

論文の要旨

本論文は営業秘密について議論する。本文は6章から構成される。

第1章は研究課題を示し、分析手法や後続する章構成について概説する。資料を得るのが困難で、かつ、市場や制度の理解が求められている営業秘密取引について理論的に検討することには意義があり、第3章から第5章ではゲーム理論を用いて分析を進めることを述べる。

第2章では、営業秘密に関して既に理解されている事柄を制度・理論・事実の三面から説明する。特に特許法と比較した先行研究のいくつかを紹介し、営業秘密法の意義について理解を深める。法に依拠しない秘密にも触れる。

第3章はアイデアの市場について議論する。需要者を匿名化するアイデアの市場は産業間でノイズとして機能するので、様子見をしていると競合他社に出し抜かれてしまうのではないかと企業を疑心暗鬼にする。このため、アイデアの市場はイノベーションを誘発する引き金となる。

第4章は営業秘密訴訟に伴った技術情報開示が抱える困難について議論する。訴訟意欲は賠償額に依存するが、模倣者が意図的に発明を盗んだ場合とそうでない場合では責任の重さが異なるので、それぞれの場合で異なる水準のペナルティが模倣者には課されよう。ここでは発明を盗むのが意図的であったか否かに応じて2種類のペナルティを考え、それらが訴訟提起に対して逆の作用を及ぼすことも示す。

第5章は既に実現されたプロジェクトにおける権利帰属を巡る争いについて検討する。一方に権利の帰属が認められるという形でこの交渉は終わりを迎えるかもしれない。このとき、単独でプロジェクトを利用できるときの最大利得比が参照される。

最後に、第6章では残された課題を展望する。ここではリバースエンジニアリングのモデルの拡張、秘密保持契約の期間を制限する意義、財産権ルールと責任ルールにおける3者関係の問題について述べている。