

# 知財活用支援センターの取組

## The Efforts of Center for IP Consulting Services

小池 秀介\*  
Hideyuki KOIKE

**抄録** 独立行政法人工業所有権情報・研修館は、平成 27 年 4 月に知財活用支援センターを設置した。知財活用支援センターは、高度かつ複雑な相談・支援依頼に応えるべく、相談・支援窓口間の連携体制を構築している。

独立行政法人工業所有権情報・研修館（以下「INPIT」という。）は、平成 27 年 4 月に知財活用支援センターを新たに設置した。本稿では、知財活用支援センターの設立背景から、事業内容の紹介、連携体制の構築、今後の展望までを網羅的に解説する。

### 1. 設立背景

INPIT は、これまで、中小企業、ベンチャー企業、大学、個人等からの産業財産権に関する相談や企業活動の支援依頼に応えるため、次に挙げる相談事業・支援事業を展開してきた。

- ・相談室（産業財産権の制度や出願手続等に関する相談事業）
- ・営業秘密・知財戦略相談窓口（営業秘密の管理手法、営業秘密の漏えい・流出事案、権利化／秘匿化、オープン&クローズ戦略等の知財戦略に関する相談事業）
- ・海外知的財産プロデューサー派遣事業（海外展開における知財面でのリスク低減等の事業戦略に関する支援事業）

一方、近年では、知的財産の重要性が広く認識され、中小企業等においても、知的財産をドライビングフォースとした経営戦略、海外展開戦略等が多数散見され、これに伴い、相談・支援依頼の内容も、単一の相談カテゴリに収まることのない高度かつ複雑な内容にシフトしている。

このような経営課題と深く関わる知的財産に関する高度かつ複雑な相談・支援依頼に網羅的かつ効果的に対応するためには、従前展開してきた相談事業・支援事業を組織的に束ね、それらの間の連携体制を強化して対応する必要がある。また、相談内容が比較的単純な事案であっても、ビジネスを成功させるために何が必要であるのかを個別具体的に考え、関連する他の相談事業・支援事業を積極的に紹介していく必要がある。INPIT は、このような事情を踏まえ、相談事業・支援事業の連携体制を強化すべく、「知財活用支援センター」を設置するに至った。

\* INPIT知財活用支援センター センター長補佐  
Deputy Director, Center for IP Consulting Services, INPIT

現在、知財活用支援センターでは、相談事業・支援事業の名称を刷新し、組織下に以下①～③の相談窓口・支援窓口を配置し、その管理・運営を行っている。

- ①「産業財産権相談窓口」<sup>1</sup>
- ②「営業秘密・知財戦略相談窓口」<sup>2</sup>
- ③「海外展開知財支援窓口」<sup>3</sup>

さらに、平成28年度から、「知財総合支援窓口」の事業主体が特許庁から INPIT へ移行されることに伴い、知財活用支援センターは、上記①～③の相談窓口・支援窓口に加え、全国47都道府県に展開されている「知財総合支援窓口」<sup>4</sup>も管理・運営することになる。

今後、知財活用支援センターは、上記①～③の相談窓口・支援窓口の連携体制の強化はもちろんのこと、知財総合支援窓口との連携体制も強化し、窓口相互のシナジー効果により、中小企業等の高度かつ複雑な相談・支援依頼に応じていく所存である。

INPIT は、特許庁の「業務運営計画」<sup>5</sup>において、「中小企業等に対する中核的な知財支援実施機関」と位置づけられており、中小企業向け知財支援のトータルコンサルタントとしての役割が期待されている。今後の相談事業・支援事業は、従前の「相談者の疑問に答える事業」から「相談者が何を必要としているのかを考える事業」へと進化している時代に入っていると言える。

## 2. 事業内容の紹介

知財活用支援センターは、前章で挙げた「産業財産権相談窓口」、「営業秘密・知財戦略相談窓口」、「海外展開知財支援窓口」を中心に事業展開しており、その他、開放特許に関するライセンス情報やニーズ情報を一括検索できる「開放特許情報データベース」<sup>6</sup>、知的財産情報に関する情報共有や

ネットワーク形成の場である「グローバル知財戦略フォーラム」<sup>7</sup>等も提供している。

本章では、これら知財活用支援センターが取り組んでいる各事業の内容・実績について、事業毎に詳述する。

### (1) 産業財産権相談窓口

「産業財産権相談窓口」では、産業財産権の制度や出願手続・権利化手続等に関する相談に無料で対応している。

相談内容の具体例としては、たとえば、「アイデアはあるが、それをどのように権利化できるのか分からない」、「特許出願をしたいが手続の方法が分からない」等が挙げられる。

相談者の属性で最も高い割合を占めているのは、産業財産権制度や出願手続・権利化手続に不慣れた個人や中小企業等の社員であるが、大企業の知財担当者や特許事務所の弁理士といった知的財産専門人材も相当数ある。また、知的財産専門人材からの高度な相談には、法改正に伴う相談も多く含まれており、このような相談にも的確に対応するため、特許庁の関係部署との連携のもとに改正内容等に関する勉強会を開催し、職員の対応力の向上を図っている。

また、Web上で「産業財産権相談サイト」を開設し、よくある質問とその回答（FAQ）を提供している。「産業財産権相談サイト」では、産業財産権に関する基本的な情報や出願から登録、審判までの手続に必要な情報をFAQ形式で提供しており、新しいFAQを随時掲載することで内容の充実を図っている。また、最も問合せが多い商標については、「かんたん商標出願講座」として、動画で分かりやすく解説しているほか、各種申請様式（様式見本）や記入例等、手続に関する最新の書類をダウンロードできるようになっている。な

お、同サイトで解決できない質問についてはサイト上の入力フォーム等を通じて直接「産業財産権相談窓口」に問合せをすることもできる。

「産業財産権相談窓口」での相談件数は、平成26年度で約27,000件に達する。また、「産業財産権相談サイト」におけるFAQの掲載件数は約440件、ユーザーによる検案件数は、平成26年度で約27万件に達する。

## (2) 営業秘密・知財戦略相談窓口

「営業秘密・知財戦略相談窓口」では、営業秘密の管理手法、営業秘密の漏えい・流出事案、権利化／秘匿化、オープン&クローズ戦略等の知財戦略に関する相談に、電話、窓口、出張訪問にて無料で対応している。

近年、イノベーション手法の変化や新興国企業の技術力向上に伴う産業構造のパラダイムシフトにより、企業が生み出した技術について、他社に使用させるオープン戦略と自社で独占するクローズ戦略とを適切に組み合わせる等、より複雑かつ高度な知財戦略を策定することが重要となっている。こうした企業の知財戦略の複雑化や高度化への対応を支援するため、INPITは、中小企業等からの営業秘密・知財戦略に関する相談を受け付ける体制を整備し、平成27年2月2日、「営業秘密・知財戦略相談窓口」（～営業秘密110番～）を設置した。

「営業秘密・知財戦略相談窓口」では、中小企業等において生み出された技術について、特許としての権利化、営業秘密としての秘匿化を含むオープン&クローズ戦略等の具体的な知財戦略に加え、秘匿化を選択した際の営業秘密の管理手法、営業秘密の漏えい・流出への対応等に関する相談に、経験豊富な知的財産戦略アドバイザー（民間企業知財部出身者）や弁護士（元東京高裁判事）

が対応している。

相談内容の具体例としては、たとえば、「特許による権利化／営業秘密による秘匿化をどのように使い分ければいいのか?」、「取引先から当社のノウハウ提供を求められているが、どう対応したら良いか?」等が挙げられる。

さらに、営業秘密の漏えい・流出に関する被害相談については警察庁と、サイバー攻撃など情報セキュリティに対する相談については独立行政法人情報処理推進機構（IPA）と連携するなど、関係機関と協力して対応している。

相談者の属性で最も高い割合を占めているのは、中小企業であるが、大企業からの相談も非常に多いのが特徴である。また、中小企業の相談は、営業秘密流出・漏えい事案（被害相談）が多いのに対して、大企業の相談は、営業秘密管理手法（事前対策）に関する相談が多く、中小企業は、被害にあって初めて営業秘密管理の重要性に気が付くという実情、大企業であっても営業秘密管理が必ずしも十分ではないという実情がうかがえる。

また、INPITは、営業秘密の管理・活用方法及び知財戦略に関する普及啓発を目的として、全国各地で、「営業秘密・知財戦略セミナー」を開催している。「営業秘密・知財戦略セミナー」では、「営業秘密・知財戦略相談窓口」の知的財産戦略アドバイザーが事例を紹介しつつ、事業利益の最大化のために、秘匿管理すべき技術ノウハウ等の営業秘密の適切な保護・管理、営業秘密を適切に管理するための指針、社内における営業秘密管理体制の構築、管理された技術ノウハウ等が流出した場合の対応等を紹介している。

## (3) 海外展開知財支援窓口

「海外展開知財支援窓口」では、海外での事業展開を考えている企業等に対して、ビジネス形態

に応じた様々な知財リスクについてアドバイスを  
行い、ビジネス展開に応じた知的財産の権利化や、  
取得した権利を利益に結びつけるための活用方法  
について、豊富な知財実務経験と海外駐在経験を  
有する海外知的財産プロデューサーが支援を行っ  
ている。

支援の具体例としては、海外展開に先立ち、展  
示会や商談会に参加するにあたっての注意点、ど  
のような権利をどの地域で取得するべきかといっ  
た出願・権利化戦略、企業の海外進出目的や保有  
する知的財産に合わせたビジネススキームの提案  
等が挙げられる。

また、平成 24 年度からは、独立行政法人中小企  
業基盤整備機構との連携体制を強化するなど、関  
係機関との連携を拡大している。

海外知的財産プロデューサーの支援を受けた中  
小・ベンチャー企業等の累積数は平成 26 年度末時  
点で 700 社以上にのぼり、ライセンス契約締結に  
貢献した事例、戦略的な外国出願につながった事  
例、社内の知財体制整備に貢献した事例等、効果  
的な支援事例が多数生まれている。

また、ビジネス視点で見た海外展開における知  
財と経営に関する普及啓発を目的として、全国各  
地で「海外知的財産活用講座」を開催している。  
「海外知的財産活用講座」では、これから海外進  
出を検討している中堅・中小・ベンチャー企業等  
を対象に、知財面・経営面から見た海外でのビジ  
ネスを円滑に進めるための留意点等を紹介してい  
る。

#### (4) 開放特許情報データベース

「開放特許情報データベース」では、大学、公  
的研究機関、企業等が保有する知的財産権で、他  
者に実施許諾（ライセンス）又は権利譲渡する意  
思のある特許（開放特許）の情報をインターネッ

ト上で提供し、それらの情報を一括検索すること  
ができる。開放特許の有効活用により、新たなイ  
ノベーションの創出及び技術開発による権利化の  
支援を行うことを目的としており、ID、パスワー  
ドなしで誰でも無料で利用することができる。

「開放特許情報データベース」の特徴は、消滅  
した権利、未審査状態の出願を排除し、他者にラ  
イセンス又は権利譲渡する意思のある特許・実用  
新案のみを収録している点、公開前の特許も一部  
収録されている点であり、それらの点で一般の特  
許情報提供サービスとは性質が異なる。

利用者のメリットとしては、自社の商品に付加  
価値を付けることができる点、莫大な開発費を掛  
けず、安価に特許発明を利用できる点、商品開発  
の開発期間を大幅に短縮できる点が挙げられる。

他方、登録者のメリットとしては、実施許諾の  
場合はライセンス収入を得ることができ、権利譲  
渡の場合は譲渡の対価を得ることができ、不  
特定多数の利用者に対して自社の開放特許情報や  
ライセンス・権利譲渡の意思を発信できる点、登  
録後から権利消滅まで特段の手間が不要である点  
が挙げられる。

平成 26 年度における新規登録件数は約 2,500 件、  
総アクセス件数は約 29 万件であり、平成 26 年度  
末時点における累積登録件数は約 35,000 件に達  
する。

#### (5) グローバル知財戦略フォーラム

INPIT は、国内外における知的財産情報の共有、  
知的財産活用に関する取組の情報交換、知的財産  
活用に関わる者のネットワーク形成等を行う機会  
として、「グローバル知財戦略フォーラム」を開催  
している。

昨年度は、平成 27 年 1 月 26 日、27 日の 2 日間  
に渡って、「明日のグローバル知財活用戦略を考え

る」を副題に、グローバル化の中で海外展開を目指す我が国企業の事業戦略と、それを支える知的財産戦略、産学官連携及び人材育成の在り方について、有識者が講演及び議論する場として開催した。特に、昨年度は、特許庁と INPIT の共催で開催し、海外の特許庁による講演等、これまでにならぬ新たな企画を実現することで、国際的に知的財産を活用していく上で必要な事項を総合的に網羅するフォーラムに拡張した。海外の特許庁による講演では、外国特許庁の特許情報普及施策や特許情報提供サービスの紹介が行われ、三極・五庁の取組を紹介するブースやパネル展示と合わせ、国内外における知的財産情報の交換が活発になされた。

特許庁と INPIT の共催で 2 日間開催した結果、1,567 名（1 日目：1,057 名，2 日目：510 名）が参加し、一昨年度の参加者（937 名）を大きく上回るとともに、フォーラムの講演内容に対する参加者の満足度は 97%を示し、高い評価を得ている。

### 3. 連携体制の構築

知財活用支援センターは、前章で詳述したとおり、知的財産の創出から活用に至るまでの各フェーズを支援する様々な事業を展開している。これらの事業は、その事業目的に応じそれぞれ専門家を配置しており、事業毎のパフォーマンスはすでに一定の評価を得ている。

しかし、最近では、企業の経営戦略と結びついた高度かつ複雑な相談・支援依頼が多く、個別の相談・支援窓口では十分に対応することができない。そのため、相談・支援依頼の内容に応じて対応窓口の組み合わせを個別にカスタマイズする必要があり、各窓口間での連携体制の構築が最重要課題となっている。

知財活用支援センターでは、当該連携体制の構

築に向けて、新しい連携スキームの企画立案を進めているが、具体的には、以下 3 つのカテゴリに大別され、カテゴリ毎に企画立案が進められている。

- ①窓口における連携体制（関連窓口の紹介，共同出張等）
- ②セミナー等における連携体制（普及啓発セミナーの同時開催等）
- ③情報発信における連携体制（相談・支援窓口ポータルサイトの統合等）

本章では、知財活用支援センターが進める当該連携体制の構築について、上記カテゴリ毎に詳述する。

#### (1) 窓口における連携体制

知財活用支援センターは、平成 28 年度に事業移管される窓口を含め、以下①～④の相談・支援窓口を管理・運営することになる。

- ①「産業財産権相談窓口」
- ②「営業秘密・知財戦略相談窓口」
- ③「海外展開知財支援窓口」
- ④「知財総合支援窓口」

中でも特に相談受付件数が多い①「産業財産権相談窓口」と④「知財総合支援窓口」は、知財相談の第一窓口として機能しており、日々様々な種類の相談が寄せられている。その中には、営業秘密や海外展開に関係する相談もしくは関係する可能性のある相談が含まれており、そのような場合には、②「営業秘密・知財戦略相談窓口」や③「海外展開知財支援窓口」との連携が必要となる。以下に、仮想事例を 2 つ挙げ、知財活用支援センターの相談対応者が相談者に対してどのように連携するべきかを解説する。

## —事例 1—

たとえば、相談者から「新技術を搭載した試作品をヨーロッパの国際博覧会に出展することになった。急いで日本国を含む各国特許庁に特許出願するが、新規性喪失の例外規定の適用を受ける際の手続について教えて欲しい。また、国際博覧会に出展する際の注意点があれば教えて欲しい。」と相談を受けた場合を考える。

この時、④「知財総合支援窓口」の相談対応者は、「新規性喪失の例外規定の適用を受ける際の手続」と「国際博覧会に出展する際の注意点」の両方に回答しなければならない。

しかし、後者の注意点は一概に述べられるものではなく、試作品の形態や海外展開の事業戦略の方針によってアドバイスすべき内容が異なる。相談者の質問内容の一部に「海外展開に際しての留意点」が含まれている場合は、その専門窓口である③「海外展開知財支援窓口」を紹介するのが適切である。

したがって、相談対応者は、次のように回答するのが理想的である。

「新規性喪失の例外規定の適用を受ける際の手続に関しまして概略を申し上げますと、……となります。詳しい内容は『発明の新規性喪失の例外規定の適用を受けるための出願人の手引き』や『発明の新規性喪失の例外規定についての Q&A 集』に記載されておりますので、こちらをご一読いただきまして、ご不明な点がございましたら再度ご質問ください。また、国際博覧会に出展する際の注意点に関しましては、お客様の試作品の形態や海外展開の事業戦略の方針によって注意すべき点が異なります。INPIT に、海外展開の事業戦略を専門とする『海外展開知財支援窓口』がございますので、よろしければ、お客様にもご紹介いたします。」

## —事例 2—

たとえば、相談者から「ある製品を歩留まり良く製造する方法を発明した。特許出願したいので、必要な出願手続について教えて欲しい。」と相談を受けた場合を考える。

この時、①「産業財産権相談窓口」の相談対応者は、特許出願の手続について回答すれば、相談者の疑問を解消することができる。

しかし、相談者の事業戦略において、製造方法に関する特許権を取得することが最善の策であるか否かはケースによって異なる。相談者の質問内容が「技術の秘匿化」に直接触れていなくとも、「技術の秘匿化」に関係する可能性があるかと判断した場合は、積極的に②「営業秘密・知財戦略相談窓口」を紹介するのが適切である。

したがって、相談対応者は、相談者の最終目標（事業の成功）を見据えて、次のように回答するのが理想的である。

「……以上が特許出願に必要な手続になります。ところで、お客様は製造方法に関する発明の権利化を希望されているようですが、発明の内容によっては、競合他社が特許権を侵害しているか否かの検出が難しく、せっかく取得された特許権が室の持ち腐れになってしまう場合もございます。弊館には、権利化／秘匿化の知財戦略を専門とする『営業秘密・知財戦略相談窓口』がございますので、よろしければ、お客様にもご紹介いたします。」

このように、相談者の質問が他の窓口の専門分野を含んでいる場合（事例 1）や他の窓口の専門分野を含んでいる可能性がある場合（事例 2）は、関連する相談・支援窓口を紹介するのが理想的である。

また、知財活用支援センターでは、関連する相

談・支援窓口の紹介だけでなく、関連する相談対応者の共同出張サービスも用意している。たとえば、④「知財総合支援窓口」の相談対応者が、②「営業秘密・知財戦略相談窓口」の知的財産戦略アドバイザーや③「海外展開知財支援窓口」の海外知的財産プロデューサーと一緒に、相談者の企業へ出張訪問することも可能である。これにより、④「知財総合支援窓口」の相談対応者が連携後の経緯を具体的に把握することができ、その後の相談・支援依頼にスムーズに対応することができる。

知財活用支援センターでは、各窓口間での連携体制として、上述した関連窓口の紹介や関連相談対応者の共同出張を実施しており、知的財産に関する高度かつ複雑な相談・支援依頼に網羅的かつ効果的に対応している。

## (2) セミナー等における連携体制

前章で詳述したとおり、「営業秘密・知財戦略相談窓口」と「海外展開知財支援窓口」は、それぞれ「営業秘密・知財戦略セミナー」<sup>8</sup>と「海外知的財産活用講座」<sup>9</sup>を全国各地で開催している。両セミナーの内容は、互いに密接に関連しているため、両セミナーの同時開催を企画する等、セミナーにおける連携体制の構築を進めている。

たとえば、「海外知的財産活用講座」では、知財面・経営面から見た海外でのビジネスを円滑に進めるための留意点を紹介しているが、その留意点には、営業秘密の管理、漏えい・流出対策等が密接に関係している。そこで、「海外知的財産活用講座」のプログラムに「営業秘密・知財戦略セミナー」のプログラムを追加し、「海外知的財産活用講座」の参加者に対しても、営業秘密の管理、漏えい・流出対策等の知識を十分に身に付けてもらえるようにしている。

また、特許庁、近畿経済産業局主催の「巡回特

許庁 in KANSAI」では、共催事業の一環として、「海外知的財産活用講座」と「営業秘密・知財戦略セミナー」の同時開催を行うとともに、「海外展開知財支援窓口」と「営業秘密・知財戦略相談窓口」の無料相談会を同時に開催した。これにより、セミナー参加者の疑問をその場で解消するとともに、複雑な事案であっても両窓口の相談対応者が協力して網羅的かつ効果的に回答することができる。

## (3) 情報発信における連携体制

上記①～④の各相談・支援窓口は、それぞれ下記①～④のポータルサイトを有しており、窓口案内やFAQ等の各種情報をWeb上で公開している。

- ①産業財産権相談サイト<sup>10</sup>
- ②営業秘密・知財戦略ポータルサイト<sup>11</sup>
- ③海外知的財産活用ポータルサイト<sup>12</sup>
- ④知財総合支援窓口 知財ポータル<sup>13</sup>

しかし、上記①～④のポータルサイトは、デザイン・構成・機能・コンテンツ等が全て異なり、使いやすさ、分かりやすさの観点で改善の余地がある。

そこで、知財活用支援センターは、上記ポータルサイトの内容を統合するとともに、必要な機能・コンテンツ等を適宜追加し、より使いやすく、より分かりやすいポータルサイト（知的財産相談・支援ポータルサイト（仮称））を新規に構築する方針である。

「知的財産相談・支援ポータルサイト（仮称）」の新規構築にあたっては、上記①～④のポータルサイトの内容を単に統合するだけでなく、新たな機能・コンテンツ等を適宜追加することを考えている。具体的には、上記①～④のポータルサイトに掲載されているFAQを横断的に一括検索できる機能、オンラインアンケート機能、eラーニン

グコンテンツの掲載等が挙げられる。

「知的財産相談・支援ポータルサイト（仮称）」のデザイン・構成・機能・コンテンツ等の詳細な仕様については、外部業者の知見も借りて調査事業を実施し、最適なあり方を検討していく方針である。

#### 4. 今後の展望

現在、知財活用支援センターは、相談・支援窓口間での連携体制の構築を最重要課題としており、新しい連携スキームの企画立案を進めているが、今後は、知財活用支援センター外他機関との連携体制の構築も進めていく必要があると考えている。

本章では、知財活用支援センターの今後の展望として、他機関との連携体制の構築に向けて今後何をしていくべきかについて述べる。

まず、各相談・支援窓口における過去の質問・回答内容を分析し、相談対応者の弱点分野やいずれの窓口でも回答不能な相談カテゴリ（ブランクカテゴリ）を、あらためて確認する必要がある。この確認作業には膨大な時間を要するが、昨今の高度かつ複雑な相談・支援依頼に漏れなく対応するためには必要不可欠な作業である。

次に、抽出した弱点分野やブランクカテゴリに対して、これを補完するための対策を講じる必要がある。具体的な補完策としては、次の3つの策が挙げられる。

- ①研修・勉強会による相談対応者の知識・能力の向上
- ②弱点分野やブランクカテゴリと関連する他機関との連携
- ③新たな専門人材の調達

優先順位は①>②>③であり、可能な限り、研修・勉強会により相談対応者の知識・能力を高め

ることが理想的であるが、弱点分野やブランクカテゴリの内容によっては、他機関との連携が有効であると考えている。また、新たな専門人材の調達は、所掌範囲や予算等の都合により実現が難しい場合がある。

このように、今後の重要課題は、「センター内での連携体制の構築」から「センター外での連携体制の構築」へとシフトしていくと予想している。知財活用支援センターは、中小企業向け知財支援のトータルコンサルタントとして、センター内外での連携体制の構築を進め、高度かつ複雑な相談・支援依頼に応じていく所存である。

#### 注

- <sup>1</sup> 「産業財産権相談窓口（相談部）について」([http://www.inpit.go.jp/consul/consul\\_about/](http://www.inpit.go.jp/consul/consul_about/))
- <sup>2</sup> 「営業秘密・知財戦略相談窓口～営業秘密110番～」(<http://www.inpit.go.jp/katsuyo/tradeseecret/madoguchi.html>)
- <sup>3</sup> 「海外知的財産プロデューサーによる企業支援」(<http://www.inpit.go.jp/katsuyo/gippd/gippd/index.html>)
- <sup>4</sup> 「知財総合支援窓口 知財ポータル」(<http://chizai-portal.jp/>)
- <sup>5</sup> 「特許庁 業務運営計画（平成26年度-平成30年度）（平成26年6月）」([http://www.jpo.go.jp/shoukai/soshiki/pdf/gyomu\\_unnei/keikaku.pdf](http://www.jpo.go.jp/shoukai/soshiki/pdf/gyomu_unnei/keikaku.pdf))
- <sup>6</sup> 「開放特許情報データベース」(<https://plidb.inpit.go.jp/PDDB/Service/PDDBService>)
- <sup>7</sup> 「グローバル知財戦略フォーラム」(<http://www.inpit.go.jp/katsuyo/gippd/forumkokunai/index.html>)
- <sup>8</sup> 「平成27年度 営業秘密・知財戦略セミナー～あなたの会社の独自技術をしっかりと守り、活かすために～」(<http://www.inpit.go.jp/katsuyo/tradeseecret/27fyseminar.html>)
- <sup>9</sup> 「海外知的財産活用講座」(<http://www.jiii.or.jp/kaigai-kouza/>)
- <sup>10</sup> 「産業財産権 相談サイト」(<http://faq.inpit.go.jp/EokpControl?&event=TE0008>)
- <sup>11</sup> 「営業秘密・知財戦略ポータルサイト」(<http://www.inpit.go.jp/katsuyo/tradeseecret/index.html>)
- <sup>12</sup> 「海外知的財産活用ポータルサイト」(<http://www.inpit.go.jp/katsuyo/gippd/index.html>)
- <sup>13</sup> 「知財総合支援窓口 知財ポータル」(<http://chizai-portal.jp/>)