

知財の広場

注目の知財キーワード「オープン／クローズ戦略と営業秘密管理」

今回取り上げる話題は「オープン＆クローズ戦略と営業秘密管理」です。「オープン戦略」と「クローズ戦略」は良く聞くものの、その意味が分かりにくい、という声を良く伺います。池井戸潤氏著『下町ロケット』の神谷弁護士のモデルでもある鮫島正洋弁護士・弁理士は著書『知財戦略のススメ』（日経BP社発行）の中で、「オープン戦略」と「クローズ戦略」には二つのレベルの意味があると、説明されています。すなわち、特許実務においては、

オープン：特許出願すること

クローズ：特許出願しないでブラックボックス化すること

MOT（技術経営）や事業戦略上は、

オープン：技術や特許を他社に実施許諾して広く開放すること

クローズ：技術や特許を開放せずに他社に実施させないこと

これら二つの異なる意味が混在することで分かりにくくしていると思われませんが、本コラムでは、より身近な特許実務の意味で「オープン」「クローズ」を用いることとします。

新しい製品を開発した場合、それに係る発明・考案の特許や実用新案で保護するよう出願することは、知的財産制度を活用する上では基本的な考え方ですが、一方で発明を公開することになります（すなわち「オープン戦略」）。第三者がその発明を追従できない場合や、模倣したことが確認できない場合（例えば工場内でしか確認できない製造方法）は、発明を公開する不利益を回避するため、あえて出願せず秘密情報として秘匿する「クローズ戦略」を採用することも重要です。特許出願すべきか秘匿すべきかについて迷われた時は、『知財総合支援窓口』へご相談頂ければ弁理士・弁護士などの専門家を活用し、ご支援させていただきます。

「クローズ戦略」を採る場合、製造方法や技術ノウハウ、図面、データ等の秘密情報（これらを「営業秘密」と言います）を管理する体制を整え、運用していくことが必要になります。なぜなら仮に営業秘密が社外に流出してしまった場合、“不正競争防止法”に基づく法的な保護を得るためには、秘密として管理されていることが求められるためです（不競法第2条第6項）。

中小企業・小規模事業者様に対して「営業秘密」管理の支援を行うため、INPIT（工業所有権情報・研修館）では専門の相談員を配置されています。『知財総合支援窓口』ではINPITと協働して支援させて頂く体制をとっていますので、「営業秘密」管理のご支援を希望される場合は、当窓口へご相談下さい。