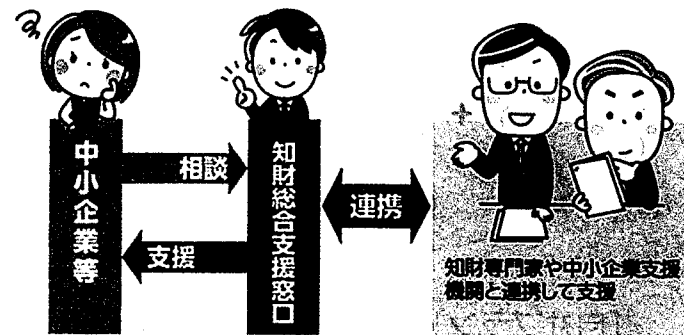


～よくある経営者の声（「知的財産」について）～

- ・見たり聞いたりして大事なことはなんとなく分かっているが、自社に置き換えて考えたことがない。
 - ・自社とは関係がないものと思っている。ビジネスとの関わりが良く分からない。 など
- しかし、これまでの相談事例では、一見すると知的財産に関係ないような相談でも、よくお聞きすると知的財産が関係していることが多くあります。



あるある事例

【商品販売・サービス業務関係で・・・】

新商品に名称をつけてネットショップ等で販売したところ、商標権を侵害しているとして突然警告を受けた！

大手物販会社主催の物産展に商品を出展しようとしたところ、商標登録していないと取引はできないと言われた！

〔窓口からの主な助言内容〕

- ・名称等の使用前の商標調査が大事
 - ・商標登録を上手に活用することで、使用上の安全を確保し、ブランド力を向上
 - ・Amazonのブランド登録では、商標登録が必須
- など

《活用専門家》弁理士、ブランディング専門家等

【展示会・商談会、工場見学などで・・・】

展示会で説明したところ、取引をほのめかされ、サンプルを渡してしまった！

商談会で、予定している商品名やマークなどを教えたところ、知らぬ間に商標登録され、買い取るよう迫られた！

〔窓口からの主な助言内容〕

- ・適切な情報管理を行うことで、営業秘密として法的に保護される（大事な自社の強みを守る）
 - ・有力な取引先・顧客といえども、「見せない」「教えない」「渡さない」。開示する情報は必要最低限にし、開示する場合は、秘密保持契約を必ず締結！
 - ・秘密保持契約、取引基本契約、共同開発契約などでは、絶対譲れないところ等は必ず確認した上で、契約を締結
- など

《活用専門家》弁護士、営業秘密専門家等

【取引先との間で・・・】

大手取引先から提示された契約を急かされ、契約してしまったが、極めて不利な条件であることが後で判明！

【共同開発・コラボレーションで・・・】

役割分担や成果物の取扱いなどの取決めを明確にせず進めて、相手先に勝手に製品化されてしまった！

【経営改善したいが・・・】

【新商品・サービスをつくりたいが・・・】

新型コロナ禍で事業再構築を
図ったが、収益が伸びない！

新商品・サービスを開発した
が、差別化が図れない！

【自社ブランドをつくりたいが・・・】

【情報発信したが・・・】

自社ブランドや地域ブランド
をつくりたいが、どのように
進めればよいか分からない！

Webにあるフリー画像等を
ダウンロードして商品につけ
て売り出したところ、著作権
侵害の警告が届いた！

〔窓口からの主な助言内容〕

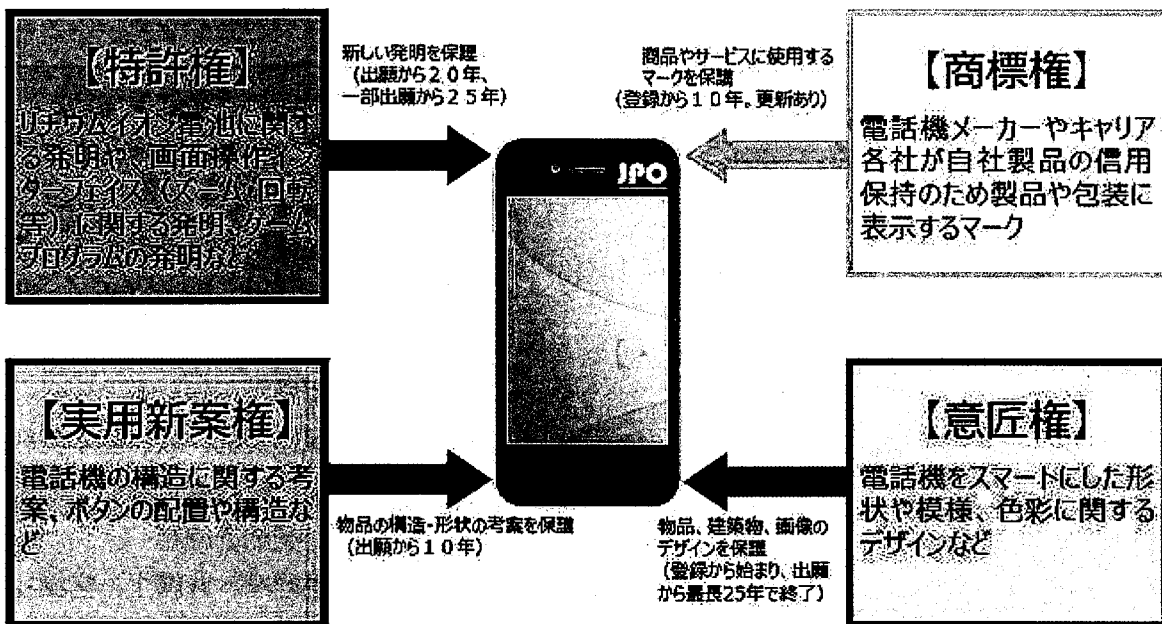
- ・経営デザインシート（内閣府提供）等を使って、自社の強み（知的財産）を見える化
- ・競合他社、市場動向等の無料の情報収集方法
- ・コンセプトづくりから、デザイン、顧客へのアプローチ、Web等による発信
- ・地域団体商標、地理的表示の登録
- ・著作権フリー画像等の許諾条件の事前確認

など

《活用専門家》弁理士、中小企業診断士、ブラン
ディング専門家、デザイナー等

(参考)

産業財産権とは



出典：特許庁ウェブサイト

(<https://www.jpo.go.jp/system/patent/gaiyo/seidogaiyo/chizai01.html>)