

大手スーパーへのノウハウ開示によるトラブル事例

会社概要

食品メーカー（長野県内）
その他省略

きっかけ

当社が独自に開発した食品を店頭においてもらうために、数年来の取引がある大手スーパーに商談したところ、その食品を評価するという名目でレシピの提示を求められた。

経過

大手スーパーからの受注を期待して新商品のレシピ（営業秘密）を提示したが、価格面や品質的な理由を挙げられ受注には至らなかった。

数か月後、同スーパーの店頭には当社商品に酷似した商品が並び、試食販売されていた。

結果

たとえ大手企業や顧客であっても、営業秘密情報は原則として提示せず、やむを得ず提示する場合はNDAを取り交わしてノウハウの漏洩を確実に防ぐ必要があることを痛感した。

