

第9回 事前のリサーチとヒアリングを大切にしています 境野アドバイザー

企業に寄り添った支援を行うために

今でも初めて訪問する企業に対しては、どんな企業なのか、どのような方が対応してくれるのかなど、緊張しながら対応しています。少しでも緊張を和らげるため、事前にできる限りの準備をするようにしています。たとえば、事前に訪問企業のホームページにより事業内容を把握したり、特許出願状況を調査したり、営業秘密管理の現状を把握するためのチェックシートを事前に送付し、その確認結果での課題把握などを行うようにしています。

さらに訪問した際には、上記チェックシートなどの再確認と共に、競業企業との関係や業界でのポジショニングなども把握し、強みや課題を一緒に考えるようにしています。その上で、何を権利化し、何を秘匿化するか、秘匿化するもの（訪問企業が気付いている点や気付いていない点）の把握と現状の管理状況などにつき、事前リサーチに基づき、ヒアリングや質問を行い、どこに強みや秘密にすべきものがあるかを聞き出すようにしています。競業企業との関係やポジショニングなどを把握しておかないと特許を積極的に出すべきか、ノウハウ秘匿が大事なのかなど、知財戦略的な方針を誤る場合もあり、異なる方針を示してしまう場合があるからです。

時にはこちらから、専門家顔で強みや秘密を言い当てたくなる場合もありますが、あえて企業側から言ってもらうようにしています。こちらから指摘されるのを嫌がる場合や秘密を言いたくない場合もあるためです。この他にも、主体的に動いてもらうことで、会社内の情報資産を棚卸しして自社の強みを認識したり、その強みの管理状況を把握したり、部署間の取扱いや社員間の意識の違いを認識したり、取引先との契約や情報の取扱いの状況を認識したりするなど、自ら社内の状況を再確認していただくことができるメリットもあります。

ヒアリングでうまく強みや秘密にすべきものを引き出せたら（あるいは推測できたら）、強みや秘密のレベルを見極めるよう助言しています。その上で、その強み等を基に知財戦略の方向性を共有できると、企業は動いてくれる場合が多いと感じています。特に、企業側がどこに強みや秘匿化すべきものがあるかを自ら気付いた場合には積極的に活動していただけています。

そのためには、企業トップの認識とバックアップに基づき主体的に活動する担当者（兼務者でも良いが、好ましくは各部門の代表メンバーによるグループ体制）がいることが大事と考えています。そしてそのようなメンバーと意見交換し、一緒になって秘密にすべきものの抽出やルール作りなどの活動ができると知財戦略や秘密管理体制の構築が上手くいくと思っています。実際、そのようなメンバーが中心になって規程類を整備し、それに基づき社内教育資料を作成したり、具体的な自社の過去の事例などを紹介したり、社内セミナー等による周知活動を行って企業全体の意識を高めた事案をいくつも目にしてきました。

記事公開：2017年11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

