

第23回

営業秘密を知るとセールストーク力アップ！？－営業秘密研修のすすめ－ 北村アドバイザー

無意識に営業秘密を語っていませんか？

私たち知財戦略アドバイザーは日々、様々な中小企業の経営者にお目にかかります。多くの場合は、社長自らが営業担当者であり、とても熱心に技術情報やアイデアについて説明していただきます。

しかし、いざ企業支援が始まり営業秘密の洗い出しをしてみると、鉄板のセールストークやプレゼン資料に用いている情報が秘密情報満載だった、なんてことがあったりします。皆さんも胸に手を当てて思い返してみてください。

◇あの営業の打ち合わせで、社内で隠している情報をうっかり伝えてしまったな――

◇仲の良い他社の人と懇親会をした時に、うちの技術のミソをぼろっとこぼしちゃったな――
なんてことはありませんか？

そんなことにならないように、営業秘密の研修は経営者、営業担当者にも実施することをおすすめします。営業担当者は、他の職種に比べてお客様に接する機会が多く、自社の強みとなるノウハウなどの営業秘密を売り込みに活用して、漏洩させてしまう危険性も高いのです。・・・自社の営業秘密を漏らさないように！自社が被害者にならないように！また、お客様と接するうちにお客様の営業秘密を知り、無断でその営業秘密をうっかりしゃべってしまう可能性もあります。・・・他社の営業秘密を漏らさないように！自社が加害者にならないように！

営業秘密の研修とは

では研修ではどんなことを行うのでしょうか。例えば以下の内容が挙げられます。

◇営業秘密（技術情報、営業情報）の重要性や関連法律の理解

◇自社における営業秘密管理の組織概要

◇自社の強みとなるノウハウなどの営業秘密・公開情報

◇外部に漏らさないための営業秘密の管理ルール

（参考：「[秘密情報の保護ハンドブック ～企業価値向上にむけて～](#)」p.152／経済産業省HP）

ここでの管理ルールとは、「アクセス権者以外の者には、秘密情報を開示してはならない」など企業全体のルールのことです。多くの中小企業はこの管理ルールに基づいて、コンピューター上の電子情報は、その情報が壊れやすく、改ざん、破壊、盗用されやすいためにパスワードやアクセス権の設定等の対策（情報セキュリティのルール）を施して情報を保全しています。

研修のやり方は、階層別に、部長、課長などを対象に研修を行っている企業や、職種別に、ノウハウなどの技術情報が流出しないよう、技術情報に直接接する技術担当者などを対象に研修を行っている企業など様々です。

例えば、取引先への売り込みなどの際に、どこまでが営業秘密か、どこまでが公開情報か、を理解していないと

◇どこまで話して良いのか迷ってしまい、他社より優れたノウハウなどの自社の強みとなる公開情報が活用されず、売れるはずの商品・サービスが売れないことになります。・・・失注しないように！

◇売り込みに熱心なあまり、必要以上にノウハウなどの営業秘密を説明してしまうことにもなります。・・・ノウハウなどがライバル会社に知られて売り上げ減にならないように！

営業担当者も営業秘密の研修をすることで、こういったリスクを軽減できます。このような取組への参画に後ろ向きな社員を巻き込むには、企業トップのリーダーシップが期待されます。ぜひ、

研修の重要性をご理解いただき、トップから職種問わず参画されるよう働き掛けていただくことをおすすめします。

営業秘密への理解は受注拡大に通ずる？！

営業担当者が自社の営業秘密を理解することは、自社の強みを理解することにつながります。秘密を知ることにより、強みであるノウハウなどの理解が深まり、どこまでセールストークとして良いかも見えてきます。そして、「自社の商品・サービスは、他社の知的財産権を侵害していない独自の〇〇ノウハウを使った優れた商品・サービスです。」というように自信を持って自社の商品・サービスを説明することができるようになります。その結果、

◇お客様から自社の商品・サービスに対して安心感や信頼感を得ることができます。

◇自社の強みである独自の〇〇ノウハウなどをセールストークに使用して受注拡大に貢献できるようになります。

◇お客様の課題やニーズも正確に把握して、開発担当者へ情報提供することができるようになり、自社の商品・サービスなどの更なる改良に役立てることもできます。

このように、お客様からの信頼度が上がり、引き合い⇒見積⇒受注⇒フォローの営業活動が効果的に回り受注拡大に繋がるのが期待できるかもしれません。自社の収益の源泉となる営業秘密（技術情報、営業情報）を振り返ることで、自社の強みをセールストークに取り込み、説得力のある営業活動ができるかもしれません。

INPIT営業秘密・知財戦略相談窓口では、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。もちろんWebでのセミナーも承っております。ぜひご活用ください。

記事公開：2020年 8月20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

