

第20回 トラブル事例を身近に感じてもらうために 飯塚アドバイザー

決して対岸の火事ではありません

精密機器メーカーから食品加工業など、様々な業種の会社を訪問し、営業秘密管理の必要性や整備の進め方を説明しております。その中で「トラブル事例」は特に効果的なコンテンツの1つです。営業秘密管理をしていない会社が、トラブルに巻き込まれて利益や信用を失ってしまう危険性があることを、事例でお伝えするのに役立っております。この説明によって、「『ライバルに知られては困る情報』は営業秘密として管理しよう!」、「第一歩、できることから取組を始めよう!」といったいただければ、私たちにとってまずは成功です。具体的な取組のご支援に進むことができます。

しかしながら、「自分の会社には『トラブル事例』のような営業秘密はない」、「まったく関係のない業種（対岸の火事）の『トラブル事例』を説明されてもピンとこない」という感想を持たれては、貴重な時間をいただいております。具体的な取組の支援を進める上でも、不十分であったということになります。

ちょっとした工夫でも「自分事」として伝わり方は随分違ってきます。『ライバルに知られては困る情報』はどんな業種にもありますし、そのような情報の漏洩トラブルは決して対岸の火事ではありません。ですから、訪問先の会社に、より具体的に、分かりやすく、理解いただけるように試行錯誤で工夫を重ねています。

トラブル事例の対象を、訪問先が関係する業種で使われている同条件の対象に読み替えてみる

ここで、「読み替える」という言葉について、〈大辞林〉では、「法令の条文中の語句に、同じ条件の他の語句をあてはめ、そのまま適用する。」とあります。法令条文や契約等でよく目にする言葉です。トラブル事例は法令の条文ではありませんが、「文中の語句に、同じ条件の他の語句をあてはめ、そのまま適用する。」という手法が、トラブル事例の内容把握に有効なので、以下「読み替える」を使わせてもらいます。

非常によくある話ではありますが、伝える相手に合わせた内容で説明した方が、一般論で説明するよりも分かりやすくなります。「トラブル事例」で試みた場合も同様でした。例えば、「部品メーカーAの例」で「取引先から**金型図面**の提供を求められた」というトラブル事例について、B2B（B to B）取引を主としたソフトウェア開発会社に対しては、『取引先から**ソースコード**の提供を求められた』、『取引先から**プロトコルコード解説書**の提供を求められた』と対象（「**金型図面**」）を読み替える。機器メーカーに対しては、『取引先から**オプション〇〇部品の装着マウント図面**の提供を求められた』等に対象を読み替える。また、B2C（B to C）取引を主とした食品加工会社に対しては、『取引先から**レシピ**の提供を求められた』、『取引先から**素材仕入先**の提供を求められた』と対象を読み替える。パッケージデザイン制作会社に対しては、『取引先から**デザインコンセプト**の提供を求められた』等に対象を読み替える。

このようにトラブル事例の対象を読み替えて紹介し、その対応策を解説したところ、「今、まさにこのようなことを取引先から要求されている。どう対処したら良いか?」、「申し出を断りたいが、うまい方法はないか?」など、実際に直面している課題に基づいて質問が寄せられ、具体的な議論ができるようになりました。トラブル事例の対象を、訪問先が関係する業種で使われる対象に読み替えることで、うまく「自分事」として伝えることができた実感しております。

こうした読み替えを可能にするために、訪問前にはホームページや特許、商標等の出願状況、権利化状況を確認したり、関連する文献を確認したりする等、入念な下調べをしています。そして、私たちが持つ企業経験や多様な会社への支援経験から、事業の中でどのような情報（営業秘密）を取り扱うだろうかとイメージを膨らませて、トラブル事例の読み替えを行います。

「自分事」として理解されたことによる波及効果も期待

このようにトラブル事例の対象を読み替えることで、どのような業種で起こったトラブルでも、説明を聞いた社員には「自分事」のトラブルとして、強い問題意識を持って認識してもらうことができると考えております。その社員が現場に戻り、周囲の社員にその意識を共有してもらえれば、社内の営業秘密管理の意識が向上していくことも期待できます。こうした工夫の手応えは、参加者の様子や質問から感じており、今後多くの機会を通じて実践していきたいと考えています。

「営業秘密・知財戦略相談窓口」に支援をご依頼いただければ、訪問先に応じてカスタマイズした内容で、分かりやすくご説明いたします。ぜひご活用ください。

記事公開：2019年 9月 2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

