

平成23年度環境対応技術開発等（化学物質用途情報
サプライチェーン伝達スキーム高度化調査）
報告書

目次

目次	i
1. 事業の背景と目的	1
1.1. 背景	1
1.2. 目的	2
2 化学物質安全情報伝達の現状に対する、川上、川中、川下の各産業の問題意識	3
2.1 川下からサプライヤーへの情報要求内容・様式の分散により負担が増加	4
(1) 川下からサプライヤーへの情報提供要求負荷が大きい	4
(2) 川下からの情報提出要求様式が分散していることにより、サプライヤーへの業務負担が大きい	5
(3) 様式をコンバートする仕組みが普及していない為、業務負担が減少しない	5
2.2 川上からの情報提供が停滞	5
(1) 川上から川中・川下への提供情報、又は川下から川中・川上への提供情報に営業秘密情報等の提供に支障がある内容が含まれる場合があり、情報の提供が停滞する	5
(2) 営業秘密情報の取扱い方法が明確でないため、情報全体の提供が停滞する ..	6
2.3 サプライチェーンにおける化学物質安全情報共有促進への川中の参加が停滞	6
(1) 伝達主体（情報の送り手、受け手）において、情報伝達の必要性や重要性が十分認識されていない	6
(2) サプライチェーンが長いため、情報の伝達に時間がかかる、正確な情報が伝達されない	7
3.今後の取組の方向性	8
3.1 川下からサプライヤーへの情報要求内容・様式の分散により負担が増加	12
(1) 取組の方向性	12
(2) 取組を行うことによるメリット	13
(3) 今後求められるアクション	13
3.2 川上からの情報提供が停滞	16
(1) 取組の方向性	16
(2) 取組を行うことによるメリット	18
(3) 今後求められるアクション	18
3.3 サプライチェーンにおける化学物質安全情報共有促進への川中の参加が停滞 ..	20
(1) 取組の方向性	20
(2) 取組を行うことによるメリット	21
(3) 今後求められるアクション	21

3.4 中長期的なアクションに向けて	22
(1) 民間企業、業界団体及び行政において想定される中長期的なアクション	22
(2) その他の論点について	23
(3) まとめ	25
4. 欧米におけるサプライチェーン間の情報伝達の検討	26
4.1 調査実施概要	26
(1) 背景と目的	26
(2) 実施項目	26
4.2 調査結果	27
(1) 自動車及び携帯電話に関して、欧米主要メーカーを起点としたサプライチェーンの構造の整理と特徴	27
(2) サプライチェーンの構造からみた日本の情報伝達の課題	27
5. 競争法及び営業秘密の取扱いに関する検討	28
5.1 検討の目的	28
5.2 競争法（独占禁止法等）および営業秘密保護関連法との抵触について	29
(1) 競争法（独占禁止法等）に関する論点について	30
(2) 営業秘密保護関連法に関する論点について	38
(3) 小括	41
5.3 営業秘密の効率的な保護と円滑な情報提供の両立のための運用	42
(1) 必要な情報の密度やクリティカルな営業秘密の明確化	42
(2) 営業秘密として扱う場合の課題	43
(3) 取得した営業秘密の適切な管理	44

1. 事業の背景と目的

1.1. 背景

2002 年に開催された持続可能な開発に関する世界首脳会議において採択されたヨハネスブルグ実施計画において、「化学物質の生産・使用が人健康及び環境にもたらす著しい悪影響を、リスク評価の手段、リスク管理の手段を使って、2020 年までに最小化することを目指す。」ことが合意されている。こうした目標を受け、欧州においては、新たな化学品規制である REACH 規則 が施行され、既存及び新規化学物質の区別なく、すべての化学物質の製造・輸入事業者に登録の義務が課せられるとともに、自動車、電子・電気機器等の成型品中の化学物質についても登録等の義務が課せられことになり、その対応のためサプライチェーン全体に亘り化学物質の含有状況を把握することが必要となった。また、平成 21 年 5 月に改正された化学物質審査規制法では、すべての化学物質について数量等の届出を義務付ける等の見直しの等ほか、優先評価化学物質等について他の事業者に譲渡する際には、当該物質の名称等の情報を提供することとなっている。このように、化学物質規制は、主として製造事業者（化学メーカー等）に厳格な管理を求める規制に加え、化学物質のユーザーである製品製造事業者（電気、電子メーカー等）がその含有の実態を把握し、化学物質によるリスクの管理をサプライチェーン全体で行うことが求められるようになってきている。これを実現するためには、製品を破壊して徹底的に分析するか、サプライチェーンの上流に遡って含有情報を求めるしか手段がないが、前者については、技術的にもコスト的にも非現実的である。事業者にとっては、必然的にサプライチェーン全体を通じた円滑な化学物質安全情報¹の共有に取り組むことが求められる。

こうした化学物質安全情報の伝達を、我が国ものづくり産業のような複雑かつ長いサプライチェーンにおいて実現するためには多くの課題がある。特に海外の制度である REACH の対応に至っては、直接的に規制を受けるのは海外市場に調剤や製品を輸出するメーカーであり、そのサプライチェーンにおける川中企業は間接的に規制を受けることになるため、自らの化学物質管理に要する経費と享受する利益の関係を明らかにすることは困難である。また、中小企業も含む業界横断的なサプライチェーンの中で、川中企業は川上企業からの化学物質安全情報を得ることが前提となる等、事業者間の協働・協調が求められる。

サプライチェーンの一員として個々の事業者にこうした新たな化学物質管理を行わせ、サプライチェーン全体の競争力を確保するためには、それぞれの主体が自らに求められる具体的な化学物質管理やそこから得られる経済的な効果等を明確にすることにより、積極的に化学物質安全情報の伝達・共有を進める内発的動機が得られることが重要である。具

体的に化学物質安全情報を流通するにあたっては、事業者の企業秘密の確保や、事業者間の様式の統一化など実践していく上での課題も多く存在する。そのため、整合化できるところは可能な限り整合化し効果的に進めるための実践的な能力を確保する事が必要である。また、我が国産業のサプライチェーンは、国内に留まらずアジアを中心に世界各国に広く渡る。そのため、化学物質管理にあたっては国内のサプライチェーンを超えたアジアとしての取組が、我が国産業の競争力の確保には欠かせない。各国におけるサプライチェーン上のステークホルダーの協力を得て、化学物質安全情報の伝達スキームを確立することが必要になる。

1.2. 目的

上記背景を踏まえ、こうした事業者間の差異を解消し、オールジャパンで化学物質管理を推進するための効率的な情報共有の仕組み構築に向けた課題整理、ロードマップの構築を行うことを目的として、サプライチェーンの関係事業者や専門家へのヒアリング等による調査を行った。

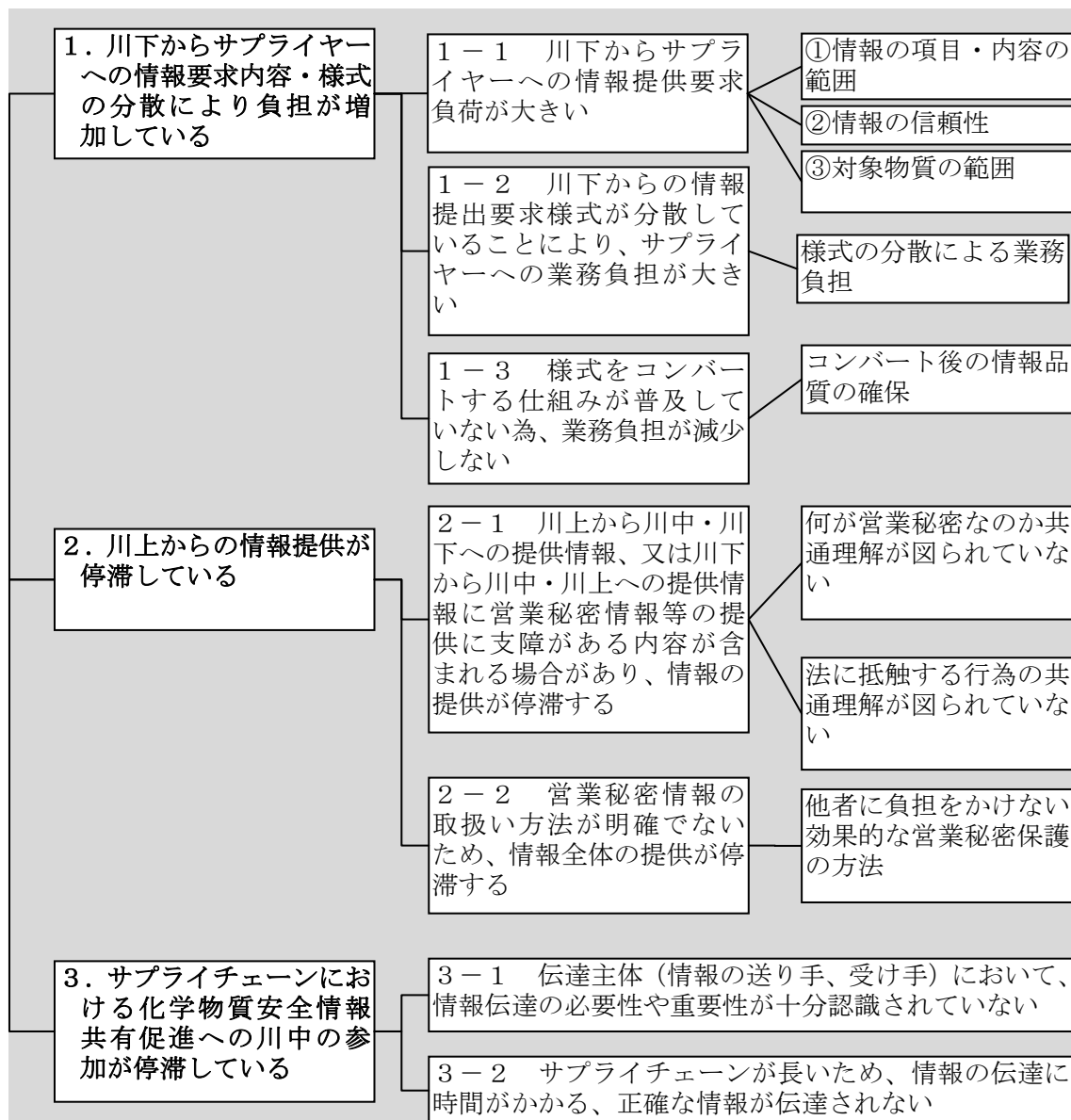
加えて、欧州、米国の主要な製品のサプライチェーン構造を調査し、サプライチェーンでの情報共有コストでの優位性が、日本のサプライチェーンとの間で生じうる課題なのか、また、情報共有に当たり各事業者が懸念している国内外の競争法との抵触関係について、どれほど留意すべき課題なのかについて、調査を行った。

なお、本調査の内容は、本件問題に関与する関係業界、消費者等の関係各方面の合意を特段得ているものではなく、本問題に対する一つの考え方として独自に整理したものである。

2 化学物質安全情報伝達の現状に対する、川上、川中、川下²の各産業の問題意識

サプライチェーン間の情報伝達（共有）の論点を、下記の軸により整理を行った。

サプライチェーン間の情報伝達（共有）の論点整理



² 本調査では、化学物質そのものを製造している事業者を「川上」あるいは「川上企業」、組立及び最終製品の開発を行っている事業者を「川下」、あるいは「川下事業者」と呼び、サプライチェーン上その中間に位置する事業者を「川中」あるいは「川中事業者」とした。調剤メーカーなどは、議論の中では、川上の位置づけの場合も、川中あるいは川下の位置づけの場合もありうるが、これは、サプライチェーン間での相対的な問題であるので、内容を踏まえて相対的に解釈するものとする。

2.1 川下からサプライヤーへの情報要求内容・様式の分散により負担が増加

本節では、情報提供要求に対応する側の負担が増加しているケースに関する課題を掘り下げる。本課題は、川下企業からの情報提供要求の負荷が大きいことに関する課題、情報提出要求様式が多様であることに対する課題、異なるデータ書式間のコンバート³の仕組みに関する課題の三種類に大別される。以下、これらの三種類の課題に沿って、論点を記載する。

(1) 川下からサプライヤーへの情報提供要求負荷が大きい

川下企業からサプライヤーへの情報提供負荷が大きいことに関しては、以下の4種類の課題が存在する。

- ① 情報の項目・内容の範囲
- ② 情報の信頼性
- ③ 対象物質の範囲
- ④ その他

各課題について、主要論点を以下に示す。

① 情報の項目・内容の範囲

伝達する情報の必須項目としては、次の内容が考えられる。

- a. 製品情報（成分・組成、不純物、法規適合性 など）
- b. 製造情報（原産地証明）
- c. 有害性情報

これらの項目以外に、追加的に提供されている項目については、必ずしも明確化された内容はない。

② 情報の信頼性

情報の信頼性に関しては、次の2点が問題点として存在する。

- ・ 「信頼性がある」とはどういうことか。業界による違い、業種（川上／川中／川下）による違いはあるか。
- ・ 「信頼性を担保する」ためには、どのような管理をしていけば良いか。例えば、不使用証明や分析のバックデータ資料の代わりに、信頼性の少ないデータを用いない、などで良いか。

³ 本報告書では、管理コスト削減を意図して JAMA シート、AIS シート等の定まった様式に記載されている情報を、他の定まった様式に変換することを「コンバート」と称する。

③ 対象物質の範囲

伝達物質の範囲は、次の 2 種類に分けられる。

a. 既に規制対象となっている物質

b. 現在は規制対象ではないが、将来規制対象になる可能性がある物質

この点については、川上企業は、原則 a.のみが対象と考えているのに対して、川下企業は、将来のリスクヘッジということで b.も必要との認識（対応に時間がかかるため、前倒しでの情報収集が必要との認識）があり、両者で相違が生じている。

（２） 川下からの情報提出要求様式が分散していることにより、サプライヤーへの業務負担が大きい

（３） 様式をコンバートする仕組みが普及していない為、業務負担が減少しない

様式をコンバートする仕組みが普及していない為、業務負担が減少しないことに関して、ヒアリング等では、単なるデータ変換（コンバート）は IT で対応可能であり、本質的な原因は、コンバート後の情報品質が確保されていないことである。

2.2 川上からの情報提供が停滞

本節では、営業秘密その他の理由により川上からの情報伝達が阻害されるケースに関する課題を掘り下げる。上記の課題は、営業秘密である等の理由から情報をそもそも提供しないことに対する課題、および提供される営業秘密情報が適切に取り扱われないことによる課題の二種類に大別される。以下、上記 2 通りの課題に沿って、主要論点を記載する。

（１） 川上から川中・川下への提供情報、又は川下から川中・川上への提供情報に営業秘密情報等の提供に支障がある内容が含まれる場合があり、情報の提供が停滞する

＜主要論点＞

① 何が営業秘密なのか共通理解が図られていない（安全ベースで営業秘密と主張していないか）

- ② 商流構造に関連（商流の操作に繋がる恐れがある、サプライチェーン構造を遡れないなど）

（２） 営業秘密情報の取扱い方法が明確でないため、情報全体の提供が停滞する

＜主要論点＞

- ③ 他者に負担をかけない効果的な営業秘密保護の方法（開示しない、開示する場合は保護されなかった際の賠償責任の明確化、など）

2.3 サプライチェーンにおける化学物質安全情報共有促進への川中の参加が停滞

本節では、主に川中企業に起因する情報伝達阻害要因について掘り下げる。本課題は、情報伝達主体において情報伝達の必要性や重要性が認識されていないという課題、及びサプライチェーンが長いことに起因する課題の三種類に大別される。以下、これらの二種類の課題に沿って、論点を記載する。

（１） 伝達主体（情報の送り手、受け手）において、情報伝達の必要性や重要性が十分認識されていない

情報伝達主体が、情報伝達の必要性や重要性を十分に認識していない、という状況は、次の４種類に分けられる。

- ① 川中企業の経営者における経営課題としての情報伝達の必要性の認識不足
 - ② （情報伝達の）担当者の理解不足や知識不足による、不十分な情報伝達
 - ③ 情報伝達のインセンティブがない
 - ④ 川中企業のコスト負担が増加
- 各課題について、主要論点を以下に示す。
- ④ 川中企業の経営者における経営課題としての情報伝達の必要性の認識不足
 - ⑤ （情報伝達の）担当者の理解不足や知識不足による、不十分な情報伝達
 - ⑥ 情報伝達のインセンティブがない
 - ⑦ 川中企業のコスト負担が増加

（２） サプライチェーンが長いため、情報の伝達に時間がかかる、正確な情報が伝達されない

サプライチェーンの構造の複雑さに起因する情報伝達の阻害については、次の２種類の状況がある。

- ① サプライチェーンが長いため、情報の伝達に時間がかかる、正確な情報が伝達されない
 - ② 化学物質のサプライチェーンの中間に商社等様々な主体が多く、正確に伝わらない各状況について、以下に示す。
- ⑧ サプライチェーンが長いため、情報の伝達に時間がかかる、正確な情報が伝達されない
- ⑨ 化学物質のサプライチェーンの中間に商社等様々な主体が多く、正確に伝わらない

3.今後の取組の方向性

サプライチェーンにおいて化学物質安全情報（化学物質安全管理のために共有すべき情報について、このように表現する。以下同様）の共有を促進し活発化するための今後の取組の方向性を以下の通り整理する。

サプライチェーン事業者間における化学物質安全情報の共有のために川上、川中、川下各企業が、短期的・中期的に行うべき対応及び当該対応を行うことにより享受するメリットを表 0-1 に一覧表としてまとめた。これらは、川上、川中、川下の各企業における様々な意見をもとに、全体最適のために各レイヤーの企業がどのような対応をすることが望ましいと考えられるかについて、全体最適の観点から取りまとめたものである。

各取組の方向性の詳細は、0 以降に記載するとおりであるが、その中でも特に必要性が高い課題を、以下のとおり抽出する。

①管理に必要な情報の範囲、内容を整理し、情報管理コストを最小化させる

我が国産業の市場開拓にあたり対応が必要な主要各国の化学物質規制において求められるコア情報を、今後世界の化学物質規制が「リスクベース」で行われていくことを前提におきつつ、川上、川中、川下関係業界間で共通認識化し、情報管理コストを最小にする。

- ✓ 各々の法規への対応に必要な不可欠な情報の内容をサプライチェーン全体で共通認識化し、共有化することにより、情報提供コストを最小化させる（伝達させる情報にメリハリをつける）。例えば、RoHS 指令や ELV 指令等における製品含有禁止物質が含まれていないかの確認と REACH 規則における数量届出において必要な情報の差や、さらには ELV 指令に基づきリサイクル率を算出するにあたり必要な材料の重量の情報との差について認識の整合化を業界横断的に行い、これに応じた情報提供を効率的・効果的に進める。

②管理の手法をさらに整合化し、情報管理コストを最小化させる

サプライチェーンでの連携が必要な中、化学物質安全情報の管理の手法が各社各様であると、同じ管理を行うにしても、個別の対応が必要となり、管理コストが2倍、3倍となるという問題が根源的に存在する。こうした課題を改善するため、手法の整合化を、川上、川中、川下各企業の連携により促進し、管理コストを最小化させる。

- ✓ IMDS、JGPSSI、JAMP 等の「共通要求項目」（業界内・業界間で合意が取れている共通の要求項目のこと。様式、フォーマットという用語では誤解を生むため、この表現を用いる）での情報共有の普及を飛躍的に拡大するため、川上、川中、川下各企業が最大限の努力を払う。川下企業は「共通要求項目」での情報提供依頼を徹底し、川

上企業、川中企業は、「共通要求項目」について即座に情報共有ができるよう、対応に習熟する。川下企業からの規制対象外の情報提供依頼は、「共通要求項目」を前提とした上で個別対応の発散につながらないよう川下企業が効率化に取り組む。

- ✓ 化学物質安全情報のクオリティコントロールのための手法を、川上、川中、川下の連携により整合化を進め（JGPSSI、JAMP 管理ガイドラインのデファクト・ディジュール化）、その成果をサプライチェーン全般に普及展開する。
- ✓ 複数の「共通要求項目」での対応に川中中小企業が困惑しないよう、「共通要求項目」をハンドリングする関係者間の連携により、「共通要求項目」間のコンバートが容易に実施可能な環境を早期に実現し、これを普及促進させる。

③規制対応に必要な化学物質安全情報の原則公開化の実現

川下企業からの情報提供依頼に対して川上企業からの情報提供が滞ることのないよう、規制対応に必要な情報は公開とする原則を実現する。ただし、規制には適切に対応しつつ、真に営業秘密となる情報は確実に保護されるよう、その具体的範囲、内容について、川上、川中、川下各業界で共通認識化を図る。

- ✓ 真に営業秘密となる情報を明確化し、保護した上で、規制対応に必要な情報は、原則「公開」とすることで、情報提供が円滑に行われるようにする。

表 0-1 取組の方向性一覧表

課題項目	川上	川中	川下	具体的な取組の例
3.1 ① 情報提供要求 負荷が大きい	✓ 我が国産業の市場開拓に当たり対応が必要な主要各国の化学物質規制において求められる「コア情報」の内容を、今後世界の化学物質規制がリスクベースで行われていくことを前提に置きつつ、サプライチェーン全体で共通認識化し、共有化することにより、情報管理コストを最小化させる（伝達させる情報にメリハリをつける）。例えば、RoHS 指令や ELV 指令等における製品含有禁止物質が含まれていないかの確認と REACH 規則における数量届出において必要な情報の差や、さらには ELV 指令に基づきリサイクル率を算出するにあたり必要な材料の重量の情報との差について認識の整合化を業界横断的に行い、これに応じた情報提供を効率的・効果的に進める。 ✓			✓ 川上、川中、川下企業が、情報のメリハリについて、サプライチェーンの具体的な実態の調査等も行いながら、具体案の検討を行い、成案を得る。 ✓ 化学物質管理分野における、ハザード管理とリスク管理の概念整理を行い、業界横断的な理解の促進に活用する。
	✓ 化学物質安全情報のクオリティコントロールのための手法を、川上、川中、川下の各企業の連携により整合化を進め、その成果をサプライチェーン全般に普及展開する。			✓ JGPSSI、JAMP 管理ガイドラインのデファクト・ディジュール化（JIS、ISO） ✓ 川上企業と川下企業が両者連携の上で、主要な化学物質あるいはプロセスについて化学物質リスク対応マニュアルを作成し、必要最低限の情報要求が行われるよう、川中企業啓発に活用する。
3.1 ② 様式の分散	✓ IMDS、JGPSSI、JAMP 等の「共通要求項目」の普及を飛躍的に拡大するため、川上、川中、川下の各企業が最大限の努力を払う。			✓ 川上・川中・川下企業の連携により、IMDS、JGPSSI、JAMP 等の「共通要求項目」の改良および普及を行う。
	✓ 「共通要求項目」について即座に情報提供ができるよう、対応に習熟する。	✓ 「共通要求項目」での情報提供依頼を徹底する。 ✓ 川下企業からの規制対象外の情報提供依頼は、「共通要求項目」を前提とした上で B to B で個別に解決を図る等、個別対応の発散につながらないよう川下企業が効率化に取り組む。		

課題項目	川上	川中	川下	具体的な取組の例
3.1 ② 様式の分散 (続き)	✓ コンバートソフトウェアの活用促進		✓ 複数の「共通要求項目」での対応に川中中小企業が困惑しないよう、「共通要求項目」をハンドリングする関係者間の連携により、「共通要求項目」間のコンバートが容易に実現可能な環境を早期に実現し、これを普及促進させる。	✓ 川下企業が中心となり、利用しやすいコンバートソフトウェアの早期開発、普及促進を行う。
3.2 ① 提供に課題ある情報の範囲	✓ 真に営業秘密となる情報を明確化し、保護しつつ、規制対応に必要な情報は、原則「公開」とすることで、情報提供が円滑に行われるようにする。			✓ 営業秘密等の整理結果の共有化
	✓ 真に営業秘密となる情報については、規制に不可欠な情報とそうでないものを仕分けるために、自社よりも川下側の企業との議論を進め、必要な技術情報等を守る方策を講ずる。			✓ 国際的な化学業界の安全性情報公開の動きを踏まえた対応
	✓ 独占禁止法、不当競争防止法等との関係を整理し、法令違反と営業秘密との仕分けを明確化する。			✓ 実態調査（業界の問題意識を踏まえた公取委への照会を含む）
3.2 ② 営業秘密保護	✓ 営業秘密を理由として情報の共有が滞らず、かつ直接の利害関係者以外の者の過度な業務負担が発生しない効率的・効果的な情報共有の仕組みの制度化 ✓ 海外事業者の実態把握を踏まえた対応の深度の検討（営業秘密情報の提供を避けつつ、どこまで情報開示を進めれば規制ニーズを満たすのか）			—
3.3 情報伝達の必要性の周知	✓ 川中企業、川下企業が化学物質管理のスキルアップを効果的・効率的に進めるために有効なわかりやすいコンテンツの作成・提供	✓ 各種説明会への積極的な参加 ✓ 情報伝達に関する知見の蓄積	✓ サプライヤーのキャパシティビルディング（説明会の開催等）等の積極企画 ✓ 必要に応じて個別の指導	✓ 先進事例に倣った業界横串での説明会等の積極実施
	✓ 自分が取り扱う物質の構成情報の把握			—
	✓ 化学物質情報の伝達が経営課題として扱われるための情報発信			—

3.1 川下からサプライヤーへの情報要求内容・様式の分散により負担が増加

(1) 取組の方向性

⑩ 川下からサプライヤーへの情報提供要求負荷が大きい

本項では、川下企業からサプライヤーへ要求する情報の範囲（項目および対象物質）、信頼性といった点から課題を捉える。

川下企業からサプライヤーへ要求する情報の範囲に関しては、我が国産業の市場開拓にあたり対応が必要な主要各国の化学物質規制において求められる情報を、川上、川中、川下関係業界間で共通認識化し、情報管理コストを最小にする。

情報の信頼性を担保するためには、関係者間での合意に基づいて、化学物質安全情報のクオリティコントロールのための手法を構築する。

⑪ 川下からの情報提供要求様式が分散していることにより、サプライヤーへの業務負担が大きい

JIG,IMDS,AIS 等の「共通要求項目」（業界内・業界間で合意が取れている共通要求項目のこと。様式、フォーマットという用語では誤解を生むとの指摘を踏まえ、この表現を用いる）の利用が近年増加してはいるが、依然独自の「要求項目」を用いる企業、あるいは「共通要求項目」を一部変更して追加で情報を要求するケースも依然として少なくない。

サプライチェーンでの連携が必要な中、化学物質安全情報の管理の手法が各社各様であると、同じ管理を行うにしても、個別の対応が必要となり、管理コストが2倍、3倍となるという問題が根源的に存在する。こうした課題を改善するため、化学物質安全情報の管理の手法の整合化を川上、川中、川下各企業の連携により促進し、管理コストを最小化させる。

端的には、「共通要求項目」の利用を促進することが、唯一かつ最大の解決策であるが、単なる「べき論」だけでは利用は進まない。取扱いがわかりやすく、より低廉なコストで、川下企業のニーズを踏まえた各国規制をカバーし、公開原則を踏まえ迅速に情報が得られることがメリットになれば、必然的にその利用は拡大していくはずである。

なお、川上企業は、後段に記すように、川下企業のニーズを踏まえた上での原則公開とした対応をすることで、即座の情報共有化を実現することが必要である。また、規制対応のため必須となる情報、提供されることで信頼性が向上される情報などに情報を区分し、3.1 (3) ①に後述する通りメリハリをつけた情報提供がなされるように深化させ、より使いやすい仕組みの整備を業界間の連携で進めることも有効であると考えられる。

また、川中企業が情報共有の取組を開始する初期の段階で突き当たる課題として、複数の「共通要求項目」への対応がある。より効率的な事業の運営のため、「共通要求項目」を

容易にコンバート可能としたいとのニーズが少なからず存在する。コンバートソフトの活用は、一部企業において必要性が認知されている点であり、既にある程度ソリューションが構築されているコンバートソフトによる対応が検討されている。一方で、コンバートされた情報のクオリティの確保は課題である。

コンバート後の情報に対する責任や品質管理は、コンバートソフトの使用者が負うということが原則となると思われる。この原則を担保するためには、利用者にとってコンバートした結果がわかりやすいものとなるような工夫やソフトの開発が必要である。

（２） 取組を行うことによるメリット

前項で記載した方向性に沿って対応を行った場合に得られるメリットについて整理した例を以下に示す。

「①川下からサプライヤーへの情報提供要求負荷が大きい」に関する取組の効果としては、川中企業における情報提供負荷が軽減することが第一に挙げられる。それとともに、川下企業が独自に行っていた信頼性担保のための一連のマネジメントシステムを統一化することによって、川下企業の管理コストの軽減につながることも想定できる。

「②川下からの情報提出要求様式が分散していることにより、サプライヤーへの業務負担が大きい」に関する取組の成果としては、当然ながら川上企業、川中企業における情報提供負荷が軽減することが想定される。

表 0-2 対応を行ったことによるメリット

課題項目	川上	川中	川下
①川下からサプライヤーへの情報提供要求負荷が大きい	—	情報提供負荷の軽減	管理コストの減少
②川下からの情報提出要求様式が分散していることにより、サプライヤーへの業務負担が大きい	情報提供負荷の軽減	情報提供負荷の軽減	—

（３） 今後求められるアクション

上記の通り整理した課題を解決するために、川上、川中、川下各業界、企業が以下のような取組を進めていく。

⑫ 「川下からサプライヤーへの情報提供要求負荷が大きい」ことへの解決策

すべての国のすべての法律に対応するということは物理的に不可能であることから、我が国産業の市場開拓に当たり対応が必要な主要各国の主要な化学物質規制の範囲を、実際に規制の網にかかるリスクを抱える川下企業と情報の提供主体となる川上企業とが協議して、明確に決める。

川下企業からサプライヤーへ要求する情報のうち、各々の法規への対応に必要な不可欠な情報の内容を、サプライチェーン全体で（個別企業同士ではなく、業界として）共通認識化し、共有化し、流通させるべき情報項目（コアな部分）に関する同意を得る。これにより、情報提供コストを最小化させる（伝達させる情報にメリハリをつける）。例えば、RoHS 指令や ELV 指令等における製品含有禁止物質が含まれていないかの確認と REACH 規則における数量届出において必要な情報の差や、さらには ELV 指令に基づきリサイクル率を算出するにあたり必要な材料の重量の情報との差について認識の整合化を業界横断的に行い、これに応じた情報提供を効率的・効果的に進める。

情報の信頼性を担保するためには、化学物質安全情報のクオリティコントロールのための手法を、川上、川中、川下の各企業の連携により整合化を進め、その成果をサプライチェーン全般に普及展開する。具体的には、現行、川下各社が個別に川中各社に対して、化学物質の管理の手法が徹底されているかを確認している膨大な手間（川中、川下双方にとって）を軽減するため、JGPSSI、JAMP 管理ガイドラインのような共通的な管理手法のデファクト・ディジュール化などが考えられる。関係者で検討が進められている管理ガイドラインの JIS 化、ISO 化の検討を加速化させ、その成果を川下事業者が主体となって普及させていく。

サプライチェーンで取引される典型的な物質あるいはプロセスについて、コストをかけて情報を得るべきか否か、リスクベースに則って整理する「サプライチェーン化学物質リスク対応マニュアル」や、リスクベースの管理とハザードベースの管理の差異をわかりやすく整理して、川中・川下企業への化学物質リスク管理の理解促進を補助する「手引書」のようなものを、川上企業と川下企業が両者連携の上で作成し、川下企業が主体となって行う川中企業啓発に活用する。

⑬ 川下からの情報提出要求様式が分散していることにより、サプライヤーへの業務負担が大きい

①で記載した共通認識の醸成を踏まえ、「共通要求項目」（対象法規、規制の内容に応じた必要な情報の種類、営業秘密の扱い等）の普及を飛躍的に拡大するため、川上、川中、川下の各企業が最大限の努力を払う。

具体的には、川下業界と川上、川中業界の連携により、IMDS、JGPSSI、JAMP 等の「共通要求項目」を、①で醸成された共通認識に基づき改良し、この普及を即座に行うことが必要である。

また、川下企業は、「共通要求項目」での情報提供依頼を徹底し、川上企業、川中企業は、「共通要求項目」について即座に情報提供ができるよう、対応に習熟する。川下企業からの規制対象外の情報提供依頼は、「共通要求項目」を前提に B to B で個別に解決を図る等、個別対応の発散につながらないよう川下企業が効率化に取り組む。

また、複数の「共通要求項目」間でのコンバート問題については、複数の共通様式での対応に川中中小企業が困惑しないよう、様式をハンドリングする関係者間の連携により、様式間のコンバートが容易に実施可能な環境を早期に実現し、これを普及促進させる。それと併せて、3.1（3）②で記載したように、要求項目の改良及び普及を行うことが重要である。

なお、現状、紙ベースの情報を受け取った事業者が電子ファイルに打ち直して電子情報に変換しているケースも見られる。情報の電子化自体、日本全体として遅れ気味であるが、情報共有の円滑化のためには、避けては通れない課題である。ただし、現状では紙ベースでないと情報が出てこない段階の事業者もいることには留意が必要である。

3.2 川上からの情報提供が停滞

(1) 取組の方向性

情報提供の停滞に関する取組の方向性としては、「営業秘密」に関する議論が主であるとの前提に、「A) 規制に必要な情報の円滑な流通」「B) 真に保護すべき営業秘密範囲の同定」、「C) 真に保護すべき営業秘密の適切かつ効率的な保護」に大別できる。以下、A と B を総括して「①提供に課題ある情報の範囲に関する取組」とし、C を「②営業秘密の適切な保護」として具体的に取組内容を記載する。

なお、情報提供が独占禁止法や不正競争防止法に抵触するかどうかといった議論は、営業秘密の議論とは別の次元の課題として区別する。

情報の提供が滞る要因の1つとして考えられるのが、「営業秘密」という概念が正確に整理されないままに「保護すべき」という議論が選考する傾向にあるという点にある。この「営業秘密」の内容としては、「情報を出さないことが原則となっている」、「営業秘密の範囲を厳格に検証しないまま、営業秘密の範囲を広く解釈している」、「技術的な営業秘密と販路先の情報が、同じく営業秘密として混同して議論されている」、「競争法等に抵触すると（一部の法制的な検証を行った者の意見を拡大解釈しながら）言って思考を停止している」、といったケースが含まれているように思われる。

こうした混乱を解決するために、特に「①提供に課題ある情報の範囲に関する取組」を下記の要素毎に分離して、解決のための方策を整理する。整理の観点としては、川下企業からの情報提供依頼に対して川上企業からの情報提供が滞ることのないよう、規制対応に必要な情報は公開とする原則を採用する。ただし、規制には適切に対応しつつ、真に営業秘密となる情報は確実に保護されるよう、その具体的範囲、内容について、3.1 で記載した通り、川上、川中、川下各業界で共通認識化を図る。

1) 規制情報公開の原則化（情報の積極的な流通）

真に営業秘密となる情報を明確化し、保護しつつ、規制対応に必要な情報は、原則「公開」とすることで、情報提供が円滑に行われるようにする。実際、REACH 規則や、現在改正議論が進められている TSCA 規制等においても、今まで営業秘密として伝達されていなかった情報が開示対象となる可能性もあり、こういった世界的な潮流も踏まえ、真に営業秘密となる情報は保護しつつ、規制対応に必要な情報を原則公開するという方針の重要性が今後増すものと考えられる。

公開のコストは、情報共有の対象とする国及び法規を川上・川下の共通認識に基づいて限定的にすることで、無限に発散せず、効率的・効果的に行うことが可能となる。

2) 真に保護すべき営業秘密範囲の同定

特に川上企業（調剤を扱う川中の化学メーカーを含む）にとって、営業秘密とされる情報は、顧客からの特注品で情報開示が契約上制限されているような、いわゆる機密情報的な物質情報や、物質の混合比といったものが挙げられる。どのような情報が真に営業秘密であるかについて、単純には類型化できないとの見方もある。このため、まずは伝達される可能性がある情報の中でどこが自社にとって真に営業秘密である情報であるか、業態等も踏まえて類型化・明確化することが必要となる。

また、規制上、営業秘密情報であっても情報提供が求められるような場合、その規制に直接対応する者（海外の規制の場合、その国への輸入者等）にとっては、当然必須の情報となる。こうした情報は営業秘密であることを以って当該法令で適用除外とされ、提供が不要とされているか、といった点も明確にする必要がある。この点に関して、真に営業秘密であるとして保護する情報のありかたをサプライチェーンの業界間で認識を共有化することで情報共有の停滞によるストレスを解消することが可能である。

3) 「販路情報」に関する整理

特に、サプライチェーンの川中企業にとっては、組成等の流通させる製品等に関する情報よりもむしろ、取引先の企業名が他者に知られることを、「営業秘密」として忌避する傾向があると見られる。こうした販路情報は、成分情報等の技術的な営業秘密情報とはまったく性質の異なる情報であることから、その整理にあたっては、別個の扱いが必要となる。

販路情報について論点となるケースには、欧州 REACH 規則において以下の 2 つが挙げられる。第一に、最川下たる輸入者が必要な、化学メーカーが登録した OR 情報を他者に知られることにより、欧州当局への登録情報へフリーライドされることを嫌う場合である。第二に、他者が製造する調剤に含まれる欧州への年間輸入量を含めて、川上化学メーカーが自社の生産する化学物質の輸入量の総量を欧州当局に登録するにあたり、各々の調剤の輸入量を川下企業から吸い上げる際、サプライチェーン間で他者の取引先情報が知れてしまう可能性を嫌う場合である。

OR 情報については、規制に基づき提供された情報の原則公開とすれば、保護する必要性もなくなるものと考えられる。川下企業からの吸い上げについては、REACH 規則の登録の裾切りが今のところ 1,000t/y であり、将来的に裾切り値が 1t/y になるまでには検討の時間がまだ残されていることも踏まえ、関係する物質－調剤のサプライチェーンにおいて、その対応を検討すればよい課題であると整理する。これは化学物質安全情報の我が国サプライチェーンでの共有促進という喫緊の課題と並んで、サプライチェーン全体でコストをかけて対応すべき課題とはいえない。

4) 競争法等における化学物質安全情報共有の位置付けの確認

情報を提供すること、もしくは情報提供を依頼すること自体が競争法等に抵触する可能性があるかどうかの検討も必要な課題である。具体的には、競争法（独占禁止法）、不正競争防止法等との関係を明確に整理し、法令違反と営業秘密との仕分けを明確化することが必要である。その際には、公正取引委員会への照会など実態調査も行うべきである。

（２） 取組を行うことによるメリット

前項で記載した方向性に沿って対応を行った場合に得られるメリットについて整理した例を以下に示す。

「①提供に課題ある情報の範囲」に関する取組の効果としては、川上企業における営業秘密が適切に守られるといった点に加えて、川下企業にとって情報取得が比較的容易になるとともに、自社製品に関する適切なリスク管理ができるといったメリットも挙げられるだろう。これは、営業秘密範囲が明確化され、営業秘密外情報が積極的に提供されることに起因している。

また「②営業秘密の適切な保護」に関してでは、営業秘密保護のために作られたスキームの上で情報が流れることにより、営業秘密の保護が容易かつ適切になされることが想定できる。

表 0-3 対応を行ったことによるメリット（案）

課題項目	川上	川中	川下
①提供に課題のある情報の範囲	営業秘密の適切な管理 顧客要求への対応	—	情報取得の容易化 適切なリスク管理
②営業秘密の適切な保護	営業秘密の適切な管理	—	—

（３） 今後求められるアクション

川上からの情報円滑に共有されるために今後求められるアクションとしては、真の営業秘密は保護しつつ、規制に必要な情報を各社が原則公開するという大方針の具体的な中身を明確にすることに尽きる。この中身を個社の判断任せにしては個社裁量で対応のずれが問題となることが容易に想定されることから、できる限りその内容を類型化、共通化し、効率的な運用が図られるよう、業界間で共通認識化することが重要である。

情報の原則公開に当たっては、情報共有の範囲（国、法令等）に関するサプライチェーン間の共通認識に沿って、公開すべき内容を定めることとなる。その際、営業秘密とすべ

き情報を安易に流出させ、我が国産業の競争力を喪失することのないよう、適切な保護が必要である。ただし、個別の判断で安全サイドに傾きすぎ、情報公開が必要以上に停滞しないよう、真に営業秘密となる情報と、規制で求められている情報との関係をできる限り類型化して整理し、川上、川中、川下各業界で共通認識化する。

⑭ 原則公開とする範囲

情報共有化の範囲の検討の項でも整理した通り、すべての国のすべての法律について担保できるような情報提供というような網羅的な対応はロジカルに困難である。よって、我が国産業の海外市場開拓に当たり、どの国の、どの法律に対応するためにどのような情報が必要なのかという点を、川上企業と川下企業で共通認識化し、これを元に原則公開すべき情報の範囲を設定する。

サプライチェーンのより下流側では、特に調剤の混合比といった情報が営業秘密に当たるという議論があることから、原則公開のような方法が馴染むのかどうか、川上、川中、川下各業界において今後さらに議論を深め、限られたリソースの中で最大限効率的・効果的な情報共有が可能な手法を確立する。

⑮ 情報共有のメリハリ

既に整理した通り、規制における要求事項に沿って共有すべき情報のメリハリをつけることは、規制に必要な情報の原則公開の範囲をより限定的にして、業務負担の軽減・効率化に貢献し、微量成分の含有率等営業秘密情報を守ることにも資するものと考えられる。

メリハリの検討を業界間で進める際には、そうした視点も踏まえながら行うものとする。

なお、情報提供の際は、各情報のスペック（実測値か、理論値か、ゼロなのかデータがないのか等）を明確に記載することで、提供される側の無用な懸念を払拭することに資するものと考えられる。

⑯ 営業秘密の適切な保護

保護すべき真の営業秘密の具体的内容については、情報を所有する側（川上）ができる限り類型化を行い、どのような情報が保護すべきものであるのか整理した上で、情報を受け取り規制対応を受ける側（川下）との共通認識化を、今後進めるものとする。その過程で、もし、規制対応には必要不可欠（適用除外のような例外も認められない）だが、営業秘密の観点から公開できない、サプライチェーン上にも流せないという性質の情報が出てくる場合は、海外の事業者の対応の実例（情報はサプライチェーン上流さず、当局の疑義があれば、秘密を保持する企業に直接問い合わせるような対応をしているケースがあるという話が聞かれるが、そういったケースの事実確認を踏まえ）も参考に、適切な対応方法を、今後検討する必要がある。

3.3 サプライチェーンにおける化学物質安全情報共有促進への川中の参加が停滞

(1) 取組の方向性

- ⑰ 伝達主体（情報の送り手、受け手）において、情報伝達の必要性や重要性が十分認識されていない

本項に係る課題は、特に川中企業を始めとする中小企業において、情報伝達に係る必要な認識や最低限の知識が取得できていないことに起因している。

この課題を解決するためには中小企業に対する認識向上から行う必要があるが、一つの主体が行う講習で全ての中小企業をカバーすることは当然ながら不可能であり、持続的な講習を、多様な主体によって行う必要がある。川下企業にとっては主に川中企業への教育によって、より情報伝達が円滑となるため、川中企業の認識を向上させることは意義がある。従って、川中企業向けの講習会等は、川下企業が主体となって開催することが適切である。合わせて先進事例に倣った業界横串での説明会等（複数の川下企業による合同開催や、川下業界団体の主催等）を行うことが必要と考えられる。また、必要に応じて、関連する中小企業に対して個別指導を行うことも想定される。

また、これらの講習会等には、当然ながら化学に関する知識が必要になってくるものの、必要となる化学的な知識を、川下企業の従業員はほとんど有していないのが現状である。これにより、化学的には無意味な照会が川下企業から川上企業になされ、それが情報共有のプロセス上のストレスになっているケースも見受けられる。これを解決するため、上記のような講習会において、化学物質安全情報の円滑な共有に必要な化学的知見を、非常に簡単なコンテンツに整理して、併せて理解を促進させることも有効な対策であると考えられる。具体的には、化学的な知識を豊富に有する川上企業が有用かつ非常に簡単なコンテンツを提供し川下企業が川中に対して実施する講習会等において活用（場合によっては川上企業が参加して解説）するようなやり方が適当であると考えられる

- ⑱ サプライチェーンが長いため、情報の伝達に時間がかかる、正確な情報が伝達されない

我が国におけるものづくりサプライチェーン間に存在する複数の商社の存在や、サプライチェーンがグローバル化していることなどの多様な背景により課題が複雑化していることが情報の共有の阻害要因となっていると想定される。

本課題を解決するためには、より効率的な情報共有のための手法を、対応の必要性をよく浸透させながら取組を拡大するしかないと考えられる。サプライチェーンが長いことの弱みを、むしろ他国に真似できない高度な情報共有手法を実践することで強みに変え、市場獲得につなげていくという理念をもって、各主体が対策を進めていくことが求められる。

(2) 取組を行うことによるメリット

前項で記載した方向性に沿って対応を行った場合に得られるメリットについて整理した例を以下に示す。

「①伝達主体（情報の送り手、受け手）において、情報伝達の必要性や重要性が十分認識されていない」に関する取組の効果としては、情報伝達の必要性が周知されるため、川中企業における認知が向上することによって、川上企業としても見当違いな情報要求がなされなくなることによって情報提供負荷が軽減されるとともに、川下企業にとっても情報取得が容易となるといったメリットが挙げられる。

「②サプライチェーンが長いため、情報の伝達に時間がかかる、正確な情報が伝達されない」に関する取組の成果としては、以下の通りである。

表 0-4 対応を行ったことによるメリット

課題項目	川上	川中	川下
①伝達主体（情報の送り手、受け手）において、情報伝達の必要性や重要性が十分認識されていない	情報提供負荷の軽減	顧客要求への対応	情報取得の容易化
②サプライチェーンが長いため、情報の伝達に時間がかかる、正確な情報が伝達されない	—	—	—

(3) 今後求められるアクション

まず、先進事例に倣い、川下企業及び業界団体がサプライヤーをできるだけ多く集め、業界横串での説明会等を数多く開催し、川中経営者に、当該問題が経営課題であることを認識させることが第一歩である。これに、川上企業（もしくは業界団体）が最大限協力して、効率的・効果的な化学物質管理に必要な化学的知見を習得する際に有効なコンテンツを整備・普及するとともに、積極的に講習会に講師などとして参加し、化学物質管理のスキルアップに必要な知識を普及していく。こういった講習会では、実務上本当に情報伝達に必要な情報はこういった情報か、といった点についても重点的に講習を行うことも、化学物質の情報伝達の効率性向上には有用である。これによって、情報を要求される主体となる川上側だけでなく、要求する川下側の負荷を軽減させることになる。

3.4 中長期的なアクションに向けて

(1) 民間企業、業界団体及び行政において想定される中長期的なアクション

前項までに挙げた取組は、短期的な視点でのアクションをまとめたものであるが、今後のあるべき姿を考える上ではこれらの取組を成し得た上で各ステークホルダーによって異なるアクションが講じられる必要がある。

そのため本項では、前項までの短期的・暫定的な取組の成果を基に、民間企業・業界団体及び行政がどのような取組を行うことが求められるかを検討する。多くの取組は、前項までに記載された取組を継続的に進めるとともに範囲を広げていくことが肝要な取組方針となるが、追加的に検討すべき項目について以下に整理する。

<民間企業および業界団体>

企業取引のグローバル化や、それに伴うサプライチェーンがグローバル化している中、企業の原則的な行動理念として自社の利益の追求があることは当然であるが、一方で化学物質安全情報の伝達といった課題解決においても個社の利益あるいは業界の利益を追求するだけでは、海外との競争において日本企業の産業競争力を向上させることは困難である。

実際に自動車業界、電気電子業界等多数の業界において、本課題は **No-Competition** として位置付けられ、企業間の連携が進んでいる分野も多い。一方で、業界内・業界間で合意が取れている要求項目のように連携が進んでいながらも完全になっていない点や、各課題に関する共通認識が、業界を跨いで十分に図られていない。

とはいえ、日本全体としての情報伝達がどうあるべきかを、各産業個別のレベルではなく公益的な観点で産業界からも検討を進めていくことによって、翻って国内企業の企業活動の促進や取引拡大、ひいては競争力強化につながると力説しても、個々の事業者が取組を強化するインセンティブには直結しない。よって、本件に積極的に対応することのメリットは何なのか、対応しないことの損失は何なのか、ミクロ、マクロの観点からわかりやすく説明し、理解が得られた場合には、可能な限り技術的、コスト的な障壁なく参入できるよう仕組みを整えることが最重要の課題である。

川上、川中、川下の各事業者、業界においては、取り入れることが可能なものから順次実施していくことが重要である。

<行政>

行政として求められる対応は、産業界では対応できず、行政でなければならない役割について、着実に対応するという点であろう。具体的には、海外の法令の解釈や運用上の課題等について、相手国政府に打ち込む必要がある場合、政府間で精力的に協議し、公正取

引委員会等の国内の公的機関の判断を求める必要がある場合に鋭意対応していくといったことが挙げられる。

また合わせて、産業界の調整役として、担当者間のみの議論では解決しがたい課題に対して、公益的な観点から解決策を提案するといった役割が求められることもあると考えられる。

（２） その他の論点について

⑱ 国際的にハーモナイズされた化学物質規則の必要性

本事業では、サプライチェーンでの化学物質安全情報の伝達時における課題抽出及び対応策の検討を行った。

このサプライチェーンに関しては、現在の企業活動の多くがグローバルレベルで行われている中、当然のことながら、サプライチェーンも一国内に閉じられたものではなくグローバルレベルでの「チェーン」となっているケースが多いと推察される。特に、サプライチェーン全体で見た場合、一次サプライヤーは日本国内での調達先としていた場合でも、その先のサプライヤー（二次、三次等）の多くは、アジアを始めとする新興国で占められているものも多いと思われる。特に、最終製品が多種多様な部品等で構成され、複雑化している中、日本国内のサプライヤーのみからの調達で製品を完成することは、むしろ困難であり、生産性の低下を招くことも考えられる。

したがって、サプライチェーンにおける情報伝達を円滑化させ、情報伝達の趣旨である消費者保護や環境保全を向上させるためには、国際的に協調した化学物質規制・制度を目指して各国が、産業界あるいは行政レベルで連携することが必要である。

日本にとっても、サプライチェーンが各国を跨ったグローバルなものであることを勘案すると、日本企業の国際競争力向上にとって必要な化学物質規制は、各国がそれぞれ独自規制を持つ状況よりも、国際的に協調されたものであると考えられる。

こうした中、日本政府がアジアに最適な化学物質管理制度をアジア各国共同で研究し、その導入を支援する「アジア・サステイナブル・ケミカル・セーフティー構想」の実現をアジア諸国に働きかけるなど、化学物質管理制度の国際的なハーモナイゼーションに向けた取組が進められている。

また、欧州 REACH 規則に見られるように、各国の利益を守るため、自国・自地域の産業保護とも捉えられかねない化学物質規制も存在する。化学物質規則を国際的に完全統一することは、各国の企業活動の状況や産業構造の違いなど様々な要因によって困難と思われる。したがって、我が国においては、日本の企業活動や産業競争力を最大限生かすことを念頭に置きつつ、効率的・効果的な化学物質管理制度の国際的調和を追求することが重要である。

② 情報伝達に対する各国の解釈や理解の相違

化学物質規制について国際整合性に向けた取組みが必要である一方、化学物質の安全情報の伝達に対する理解や解釈については、各国、特に日本と欧米において濃淡があるとの指摘もある。

例えば、日本で取り組んでいるサプライチェーンの情報伝達のための仕組みであるJAMPは、欧州から見れば現実的ではないとの指摘も受けている。これは、欧州では情報全てを拾い、伝達してゆくことがほぼ不可能であるとの理解からきているようである。

しかし、これはむしろ日本のサプライチェーンしかできない高度なトレーサビリティ的取組と前向きに考え、他国のサプライチェーンとの差別化を図る意味でも、情報伝達の仕組みを「非現実」から「現実」に変えるべく、各業界の連携を進めていく必要がある。

特に、アジア新興国の川中企業において、川下からの過度な情報提供依頼に対し、もはや日系メーカーとの取引にメリットを感じず取引中止を検討する企業が存在すること、あるいは、危機意識のない日本の川中中小企業に代わり、日系川下メーカーからの受注チャンスと、精力的に化学物質管理体制を構築しようとしている企業が存在することは、日本の産業振興の観点からは、ある種脅威である。

また、サプライヤーから得た情報の信頼性に対する考え方にも差異があると見られる。欧州ではサプライヤーから得た情報に対しては、責任の所在をサプライヤーと明確に置き、得た情報をそのまま情報伝達の流れに乗せるケースが多いとの意見がある。一方、日本ではサプライヤーから得た情報についてさらに自社での分析などを加味した上で、情報伝達を行うケースが多いようである。すなわち、サプライヤーから得た情報の責任についても取扱う自社のクレジットとなると想定し、リスクの最小化を図るのである。こうした考えは、サプライヤーに対する必要以上の情報やデータの要求を生じさせるなど、過度な情報提供要求の要因の一つとの指摘がある。

これがすべての日系企業に当てはまる傾向かどうかは必ずしも明らかでなく、また、どちらのやり方が、リスクベースの化学物質管理を実現する観点から優位なのかは評価されていないが、海外企業の事例と比較しながら、よりの確な対応方法を模索していくことが必要である。

21 オールジャパンでの対応の必要性

海外の化学物質規制への対応において、日本の産業界や業界が一丸となったオールジャパンとして取り組むべきだ、との「べき」論も議論の中ではあった。

当然そういう「べき」論はあってもよいが、如何に日本の各事業者にとって、本対応によるメリットがあるのかを明らかにし、必要なコストを払って対応を促していくことが、民間にとっても、行政にとっても必要なことである。その意味での「オールジャパン」の連携は非常に重要である。

（３）まとめ

つまるところ、我が国における本件サプライチェーンでの化学物質管理問題は、欧州 REACH 規則その他の規制の鳴り物入りの導入によって、それぞれ別の対応をした各階層の業界の既存の投入コストの大きさ故にそれ以上の横断的な連携に踏み込めないことと、加えて企業トップまでコミットされていない技術的課題と位置づけられ、人的、資金的リソースが適正に配分されていないことが、対応の遅れを招いている（人的、資金的リソースの不適正配分については、経済産業省等行政機関についても同様である）。ただ、これを、日本も同様の規制を導入して強制的に同じ方向を向けようという議論については、規制の趣旨からすれば本末転倒ではないかと考える。上記のような各業界全体のコミットメントなくして規制を導入しようとしても、各業界毎の利害が対立して、ゆがんだ規制構造になることすら懸念される。おそらくこのままでの業界横断的な意見集約は不可能である。

しかし、視点を変えてみれば、サプライチェーンの有機的連携というのは、化学物質分野だけでなく、産業政策上も重要度を増している。例えば、通商政策上の重要課題である E P A（経済連携協定）の議論においても、関税引き下げの根拠となる原産地の判断に当たり、サプライチェーンまで立ち返って部材の原産割合を事業者に挙証させるような動きが近年見られ始めている。各企業の E P A 担当者も、こうした対応への解がなく、行政に働きかけても見向きもされず、一人苦しんでいる状況にある。こうしたサプライチェーンの強力な連携がなければ十分な取組が進まないような課題は、他にも多々存在する（例えば 2010 年の米国金融改革法で、紛争がおさまらないコンゴ民主共和国周辺産の鉱物資源の調達報告を義務づける制度（コンフリクト・ミネラルズと言われるもの）への対応にも各社苦慮していると言われている。）と思われる。こうした各事業者各業界で分散している問題を社内横断的な課題として集約し、投入しているリソースも集約すれば、各事業者の経営課題、業界としての優先課題と位置づけられ、問題解決に向けて一気にことが進むのではないかと期待される。

本件問題について、日本の弱さに気づくに至った関係者各位は、今後最大限の努力をもって、社内の部門の縦割り、事業者間の縦割り、サプライチェーン各層各業界の縦割りの垣根を越えて、リソースの集約を実現できる画期的なアイデアを導き出す努力を継続することが必要であることを、本報告書の一つの結論として位置づけることとしたい。

4. 欧米におけるサプライチェーン間の情報伝達の検討

4.1 調査実施概要

(1) 背景と目的

複雑かつ長いサプライチェーンにおいて、適切な化学物質管理を実現するための課題が数多く指摘されている。特に、REACH 規則の対応に至っては、その影響度は、セットメーカーや川中企業などによって大きくことなるため、情報伝達の必要性や重要性への感度にも濃淡が生じるとの指摘がある。こうした中、化学物質安全情報の伝達にあたっては、サプライチェーン上の各階層間や事業者間での協調が求められており、現在、我が国では、こうした協調体制に向けて情報基盤の構築や制度構築など様々な検討がなされている。

このような状況を踏まえ、本章では、我が国における化学物質安全情報の効率的な伝達・共有の仕組みの構築に向けた課題整理に資することを目的として、欧米のメーカーを起点としたサプライチェーン間の情報伝達の実態の調査を行った。

(2) 実施項目

本章では、化学物質情報の伝達における課題検討に際して、欧州及び米国メーカーを起点としたサプライチェーンの構造に焦点を当てて、海外事例についての情報収集及び整理を行った。

また、欧米メーカーを起点としたサプライチェーンが抱える課題と対応策について事例を収集し、国内での論点整理の参考とした。

具体的には、サプライチェーンの構造整理に関しては、主に以下の点の整理を行った。

- ・ 自動車及び携帯電話に関して、欧米主要メーカーを起点としたサプライチェーンの構造の整理
- ・ 自動車及び携帯電話業界の特徴の整理

また、サプライチェーンの情報伝達における課題と対応策の事例収集については、以下の点について、欧米メーカーを起点としたサプライチェーン上のメーカーに対して、電話あるいはメールを通じて、可能な限り情報収集を行った。

- ・ サプライチェーンにおける情報伝達の仕組みの現状
- ・ サプライチェーンにおいて円滑な情報伝達を行うための阻害要因や課題、対応策
- ・ 情報伝達が円滑にいつている背景、仕組みの事例

4.2 調査結果

自動車と携帯電話の事例として、欧米の主要メーカーA～D社を起点としたサプライチェーンの概観図を示した上で、以下の点について記載予定。

(1) 自動車及び携帯電話に関して、欧米主要メーカーを起点としたサプライチェーンの構造の整理と特徴

- 自動車業界は世界的にモジュール化が進んでおり、欧米で大差ない。
- 携帯電話では、欧州企業では、モジュール化が進み、サプライチェーン上の階層が減っている傾向。それに対して米国はモジュール化は相対的に進んでいない。
- サプライチェーンのプレーヤーとしては、自動車分野では欧州メーカーは域内調達の傾向が見られ、日本企業のサプライチェーンで想定されているのに比してアジア等の他地域のプレーヤーが相対的に少ない。携帯電話においては、アジアの調達先も見られるが、調達先全体から見れば欧米企業の割合が大きい。
- 欧米には日本のサプライチェーン上で見られる総合商社が存在せず、商社の機能を体力のあるメーカーが卸機能を果たしたり、化学分野に特化した専門商社が存在したりする。

(2) サプライチェーンの構造からみた日本の情報伝達の課題

- 日本のサプライチェーンは、長さや幅といったサプライチェーンの広がり、地域や業種のまたがりといったプレーヤーの双方の観点から、欧米メーカーのサプライチェーンに比べて複雑化している可能性がある。
- 自動車のように仕組みが確立されている業界は、むしろ少ないと考えられ、サプライチェーンの構造上、情報伝達を円滑に進める際のディスアドバンテージを抱える業界の方が多いと思われる。
- ただし、サプライチェーンの構造はすでに確立されているものであり、容易に改変できるものではない。
- 従って、我が国企業が REACH をはじめとしたグローバル規制に欧米企業と同等以上の競争力を持って対応していくためには、欧米に比して複雑なサプライチェーンを有していることを十分認識した上で、サプライチェーン間の化学物質安全情報の伝達・共有を円滑化させる仕組みを早期に構築することが求められる。

5. 競争法及び営業秘密の取扱いに関する検討

5.1 検討の目的

化学物質安全のための日本や諸外国の法規を遵守するための活動であっても、競争法（日本の独占禁止法等、市場における公正で自由な競争の実現を目指す法律をいう⁴）の規制の対象となる。例えば、欧州の REACH 規則に関しては、欧州化学品機関（ECHA）が公表するガイドラインの一つである「情報共有に関するガイダンス（Guidance on Data Sharing）」⁵において、REACH 規則に対応するための活動に対しても欧州競争法の適用を受けることが明示されている（情報共有に関するガイダンス 9.1 節）⁶。また、日本においても、化学物質安全のための規制とは異なるものの、循環型社会形成推進基本法の遵守のために事業者が共同して取り組む行為にも独占禁止法が適用されることが明示されている（公正取引委員会「リサイクル等に係る共同の取組に関する独占禁止法上の指針」）

しかも、一定の国の外で行われた行為であっても、それが当該国の競争に影響を及ぼすのであれば、その影響を受ける国の競争法を適用する（域外適用とよばれる）国もある（効果理論という）。効果理論を実務上認めている主要な国・地域として、米国、欧州が挙げられる。このことは、例えば、欧州の法規を遵守するための行為であっても、米国での競争に影響を与えるものであれば、米国の競争法（反トラスト法）の規制の対象となりうることを意味している。

このため、化学物質に関する情報提供にあたっては、関連する国の競争法（独占禁止法等）に触れるものでないかについて注意が求められる。このことを受けて、競争法の抵触の懸念があるために、情報提供に消極的となる企業もある。

これに加えて、情報提供の対象となる情報がその保有者にとって重要な情報であるために、営業秘密の保護を理由に情報提供を拒む企業もある。これによりサプライチェーン上の情報提供が円滑に行われないこともある。この際、営業秘密の提供を求めることや、営業秘密を理由に提供を行わないことが、営業秘密の保護を定める法⁷に抵触するかが問題となる。

⁴主な法典としては、日本では独占禁止法が、欧州連合においてはリスボン条約（欧州連合の機能に関する条約、2009 年 12 月 1 日発効）101 条、同 102 条が、米国においては一般に反トラスト法と呼ばれるシェーマン法、クレイトン法、連邦取引委員会法が挙げられる（公正取引委員会 HP>世界の競争法、<http://www.jftc.go.jp/worldcom/html/top.html>（2011 年 1 月 5 日アクセス））。

⁵ European Chemical Agency, *Guidance of Data Sharing*, 2007, available at http://guidance.echa.europa.eu/docs/guidance_document/data_sharing_en.pdf (accessed 5th Jan.2011).

⁶ Ibid. at 89.

⁷ 日本では不正競争防止法が、イギリスではコモンローおよび 2006 年詐欺法（ただし刑事罰のみ）、ドイツではドイツ不正競争防止法が、アメリカでは連邦経済スパイ法や統一営業秘密法を参照した各州法が該当する。

しかし、これまで法的な論点は整理されていなかった。このため、たとえば、法務人材が十分でない企業では法との抵触に関する誤解により、サプライチェーン上での情報提供を結果的に阻害する運用が行われている場合もあるとの指摘もある。

そこで、ここでは競争法および営業秘密保護関連法との抵触についてケースごとに基礎的な論点も含めて整理を行う (0)。加えて、営業秘密の保護との関係では円滑な情報提供を実現する運用が必要であることから、円滑な情報提供の方法の一例を検討する (0)。

5.2 競争法（独占禁止法等）および営業秘密保護関連法との抵触について

ここでは、競争法（独占禁止法等）および営業秘密保護関連法との抵触が問題となるケース、または、それを懸念する声があるケースごとに法的論点の明確化を行う。とくに、競争法（独占禁止法等）については通常、事案ごとの判断がなされるものである。ここでは法的な観点からいかなる場合に問題となりうるかについて可能な限りの絞り込みを行うことを主眼とした。

ここでの整理については、以下の4点の限界がある。

- ・ 検討は、日本の独占禁止法、不正競争防止法に関する文献、および、欧州連合の競争法、米国の反トラスト法に関する主要な文献の調査に基づき行った。本調査の結論は行為の適法性に関する日米欧の法曹関係者、競争法当局の公的な見解を示すものではない。
- ・ 検討は、コスト面などのビジネス上の観点については踏み込んでいない。このため、検討結果として示すものはコンプライアンスに資するものであっても、円滑な情報提供において最良の解と言えない場合がある。
- ・ 物質情報交換フォーラム（SIEF）を形成して情報共有を行う場合については、競争法（独占禁止法等）との関係が問題となるが、既に検討されているところ⁸であり、ここでは言及しない。
- ・ サプライチェーンがグローバル化していることを踏まえると、情報提供の直接の相手方が所在する様々な国の法との抵触関係の調査が実務上は必要である。しかし、ここでの検討は主に日本法からの検討に留まっている。
- ・ 欧米についてはこれらが法に抵触することが明らかな事例があった場合にその紹介を行うことを企図し⁹、文献調査を実施したが、適切な事例や研究文献に行き当たらなかった¹⁰。なお、文献調査の限りでは競争法に関する論点に言及するものはすべて

⁸ Cefic REACH Competition Law Compliance Guidance、『EU 化学品規制 REACH に係わる独占禁止法対応マニュアル』参照。

⁹ これは、とくに競争法において、欧米は事例毎の判断を重視し、判断基準の定式化は実務上の解釈に委ねられているため、その調査は容易でなく、また時としてミスリードとなる場合があるためである。

¹⁰ 調査手法は以下の2通りである。(1)米国を中心とする法律文献（審決、判決、法学に関する論文を含む）データベースの Lexis/Nexis において、以下の条件を満たす英語文献：(("chemical" or ("REACH" and ("TSCA" or "toxic substance"))) and ("antitrust" or "competition law"))、(2)欧米を中心とする学術論文

SIEF 上での情報共有を前提としていた¹¹。欧州域外のみを直接の取引先とし、欧州への輸出のための情報共有に直接的な義務を持たない企業がサプライチェーン上にあることを前提とした議論が行われていないか、相対の行為についての競争法との抵触は大きな問題となりえないものとして認識されている可能性がある。

なお、本報告書においてはサプライチェーンの特定の立場に立たず、法律に関わる論点となる立場の側からの記述を行う。

(1) 競争法（独占禁止法等）に関する論点について

22 相手方企業が提供を望まない情報の提供を、優越的な地位に立つ者が求める場合（競争法との抵触の有無の検討）

【想定事例】

○川下企業である X_1 社は、自社にモノマーP を納入する Y_1 社（ X_1 社にとってサプライチェーン上の上流に位置する企業）に対して、P の成分情報や P に用いられている調剤の供給元の情報の提供を求めた。 Y_1 社にとって P の成分情報やその調剤の供給元は提供したくない情報であったが、 X_1 社は有力な取引先であったので、これを受け容れた。

○川下企業である X_2 社は、自社にモノマーQ を納入する Y_2 社（ X_2 社にとってサプライチェーン上の上流に位置する企業）に対して、Q の成分情報の提供を求めた。 Y_2 社にとって P の成分情報は提供したくない情報であったが、 X_2 社は有力な取引先であり、しかも提供に応じない場合、取引条件を不利にすると述べたため、これを受け容れた。

○川上企業である X_3 社は、自社の調剤 R を購入する Y_3 社（ X_3 社にとってサプライチェーン上の下流に位置する企業）に対して、R の用途情報と R の販売先情報の提供を求めた。 Y_3 社にとって P の成分情報やその調剤の供給元は提供したくない情報であったが、 X_3 社は有力な取引先であったので、これを受け容れた。

【調査における結論】

日本では、相手方が望まない情報提供を求める行為が独占禁止法上問題となった例は見られない。ただし、取引の相手方に対して優越的な地位に立つ者が、自己を利し、あるいは、相手方にとって不利益となる情報提供の要求（例えば、情報提供拒否の代わりに取引条件を不利にするようなことなど）をして、これが正常な商慣習に照らし

（学術関連のペーパーも含む）書誌データベースである Google Scholar において、上記の条件を満たす英語文献。

¹¹ たとえば、欧州に拠点を置く法律事務所のニューズレターは専ら欧州域内の企業を想定しているためか、情報共有は SIEF 上でのみ行われる前提で解説を行っている（Yves Botteman & Dareen Abrahams, “REACH: Key Competition Issues”, EU Competition Briefing (June 2009), available at the website of the Steptoe & Johnson LLP.）。また、同様にコンソーシアムでの情報共有における競争法上の論点のみを分析したものとして、Jean-Phillipe Montfont, “REACH Consortia Without Breaching Competition Law”, Chemical Watch, European Business Briefing (February 2009)。

て不当と評価される余地があるのであれば独占禁止法上問題となりうるということになる（独占禁止法2条9項5号ハ）が、現在まで学説上も実務上も見解は示されていない。社会公共的な目的の達成に不可欠なものとして違法とされない範囲がどこまでであるのかについて今後の検討が必要である。

日本においては、情報の提供を求める者が市場で相対的に優越的な地位¹²にあるに、その地位を利用して正常な商慣習に照らして不当な行為を行っているか否かが問題となる（独占禁止法2条9項5号＝優越的地位の濫用）。また、また、下請代金支払遅延等防止法（以下、下請法と略称する）上の下請取引の関係にある場合には、不当な経済上の利益の提供要請（下請法4条2項3号）に該当する可能性もある。以下でそれぞれについて検討を行う。

優越的地位の濫用に関する検討

まず、優越的地位の濫用に関しては、組成情報にせよ販路情報にせよ、その提供を求めることは、「不利益な取引条件の設定または変更・実施」（独占禁止法2条9項5号ハ）にあたる余地がある。これについては、違法になりうる行為として一般に代金の支払いや取引の縮小・停止が挙げられるのみ¹³で、情報提供を強要する行為が含まれるとする考え方はこれまでのところ見られないものの、公正取引委員会のガイドラインによると違法となる余地が明示的に残されている（「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」第42.(3)¹⁴）。

これに加えて、想定事例の一つにあるような、特定の情報の提供を拒んだ場合に、優越的な地位を利用して取引条件を不利にする場合には、優越的地位の濫用となりうる場合があるものと考えられる。

これらの場合、問題となる行為が正常な商慣習に照らして不当であるかが問題となる。この判断を上記のような事例においていかに行なうかについて日本の公正取引委員会の見解は示されていない。しかし、一般的には、法令の遵守のためである場合や、社会公共的な目的のためである場合については、公正な競争を阻害するものではない（独占禁止法上違法としない）と判断する材料になるとされている¹⁵。想定事例について当てはめれば、当該情報の提供が化学物質管理のための法規制を遵守するという目的を有し、そのため、さ

¹² 「優越的な地位」とは、相対的に優越することにより、相手方に不当に不利益を課しうるような場合の取引上の地位を指すものとして理解されている（根岸哲＝舟田正之『独占禁止法概説 第4版』（有斐閣、2010年）293-295頁）。

¹³ 根岸哲（編著）『注釈独占禁止法』（有斐閣、2009年）507頁〔根岸哲〕。

¹⁴ ガイドラインは以下のように規定する。「取引上の地位が相手方に優越している事業者が、正当な理由がないのに、取引の相手方に対し、発注内容に含まれていない、金型（…中略…）等の設計図面、特許権等の知的財産権、従業員等の派遣以外の役務提供その他経済上の利益の無償提供を要請する場合であって、当該取引の相手方が今後の取引に与える影響を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる」

¹⁵ 根岸哲＝舟田正之・前掲注 93頁、白石忠志『独占禁止法 第2版』（有斐閣、2009年）403頁。

らには、化学物質管理という社会公共的な目的の達成に不可欠であって、その実施の態様も相当である限りは、公正な競争を阻害せず、「正当な商慣習に照らして不当」ではないと判断される可能性があると思われる。

そのような判断がされた例として、優越的地位の濫用が問題となった場面ではないものの、事業者団体が自主的な安全基準を定め、形式的には独占禁止法に抵触する行為（問題となった事例では共同の取引拒絶が争点となった）を行った場合であっても、当該安全基準の内容および実施方法が社会公共的な目的を達成するために合理的なものであり、実施方法が相当である場合は独占禁止法に違反しない余地があると認めた裁判所の判断が存在する¹⁶。

もっとも、化学物質安全のための法規を遵守するものとして行う情報提供の養成や、それに従わない取引相手に対する不利益な取扱が違法となり得ないか否かについては、今後の研究が必要なところであり、また、公正取引委員会においても見解を示すことが、円滑な情報提供のために望まれる。

これに関連して、法律上は明示的に提供することは求められていないが、複雑化するサプライチェーンの中で各社のコンプライアンスを達成するためには、必然的に求められる情報（例えば、自社の輸出先国の法規制を遵守するためには必要な情報ではないが、自社のサプライチェーン上の企業の輸出先において必須の情報）の提供も問題となりうる。これについては前述の社会公共的な目的の達成に不可欠な行為に対して、公正な競争を阻害するものではないとの判断が成り立ちうると考えられる。

下請法上の不当な経済上の利益の提供要請に関する検討

次に、下請法上の下請取引の関係にある場合、すなわち、資本金 3 億円以上の親事業者が資本金 3 億円以下の下請事業者に製造委託を行う場合、または、資本金 1 千万円以上 3 億円以下の親事業者が資本金 1 千万円以下の下請事業者に製造委託を行う場合には、不当な経済上の利益の提供要請にあたるか否かが問題となる。問題となる製造委託の場면을例示すると以下の通りである。

- 川下企業から川中企業等への部品の製造委託
- 川中企業から川上企業等への調剤等その他原材料の製造委託
- 川上企業から川中企業等への調剤等の製造委託
- 川中企業から川下企業等への部品・最終製品の製造委託

不当な経済上の利益の提供要請の禁止は「下請代金の支払いとは独立に金銭提供または労務提供の禁止」を行う趣旨と理解されており¹⁷、情報提供行為の要求はこれまで違法な行為として認識されたことはない。もっとも、情報が経済的な価値を持つ場合には、その要求行為は常に違法でないということは難しい。

¹⁶ 東京地方裁判所平成 9 年 4 月 9 日判決 公正取引委員会審決集 44 巻 635 頁以下（エアーソフトガン事件）。

¹⁷ 鈴木満『新下請法マニュアル』（商事法務、2004 年）204 頁。

この点に関して、下請法では「下請事業者の利益を不当に害して」いることが求められており（下請法 4 条 2 項）、このような行為が不当な行為であるかが問題となる。この論点について日本の公正取引委員会の見解も学説も見られないが、一般的に考えると、優越的地位の濫用で検討したような社会公共的な目的の達成との関係が考慮される余地があると思われる。

関連する論点

なお、営業秘密にあたる情報の提供を求める場合において営業秘密保護に関する法との抵触が生じるか否かは、後述（1.2.（3）26）する。また、取引先情報を得た上で当該取引先と直接取引をし、相手方を排除するために取引を拒絶することは別の論点となるため、後述（1.2.（3）24）する。

23 相手方企業にとって必要な情報の提供を優越的な地位に立つ者が拒む場合や、提供の拒否により相手方等に損害を与える場合（競争法との抵触の有無の検討）

【想定事例】

〇川中企業である X_1 社は、自社にモノマー P を納入する Y_1 社（ X_1 社にとってサプライチェーン上の上流に位置する企業）から、P の用途情報と P の販売先情報の提供を求められた。P の販売先情報を提供すると、販売先と Y_1 社が直接取引し X_1 社が排除される可能性があったため、 X_1 社はその提供を拒否した。なお、 X_1 社は Y_1 社より相対的に優越的な地位にあった。

〇川上企業である X_2 社は、自社の調剤 Q を購入している Y_2 社（ X_2 社にとってサプライチェーン上の下流に位置する企業）から、Q の成分情報の提供を求められた。Q の成分情報は A 国への輸出にあたって必須の情報であることを X_2 社は知っていたが、自社の競争力を維持することを理由にその提供を拒否した。なお、 X_2 社は Y_2 社より相対的に優越的な地位にあった。

〇川上企業である X_3 社は、自社の調剤 R を購入している Y_3 社（ X_3 社にとってサプライチェーン上の下流に位置する企業）から、R の成分情報の提供を求められた。Q の成分情報は営業秘密であったため、その提供を拒否した。R と代替可能な調剤が存在しなかったため、 Y_3 社は R の使用を避けることができない製品を A 国で販売することができなくなり損害を被った。

【調査における結論】

提供の拒否により相手方に損害が発生するような場合は、当該行為が正常な商慣習に照らして不当と評価される余地があるのであれば独占禁止法上問題となりうる（独占禁止法 2 条 9 項 5 号ハ）。ただし、この点について、現在まで学説上も実務上も見解は示されていない。

また、情報提供の拒否の結果として相手方が取引できなくなる場合、拒否行為が市場の独占などを目的としている場合には単独の取引拒絶として独占禁止法上問題となる（「不公正な取引方法」2項）が、化学物質安全に関する規制の遵守を目的としている場合には違法となるとは考えにくい。

日本においては、情報の提供を拒む者が市場で相対的に優越的な地位にある場合に、その地位を利用して正常な商慣習に照らして不当な行為を行っているか否か（独占禁止法2条9項5号＝優越的地位の濫用）が問題となる。また、情報の提供を拒む者の市場での地位にかかわらず、情報提供の拒否によって取引先の取引ができなくなる場合に、間接の取引拒絶と評価できるか否か（「不公正な取引方法」2項）が問題となる。以下でそれぞれについて検討を行う。

優越的地位の濫用についての検討

まず、優越的地位の濫用については、一般に情報提供を拒む行為は、これまで優越的地位の濫用として典型的に認識されてきた行為類型に含まれていない。

しかし、提供の拒否により相手方に損害が発生するような場合は、取引の実施について相手方に不利益を与えること（「不利益な取引条件の設定または変更・実施」（独占禁止法2条9項5号ハ））と解釈できる余地がある可能性がある。だが、この点に関する解釈は学説上も実務上も示されていない。今後のさらなる検討が必要である。

ただし、前述（1.2.（3）22）の化学物質安全に関する規制の遵守のために情報提供を要求する場合と異なり、規制を遵守するための行為とは評価しがたいため公共の利益に叶うとして違法となり得ない余地が広いとは考えにくい。

単独の取引拒絶についての検討

次に、単独の取引拒絶については、独の事業者で行う取引拒絶については、「競争者の事業活動を困難にさせる恐れがある場合」と「独占禁止法上違法または不当な目的を達成する手段として用いられる場合」の二種に大別されると考えられてきた¹⁸。

情報提供の拒否が市場の独占などを目的としている場合には、「独占禁止法上違法または不当な目的を達成する手段として用いられる場合」であると評価され、独占禁止法上違法な行為と判断される余地があると考えられる。

他方、化学物質安全に関する規制の遵守を目的とする場合には、そもそも単独直接の取引拒絶についてはこの種の行為自体が、不公正な取引方法に該当して違法となる場合が例外的であると指摘されていること¹⁹、「競争者の事業活動を困難にさせる恐れがある場合」

¹⁸ 公正取引委員会『不公正な取引方法に関する基本的な考え方』（1982年）。

¹⁹ 根岸哲・前掲注359頁。

については、公正取引委員会のガイドライン²⁰が挙げたような違法と判断すべき事情を伴うことは少ないだろうこと、上で述べたように社会公共目的の達成を理由としていることからしても合法とされる可能性があることから、独占禁止法上違法となる場合は極めて限定的であると考えられる。

化学物質安全に関する規制の遵守を目的としている限り、不当な取引拒絶にあたる場合は考えにくい。

24 競争相手に有利となる情報（供給元や販売先情報等）の提供を直接的・間接的にする場合、さらに、受領した情報を元に相手方を排除して相手方の取引先と直接取引を行う場合（競争法との抵触の有無の検討）

【想定事例】

○川上企業である X_1 社は、自社の調剤 P を購入する Y_1 社（ X_1 社にとってサプライチェーン上の下流に位置する企業）に対して、 P の用途情報と P の販売先情報の提供を求め、これを受領した。 P の販売先情報の提供を受けると、 X_1 社が販売先と直接取引し Y_1 社をサプライチェーンから排除することができる可能性があった。

○川下企業である X_2 社は、自社に調剤 R を供給する商社の Y_2 社（ X_2 社にとってサプライチェーン上の川中に位置する企業）に対して、 R の供給元の情報の提供を求め、これを受領した。 R の供給元情報の提供を受けると、 X_2 社が供給元と直接取引し Y_2 社をサプライチェーンから排除することができる可能性があった。

○川中企業である X_1 社は、自社にモノマー P を供給する Y_1 社（ X_1 社にとってサプライチェーン上の上流に位置する企業）に対して、 P の成分情報と使用している調剤の供給元の情報の提供を求め、これを受領した。その後、 X_1 社は、自社のサプライチェーン上の川下企業に位置し、 P を用いた X_1 社の製品を使用する Z_1 社からの求めに応じ、 P の成分情報を提供した。なお、 Z_1 社と X_1 社との間には競争関係にある。

○川中企業である X_2 社は、自社のモノマー Q を購入する Y_2 社（ X_2 社にとってサプライチェーン上の下流に位置する企業）に対して、 Q の用途情報と Q の販売先情報の提供を求め、これを受領した。その後、 X_2 社は、自社のサプライチェーン上の川上企業に位置し、 Q に使用する調剤を供給する Z_2 社からの求めに応じ、 Q の用途情報と Q の販売先情報を提供した。なお、 Z_2 社と X_2 社との間には競争関係にある。 Q の販売先情報を得れば、 Z_2 社は競争上有利な立場に立つことができる。

【調査における結論】

供給元や販売先等（市場占有率や販売価格情報を含む）の情報を競争者間で交換する行為は、日本では直ちに独占禁止法に反しないものの、いわゆるカルテル（不当な取

²⁰ 1991年に制定された「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」（いわゆる流通取引慣行ガイドライン）。

引制限。独占禁止法 3 条) の有力な証拠として認定される可能性があり避けるべきとされている。このことからすると、上記事例のうち、第 3、第 4 の事例については、慎重な対応が必要と考えられている。なお、供給元や販売先等情報が川中企業により競争相手に提供される行為については一般的にカルテルの要件を充たさないと考えられる。

他方で、どの企業と取引し、どのようなサプライチェーンを構築するかは、独占禁止法上、自由であるべきと考えられている。このことは、情報を利用しながらサプライチェーンを構築し、その過程で一定の企業との取引を停止する場合についても同様であると考えられる(事例 1・2)。

SIEF 内部では競争関係にある複数の企業内での供給元や販売先情報(取引先情報)の共有を行うことは、市場分割につながる行為として競争法上違法となる可能性が指摘されている。同様の抵触が相対の情報提供で生じうるか検討する。

まず、SIEF 外で、川上企業の供給元情報を川下企業が受領する行為や、川下企業の販売先情報を川上企業が受領する行為など、垂直の関係での情報活動が独占禁止法上違法となるかについては、少なくともこれまでの日本の独占禁止法の運用上、問題となった事例はなく、学説上も問題となるものとして認識されていない。

他方で、供給元や販売先等(市場占有率や販売価格情報を含む)の情報を競争者間で交換する行為は、日本では独占禁止法に直ちに違反するものではないものの、その後に市場分割と受け取られかねない行動が行われた時にいわゆるカルテル(不当な取引制限。独占禁止法 3 条)の有力な証拠として認定される可能性があり避けるべき行為とされている。

上記の事例のうちでは、第 3・第 4 の事例が、これに相当する。

ただし、実務においては、取引制限に関する競争者間の暗黙ないし明示の合意が必要であるとされているため、川中企業により情報が提供された場合には、独占禁止法上の問題は無いと考えられる。

なお、受領した情報を元に、相手方を排除して相手方の取引先と直接取引を行う場合(例えば、商社が介在している場合において、当該商社をいわゆる「中抜き」する行為)についても、少なくともこれまでの日本の独占禁止法の運用上、問題となった事例はなく、学説上も問題となるものとして認識されていない。そもそも事業者の取引先選択は自由競争の前提であるとされている²¹。このことから、第 1・第 2 の事例は、情報の目的外使用などとして問題とはなりえても、独禁法との関係では問題を生じさせないものと思われる。

当該情報を契機に、供給元と川下企業の合併、販売先と川上企業の合併が生じた場合は、別途、企業結合規制に服することになる。ただし、いわゆる垂直型の統合に該当し、競争

²¹ 根岸哲・前掲注 359 頁。

者間での統合（水平型の統合）に比べ独占禁止法上の問題になることは少ないとされている²²。

25 川上に供給元指定をする場合（競争法との抵触の有無の検討）

【想定事例】

〇川下企業である X_1 社は、自社に調剤 P を供給する商社の Y_1 社（ X_1 社にとってサプライチェーン上の川中に位置する企業。P を Z_a 社、 Z_b 社より調達。）に対して、P の成分情報と供給元の情報の提供を求め、これを受領した。成分情報を見た X_1 社は、 Y_1 社に対し Z_b 社から調達した P を自社に供給しないように求めた。これを受けて、 Y_1 社は Z_b 社との取引自体を終了させた。

【調査における結論】

日本では供給元指定が独占禁止法と抵触するとされた事例や実務上の運用、学説は見られない。ただし、結果的に排除された供給元と自社が競争関係にある場合は排他的取引として問題となる余地があるが、現在まで学説上も実務上も見解は示されていない。

想定事例のように川上企業を排除する行為については、排除型の私的独占（独占禁止法 3 条）や、間接の取引拒絶（「不公正な取引方法」2 項）、に該当するか否かが問題となる。排他条件付取引（「不公正な取引方法」11 項）に該当するのではないかという疑義も生じそうである。以下でそれぞれについて検討をする。

排除型の私的独占および排他条件付取引について

排除型の私的独占について、公正取引委員会が示す「排除型私的独占に係る独占禁止法上の指針」では、具体的に問題となりうる典型的な類型として、(a)「商品を提供しなければ発生しない費用を下回る対価設定」、(b)「排他的取引」、(c)「抱き合わせ」、(d)「供給拒絶・差別的取扱い」が挙げられている。

一般的に供給元を指定することは、上記の独占禁止法違反となりうる典型的な類型に含まれていない。また、学説上も問題視しているものは見られない。しかし、結果的に排除された川上企業（上記事例であれば Z_b 社）と、自社（上記事例であれば X_1 社）の間に商品の供給（上記事例であれば P）を巡って競争関係があり、かつ、当該商品（事例であれば P）を供給する者が他に存在しない場合（「排除型私的独占に係る独占禁止法上の指針」12 頁）、排他的取引として独占禁止法 2 条 5 項、不公正な取引方法 11 項（排他条件付取引）に該当するとされる可能性が考えられる（なお、他に当該商品を供給する者が存在している場合、

²² 金井貴嗣＝川濱昇＝泉水文雄（編著）『独占禁止法 第 3 版』（弘文堂、2010 年）224 頁〔武田邦宣〕。

専ら商品の供給を巡る競争者（事例であれば Z_b 社）を名指しして取引しないようにさせているのであれば後述する間接の取引拒絶の問題ともなりうる）。

この場合、行為者（上記事例であれば X₁ 社）の市場における地位や、競争者（上記事例であれば Z_b 社）の市場における地位、さらには、行為の態様を総合的に勘案した上で違法性が判断される。この点についての公的な見解や学説は明らかではないが、一般に、行為者（上記事例であれば X₁ 社）が事業活動を継続していく上で供給元指定が不可欠な場合は、排除行為として評価されにくい方向に判断される可能性があると思われる。

排他条件付取引について

排他条件付取引について、一般に(a)供給者が相手方に対し自己の商品のみを販売することを条件として取引すること（典型例として専売店制）、(b)供給を受ける者が相手方から全ての商品を一手に受け入れることを条件として取引をすること（典型例として一手販売契約）、(c)取引等自社間で相互に相手方とのみ取引すること（典型例として一地域専売店制）が挙げられる²³。

想定事例のような場合はこのいずれにも該当しない。

間接の取引拒絶について

間接の取引拒絶については、前述の検討（エラー! 参照元が見つかりません。）が当てはまる。すなわち、情報提供の拒否が市場の独占などを目的としている場合には独占禁止法上違法な行為と判断される余地があると考えられるが、化学物質安全に関する規制の遵守を目的とする場合には独占禁止法上違法となる場合は極めて限定的であると考えられる。

（２） 営業秘密保護関連法に関する論点について

26 相手方企業が営業秘密と主張する情報の提供を求める場合（営業秘密保護関連法との抵触の有無の検討）

【想定事例】

○川下企業である X₁ 社は、自社にモノマー P を納入する Y₁ 社（X₁ 社にとってサプライチェーン上の上流に位置する企業）に対して、P の成分情報の提供を求めた。Y₁ 社にとって P の成分情報は営業秘密であったが、提供に応じた。

○川上企業である X₂ 社は、自社の調剤 Q を購入している Y₂ 社（X₂ 社にとってサプライチェーン上の下流に位置する企業）に対して、Q の用途情報と Q の販売先情報の提供を求めた。Y₂ 社にとって Q の販売先情報は、当該販売先と販売について秘密にする旨の契約が締結されていたために営業秘密であった。

【調査における結論】

²³ 根岸哲＝舟田正之・前掲注 266-268 頁。

（すでに検討したように、優越的な地位に立つ者が情報の提供を求める場合でなければ）営業秘密にあたる情報であっても提供を求める行為自体は営業秘密の保護に関する法（不正競争防止法等）に抵触せず、違法な行為ではない。

提供にあたって秘密保持契約を締結した場合、提供された情報を契約に反して開示すると、民事上の責任（損害賠償責任等）が発生するだけでなく、不正競争防止法（日本）、各州の営業秘密の保護に関わる法（米国）、各国の営業秘密保護に関する法（欧州）に反することとなる場合もある。

営業秘密保護に関する法は営業秘密の不正な取得や開示行為を問題にしているのみであり、営業秘密であると主張されている情報の提供を求める行為は、営業秘密保護に関する法に抵触するものではない。他方で、相対関係の中で営業秘密を強制的に開示させることもできない（ただし、法で強制的な開示を求めている情報については例外である）。

情報の提供を受ける際、通常は、秘密保持契約（NDA）を締結することになる。情報の受領者がこの契約に反して情報を漏洩、開示した場合には、契約に基づく民事上の責任（損害賠償、情報開示行為の差止）が発生する。

これに加えて、何らかの害意を有して秘密保持契約を破り第三者に開示したような場合には、日本では不正競争防止法の、欧米では各国または各州の営業秘密保護法に基づく、損害賠償や情報開示行為の差止が求められることもある。また、場合によっては刑事処分も受けうる。例えば、日本では不正の利益を得る目的や情報を提供した者に損害を加える目的で第三者に開示する行為が禁止されている（不正競争防止法 2 条 1 項 7 号）。

もっとも、NDA を多数の取引先と締結する必要が生じること、さらに、秘密保持の精度をより高めるためには取引先を超えて自社の製品のサプライチェーン上の企業全てと秘密保持契約を結ぶ必要性が発生することなど、効率的で円滑な情報提供という観点からは不十分な側面がある。このことへの対応策については後述（0）する。

また、データがサプライチェーン上で集約され、また、コンバートされていく中で、NDA でその秘密保持を求めることは現実的な手段ではないとの批判もある。

なお、情報提供元の企業が、当該情報について営業秘密としての管理を行っていない場合²⁴、提供先からの第三者への漏洩に対しては、NDA 等の契約に基づく責任の追及はできるが、当該情報の使用の停止や不正競争防止法に基づく損害賠償請求はできなくなる²⁵。

ただし、情報提供を求める企業が相手方より優越した地位にある場合や受領した情報を情報提供元の競争相手に提供する場合は、営業秘密の保護以外の論点が考えられる。これらは、前述の「1.2.（3）23」、「1.2.（3）24」で検討した。

²⁴ たとえば、日本では情報を秘密指定しアクセスできる者を制限すること、物理的な管理や技術的な管理を施すことが望ましいとされている（経済産業省『営業秘密管理指針（改訂版）』（2010 年））。

²⁵ より厳密には営業秘密として必要な秘密管理性を欠くと訴訟において認定された場合に、不正競争防止法等による保護が受けられない。

27 営業秘密の保護を理由に取引先に情報提供を行わない場合（営業秘密保護関連法との抵触の有無の検討）

【想定事例】

○川中企業である X_1 社は、自社にモノマーPを納入する Y_1 社（ X_1 社にとってサプライチェーン上の上流に位置する企業）から、Pの用途情報とPの販売先情報の提供を求められた。Pの販売先情報を提供すると、販売先と Y_1 社が直接取引し X_1 社が排除される可能性があったため、当該情報は自社内で営業秘密として扱っていないにもかかわらず X_1 社はその提供を拒否した。

○川上企業である X_2 社は、自社の調剤Qを購入している Y_2 社（ X_2 社にとってサプライチェーン上の下流に位置する企業）から、Qの成分情報の提供を求められた。Qの成分情報はA国への輸出にあたって必須の情報であることを X_2 社は知っていたが、自社の営業秘密であることを理由にその提供を拒否した。

【調査における結論】

（後述する相手方企業にとって必要な情報の提供を優越的な地位に立つ者が拒む場合や、提供の拒否により相手方等に損害を与える場合を除き）営業秘密の保護を理由に情報提供を行わない行為は、仮に営業秘密としての管理実態を伴っていない場合であっても営業秘密の保護に関する法（不正競争防止法等）に抵触しない。ただし、近年の化学物質安全情報伝達において積極的な情報提供が求められている事を鑑みると、営業秘密として開示を制限すべき情報について絞り込みを行っておくことや、知的財産戦略の見直しを行うことが望ましい。

営業秘密保護に関する法は営業秘密の不正な取得や開示行為を問題にしているのみであり、営業秘密の開示を拒む行為は営業秘密保護に関する法（不正競争防止法等）に抵触しない。また、仮に営業秘密としての管理実態が無いとしても、営業秘密であると主張する行為は営業秘密保護に関する法に抵触しない。

なお、他国で開示している情報を自国で秘密と主張する例もあることが指摘されている。一般に営業秘密として保護を受けるためには非公知であることが求められ、仮に国外において開示しているのであれば営業秘密として保護の対象では無くなる。上記の通り、このような情報であってもその提供を拒むことは営業秘密保護に関する法には抵触しないが、情報を必要とする者が当該国で開示されている情報にアクセスをする必要が生じるなど、情報提供におけるコストを増加させることとなることには配慮が望まれる。

ところで、近年、諸外国で化学物質安全情報に関する営業秘密としての非開示について消極的な見解も見られるようになって来ている。例えば、米国では、米国環境保護監察総監室が提出した報告書²⁶において、健康と安全に関わるデータを営業秘密として開示の対象

²⁶ Office of Inspector General of the U.S. Environmental Protection Agency, *EPA Needs a Coordinated*

外とすることに疑問が示されており、また、化学物質安全法（TSCA）の改正法案の中で、物質の化学的同一性に関する情報を営業秘密として開示の対象外とすることを困難にする内容が含まれているとの報告もある²⁷。

そうであるならば、真に自社にとって保護すべき情報は何かを改めて検討し、知的財産戦略の見直しを図ることも対応策となる。

また、秘密保持契約を締結するなどにより秘密であることの管理ができていれば、仮に取引先に提供したとしても、当該取引先からの漏洩や無断での第三者への開示に対して差止請求や損害賠償請求ができる。ただし、上述（1.2.（3）26）のとおり、秘密保持契約を多数の者と締結することによる事務的な負担が生じるという難点がある。

なお、相手方企業にとって必要な情報の提供を優越的な地位に立つ者が拒む場合や、提供の拒否により相手方等に損害を与える場合は、営業秘密の保護以外の論点が考えられる。この点は、前述の「1.2.（3）22」で検討した。

このとき、営業秘密にあたる情報提供の拒否が独占禁止法 21 条²⁸に基づき、独占禁止法上常に違法とされないかが論点となる²⁹。この点について、公正取引委員会のガイドラインは、「行為の目的、態様、競争に与える影響の大きさも勘案した上で、事業者に創意工夫を発揮させ、技術の活用を図るという、知的財産制度の趣旨を逸脱」していると評価出来る場合には、独占禁止法上違法となる場合があることを明示している（「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」第 2）。このため、営業秘密を理由に情報提供を拒否した場合にも、独占禁止法の適用は除外されず、優越的地位の濫用などの独占禁止法上の問題が生じうると言うことができる。

（3）小括

まず、行為ごとに競争法（独占禁止法等）との抵触を整理すると以下のとおりである。

- ・ 規制に対応するために情報伝達が必要になる場合においては、市場分割を行う意思がない限り、情報伝達を能動的に行う行為は競争法上の問題となることは考えづらい。とくに、組成情報については市場分割につながることは想定しがたい。
- ・ サプライチェーン上の企業に情報伝達を要求する場合においては、自社が相手方に対して取引上優越的な地位に立っている場合に日本の独占禁止法上問題となりうる余地が残されている。もっとも、この点は、正常な商慣習に照らして不当と評価で

Plan to Oversee Its Toxic Substances Control Act Responsibilities, 2010, available at <http://www.epa.gov/oig/reports/2010/20100217-10-P-0066.pdf> (accessed Jan. 14, 2011).

²⁷ Lynn L. Bergeson, “TSCA Reform: Legislative Action Begins”, *Environmental Quality Management*, Autumn 2010, available at <http://www.environmental-expert.com/resultEachArticlePDF.aspx?cid=4280&codi=218420> (accessed Jan. 14, 2011).

²⁸ 以下の通り規定している。「この法律の規定は、著作権法、特許法、実用新案法、意匠法又は商標法による権利の行使と認められる行為にはこれを適用しない。」

²⁹ なお、不正競争防止法により保護される営業秘密についても独占禁止法 21 条に含まれると解釈されている。公正取引委員会のガイドラインもその解釈を前提としている（「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」第 1-2）。

きるか否かが論点になり、公共の利益に叶うものであれば、不当とされる余地は少ないようにも思われる。これまで検討が行われた論点ではないため、今後の更なる検討が必要である。

- ・ また、提供された販路情報を基に供給元指定を行うことについては排除型の私的独占や排他条件付取引、間接の取引拒絶にあたるか否かについては、公共の利益に叶う行為であるかが論点となると考えられるが、これまで検討が行われてはいない。今後の更なる検討が必要である。

次に、組成情報と販路情報の別で整理をすると、特に販路情報の提供を受ける場合において、競争法上論点となりうる事象が多く挙げられた。これらは主に垂直統合や不公正な取引方法という取引拒絶にあたる可能性がある。販路情報の提供を受ける必要性が生じる場合は、現在の化学物質安全に関する規制の中では REACH8 条への対応のために川上側が行うものと考えられ、川下企業側が主体となった情報伝達や、川上側からの組成情報の情報伝達では論点となることは考えにくい。

また、本調査の範囲内において、情報を能動的に伝達する行為、特に組成情報を公開することに関しては、既に述べた通り法的な課題は考えにくい。

他方、営業秘密保護に関する法律（不正競争防止法等）について見れば、営業秘密にあたる情報であるからといって、その提供の要求が違法な行為にあたるとはいえない。当該情報が営業秘密であった場合には適切な管理が必要であるが、サプライチェーン間の情報共有の円滑化の観点からは、営業秘密として定義する範囲を限定的とし、その他の情報を原則公開化することが有用と考えられる。

5.3 営業秘密の効率的な保護と円滑な情報提供の両立のための運用

ここでは、営業秘密の効率的な保護と円滑な情報提供を両立するための運用について、論点の整理を行う。

（１） 必要な情報の密度やクリティカルな営業秘密の明確化

既に検討した通り、サプライチェーンの中で、営業秘密として取り扱うべきものの範囲について、共通の認識があれば円滑な情報提供を行いやすい。しかし、業界による違いや、各社の競争力の源泉が異なることを考慮すると、営業秘密の範囲が異なっていることはやむを得ないものであり、その共通認識を持つことは必ずしも容易でない。具体的な事例として以下あげられる。

成分情報に関する営業秘密としての取り扱いについて

- ・ 化学品について営業秘密として取り扱われている情報の種類は極めて膨大である。
- 販売先情報について

- ・ 原材料（調剤、モノマー等）の製造工場による微妙な違いが機能に大きな影響を与える場合などにおいて、川下企業が、自社の競争力を守るため取引関係の存在を秘密にすることを供給元（川上企業、川中企業）に要請している場合がある。

28 保護すべき情報の絞り込みの必要性

しかし、米国で営業秘密として開示の対象外とすることができる情報に制限をかけることが議論されていることを踏まえると、今後、自社で営業秘密として扱っている情報がそのように扱うことができなくなる可能性がある。

これに加えて、提供が必要な情報について営業秘密としての秘密管理性を保護するために、秘密保持契約を締結して提供している場合においても、サプライチェーン上での保護を実効的にするためには、取引先を超えて自社の製品のサプライチェーン上の企業全てと秘密保持契約を結ぶことが望ましい場合があることなど、効率的で円滑な情報提供という観点からは不十分な側面がある。

そうであるならば、真に自社にとって保護すべき情報（クリティカルな秘密）の種類と密度は何かを改めて検討し、必要に応じて知的財産戦略の見直しを図ることも望ましい対応の一つとなる。

その際、各国の化学物質管理規制においてどのような種類の情報がどの程度の密度で求められているかの整理が欠かせない。また、この点についての業界を超えた共通理解の醸成が望まれる。なお、求められる情報の密度が不明確な場合においては、明確化するよう、当局に要求する必要がある。

（２） 営業秘密として扱う場合の課題

仮に営業秘密とする場合は、自社の営業秘密を守るために、以下の方法が考えられる。

- ・ 部分的なマスキング（物質名でなく製品名で提供することも含む）による提供
- ・ 秘密保持契約の締結
- ・ 唯一の代理人（OR）など第三者を仲介して提供

ただし、それぞれについて以下のような課題が指摘されていることには注意が必要である。

29 部分的なマスキングの課題

提供に必要な情報を認識しない限り、サプライチェーン上の情報提供を無意味にしかねない。

30 秘密保持契約の締結

NDA を多数の取引先と締結する必要があることが第一の課題である。また、取引先の取引先から営業秘密が漏洩した場合に、その求償を行うことが実務上必ずしも容易でない

ことから、秘密保持の精度をより高めるためには取引先を超えて自社の製品のサプライチェーン上の企業全てと秘密保持契約を結ぶことが望ましいと指摘する声もある。しかし、そのような契約は、効率的で円滑な情報提供という観点からは不十分な側面がある。

また、データがサプライチェーン上で集約され、また、コンバートされていく中で、NDAでその秘密保持を求めることは現実的な手段ではないとの批判もある。

31 唯一の代理人（OR）等第三者の活用

第三者の活用が有効な場合は、サプライチェーンが単純であるか、固定的である場合に限られるとの指摘がある。これは、唯一の代理人情報を川上企業と輸入者との間でやりとりするためには、唯一の代理人が固有のサプライチェーン上の輸入者を特定する必要があるが、サプライチェーンが頻繁に変化する場合や、非常に複雑な場合、その特定が容易でないためである。

（３） 取得した営業秘密の適切な管理

上記のように真に保護すべき情報が限定されたとしても、他社の営業秘密を受領することは生じうると考えられる。これまで他社の営業秘密管理体制が必ずしも十分でなかった企業においては経済産業省の「営業秘密管理指針」等を参照するなどし、他社の営業秘密を適切に管理する体制の構築が望まれる。

また、営業秘密の受領にあたって NDA の締結が行われることとなると思われるが、サプライチェーンがグローバルに展開する中、秘密保持契約の内容や準拠法、紛争時の解決手段など、法務に関する事務的負担が生じるものと推定される。この費用負担が十分にできない規模の小さな事業者の参考となるよう、秘密保持契約のひな形を業界団体が作成し、検討することも望ましい方策の一つであると考えられる。