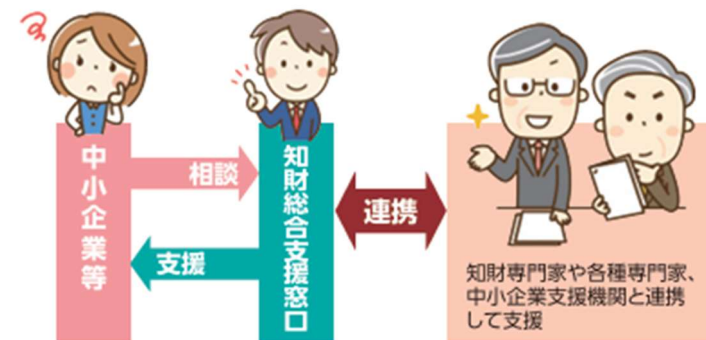


～よくある経営者の声（「知的財産」について）～

- ・大事なことは何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
⇒これまでの相談では、最初は知的財産等に関係ないような相談でも、よく話をお聞きすると知的財産が関係していることがほとんど！



あるある事例

【経営改善したいが・・・】

○事業再構築を図ったが、収益が伸びない！

【新商品・サービスをつくりたいが・・・】

○新商品・サービスをつくったが、差別化が図れない！

【自社ブランドをつくりたいが・・・】

○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！

【情報発信したが・・・】

○Webにあるフリー画像等を商品につけて販売したところ、著作権侵害の警告！

【窓口からの主な助言内容】

- ・経営デザインシート(内閣府)等を使って、自社の強み(知的財産)や将来構想を見える化する方法
 - ・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、情報発信等によるブランド化する方法
 - ・地域団体商標、地理的表示登録によるブランド化する方法
 - ・著作権フリー画像等の許諾条件の事前確認方法
- 《活用専門家》 中小企業診断士、ブランディング専門家、デザイナー、弁理士等

【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、権利侵害で突然警告！

○百貨店での物産展に商品を出展しようとしたところ、取引はできないと言われた！

○Amazonに出品したところ、類似品が多数表示され困った！

【窓口からの主な助言内容】

- ・名称等使用前の類似商標等の調査方法
 - ・商品名・ロゴ等の使用上の安全を確保しながら、ブランド力(信用)を向上する方法
 - ・Amazonで有利な販売ができる「ブランド登録」をする方法(商標登録が必須)
- 《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！

○商談会で商品名やマーク等を教えたところ、知らぬ間に商標登録され使えなくなった！

【取引先との間で・・・】

○大手取引先から契約を急かされ押印したが、極めて不利な条件が後で判明！

【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等を明確にせず進めて、相手先に製品化されてしまった！

〔窓口からの主な助言内容〕

- ・大事な自社の強みを営業秘密として法的に守る方法
- ・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」心がけ
- ・情報の開示は必要最低限にし、開示する場合は秘密保持契約を必ず締結するなど、企業秘密を守る方法
- ・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は必ず確認した上で契約を締結するなど、各種契約の方法や内容

《活用専門家》弁護士、営業秘密専門家等

(参考)

産業財産権とは



知的財産権のうち、左記の4つを「産業財産権」といい、特許庁が所管しています。これらの権利は、特許庁に出願し登録されることによって、一定期間、独占的に実施(使用)できる権利となります。

出典：特許庁ウェブサイト

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