

第17回 企業訪問での「困った」 小原アドバイザー

初回にかける想い

全国各地の企業を訪問し、事業の課題を仔細にインタビューし、現場を拝見し、それぞれの会社事情・規模に適した情報管理の必要性を説き、活動スタートに繋げるのが、私たちアドバイザーの主たる業務の1つです。同僚アドバイザーが、以前の本コラムで「保険のようなもの」と表現したように、営業秘密管理は「転ばぬ先の杖」のリスク対策活動です。

いつ起きるか分からない（起きないかもしれない）「情報漏洩事件」の実例などを織り交ぜた話題を、会社運営に一言を持つ（しかし知財には縁遠い）初対面の中小企業経営者に、投げかけます。そして「自分たちも、取り組むべきだな」と思ってもらえる段階まで、短時間の滞在中に漕ぎ着けられれば「訪問目的達成」。逆に、しくじったら、そこで「ジ・エンド」、「次」はありません。

思わぬ先制攻（口）撃

先日、家業を多角的に発展させている、若き2代目社長に、お目にかかった時のことです。開口一番、

◇いまや、我々デジタル世代に、社会は大きく変革しつつある、先代（父親）は企業秘密漏洩に過敏であったが、それは古きアナログ時代の発想だ

◇従業員を疑うなんて非道徳、経営者の資質を問われかねない

◇善い社員ばかりだ

たった一人の不心得者のために新しい規則を作って、大多数の良識ある者を縛るのは、我が経営哲学に反する

◇SNSの時代、漏れたら（情報は、世界中に瞬時に拡散し）「どうしようもない」じゃないか

◇「営業秘密管理は、保険のようなもの」ならば、起きないかも知れない情報漏洩事故の備えに費やすエネルギーは、いま事業に直接的に役立つコトに注ぐべき

病気になったら、その時に全力で治療に専念すれば良いのだ

と、滔々（とうとう）と持論を述べ立てられてしまいました。

「聴く」に徹する

平静を装いつつも、思わぬ初っ端からの「先制パンチ」に周章狼狽。こちらも伝えたいコトは山ほどあるのですが、反論は封印し、まずは聴き手に徹し、発言の中からキーワードを抜き出し、相槌を打ちながらそれらを反復します。さらに「いま仰ったコトは、こういう風にも言えますね」と、相手への理解を示した上で、社長のスタンスを確認しながら、少しずつベクトル修正を試みました。

そして「着地点」へ

変化の激しい情報化時代の経営を、真摯に考えている若手社長だからこそ「企業秘密が会社の大事な資産である」ことは、十分に認識されています。

次第に、社長から「我が社の、虎の子情報は・・・」というような話題が出はじめ、それに呼応した営業秘密視点からの私の意見にも耳を傾けてくださるようになり、最後には「一気にはムリか

も知れないが、当社でも、できるところから着手すべきだね」とのコメントを貰えるに至りました。「未明に家を出、資料がギッシリ詰まったカバンを抱え、数時間かけて訪ねた甲斐があった」と、思う瞬間です。「転ばぬ先の杖が、いつかどこかで役に立つ」、その信念で、東奔西走の日々を過ごしています。

記事公開：2019年 4月 5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

