

# 「展示会の落とし穴」 知財流出のリスクと対策



展示会は販売促進・販路開拓のチャンスですね。でも気を付けないと大事な情報・技術が流出してしまうかも？

窓口広報担当

「にっこら・てつすら」

## ● 展示ブースにおける様々な情報

1) 社名・ロゴマーク

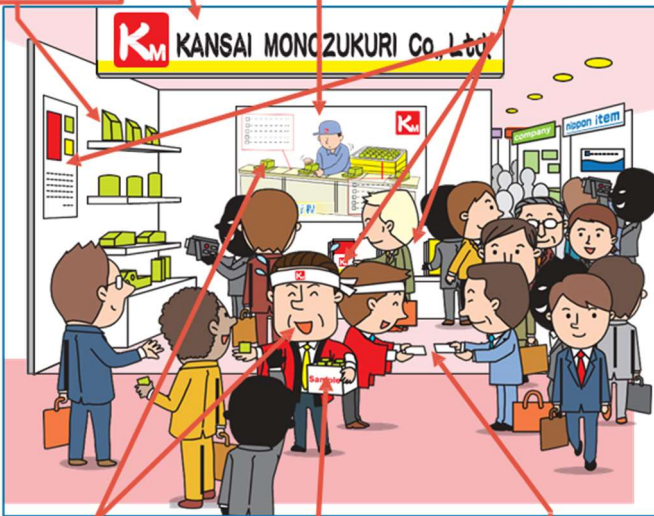
5) 映像情報

3) 会社パンフレット

4) 製品カタログ

9) 図面

2) 現物展示



8) ノウハウ

6) サンプル資料

7) 名刺や営業トーク

※出典 経済産業省 近畿経済産業局

展示ブースには国内外から多くの人を訪れます。中には悪意のある人も…

## ● 社名・ロゴマーク

【リスク】 社名・製品名・ロゴマークの知名度が高まると真似されるおそれがあります。

【対策】 社名等は商標登録しておきましょう。

## ● 現物展示・サンプル

【リスク】 製品の外観形状は写真・動画から模倣されるおそれがあります。サンプルは競合他社に開発のヒントを与えることにもなります。

【対策】 特許・意匠出願前のものは出品しないようにしましょう。

## ● パンフレット・カタログ

【リスク】 新製品情報、性能試験データ、内部構造の図解などを入手するため、競合先が商談を装ってパンフレットやカタログの収集に来ることもあります。

【対策】 重要な情報は記載せず、新規のお客様には最初から全ての情報は出さずに段階を踏むことが望ましいです。

## ● 映像情報

【リスク】 重要な装置やノウハウ等の情報が映り込んでいるとこれらは競合相手にとって価値の高い情報源となり得ます。

【対策】 映り込みに注意して映像の制作を行いましょう。

## ● 営業トーク

【リスク】 売込に熱心なあまり不用意に重要な情報を話すとノウハウが流出するおそれがあります。

【対策】 出展前に社内研修を行い、担当者を知財流出リスクを認識してもらうことが重要です。

## ● 図面

【リスク】 具体的な取引に進んだ場合でも図面の入手が一番の目的の企業や、図面を集めて仲間うちで利用しあうような例もあるので注意が必要です。

【対策】 一部を外注するだけならば、全体ではなく該当部分に限って図面を提供しましょう。できれば相手先の第三者による評価を確認することが望ましいです。また、必要に応じて秘密保持契約（NDA）を結びましょう。



万全。

INPIT公式動画



独立行政法人 工業所有権情報・研修館 (INPIT) 事業

新潟県知財総合支援窓口



INPIT公式動画「展示会の落とし穴」  
<https://youtu.be/d-slm4B2PdY>  
 も是非ご覧ください、万全な体制で展示会に臨みましょう！