

営業秘密の3要件

「営業秘密」と認められるための3要素

「営業秘密」とは、秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であって、公然と知られていないものをいう。

(不正競争防止法第2条第6項)

- ① 秘密管理性 …… 秘密として管理されていること
- ② 有用性 …… 有用な技術上又は営業上の情報であること
- ③ 非公知性 …… 公然と知られていないこと



サイバーセキュリティを考える上で、サイバー攻撃から守るべき対象のひとつに「営業秘密」があります。

「営業秘密」は、不正競争防止法第2条第6項に定義されていて、サイバー攻撃や不正操作によって情報漏えいが発生した場合などに、法的に保護を受けるためには、次の3つの要件を満たしている秘密が「営業秘密」となります。

① 秘密管理性

「秘密管理性」の趣旨は、企業が秘密として管理しようとする対象が従業員等に対して明確化されることによって、従業員等の予見可能性、ひいては、経済活動の安定性を確保することにあります。取引相手先に対する秘密管理意思の明示についても、基本的には、対従業員と同様に考えることができます。個人情報、その他の情報に比べて、秘密管理性が認められる可能性が高いです。

② 有用性

「有用性」が認められるためには、その情報が客観的にみて、事業活動にとって有用であることが必要です。企業の反社会的な行為などの公序良俗に反する内容の情報は除外した上で、広い意味で商業的価値が認められる情報を保護することに主眼をおきます。秘密管理性、非公知性要件を満たす情報は、有用性が認められることが通常であり、事業活動に使用・利用されていることを要するものではありません。

③ 非公知性

「非公知性」が認められるためには、その秘密が一般的には知られておらず、又は容易に知ることができないことが必要です。公開情報や一般に入手可能な商品等から容易に推測・分析されない等、保有者の管理下以外では一般的に入手できない状態であることが条件となります。

営業秘密は、企業の競争力の源泉として、その重要性をますます増しているため、こうした3つの要件についても理解しておく必要があります。

(参考：平成15年1月30日 営業秘密管理指針 経済産業省)