第27回
受注が絶えない企業の秘密
古田アドバイザー

はじめに

私たち知的財産戦略アドバイザーは、全国の中小企業を中心に訪問し、営業秘密の支援活動を行っております。訪問する企業は、過去のトラブルから営業秘密の管理体制を支援してほしいという企業、特許や意匠の権利は取得しているが営業秘密管理はこれからの企業など様々です。

その中で、私が先日50年もの歴史を持つ電機部品製造会社を訪問し、支援した例をご紹介します。

企業の状況

この会社は、電機部品に関係する特許権を取得しており、受注最盛期には国内のほとんどの大手企業と取引をしていました。

しかし、今はそれらの特許は権利が消滅しています。特許権の存続期間は出願から20年で、権利が消滅するとその内容を誰でも自由に実施することができます。

これらの特許の内容をもとに同業他社が同じ電機部品を製造し、より安価な価格で販売していてもおかしくない状況です。このため、大手企業からの受注量はピーク時よりも減ったそうです。

しかし、全く取引がなくなったわけではなく、継続して各社から受注をいただき製造を続けていました。

企業のヒアリングを通じて分かったこと

最初にこの会社を訪問した時、営業秘密の概要や権利化・秘匿化についての社内セミナーを行いました。そこで、「御社の技術に関係する秘密情報にはどんなものがありますか？」と尋ねましたが、答えは返ってきませんでした。おそらく、会社の電機部品を製造するために非常に役に立った特許権は内容が公開されていることから、技術に関係する秘密情報など無いと考えたのでしょう。

けれども、依然として受注は来ています。なぜでしょう？

一体どのような秘密があるのか、私はその会社の技術情報を見極めるべく、その企業が製造している電機部品にはどのような技術が必要となるか、同僚アドバイザーとも意見交換を行いました。さらに、もう一歩踏み込んで、設計責任者や製造責任者と工場内を見学しながら、現在の生産状況について意見を交わしました。大手企業からの受注内容を見てみますと、顧客の要望・仕様に応じた設計を必要とするものがほとんどで、この会社が今まで培ってきた製造の記録から、①設計仕様書、②設計手順書、③作業標準、④個別の検査方法、を参考に応用設計をしているようでした。この記録から、特許に関する公開情報や製品の外観からは読み取ることのできないノウハウやアイデアが受注・製造に絡んでいることが分かりました。

たとえ権利が消滅した特許の内容をもとに他社が製造しても、この製造ノウハウ・アイデアがないと同じ製品は作れません。これらノウハウ・アイデアは大変重要な営業秘密であり、同時に企業の有効な強みです。

この気付きをきっかけに、この会社では社内のノウハウやアイデアを見直して、〇〇は営業秘密として管理し、〇〇は権利化して特許出願を行うといった活動が行われています。営業秘密を見出す良いきっかけとなり、また、改良特許の検討もするようになりました。

本資料に関する著作権は（独）工業所有権情報・研修館に帰属します。
本資料を許可無く複製、転載することを禁じます。

結び

　上記のような事例はこの企業だけでなく、他にも、特許権が消滅したと言って、特別他の技術がある訳ではないと悲観的になる企業が見受けられます。しかしながら、特許権が消滅しても、他社からの取引が絶えない背景には、企業では認識していない独自の強みが隠れている可能性があります。
　そこで、自社の持っている技術情報、ノウハウを洗い出し、特許や意匠などの権利化するべき技術と、営業秘密として秘匿化する技術を見極めて適切に管理し、その強みを販売戦略等、経営に反映させることが重要です。
　たとえ自社では当たり前と思っているものでも他社にとっては重要な情報であることもあります。私たちアドバイザーが営業秘密管理体制構築に向け、自社情報の棚卸しもご支援いたします。営業秘密・知財戦略相談窓口にぜひ一度ご相談ください。

記事公開：2021年 2月22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

本資料に関する著作権は（独）工業所有権情報・研修館に帰属します。
本資料を許可無く複製、転載することを禁じます。