



営業秘密
知財戦略
相談窓口

営業秘密110番

技術ノウハウ、商品アイデア、顧客情報…

秘密を守ることは会社を守ること

会社の実情に合わせて秘密情報の抽出や管理ルールの整備、社内セミナーの実施など計画的な支援を実施します。

ご相談、支援のご依頼はお気軽に

03-3581-1101

(特許庁代表から内線3844)

受付時間 平日 9:00 ~ 17:30

Webページはこちら

営業秘密 ポータル



<https://faq.inpit.go.jp/tradeseecret/>

会社の秘密、

! こんなことが起きています!

製造方法を 教えてしまい…

取引先から「安全性の確認に至急必要だ!」と言われ、すぐに製造方法を説明。これでひと安心。



発注が 来なくなった!

どうやら聞き取った製造方法を文書化し、ライバル会社に伝えて、安く製造しているようだ…。

利益
減少!

退職者に守秘義務は 無粋だ…

社員はみんな善い人ばかり。退職時に「秘密情報を他言しない」という契約書なんて不要だろう。



秘密を持ち出し 他社に転職!

どうやらベテラン社員が技術情報や顧客リストを持ち出してライバル会社に転職していたようだ…。

信用
失墜!

独自技術は 特許で守りたい…

特許を取るために、出願書類には詳しく製造方法を記載。おかげでスムーズに特許権を取得できた!



他社が 改良発明で急成長!

どうやら特許出願した内容が公開となり、自社の詳細な技術ノウハウが知られてしまったようだ…。

競合
出現!



あなたの会社は大丈夫? いますぐ確認してみましょう

- 秘密情報の取り扱いについて社内ルールを決めていない
- PCの管理 (ID・パスワードの設定、USBメモリの持ち出し、持ち込み禁止) についてルールがない
- 辞める人 (中途・定年退職者) に秘密情報・ノウハウの持ち出しを防止する対策をとっていない
- 秘密情報であることが一目見てわかるような表示をしていない
- 展示会や広告において、自社の強みを積極的、具体的に公開している

ひとつでも
該当したら
ご相談を!

守れていますか？

 **どんな会社にも秘密管理すべき情報はあります**

「ライバル会社に知られては困る情報」は秘密として管理。

秘密管理は難しくありません。私たちと、できることから始めましょう！

技術・製造

- 製品図面
- 設計手順書、仕様書
- 工程図、生産用図面
- 加工条件、原材料組成
- 基準（設計、生産、検査）
- 技術関連会議の議事録
- 研究開発データ、報告書
- 試作品、技能者のワザ
- 未出願の発明 …等

営業分野

- 取引先リスト（顧客名簿）
- 取引先への納入価格
- 取引先の信用調査資料
- 取引先の与信管理
- 製造原価
- 取引基本契約書、他の契約書
- 納入伝票
- 売掛／買掛台帳（月報）
- 仕入台帳
- 顧客クレーム …等

経営分野

- 役員会議事録
- トップ人事情報
- 経営計画
- 投資計画
- 資金調達計画
- 業務提携、出資関連情報
- 財務データ
- 稟議書
- 訴訟関連書類 …等

他社から開示された情報

営業秘密・知財戦略相談窓口をご活用ください！

01

経験豊富な
相談員



02

日本全国
無料で訪問



03

社内研修に
講師派遣



04

弁護士等も
配置（要予約）



05

全国の窓口
と連携



守るために！

営業秘密

株式会社 アイシン産業

本 社 広島県福山市神村町3550-1
従業員数 28名
事業内容 発泡化成品の加工・販売、断熱材・制振材・防音材・工業用品・管工機材などの卸売販売



秘密管理は、独自技術が軸の中小企業には必須。
たった2か月で秘密管理の体制整備ができました。

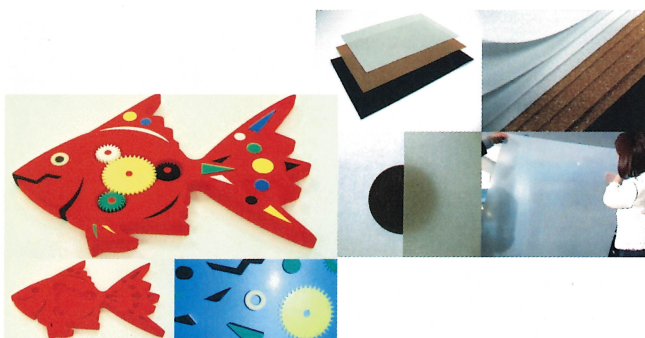
Q 短納期・小ロット生産の取引が多数あり、従業員のモラルによる管理では不安です。また、永年創意工夫した各種加工機のパラメータや治具等はどのように管理したら良いでしょうか。

A 社内ルールを作り、モラルによる秘密管理を脱却しましょう。また、何を秘密管理するか、パラメータや治具も含めた社内情報の洗い出しをご支援します。



主な成果

- 秘密情報のリストアップ
- 情報管理規程の見直し
- 秘密保持誓約書の見直し
(入社時、現従業員、退職時)
- 社内研修の開催 (講師は社内担当者)
- **支援期間：2か月弱** (訪問2回)



営業秘密

不二輸送機工業 株式会社

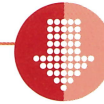
本 社 山口県山陽小野田市東高泊2327-1
従業員数 320名 (令和元年7月現在)
事業内容 ロボットパレタイザ専用機等の製造・販売



過去の経験を教訓に。
全社員の意識を高めれば、他社情報も守ることができ会社の信用が高まります。

Q 過去、退職者が類似製品を製造販売した経験から、秘密管理体制を見直しています。これまで自社のみで進めてきましたが、実務の進め方や正しい理解ができているか確認させてください。

A 秘密管理の体制整備は、トップダウンの取り組みとして進め、社内周知の徹底を図ることがポイントです。一部の部署での新体制の試行も効果的ですのでお手伝いします。



主な成果

- 退職時の秘密保持誓約書の整備
- 転職者の受入時対策
- 秘密情報のリストアップ
- 情報管理規程の策定
- **試行による課題抽出と対応**
- 社内研修の開催 (社内担当者が過去事例を紹介)





営業秘密 知財戦略

ヤマキ 株式会社

本社 愛媛県伊予市米湊1698-6
従業員数 699名(令和元年4月現在)
事業内容 鰹節・だしの素・めんつゆ等の開発・製造・販売



新技術や新製品が多い部門を足掛かりに秘密管理。
権利化と秘匿化を意識して保護・活用ができています。

Q 特許や商標を中心に新技術や新製品を保護する中で、秘匿化での保護も検討すべきではないかと社内で提案がありました。権利化と秘匿化の使い分けや秘密管理の実務について教えてください。

A 材料の配合や製造方法等は権利行使が難しい場合があるので秘匿化の検討が必要です。まずは秘匿すべき情報が多い開発部門を秘密管理して、全社展開を目指しましょう。



主な成果

- 秘密情報のリストアップ
- 情報管理規程の策定
- 実運用ルールの検討
- **開発部門を優先して秘密管理**
- **全社に横展開**
- 秘匿化も活かした知財戦略
- 支援期間：約3か月(訪問3回)



営業秘密 知財戦略

株式会社 中村建設ナカフサ

本社 兵庫県豊岡市幸町4番3号
従業員数 41名
事業内容 建設工事一式・土木工事業・型枠工事業・型枠支保工事業・大工工事業



完成時には分からない技術は秘匿化する方針。
社内情報を洗い出すことで、**事業承継の準備も**できます。

Q 新たな技術の特許化のために弁理士に相談した際、技術ノウハウについて秘匿管理することを勧められました。具体的に、どのような技術の特許化、秘匿化すればよいでしょうか。

A 貴社製品を具体的に挙げながら、権利化・秘匿化の判断方法をご説明します。また、技術ノウハウだけでなく、社長のアイデア等、新事業の種になる情報も秘密として取扱いましょう。



主な成果

- 新製品の構造や工法等について、**具体的に権利化・秘匿化を決定**
- **社長のアイデア等の秘密管理**
- 秘密情報のリストアップ
(事業承継の準備としても活用)



■ 経験豊富な知的財産戦略アドバイザー（企業OB）、弁護士等の専門家（要予約）がご相談に対応します。

主な
相談内容

- 営業秘密に関する管理方法・体制の構築
- 権利化／秘匿化戦略、オープン&クローズ戦略等の知的財産戦略
- 産業財産権のライセンス契約や秘匿化技術の提供契約の留意事項
- 営業秘密の漏えい・流出被害（ご要望に応じて、警察庁に連携）
- 情報セキュリティ対策（ご要望に応じて、情報処理推進機構（IPA）に連携）



電話、メール
（随時受付）



相談窓口
（東京）



出張訪問
（全国、無料）

■ ご相談・ご予約は下記にご連絡ください。

※近畿地域（福井県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県）の方は、「関西知財戦略支援専門窓口（大阪）」をご利用ください（電話：06-6486-9122）。

電話

03-3581-1101（特許庁代表から内線3844）

受付時間 平日 9:00 ~ 17:30

メール

trade-secret@inpit.go.jp

ご相談の場合は、後日、電話にて回答いたします。

Web

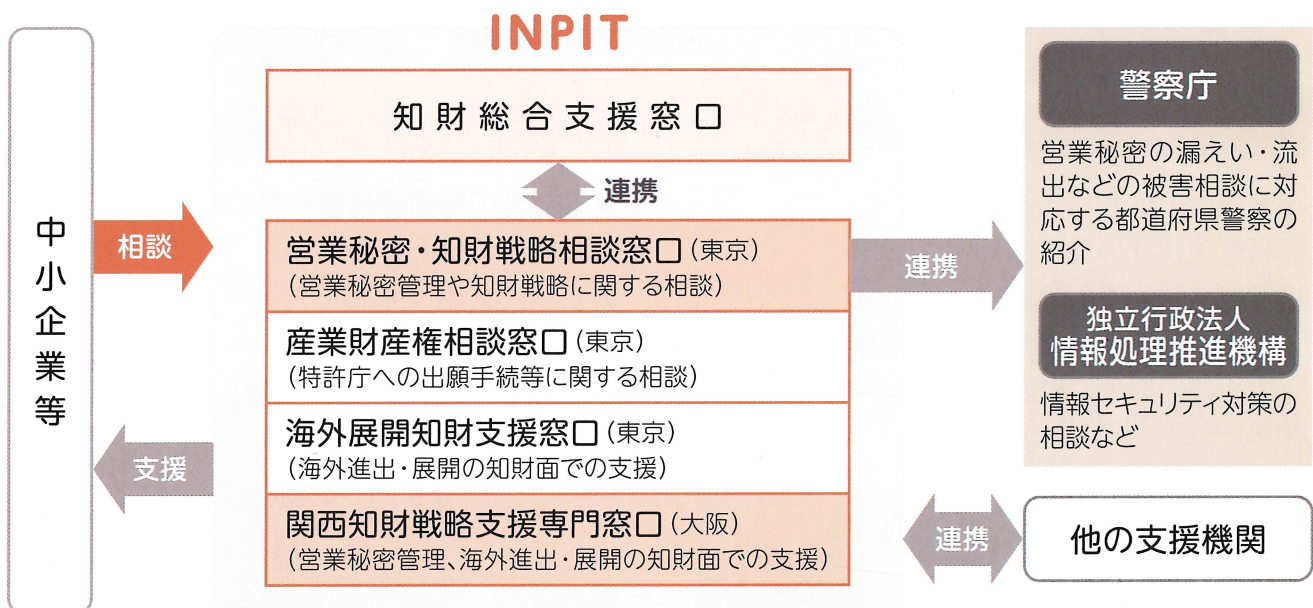
https://faq.inpit.go.jp/tradesecret/

予約のみ。URLからWebフォームにお進みください。



INPITの相談窓口、連携体制

■ 全国47都道府県に設置された知財総合支援窓口のほか、各種相談窓口及び他の支援機関と連携して、ご相談に対応します。



全国の知財総合支援窓口でも「営業秘密」「知財戦略」のご相談をお受けしています

0570-082100

受付時間 平日 8:30 ~ 17:15

全国47都道府県に設置された
お近くの窓口におつなぎいたします