

営業秘密・知財戦略相談窓口 の活動状況



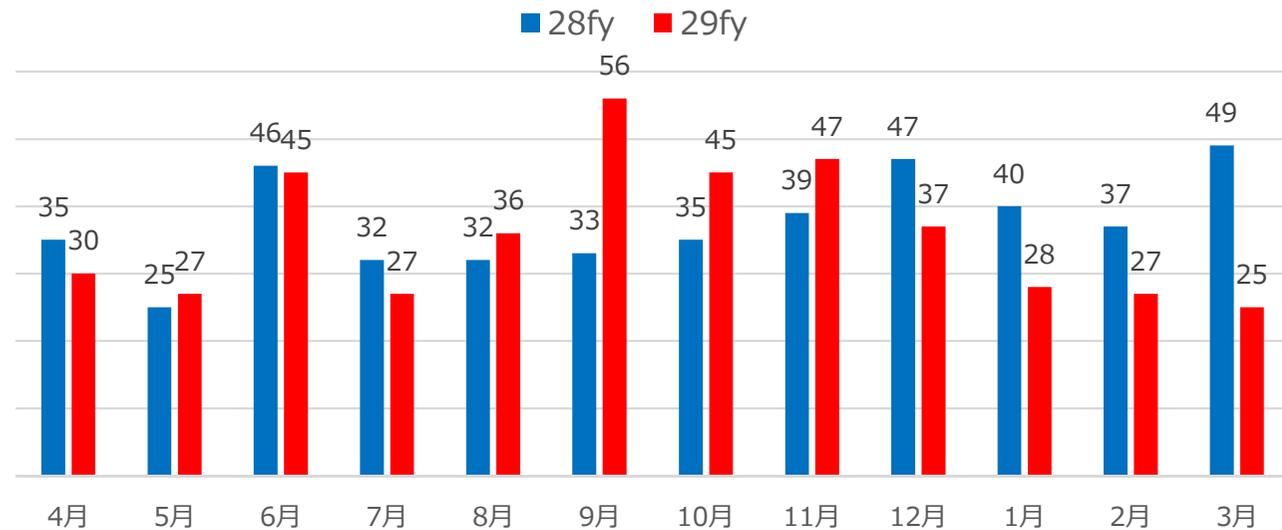
2017年度の相談・支援実績 (1)

■ 相談件数

■ 営業秘密・知財戦略相談窓口
の対応相談件数
平成28年度：450件
平成29年度：430件

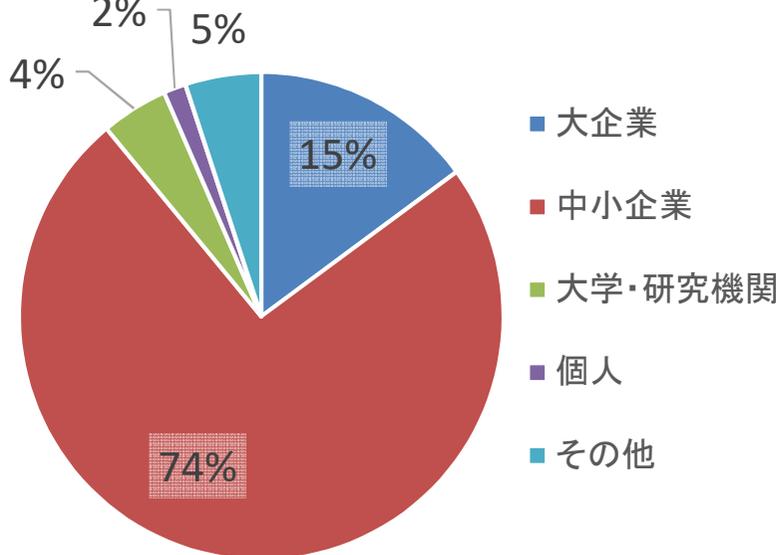
※相談件数のみ、近畿拠点における件数を含む

前年度との比較 (相談件数)

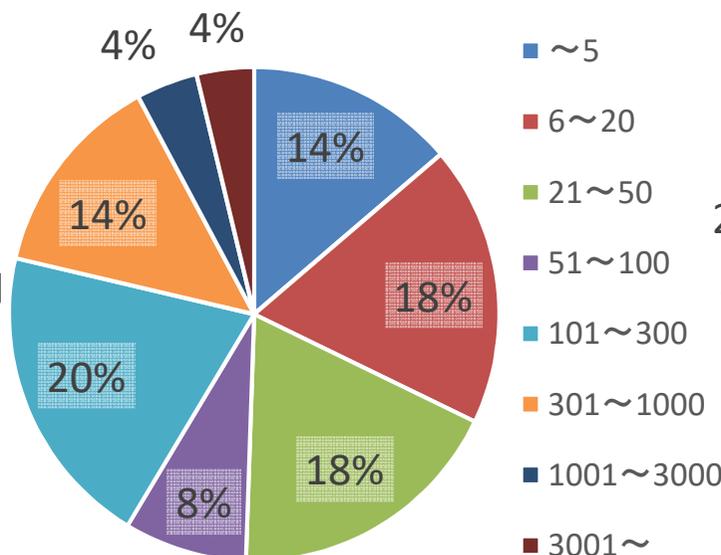


■ 相談企業種別・内容の概要 (29年度)

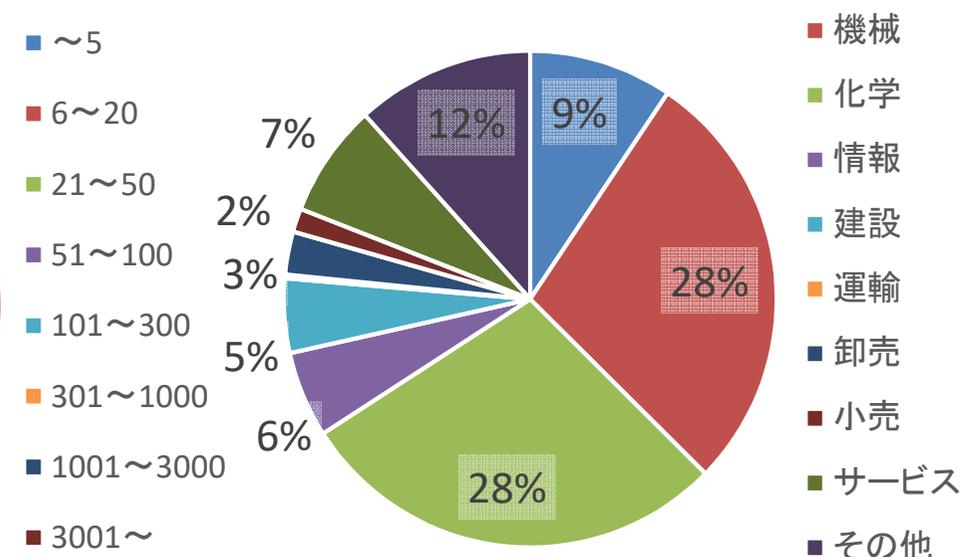
【属性】



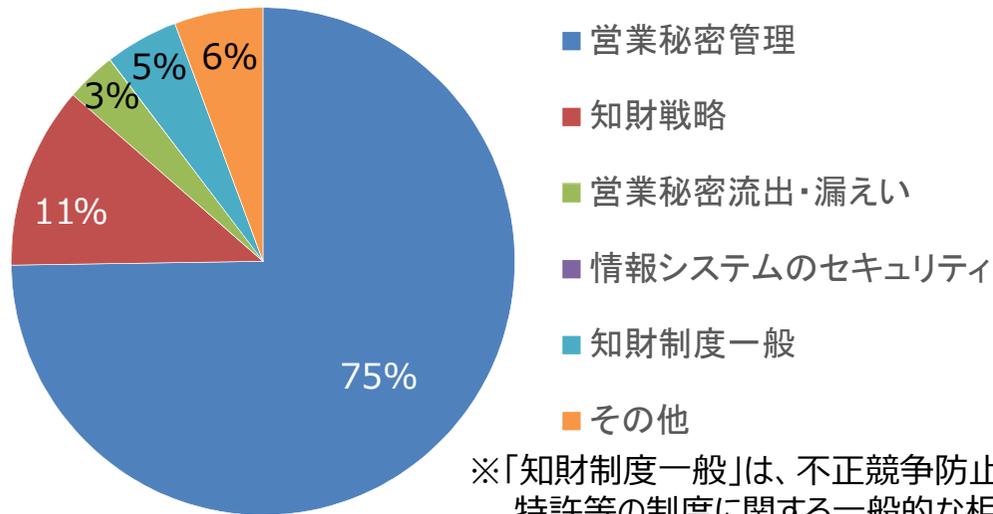
【従業員数】



【業種】



■ 相談内容の概要



※「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。

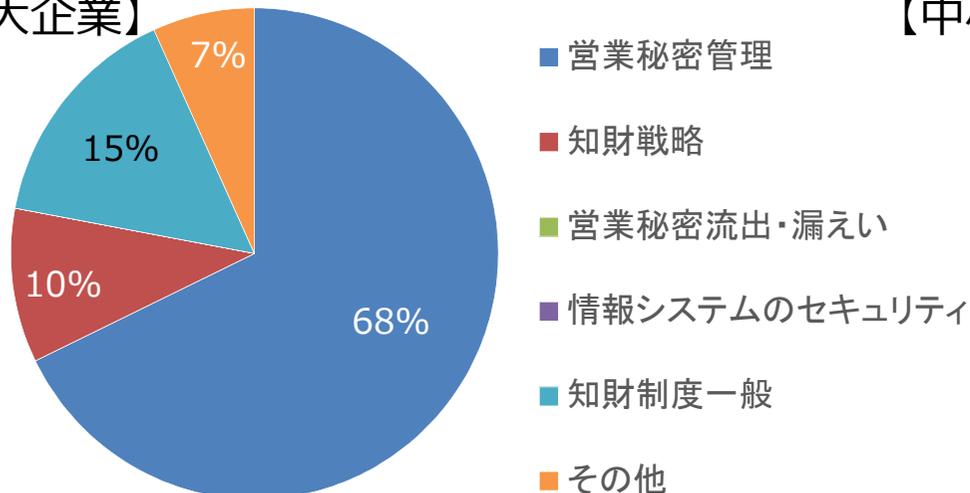
「大企業」・「中小企業」ともに事前に対策を行うための具体的な管理方法に関する相談が多い。

一方で権利化・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く、営業秘密の事業活用体制や、秘密管理体制が不十分であることが伺える

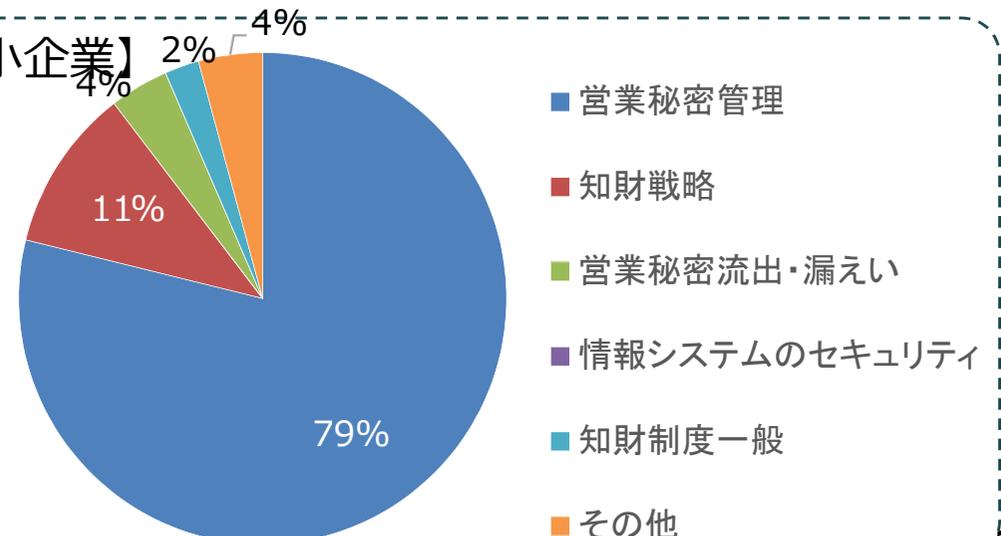
➡ 昨年度と同様の傾向

■ 相談者属性別の相談内容

【大企業】



【中小企業】



2017年度セミナー開催実績

■ 営業秘密・知財戦略セミナー

中小企業等の経営者・知財担当者向けに営業秘密管理の方法や、知財戦略を紹介する。セミナー後には個別相談会も実施。**平成29年度は全国で16回実施し619名が参加。**



【開催場所】

全国主要都市圏で全16回開催

東京	大阪	東京	福島	北海道	福岡	宮城	東京
5月31日	6月15日	7月31日	9月15日	9月22日	10月13日	10月19日	10月27日
京都	沖縄	大阪	広島	大阪	東京	愛知	香川
11月8日	11月13日	11月15日	11月20日	12月8日	12月15日	12月18日	1月24日

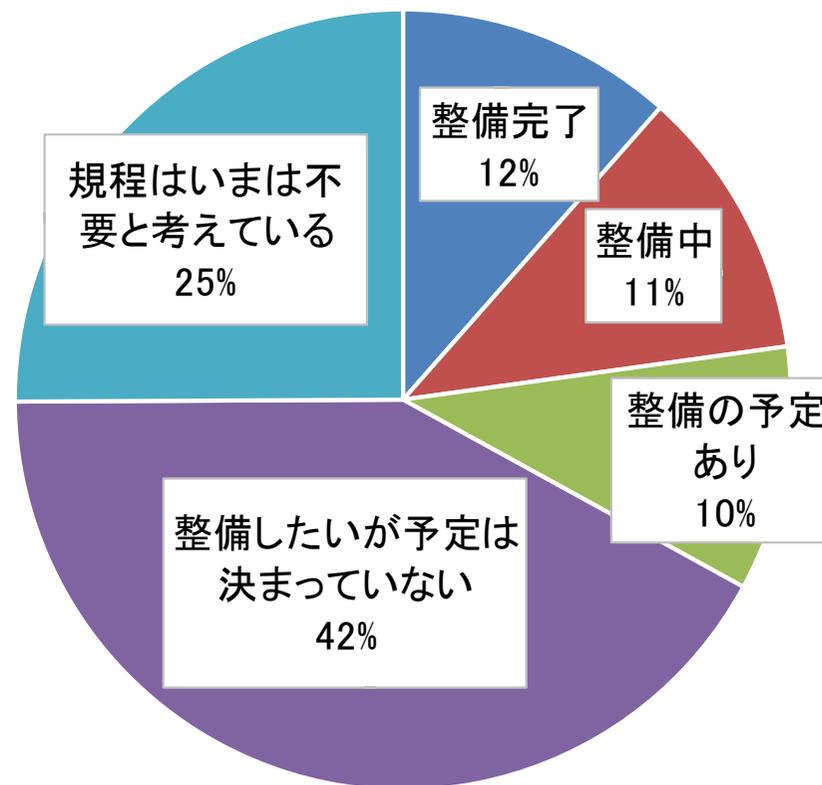
■ 社内セミナー

知財戦略アドバイザーが、相談企業に訪問し企業の実情に則した営業秘密管理の方法等を説明する。**平成29年度は73回実施。**

営業秘密管理体制の整備支援の強化

- ✓ 規程整備に関する実態を踏まえ、全国の「**知財総合支援窓口**」の協力の下、9月11日から12月28日までの3か月半にわたり「**営業秘密管理体制の整備支援強化期間**」を設定。
- ✓ 営業秘密管理を実施していない傾向が高い中小規模企業における**営業秘密管理体制の整備**や知財戦略の策定支援を実施。

図. 営業秘密管理規程の整備に関する中小企業へのヒアリング調査※（平成29年7月実施）の結果



※知財総合支援窓口において、営業秘密管理に関する説明を実施した企業を対象として実施

- ✓ 一年を通じて、全国の「INPIT知財総合支援窓口」の協力を得て、情報管理規程の整備の支援体制を強化。

(1)

営業秘密管理
への気づき

(2)

制度概要理解・
意識啓発

(3)

情報管理規程
の整備

(4)

保有する情報
の棚卸し

(5)

情報の格付け

(6)

情報取扱ルール
の策定

(7)

秘密保持契約書等
の雛形整備

知財総合支援窓口による支援

企業の主体的な取組

営業秘密・知財戦略相談窓口がサポート

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～をご利用ください

<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.go.jp
- ・INPIT (独立行政法人 工業所有権情報・研修館) 「営業秘密・知財戦略ポータルサイト」
<http://faq.inpit.go.jp/tradeseecret/>

INPIT 営業秘密

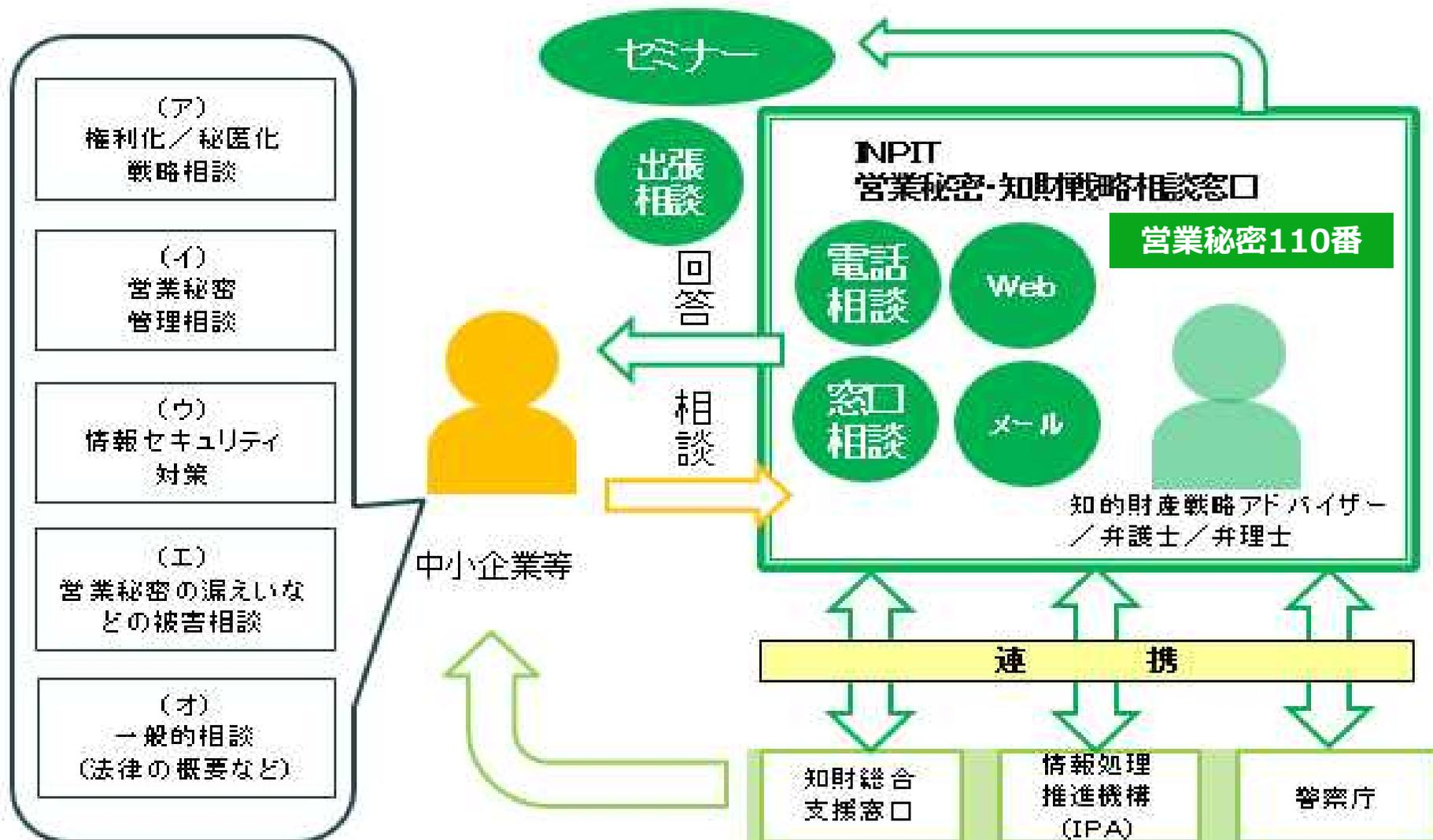
検索



<参考URL>

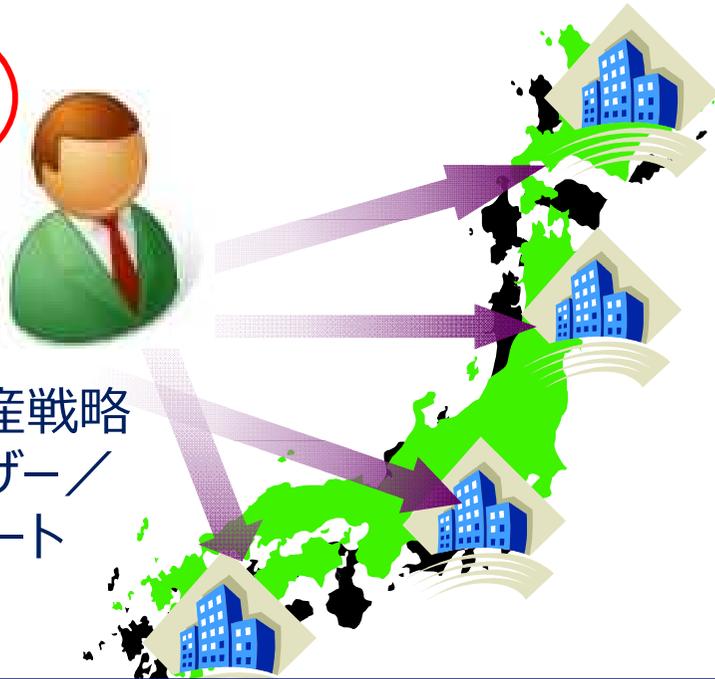
- ・経済産業省 「営業秘密 ～営業秘密を守り活用する～」
<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html>
- ※管理指針 <http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/20150128hontai.pdf>
- ※ハトブック <http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html#toriaezu>
- ・IPA (独立行政法人 情報処理推進機構) ホームページ
<http://www.ipa.go.jp/>

企業における営業秘密管理など、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支援を実施するため、相談業務やセミナー開催等の広報・教育活動等を行う体制を2015年2月に構築。



無料

知的財産戦略
アドバイザー/
エキスパート



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

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

営業秘密管理

情報の宝庫 (新技術、開発・事業計画、顧客情報 ...)



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

事例1

相談者

- ◆会社：A社（愛知県）
- ◆業種：製造業
- ◆従業員数：約165人
- ◆事業分野：光測定器製造

相談概要

取引先との営業情報を社内で共有化して業務効率化を図っている。取引先とは秘密保持契約を結んで情報の授受を行っているが、社内に自社情報と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1, 2回訪問時

- ・情報共有の方法や内容等について課題整理
- ・社長、管理職に基本事項を説明（特に**コンタミ防止**）

第3回訪問時

- ・営業秘密管理規程の内容検討
- ・秘密のレベルに応じた運用表について内容検討

第4回訪問時

- ・営業秘密管理規程、運用表の最終確認
- ・社内展開、周知・運用の方策について助言

→社内展開や周知・運用の実施についても十分ご理解いただいたため今後は社内対応とし、必要に応じてフォロー。

事例2

相談者

- ◆会社：B社（大阪府）
- ◆業種：卸売業
- ◆従業員数：約80人
- ◆事業分野：食品／工業用添加物の研究開発

相談概要

取引先との共同研究や秘密保持契約がある一方で、秘密情報の特定が十分なされていない。営業秘密管理について、経営層に興味・関心を持ってもらい、管理体制を整備したい。

支援概要

第1回訪問時

- ・経営層向けに基本事項の説明（特に**漏えい時のリスク**）
- ・今後の取組方針を経営層と協議

第2回訪問時

- ・社内委員会を構成して社内情報の整理について協議
- ・管理規程の作成に向けた課題整理

第3回訪問時

- ・営業秘密管理規程の内容検討
- ・秘密保持誓約書のひな形の内容検討
- ・社内展開、周知・運用の方策について助言

→管理規程や誓約書ひな形の整備が終了したため、今後は社内対応とし、必要に応じフォローすることとなった。