

M&P Legal Note EX note 2024-3

# 【逆転判決!】地裁では漏洩した社内情報が営業秘密として有罪だったが、高裁では秘密管理性を否定されて、持ち出した者が逆転無罪になった事例

2024年1月22日  
松田綜合法律事務所

※この記事は松田綜合法律事務所の note に掲載したものです。

<https://note.com/mandp/n/nb52f02087144>

## 【前提事実 被害者H社のワークフロー】

- ・被害会社であるH社は自動車部品の仕入れや販売を行っている総合商社で、令和4年10月3日時点でアルバイトを含めて従業員は142人。
- ・「パーツマン」というK社システムを導入していた  
(パーツマンの使用方法)
- ・パーツマンをインストールしているPCに起動するために、K社提供のUSBキーを挿入する
  - パーツマンを起動(なお、H社は常にUSBキーをPCに挿しっぱなしであった)
  - 「企業認証ログイン」画面から、被害企業共通の企業認証アカウントをログイン
  - さらに「従業員ログイン」画面から、各従業員に割り当てられているID、PWを入力して各機能を利用する
  - H社では、各従業員のIDとPWは各従業員に割り振られた3桁の従業員コードの末尾に「0」をつけた4桁の数字であり、従業員コードは社内ネットワーク上に一覧表が掲載されていて、従業員であれば誰でもアクセスすることができた

## 【被疑事実1】

- ・甲女は販売先、販売商品、販売金額等の履歴が記録された得意先電子元帳を示されていた者
- ・甲会社から貸与PCを捜査して、会社から元帳を管理するサーバーにアクセス、元帳の

得意先 A、売上日「2020/1/1~10/26」、仕入先 B、の情報を抽出した CSV ファイルを、貸与 PC に DL して保存した

### 【被疑事実 2】

・甲女と乙男が共謀して、会社で貸与 PC を使い、元帳の得意先 C、売上日「2019/1/1~2020/10/28」MSN で始まる品番のデータを表示して、LINE で画像ファイルとして記録して、複製を作成して乙男に送った

### 【不正競争防止法-関連条文紹介】

(定義)

第二条 この法律において「不正競争」とは、次に掲げるものをいう。

6 この法律において「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。

(罰則)

第二十一条 次の各号のいずれかに該当する者は、十年以下の懲役若しくは二千万円以下の罰金に処し、又はこれを併科する。

三 営業秘密を営業秘密保有者から示された者であって、不正の利益を得る目的で、又はその営業秘密保有者に損害を加える目的で、その営業秘密の管理に係る任務に背き、次のいずれかに掲げる方法でその営業秘密を領得した者

ロ 営業秘密記録媒体等の記載若しくは記録について、又は営業秘密が化体された物件について、その複製を作成すること。



(経産省 HP 営業秘密～営業秘密を守り活用する～ (METI/経済産業省))

<https://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html>

### 【登場人物紹介】

(乙男)

・乙男は平成5年4月入社、令和2年10月当時は営業担当、営業所の所長も経験、令和元年年末にトラブルになり、令和2年1月から有給をとり、以後は業務なし。令和2年6月に同業のP会社設立

(甲女)

・甲は平成24年4月入社、営業成績の集計等を行う商品部で勤務

(I)

・Iは平成26年4月入社で営業担当、令和2年5月末頃からH社から出勤停止処分を受け、9月2日退社、翌日にP社に入社して営業担当

(実際のやりと)

・甲女は、IからH社(被害会社)の販売実績を教えて欲しい依頼されていた

・甲女は、LINEのやりとりには、「バレるとまずいから、ファイル名SHIREのままだけごめん!」「いない間になんか調べられて、私の知らないところに履歴とか残ってたらファイル名でわかっちゃうじゃん」などと送信

・実際の10月下旬に、C社からエンジンオイル200Lの販売を依頼され、乙男から甲女に対して値段を調べるようにLINEで聞き、65,000円という値段を聞いて、その金額で販売した

### 【札幌地裁令和5年3月17日判決】

不正競争防止法21条1項3号ロ、2条6項に該当

甲及び乙共に罰金30万円

### 【札幌高裁令和5年7月6日判決】

・甲及び乙共に無罪

・営業秘密に該当するには、「秘密管理性」すなわちH社にて、経済合理的な秘密管理措置により、本件情報を秘密として管理しようとする意思が従業員に明確に示され、結果として従業員が当該秘密管理意思を容易に認識し得ることが必要であると解される。

→パーツマンには、営業秘密以外にも、在庫数や日報といった日常的な情報を掲載する機能もある

→アクセス手順は、営業秘密に属する情報だけでなく、パーツマンに搭載された諸機能を利用するための手順に過ぎない

→得意先元帳へのアクセスに、新たにPW等の入力を求めるなどの制限なし

→得意先元帳に記録されている情報に接する従業員が、H社が秘密情報とその他の秘密で

はない情報とを区別して管理しようとしていることを明確に認識できるほど、客観的な徴表があるとは認められず、IDやPW等を入力する必要があることだけでは、H社が十分な秘密管理措置を講じていたと認めることはできない。

(コメント)

- ・営業担当者の転職の場合によくある光景で近時は警察が告訴を受けてくれることが増えた。
- ・しかし札幌高裁の判断は相当厳しい印象がある。上告しているのかは不明であるが、この高裁判例が確定すると、警察や検察が萎縮し、日本の産業界にとってマイナスになることを懸念する。
- ・秘密管理性について地方裁判所のイメージは、「外部/社内情報（秘密情報も含む）」の二層のレイヤーのイメージで秘密管理措置でも十分であるが、高等裁判所のイメージは「外部/社内一般情報/社内秘密情報」の三層のレイヤーまで必要と考えている点が、営業秘密該当性判断の分岐点といえる。

---

この記事に関するお問い合わせ、ご照会は以下の連絡先までご連絡ください。

info@jmatsuda-law.com

松田綜合法律事務所

〒100-0004 東京都千代田区大手町二丁目1番1号 大手町野村ビル10階

電話：03-3272-0101 FAX：03-3272-0102

この記事に記載されている情報は、依頼者及び関係当事者のための一般的な情報として作成されたものであり、教養及び参考情報の提供のみを目的とします。いかなる場合も当該情報について法律アドバイスとして依拠し又はそのように解釈されないよう、また、個別な事実関係に基づく具体的な法律アドバイスなしに行為されないようご留意下さい。