

第8回 どんな企業でも基本や課題は同じ 境野アドバイザー

実情に合わせた営業秘密管理を

私は、一昨年の初めに、総合電機メーカーから転身しました。当初は様々な業種で営業秘密に関心のなかった企業への支援に戸惑いもありました。

営業秘密とは何？秘密の特定はどうするの？社内ルールをどうやって策定したらいいの？などの質問に対し、自分では親切心やサービス面から好ましいと思い、杓子定規的に法律的な話、あるいは様々な対応策やベストモードなどを話してしまうおそれがありました。それによって相談者側は拒否反応や消化不良を起こしてしまい、次のステップに行かないようなこともあったかともありました。

そのような反省から、面談前や訪問の前には、できるだけ、その企業の実情や課題を理解し、それに合った課題解決・ソリューションを提供するように心掛けています。まずは相談企業の実情に即した優先順位等を示したりして、できるところから進めるように助言しています。

私の前職での企業も今では管理がしっかりしていると思われていますが、考えてみれば、かつては営業秘密管理が不十分な状況であったと思っています。社員や取引先との数々のトラブルや課題を経験し、それらの原因を分析したり、究明したりして、反省・改善しルール等を積み上げてきたと思っています。例えば、社員等のミス（PC等の置き忘れ、USBメモリの紛失など）から共同開発先とのトラブル、サイバー攻撃、産業スパイ事件など様々です。

それらへの対応毎にマニュアルを作り、規則を改定していたように思います。挙げ句の果て、マニュアル等が山のようになってしまいうこともあります。それらを見易く表にしたり、フローチャートにしたりすることもありました。

これらの前職でのトラブル等への対応などで、どのようなケースでどのような対応が可能かなどの検討を行ってきたことで、引き出しの量が増えてきたことが、多少なりとも今の窓口での相談対応に生きてきているような気がします。

このような前職での経験と一昨年からの営業秘密相談窓口での種々の企業訪問・面談等での経験を活かし、それぞれの企業の事情に合わせて最初から負担の少ないやり方を提示・助言するように心掛けています。

例えば、管理というと、それを守るためにどうしても業務効率が落ちる場合があるかと思っています。私もかつてはITやICT系のスピードの速い分野を担当していたこともあり、業務を優先する気持ちは良く分かります。そのような場合も業務に支障をきたさないようにルールを策定したり、やり方を工夫したりしました。そのようなやり方や考え方なども必要に応じ伝えたりすることで、それが共感を生む場合もあります。やはり企業毎の個々の事情をよく理解し、それに適したアドバイスが有効になると感じています。

これからも企業の立場に立って支援をしたいと思っています。

記事公開：2017年 9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

