

第31回 10年目のアドバイザー— INPITにおける自分史— 小原アドバイザー

初対面の社長から

私たちの仕事は「往診の多い病院勤務のお医者さん」に似ています。初めて訪問する企業では、まず「問診（企業の実状の聴取）」をしてから、営業秘密基本事項のガイダンスをします。持参した初学者用テキストの最初のページには、弁護士、弁理士を含む相談スタッフ全員の「一昔前の」顔写真が並んでいます。

最近、初対面の社長さんから「写真の小原さん、若いねえ！」と、言われることが増えました。それもそのはず、私のアドバイザー歴は、当月で「10年目」に突入しました。

先日観たドキュメント映画の中で、「人は歩みを止めた時に、そして挑戦を諦めた時に、年老いていくのだと思います」というアントニオ猪木の引退挨拶が、胸に刺さりました。

私も、この9年間「歩みを止めたコト」は一時もありませんが、「確実に齢を重ねている」のは、紛れもない事実です。

事務所の移転

最初の大きな変化は「事務所の移転」でした。

70年近く特許庁内に居候していましたが、「独立行政法人なのだから、親離れせよ」というコトで、（一部を残し）地下鉄で一駅離れたオフィスビルへ引っ越しました。

新オフィス周辺の一帯は「城山ガーデン」と呼ばれ、複数の外国大使館と隣接しています。都心なのに緑豊かなエリアで、職場環境は一変し、明るくキレイで静かな事務所で快適に仕事に専念できるのを、とてもありがたく思っています。

スタッフ増強／INPIT-KANSAIの新設

オフィス移転の少し前に、それまで3名だったアドバイザーが「5名体制」に強化されました。単に、頭数を増やすだけでなく「スキルの底上げ」を図るべく、弁護士指導による裁判例や契約の（「特訓」とでも言うべき）定例勉強会を自主的に企画・提案し、専門性のブラッシュアップにも励みました。

機を一にして、『うめきた（大阪梅田）』に近畿統括本部が新設され、近畿圏の営業秘密事案は同拠点に移管し、大阪常駐の相談員（エキスパート）が担当するコトになりました。それまで、大阪・兵庫エリアは、個人的なコネクションも総動員して、足でコツコツ開拓営業をし、金融機関や経済産業局との連携も意識して活動していた「私の大票田」だったので、個人的には「最大地盤（活動フィールド）を一気に失う大打撃」でした。

以降は、北海道、中国、九州地区に、活動の軸足を移し、失地を他のエリアでなんとか「リカバー」でき、現在は、全国各地からコンスタントにオファーを貰える状況が続いています。

セミナーテーマの変化

営業秘密管理の普及を目的とし全国各地で開催している「セミナー」の講師も、私たちの重要なミッションです。当初は、高度成長を支えてきた日本の電気メーカーが軒並み失速し、海外IT企業が急速に勢いを増していた時期だったのに鑑みて「オープン&クローズ戦略」にフォーカスを当て「新しい知財経営手法」として、詳しく紹介・解説しました。直近では、警察／公安と共催の「経

「経済安全保障セミナー」で話をする機会が、極めて多くなっています。参加者層が大きく拡がり、受講者数も格段に増え、営業秘密への関心がより具体的・現実的になってきたように感じます。

経済安全保障に関連する実務では「営業秘密管理」が「輸出管理」と並んで、最重要アイテムです。さらに、近々我が国にも導入予定の「セキュリティ・クリアランス（適格性評価）制度」や「秘密特許制度」など「大事な情報を『秘密』として扱うこと」が、益々重要になっています。

コロナ禍にもめげず

私たちの企業指導の中で「各企業が保有する秘密情報を、自ら具体的に特定する実務」が、時間とエネルギーを要する最重要テーマです。コツコツと地道な作業を根気良く成し遂げられた会社だけが、その努力の対価として「企業秘密の法的保護」を受けられるのです。

コロナウイルスが猖獗（しょうけつ）を極める中、職場では「出張禁止令」が発せられました。秘密情報の棚卸し（リストアップ）では、企業の現場に赴き、五感を鋭く働かせ、社長に問いかけながら「その会社が守るべき秘密の特定の仕方」を共に考えながら実地指導するプロセスが必須です。ですから出張禁止は「アドバイザーの生命線を絶たれる」に等しい宣告でもありました。

しかし組織の一員として、業務命令には従わねばなりません。

かと言って「世のため、人のため」要素の大きい職務にありながら困り果てている企業を見棄てて「座して待つ」訳にもいきません。「最大限テレビ会議（オンライン）で対応するが、どうしても現地現物での確認が必要な場合には特例措置を望む」と、OKが出るまで、執拗に上長に食い下がりました。蛮勇を奮って、特別に出張許可を願い出て市内ほぼ全域がクラスター化していた基地の街のメーカーを訪問したコトもありました。

あの時の、部長、組織の英断、度量の広さには、感謝の念を禁じ得ません。

社会環境の変化

ビフォア・コロナの時期は「IoT」という言葉がトレンドでした。現在は、さらに広い見地で「DX化」が叫ばれ、監督官庁までできました。「在宅勤務（テレワーク）」が一気に普及し、新しい業務形態として定着しています。

一方で大量コピーやデータ転送が桁違いに容易になる「デジタル化」は、企業秘密管理の面では「漏洩リスクの増大」に繋がります。

中小企業のDX化は、まだ「ペーパーレス化推進」の段階にある会社が大多数のように感じます。書類の電子化を一気に進めたものの、サーバ／クラウドに「無秩序に放り込んだまま」が散見します。

一念発起し、営業秘密管理体制の構築とリンクして現場の5Sと同様に、サーバ内の整理・整頓を行い、階層構造の再構築を完遂し、電子データを含めた営業秘密管理体制をスタートさせた企業は、「更なるDX化」に邁進しています。

これからの私

時を経て、職場で「営業秘密110番創設メンバーの生き残り」は、唯一「私だけ」になりました。

現在の上長（部長、部長代理）は、実に8代目です。1年半～2年のインターバルで、多くの職員が去来しました。遮二無二仕事に没頭していて、気がつけば、私はINPIT職員「最古参」になっています。

前例のない事業で、教えてもらえるコトも、誰に聞くコトもできない状況も少なくありませんでしたが、とにかく「クチだけ動かすのではなく、勇気を出してアクションしてきた」9年でした。

メーカー勤務経験しかない私は「役所の仕来り」が理解できず、地雷もかなり踏んだように思います。「辛口批評」も「賞賛」も、共に受けました。

前出のドキュメント映画で、アントニオ猪木の言葉はさらに続きます。

この道を行けば どうなるものか
危ぶむなかれ 危ぶめば道はなし
踏み出せば その一足が道となる
迷わず行けよ 行けば分かるさ

これまで幸運にも「私、失敗しないので」と言えるアドバイザー生活でした。精一杯、無い知恵を絞り、体を張って、先頭を切って歩きながら、何らかの道筋をつけてこられた気はしています。

いただいた名刺が4000枚を超えました。お世話になった多くの人々の顔が、思い浮かびます。関係各所、周囲の理解・協力があつたればこそナントカここまでやってこられたのだと深く感謝しています。

AIの時代に入って企業の情報資産の秘密管理は益々重要になっています。私の業務も、さらに困難な課題に直面することでしょう。

蓄積した経験値を活かし、ベテランの持ち味も十分に発揮し、難題にも、逃げるコトなく、危ぶんで身を竦（すく）めるコトなく皆さんと共に「挑戦を諦めず、迷わず、歩みを止めずに」前進していきたいと、自分自身を鼓舞しています。

記事公開：2023年12月 1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

