

営業秘密・知財戦略相談窓口 活用状況

独立行政法人 工業所有権情報・研修館（INPIT）

無料



企業訪問支援

企業を出張訪問し、その企業の実情に即した営業秘密管理や秘密保持契約、知財戦略等の相談

- 現場視察を踏まえ、支援先企業特有の課題を発見
- 営業秘密管理体制の構築に向けて、段階的に支援
- 知財戦略に関する実践的なアドバイス

ビジネスの準備等

営業秘密管理方針策定
新規開発時の秘密保持契約
情報漏洩対策

社内管理体制構築(営業秘密管理、発明管理)
共同研究・開発契約時の秘密保持契約
開発段階の特許化と秘匿化

営業秘密管理

情報の宝庫(新技術、開発・事業計画、顧客情報・・・)



事業展開

事業展開に応じた知財戦略の見直し
委託製造契約等に基づく秘密保持契約
実施許諾契約、標準化への対応
取引先や転入者・退職者への対応

知財戦略

- ・他者に「使用させる部分」と「使用させない部分」の区別
- ・「製品市場の拡大」と「競争力の確保」の同時実現

- 昨年度より大幅に相談件数が増加(前年度比180%)
- 昨年度に比べて中小企業からの相談割合が増加(48% → 65%)

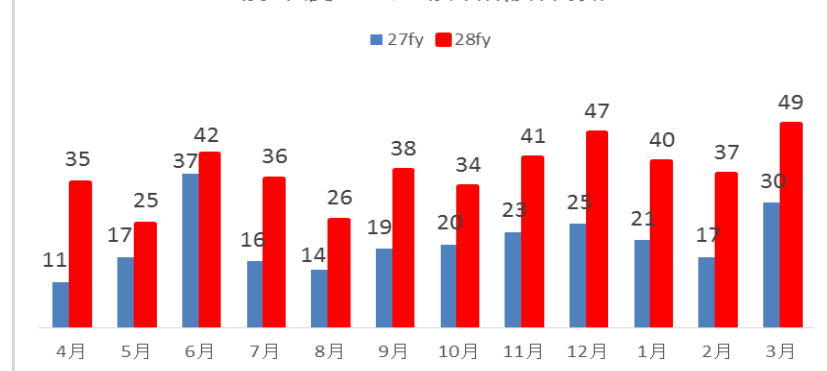
<相談受付状況>

■ 営業秘密・知財戦略相談窓口

2015年度:250件

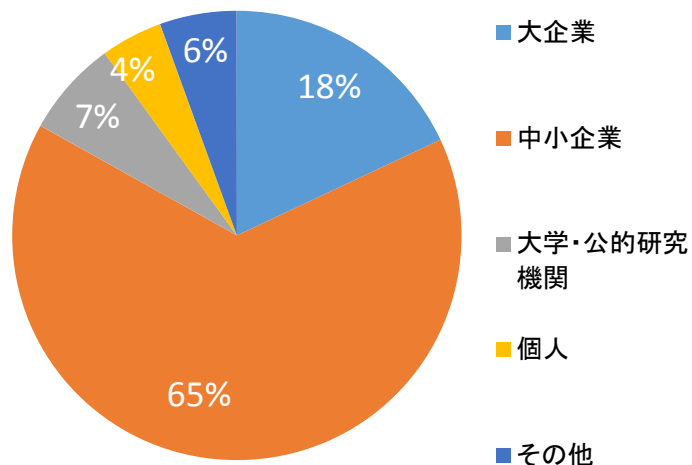
2016年度:450件

前年度との比較(相談件数)

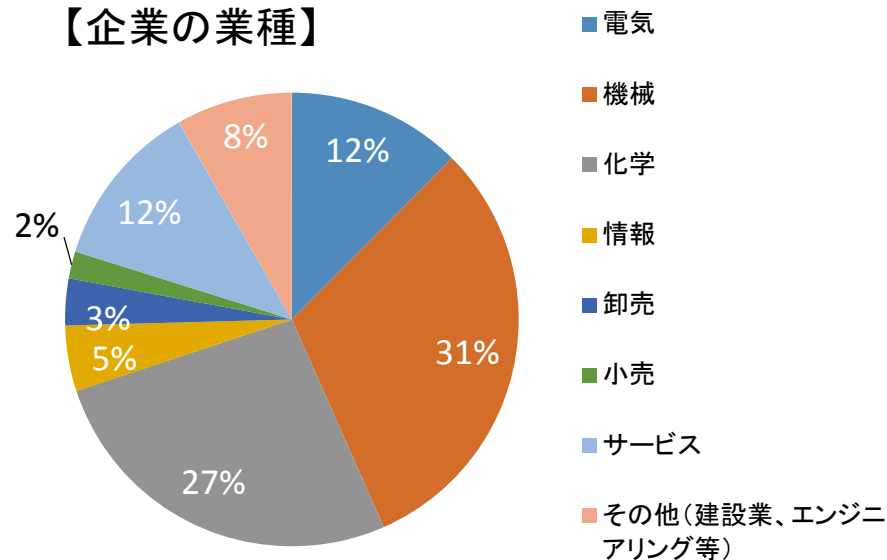


■ 営業秘密・知財戦略相談窓口の相談者の属性等

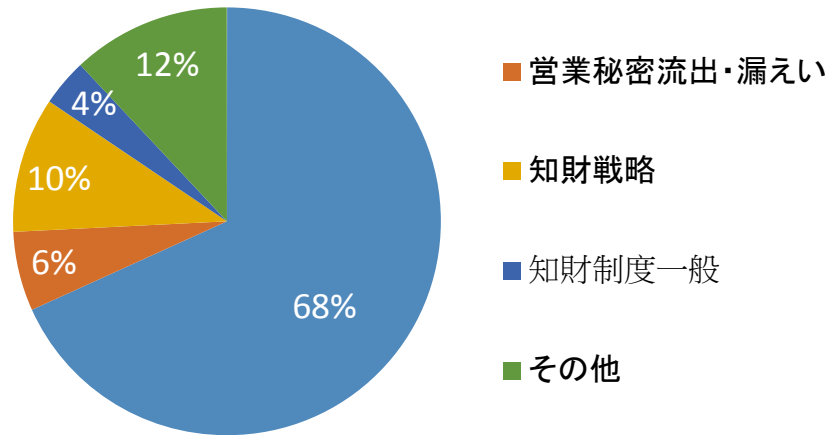
【属性】



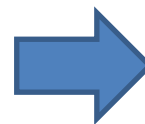
【企業の業種】



■ 相談内容の概要



- 大企業・中小企業ともに事前に対策を行うための具体的な管理方法に関する相談が多い
- 権利化・秘匿化等の知財戦略や営業秘密流出・漏えい(被害相談)は中小企業の割合が高い

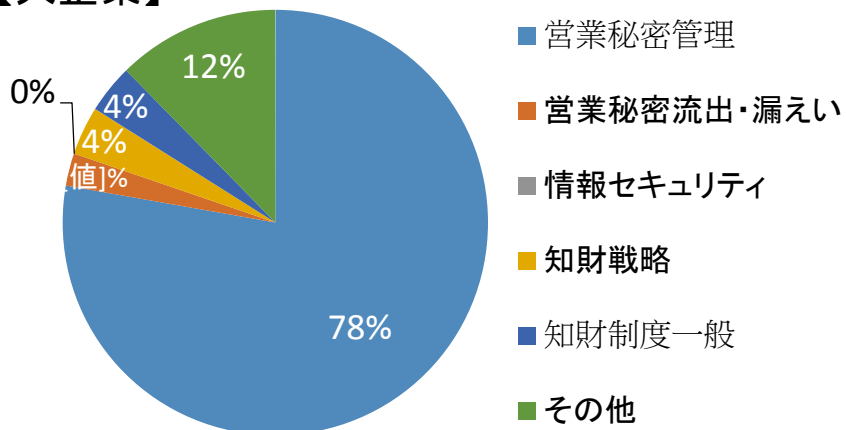


昨年度と同様の傾向

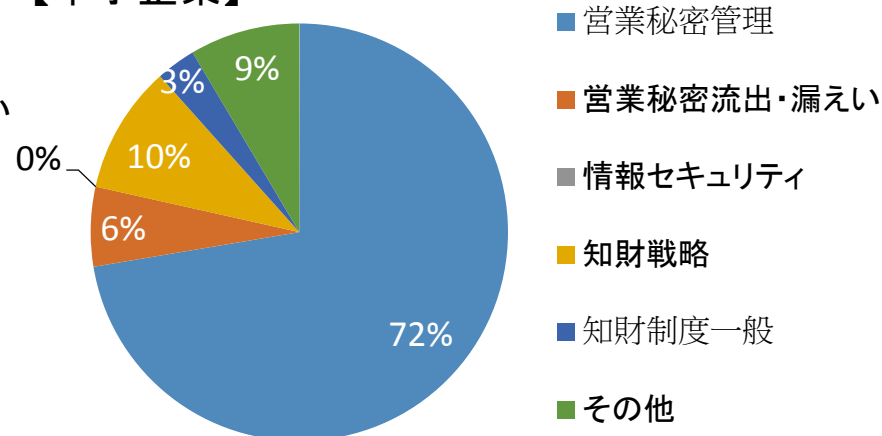
※「知財制度一般」は、不正競争防止法の法改正や、特許等の制度に関する一般的な相談を含む。

■ 相談者の属性別の相談内容

【大企業】



【中小企業】



➤ 2016年度は継続的な訪問支援による管理体制構築支援が多数

事例1

相談者

- ◆会社：A社（福岡県）
- ◆業種：製造・販売業
- ◆従業員数：約17人
- ◆事業分野：食品



相談概要

家業の食品について研究を重ね、海外からも好評を得るような商品を開発した。権利化が難しい製品分野である反面、材料・製法等にノウハウを多数有している。企業秘密の管理をするにあたり何から始めたらよいか。

支援概要

第一回訪問時

- ・経営層に営業秘密に関する制度概要説明
- ・先使用权確保のための取組について提案

第二回訪問時

- ・アドバイザーが作業現場を視察し、課題を把握
- ・今後の取組方針を協議

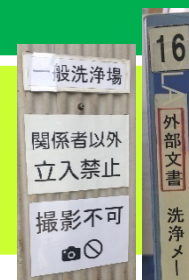
今後の予定

- ・契約書類の雛型について整備
- ・秘密情報管理規程の内容検討

事例2

相談者

- ◆会社：B社（長崎県）
- ◆業種：製造業（おもに工程受託）
- ◆従業員数：約60人
- ◆事業分野：輸送機部材表面処理



相談概要

扱う製品のほとんどが半完成品の大型部材で、それらが自社プロセスを通過し、次工程（他社）に引き継がれて行く。工場内に自社情報、他社情報が混在する環境での営業秘密管理を実現したい。

支援概要

第一回訪問時

- ・経営層向けに基本事項の説明（特に**コンタミ防止**）
- ・今後の取組方針を経営層と協議

第二回訪問時

- ・管理規程の作成に向けた課題整理
- ・従業員向け社内セミナー
- ・前回訪問時の指摘事項について、実施状況の確認

今後の予定

- ・契約書類の雛型について整備
- ・秘密情報管理規程の内容検討

2016年度 セミナー開催実績

全国30箇所以上で知的財産戦略アドバイザーによるセミナーを開催。

----- 全国セミナーの実績(平成28年度) -----

4月	28日	東京	10月	7日	北海道
5月	20日	大阪		13日	三重
6月	10日	愛知		20日	長崎
	24日	東京		31日	大阪
7月	28日	鳥取	11月	2日	秋田
	29日	福岡		7日	奈良
8月	5日	長野		11日	栃木
	8日	茨城		16日	佐賀
	26日	石川	22日	宮城	
9月	9日	愛知	12月	2日	和歌山
	16日	滋賀		5日	高知
	21日	新潟		9日	岐阜
	28日	山形		19日	東京

1月	18日	山口
	20日	愛媛
	25日	兵庫
	30日	大分
2月	9日	熊本
	17日	大阪
	22日	福井
	27日	岡山
3月	1日	東京
	3日	福島
	6日	岩手
	8日	宮崎

◆全国セミナー：38回開催
(32箇所(県単位))

◆個別企業出張セミナー：60回開催

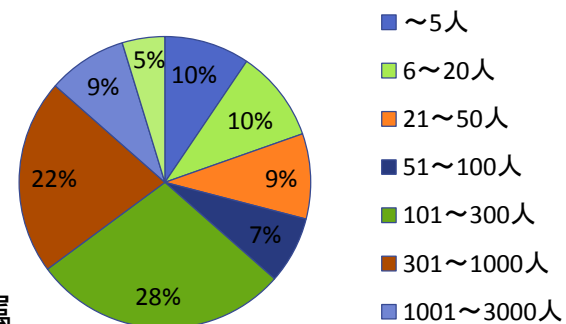


テキストを用いた座学形式によるセミナーを開催。



全国セミナー
参加者数
873名
(2016年度)

セミナー参加者所属
企業の規模(従業員数)



タイムスタンプ保管サービス

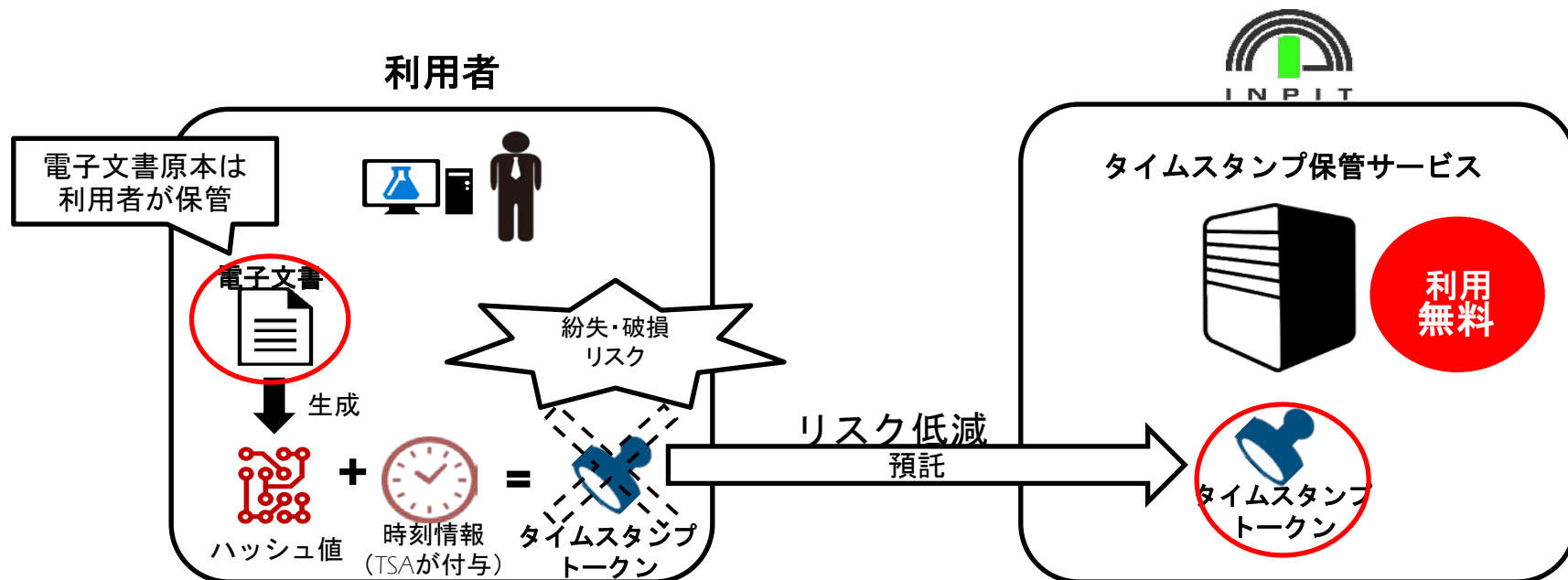
- 電子文書の存在時点の証明に用いられるタイムスタンプ。
- INPITでは、利用者が、電子文書より不可逆で得られるデータ（ハッシュ値）に、時刻認証業務認定事業者（TSA）から時刻情報を付与して発行された「タイムスタンプトークン」（TST）を保管するサービスを平成29年3月27日から開始。

<ユーザメリット>

- (1)タイムスタンプトークンを公的機関で保管することによって、改ざんを防止し、長期間安定なバックアップが可能になる。
- (2)国内外での係争時に、先使用权や営業秘密などの保有時点の証明に疑義が生じた場合、ユーザの立証負担を軽減することができる。

<想定活用例>

- (1)特許、意匠、商標等の侵害訴訟において、被疑侵害者が先使用权を主張する際に、発明や意匠の実施である事業又はその準備をしていたことを立証したり、商標の先使用を立証したりするケース。
- (2)営業秘密漏えい事件の訴訟において、漏えいした技術を営業秘密保有者自らがその時点以前に保有していたことを立証するケース。



ご清聴ありがとうございました

INPIT「営業秘密・知財戦略相談窓口」 ～営業秘密110番～ をご利用下さい

<問い合わせ先>

・電話：03-3581-1101 内線3844

平日 午前 9時 ～ 午後 5時45分（受付は午後5時30分まで）

・メール：trade-secret@inpit.jpo.go.jp

・INPIT 「営業秘密・知財戦略ポータルサイト」

<http://faq.inpit.go.jp/tradesecret/>



で検索！



企業におけるオープン・アンド・クローズ戦略や営業秘密管理など総合的な知的財産の保護・活用戦略の推進が求められる中、主に中小企業を対象にこうした取組をワンストップで支援するため、オープン・アンド・クローズ戦略等を指導する人財を確保しつつ、相談業務やセミナー開催等の広報・教育活動を行う体制を2015年2月に構築した。

