

## 企業法務分野

### 【テーマ問題】

問題1 以下に示す大手通信教育事業者A社の個人情報流出事件の〈概要〉を読み、(1) A社が企業として負う法的な責任について簡潔に論じた上で、(2) 事件発生後の「事後対応」としてA社の重要な基本の方針及び採るべき主なステップ・項目について、企業のリスク管理の観点から述べなさい。

さらに、(3) 再発させないための個人情報流出の予防策について、A社が採る方策について述べなさい。

なお、(1)の「A社が企業として負う法的な責任」については、契約上の責任、刑事上の責任及び行政上の責任については論じる必要はない。

#### 〈概要〉

##### 【A社個人情報流出事件】

流出の対象となった個人情報は、A社の通信教育サービスの保有する2,000万件の顧客情報のうち、内部調査の結果、約300万件であり、子供や保護者の氏名、住所、電話番号、性別、生年月日であった。

A社のみに登録した個人情報を使って、A社の顧客に、別の通信教育業者からDM(ダイレクトメール)が届くようになり、A社から個人情報が漏れいしているのではないかと問い合わせが急増し、発覚した。

A社は、顧客情報に関するデータベースの運用や保守管理をA社のグループ企業B社に委託し、B社は更にシステム開発業者であるC社に再委託していた。

社内調査により、データベースの顧客情報がC社の従業員により外部に持ち出され、複数の名簿業者を経由して流出・拡散したことが判明した。

#### 《出題の趣旨》

- (1) 民法709条の不法行為による損害賠償責任、委託元であるA社は民法715条の使用者責任に基づき損害賠償責任も負う(東京高裁判決平成19年8月28日)。
- (2) (大切な個人情報を守れない会社だという) Reputational riskによるA社の顧客・取引先・消費者への信用低下を回避するために、「原因究明」と「再発防止策」が対応の基本方針。
- (3) 委託先の法的責任の明確化(覚書の締結)と社内・委託先教育の徹底、個人データ一元管理体制の構築を含む「コンプライアンスプログラム」の立案・実施・レビュー。「個人情報漏洩保険」の購入によるリスク管理など。

## 【事例問題】

問題2 下記の〈事例〉を読み、A社の法務部長の立場から以下の設問に答えなさい。

### 〈事例〉

A社は、企業向けのOA機器や、個人向けのパソコン周辺機器などの製造・販売を手がけるメーカーである。長らく国内市場を中心に活動してきたが、その甲斐あって、国内市場においては、製品によってはシェアが20%を超えるものもあり、国内の同業メーカーの中ではトップクラスの一角を占めるに至っている。

一方、海外市場については、他の国内トップメーカーと比較すると後塵を拝している感があり、また、国内人口の減少による国内市場規模の縮小が予想されることから、最新の中・長期計画でも会社の売上げに占める国外売上比を増やすべきことが基本方針で示されている。そして、国内市場に関しても、近年、都市部で進んでいる再開発事業に着目し、計画の初期段階からエンドユーザーと積極的に接触し、エンドユーザーのニーズに応じたOA機器の提供を行うべきことが示されている。

A社の販売ルートは、国内ではA社が指名する販売店が中心となって販売活動を行っている。海外については、アメリカをはじめ数カ国にA社が指名する販売店を有しており、現在、ベトナムのB社との間で販売店契約（Distributorship Agreement）の交渉を進めている。ベトナム市場は、今後高い成長が期待されており、A社としても戦略的市場と位置付けている。なお、海外においては、まだ販売店の販促活動だけでは不十分な点もあり、個人向けのパソコン周辺機器については、A社が英語、中国語、タイ語に対応した直販サイトを設けることで、直接、顧客にネット販売活動も並行して行っており、ベトナム市場においても同様の対応が検討されている。

こういった状況下で、現在、以下の事案が重要案件となっている。

- (1) B社との販売店契約（準拠法は、日本法）の早期締結が望まれるが、現在、いくつかの点でまだ合意に至っていない事項が残されている。その中の一つは、販売権をどのように規定するかという問題であり、これについて、B社としては、A社製品を一手に引き受けて販売したいと考え、ベトナム国内では、ほかに販売店を選任してもらいたくないとの強い要望をA社に伝えている。一方のA社としては、現段階ではB社しか候補先がなく、彼らとの取引に期待をかけているものの、今後の変化に応じた柔軟な対応の余地を残しておきたいと考えている。

なお、現時点でA社としては、ベトナムでの年間100万ドル以上の売上げを期待しているものの、B社からは年間85万ドル程度の売上げを見込んでいるとの回答である。

- (2) 東京都内の一等地での新たなオフィスビル建設に伴い、A社は、当該オフィスビルの複数のフロアを利用するC社との間でA社の日本国内の販売店であるD社も交えてC社が導入するOA機器の仕様や価格などを含む諸条件についての協議を行っている。仕様についての具体的な検討がA社とC社間で進んでいることに伴い、価格についてもA社とC社との間で協議が進んでおり、最終的にA社とC社の間で合意される運びである。C社へのOA機器の最終納入期限は、オフィスの利用が始まる前月の6月であるが、A社としては、3月末の決算期末までに売上げを計上したいと考えている。一方、販売店D社としては、当該OA機器についてD社を通じてC社に納入され、D社でも売上げが計上されることを期待しているが、その商流が可能であるならば、3月末までに当該OA機器をA社から仕入れることについては、やぶさかでないとのことである。

設問1 B社との販売店契約の販売権について、どのように条件付けるのがよいか。販売店契約の社長決裁の添付資料となる法務部の意見書に記す見解を述べなさい。

なお、本問については、競争法（独占禁止法）や販売店保護法などの問題は論じなくてよい。また、ベトナムのその他の関連法も日本と同様の法令になっていると仮定して回答すること。

設問2 A社はC社の今回のOA機器の導入に関して、どのような形態の取引契約が考えられるか。取引契約についての社長決裁の添付資料として、考え得るオプション（取引の種類、契約の主な内容、当事者など）、それぞれのオプションのメリット・デメリット、さらに法務部としての見解を述べなさい。

その際、法的なリスクの軽減と販売店や自社のビジネスサイドのニーズの満足の両方の観点から、いくつかのオプションを比較検討して論じること。

#### 《出題の趣旨》

##### 設問1

販売店契約書の以下に代表されるような主要な条項の内容についてのオプションを示した上で、それぞれについて法律面及びビジネス面からメリット・デメリットを分析し、A社としてどのような内容で進めていくのが好ましいかを意見書として示す。

（独占契約・非独占契約、最低購入金額又は最低販売金額、目標購入金額又は目標販売金額、競合品の取扱い、契約期間）

##### 設問2

取引契約の形態として考えられる以下のオプションについて、それぞれ独占禁止法に代表される法的リスクと売上額を含むビジネスに関する自社及び販売店の希望、顧客の満足度を考慮した上で、それぞれのオプションのメリット・デメリットを分析し、いずれのオプションが最も望ましいかを明らかにする。

オプション1：D社を介在させることなく、製品をA社から直接C社に販売する。

オプション2：D社を代理店として位置付け、D社にコミッションを払う一方、A社、C社間で製品の売買を行う。

オプション3：D社を機能や責任を限定した販売店として位置付けた上で、製品をA社からD社を通じてC社に再販させる。

オプション4：現在の販売店契約を元取引を行う。