

ジェグテックコラム Vol.03 『ノウハウよもや話』

これは、若かった頃(数十年前…)の小職が聞いた話ですが、実際にあったお話です。ある大手企業が中小企業の保有するノウハウを事業に活用するために、契約を結ぼうとその中小企業を訪問したそうです。その際に、大手企業の担当者が言ったそうです。

『これから契約を行ないますが、よかったらノウハウの中身を教えてもらえないでしょうか??』

その中小企業の社長は、その言葉に応じて、ノウハウの中身を話してしまいました。その後の大手企業の行動は、信じられないことに、契約を結ばずに帰ってしまい、結局その社長は泣き寝入りされたとのことでした…。

時代は変わって、グローバルにビジネスを展開される中小企業が非常に増えてきました。それに伴って、現地のビジネスパートナー等との関係において、自社技術やノウハウに端を発するトラブルに巻き込まれる日本企業は少なくありません。技術流出、盗用、冒認出願などです。

例えば、海外展示会会場。来場者が自社の技術に興味をもって色々質問をしてくれたら嬉しいですね。この先海外でも商売が広がっていくことを想像すると、心が躍りますね。でも、ちょっと待ってください。

- その場で来場者に重要なノウハウを話してしまっていないですか？
- 大事な技術が丸見えになるような重要資料を渡していませんか？
- (後日)工場見学に来たビジネスパートナー候補に対して製造工程をすべて見せていませんか？

たとえ意気投合したビジネスパートナー候補であったとしても、また、信用できる相手だと確信していたとしても、常に「冷静」に、自社の技術やノウハウを守ることを考える必要があります。中小機構では、知財面に関するご相談はもちろんですが、その他様々な内容のご相談を承っておりますので、この機会にぜひご活用ください。相談は無料。何度でも活用していただけます。

<中小機構窓口相談制度>

http://www.smrj.go.jp/regional_hq/kinki/sme/consulting/index.html

<中小機構窓口相談制度(海外ビジネス専門窓口)>

http://www.smrj.go.jp/regional_hq/kinki/sme/overseas_consulting/index.html

<参考情報「中小・ベンチャー企業のためのオープン・イノベーション ハンドブック」>

(近畿経済産業局作成のハンドブックです。大手企業と商談前にぜひお読みください。)

<http://www.kansai.meti.go.jp/3-3shinki/openinnovation/handbook.html>

ジェグテックコーディネーターH.S.

ジェグテック担当職員 T.K.