

自社ノウハウは財産。他社の情報の管理も徹底し取引先からの信頼も向上

概要

高精度設備とIT化による最先端プレス技術で、金属の難加工形状品や微細加工品を提供。20年以上前に、取引先に、金型を作るノウハウである「工程サンプル」の提示を求められ、泣く泣く渡したところ、取引が打ち切られた経験（取引先はアジアの金型メーカーに情報を渡し、安く作らせたと推測）を踏まえ、自社・他社の情報の管理の徹底を図り、取引先に対しても、その方針を示した。こうした取組により、取引先から信頼され、事業にも好影響が出ている。

具体策

○「接近の制御」に資する対策【 C. ① 】

- 工場の入口は内部からのみ解錠可能な扉
- 取引先の部品・金型も、第三者に特別に入室を許可する場合、当事者以外の部品等は目に触れないよう、覆いを掛けて目隠し管理（他社の情報もしっかり管理）
- 図面等の重要データはインターネットに繋がっていないPCで管理
- 「自社のノウハウ（図面・工程サンプル）は、財産であり、提供しない」と取引先との契約書に明記

○「視認性の確保」に資する対策【 C. ③ 】

- 金型やプレス機のある現場には「立入禁止」、「撮影禁止」等の掲示

・自社と同レベルで取引先の情報管理を行うことで取引先からの信頼が向上

・業績にも好影響

