

INPIT 営業秘密 110 番の取組

INPIT 知財戦略部 奥田 雄介

抄録

近年、企業が事業展開する上で価値を発揮するさまざまな情報、例えば、技術ノウハウ、開発データ、設計図等の企業秘密を適切に管理することの重要性が広く認識されてきましたが、未だ情報管理体制の整備ができていない中小企業が多いのも現状です。INPITでは営業秘密・知財戦略相談窓口（営業秘密 110 番）を設置し、このような中小企業の情報管理体制整備の支援を行っています。本稿では、営業秘密 110 番の取組をご紹介します。

1. はじめに

日本企業の経営環境が厳しさを増す中、知的財産を保護・活用することの重要性が意識されるようになってきています。”知的財産保護”と一口に言ってもその方法は多岐に渡っており、発明やデザイン、ブランドを特許、意匠、商標などで権利化する他、技術ノウハウを秘匿しブラックボックス化するなど、様々な手法を適切に織り交ぜた知財戦略が各企業に求められています。他方で、中小企業の中には、人的・経済的リソースが限られているために知的財産部門のような知財を専門で扱う部署を持たず、知財に対する理解や管理体制が不十分な企業も多く存在します。このような企業では、効果的な知財の保護・活用を行うことが難しいという実情があります。

こういった中小企業が抱える知財に関する環境を含めた課題解決のお手伝いをするため、工業所有権情報・研修館（INPIT）では、産業財産権相談窓口（特許庁庁舎2階）や知財総合支援窓口（全国各都道府県）などを設置し、知財に関する相談・支援にあたっております。さらに、平成27年からは、「営業秘密・知財戦略相談窓口～営業秘密 110 番～」を設け、中小企業の知財戦略構築や営業秘密管理を支援する体制を整えてきました。

本稿では、「営業秘密 110 番」の業務概要をご紹介します。なお、本稿に記載の見解等は、筆者個人の

ものであり、筆者の所属する機関等の見解を示すものではないことを予め申し述べておきます。

2. 営業秘密って？

「営業秘密 110 番」の話に入る前に、営業秘密とは何ぞや？ ということを少し振り返っておきたいと思います。

新日鐵住金の方向性電磁鋼板に関する技術情報が流出した事件や東芝のフラッシュメモリに関する技術情報が流出した事件など、注目度の高い大型の営業秘密流出事件もあって、最近は新聞報道等でも「営業秘密」という言葉を目にする機会が多くなりました。「営業秘密」というのは法律用語で、不正競争防止法第2条において、「『営業秘密』とは、秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であって、公然と知られていないもの」と定義されています。同法で他者の営業秘密を不正に取得する行為等が不正競争として禁じられており、営業秘密を“盗まれた”被害者側としては差止や損害賠償を請求できるという形で法的な保護を受けることができます。

この「営業秘密」に該当するための要件が先ほどの定義にもありますように、

- ・秘密として管理されていること（秘密管理性）
- ・事業活動に有用な技術上又は営業上の情報である

こと（有用性）

・公然と知られていないこと（非公知性）

の3つです。言い方を変えれば、これらの要件を満たしていなければ、その企業にとってどんなに重要な情報であっても「営業秘密」には当たらないことになり、それが流出した際にも法的保護が受けられないということになります。

これらの3要件のうち「有用性」については、事業に利用されている情報であれば広く認められており、顧客リスト、接客マニュアルのような営業上の情報から、設計図面、製造レシピのような技術上の情報まで、幅広い企業内情報が該当します。企業内情報が営業秘密に該当するか否かについて実務上最も重要となるのは、それらの情報を適切に管理していたかが問われる「秘密管理性」であると言われています。多くの営業秘密侵害事件の裁判において、この秘密管理性が認められなかったために、流出した情報が営業秘密でなく一般情報であると判断されています¹⁾。後述しますが、現在「営業秘密110番」の専門家の企業支援業務で一番大きなウェイトを占めているのが、各企業の機密情報が万一流出した際にも法的保護を受けられるよう、日頃からの適切な情報管理を支援・指導することとなっています。

3.活動内容

(1) 営業秘密110番の体制と実績

「営業秘密110番」(以下、「当相談窓口」といいます。)は、技術ノウハウや営業情報の企業からの流出防止に国としても取り組んでもらいたい、という産業界の要望を受けて、平成27年2月2日にINPITに新設されました。当相談窓口では、特許等で権利化するか企業秘密として秘匿化するかを選別などの知財戦略に関する相談や、秘匿する技術情報等を企業内でどのように管理するかの手法、企業秘密が漏えい・流出した際の事後対応の相談などを受け付けています。さらに、企業秘密の漏えい・流出に関する被害相談については警察庁と、サイバー攻撃等の情報セキュリティに関する相談については独立行政法人情報処理推進機構（IPA）と、それぞれ連携して対応できる体制をとっています（図1）。

開設以来、当相談窓口で受け付けた相談件数は着実に伸びており、平成28年度は450件（前年度比180%）の相談が寄せられました。図2-5にその内訳を示します。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く、7割ほどを占めています。先ほども触れました

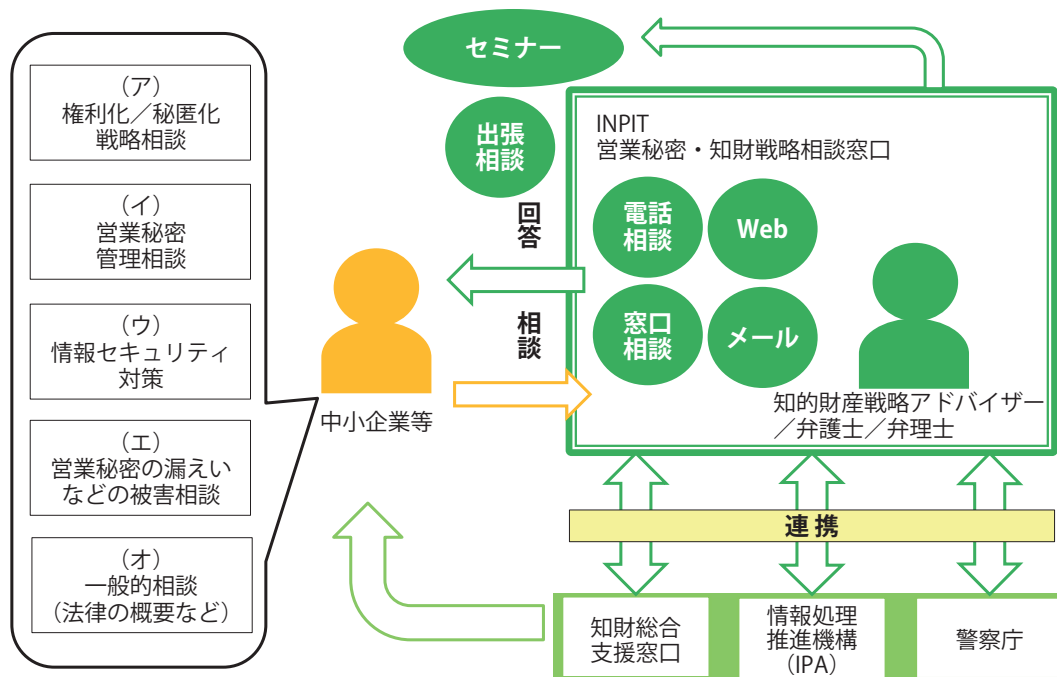


図1

1) <http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/26chousa-hontai.pdf> など。

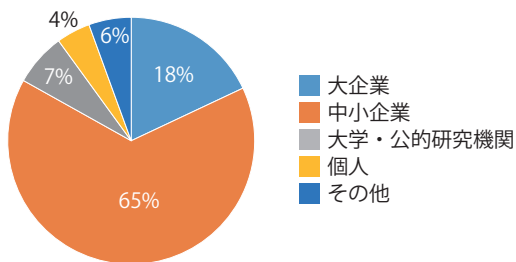


図2 相談者属性

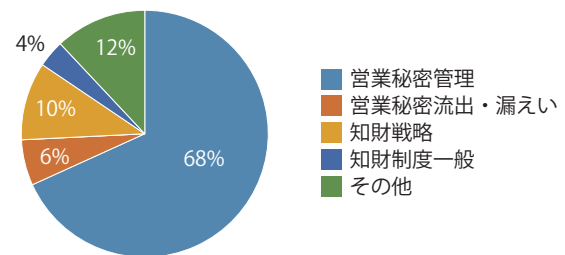


図3 相談内容種別

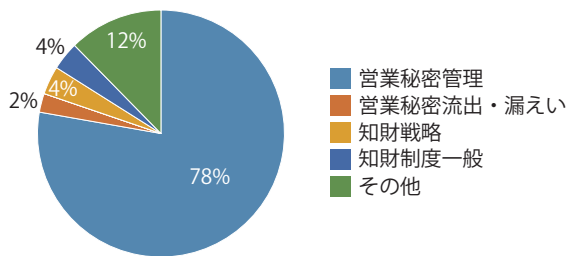


図4 大企業からの相談内容種別

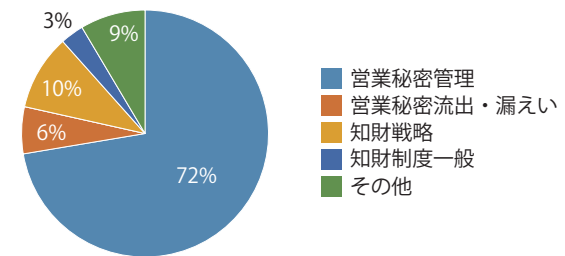


図5 中小企業からの相談内容種別

が、企業内での情報管理に関する質問や指導を求めるものがこれに当たります。他方で、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、大企業に比べて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状況が伺えます。

(2) どんなことやってるの？

当相談窓口には、相談対応にあたる専門家として、民間企業での知財に関する十分な実務経験を有する企業OBである「知的財産戦略アドバイザー」（以下、「知財AD」）4名の他、裁判官の経験も持ち多くの知財関係事件を扱ってきた弁護士、営業秘密・ノウハウの保護にも詳しい弁理士が所属しています²⁾。相談の形態としては、電話で相談対応を行



執務室の様子

う形式、相談者の方にINPITまでお越し頂いて対面で相談対応を行う形式、当相談窓口の専門家が相談者を訪問して相談対応を行う形式の3パターンで対応にあたっています。

特に訪問対応では、専門家が支援先企業の現場を視察した上で、当該企業特有の課題を把握しアドバイスするなど、個々の企業の実情に即した情報管理や知財戦略構築の支援を行うことができ、企業の方からも好評を得ております。また、社内の情報管理体制の構築は一朝一夕に完了できるものではなくステップを踏んで段階的に進めていくものであるため、専門家が継続して訪問し、企業の管理体制構築における各フェーズにおいて必要な支援を行っています（図6）。当相談窓口の開設当初は”110番”の名称のとおり電話相談が最も多かったのですが、以上のような背景もあって最近では訪問支援の件数が伸びており、平成28年度は出張での対応件数が半数以上を占める結果となりました³⁾。

また、知財ADの主要な業務には、相談・支援業務以外に、全国各地でINPITが開催するセミナーや、地方自治体、金融機関等が主催するセミナーで講師を務めることも含まれています。このような講演活動を通して、より多くの企業に社内情報管理の重要性を認識していただくとともに、当相談窓口の

2) このうち、知財ADは常勤、弁護士・弁理士は非常勤。

3) 平成28年度相談件数内訳：電話相談111件、窓口対面相談49件、出張相談290件。



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



図6 知的財産戦略アドバイザーの企業訪問支援

知的財産戦略アドバイザー 小原 荘平(おはら そうへい)

家電メーカーに34年間勤務。研究開発部門で約20年、法務・知的財産部門で約10年、精密電子部品の開発、事業化、ライセンス渉外業務などを行う。日本機械輸出組合知的財産権問題専門委員会委員も務めた。



知的財産戦略アドバイザー 古田 恵夫(ふるた やすお)

機械メーカーに34年間勤務。営業管理・営業企画部門で約10年、併せて知的財産部門で約27年、原価・工程管理、取扱説明書作成、顧客クレーム対応などを経験。特許出願に関する協力会社へのアドバイスなども行う。



知的財産戦略アドバイザー 境野 良一(さかいの りょういち)

総合電機メーカーに39年間勤務。発明発掘から権利化・活用、他社特許対策、訴訟など幅広く経験。共同研究、アライアンス、国家プロジェクトなどにも従事。コンタミ防止、秘密保持契約の支援、戦略立案なども行う。



知的財産戦略アドバイザー 小高 邦夫(こたかくにお)

特許事務所に約10年間、総合電機メーカーに約27年間勤務、知的財産部門で約22年、発明発掘・出願権利化、活用、契約、標準知財戦略の立案、推進などを行う。日本知的財産協会監事や電子情報技術産業協会委員、審査基準専門委員会WG委員も務めた。



弁護士 古城 春実(こじょう はるみ)

東京高等裁判所知的財産専門部(現知的財産高等裁判所)判事の経験を有し、弁護士として多数の事件を担当。専門分野は、知的財産権訴訟など。現在、桜坂法律事務所弁護士、中央大学法科大学院客員教授。



弁理士 鷺 健志(さぎ たけし)

弁理士歴27年。特定侵害訴訟代理業務付記登録取得。イグレット知財活用弁理士事務所代表、職業能力開発総合大学校非常勤講師。特許・商標出願など権利化の他、登録のない営業秘密・ノウハウの保護などを多数経験。



営業秘密・知財戦略相談窓口のメンバー

サービス案内や活動内容の周知を図っています。平成28年度は全国で38回のINPIT主催の営業秘密・知財戦略セミナーを開催するとともに、全国各地の関係機関等からの要請に応じて59回の講師派遣を行いました。

このように知財ADの面々は、企業支援やセミナー開催のため、北は北海道から南は沖縄まで、全国各地を飛び回っています。4名とも出身企業を長年勤め上げた大ベテランですので、長時間・高頻度の移動は身体への負担も少なくないはずですが、ど

なたも訪問要請にはとても意欲的・積極的に取り組んでいます。知財ADの派遣等の業務管理をする立場である我々事務方としては、彼らに過度の負担がかからないよう業務の割り振りやスケジュールリング等のマネジメントに気を配っています。

また、遠方への出張回数増加に伴って、道中で交通トラブル等に巻き込まれることも起きています。今年6月、架線断線のため日付を跨いで数時間にわたって運転を見合わせた新幹線に、訪問先から帰京中だった知財ADが乗り合わせていて、車内で一夜



セミナーの様子

を明かしたこともありましたが。ちなみにその知財ADはその朝も疲れた顔も全く見せずいつも通り勤務しており、その態度は企業戦士としてのかつての奮闘ぶりを彷彿させると同時に、長年の企業経験で身につけた体調管理・危機管理の習慣・心構えの賜物と筆者も自らの生活習慣を省みる機会となりました。さらに、季節によっては台風や降雪などで空の便が欠航になるなど、予定していた旅程が変更になる可能性もあり、知財ADや我々事務方もこういった気象情報等には敏感になっています。

INPITの「知的財産相談・支援ポータルサイト」では、知財ADが企業支援にあたって意識していることや日々の業務で感じていることなどを綴ったコラムのページも設けています⁴⁾。手前味噌で恐縮ですが、少しでも現場の雰囲気をお伝えできるような内容と読みやすい文体を心掛けていますので、一度ご覧いただければ幸いです。

(3) 支援事例

INPITのウェブサイトや各種広報媒体を見て当相談窓口にご連絡をくださる方他、上述のセミナーをきっかけに当相談窓口の存在を知った方や、全国の知財総合支援窓口の支援担当者から紹介されて相談に来られる方などもおられ、当相談窓口には様々な業種の方々から多様な相談が持ち込まれています。

具体的な相談例としては、「技術者が社内で行った開発の成果を持ち出して退職し、自ら起業した。何か対応策はないか？」であるとか、「取引先から我が社の食品の製造レシピの提供を求められて対応に苦慮している」といった現在進行形で問題を抱えているという相談以外にも、過去にこのような被害にあったという苦い経験から「営業秘密管理のための

社内体制を導入したいので支援してほしい」、あるいは「ノウハウを秘匿することにしたが、他社に権利を取られても困る。先使用権を確保するために具体的にどういうことをやればよいか教えてほしい」といった今後の対策を手助けしてもらいたいという相談も多く寄せられています。

こういった社内体制の整備に関するご相談を寄せられた企業には、前述した継続的な支援を行いつつ着実な体制構築を進めていただいています。以下に当相談窓口で支援した企業の例を2つご紹介します。

①知財戦略構築を支援した事例

企業名：株式会社ミヤゲン

所在地：福井県

事業分野：包装資材の製造販売

概要：

テイクアウトコーヒー用のキャリー袋の開発を行い、大手コンビニ等への販売を予定している企業で、特許等の取得のみならずノウハウの秘匿化も行って競争力を確保したいとの相談でINPITをご利用いただきました。また、社内からの情報漏えいリスクや外部からの見学者への対応等も含めた情報管理についても併せて相談がありました。

経営幹部との打合せにおいて知財ADが取引先との契約や会社規則などに関する助言を行うとともに、全社員向けに意識啓発のための社内セミナーを実施しました。さらに、支援の過程において、特許権による保護が及ばない自社製品の品質を担保し、かつ、販路拡大を図る手段として標準化を目指すこととなり、日本規格協会（JSA）の本格支援を受ける前に、どの要素について標準化を目指すのかという点や必要となる社内体制についての整理のお手伝



4) <https://faq.inpit.go.jp/tradeseecret/service/column.html>

いをしました。また保有特許と標準化との関係の整理も行い、JSAの「総合標準化相談室」へ円滑に取次いだことも功を奏し、結果このキャリー袋は「新市場創造型標準化制度」を活用した標準化案件として決定されました⁵⁾。

当該企業からは、「新事業製品について、標準化戦略による市場拡大やノウハウを含めた知財戦略による自社の強みの確保など、今後の事業戦略やビジネスモデルを考慮した有益な支援・助言を頂けた」というコメントが寄せられています。

②社内情報管理体制整備を支援した事例

企業名：有限会社石橋屋

所在地：福岡県

事業分野：食品の製造販売

概要：

代々の家業であるコンニャク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ので、何らかの知的財産権を取得できないかとの相談でINPITをご利用いただきました。材料や製法にノウハウが多数含まれているものの、製品の特許化は難しいとの判断から、製造ノウハウの秘匿化を知財ADが支援することとなりました。

経営幹部にノウハウ秘匿の概要を説明したところ先使用権に興味を示されたため、成分や製法についての研究データ、事業化に至るまでの経緯を示す各種資料について、公証人役場で日付確定を行うなど証拠確保の具体的方法を説明しました。さらに、早朝の操業開始から製造現場に立ち会って、ノウハウ抽出や秘密管理上の課題について指摘し、部外者立



ち入り禁止エリア設定や、作業マニュアルへのマル秘表示など具体的対策を提案しました。

当該企業からは、「従来ハードルが高く取り組みにくかった知的財産の問題を、知財ADが十分理解できるレベルまで落とし込んで具体的に説明してくれたため、指導された内容はすぐに実行できている」とのコメントが寄せられています。

(4) 課題

当相談窓口の活動は、より多くの中小企業に情報管理の重要性を認識してもらい、実際にしっかりと情報管理を行ってもらうことで、各社の利益を守っていくこと、ひいては日本の経済成長に資することにあります。そのため我々も口を酸っぱくして、情報管理をしていないとこういうリスクがあります、とか、管理していなかったためにこういう酷い目にあった事例もあります、という話を全国津々浦々の企業にして回っているのですが、上で紹介した2社のようにすぐに必要性を理解し行動に移す企業は多くありません。小規模の企業では社内に十分な人的リソースがないため一人でいくつもの業務を掛け持つことも珍しくなく、他にも仕事が山積みなので、結局「管理が大事なのは分かった。でも取り組むのは今じゃない」と、管理体制の導入を先延ばしにしまうケースが多いのです。

実際、秘密管理体制を導入していなくても現状（少なくとも表面上は）特に問題なく会社は回っているわけですし、導入したからといって直ちに売り上げや利益に反映されると言い切れる類いのものではないので、いくら重要性を訴えたところで今すぐに導入しようというモチベーションには繋がりにくい面があります。しかしながら何か事故が起きてからでは遅いので、何とかして体制整備を実行してもらえるよう我々もあの手この手で工夫を凝らして説得を試みています。ともすると「自分はちゃんと伝えたのに、企業が取り組んでくれなかったから仕方がない」といった言い訳をしまい、相手に伝えることが「アリバイ作り」の作業になってしまいがちですが、これでは単なる自己満足と変わりませんので、「伝わったことが、伝えたこと」と心得て、日々試行錯誤を繰り返しています。

5) <http://www.meti.go.jp/press/2016/03/20170316001/20170316001-2.pdf>

4. 近況

(1) INPIT-KANSAI

ご存知の方も多いと思いますが、今年の7月31日から、INPIT近畿統括本部（INPIT-KANSAI）が活動をスタートしました。INPIT-KANSAIは、大阪駅の目の前という利便性の高い立地に居を構えており、近畿圏の中小企業からの支援要請を受け付けています。



INPIT-KANSAIが入居するグランフロント大阪

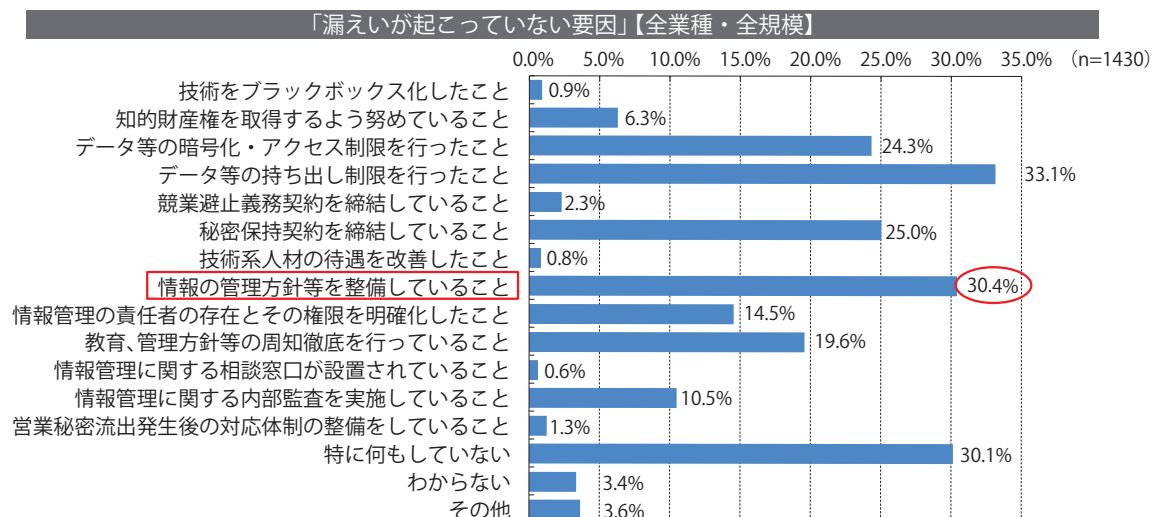
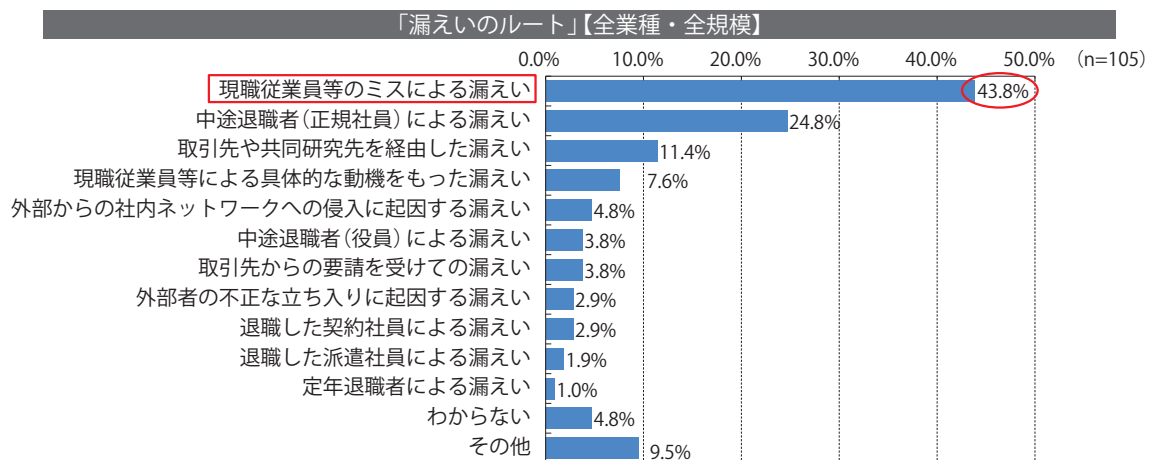
近畿圏の中小企業からの支援要請を受け付けています。

INPIT-KANSAIでは、「知財戦略エキスパート」として企業OBの知財専門家を配置し、知財を活用した海外展開や営業秘密管理、知財戦略の策定・推進などの企業支援を行って

います。また、INPIT東京本部ともお互いに緊密にコミュニケーションを取りながら、連携して企業支援にあたっています。本稿執筆時点において筆者には未だINPIT-KANSAI事務所を訪問する機会はありませんが、大阪の街を一望できる素晴らしい眺望を楽しめるそうです。審査官の皆様も出張面接審査等で同所を訪問する機会があれば、用務が一段落した際に一息ついて外に目を向けてみてください。

(2) 営業秘密管理体制の整備支援強化期間

我々INPITをはじめ、経済産業省、IPA、警察など、多くの機関が企業に対して秘密管理の重要性を訴えているところですが、まだまだ多くの中小企業が社内の秘密管理体制を整備できておらず、技術流出のリスクに晒されているのが現状です。そこでINPITでは、より多くの企業に秘密管理体制整備に取り組んでもらう契機とするため、「営業秘密管理体制の整備支援強化期間」を設定し、営業秘密管理規程の整備や管理・運用体制の確立に向けた支援を強化し



（出典）独立行政法人情報処理推進機構「企業における営業秘密管理に関する実態調査」

ています⁶⁾。

この活動では、営業秘密関連以外の目的で知財総合支援窓口に相談に来られた企業に対しても知財総合支援窓口の支援担当者から積極的に営業秘密管理の取組状況について問いかけるなど、課題の掘り起こし活動に力を入れています。さらに、管理に取り組もうという企業に対しては、知財ADを積極的に派遣するなどして体制構築の支援を行っています。

昨年度IPAが行ったアンケート調査によると、営業秘密の漏えいの原因として、現職従業員等のミスによる漏えいが最も多かったと報告されています。ミスの一因として何が営業秘密に当たるのか分からなかったということが考えられるため、予め社内での情報の管理方針を定め従業員に周知しておくことが重要です。そのため、秘密管理体制構築においては社内の情報取扱いルールである「営業秘密管理規程」を策定していただくことへの支援に特に注力しています。実際に、同調査で情報漏えいの経験が無い企業に対して行った「漏えいが起こっていない要因」の自己分析においても、「情報の管理方針等を整備していること」が第2位に挙げられています。

5. 最後に

繰り返しになりますが、多くの中小企業ではまだまだ秘密管理体制が整っていない状況です。近年オープン&クローズ戦略などが注目される中、情報をブラックボックス化することで独占(クローズ)する戦略も重要な役割を担っていますが、その素地すらできていない企業が大半であると支援を通じて

感じています。同時に、秘匿化することに対する意識も希薄で、特許出願の明細書に権利範囲とは無関係の製造ノウハウまで書き込んでしまっているケースや、展示会に自社の開発品を出品し社長自ら惜しげも無く製造プロセスの詳細や開発過程の苦労話を説明しているケースなども散見されます。さらに、立場の弱さゆえに取引先からの圧力に屈し、本来非開示の方針を貫くべき技術情報を秘密保持契約も結ばずに取引先に提供してしまっているケースもありますが、長い目で見れば結局自らの競争力を失ってしまうことに繋がりますので、社内の情報の価値を見極め、守るべきものは守るという意識をより高める必要があります。

我々の当面のミッションは、こういった企業の意識改革を行っていくことです。審査官の皆様も、面接審査や企業コンタクト等で秘密情報管理に課題がありそうな企業とお話する機会があれば、是非INPITの営業秘密110番をご紹介しますと幸いです。

profile

奥田 雄介 (おくだ ゆうすけ)

2005年 特許庁入庁 (特許審査第一部光デバイス)
2011年 総務部国際課
2013年 カリフォルニア大学サンディエゴ校
2014年 総務部企画調査課
2016年 INPIT知財戦略部 (営業秘密管理担当)

6) 今年度の強化期間は、平成29年9月11日～12月28日。プレスリリース http://www.inpit.go.jp/press_release/170908_00001.pdf