

第6回 同じ目線で 古田アドバイザー

営業秘密・知財戦略相談窓口の活動で感じたところ

工業所有権情報・研修館（INPIT）の営業秘密・知財戦略相談窓口（通称：“営業秘密110番”）の知的財産戦略アドバイザー3名体制のうちの1人です。

私は約2年半前に、中小機械メーカーから現職に移りました。移った理由ですか？募集要項に「この窓口のサービスが、中小企業を対象に・・・」とありましたので、今まで長年自分も中小企業に身を置き、関係した中小の協力会社に変にお世話になりましたことから、中小企業の皆様に、少しでも何かお手伝い（恩返し）ができるのではないかとの一念で応募しました。

私が当窓口の企業訪問支援を続ける中で、心がけていることがあります。それは訪問する企業と同じ目線に立つことです。

けれども、訪問する企業の特に技術面での同じ目線（理解）までに時間を要する場合があります。その場合、教えていただきながらの対応をさせていただいております。これからも同じような場合には、よろしくお願いいたします。

企業を訪問して、社長に「御社の営業秘密とは」と尋ねますと、「昔からのこと（技術）を利用してやっているだけなので、ありません」と回答されることがあります。

本当に「営業秘密」はないのでしょうか？

営業秘密とは、不正競争防止法第2条第6項の条文のとおり、「～秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であって～」（一部抜粋）とあります。例えば、通常商売を続けている限り、顧客先や仕入れ先の情報などは大事な営業秘密に成り得ます（これが盗まれたりしたら、一大事です。）。さらに、先ほどの「昔からのこと（技術）を利用してだけ」についても、知らぬ間に技術の改良や改善をしていることがあります。このような改善や改良を権利化して、または営業秘密として守っていくことは当然のことです。

皆さんも今一度、自社の状況を見渡し見直し、「営業秘密」に気付いてください。

記事公開：2017年 6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

