

■ 平成 29 年度「近畿知財塾（第 7 期）」 企画検討会合

次第

1. 主催による開会あいさつ、今年度の実施概要・趣旨説明、事務局の紹介
2. ファシリテータによるあいさつ
3. 塾生の自己紹介（所属企業の概要及び知財の取組、課題、受講にあたっての目標等）、ファシリテータのコメント
4. 会合 4 回のテーマについて
 - ・開催スケジュール説明、事前申込票におけるアンケート結果の報告
 - 会合 4 回に関するディスカッション



小倉啓七先生

塾生の所属企業における知財活動等の課題、今後の目標など

- 知財塾に学びに来た目的としては、社内における知財を取り組む体制を整備することと、知財関連の人材教育を実践することがある。
- 現状では、知財関連は個々の担当者任せで進めている。今後、企業として海外展開をより強化する意向なので、企業全体の知財戦略を打ち出していくことが必要なのではないかと考えている。
また、コピー品の多い業界で、知財に対する意識が全般的に低い。そんな状況を打開していくためにも、模倣品対策をはじめ、知財戦略をもって効果的な取組を実践していきたい。
- 現在、当社が主に取り扱ってきた製品は成熟化しており知財の創出も減ってきているが、今後は海外展開の強化に向けて、世界と戦うための知財戦略や社内体制づくりが必要であり、そのためにも知財部門と開発部門の連携強化は重要だと考えている。
また、知財塾を通じて、他社における知財の取組を色々と知ることも期待している。
- 3年前に本社から分社化し、そのときから社内の知財体制を構築しつつある。
技術等を差別化する以外の知財の効果について、例えば、インブランドのような形で広く訴求していきたい。
- 当社では、私を含め、開発担当 4～5 名が商標も含めて知財業務を兼務する形である。現状では、弁理士事務所に明細書作成を含めて出願手続きをお願いしているが、将来的には自社で特許等を出願することを目指している。
また、自身の知財に関する知識やスキルを知財塾で高めていきたい。
- 元々居た知財担当者が部署を異動してしまい、現在では私を含む開発メンバー 2 名が、知財の経験は浅いながらも兼任している。そのため、現在、知財管理は弁理士任せとなってしまうので、自らが知財の権利化の方法や活用方策について考えられるようになりたいと思っている。
- 当社は社長が発明者であり、私自身は社長の発明内容を弁理士とともに形にしていく役割だったが、現在、事業継承を進めているところで、新たな知財戦略の構築が必要だと考えている。
- 私自身、多くの部署に配属されてきたが、その間ずっと知財を兼務しており、長年 1 人で知財を担当している。創業者を中心にこれまでに 1000 件ほど特許出願しており、現在も 200～300 件ほどの年金管理を 1 人で行っている。新たに知財体制を整えていきたい。
また、個人的には、パテントマップの作成や素早い特許検索の仕方なども学びたい。

- 海外展開も積極的に行っており、東欧などにも進出している。私自身は商標を主に担当している。知財に関する知識を社内共有するよう試みているが、他の企業でどんなことをしているか知りたい。
- 当社は、今まではクライアントからの依頼を受ける形で受注する受け身の体制が多かったが、最近では新たな事業も進めつつある。新しい機軸を打ち出すための知財戦略を知財塾で学んでいきたい。
[小倉先生] 新しい取組を進めるために特許を取得しても、活用が不十分なことは多い。いかにうまく事業化を進めていくのかについては、卒塾生も参加する合同会合で議論してもよいだろう。
- 20名程度の小さな会社なので、知財を企業の武器としていくには、まずは自分自身のスキルアップが重要だと考えている。この知財塾を通じて実践していきたい。
- 出願するかノウハウ秘匿するかで悩むことは多い。また、自分自身のスキルアップにつなげていきたいと思っている。
- 私自身は法務担当であり、主に特許や意匠、商標の先行技術調査を行っている。調査の目的は、主に侵害していないかどうかのチェックだが、もっと知財を企業活動にプラスに働かせるような取組を進めていきたい。
- 社内における知財の底上げが課題であり、開発担当者として参加している。
- 当社では最近外国出願の件数が減っているが、課題がある。これまでは販売国であるヨーロッパ、台湾などアジア方面を中心に依頼していたが、今後は製造拠点、すなわち中国や台湾への出願を強化したいと考えているが、出願すると技術を情報公開することにもなるので、他者に類似の特許を出願されてしまう懸念がある。一方で出願しないと冒認出願されてしまい、逆に侵害者扱いされるかもしれないと、出願の方向性が迷走している。
また、中国の特許庁における審査基準についても知りたい。

意見の多かった学習ニーズ

- * 知財担当者としてのスキルアップ
- * 他の企業における知財の取組工夫や業務内容を知る
- * 企業における知財戦略の構築（一部の社員に任すのではなく企業全体で知財に取り組むための戦略）
- * 新たなビジネスの局面における知財戦略の構築（新事業展開、事業継承、海外展開の強化など）
- * 社内での知財業務の工夫（弁理士任せにしない、知財を効果的に活用する方策 など）

会合4回に関するディスカッション（通常会合で取り上げたいテーマ）

①模倣品対策、海外展開時の知財リスク対策

- 国内の模倣品対策について学びたい。模倣排除のための方策や侵害判定などについて知りたい。
- 中国で当社製品の模倣品が出ている。正直なところ、手の打ちようはないという印象。
[小倉先生] 中国の模倣品に対し、放置していてもよいのかどうかなども議論するとよいだろう。
- 日本ではすでに販売している製品についてコストをかけてわざわざ中国に出願するべきかどうか、判断に迷っている。また、出願する際に、アフターフォローも含めて考えると、国内の弁理士あるいは現地の弁理士のどちらに依頼するのがよいか悩ましい。さらに、海外の知財関連の情報入手も不十分であるのも課題だと思っている。
- 外国出願は場数を踏むことが大事だと思う。場数を踏むにあたって、知識を得ておきたい。
[小倉先生] 実例をもとに作成したケーススタディのテキストがある。そちらを用いてみんなでディスカッションするのも良いだろう。

②社員の知財意識の醸成、知財教育

- 人材教育等が担当業務である私としては、社内で「知財をもっと大切にしなければ」という雰囲気づくりを進めたい。知財塾のようなコミュニティづくりを社内で行うのも一策だと思っている。
[小倉先生] イベントや研修など、企業の知財教育は様々である。例えば、「知財を学んだ人はトクをする」仕組みづくりができると、社員の知財に対する意識が高まるのではないかと。
- 当社では、知財教育の体系を整えている。まず、新人研修で知財を学ぶ機会があり、入社半年後にも特許を主とした研修を行う。その後、初級編として明細書作成の研修があり、さらには中級向け（入社5年後）、エキスパート向け（入社10年後）の研修もある。
- 当社では、「発明クラブ」を開催し、就業後の1時間ほど社内では有志が集まって議論する場を設けている。
- 入社時に開発担当を対象に知財教育を行っているが、実際のところは、業務の中で発明が出てきた際にOJTで進めていくことで、身につけている印象ではある。
- 入社した社員には知財セミナーを行っているが、知財意識が浸透したか、明確な効果は感じられない。
- 社員の知財意識の醸成について学びたい。弁理士を呼んで勉強会を行っているが、そこまで継続した取組にはなっていない。もっと、知財については全社的に取り組みたい。
- [小倉先生] 知財意識の醸成は、アンケートでも多くの回答を得ている。企業事例を聞くなどして、みなさんと議論できるとよいだろう。

③報奨金制度

- 報奨金については出願時の一時金と、売上に応じた額で出している。
- 1月に開催する会社の総会において、発明者に対し、社員全員の前で表彰し、報奨金を手渡しする場を設けている。ただ、この取組をしているからといって、ほかの社員が「もっと知財を勉強しよう！」とはならないのが現状である。
- 出願時、登録時、外国出願の登録時に報奨金を出している。また、第三者（開発研究部門の責任者等）がそれぞれの特許についてスコア化しており、規定値以上のスコアを取得すれば、表彰される。ただ、表彰される人の数は少ない。

④特許出願するかノウハウ秘匿するか

- 物の特許で出願し、製法では出さないようにしている。
- 物が出てしまうと、その金型さえ作ることができればコピー品をつくることのできる製品のため、物の特許に関しても出願をためらうケースがある。
- 特許出願するかノウハウ秘匿するかで悩むことは多い。当社が開発した化合物の優れた物性を特許にする場合、複雑な化学構造でもあるため特許として権利化するのは難しい一方で、ノウハウ秘匿すれば、構造分析されても多くはわからないものであるため、ノウハウ秘匿するのが良策となるケースは多い。

[小倉先生] 確かに、化学系メーカーはノウハウ秘匿の方が良策であることが多い。

⑤ブランディングのための知財戦略の構築及び知財管理

- 当社ホームページのアクセス解析で、新規顧客の閲覧が少ないことを把握している。新規顧客獲得のため、ブランディングが重要だと感じている。
- 商標登録している当社製品の商品名は業界ではかなり浸透している。しかし、商標がブランドとして認知されていることが売上に貢献しているという実感はない。
- [小倉先生] ブランディングについては事例も参考になるので、企業事例を交えて学べるとよいだろう。
- 取得している商標が広く知られておらず、ブランド戦略も課題だと思っている。その他、もっとうまく知財活用できるようにしていきたい。

[小倉先生] 知的財産権ミックス（1つの製品やサービスについて、特許×意匠、特許×商標と複数の権利を取得し協力で保護すること）など、いろんな手法はある。ブランドを含め、知財の取組の多くは目に見えないものを形にしていくことになる。

- 商標を取得しているが、ブランディングに活かしていない。
- 当社のブランドをマッピングすると、事業領域が重複していることが分かった。もっと、ブランドとマーケティングをうまく融合していくような手法を学びたい。
- 保有する知財に対し、棚卸しを行い、どのように評価や管理を行うとよいのか学びたい。他の企業がどのように実践しているのか知りたい。

[小倉先生] ブランドも含めて、知財の管理や評価を行うことは、みなさん関心が高いようだ。

⑥新事業展開のための知財戦略、共同開発時の知財対応

- 新たに共同研究を進める上で、自社にどんな強みがあり、どんな相手を組むと効果的であるかなどを分析する必要があると思っている。
- 最近では、自社単体での開発ではなく、他社との共同で製品開発等を行う機会が増えてきた。その際、共同出願した知財の持分が課題となることは多い。自社にとって有利となるように取り組む方法などについても学びたい。

その他

- 特許を長く、自社が独占できる技術にするような方法を知りたい。

[小倉先生] 特許を取得しただけで完全に他社を排除できる訳では決していない。どうやって周辺特許を取っていくか、海外にはどのような戦略をもって国や地域へ出願していくかなど、様々な戦略をもって取り組むことで、他社を牽制したり、優位な事業展開を進めたりできることはある。知財塾の中でいろんな考えを知り、実務に取り入れていってほしい。

- 特許にするかノウハウ秘匿するかについて、社長の一存で決まってしまうところもある。もっと、社長に対し、知財について議論しあえるような体制をつくっていききたい。
- 競合他社の大半が大手であるのが悩み。

会合4回のテーマ設定

- ファシリテータのとりまとめにより、以下4点のテーマとなった。
 - ・ 社員の知財意識の醸成、知財教育
 - ・ ブランディングのための知財戦略の構築及び知財管理
 - ・ 新事業展開のための知財戦略
 - ・ 海外展開時の知財リスク対策