

開示と秘匿の境界線～万博出展、リスク対策支援～

競合を意識

「囊中之錐（のうちゅうのきり）」という故事成語をご存知だろうか。優れた人は囊（袋）に入った錐のようなもので、すぐに囊を破って錐先を出すものだが、あなたはそうではないと諭す宰相に、自分が囊に入っていたなら錐先だけでなく柄まで出ていたに違いないからまずはその囊に入れてほしい、というくだりがある。2025年、大阪・関西万博に沸いたが、私は開幕の1年ほど前から万博に関連するさまざまな支援に携わった。自慢の錐先（新技術・技術力など）を持つ中小企業・スタートアップにとって万博は囊だ。しかしながら、分野を絞った展示会と違って一般の来場者が多く、その中には競合や、競合になり得る見学者もいたはずだ。その前提で、私は囊中の約30社の出展を支援し、各社は錐先を披露した。展示内容は、中小企業は新技術と技術力が半々で、スタートアップは新技術が8割、社会課題解決の提案が2割であった。

メリットの半面

万博出展のメリットは、自社の新技術や技術力が評価されて新たなビジネスにつながることで、その種まきができることだ。しかし、リスク対策としては「競合の目にどう映るか」というところまで考える必要がある。新技術の開発方向のヒントになったり、同じコンセプトの製品・サービスの開発に着手されてしまうことなどが予想されるからだ。展示に当たって開示しすぎるのは良くないこと、特許出願を終えておくことは、どの企業も分かっている。では具体的な悩みは何なのか。それは開示と秘匿の間の線引き、いわゆるブラックボックス戦略の判断をどうするかである。

ブラックボックス戦略における主な判断項目

- リバースエンジニアリング耐性
- キャッチアップ耐性
- 技術ライフサイクル
- 侵害発見困難性
- 侵害立証困難性
- 競合企業のメンタリティ
- 秘匿管理リソース（人や金などの制約）
- 権利行使の体力

立ち止まれるか

材料技術や加工法に強みがある場合の判断は比較的容易だが、システムや分解・分析が避けられないBtoC（対消費者）製品に係る技術の判断は難しい。支援では企業が有する技術をつぶさにヒアリングし、過去の経験などをもとに分析可能性を想定してアドバイスをするのだが、分析技術は常に進化しているので、きょう「秘匿」と判断しても、数年後に判断が変わることもある。キャッチアップの可能性は競合の技術力やリソースなどによるので、並行して検討していく必要がある。中小企業の多くはビジネスチャンスを優先してしまう実態があるが、開示のリスクを認識できているか否かの差は大きい。ビジネスのターニングポイントで立ち止まることができるか否かにつながるからだ。

万博は終わったが、ビジネスは続いていく。囊中の錐が正しく評価されるよう、また次の錐が見出せるよう、我々知財戦略エキスパートの活動は続くのである。

著者プロフィール

INPIT知財戦略エキスパート 濱野 廣明

積水化学工業出身。知財業務に28年間携わり、その後知財戦略エキスパートとして6年間中小企業の支援に携わっている。企業時代は出願・権利化からライセンス交渉、侵害訴訟など幅広く経験し、その後知的財産部門のマネジメントに就いている。

