

第7回 秘密管理導入支援の中での気付き 古田アドバイザー

企業を訪問してみても

私たちINPIT知的財産戦略アドバイザーの最大のミッションは、知財スタッフが十分でない企業の営業秘密に関するご支援です。支援をする中で、企業の取組にいくつかの傾向があることに気がきましたので、それをお伝えします。

多くの企業で、営業秘密管理の第一歩として自社情報の棚卸しをお願いしています。棚卸しが完了した後であれば、一般情報と営業秘密を合理的に分類することは割とスムーズに進むのではないのでしょうか。

けれども、次のステップとして、分類された情報をその重要度に応じてレベル分けをしようとするときに意外に滞る場合があります。

原因は部門毎に重要度の捉え方が異なるためで、部門間でのバランスが取れなくなってしまう場合が多くみられます。その場合には「絶対に教えたくないもの／重要だけど秘密保持契約書を交わした後に社外に出して良いもの」の視点からレベル分けを行ってみてください。

そうしますと、案外イメージが湧いて先に進むことができます。けれども、レベル分けが上手く進まない企業には、レベル分けを度外視して「営業秘密として取り扱うもの」のみにしています。

このようにすることで営業秘密をどう取扱うかが分かりやすくなります。

もう一つ、営業秘密管理を進めるにあたり見落とされがちな情報があります。取引先など、外部から預かった情報です。

万が一、その預かった情報の管理が不十分で自社から漏洩してしまうと、その会社の社会的信用が失墜してしまいます。そして、自社の情報と他社から預かった情報の管理を疎かにしてゴチャ混ぜにしてしまうと、例えば、その情報を使用して成果物を産出した際に、どちらの情報に基づいて産出されたか判断しにくい状況となり、成果の持ち分で問題に発展する場合があります。

したがって、自社の情報と他社から預かった情報をシッカリ別管理しておく必要がありますので、忘れないようにお願いします。自社の実情に合った営業秘密管理の体制を整え、営業秘密の管理をシッカリしていきましょう。

記事公開：2017年 7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

