

## 産業構造審議会知的財産分科会

### 第10回営業秘密の保護・活用に関する小委員会議事録

○諸永室長 皆さん、定刻となりましたので、只今より産業構造審議会知的財産分科会営業秘密の保護・活用に関する小委員会第10回会合を開催いたします。

本日は、ご多忙の中ご出席をいただきまして、まことにありがとうございます。

本日、久貝委員、末吉委員、鈴木委員がご欠席とのご連絡をいただいております。そして、林委員は少し遅れてのご参加というようなご連絡をいただいております。また、オブザーバーといたしまして、まだいらしていないですけれども、後藤先生、そして知的財産戦略推進事務局、法務省、文化庁の方々にご出席いただいております。

では、岡村先生、よろしくお願いたします。

○岡村委員長 はい、わかりました。まずは、いつもどおり、審議に先立ちまして、本日の配付資料の確認などを事務局からお願いいたします。

○諸永室長 本日もまたペーパーレスといったところでiPad、そして傍聴の方々には事前の資料配付といった形で行っております。

資料確認でございますけれども、資料1、議事次第でございます。資料2、委員名簿、そして資料3、こちらは座長の了解のもと、非公開とさせていただきますが、本日投影といった形でご準備しております。そして資料4、これはとりまとめの概要というようなポンチ絵のものでございます。そして資料5、こちらは本日、中間とりまとめ（案）の本文でございます。そして資料6、これは今までご協力いただきましたアンケートになります。

以上でございます。

○岡村委員長 特に過不足などございませんでしょうか。

では、始めさせていただきます。ありがとうございます。

まずは、データベースなどの取引の事例についてということで、本日はまず、ゲストスピーカーによるプレゼンテーションをお願いしております。では、諸永室長、プレゼンターのご紹介をお願いいたします。

○諸永室長 本日でございますけれども、「日経BigData」の副編集長をされています市嶋様にプレゼンテーションをお願いしております。今回の議論の中でも、どのようなニーズがあるのかといったご議論、そして具体的なものは何なのだったといったことがございましたので、「日経BigData」という月1回発行されている雑誌でございますけれども、そちら

のほうの現場を回られながら取材を實際されてきた市嶋様のほうから、まさにデータといったものが流通している、もしくはデータ活用が進んでいるといったところ、もしくはデータが提供されることによって新しいビジネスが起きている、こんなところの事例をご紹介いただこうと思っております。

それでは、市嶋様、よろしくお願いたします。

○市嶋様 日経BP社で「日経BigData」という雑誌の編集をしております市嶋と申します。「日経BigData」の雑誌をつくったのは3年前でございます。日本でデータ活用が本当進まないよねと言われていて、では何がだめなのだろうと議論をしました。そこで1つの結論がテクノロジーのほうから入ると進まないことがあるということです。そこでビジネスとして事業者側、経営者側からデータを活用するのはどうするべきかということで、雑誌をつくらせていただきました。

読者は。実際にビジネスで製品を、新しいサービスをつくったりというような方が主です。ということで、ケース自体は今500ぐらいを取材させていただいております。その中から、今回このような場をいただきまして、それをカテゴライズしたものを、簡単な分析も加えてご説明できればと思っています。そういう形でデータ流通の市場が広がっていけば日本がよくなる、ひいては情報メディアのニーズも高まるということで、非常にありがたい場をいただいたと思っております。

ここに、去年の2016年1月からどのような特集をしているかを示します。読者の評価の傾向が読み取れない面もありますが、いわゆるデータの流通、データそのものにも興味が出てきていると思っております。

2016年の1月は、「勃興するAPIエコノミー」ということで、データのやりとりについて書かせていただきまして、非常に評価を受けました。それで2017年1月、今回と非常に関係があると思うのですが、「データのお値段」ということで、データがどれぐらいのお値段で、どういう条件でやりとりされているのかを特集させていただきました。

ここにご参加の皆様はもうご説明するまでもないと思うのですが、なぜその特集を書いたのかですが、法制面はまさに各所で議論が行われています。

もう1つが、データ取得の手段の多様化ということで、データを販売する民間のデータ流通事業者が幾つか登場してきています。あと、国のほうもe-StatですとかRESEARCHではAPIでデータを開放し提供し始めています。意外と見過ごされがちなのですが、関連のデータを欲しいということで企業を買収しているのではないかと

なケースも日本でも相次いでいます。

3つ目としまして、AIですとかIoT活用の本格化ということで、実際にAI活用、IoT活用をしようとしたときに、自分のデータが足りないといったときに、外から買ってこなければいけない、もしくは外からとってこなければいけないということで、こういったもののニーズが生まれてくるのではないのでしょうか。特にAIでは、学習用のデータ、いわゆる正解のデータを必要とされるのではないのかなと思っております。

データ活用が進まない理由をご説明します。日本は大分進みましたが、3年前、我々が2013年、2014年にいていたのは、言い訳が多かったようにも思えます。そもそもデータがない、他部局のデータが使えない、個人情報の炎上が心配といったものです。3年前にICカードの問題がございましたけれども、ああいったものの炎上が心配であると。もしくはデータとかインフラへの投資が全くできない、物すごいお金がかかるのでしょうか。100億、200億かかるのでしょうか、投資できないですとか、うちは人材がないから、活用組織がないからですとか、データはいいものがあるけれども、それをどうやったら金になるのか、ビジネスがつかれるのか全然シナリオが描けませんよという話もあるかと思います。あと、データ活用で新事業を進めると既存事業を壊してしまう、みたいなことも聞かれます。最後に決定的なのが、経営陣の決断力なり推進のリーダーシップがないということです。

しかし、実際に3年間取材してきて、本当に活用したければ幾つか打つ手はあるのかなと思います。社内外にある活用できるデータ、実際に埋もれているもの、本当にごみのものもあるのですけれども、A部局とB部局をもってきて、それをあわせてみたら、これって使えるよね、みたいな話ですか、あとは足りないところを外部のベンダーさんをお願いしてやっていただくと。あと、社内調整です。特に必要なのが、この事業を動かしてくれそうな役員をみつけて、説得して、一緒に部署をヒアリングしていく、ですとか、当たり前ですけども、根回しが非常に重要であると。

体制に関しても、特に日本の大企業、メーカーさんで思うのですけれども、実際にデータサイエンティストという方が社内にいるのです。仕事でデータサイエンティストしてなくて、趣味であったりですとか、あるグループに参加していたりですとか、あとはその部署ではデータサイエンティストとして働いているのですけれども、会社としてはデータサイエンティストとして認識されていないと。本当に難しいものは外部委託してしまえばいいと。実際にそれを受けるようなベンダーさん、事業者も大分出てきている。社内です

モールスタートしてみたら、1つの結果を出せば、認められていくこともあります。

あと、現在進んでいる企業さんがやっているのが、データサイエンティストのチームにプロトタイプをつくるようなチームを置くことです。アプリでつくってしまって、スマホをもって、こうだよねと試してみせると、ではこれで行こうという形になるというようなことが起きているところかと思います。

これは最初に組織内外でいろいろなデータが増えているよねということで説明に使っていたものです。でも、だんだんこれを我々は使わなくなっています。これは、見たところ価値がどこにあるのかよくわからないと。社内、社外、非構造、構造化、そうだよねという分類かと思います。

最近、我々が使わせていただいているのがこのようなものでございまして、ビッグデータというものはインフラであって、その上に人工知能。でも、人工知能もアプリケーションというよりも、データを整理するインフラの1つであると。さらにその上にいろいろなアプリケーションが載っている。2017年はさらにデータ流通という層が入ってきて、データ入手の手段が増えてくると。ちなみに、IoTは下の層で、センサーとしてデータをとる1つの手段ではないのかなと思っています。

もう1つ、ビッグデータのときに、これはトーマス・ダベンポートというアメリカのビジネスアナリティクスの専門家の方の表なのですが、アナリティクス1.0、2.0、3.0、ウェブ1.0、2.0、3.0というのがあったかと思いますが、それに倣わしてこうやって区分けしているものだと思うのですが、アナリティクス1.0のときは本当に大企業だけがやっていた、バッチ処理でやっていた。銀行ですとかコンビニエンスストアもこういったものだったのかなと思います。アナリティクス2.0は、自分の事業のためにビッグデータを使っていた。ヤフーとかグーグルとかそういったものです。アナリティクス3.0が今後非常に重要になってきて、当たり前ですが、各企業がデータ分析、データ活用をやり始めると。

重要なのが、主な分析タイプのところで指示型とあると思うのですが、データだけではなくて指示と一緒に与えるというようなものが重要になってくると。データだけ渡してもどう使っているかわからないと。

1つ、よく私が出す例が、ウェザーニューズという気象会社です。実際に気象データだけを渡すケースもありますが、企業と一緒に新たな情報サービスを開発しています。例えば、航空会社と一緒にサービスを開発し、この風向きでこの機体でこのパイロットだったら、今、天気が荒れているけど降りられます、といった情報を提供するサービスを開発し

ています。データだけではなくて、航空会社のオペレーションのところ近くにまでも入り込んで、サービスを提供している。航空会社のほうからすると、それが幾らかはちょっと教えていただけないのですけれども、例えば年間2,000万、3,000万だとしても、1回飛行機がほかの空港におりると、ダイバートというらしいのですが、それによって500万、1,000万。ホテル代なりオペレーション、機材繰りがだめになることもあって、そうすると1回500万、1,000万がかかる。それらを削減できるということで、気象データが価値を生むというようなケースも出ているところでございます。

こちらは活用の5段階ということで、これは参考までですけれども、毎年我々は4月にビッグデータカンファレンスというのをやっているのですが、そこで、活用がどれぐらい進んでいますかというのを聞いています。ステップ3以上が、いわゆる全社でデータを組織的に統制とれてやっているというところなのですけれども、濃い棒グラフが2016年ですが、ステップ3が大分ふえてきたというところでございます。

活用への期待。これはうちの読者とうちのカンファレンス、イベントに来てくださっている方ですけれども、販売促進というものもあるのですが、やはりデータ活用で新たな事業をつくりたい、新たな製品サービスをつくりたいという方がビッグデータ活用、データ活用について期待をもっているという結果でございます。

では、ビッグデータ、IoT、AIの活用領域ということで、ビッグデータ総覧というのを毎年秋に出しているのですけれども、そこでIoTでどんな分野なのかなというものを書き出してみても、大体この分野で今IoTの総覧というものをつくっています。非常に広がっているのだなというところがみえるかと思います。

実は、ここで挙げさせていただいたものを、今回、データの流通、活用、価値をつけるというところでご要望いただいたのを、それなりに並べ直して分析し直しているのが以下のものがございます。データの入手方法で9種類に分けさせていただきました。自社、グループ、顧客、オープン、センサー、データ販売、後ほどご説明しますので、それぞれお聞きいただければと思います。

自社、グループについては、会社やサービスによって、顧客からとったときの許諾のとおり方が違うことがございます。技術的なものからいきますと、データをとっている粒度もそうです。1日単位でとっている企業もあれば、1ヵ月単位でとっている企業もあると。それをくっつけようとしたときに全然合わないね、みたいな、そんな話もあるというところで、大手企業が今やっているのは、1つの大きいデータベースをつくって、その中に入

れることにしなさいということで、経営が旗を振って、データレイクといわれたりするものですが、そこに入れて活用しなさいと。データから組織連携を図ってしまうところをやっているような大手企業も見受けられます。

ここからが本題でございますけれども、顧客からとっているデータを取得しているような場合が3番として挙げさせていただきます。

オムロンはヘルスケアの分野では大手の企業さんですが、1つ、今回考え方を変えられました。今までは自社のアプリで自社の機器をつなぐというような考え方だったので、他社の機器もつなげられるというように、連携ができるようにしていったというところで、やはり自社の機器で自社のアプリだけを使うという時代はもう終わったのかなというところの象徴的な事例でございます。昨年から今年にかけて、随分この仕組みを導入されているところかと思えます。

ゼネラルエレクトリック、インダストリアルインターネットということで有名なケースでございますけれども、実際に、顧客のデータを知らないで機器も開発できない、メンテもできない。実際にメンテのほうでも、物を売るというよりもメンテで稼いでいくと。日立製作所もこの方向で動いていらっしゃるかと思えます。実際にタービンを売って終わりではなくて、その後のメンテナンスで売って、メンテナンスフィーもありますけれども、コンサルティングフィー等で売っていくというところで、データが集まってくるプラットフォームというものを用意して、そこにいろいろな機器がつけられますよ。昔はGE製の機器しかつながっていなかったのですが、GE以外の機器もつなげるようにして、この裏にあるのが、要するに、お客さんが何を使っているのか、どういうデータがあるのかというものがどんどん集まってくる。

実際に今後議論が進んでくるかと思えますけれども、では集まってきたデータは誰のものという議論が必要になってくるのかなと思っております。その集まってきたデータは、GEのものなのか、それともGEと契約している電力会社のものなのかといったあたりが今後問題になってくるのではないかと。今、聞いてみると、ケース・バイ・ケースというような解釈が多いかと思えます。契約上のものもありますし、そのケース・バイ・ケースで考えるというようなことがあるかと思えます。

こちらはインフォメティクスというソニー系のベンチャーさんですが、AIBOのロボットのAI部分、人工知能部分を開発した企業さんの取り組みです。2、3年前に起業されて、何をとりかといいますと、各住宅の配電盤のところにセンサーを入れますと、

どの機器が動いているのかというものがわかる。どの機器だけではなくて、どの機器のどのような種類のものがいつ動いたのかというものがわかるようになるということです。要するに、生活がみえてくると。いわゆるコンセント、電源線につながっている機器の波形から、どの機器が動いているのかというものがわかってくるというようなところで、そういった生活のデータもとれてくるようになって、今後こういったものも顧客が許諾すれば流通できるかもしれませんし、匿名化をすれば第三者に売ることができるようになるかもしれないというようなところで、こういった今まで想定していなかったようなデータもとれるようになってくるというようなところが1つの特徴かと思います。

オープンデータです。こちらは公開データ。広い意味でのオープンデータを想定しております。

こちらは倉敷市など7市3町ですけれども、オープンデータはまだまだ余り進んでいない。都道府県単位だと7割、市区町村単位だと15%ぐらいといわれていますけれども、この7市3町はもともと歴史的につながりのある地域だそうでした、倉敷市と一緒にオープンデータを進める団体が連携して声をかけて、データの形式を統一してしまったのです。CSVなのかエクセルなのかPDFなのかですとか、どういう期間でどういう粒度でデータを出すのかというのも統一してしまいました。統一した結果、データをダウンロードすれば分析できると。さらに、そこにあるとおり、可視化ができるようにデータをビジュアライゼーションまで提供している。リーサスの場合だと、市区町村単位が一番細かい単位かと思いますが、町丁目ですとか、任意の単位を選択すると、そのところでどういう性別でどういう年代の人がどれぐらいの数住んでいるのかというのまで簡単に可視化できてしまう。簡単にいわれていっちゃうのですけれども、日本全国でも非常に珍しい取り組みではないかなと思って見ております。

こちらは、オープンデータを利用した例として民間気象会社3社の例を挙げさせていただければと思います。データ自体は気象庁が集めて、それを気象業務支援センターのほうで手数料だけとってデータを出しているというような状況かと思います。広義のオープンデータという意味でこちらのほうでは使わせていただいています。

左側のハレックスの農家向けのサービスというものがございます。1キロ四方のメッシュ単位で細かいデータの天気、温度、湿度等の予測ができます。これは愛媛のミカン農家でございますけれども、愛媛のミカン農家で2日後、3日後に雨が降るとわかれば、別に水を引いてくる作業もしなくていいですとか、そろそろ出荷をしなければいけない、これ

ぐらいの温度を超えたら出荷しなければいけないと判断できると。さらに、いわゆる出荷先、例えば東京、大阪の温度がこれぐらいになったら売れるのではないかとって、出荷するようなこともできると。

そのような気象データから、一般的な気象予報ですと、〇〇地方というものですけれども、それが1キロメッシュの予報ができて、さらにアプリまでつくってしまうと。このアプリケーションの中に何が入っているかといいますと、トリガーが入っているわけです。どういう条件だったらメールが飛んでくるというようなところまで入っている。そうすると、実際に農家の方がいろいろな動作をするわけですし、その動作をしたものもさらにノウハウとしてたまっていく。隣の農家には絶対に教えてやらないみたいなものがあるかもしれないけれども、こういったものでどんどんたまっていくと。

右上のライフビジネスウェザーという気象会社ですけれども、気象と健康の関係です。何かきょうはちょっと肩が痛むなみたいなものも含めて、インフルエンザが来るですとか、ノイローゼみたいなものもあるのですけれども、30種類ぐらいの気象と気分ですとか病気の関係を見ておまして、きょうはこういった病気が危ないですよみたいなのをこちらのほうで警告してくるようなサービスを、2017年度、本格化させていくというようなことを考えていらっしゃいます。実際に本人がきょう調子悪いんだよねみたいなのをに入れていくと、それで学習させていって、精度が上がっていく。要するに気象からこんなサービスもできますということです。

下、ウェザーニュースのサービス、先ほど説明したのが左側のものに関連したものでございます。右側のものが非常におもしろくて、データソースがユーザーです。自社のデータ、いわゆる気象データもあるのですけれども、自社のアプリサービスの会員が空の色ですとか形、雲の色とか形をアプリで送ってきてくれる。そうすると、実際には気象レーダーに入らないようなものもここで補足ができて、どんどん精度が上がっていく。ユーザーのほうもこれはおもしろいといって、どんどんデータを上げていく。こういったセンサーみたいな形でユーザーを使うというのはおもしろいケース、興味深いケースなのかなと思います。

クライメイトという会社です。これは、今はモンサントの傘下になっていますけれども、1,000億円で買収された企業です。よく話題に出るのですけれども、アメリカの企業ですが、グーグルのデータサイエンティストが10人ぐらいいた会社です。オープンデータを使って、農業保険をつくってしまったと。非常にデータが進んでいて、データをみて、非常に細か

いメッシュで、これぐらいの気温、気候だったらもうこの農作物がやられているから、保険を出してしまいますみたいな農業保険をつくっていたのです。実際には、気象の状況をみながら、それぐらいだったらもうやられているからといって保険も自動的に出してしまおうというようなサービスをつくっていました。

でも、アメリカの政府のほうがそういった保険を国としてカバーするというようなことを始めたところ、今度、同じロジックを使っているのでしょうかけれども、農家向けの意思決定支援サービスというものに転換して、サービスをつくり直していると。非常にアメリカらしい取り組みだなと思っております。

センサーデータです。これは駐車場総合研究所という会社さんです。車のナンバー情報、国交省の出している情報をもとに、ナンバープレート情報って実は、このナンバープレートというのは町丁目のどこに存在するのかというものまでは売っているそうです。それを使って顧客の居住地の推定に利用していると。ある施設にカメラを入れて、それでナンバープレートをとって、そのナンバープレート情報を突合しますと、その施設には大体この地域から来ているというものがわかると。

これのみそは、実際にお客さんに聞かなくても顧客がどこから来ているのかわかると。要するにチラシをどこにまけばいいかというものがわかると。いわゆるナンバープレートの情報を出したことによって、このようなサービスにもマーケティングにも使っているというところがこの例でございます。

こちらはパイオニアのケースでございます。カーナビをもっているユーザー同士でデータを交換する仕組みをつくってしまったというケースでございます。カーナビのお客さんには当然カーナビの電源を入れたときに許諾をとっているということなのですが、ある地点に行くと、その場所の写真を撮ってサーバーにアップロードします。アップロードした結果、行った先がわかるということです。要するにどれだけ混んでいるのか、雨が降っているのか、雪が降っているのがリアルタイムでわかると。当然写ってはいけないようなものも写ってしまう、ナンバープレートですか駐車場の入り口とか、写ってしまったものはAIによって自動判定して、そこを隠してしまうというようなことで活用しているケースでございます。

6番目としてデータ販売です。こちらは今年の1月に調べさせていただいたケースでございますが、大体値ごろ感はどうぐらいなのかなというものを単純計算してみました。電話帳のデータだと1件10円弱、天気データは数万円、人流データだったら1ヵ月20万円か

ら200～300万円を出している。テレビメタデータは、茨城にあるデータセンターをもって  
いる会社さんがいまして、そこでテレビをみながら、今流れているテレビはどのタレント  
が出ていて、何をしゃべったのか、どの商品が出たのかということを生懸命入れている、  
そういうデータ事業者さんがございます。そのデータが例えば東京地区だったら月20万円  
ぐらいで入手できるというようなものでございます。

例えば影響力の高いタレントの方が商品を紹介したとしたら、それをみてネットのサイ  
トに行ったときに、そのタレント名を入れたらその商品が出るみたいな、実際にそのよう  
な使い方もされていると。さらに、実際に放送しているテレビ局の側もそういったデータ  
を買っていると。そもそも、放送しているデータ全部テキストに落としているということ  
はないそうでした、構造化もされているデータということで、テレビ局側も買っています。

あと、インバウンドの位置データ分析。SNSをもとにして、どういう国の人か今どこ  
にいて、何に興味をもっているのかというものが1ヵ月分大体50万円ぐらいから出してい  
る。

あと、非常に高いのですけれども、車の燃費データです。燃費の不正があってから非常  
に売れ行きがいいといっているところがございますけれども、e燃費という燃費の情報を  
ユーザー同士で交換するサイトがございます。そのサイトに自分の車は燃費幾つだよみた  
いなものもどんどん上げていっている。そのデータが1年間分500万円で、売り先が実は5  
社、6社にほぼ限定されてしまうということで頭打ちなので、後ほどお話をしますけれど  
も、データ流通事業者に対する期待としまして、何か違う売り先はないのかなというもの  
をこのデータ販売事業者さんはいっていらっしゃるところでございます。

観光分野です。販売データ。これはソフトバンク系のAgoopという会社ですけれども、ラ  
ーメンの情報アプリみたいなものを含めて、10から20ぐらいのアプリで位置情報をとって  
います。ラーメンの場所を検索すると同時に、位置情報もユーザーさんは提供している  
というようなものでございます。そのかわり、個人情報全く提供していないというところ  
でございます。自分の性別ですとか年代とかは入れていないというようなもので、これが  
メッシュであったりですとか動きがわかるポイントのデータとして提供しております、  
こちらのほうは一番安いところでいくと、市区町村単位で20万円ぐらいです。500メートル  
メッシュで1市区町村20万円。これが1ヵ月の値段でございます。

もちろんデータの契約としましては、そのデータのその買った会社さんだけで使って  
くださいよという話でございます。このデータをもってビジネスをできるかということ、当然

ながら、してはいけないという契約になっています。さらにビジュアライズをして提供するというケースが非常に多いかと思えますけれども、そういったケースも実際には相談しながらやってくださいというようになっているところがございます。一義的な使い方としては、自社内で使って分析をしてくださいと。クローズ、閉じた中で使ってくださいというようなどの契約になっていると思えます。

こちらは日本調剤という調剤薬局をおもちの、500以上あるかと思えますけれども、調剤薬局さんです。これは非常におもしろい取り組みでして、処方箋データ。病院から処方箋のデータをもたらってきますけれども、いわゆるどういう薬を出すのかというところが主たる目的だと思います。Aという薬5個、Bという薬3個というように出すわけです。でも、このデータってもしかしたら使えるのではないのと思ったのが日本調剤の経営者の方でして、将来そういう時が来るということで10年以上前から匿名化についても研究しつつ、データを蓄積しながら、販売の機会をうかがっていらっしやっつと。

要するに何がわかるかといいますと、どの病院でどの薬がどのジェネリックが処方されていて、どの薬局がどのように、要するにジェネリックに変えられるようなケースもありますし、その傾向がみられると。さらにどの患者さんがジェネリックにしてくださいみたいなものもわかると。さらにみていくと、実際に患者さんが薬を飲まなくなれば治ったというのわかるし、この薬はやはり効くみたいな情報にも使えると。

何がしたいかといいますと、要するに、本業である調剤薬局というオペレーションのために使っていたデータのバックデータみたいなものがこうやって価値を生んでくると。実際におおもうけみたいな状況ではないらしいのですが、こういったバックデータ、ログデータみたいな形で価値化をしていくというようなケースでございます。こちらは製薬会社さんを中心に、匿名化をした上で、要するに非常にまれな病気ってございますね。まれな病気のケースがございますので、そういったものをカットして販売しているというようなどころでございます。

こちらは東芝のケースです。お客さんがレコーダーに登録している情報を、どんどん蓄積はしているものの、実際にみているのか、みたとしても、どこまでみたのかといったあたりの情報を、テレビ局ですとか広告代理店等に売っているというようなどころでございます。こちら日本調剤の取り組みに近いのかなと思えます。実際のレコーダーの主たる操作情報を統計化して、活用していくというようなどころでございます。

これは、本日発表された非常にホットなものでございますけれども、NTTデータ、非

常に企業顧客を多く抱えている企業さんでございしますが、もともとファイヤーホースという形でツイッターデータの代理販売をやられていました。データだけでは余り価値を生まないで、分析サービスも提供されていたのですけれども、きょう、ヤフーと提携をして、ヤフー知恵袋のデータも一緒に分析しますよと。ヤフー知恵袋のデータをAPIでとってきて、それを蓄積して売るという独占契約をしましたと。

要するに、各SNSですとかSNSで提供しているデータ、そういったものをもう一度分析することによって新たな価値を生む。それをデータそのものでも売りますし、さらに分析した上で価値化をして売っていくというようなケースに分類されるかと思えます。これも広義のデータ販売ではないかと思っております。

販売サイトです。データの販売サイトという意味でございします。データ販売に近いのですけれども、特に強調して販売サイトという形で出させていただいています。

こちらは、ウイングアーク1stというBIツールの分析ベンダーが、分析ツールだけではなくて、データも売っています。ここの取り組みが非常におもしろいのは、データそのものを売るというよりも、データと分析サービスをセットにして売っていると。例えば90日間だけデータを使わせる権利を与えますと、データが実際にはほとんどのケースでダウンロードできないと。ダウンロードしなくてデータを使う権利を90日、IDとパスワードを発行して提供されます。リーサスをご存じの方でしたら思い浮かべていただければいいと思えますけれども、画面上でみずからの設定した条件に応じて、東京都の男性、何歳はどのような行動をしていますかというものを提供できるようにすると。

データプロバイダーのほうからしましても、データそのものが勝手に流通していかないということから安心感もあって、非常にデータのバラエティーさ、データの提供事業者が物すごく増えているというような印象を受けます。

例えばNTTドコモのデータでしたら、大体200万、300万するようなものが、100万とか180万で提供されていたり、企業によっては3万、4万とか数万円でデータを提供しているようなケースもあります。期間とデータの提供形態で区切って、データを使いやすく出しやすくしているというようなケースかと思えます。

ことしのもう1つのトレンドとして、データ交換市場というものがあるかと思えます。先ほど申しましたけれども、実はデータ交換を合意するまでに半年から1年ぐらいかかるというのが一般的といわれています。1年、2年かかるようなケースもあると。そういった手間がなくて、売っていればそれを買ってくればいいと。データを売るほうからしても、

先ほどのように、今までの売り先ではないところにも売れば、ソフトウェア販売と同様に、同じものを売っていけるので非常に効率がよいというようなところがあるかと思えます。あとは、他社のデータをあわせ込めば、自社サービスがさらに付加価値が出てくるというようなことがあるかと思えます。

あとは、オープンデータのケースですと、コストが削減できると。要するに、公共のほうで全てを住民にサービスするのは大分無理が来ているというところもあるので、データをきちんと用意してあげれば、そういったコストも削減できると。さらに、アメリカの特にニューヨーク市のように新たなビジネスがどんどん生まれてくるというようなケースがあるのかなと思っております。例えばアメリカのニューヨーク市ですと、金融ですとか住宅サービスがオープンデータの提供によって新たな事業が創出される、ベンチャー企業が生まれているというようなことが報告されております。

データ交換市場の1つの例として、エブリセンスという会社です。こちらは、ユーザーが出したい情報を登録しておくですとか、買いたいほうも欲しい情報を登録しているという形で、マッチングするようなサイトでございます。市場というだけあって、エブリセンス側ではデータについて値段は決めないと。証券取引所をみていただければわかるように、お互いのマッチングで取引が決まっていくというようなところでございます。

まだ始まったばかりなので取引が活発になされているというところではございませんけれども、何歳で、学生である、会社員であるみたいなものを含めてプロフィールを登録して、スマホから位置情報を提供したりですとか、あとIoTですとセンサー情報ですね。ある地域の温度、湿度ですとかを提供したりといったようなことが想定されているところでございます。こういったデータ交換市場、ある意味、世界で初めての取り組みではないかと思っております。

企業間の交換も少しずつ始まっているところであるかと思えます。企業間での交換についてですけれども、これまで相対での交換は相当やられてきたかと思うのですけれども、こちらは企業間の交換を促進しようということで、日本データ取引所という会社がやろうとしていらっしゃるのが、データにどのような条件のものですよというタグ情報をつけていくと。法務的にこのデータはこういう条件で使ってくださいというものを、この項目でつけてくださいですとか、このデータの渡し方について、そのような技術的なものから手続的なものから、そういうものをもってデータにタグづけして交換しましょうというところを、促進しようとしていらっしゃいます。

その前段階として、今、現代日本データカタログということでサイトをつくられておりまして、そこにオープンデータも含めて、今、世の中にこんなデータがあるよというものを掲載していらっしゃるところでございます。

あと、こちらはヘルスケア I o T コンソーシアム。2020年ごろを想定されて、ヘルスケア、体重計であったり、スマホですとかから集まってきたデータをうまく何とか流通できないかということで、弁護士の方も含めて、テクノロジーの側面とリーガルの側面からヘルスケアデータの流通を考えているという、東大の先生が先頭に立ってやっていらっしゃるところでございます。

あと、10番目としまして、企業データ買収です。アシックスは、ランニングアプリ、ランキーパーというアプリの会社さんを実は95億円で買ったのです。これは他のサービスを買うという側面もありますけれども、走っているユーザーさんのデータを買うというような側面もあるのかなと思っています。どのようにユーザーさんが走っている。シューズの開発にどうすれば使えるのか、どうすればシューズを買ってもらえるのかというようなことも提案できるのかなということで、単なるアプリサービスの買収ではないと考えております。

こちらは帝人です。買収額は非公表ですけれども、睡眠サービスのねむログという会社さんを3年前ぐらいに買収しております。こちらも数万人の睡眠データがあるのですけれども、会社を買うというよりも、蓄積のある睡眠データを買収しているというような側面があるのかなと思っております。

まとめてみますと、データ関連の買収はこのような形で、マイクロソフトがリンクトイン、人材管理の会社を買収していたりですとか、オラクルはブルーカイという、約3億人も入っているらしいのですが、購買行動が入っているデータを約500億円で買っているというところがございます。

日本企業は、大分前になりますけれども、楽天がオーネットが買収したのも、これは結婚というサービスを買ったというのもありますけれども、いわゆる結婚に興味がある人のデータを買ったというような側面もあるのかなと考えております。

これはデータから多少外れるところもありますのですけれども、気象関連で最近ですと、先ほどのとおり、モンサントがトータル・ウェザー・インシュアランスということで1,000億円を出して気象ロジックを買っている。IBMはウェザーカンパニーという会社を買っていると。こちら、単に会社を買う、サービスを買うというよりも、ロジックとかデー

タも含めて買収するようなケースが出ていると。

日本の場合、気象の市場が300億円ぐらいしかないそうでして、もっと大きくなっていいのかなというところですけども、そういったところに気づいて手を打っているのは、どうも外資系なのかなと思っています。先日、気象ビジネスコンソーシアムということで立ち上がりました。

あと、企業関連では、SAPがこういう形で購買管理、経費管理ということで企業を買収しているということでございます。

その他のデータ入手管理です。東大の橋田先生がやっていらっしゃるものですけども、もう管理せずに、ユーザーそのものにもたせてしまえと。ユーザーのスマホにデータ、特に機微情報をもたせてしまって、次、病院に行ったときにそれを出してくださいというところなんです。こちらの場合は、仮に何か問題が起こったとしても1ユーザー分の流出、ベネッセさんのように数万人というケースはなくなるというところが1つのメリットかなと思います。

こちらは福島県の会津若松市の取り組みですけども、データを集められるプラットフォームを用意してしまったところが非常に新しいものかなと思います。一度このサービスをつくってしまうと、後から入るのは大変なのですけれども、それでは広がらないというところで、プラットフォームをつくって、サービスが新たに入ってきて簡単に繋がられるように、APIという仕組みをつくっているというところが新しい取り組みかなと思っています。

すみません、少し長くなってしまいましたけれども、以上、データをどのような流通経路で、どのような条件で使っているのか、あと価値化のポイントのあたりをご説明させていただきました。

○岡村委員長　　どうもありがとうございました。少し時間は延びましたが、大変エキサイティングかつよく整理されたお話をいただきまして、お礼申し上げます。

ただいまのプレゼンテーションにつきましてご質問がございましたらお願いいたします。いつものように、ご質問のある方は名札をお立ていただくようお願いいたします。では、野口委員。

○野口委員　　いろいろな形をご紹介いただいて、大変参考になりました。ありがとうございます。

それで、データ自体の入手の方法、活用の方法も違いますし、それをユーザー向けに価値を創出するために販売していたりする方法も非常に多様だと思うのですが、多くのそういうデータ事業者さんと話をされる中で、例えば現状の法制面でこういうところが足りないみたいなお声、もしくは十分足りているとか、そういうことについて何か声を聞かれたことはございますでしょうか。

○岡村委員長 市嶋様、いかがでしょうか。

○市嶋様 ありがとうございます。正直なところ、そういった方のところに行ってお話を聞いている限りでは、まだ市場が立ち上がっていないので、そのあたりのどうしてほしいというところよりも、まず市場をつくりたいというようなところが今の段階なのかなというのが印象です。でも、実際には、やはりデータを出すことには非常に抵抗がある事業者さんもいらっしゃる、何かひっかかるものが契約ですとか流通のところにあるのかなど。なので、これからはデータは入手ではなくて利用にしたいとっていらっしゃる、非常に影響力のあるデータ事業者さんもいらっしゃるというのが実態かと思います。

結論からいいますと、細かな契約のところにはまだ余りコンセンサスというか、こうあるべきというところまで踏み込めていない、重要だとは思っているのですが、まずは市場をつくりたいとっている事業者さんがいるのが今かなと思います。

○岡村委員長 ありがとうございます。では、宮島委員。

○宮島委員 ありがとうございます。いろいろなお話、大変ためになったのですが、流通、特に企業間同士のデータを流通させるのに、取引所をつくる、あるいは銀行をつくるみたいなのが議論されていますけれども、先ほどもちょっとあったのですが、まだこれからとおっしゃったのですが、具体的に進める上でのインセンティブがどのようにすればいいと思われるかということと、実際、全部を民間で進めるべきなのか、官が何らかのリード役を割合全面に出てするべきなのかというあたりをどのようにお考えになりますでしょうか。あと、銀行と取引所、どちらがいいと思われているかも含めてお願いします。

○岡村委員長 では、市嶋様、お願いいたします。

○市嶋様 ありがとうございます。すみません、インセンティブとおっしゃったときに、事業者側のインセンティブ。

○宮島委員 そうですね。はい。

○市嶋様 ということですね。ビジネスモデルがまだ確立していないところかと思うのですが、やはり1つ重要だなと思うのが、国とか公共団体のほうがデータをそろえ

て出していくということが、アメリカのケース等をみると、必要なのかなと思います。要するに基本セットですね。基本セットとしてのデータがあると、そのデータと企業のデータをかけ合わせることによって、新たなものが生まれるはずなのです。なので、今ですと、やはりアメリカに比べるとまだら模様、非常に出している自治体は出しているけれども、出していない自治体は出していない、あるデータはあるけれども、ないデータはないみたいな。アメリカの場合ですと、オープン・バイ・デフォルトということで、基本的にデータを出すというようなところがあるかと思います。

事業者としてのインセンティブに関しては、やはり怪しい事業者が出てくるといけないので、逆に規制してほしいというようなことも事業者の側はおっしゃっています。これぐらいしっかりとした事業者なのですよというものを、何かしらの形で逆に規制してほしいぐらいだと。まだまだ市場が立ち上がっていないので、そこでつぶしてほしいというようなことをおっしゃっています。

インセンティブに関しては、どうなのでしょう。インセンティブは、やはり今ここで議論されているような流通の仕組みをまずきちんとしていく、そろえていくようなことではないのかなと思います。

お答えになっていますでしょうか。

○宮島委員 今、少しおっしゃっていただいたと思うのですが、民と官のバランスというのはどうでしょうか。

○市嶋様 民と官のバランスに関しては、どうでしょうかね。官のほうは、やはりプラットフォームに徹するべきなのかなというように。プラットフォームレイヤーですね。それこそオープンデータを提供するプラットフォームをしっかりとしたものを用意すると。そうすると、その上にきちんとした銀行なり取引所なりというものができてくると思いますし、でも、例えばITに詳しくないご老人だったら取引所なんて使えないので、やはり情報銀行で自分の銀行、例えば〇〇銀行がやっている情報銀行に預けたいみたいなものもありますでしょうし、そこは選択肢があったほうがいいのかと思います。そういう意味では、官はプラットフォームで、その上に民がサービスをつくっていくというのが正しい姿ではないのかなと思います。

○岡村委員長 では、続きまして、長澤委員、お願いいたします。

○長澤委員 簡単な質問です。今お伺いしていて、様々なデータがあり、私が意識していないデータも非常に沢山紹介され、大変勉強になりました。

簡単にいうと、分析や統計が完了して、すぐに利用できそうなデータと、それをつくり出すための原データや生データと、更にはそれらの中間的な中間データ、例えば、AIの活用のための学習データもそれに当たるのかもしれませんが、その3つの類型を考えたときに、どの類型が最もよく流通しているように思われるかというのが1つ目の質問で、どの類型が最も金銭的に価値があると思われるかというのが2つ目の質問です。更に、市嶋先生の考えでは、それらが、これからどういう傾向になっていくかという点が3つ目の質問ですこの3つの質問をしたいのですけれども。

○岡村委員長　市嶋様、お願いします。

○市嶋様　ありがとうございます。最初に3つ目からいきますと、いろいろなことが起きるだろうなと思っておるところでございます。

1つ目の、今、どんなデータが多いのかというところでございますけれども、いわゆるオープンに近いものが多いのかと思っていますし、1つおもしろい例として、大和ハウスの例でございます、大和ハウスがどここの地盤がどれぐらい揺れるみたいな、そういうサービスを提供していらっしゃるのです。

ある住宅展示場に来たお客さんに、あなたが買おうとしている土地ですとこれぐらい揺れますよみたいな、そういうサービスを提供しているのですけれども、そのデータ自体は、おもしろくて、地震調査研究推進本部というところがオープンにしているデータを、さらに防災科研がそのデータを使ってデータをつくっていて、さらにそのつくったデータを大和ハウスさんがオープンデータとして使って、大和ハウスがやっている。もちろん大和ハウスのところまで行ってしまうと価値化がされているので、そこからデータを出すわけではないというようなところがあるかと思います。

なので、今でも価値を生んでいるのは、こういった形で無から価値を生ませたりですとか、あとは先ほどございましたとおり、ウェザーニューズのように、データと指示を一緒に与えてあげるといようなところが、実際のビジネスとしては、今ちゃんとデータビジネスという形では設立しているものではないのかなと思います。

○岡村委員長　ほかに質問のある方はいらっしゃいますか。

では、私から少し簡単に質問をさせていただきます。今、個人情報保護法制の改正で、匿名加工情報、あるいは行政機関非識別情報の制度が間もなく5月30日からスタートアップするわけですが、先日も札幌市の顔認証データ実験が炎上する、そして中止になるというような騒ぎがございました。欧米では同じような騒ぎが阻害要因になっていると

というようなことはございますのでしょうか。

○市嶋様 欧米では余り聞かない、特にアメリカでは聞かないのかなというように、岡村先生もそう感じていらっしゃるのかなと思いますけれども、先ほどニュースをみたら、アメリカのインターネットプロバイダーに対して許諾をとっていた、ユーザーの位置情報とかの許諾をトランプ政権でなくすみたいなこともいって、そっちの方向に行っているのかなとも思いますし、海外がちょっと不勉強なのかもしれませんけれども、思い当たるものがあまりありません。

でも、ドイツに行きますと、過去の経緯も含めて、個人情報に関しては非常にセンシティブなところもあるとお聞きしていますけれども、逆にそこまで活用、ある枠というのがかかり決まっているので、その範囲内でドイツ、欧州はやっているのかなとも感じます。

○岡村委員長 大変ありがとうございました。確かにトランプ政権で、EUとの関係は破棄をする、新法はつくらないという方向に進むというようなニュースも伝わってきております。

ほかに何かご質問はございますでしょうか。オブザーバーの皆様も含めて何かございますでしょうか。では、文化庁さん、お願いします

○文化庁 オブザーバーで参加させていただいております、文化庁でございます。大変興味深いプレゼンテーション、ありがとうございました。

1点お伺いしたい点がございます。データの取引が行われる際、多くのケースでは、気象情報のデータであったりとか、数値のデータのようなものが取引されるとのことでしたが、中にはツイッターのような人が書いた文章のようなものを取引するといったような事例もあるとのことでした。そういった、人が書いたものであったりとか、写真であったりとか、そのような取引を行っている実態というのは他にも何かございますでしょうか。

○市嶋様 実際には、まず、ユーザーはツイッターに対して自分の投稿したものは、正確ではないかもしれませんが、著作権はツイッターのほうにも行ってしまっていると。そのデータを、先ほど、こういう形でNTTデータという事業者のところでさらに再販をすると。NTTデータの先には、さらにSNS分析ベンダーというものがいる、同じようなベンダーさんがさらにいると。卸業者みたいな形になっているというような構造かと思えます。

あとは、インバウンドの位置情報データ分析などになりますと、データをとれる範囲でとって、それを価値化して売っている、分析して売っているというようなベンダーさんも

中にはいると。要するに、オープンになっている範囲内でデータをとって、それを分析して、もちろん買っているものもあるし、オープンでとれるもので分析したり、両方あるかと思えます。

○岡村委員長　少しだけつけ加えますと、SNS大手の中には、ユーザーに対する利用規約の中で、ライセンスをもらい、しかもそれにサブライセンス供与の条項もついていると。そこで、そうしたSNS大手と特定の企業とが包括的なデータの供給のサブライセンス契約をして、それによって行っているようなケースもあろうかと思えます。

すみません。では市嶋様、大変貴重な話をありがとうございました。

それでは、次の議題に移りたいと思えます。次の議題は、第四次産業革命を視野に入れた不正競争防止法に関する検討の中間とりまとめ（案）についてであります。まずは、事務局から資料の説明をお願いいたします。

○諸永室長　ありがとうございます。これまでご議論いただきました内容を、資料4、資料5という形で本日とりまとめ（案）という形で提示させていただいております。ご説明のほうは資料5に沿ってかいつまんでご説明させていただきますので、みていただければ。そして、資料4に関しましては、各一章、二章、三章という形になっていますので、その一章、二章といったところをご覧いただきながら、進めさせていただきたいと思えます。

それでは、資料5のまず1ページ目でございます。まず、はじめに、今回この議論をどこで進めてきたかといったところによりますと、再興戦略であるとか知財計画といったところで、ビッグデータ時代のデータベース等の新しい情報財について、知財保護の必要性の在り方に関する検討が求められている、こんなことを受けて、第四次産業革命に向けたデータ保護の在り方を中心に不正競争防止法に係る課題に関して検討してまいりました。

そして、こちらに示します中間とりまとめに関しましては、本営業秘密小委員会において議論いただけてきたところをとりまとめていきたいと思っています。そして、スケジュールとしては、今日、案を示させていただきまして、今日、ご議論いただくとともに、そして次回、4月20日に向けて各委員の方々から加筆の意見などもいただければ、どんどん入れていくような形で反映させていただいて、4月20日のこの場でとりまとめたいなと思っておりますので、本日はよろしく申し上げます。

2ページ目、目次でございますけれども、目次に一章、二章、三章という形で、これまでパート1、パート2、パート3というような形でご議論してきましたけれども、データ

保護制度の在り方についてという固まりと、情報の不正利用を防止する技術の保護の在り方についてという固まり、そして、技術的な営業秘密の保護の在り方について、このような形で3つに分けてまとめております。

そして、まず1つ目の固まり、3ページ目でございます。データ保護制度の在り方についてで、まずデータを取り巻く現状といったところで、これまでご議論いただきましたけれども、データ量が莫大に増えていく、処理能力が上がっていく、そして、今後データの利活用が急増するといったところに関して、我々のほうで検討を進めていこうと。そして、真ん中ぐらいに「今後」とありますけれども、つながることにより新たな付加価値が創出される産業社会、これは先日、CeBITで経産大臣、総務大臣、そして総理のほうからもご発言いただきましたけれども、コネクテッドインダストリーというような形、つなげていくことによって価値を創出する、このような社会の実現に向けて、各社がデータを他者と共有する形でデータ利活用を円滑に進めるといったところを目指していこう。そして、その上で、利活用と保護のバランスが重要であって、安心してデータをやりとりできる。きょうの市嶋様のプレゼンテーションもいただきましたけれども、まだまだ現状、進んで困っているといったところよりも、これからどうやって市場をつくっていくのだ、こんなところに向けて議論を進めてきたところだと思っておりますので、データの創出、収集、分析、管理に対して、投資に見合った対価を得るような、こんな仕組みができるようにといったところを必要と感じているところでございます。

そして、その後、活用の事例といったところを3ページ目、4ページ目とさせていただきます。

そして、4ページ目の中ほどのほうに、今回、営業秘密小委員会といったところございましたので、営業秘密としての保護が必ずしも明確でないものといった形で、第6回、第7回でご議論いただきましたけれども、そのような形で明確でないといったところで、複製禁止の取り扱いを示しホームページ等に公開している情報であるとか、そして4ページ目の下の、特定の者のみで共有している情報、きょう市嶋様のほうからプレゼンテーションいただいたところもこんなところが多かったのだと思います。めくっていただきまして、5ページ目でございますけれども、ウとして、特定の者のみで共有し秘密保持契約までは結んでいない？、こんなところが今現状では不明確であって、ひょっとすると保護対象になっていないのではないかとといったところのご議論をいただきました。

そして、これまでいただいたご意見といったところを(3)、こちらのほうに今まで先生方

からいただいたところを個別の書きぶりで箇条書きではありますけれども、5ページ目、6ページ目というような形でまとめさせていただきました。

そして、7ページ目でございますが、今回検討していくに当たって、これまでのデータ関係におけます裁判例を幾つかご紹介させていただきました。7ページ目の真ん中にありますけれども、著作物に該当しなくても不法行為による損害賠償が認められた事例として、翼システムの事例であるとか、8ページ目、著作物に該当しなくても不法行為による損害賠償が認められた事例のもう1つとして、読売オンライン事件といったところを示させていただきました。

そして、9ページ目でございますけれども、著作物に該当しない場合、特段の事情がない限り不法行為と認められないと判定されたような事例、北朝鮮映画事件といったところを例示させていただきました。

そのようなもとに検討させていただきました、9ページ目の下でございますけれども、データ保護制度に関する検討の視点といったところで、データは今、自社で囲い込んでいる、自社で活用しているところは営業秘密といったところで守っていく、そして、それを第三者に提供、共有していこうといったときにおいて、今、価値が生じていくといったところをコネクティッドといったところでご議論いただいておりますけれども、一旦それが第三者に漏れてしまいますと、例えば広くインターネット上で流出などしていきますと、その価値が失われてしまって、被害回復も困難になるといったところの特性があるといったところに基づいてご議論をいただきました。

そして、このところに向けて、その下、不正利用等の差しとめ等の救済を受けられるように、国としてのシステムの構築を今検討を進めているところでございます。

そして、10ページ目でございますけれども、制度の検討で、やはりこの場で多く出た意見として、もう少し具体的なニーズをしっかりと詰めていこうといったところ、この部分を全体にわたって全てのところにニーズという言葉を入れさせていただきましたけれども、今回4月といったところで方向性まで示していった、そして、これから日々、データのニーズといったところをまとめながら、検討をさらに深めてまいりたいといったところで、産業界や有識者の方々の意見を踏まえながら引き続き検討といったところを入れさせていただきます。

そして、(2)の阻害しない制度の構築で、正当な手段で情報を入手する方が不安を感じないで、問題なく利活用を進められるような、安心して使える制度が大事なのではないかと

いったところ、そして(3)といたしまして、保護対象となる適切なデータの範囲で、保護対象とすべきデータについては、そのデータの保有、管理する者の管理意思がしっかり認識できるような、このような状態が大事ではないかといったところや、もう1つ出た意見として、一定の投資を投入したデータでないとやはり保護する価値がないのではないかと、こんなところを書かせていただきました。

そして、前回、知財事務局のほうからご説明いただいたところで、新たな情報財検討委員会による報告をいただきましたので、その部分を11ページ、12ページといった形で記載させていただきました。

11ページ目でございますけれども、知財事務局のほうで行われた検討の中では、何らかの権利を付与するアプローチ、そして行為規制といったアプローチ、民間の取り組みを支援するアプローチといったところが検討されていく中で、何からの権利を付与というよりも、2つ目、3つ目のところでありまして、12ページの上の部分でございますけれども、Ⅱ及びⅢのアプローチが特に具体的に検討を進めるべき事項として、今回、知財事務局のほうでとりまとめられました。この1つとして、公正な競争秩序の確保が挙げられまして、その中で、価値あるデータの保有者及び利用者が、安心してデータを提供しかつ利用できる公正な競争秩序を確保するため、新たな不正競争行為の対象となるデータや行為について、産業の実態を踏まえ、具体的に検討を進めるというような文言が示されているところでございます。

そして、12ページでございますけれども、今後の対応といたしまして、まず総論として、データの不正利用等に関する行為規制を設ける方向で検討を引き続きニーズなどを踏まえながら進めていくという方向性。そして、その次、データの保護対象を明確化した上で、保護すべきデータの範囲について検討するといったところ。そして、制度面でといった各論でございますけれども、規制すべき行為として、新たな制度の創設により、営業秘密の外といったところでデータの利活用が進まなくなることがないように、不正な手段による行為を規制対象とする。不正な手段による行為としては、続いて13ページ目の上のほうでございますけれども、その窃取、詐欺、脅迫その他不正な手段によりデータを取得する行為を念頭に検討するといったところでまとめさせていただいております。

そして、13ページの真ん中でございますけれども、不正な手段により取得したデータの使用・提供行為について、不正な手段により取得したデータの使用・提供等の行為を規制対象とするといった方向性で検討することとまとめさせていただきました。

そして、その他といったところで、正当に取得したデータを契約に反して、不正の利益を得る目的または保有者に損害を加える目的で使用、提供等をする行為といったことで、前回、不正の利益であるとか損害を与えていくトリガーのようなところが必要なのではないかというご議論をいただきましたので、その点を明記させていただきました。

14ページの上でございます。不正にデータを取得した者からデータ提供を受けるといった二次取得者以降の、転々と流通していくところに関しては、不正取得が介在したことを知って、もしくは重大な過失によって知らないで、当該データの使用、提供する行為といったところで、ここは営業秘密においても同じような転得者といったところの規定がございますので、同じような書きぶりで記載させていただいております。

そして、14ページの下でございます。保護対象といたしましては、アクセスを認めていない者がデータの取得やアクセスすることを防止したいとの、データの管理者といったところが意思をしっかりと示していて、それを認識できる状態となっているところのデータを対象とするというような形でまとめさせていただきました。

続いて、15ページ目でございます。データ収集等への投資、こちらのほうもこの場で幾つかご議論いただきましたけれども、データを保護対象とするに当たって、収集、整備に関して一定の費用や労力、そして知恵を投入したことを考慮するといったところをご意見いただきました。前回の中でも討議いただきましたけれども、その部分の下でございますけれども、保護すべきデータの検討に当たっては、一定の費用等を投入したことなどを考慮するとともに、その時点での価値、時間とともにデータの価値が下がっていくみたいなこともございましたので、そのところは例えば損害賠償の額に適切に反映されるようなことを検討していくといった形でまとめさせていただきました。

そして、その下、データの有用性でございますが、保護すべきデータの範囲を画するに当たって、営業秘密と同程度に有用性を有することを要件とするというようにまとめさせていただきました。

16ページの上のほうでございます。営業秘密と同等にといったところで、例えば営業秘密に当たっては、公序良俗に反する内容の情報は保護対象から除外し、広く商業的価値が認められる情報を保護すべきといったところでまとめさせていただきました。

そして、データの性質でございますけれども、保護すべきデータとしては、データ自体が単体、集合体であることを問わず、保護対象としたほうがいいのではないといったご議論をいただきましたので、書かせていただきました。

また、この場合、先生方とのご議論の中で、紙データではなくて電子データを念頭に検討すべきといったご意見をいただきましたので、このような形で記載しております。

そして、その他の観点といたしまして、まず事業に実際に利用しているデータを保護対象とするのか、そして、公知情報を集めたデータであっても、その収集自体に一定の価値を有するデータであれば保護対象とすべきではないか、こんなところを書かせていただきました。

そして、また、不正競争防止法といったところを考えますと、営業行為を行わない個人に関しては、そのデータ自身を保護対象外とするといったところで書かせていただきました。

そして、17ページ目でございます。これは前回ご議論いただきましたところで、救済措置として検討していく中では、まず差しとめ、損害賠償請求、そして信用回復といったまず民事措置を設けることといったところで検討を進めていこうと思っています。

そして、刑事措置に関しましては、前回、いわゆる民事措置が導入されて、自己の適切な管理の認識を高めつつ、その後の状況の変化に応じて刑事罰が導入されるといったところが、この不正競争防止法の過去の流れでもございますので、そんなところを進めていく。そして、さらに民事措置といったところから進めていくことによって、まず自身の対策が進むのではないか、こんなところもご意見を書かせていただきました。

そして、18ページ目でございますけれども、差しとめ対象を何にするかといったところに関しまして、引き続き、不正なデータの使用により生じた物、これは営業秘密であれば侵害品という概念でございますけれども、何を差しとめの対象としていくのかといったところから、営業秘密保護との対比も含めて検討していく必要といったところで書かせていただきました。

そして、19ページ目、こちらのほうは営業秘密の保護といったところの検討の先にある委員会でございますので、まず営業秘密の現状といったところを前回アンケート調査で報告させていただいている部分を19ページ目、20ページ目でまとめさせていただきました。

そして、21ページ目、22ページ目は、最初、始めた、特に営業秘密の三要件等に照らしといったところでご議論いただいたところを記載させていただいております。

そして、22ページ目からまたご説明させていただきますけれども、データのお話、きょうの市嶋様のお話にもありましたが、まず企業がしっかりもっているところは、例えば特定の誰かに渡しているときも、守秘義務などを結んで営業秘密の保護といったところで保

護の対象となりますので、そんなところに関する視点を書かせていただきました。

例えば、22ページの2. 2の(1)でございますけれども、多様な情報管理形態に対応した秘密管理性確保のための措置、そして(2)で、人工知能の学習用データ等で活用するデータの有用性、非公知性の考え方、こんなところを検討していくといったところで、22ページの下の方の2. 3でございますけれども、例えば営業秘密の管理指針であるとか、秘密情報の保護ハンドブックに、今回ここでご議論いただいた内容をうまく入れていくような形、そして、例えばこちらの引き続き介在していく中で、この加筆といったところを検討いただければと思っております。

そして、23ページ目以降でございます。前回もご議論いただきましたけれども、データに係るトレーサビリティといったところでご議論いただきましたので、そのトレーサビリティに関する現状。著作権法における保護といったところの記載であるとか、24ページ目、トレーサビリティの検討の視点といったところで、こちらのほうも、トレーサビリティ、そもそもどのような権利、管理情報のようなものがついているのか、もしくはつけない、こんなところはしっかりニーズを踏まえた検討を進めていくといったところと、そして、それにおいて取引実態を踏まえた保護対象の設定といったところを書かせていただきました。

そして、25ページ目でございます。トレーサビリティに関する今後の対応といったところで、大きく四角を3つ書かせていただきました。まず1つ目の四角、方向性といったところで、著作権の対象とならない情報に付与されている管理情報について、まずはニーズをしっかり把握していこうといったところを書かせていただきました。

そして真ん中の四角、ニーズに応じて、データ管理情報を削除したり改変したりしていくようなところを、前回、改変する行為自体が不正競争防止法の対応なのかといったところもご議論いただきましたけれども、まず今回まとめさせていただきましたところは、改変した上で、第三者にデータを提供する行為を検討するという形で書かせていただきました。こちらに関しても、削除する行為自身も規制対象として検討すべきではないかというご議論もいただいておりますので、四角の下の方には同じような、検討すべきかといったところを書かせていただきました。

そして、救済措置に関しましては、差しとめ、損害賠償、信用回復といった民事措置を設けるといったところとともに、刑事措置に関しては引き続き検討というような書きぶりにさせていただきました。

そして、26ページ目から第二章、もともと技術的制限手段といったところでご議論いただいている部分でございます。こちらのほうは、前々回中心にご議論いただきましたけれども、技術的制限手段の現状に関しまして、現状のデータの流通の実態といったところをご議論いただきましたので、(2)で現状といったところを示させていただきました。

27ページ目でございますけれども、まず現行法で、映像、影の像という中に画像のほうの映像、文字、図形が既に規制対象となっているといったところ。そして、音といったところで音楽、そして音響といった、人が視覚、聴覚によって感知するものが、現状も不正競争防止法の対象になっているといったところに関しまして、ただ、それが制限している行為も、視聴に限られているといったところ。そして、プログラムに関しては実行となっているといったところで、27ページ目の図でございますけれども、映像、音の視聴以外の利用に関して、例えば分析といったところを示させていただいているところでございます。

そして、28ページ目、検討の視点でございますけれども、こちらのほうも適切なニーズを踏まえといった書きぶりを入れさせていただきましたし、取引の実態を踏まえた保護対象を検討していくといった形でまとめさせていただきました。

そして、29ページ目、今後の対応でございます、こちらのほうも大きく3つの四角でまとめさせていただきました。まず1つ目の四角でございますけれども、映像、音について、分析等の視聴以外の利用を制限するために施される技術的な制限手段を保護対象として必要に応じて追加するといったところを、検討の方向性で示しました。

また、人が視覚、聴覚で感知できないデータに関して利用制限などをかけている実態があるのか、こんなところも踏まえまして、必要に応じ検討していくといったところでまとめさせていただきました。

真ん中の四角でございますけれども、技術的制限手段による保護対象の範囲としてどのようなデータとすべきかについて、実際のニーズ調査などをしっかり行っていくといったところをまとめさせていただきました。

救済措置に関しまして、不正競争行為に対する救済措置としては、差しとめ、損害賠償、信用回復という民事の措置、そして、もともと技術的制限手段の部分には刑事の部分もございまして、入れていくと刑事の部分も入るのではないかとといったところで、刑事罰も一緒に検討といったところで書かせていただきました。こちらのほうは、ひょっとすると、対象によっては刑事の部分はまず外そうといった議論も今後あるのかもしれないと思っています。

そして、30ページ目以降でございますが、こちらにも前々回いただきましたところで、現行の保護技術に対してといったところで、一例としてアクティベーション方式のご紹介をいただきました。こちらのほうの技術などがしっかり読めていくように、今現状ではわかりにくいといったご指摘をいただきましたので、明確化といった形でまとめさせていただきました。

そして、31ページ目でございますけれども、アクティベーション方式に関しては、同じ状態で同じような保護の対象であっても、例えば警察、検察の起訴に至らないケースもあるといったご議論をいただきましたので、(3)のほうに過去の事案といったところで示させていただきます。ただ、地裁とかでの民事とかの訴訟なので、我々自身が判決文までたどり着けていない部分もございましたので、こちらのほうはBSAさんのホームページからの引用という形で今、示させていただいているところでございます。31ページ、32ページ目でございます。

そして、33ページ目でございますけれども、検討の視点といったところで、まず定義の拡張の範囲で、これは明確化といったところを念頭に置きまして、同一性というような「ともに」というところがわかりにくい原因ではないかといったところをいただきましたので、「ともに」を何とか外すような形で、しっかり現状の保護制度、保護技術が読めるように条文のほうを変えていくべきではないかといったところで検討を進めていくというように書かせていただきました。

そして、保護の範囲と利活用のバランスで、どこまで保護していくのかといったところで、かえってコンテンツの流通やデータの流通が進まなくなるのではないかといったところもありましたので、そのバランスに関しても書かせていただきました。

そして、今後の対応、33ページ目の下でございますけれども、まずアクティベーション方式に関しては、若干古いかもしれないような技術であったというお話をいただきましたけれども、まず保護対象としてしっかり読めるようにといったところで、こちらのほうの明確化といったところは方向性として示させていただきました。

そして、34ページ目でございます。もう1つの議論として、技術的制限手段の無効化に関連するサービスの提供といったところでご議論をいただきました。34ページ目の下半分でございますけれども、例えばとして、リモートアクセスも含めての訪問型のサービスや、店舗型のサービス、そして35ページ目で、改造していくサービス、もしくは情報提供するサービス、この4つの類型に関してご議論をいただいたといったところをまとめさせてい

ただきました。

35ページ目の下でございますけれども、検討の視点で、こちらのほうも適切なニーズと  
いったところと、例えば著作権法、不正アクセスなども含めて、現行法との整理も必要  
となるといったところで、35ページ目、36ページ目に他法令の可能性のあるようなところ  
も併記させていただいているところでございます。

そして、37ページ目でございますけれども、今後の対応といったところで、こちらのほう  
を四角2つでまとめさせていただきました。検討の方向性として、例えば技術的制限手  
段を無効化するサービスの提供といったところは、引き続き、不正競争行為とするという  
ような方向で検討を進めていくと書かせていただきました。

また、情報提供に関しましては、過去の議論も含めてでございますけれども、情報提供  
といった行為自身でどこまで規制するのかといったところは、「引き続き、慎重に」という  
言葉を入れさせていただきました。

そして、技術的制限手段を無効化した上で利用するというようなところに関しては、前  
回もご議論いただきましたけれども、例えば技術的制限手段で無効化する行為自身を対応  
するべきなのかどうかといったところもご議論いただきましたけれども、その際にも無効  
化する時点で不競法なのかといったところもご議論いただきましたので、無効化した上で  
の利用といったところを1つの案として書かせていただきました。

そして、その四角の下の文章で書かせていただきましたけれども、まず無効化する行為  
に関して不競法の不正競争行為とすべきという意見があった一方で、無効化した上での使  
用、提供をとらまえることが不競法の法目的から妥当ではないかといった意見があったと  
いうような形で、先生方の意見を併記させていただくような形にしております。

救済措置に関しましては、こちらのほうも現行制度のほうが民事、刑事と両方になって  
いますので、両方書かせていただきました。

38ページ目以降、三章でございます。こちらのほう、営業秘密における立証責任の転換  
の部分でございます。まず38ページ目は、過去の改正時の整理といったところをまとめさ  
せていただきました。39ページには、その当時の資料を引用させていただいています。

40ページ目でございますけれども、検討の視点といったところで、検討の際に考慮すべ  
き視点として、下半分でございますが、1つ目が原告の立証困難性が存在すること、2つ  
目が訴えられる被告の反証容易性が認められること、3つ目として原告の技術と被告の行  
為との関連性があるといったところ、こちらを視点として定めさせていただきまして、留

意点といたしまして、4番目に被告の使用行為の端緒、不正使用があったのではないかと疑うようなきっかけ、こんなところが存在する、もしくはみてわかることができる。そして41ページ目でございますけれども、⑤といたしまして、不正取得行為のみならず、不正使用行為に関して、差しとめや損害賠償を實際行っていくような経済的な必要性があるか、このようなところを書かせていただきました。

そして、ニーズを踏まえた検討といたしまして、実はきょう、新しく資料6という形でまとめさせていただいておりますけれども、資料6とここの本文、実は同じものになっていまして、引き続き本文のほうをごらんください。本来であれば、資料6の説明をして、きょうご議論いただいたこの報告書に反映なのですが、資料6に提示しているものを文章に落としながら、41ページ目、42ページ目のほうに書かせていただきました。

これまでアンケートなどにご協力いただきながら、まとめたものといたしまして、推定規定のアンケートのまとめといったところを書かせていただきました。今まで化学分析であるとか画像分析といった表現を用いていたのですけれども、より詳細なニーズをいただきましたので、少し細かく書かせていただきました。

まず生物学的検体検査というような表現。そして、品質検査方法という中で画像検索、これは今までいただいた部分を再記させていただきました。そして、その下、行動や機械の稼働、そして需要の分析、こちらに対するニーズといったところで、稼働診断、そして予測・予報、人流、車流の予測と、画像による認識、こんなところのニーズをいただきましたので、まとめさせていただきました。

そして、42ページ目でございますけれども、こちら先ほどの立証困難性、反証容易性、その関連性といったところに関しても、やはりそれぞれに対して同じようなご意見をいただいております。

まず1つ目、立証困難性に関しましては、被告側の内部領域で行われるので、立証がすごく困難であるといったところ。そして、逆に反証容易性は、被告側がみずから使用している方法を明らかにすることで反証できるのではないかというようなご意見。そして、関連性といったところに関しましては、まさに不可欠というようなところのサービスの提供が実施しているといったところが、原告の技術と被告の行為の関連性はあるというようなご意見をいただきました。

そして、42ページ目の下のほうに、こちらでのご意見をまとめさせていただきました。

そして、最後、43ページ目の下でございますけれども、今後の対応といったところで、

不正競争防止法の5条の2、こちらを政令で定めていくところに関しまして、引き続きニーズなどを踏まえながら検討を進めていきたいといったところを書かせていただきました。

そして、44ページ目、45ページ目は、これまでの議論の日付等のご紹介と、46ページ目に先生方のお名前を記載させていただいております。記載に関しては3月時点のものになっております。

私からは以上でございます。

○岡村委員長 ありがとうございます。それでは、残りの時間で、今の説明に関するご質疑と意見交換を行いたいと存じます。今回は特にこの論点、あの論点という形で区切るという形での議論ではなく、どの点からでも結構でございます。ただ、資料について、大部にわたりますので、ご発言の際には資料番号とページ数をおっしゃってくださるようお願いできましたら幸いです。また、できるだけ前の委員のご発言と関連するご発言の方からおっしゃっていただくような形で進めさせていただければと存じますので、ひとつご協力をお願いいたします。

では、ご意見、ご質問のある方、札を立てていただく形にてお願いいたします。では、高山委員、よろしく申し上げます。

○高山委員 ありがとうございます。刑事罰に関しまして、資料5について2点コメントをさせていただきます。

まず、16ページの真ん中ら辺に、データの性質の下の枠囲みで、方向性のところの2ポツで、紙データではなく、電子データを念頭に置いて検討するという記述がございますが、これは紙データは保護が必要ないということでは全くございませんで、前の回にも申し上げましたとおり、紙データにつきましては既に刑法上の財産犯による保護が及んでおる場合がほとんどでございます。すなわち、営業秘密に該当しない情報であっても、紙データの場合には部外者が侵害した場合には窃盗罪、部内者が侵害した場合には業務上横領罪が成立するケースが多いと考えられますので、そこはそのようにご理解いただけましたら幸いです。

それから、2点目は、同じく資料5の29ページと37ページのそれぞれ一番下の部分で、刑事措置を設けることが検討の対象になっているというものでございます。これは既にもともと罰則があるところにかかわることとございまして、それに対する典型的な脱法行為とみられるような行為について、刑事罰の対象として範囲を広げていくということが検討の対象になるものですので、処罰の必要性、実質という面から考えますと、十分検討する

根拠がある内容であると考えております。

内容に関しては以上でございますが、あと、全く内容と関係ない、形式的なところについてもよろしいですか。資料の4についてなのですけれども、表記方法で、お配りいただいている最後のスライドの参考7と書かれているところの右下の最後のところに、マックスプランク研究所という記載がございます。マックスプランク研究所は全部で80カ所以上ございますので、もし字数に余裕がありましたら、マックスプランク知的財産・競争法研究所というようにしていただけると、より詳しくなるかなと思いました。字数がないということでしたら、このままでも結構です。

それから、同じ資料4の4枚目のスライドのところで、下の点線で囲まれている保護対象のところの真ん中ら辺に、「明らかな行為」についても検討するという記載がありまして、余り詳しくない方がご覧になりますと、このスライドのそれより前の部分にこの「明らかな行為」という言葉が出てきていないので、もし文字数に余裕がありましたら、ちょっと繰り返しになってしまうのですが、ここにも法5条の2を括弧書きで入れていただけるなりすると、普通の一般の素人の方がみても、よりわかりやすいのではないかと思いますので、ご検討をお願いします。

以上です。

○岡村委員長 ありがとうございます。今の点、事務局から何かございますか。

○諸永室長 いただいたご意見を反映させていただきたいと思えます。ありがとうございます。

○高山委員 ありがとうございます。

○岡村委員長 ちなみに、高山委員、先ほどおっしゃった資料5の紙の件、16ページでしたか、に関しては、転得者処罰についても刑法上の「盗品等に関する罪」でカバーできるという趣旨でよろしいでしょうか。

○高山委員 それも含めます。窃盗罪が出発点となった場合でも、業務上横領罪が出発点となった場合でも、同様でございます。

○岡村委員長 我々の世代はすぐに、贓物牙保とか古い刑法典の言葉を使い、ちょっと戸惑ったのですが、それでよろしゅうございますでしょうか。

○高山委員 はい。

○岡村委員長 ほかに。では、野口委員、お願いします。

○野口委員 ありがとうございます。幾つかまとめて申し上げたいと思えます。まず、

資料5の……

○岡村委員長　　そうしましたら、済みませんが、東になる部分ごとにお願ひできると、議論しやすいと思いますので。

○野口委員　　わかりました。まず1点目は、資料5の5ページ目、これは資料の構成に関するご質問なのですけれども、5ページ、(3)から、産業界、もしくはこの委員会で得られた主な意見ということで、意見をまとめていただいております、特に6ページ以降、定義、範囲、行為の範囲など、この委員会で出た意見を非常によくまとめていただいていると思うのですが、その後、各個別の論点で、今後の検討の方向性というようなところで、必ずしもここで書かれているような懸念がそこには反映されていないような箇所が幾つが拝見されるようにもちょっと思いましたので、ここで記載されている主な意見とその後の例えば方向性でこのように検討するというようなことが、どのような関連として位置づけられているというところを抽象的に考えたというか、感想めいたものかもしれませんし、ご質問。

具体例としては、例えばデータの定義等で、データというのは多様過ぎて特定の絞り込みが必要ではないかとか、そのような意見がここには記載されているのだけれども、後ろのところでは特に記載はされていないというようなところが何か所か拝見しておりましたので、適宜反映をしていただければということです。

○岡村委員長　　まず今の点、何か事務局からございますか。

○諸永室長　　具体的にこの部分に足してという意見は、きょうだけではなくて、この後、いただければ、なるべく足していこうというような形で　　していますので、ここにこれを足してというのをぜひよろしくお願ひします。

○野口委員　　わかりました。ありがとうございます。

○岡村委員長　　まず、今の点はよろしいですね。

○林委員　　関連で。

○岡村委員長　　はい。

○林委員　　今の関連で申し上げますと、6ページのところの「規制すべき行為の範囲」についてです。私の記憶では、すみません、前回2月15日の議事録案を拝見していないので、記憶で申し上げますけれども、少なくともこの資料5の6ページに書かれているような、契約違反を不正競争行為態様として位置づけることについては、むしろ反対する意見のほうが多かったと思います。

であれば、13ページの方角性の、「その他規制すべき行為について」のところ、「その他、以下に掲げる行為についても規制する方向で検討する」というまとめにはならないのではないかと思います。そういったところが、今、野口先生がご指摘されたところではないかと思います。

すみません、その流れでもう一点だけ申し上げたいと思います。全体の目次、2ページを拝見しますと、第一章の1. の1. 3、「データ保護制度に関する今後の対応」が12ページから18ページまであって、ここに先ほどの問題の13ページ、14ページのあたりが含まれているのですが、この章立ても見直す必要があるのではないかと私は思います。といいますのは、第二章で今、1、2、3と挙がっているものについて、第二章のタイトルは「情報の不正利用を防止する技術の保護の在り方について」となっていますけれども、果たしてこれらは情報の不正利用を防止するための手段技術を保護するためにあるものなのかどうかということであります。我々今回の議論の中では、データ保護について、その行為態様を不正競争行為の行為規制として規定しようとする中で、この整理をしようとなったと私は理解しており、そうであれば、今、第1章の1. 3に書いてあるようなことと、第二章のところで書いてあるようなことは、トータルとしてどのようなデータ保護についての不正競争行為態様を考えるのかというまとめ方になるのではないかと思います。

そうでなく、今のままですと、既存の従来の知財権とのバランスにおいて、営業秘密以上に範囲が無制限な排他権を新たに不正競争行為態様として設けるようになってしまい、そのような新たな類型を設けてほしいという立法事実があるのかどうか、そこも確認する必要があるのではないかと思います。

以上です。

○岡村委員長 ありがとうございます。今の点について何かありますでしょうか。

○諸永室長 ありがとうございます。今、大きく2点いただいたと思っております、まず2つ目のほうの、たてつけというか、そのところでいきますと、実は第一章と第二章のところに書かせていただきました。資料4のほうの3ページ目をお願いします。多分この議論は、行為規制の話と技術的制限手段、両方で議論いただいたので、こちらの一番下、その他といったところは、ここの部分だけ、一章の1. 3と二章の3. 3、両方に出てきたといったところを、どちらに記載しようかなといったところを我々も悩みましたので、一応スライドとしては二章のほうに書かせていただいております。

先生がおっしゃっているように、この部分でどちらに入るかまとめてといったところは

ありますけれども、一応この場の議論としては両方別々にやったのだけれども、親和性が高いよねといったところなので、書き方はご相談ですけれども、両方に書かせていただいているところがございます。

○林委員　すみません、12ページからのところの内容は、今のスライドの4のおっしゃっているところは違うと思うのですけれども。私の趣旨はご理解いただけるのではないかと思います。

○諸永室長　はい。そして、1つ目のところは、前々回のときに、契約違反で直ちにとというのはおかしいのではないかといたったところをいただきましたので、前回、そして、いきなり直ちに契約違反でも何でもではなくて、不正な利益を得る目的であるか、そのような目的を入れようといったところで、今回、図利加害に当たるようなところの目的をもって契約に反してというような書きぶりのほうを追記させていただいたところではあるのですが、もう少し書いたほうが。

○林委員　はい、行為規制として、今、「行為態様」の違法性という客観的な要件を議論していると私は思っております。単に主観的要件を加えただけで、この範囲が明確になったとは、取引安全の観点からも、ちょっと認めがたいのではないかと思います。

○岡村委員長　今の点ですけれども、林委員のおっしゃることはよくわかります。その上で申し上げますと、恐らく、事務局の趣旨とすれば、契約違反が問題だというよりは、まずはベースとして契約でしっかり縛っているものだけを保護するという、保護の前提要件の1つとして考えておられるようにもとれますので、そのあたりがもう少しわかりやすい表現にしてもらおうというのも1つの方法かなと存じます。その上で、野口委員、何かございましたら。

○野口委員　今の議論に関連するところなのですけれども、13ページ、14ページあたりで、不正な手段に着目するのだということはおっしゃっていらっしゃるのですが、例えば13ページの不正な手段の行為の例、②などは、預かった人が、正規に取得した人が約束に反して勝手に使った場合というようなことが書いてあるのですけれども、私の理解では、それは正規取得であって、むしろ約束違反であると。これは窃取、詐欺、脅迫その他に入るという整理なのかどうか、そこは以前も指摘をさせていただいていたところだと思うのですけれども、今の先生のご指摘と同じで、単に契約違反ではないのかというようなところとの整理が、どういう理解なのかというところが、今後議論するということでもいいのですけれども。

もう1つ、そういう意味でいいますと、14ページの管理性のところでは、意思を認識できる状態となっているということで、私のイメージでは、具体例が暗号化を施すとかパスワードをかけるとか、技術的に何らか保護しているものを前提に考えていたのですけれども、いろいろなところで別に技術的に保護していないものであっても、口頭なり利用規約なりでこれは使わないでくださいといったものについては、それは管理の意思が明確に認識できているのだから、それに反した場合は不正行為だみたいな意図も読み取れるので、そこは技術的な要件が必須であるのかどうか。もしそれが必須なのだすると、林先生がおっしゃるとおり、技術的保護手段を回避した場合の利用というところに非常に近くなってくると思うので、そこが今整理する必要があるという意味ではないのですけれども、今後そこをもう少し明確にしたほうが良いと思います。

○岡村委員長 わかりました。では、その点も含めて今後さらに議論するということがよろしゅうございますでしょうか。

では、野口委員にまだ続きがあるという……。

○大水委員 関連の。

○岡村委員長 では、まず大水委員、お願いします。

○大水委員 契約というところで、私の比較的得意な分野ですので、お話しさせていただきますけれども、その前に、まずちょっと認識としては、これは既存の知的財産権ではカバーできないところについてというような前提で認識しておりまして、そうしますと、既存の知的財産権の要件と比べたときのバランスというところをやはり考えていただきたいなと思っております。

特に例えば特許ですとか営業秘密ですとかといったところについては、権利者の側が何らかの行為を行って、それを確保するというまずバランスがあり、それに対して被侵害者のほうのバランスということをどのように考えるかという観点になるわけですが、既存のもので守れないから、不正競争でやりますといったときに、やはりその要件というものはかなりしっかりとしたものではないと、結局、今までの知的財産権とのバランスがとれないのではないかと思っております。

その観点からいきますと、管理の意思といったところで、どのレベルのというのが、あるいはその他不正な手段というのが営業秘密と同じ表現になっていたとしても、中身がもしかしたら違ってしかるべしなのではないかと。レベルとしてはかなり高いケース、営業秘密の場合は契約違反でいいかもしれないけれども、データの場合においては、ただの契

約ではなくて、かなり厳しい契約を管理の意思として表現されるとか、そういった形でのバランスをしっかりと考えていただきたいなと思っております。

その中で、守ろうとする意思とか、あるいは守ろうとするための技術というもののの中に、契約がただ禁複製と書いていけばいいというものなのか、あるいはもっとしっかりとした管理任務を相手方に課したものの契約をもって管理の意思ととるのかというようなところの議論を、ちょっと深めていただきたいなと考えております。

○岡村委員長　　今の大水委員のご発言は、要は、既存の営業秘密と例えば比較すれば、秘密管理性要件にかわるものなので、それなりのものが必要なのではないかというご趣旨ですね。

○大水委員　　はい、そうでございます。

○岡村委員長　　それも含めて、今後、貴重なご意見としてこの点についてさらに深掘りをした議論を進めさせていただくという形にしたいと存じます。

長澤委員は、今の関連ですかね。どうぞ。

○長澤委員　　1つだけ今の関連で述べますと、これまで契約を結んで様々な情報のやりとりをしていたのですが、契約条件も様々で、期限があったり、ある用途に使うことはだめという定義があったりして、機密情報の管理を完璧に行うのはかなり難しいと思います。基本的には正当に情報やデータを入手した当事者が、契約違反をうっかりやってしまうということと、第三者がその情報を外から悪意をもって盗むというのとは、明らかに違うと思うのです。

従って、契約違反で民事法でやるところというのはかなり多いと思っていまして、個人的には、技術的な保護手段を無効化することが中心になるのではないかと考えています。

○岡村委員長　　わかりました。では、今までの点について事務局、やはり今後の整理ということですか。

○諸永室長　　はい。

○岡村委員長　　では、他の点についても野口委員からご発言がありますでしょうか。

○野口委員　　すみません、あと一点、37ページの技術的制限手段の無効化で、利用等する行為の規制についてのところなのですが、これは前回もちょっと中途半端な形で指摘をさせていただいたので、もしかしたら十分反映されていないのかもしれないのですが、もともと不正競争防止法というのは事業者間の規制の法律であって、末端のユーザー

が自分が個人で楽しむ目的で利用するという点については、意識的に立法のときに行為から外していると思うので、そこをきちんと認識した上で、利用行為の範囲について、例えば業としてと入れるとか、ということが必要だと思いますので、その点も加えていただければと思います。

○岡村委員長 長澤委員、今の問題に関連してですね。では、よろしくをお願いします。

○長澤委員 同じく37ページの3. 3のところ、いわゆる提供するだけの行為は、慎重に考えましょうということですが、2つ類型があると思うのです。1つは、何かの理由で公開するだけとか、雑誌に書くだけということになると、言論の自由だ何だという話が出てくると思われるわけですが、ただ、提供して、さらに第三者にある役務を課して、それが不正取得につながった場合というのは、コントロールしていることになり、例えば特許という間接侵害ではありませんが、自分は提供しかしていないけれども、全体の行為をコントロールしている場合は、対象になるのではないかと、このことをちょっと感じたので、これは感じたことだけを話させていただきました。

○岡村委員長 役務を課してというのをもうちょっと具体的におっしゃっていただくと。

○長澤委員 私が岡村先生に、このように使用したら情報を盗めるデータがあるということ、これを差し上げたとします。岡村先生はそのデータが何かよくわからないのですけれども、これをこう使用し、そうして盗んだ情報がある人に開示しなさいと命令されたとします。例えば野口さんが開示された情報を受け取って、私が野口さんからお金をもらえば、私はデータを提供しただけですよという言い訳は不当でしょうという意味です。

○岡村委員長 具体的には、著作権法における、ときめきメモリアル事件判例の事案のようなことも含めておっしゃっておられることになるのですかね。

○長澤委員 私のイメージとしては、いわゆる特許侵害のときに、特許の構成要件はA、B、C、Dとあって、そのうちのA、B、Cしか本人はやっていないから、私は侵害していない、でもDを誰かに既にやらせている、命令をしている場合は、その特許の侵害行為を支配しているから、特許侵害であるという判決が日米であったと思うので、それをちょっと念頭に置いていました。

○岡村委員長 わかりました。

○諸永室長 我々も思いとしてもものすごく同じところで、ぜひ今回の報告書とともに、その後、条文とかでもぜひ引き続きご相談させていただきたいなといったところでございます。

○岡村委員長 長澤委員、今の形でよろしいでしょうか。はい。

ほかに、あと3分ほどありますので、どうぞ。

○相澤委員 技術的制限の無効化に関するサービスに不正競争の範囲を広げる場合には、先ほど高山委員のご意見もありましたけれども、刑事の問題をもう一度議論する必要があると思います。

先ほどの野口委員のところと関連するのですが、不正競争防止法でどのようなデータを保護する必要があるのかという議論があるのですが、前にも申し上げたかと思いますが、現行法の営業秘密で守れない部分というのを明確にする必要があると思います。例えば、バルクデータを使用しなければ利用できないのであれば、バルクデータを営業秘密として管理することができるのではないかと思います。例えば、ホームページに公開している情報といっても、そこで利用できるのは、バルクデータではなくて、断片的なデータではないのでしょうか。技術的に対応できないもので、どのようなニーズがあるのかを詰めていただいたほうがよいと思います。

それから、先ほどご議論がありましたように、管理しているというためには、技術的に有効な管理がされているということが、明確化のために必要ではないかと思います。インターネット上で、利用の制限を表示しているだけで利用者にとって明確といえるのかどうか、いろいろな利用者が絡んでくると思うので、ご検討いただきたいと思います。

○岡村委員長 ありがとうございます。翼システムのような場合には、クローラソフトを使ってダウンロードすればすぐにデータベース化できるのかという点もありますので、ますますその点について議論を深掘りできればと存じます。

では、ほとんど時間がなくなってまいりましたけれども、皆さんに一言ずつご発言いただきたいのですが、長澤委員、どうぞ。

○長澤委員 手短に、ちょっと言い残したところで。後で紙に書いてもいいのですが、29ページの1. 3の2つ目の感知できないデータについては、ぜひ規制してほしいと思っています。せっかく、権利付与を広い範囲で与えるとデータ流通の妨げになってしまうので、行為規制にしていきたいと思います。行為規制は非常に妥当だと思いますが、その分、対象は広くすることができ、いわゆる時代の変化に追随しやすくなると期待していました。ところが、目にみえるものしか保護対象ではないということになると、我々が守りたい情報は目にみえないものもかなり多いと思います。インタビューしていただければどういう情報があるかお答えしたいと思います。

それから、いわゆる営業秘密のほうの43ページの証拠収集のところですけども、今の時点で、生産、分析、解析、評価という言葉がみられますが、実はそれ以外の行為にも我々のニーズというのは存在するので、これもぜひインタビューしていただければと思います。

以上です。

○岡村委員長　今の点は、事務局がまた別途インタビューを必要に応じさせていただくという形でお願いいたします。あと、発言を促したみたいですみません、どうぞ。

○池村委員　ありがとうございます。非常によくまとめていただいた中間とりまとめになっていると思います。それで、要望なのですけれども、私、この場で推定規定のところを中心に今まで発言させていただいているのですが、現状はまだ、産業界の意見を吸い切れていないのかなという気がしています。といいますのは、こういうデータの類を取り扱っている企業がまだ少ないということです。今日の最初にお聞きしたお話では、いろいろな活用の場面が徐々にふえてきている段階と理解しました。ただ、本委員会が聞き取りを行ったところは、それらをまだ網羅されていない、一部の産業界の聞き取りなのではないかと推測しますので、余り対象とする範囲を広げ過ぎるなという議論もありますけれども、一方で現状をきちんとみていただく必要もあるのかなと思いますので、そのあたりをよろしくお願いいたします。

○岡村委員長　ありがとうございました。では、その点もまた別途、インタビュー等々で事務局において行っていただくようお願いいたします。

大体時間がまいりました。若干はみ出したような状態になってしまいましたが、長澤委員は時間の関係でなかなかまだおっしゃりたいことがあるかと存じますので、その点につきましては、改めましてメール、あるいはインタビューといったらおかしいですけども、次回までにさまざまなご意見を活発に出していただけたらと存じます。

では、最後に今後のスケジュールにつきまして事務局からご連絡をお願いいたします。

○諸永室長　まず、本日もご議論ありがとうございました。そして、次回に向けて、今日も含めて、そしてメールや我々の実際のインタビューなどで加筆していく方法でどんどん入れていきたいと思いますので、引き続きご協力のほうをよろしく申し上げます。

そして、本日は市嶋様のプレゼンテーションもありがとうございました。

それでは、次回のスケジュールでございますが、冒頭申し上げましたとおり、第11回といったところで4月20日木曜日午後3時から本館17階のほうで予定しておりますので、よろしく申し上げます。そして、次回4月20日で中間とりまとめといったところをま

とめていきたいと思っていますので、それまでにいろいろ意見交換、そして意見出しのほうをよろしくお願いします。

○岡村委員長　それでは、以上をもちまして産業構造審議会知的財産分科会営業秘密の保護・活用に関する小委員会第10回会合を閉会とさせていただきます。本日は長時間のご審議にご協力いただき、ありがとうございました。また、市嶋様にも大変ありがとうございました。

これにて終わります。

—了—