

第10回 経営者の熱意が重要です 小高アドバイザー

営業秘密管理に取り組むにあたって

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となって約半年が経ちました。まだまだ先輩アドバイザーに比べて数少ない経験ですが、中小企業を訪問させていただいて感じたことを述べさせていただきます。

私たち営業秘密110番の業務は、企業の皆様からの権利化／秘匿化の戦略相談、営業秘密管理相談、情報セキュリティ対策、営業秘密の漏洩などの被害相談、一般的な法律相談などです。このうち企業を訪問する際の業務の大半は営業秘密管理相談です。各都道府県の知財総合支援窓口担当の皆様が、地元の企業を訪問支援し営業秘密管理について問い合わせさせていただいた結果だと思えます。私が中小企業に営業秘密管理の相談として訪問する時に一番気になるのは、経営者が営業秘密管理に関してどのくらい熱意があるかです。

と申しますのは、営業秘密をちゃんと管理するか否かは保険のようなもので、トラブルがあった時に役立つものです。また、秘密情報をちゃんと管理する、すなわち特許で事業を守るように重要な技術情報をしっかり管理することで、事業を守ることはもちろん新たな特許出願の可能性も確保できます。さらに、こうした管理活動を通じて、自社の技術開発、知財戦略、事業戦略を推進し、社員の意識を高め技術開発企業の地位を確固たるものにできるというメリットもあります。しかしながらそのメリットは、ISO9000や14000のように第三者認証を取得して会社の広告や名刺で宣伝できるというのではなく、目に見えづらく評価が分かりにくいものです。実際の管理には、営業秘密の抽出や分類、体制の構築という手間がかかるという点では、ISO9000の認証などと同等です。

したがって経営者の最後までやり遂げるという熱意が大事なのです。経営者の皆様が強いリーダーシップのもとで営業秘密管理に向けた取組をフォローしていただきますと営業秘密管理へのスタートは切りやすいものになると確信しております。

経営者の皆様、ぜひとも営業秘密の管理に強い熱意をお持ちになってください。その上で営業秘密管理体制の構築に向けては、私たち知財戦略アドバイザーと地元の知財総合支援窓口担当の皆様が連携して支援していきます。

記事公開：2018年 2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

