

①

はやぶさ 第240号 2017年06月09日

=====

知財経営（特許、実用新案、商標等の利活用）について

8回シリーズ 第6回 知財経営／知的資産経営

著者：知財経営コンサルタント

弁理士 鈴木 康裕

=====

現在「事業性評価」が金融機関からの資金調達や非財務情報の「見える化」によって、自社の真の“強み”を発見することが脚光をあびています。

むしろ、この経営環境の中で不動産等の財務数字よりも「企業力」を計る重要な指標になってきています。

今回から8回にわたって皆様の企業の「知的資産」を見直していただく一助になりますよう解説いたしますので、ぜひご活用してみてください。

=====

第6回 自社の強みを如何に守るか

知財経営コンサルタント 鈴木康裕

前回では、認識した自社の強みを如何に伝えていくかについて解説しました。今回は、自社の強みの内容を外部へ伝えてはいけない場合もありますので、その強みを如何に守っていくかについて解説します。

① 強みは言語化することで漏えいしやすい情報資産となる

・第2回で、強みを認識し言語化が重要であると述べましたが、ノウハウなどを言語化することで他者に伝達しやすい情報資産となります。

そもそも、企業は、顧客情報、取引情報、技術情報、発明情報、ビジネスモデル、人事・財務情報など多種多様な情報資産を保有しています。

これらの情報資産の保護活用は、他者との差別化を図り、競争力を高めていくために、非常に重要なものとなっています。

・情報資産の中には、他者に対して秘密とすることでその価値を発揮する秘密情報（営業秘密）が存在します。そのような秘密情報は、一旦外部に漏えいすれば情報資産としての価値が失われ、その回復は困難となります。

昨今、デジタル化が進展し、メディアの大容量化、常時接続インターネットの普及、中途退職者・非正規雇用者の増加などを背景として、情報漏えいのリスクは高まっています。

② 情報資産の把握と評価

・自社が保有する情報を把握する際に、特に他者との差別化要因となっている情報を漏れなく把握することが重要です。強みとして認識し言語化した情報は、その由来から、間違いなく差別化要因となっている重要な情報資産です。

その他の情報資産から重要な情報を把握する方法としては、統一的な判断が可能となるように、経営者等が社内の各部署や担当者に対して直接ヒアリング等を実施したり、秘密情報の管理を統括する部署が統一的な基準を示し、各部署の担当者に、その基準に則してそれぞれが有する情報を報告させ、情報を集約したりする方法があります。

・保有する情報の把握といっても、自社に存在する書類や電子データ等の一つ一つを網羅的に確認するというのではなく、「A 製品の設計に関する情報」など、情報の種類を、ある程度一般化・抽象化した形で把握します。その一般化・抽象化した形での情報の把握に当たっては、その後の情報の評価や分類といった作業を見据えて、情報にアクセスできる者の範囲や、重要度の大きく異なる情報が混在することのない一般化・抽象化の程度について、検討しておきます。

たとえば、「A 製品に関する情報」では、対象範囲が広すぎて公開情報と秘密情報とが混在している可能性があり、アクセス範囲の設定などがやりにくいこととなります。

一方、「A 製品の設計に関する情報」であれば、ほぼ秘密情報のみが含まれる範囲と考えられるので妥当な対象範囲と言えるでしょう。

上述したように把握した情報について、以下の観点を参考に評価を行い、その評価結果に応じて情報を階層化します。

- ・情報の経済的価値
- ・競合他社にとっての有用性
- ・情報漏えい行為等によって被る損失の程度
- ・取引先など他社に与える損失の程度
- ・情報漏えい時の社会的信用低下（顧客減少等）による損失の程度
- ・情報漏えい時の契約違反や法令違反に基づく制裁の程度

このようにして定めた情報の評価の高低を基準に、保護に値するものかどうかを判断することになります。技術情報については、特許権など権利化してライセンスしたり標準化を行うことを通じて、他社にも自社技術を広く使用させ自社技術の市場を拡大させるという活用方法があります。逆に、他社との差別化を図るために情報を独占することによって、自社の技術的優位性を高めるといった活用方法もあります。自社で独占する場合については、権利化した上で独占的に製造販売する方法や秘密として保持する方法が考えられますが、権利化する場合は情報が公開されることとなりますので留意が必要です。顧客情報については、権利化、標準化の対象とならないので、秘密として保持する方が適切と考えられます。

③ 情報資産の漏えい対策

設定した秘密情報の分類ごとに、具体的にどのような情報漏えい対策を講ずるのかを選択します。

情報漏えいの対策には、以下の5つの目的があります。

1) 接近の制御：秘密情報に「近寄りにくくする」ための対策で、たとえば、アクセス権の限定、秘密情報を保存した PC はインターネットに接続しないなど。

2) 持出し困難化：秘密情報の「持出しを困難にする」ための対策で、たとえば、私物 USB メモリ等の利用・持込み禁止など

3) 視認性の確保：漏えいが「見つけやすい」環境づくりのための対策で、たとえば、職場のレイアウトの工夫、防犯カメラの設置、PC のログ確認など。

4) 秘密情報に対する認識向上：「秘密情報と思わなかった」という言い逃れを招かないための対策で、たとえば、マル秘表示、ルール策定・周知など。

5) 信頼関係の維持・向上等：社員のやる気高めるための対策で、たとえば、会社におけるワークライフバランスや社内コミュニケーションなど。

・上記の対策は、様々な難易の対策を提示していますが、そのすべての対策を実施しなければ、情報漏えい対策として不十分ということではありません。

自社の企業規模や業種、秘密情報の評価や利用態様、対策にかけることができる費用の多寡等の様々な状況に応じて、合理的かつ効果的と考えられる対策を適切に取捨選択・工夫して実施することが重要です。特に、平成27年の「営業秘密管理指針」の改訂により、裁判所の判断がバラついてきた「秘密管理性」について、その最低基準として、企業の秘密管理意思が秘密管理措置によって従業員等に明確に示され、その意思に対する従業員等の認識可能性が確保されればよいとされました。

・秘密管理措置とは、たとえば、紙媒体であればマル秘表示、電子媒体であればパスワードの設定などです。したがって、マル秘表示をしていることが従業員等に明確に認識されるようにしておく必要があります。

そして、選択した対策を就業規則、情報管理規程といった社内の規程を策定しルール化します。秘密情報の管理について社内の規程を策定することは、秘密情報の取扱い等に関するルールを社内に広く周知するための手段として効果的です。

より詳しくは、経済産業省の知的財産政策室が作成した「営業秘密の保護・活用について」（平成29年4月）をご覧ください。

<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/1704tradesecc.pdf>

・この中には、多くの事例も含まれています。たとえば、プレス機械のメンテナンスサービス会社のしのはらプレスサービス株式会社の事例では、ノウハウを見える化し、ビッグデータの集積で知識集約型企業へ変身したことが述べられています。

この会社では、お客様の工場を訪問し、散在するプレス機械のカタログ・図面データ、点検時に経年劣化した機械の現状データ、修理時に作業データなどを、長年にわたり収集・蓄積していました。そして、これらのデータを独自に言語化し、知的資産として共有することで唯一無二のサービスを実現しました。

また、この会社では、社員の現場での工夫を作業マニュアル化し、工夫を発案した社員の名前を明記・登録し、社内でも共有しました。その結果、「自分も会社の知的財産を作り出している」と従業員に当事者意識が芽生え、やる気も向上したそうです。

今回は、強みを外部に対して秘密にして守っていくかについて解説しましたが、次回では、強みを公開して守っていく方策について解説します。

=====
お知らせ
=====

収益力 UP! 成長力 UP! 公的資金・利活用でスピード UP!
ビジネスドックを受診するとこんな成果を約束いたします。

◆かかりつけ医が、ワンストップで補助金・助成金等（その①②③）の手順を設計！

その①厚労省系助成金が、基本助成金プラス生産性 UP で加算の可能性！！

その②経営計画策定で、20万円（2/3）が受けられます！（補助金）

その③3 年間固定資産税が半額に！！（経営力向上 認定）

詳しい補助金、助成金の受け方は、

URL；[http://xn--fiqztj72ae5m.net/wp/wp-](http://xn--fiqztj72ae5m.net/wp/wp-content/uploads/2017/05/HosBiz_BDC170524.pdf)

[content/uploads/2017/05/HosBiz_BDC170524.pdf](http://xn--fiqztj72ae5m.net/wp/wp-content/uploads/2017/05/HosBiz_BDC170524.pdf)

を参照ください。

■■「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」対応 HP 開設■■

“かかりつけ医”とはどんなお役立ちなのかを是非知って、ご活用ください。

新設しましたので、ご高覧いただければ幸いです。

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/>

中小企業、Net

*スマホでもご覧いただけます***

リンクは、会員オンリーですので、ご連絡ください。

*中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」のねらい

私達は、80%以上の人々が働いている中小企業、小規模企業が「進化・発展、持続」しなければ、世の中は良くなることはないとの信念で、経営者との信頼関係のもとで育成経営支援に取り組んでおります。

◆目的◆

イノベーションの時代・中小企業の「進化・発展・持続」の実現！

◆“かかりつけ医”とは、中小企業・小規模企業の育成経営支援を使命とし経営者を親身になってサポートする専門家（税理士・診断士・社労士等）で、3Winの実現を推進する企業の主治医（ビジネスドクター）です。

* 3Win＝経営者・育成経営支援家・地域がお互いに繁栄する＝

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/> 中小企業、Net

経営環境の創出・適応して「安心・安全」の企業経営ができる、お役に立ちますように「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」を構築推進しております。

◆企業経営の「安心」とは、いつでも経営者が使えるキャッシュが手許にあることです。

「安全」とは、企業経営のカジ取り（行き先・アクセル・ブレーキ）を、先を見通したマネジメント会計情報（注）をもとに、行うことです。

（注）経営者の意思決定に役立ち、キャッシュフローを「安心」の状態に保ち、収益力を高めるための、部門別（部署別・商品別・得意先別・仕入先別等）の管理会計のことです。税務会計との違いは、税務会計は過去の実績にもとづく納税計算が目的なのに

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

<https://1lejud.com/stepmail/delf.php?no=300444>