

第14回 営業秘密を管理して売り上げを伸ばす！ 北村アドバイザー

営業秘密を管理して売り上げを伸ばす！

確実に売り上げを伸ばしたいのであれば、営業秘密の管理をきちんとするのがおすすめです。営業秘密は、ノウハウや顧客リストなど、誰にも知られたくない、中小企業の事業にとって強みとなる情報です。

その情報をきちんと管理すると、・・・中小企業に従事する方にありがちなセールストークや退職者によって、営業秘密が漏れてしまった。・・・なんてこともなくなります。

その情報をきちんと管理しなければ、・・・ノウハウなどが漏れてしまい、多くの人が知ってしまうこととなります。情報としての価値は失われてしまい、その回復は非常に困難なものとなります。・・・ライバル企業の追随を受けて、売り上げは伸びません。

また、ノウハウなどを漏らした中小企業自体もお客さまや取引先などから「秘密情報も管理できない企業」として信用をなくしてしまいます。最悪、事業の継続ができなくなる可能性もあります。

このようなことが起きないようにしたいですね。

営業秘密は、中小企業にとって競争力の源泉であります。特許権だけが競争力の源泉ではありません。

特許権は、出願から20年でその権利は消滅し、その後は、ライバル企業も自由に使うことができるようになります。

一方、ノウハウなどの営業秘密は、きちんと管理しておけば、20年後においてもずっと独占して実施することができる可能性があります。その結果、その営業秘密を使った商品・サービスの売り上げを伸ばすことができます。

競争力を高めて、確実に売り上げを伸ばすためにも、営業秘密の管理をおすすめします。

中小企業を訪問して感じるのですが、社長自らが事業に関するアイデアやコストなどについて、熱意を持って説明して下さることがあります。支援においてお話しただけのは大変ありがたいですが、営業先でも同様に話されているのではないかと心配します。営業秘密管理のはじめの一步として、何が営業秘密かを、社長を含めた社内全体で理解することから始めてはどうでしょうか。社長をはじめ、皆さんの言動が変わってくると思います。

INPIT営業秘密・知財戦略相談窓口では、電話、窓口（対面）での相談対応や、営業秘密管理の重要性を理解してもらうために中小企業を訪問して営業秘密に関する社内セミナーなども実施しています。ぜひご活用ください。その他、営業秘密管理の体制整備に役立つサンプル規程や契約書のひな形なども用意しています。全国47都道府県に設置されたINPIT知財総合支援窓口とも連携していますので、INPIT知財総合支援窓口、もしくは、営業秘密・知財戦略相談窓口にお気軽にご相談ください。

記事公開：2018年10月 3日

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

