

第1回 はじめに 小原アドバイザー

フーテン？のアドバイザー

工業所有権情報・研修館（INPIT）に営業秘密・知財戦略相談窓口（通称：“営業秘密110番”）が、サービスを開始してから、おかげさまで、2月で2周年を迎えます。私たちINPIT知的財産戦略アドバイザーは、2015年2月のサービス開始以来、3名体制で全国各地の様々な団体が主催する知財セミナーの講師、電話などによる個別相談対応、および企業をご訪問しての営業秘密管理体制構築のお手伝いなどを主な業務としています。

スーツケースを引っ張り九州の小さな連絡船で移動中のスナップを知人に送ったところ「お前の仕事は、車寅次郎みたいだな」と言われました。確かに、各地の集会で口上を述べ、中小企業のオヤジさんたちの悩みを聞くのが私たちの仕事の中心ですから、寅さんとの共通点があるかもしれません。

たまに「小原先生」などと、声をかけられ戸惑う時があります。寅さんが、旅先で、教養ある知識人と勘違いされ「車先生」などと呼ばれるシーンが、映画にもありました。各地で様々な人たちと触れ合い、新しい発見、新たに学ぶことが少なくありません。その中で、気付かされたこと、教えられたことを、何回かに渡ってご紹介したいと思います。

中小企業にとって「知的財産」とは

私たちが扱っている「営業秘密」は、知的財産の1つです。

営業秘密の説明を始めようとする、「そもそもオレたちは知財がよく分かんないから、営業秘密なんて興味もないし、もし取り組むとしても先の先」というような反応を示される中小企業の幹部が少なくありません。

また、知的財産を一通り学ばれていても、間違った理解をされている方が結構おられます。以下が、よく耳にする「誤解」（の一部）です。

◇素晴らしい自分の発明が特許登録された。何もしなくても他者からライセンス希望が殺到し、大金が転がり込むはずだ。

◇一度特許化できれば絶対である。

◇展示会出品後でも権利化できる。

◇製造・計測技術も、全て特許で守るべきだ。

◇プログラムは、特許権利化できない。

◇口頭の秘密保持義務でも安心だ。

◇契約を締結すれば、技術流出を防止できる。

◇秘密保持契約を締結すれば、相手に全て打ち明けても安心だ。

◇買い手の仕様による特許侵害は免責される。

◇従業員の発明は、当然会社のものだ。

これらの「誤解」は、イコール「事業リスク」と考えても良いでしょう。契約についての思い違いが、多いのも現実です。特に、「技術が命」のメーカーでは

◇（特許、意匠、商標など知財に関する）権利

◇（他者との）契約

◇（営業秘密として守るべき）技術ノウハウ

の三本柱で、経営を考えていかねばなりません。事業で重責を担う経営幹部の皆様には、まずこのことに気付いてほしいと思います。

記事公開：2017年 1月

会社内の秘密情報の取り扱いについてお困りごとがあれば、[営業秘密支援窓口](#)までご相談ください。

独立行政法人 工業所有権情報・研修館
知財戦略部 エキスパート支援担当
Tel：03-3581-1101（内線3823）
Mail：ip-sr01@inpit.go.jp

