



知財戦略セミナー(営業担当者向け)

～営業担当者に知っておいてほしい知的財産の話～

～セミナーの会場から～

営業担当者と知的財産。一見意外な組み合わせですが、会社の技術を守りつつ売り上げを大きく伸ばすには、営業担当者が知的財産を十分に理解しているかどうかポイントです。今回は、営業担当者を対象に知的財産の基礎知識と活用法を提供するセミナーの概要をお伝えします。

1 知的財産は営業担当者の強力な相棒です!

自社の知的財産は他社との違いを明確にアピールできる材料となりますので、営業に活用しない手はありません。その使い方ひとつで商品の魅力は何倍にもなり、売上に大きく貢献してくれます。次の場面における例を参考に、自分なりの活用方法を編み出してみましょう。

(1) カタログ・ホームページの作成

関係する特許権(意匠権・商標権)の登録番号等を表示するとともに、既存技術と比べどのような点に独自性があり、また優れているのか、分かりやすく記載します。なお、登録番号を表示することで模倣を防ぐこともできます。

(2) 営業活動

自社製品に関する特許権等の内容を十分に理解することで、セールストークに技術面から厚みを持たせます。これにより先方の技術系の担当者にも直接訴えかけることができるようになります。

また、補足資料として①製品の知的財産の状況をまとめたリスト、②製品のどこに知的財産が使われているか分かりやすく図解したシート、を携行すると非常に便利です。この資料は自社の知財部門・技術部門に作成してもらいますが、営業現場の意見をフィードバックするなど使いやすく改善すると良いでしょう。

(3) 価格交渉

自社の特許権等は他社が勝手に使うことができません。特許権で守られた製品は真似のできないものであり、むやみな価格競争は本来必要ありません。他社製品と差別化され、自社が技術的優位にあることを自覚したうえで、自信をもって交渉に臨みましょう。

2 営業担当者から技術情報が流出するリスクがあります!

知的財産は売上拡大の強力な武器となる一方、本来秘密にすべき情報が営業活動のなかで意図せず流出してしまう危険もあります。次のような場面では自社の技術情報が十分に守られるか慎重に検討しましょう。

(1) 新製品の発売(プレス発表、展示会出展など)

たとえ自社の発明であっても出願前に発売・発表等を行うと、発表した時点で新規性を失ったと判断され、原則として特許権等が受けられなくなってしまいます。新製品を世に出す際には、特許(関係する発明)、意匠(デザイン)、商標(製品のネーミング等)について必要な出願が完了しているか確認しましょう。

(2) サンプル品の提供・技術情報の開示

販売促進のため未発表のサンプル品・試作品を提供したり、先方からの要望でノウハウなどの技術情報を開示したりする場合は、必ず秘密保持契約を締結してください。せっかく基本技術に関する特許を取得しながら、販売前にサンプル品を無契約で渡したせいで、相手方に改良特許を取られてしまったという重大な失敗事例もあり、特に注意が必要です。

なお、営業現場では、相手方に秘密保持契約の締結を求めにくいかもしれませんが、情報が流出した場合の重大性に鑑み、会社の決まり事として例外のない対応を取るのが良いでしょう。

また、上記のようなケースで判断に困るときは、知的財産総合センターにご相談ください。企業の実務経験豊富なアドバイザーが対応いたします。

～営業マンの知財の心得～

- 営業活動の中で知財の活用を
自社製品の独自性、特徴を知財で示しましょう。
- 新製品発表、発売の前に知財出願の確認を
知財は新製品をガードする財産です。
- 機密事項を開示する場合は契約を
ノウハウも重要な財産です。

知財セミナーの開催情報とお申込みは知財センターホームページをご覧ください。
中小企業の皆さまの知的財産に関するご相談も承っております(無料・予約制)

TEL 03-3832-3656

公社トップページ



知的財産