

営業秘密の流出防止を目的とする改正不正競争防止法が、7月に成立した。企業の技術情報などを盗む行為に厳罰を科す。だが防衛には法整備だけでは不十分。守る側の対策も欠かせないが、中小企業は管理が後手に回っている例も多い。

情報漏洩に悩むのは、鋼板製造技術の不正取得をめぐり韓国企業と和解した新日鉄住金のような大企業だけではない。特許庁の外郭団体が2月に設置した窓口「営業秘密110番」では、企業の元法務部員らが営業秘密関連の相談を受けており、半年で約120件の相談が寄せられた。相談員の小原庄平氏は「大企業からは管理方法に関する質問が多いが、

# 中小、情報漏洩対策に後れ

## 退職社員が持ち出し、取引先の圧力…



金型メーカーJKBは、工場の製造現場を「従業員以外立ち入り禁止」にしている（山形県寒河江市）

「営業本部主任は指摘する。同氏によれば漏洩防止には①秘密へのアクセス記録の監視②権限の分散とモラル教育③が必須。人材が豊富ではない中小には難しい。」

中小企業は営業秘密をどう守れば良いのか。教訓となる事例がある。

「取引先の圧力に負け、秘密を渡してしまった」。家電部品などの金型メーカー、JKB（川崎市）の平井和夫会長は痛恨の失敗を振り返る。

20年前、取引先の部品会社から「工程サンプルが欲しい」と頼まれた。工程サンプルとは金型で作る部品を製造過程にと

中小では漏洩被害に遭ったとの相談が2割ある」と話す。解雇を告げられた社員が業務用端末からデータを抜き去ったり、起業した元従業員が取引先リストなどを持ち出したりした例が目立つ。

「小回りが強みの中小企業は情報と権限がひとりに集中しがち。キーマンの退職と同時にすべての重要情報が流出しかねない」。秘密保護対策に詳しい日立ソリューションズの武田一城・パート

## トップの管理意識が要に

に並べた金属板のこと。供しない」と契約書に明

競合他社が見れば加工ノウハウが分かるため図面同様に絶対漏らしてはならない営業秘密だ。断るとその会社は注文を減らしたため、サンプリングを渡すしかなかった。だが取引は戻らず、逆に注文はゼロになった。「その会社がサンプルを東南アジアの金型メーカーに渡し安く部品を作らせたと平井会長はみる。取引先に遠慮し秘密管理をためらう中小企業もあるが、平井氏は「むしろ逆」と言い切る。JKBでは他社の部品なども目隠して第三者に見られないよう配慮。「取引先から信頼され、商売にも好影響が出た」。人手や取引先との関係で不利な中小だからこそトップの意識がカギとなる。

図面やサンプルは提供しない」と契約書に明記。2005年に山形県寒河江市に移した工場は、2重扉にし、金型やプレス機を置く製造現場は「関係者以外立ち入り禁止」と明示した。取引先や仕入れ業者も原則入れない。図面データを収めたシステムは他の機器と分離し、従業員には持ち出しを禁じた。取引先に遠慮し秘密管理をためらう中小企業もあるが、平井氏は「むしろ逆」と言い切る。JKBでは他社の部品なども目隠して第三者に見られないよう配慮。「取引先から信頼され、商売にも好影響が出た」。人手や取引先との関係で不利な中小だからこそトップの意識がカギとなる。

（編集委員 渋谷高弘）