

# 取引先について ～取引先への守秘義務の徹底～

Part3: 組織としての対策 — No. 22

## 導入



個人情報や営業情報など、重要な情報は会社の中から漏(も)れる…。そう思っていないですか？さまざまな取引で成り立っているビジネスの世界では、取引先企業の情報管理にも目を向けることが不可欠となります。

## 導入



取引先で発生した情報漏洩(ろうえい)は、自社にも多大な損失を与えるということを理解しておく必要があります。

**事 例**

ヘツヘツヘー・・・。



## 事例

気持ち悪いなー、  
思いだし笑いなんかしちゃって。  
どうかしたの？

ああ。斉藤さんも知ってるよね、  
スズキ興業さん。腕の良い職人さんが  
そろっているの、有名なところだけど、  
そこと請負契約がつきそうなんだ。



## 事例

後は、これを稟議(りんぎ)に回すだけ、と。



## 事例

契約書のひな形ね？  
見せてもらっても良い？  
どんな契約なのか、見たいから。

どうぞ、どうぞ。参考にしてください。  
契約の中身は、会社の共有財産だからね。



## 事例

ふーん。これが請負内容で、  
これが工事金額か。それから  
支払時期、完成工期、設計変更、  
...で、これでおしまい？

どうかした？



**事例**

ウーン、  
何か足りない気がするな。

足りないって、何が？



## 事例

そうね……。施工関係は  
これで良いと思うんだけど……。



## 事例

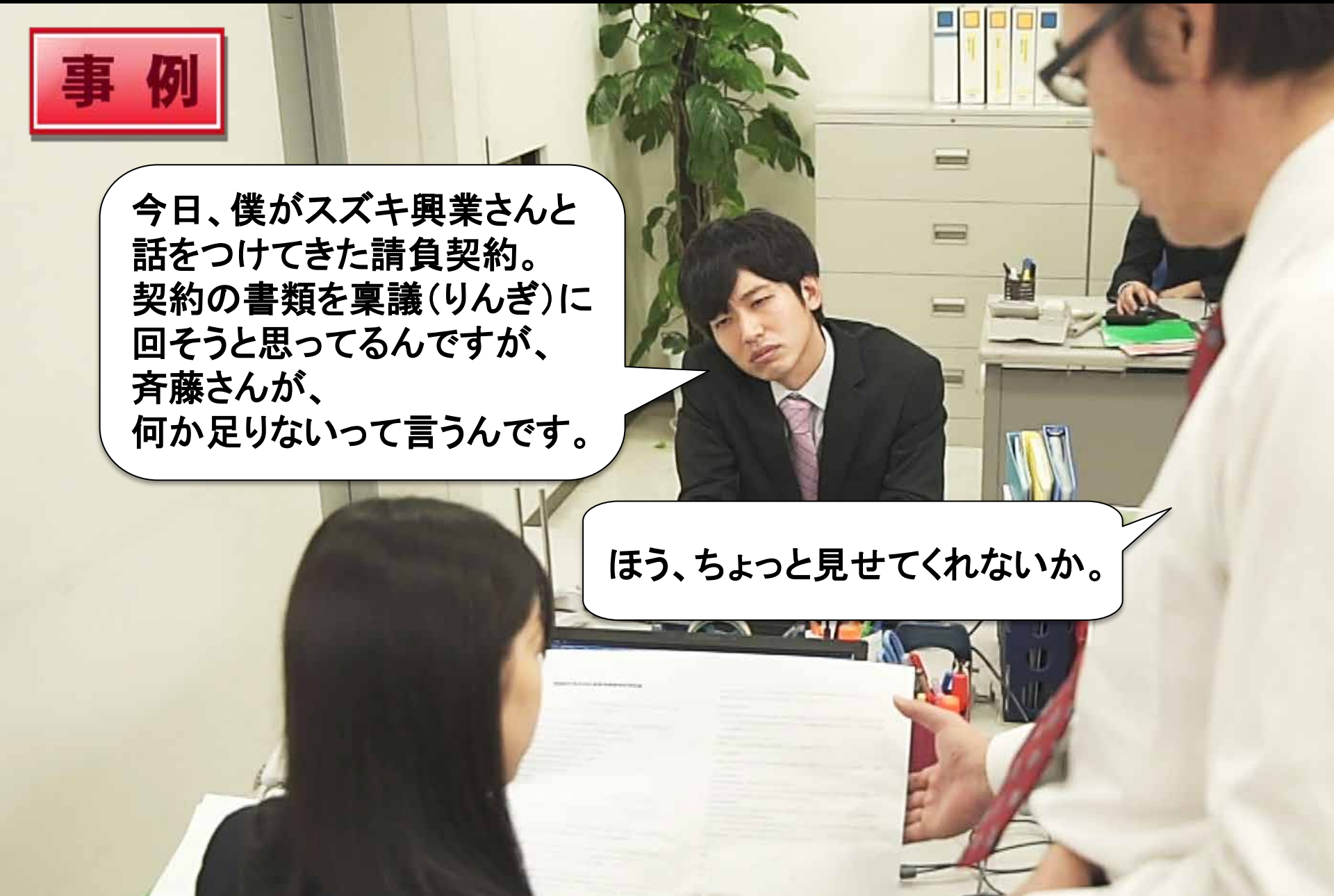
どうした？2人とも、難しい顔して。  
仕事で問題発生か？

いえ、そういう訳ではないんですけど・・・。

## 事例

今日、僕がスズキ興業さんと話をつけてきた請負契約。契約の書類を稟議(りんぎ)に回そうと思ってるんですが、斉藤さんが、何か足りないって言うんです。


ほう、ちょっと見せてくれないか。





## 事例

フンフン、なるほどねー。  
どう思う？ 名取さん。

A middle-aged man with dark hair and glasses, wearing a white dress shirt and a red tie with a small pattern, is holding a large sheet of paper. He has a thoughtful or slightly skeptical expression on his face, looking off-camera to the right. The background is a blurred office setting with a desk and some equipment.



## 事例

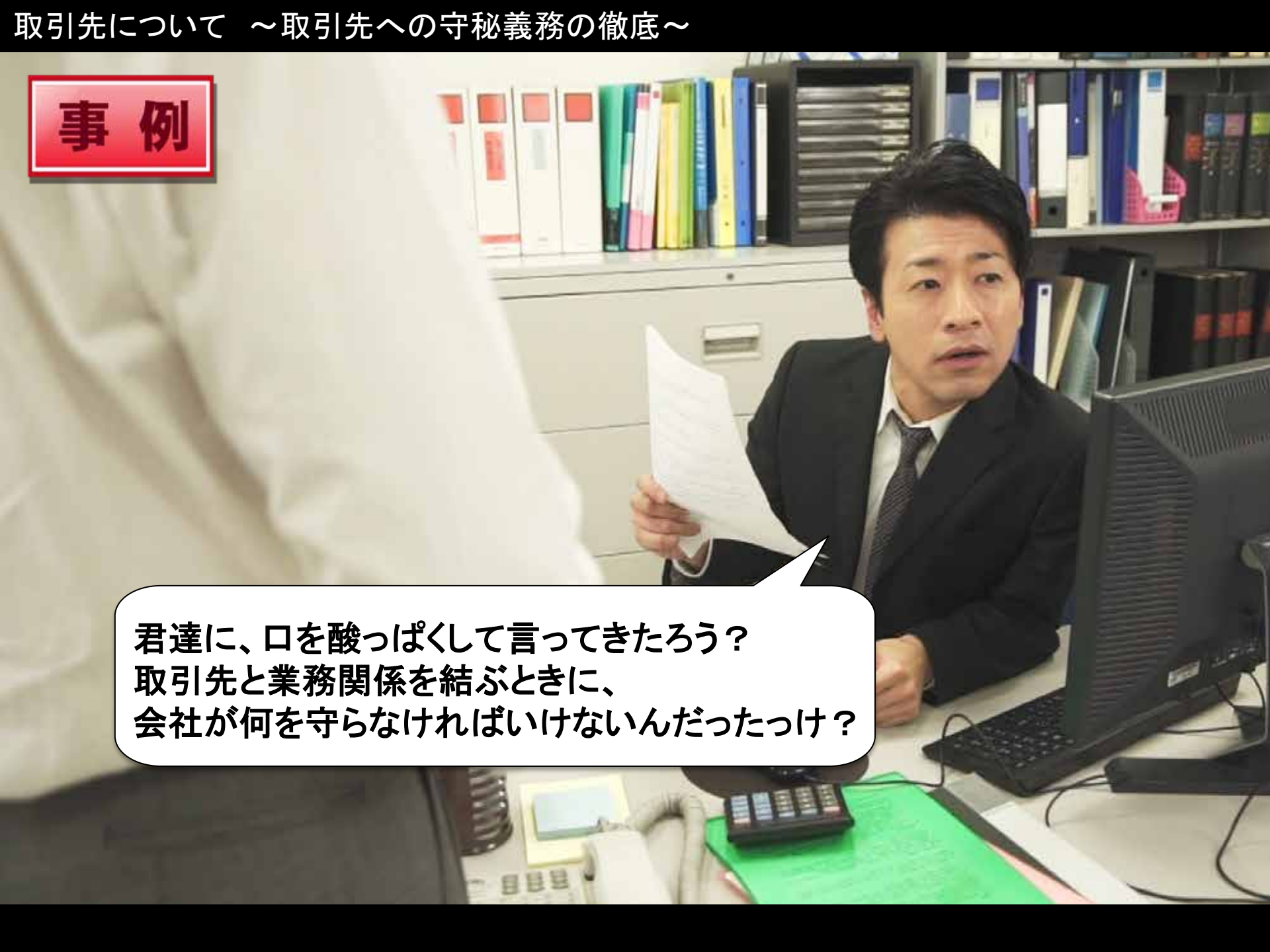
フーン。斉藤さんの  
言う通りだ。足りない。

## 事例

やっぱり。  
ワー、何だろう？



## 事例



君達に、口を酸っぱくして言ってきたろう？  
取引先と業務関係を結ぶときに、  
会社が何を守らなければいけないんだったっけ？



## 事例



情報の保護だ！！

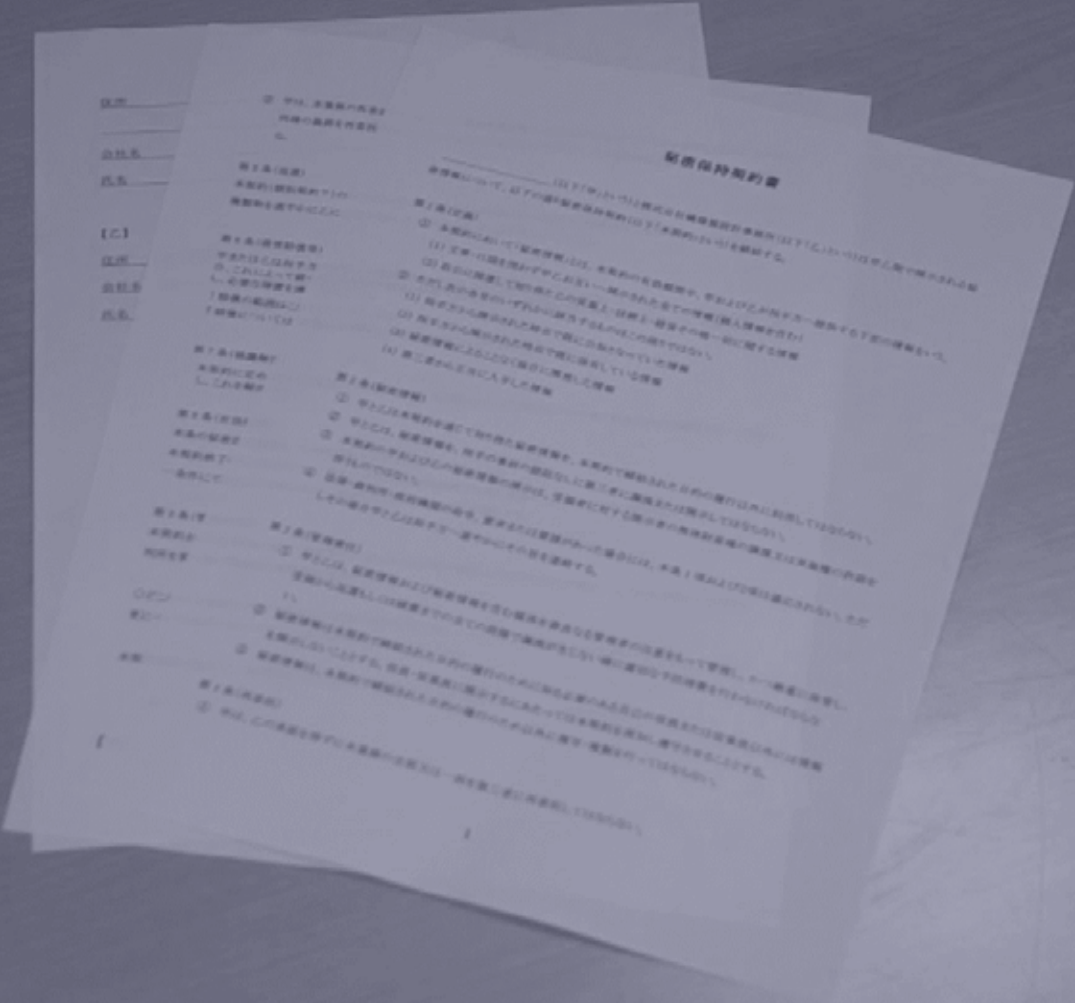
## 学習の意図



自社が扱うさまざまな情報を、取引先などに開示する際は、「秘密保持契約」に基づいて厳格に管理する必要があります。

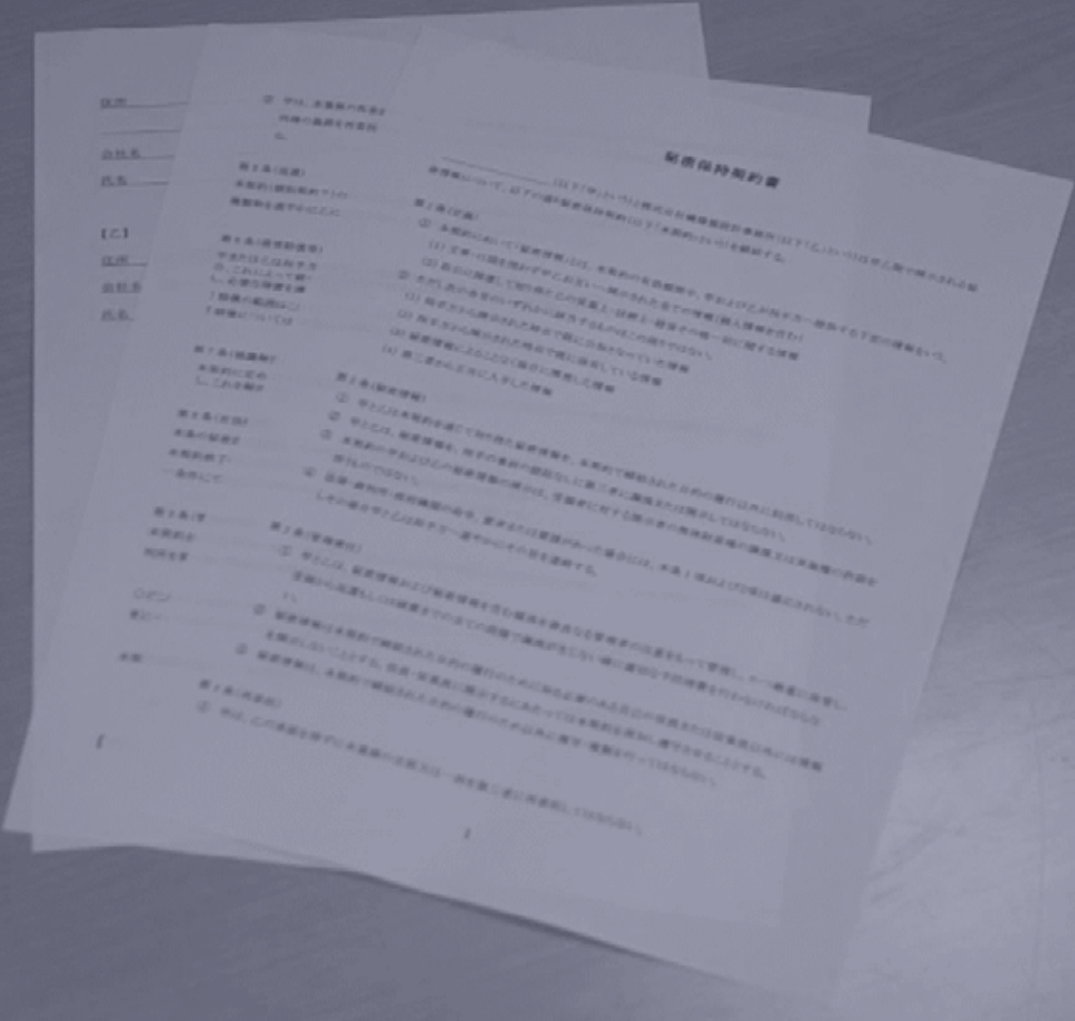


学習の意図



秘密保持契約とは、取引先と請負や委託の契約をする際に、自社が所有する個人情報や営業情報、さらには研究開発情報やノウハウなどを内密にし、他の目的への利用を禁じるために結ぶ契約のことです。

学習の意図



会社の大切な財産である個人情報、営業情報も、ひとたび手元を離れてしまえば、その管理は取引先に委ねなければなりません。その意味でも業務の請負や委託の際は「秘密保持契約」によって、取引先における情報管理を徹底することが重要になるのです。

## 学習の意図

「取引先との契約」について、以下を学習しましょう。

1. 秘密保持契約の締結
2. 情報漏洩(ろうえい)に関する責任の所在

## 正しい対処法



取引先に対する情報管理の基本は、「秘密保持契約」の締結です。この契約で、「何が秘密情報にあたるかを定義」「秘密情報保持の義務付け」「情報保持の期間」などを明確にし、情報漏洩(ろうえい)の抑止と万一の場合に備える必要があります。



## 正しい対処法



情報漏洩(ろうえい)事故が発生したり、会社の大切なノウハウが他者に利用されたりすると、その損失は図り知れません。取引先の情報管理に、常に高い関心を持つよう社員に指導し、**重要情報**の管理を徹底するようにしましょう。



## 用語解説

### ●重要情報

- ・ お客様や取引先の連絡先
  - ・ 社員の住所や給与情報
  - ・ 会社の経理情報
  - ・ 取引先毎の仕切り額の一覧表や取引実績
  - ・ 競合相手に見られては困る新製品情報
  - ・ 取引先から取り扱い注意と言われた情報
- 等

事業活動に有用な技術上又は営業上の情報は営業秘密として管理しておく必要があります。

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

以上、3つの条件を満たすことにより、営業秘密として法的に認められます。各種ファイルが不正競争防止法で定義される営業秘密の要件を満たすために、社内でそのルールを決めたマニュアルを作成しましょう。営業秘密かそうでないかをきちんと区分けしないと、何でもかんでも「秘密」にしていたずらに業務を煩雑化する恐れがあります。

## 確認テスト 問題

### No.22 取引先について ～取引先への守秘義務の徹底～

#### Q1

次のことが、正しいかどうかを答えなさい。

『情報漏洩(ろうえい)事故が取引先企業で発生した場合、その責任が自社で問われる可能性もある。』

選択肢	
	1. 正しい
	2. 誤り

次のページで正解と  
解説を確認しましょう

## 確認テスト 正解と解説

### Q1

次のことが、正しいかどうかを答えなさい。

『情報漏洩(ろうえい)事故が取引先企業で発生した場合、その責任が自社で問われる可能性もある。』

正解	選択肢
●	1. 正しい
	2. 誤り

### 【解説】

取引先で情報漏洩(ろうえい)が発生した場合、自社にもその管理の責任が問われる可能性があります。取引先の情報管理に、常に高い関心を持ち、重要情報の管理を徹底するようにしましょう。