

横浜、横須賀等の中小・ベンチャーの皆様

下請けからオンリーワン企業へ

知財経営の導入に向けて

VIVIDPAL

弁理士 松嶋 芳弘

平成27年4月17日
横浜市金沢産業振興センター

目次

第1章 オンリーワン企業になる必要性

第2章 知財経営

第3章 知財経営導入のための具体策

第1章 オンリーワン企業になる必要性



1 下請けの欠点・利点

2 オンリーワン企業の利点

3 オンリーワン企業の例

4 オンリーワン企業になるまでのリスク

第1章 1 下請けの欠点・利点

1-1 下請けの欠点

- (1) 価格条件等の取引条件の変更が難しい
- (2) 過去の経緯等から無理な注文等押し付けられる
- (3) 既存の取引先との競合先等の新たな顧客獲得が難しい
- (4) 現在の自社の位置付けから脱却しにくい

出典:「中小企業白書」(2011年,p86,中小企業庁)

1-2 下請けの利点

- (1) 過去取引の経験やノウハウを活かせる
- (2) 新たな販売先等営業活動をしなくてよい
- (3) 相手先の有する技術や技能、設備を理解しやすい
- (4) 人的交流等を通じて、相手企業の情報が入手しやすい
- (5) 取引先との取引条件交渉等の雑事を省ける

出典:「中小企業白書」(2011年,p85,中小企業庁)

- (1) 利益率が高い
- (2) 独自ブランドを構築できる
- (3) 他の企業との取引で主導権を確保できる
- (4) 従業員が仕事や会社に誇りを持てる
- (5) 有能な人材を確保しやすい

3-1 会社概要

- (1) 会社名:ハードロック工業株式会社
 - (2) 所在地:東大阪市川俣1-6-24
 - (3) 代表取締役社長:若林 克彦氏
 - (4) 資本金:1,000万円
 - (5) 業務概要:東北新幹線「はやぶさ」やスカイツリーに
使用されているハードロックナットの製造・販売
 - (6) 現有特許権・実用新案権:50件(海外含む)
 - (7) 現有国内商標権:8件、現有国内意匠権:1件
- 出典:ハードロック工業株式会社様HP・特許情報プラットフォーム

3-2 主たる製品

ハードロックリム(HLN-R Class4 M5×0.8)
販売価格(税込):35.6円/個、重量:1.9g



出典:ハードロック工業株式会社様HP

16両編成の新幹線で約2万個のナット使用、100万km走行で全数交換
東京・新青森間:約714km、1日2往復なら約1年で100万km超

- (1) 過去取引の経験やノウハウを活かせない
- (2) 独自の市場分析・営業活動が必要
- (3) 独自の製品開発・企画・立案が必要
- (4) 相手企業の情報が入手しにくい
- (5) 取引先との取引条件交渉等の雑事がある

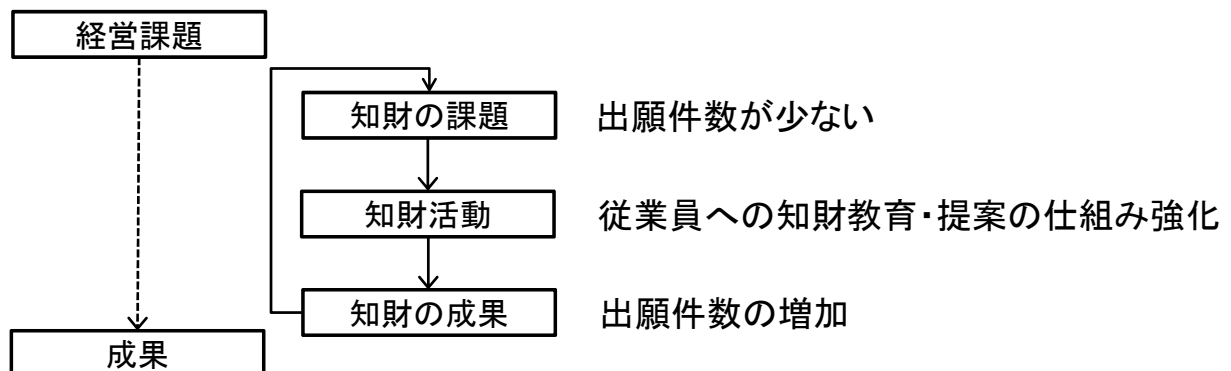
第2章 知財経営



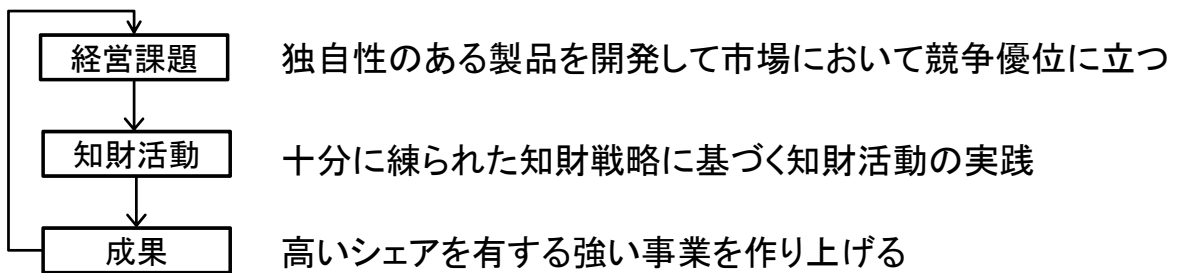
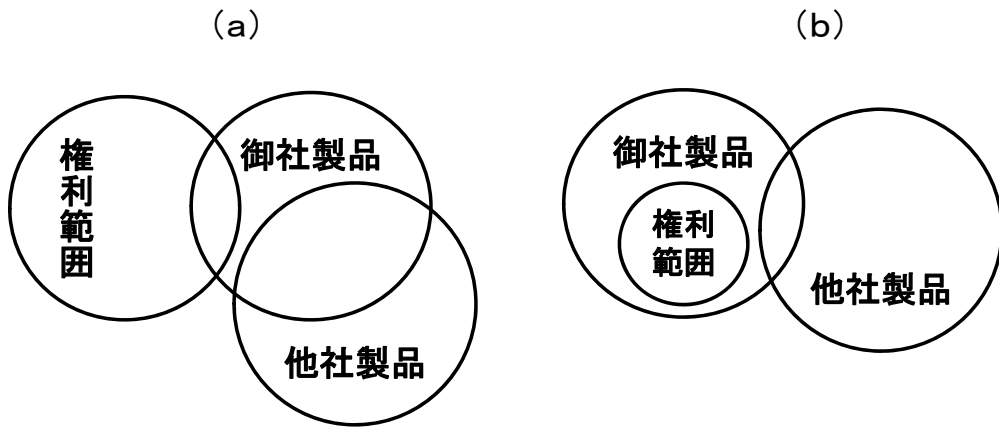
- 1 知財経営とは？**
- 2 知財戦略・活動の良くない例**
- 3 知財経営の例**

知財経営とは、
知財活動を企業活動に取り入れて、
企業が保有する知財を有効に活用する
経営形態である。

出典:「中小企業支援 知的財産経営プランニングブック」(平成23年3月,p12,特許庁)



出典:ココがポイント！知財戦略コンサルティング～中小企業経営に役立つ10の視点～」
(2009年3月,p6,特許庁)



実践企業例:

(株)シード様、(株)ニッコー様、田川産業(株)様、(株)エルム様

出典:ココがポイント! 知財戦略コンサルティング~中小企業経営に役立つ10の視点~」
(2009年3月,p7,p14~p49,特許庁)

3-1 会社概要と主たる製品

- (1) 所在地: 大阪市都島区内代町3-5-25
- (2) 代表取締役社長: 玉井 繁氏
- (3) 資本金: 4,000万円
- (4) 業種: 文具等製造業

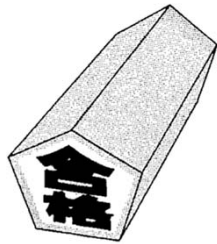


出典: 株式会社シード様HP

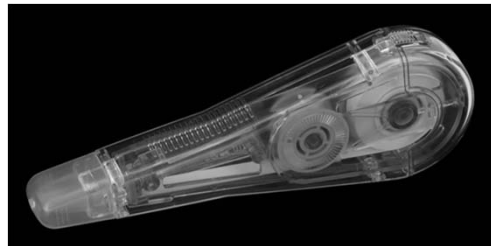
- (1) 利益率が高い
- (2) 独自ブランドを構築できる
- (3) 他の企業との取引で主導権を確保できる
- (4) 従業員が仕事や会社を誇りを持てる
- (5) 有能な人材を確保しやすい

3-2 現有知的財産権

- (1) 現有国内特許権:46件
- (2) 現有国内商標権:53件
- (3) 現有国内意匠権:9件(消しゴム関連5件、修正テープ4件)

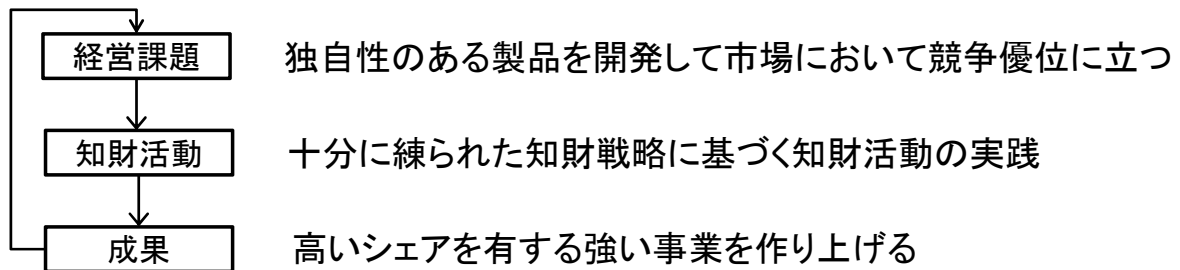


意匠登録第1360954号



意匠登録第1189353号

出典:特許情報プラットフォーム



実践企業例:

(株)シード様、(株)ニッコー様、田川産業(株)様、(株)エルム様

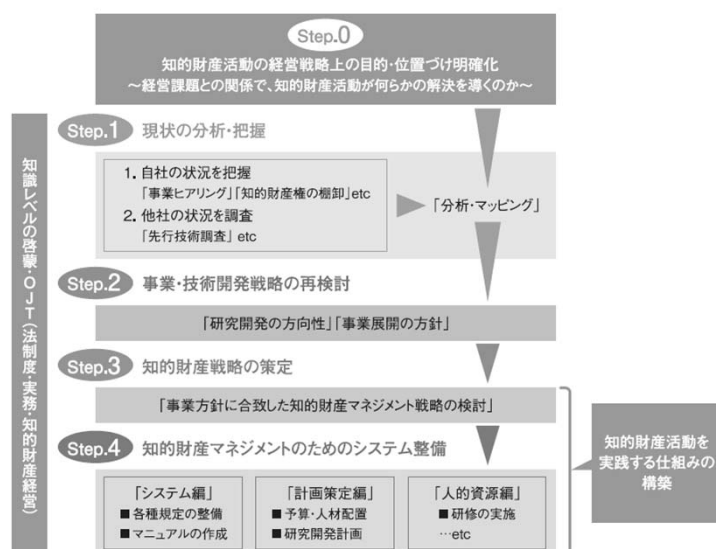
出典:ココがポイント! 知財戦略コンサルティング~中小企業経営に役立つ10の視点~」
(2009年3月,p7,p14~p49,特許庁)

第3章 知財経営導入のための具体策

- 1 全体像
- 2 知財活動の目的・位置づけ明確化
- 3 現状の分析・把握
- 4 事業・技術開発戦略の再検討
- 5 知財戦略の策定
- 6 知財管理のためのシステム整備
- 7 知財活動
- 8 知財経営の定着

第3章 1

全体像



出典:「中小企業支援 知的財産経営プランニングブック」(平成23年3月,p9,特許庁)

- (1) 目的・位置づけを明確かつ具体的に設定
- (2) 目的・位置づけを関係者に理解・浸透させる

オンリーワン企業の場合

- ・独自技術等を活かした新製品開発・新市場開拓を目標に、出願に取り組み、自社技術等の「見える化」を進める。
- ・発明報奨制度を設けて開発担当者に積極的な提案を促す。
- ・開発製品の独自性を効果的に外部にPRできるように、製品に採用し得る技術等を重点的に知的財産権の取得を目指す。

出典:「中小企業支援 知的財産経営プランニングブック」(平成23年3月,p22,p52,特許庁)

20

3-1 ヒアリング

経営者:

- ・経営、事業、研究開発に対する考え方
- ・自社の競争力の核心を為していると考えている知的資産の内容

知財担当者:

- ・知財管理体制、業務プロセス等の実務レベルの情報

研究開発担当者:

- ・知的財産権に対する意識
- ・知財に関わるサポートのニーズ

出典:「ココがポイント! 知財戦略コンサルティング~中小企業経営に役立つ10の視点~」
(2009年3月,p104~p105,特許庁)

21

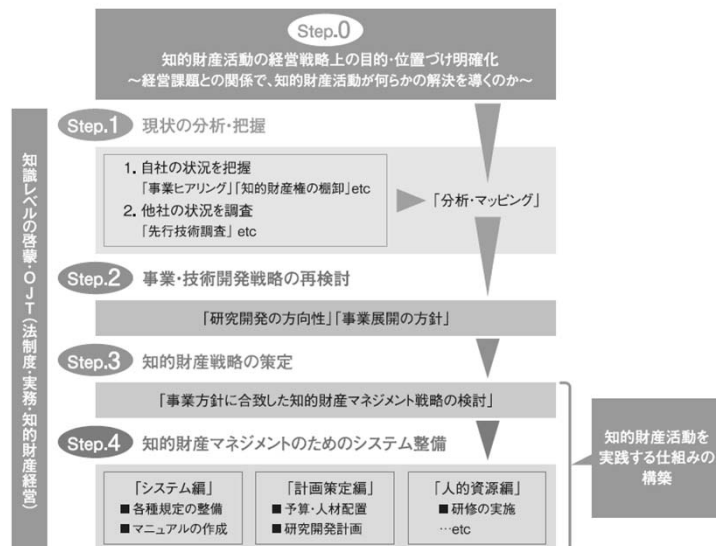
3-2 知的財産権の棚卸等

- ・自社が保有する知的財産権の棚卸(数・内容の精査)
- ・特許調査
- ・パテントマップの作成



- ・保有知的財産権の各事業への貢献度
- ・各事業の競争力維持に必要な出願・ノウハウ管理か
- ・競合に対し自社の知的財産権はどの事業分野に強みあるか

出典:「ココがポイント! 知財戦略コンサルティング~中小企業経営に役立つ10の視点~」
(2009年3月,p105,特許庁)



出典:「中小企業支援 知的財産経営プランニングブック」(平成23年3月,p9,特許庁)

3-3 知的財産権の棚卸等(オンリーワン企業)

- 1 自社技術・自社知的財産権の棚卸
- 2 自社技術・自社知的財産権を活かせる市場の分析
- 3 他社技術・他社知的財産権の分析

3-3-2 自社技術・自社知的財産権を活かせる 市場の分析(オンリーワン企業)

視点

- ・ 数年後にどの製品の需要がどの程度あるか
- ・ 自社に価格決定力があるか
- ・ 高い利益率が確保できるか
- ・ ユーザー等の外部の声が重要

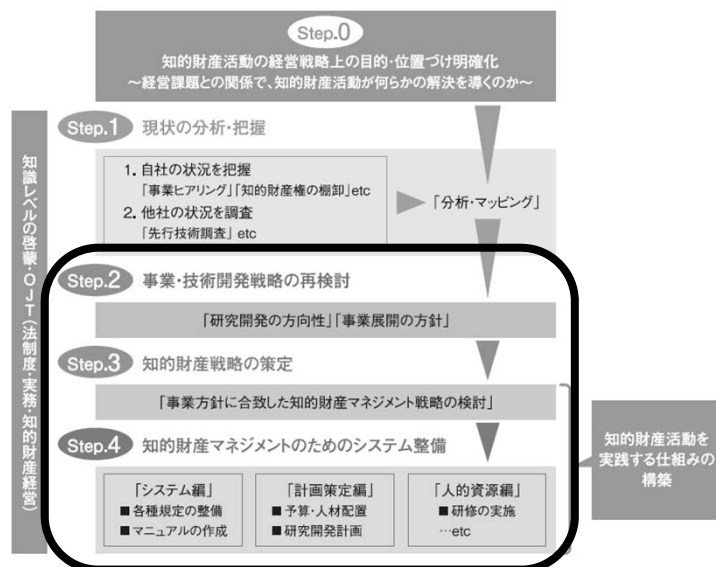
3-3-3 他社技術・他社知的財産権の分析
(オンリーワン企業)

視点

- ・ 他社が既に必須の知的財産権を取得していないか
- ・ 将来、自社が必須の知的財産権を取得できるか

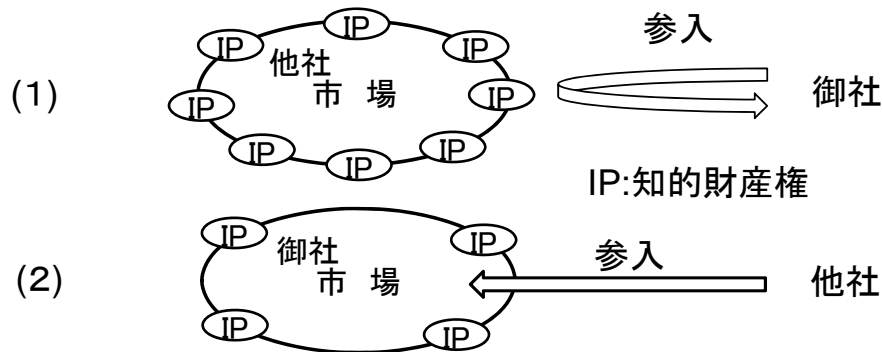
必須の知的財産権とは、

競合他社が市場へ参入ないようにする障壁となる知的財産権のこと



出典:「中小企業支援 知的財産経営プランニングブック」(平成23年3月,p9,特許庁)

- ・研究開発の方向性の再検討
- ・事業展開の方針の再検討



- ・ 開発の見込まれる技術資産の権利化の方向性
 (出願・ノウハウ化)
- ・ 将来を見据えた知財管理体制のあり方
- ・ 資金調達への知的財産権の活用方法

出典:ココがポイント! 知財戦略コンサルティング~中小企業経営に役立つ10の視点~」
 (2009年3月,p105,特許庁)

- ・ 業務フローの整備

先行技術調査→発明提案書作成→発明提案書承認→知財部の受付
→発明審査会開催→発明譲渡証作成

発明提案書・職務発明譲渡証・発明審査会用審査シートの整備

- ・ 規程類の整備 (発明報奨規程・就業規則・営業秘密管理規程)

- ・ 教育・研修 (啓発セミナー・スキル習得セミナー・営業秘密管理勉強会)

出典:「ココがポイント! 知財戦略コンサルティング～中小企業経営に役立つ10の視点～」
(2009年3月,p106,特許庁),

「中小企業支援 知的財産経営プランニングブック」(平成23年3月,p81～p85,特許庁)

7-1 知財活動の一般例

- 1 発明等の発掘
- 2 特許、意匠、商標等の出願と審査対応
- 3 営業秘密(ノウハウ)の管理
- 4 知的財産権の維持管理
- 5 知的財産権のライセンス等の契約対応
- 6 知的財産権の侵害対応
- 7 発明者への報奨制度の運用

出典:「中小企業支援 知的財産経営プランニングブック」(平成23年3月,p54,特許庁)

7-2 オンリーワン企業の事業活動例

独自製品の開発・製造

視点

- (1) 付加価値が高いか
- (2) 他社が先に開発しないか
- (3) ユーザーのニーズに対応しているか
- (4) 市場で競争優位に立てるか

32

7-3 オンリーワン企業の知財活動例

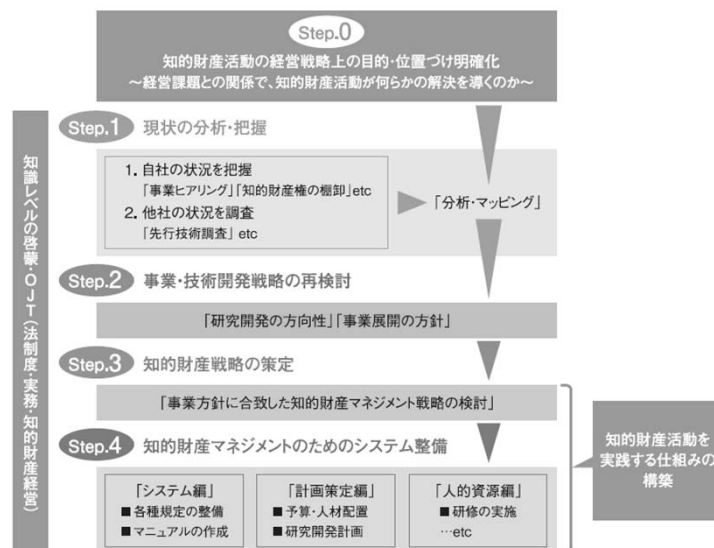
- (1) 開発テーマの先行調査
- (2) 必須知的財産権になるか
- (3) 参入障壁として漏れがないか
- (4) ノウハウか出願か
- (5) ノウハウとした場合の管理はできているか
- (6) 他社が参入した場合の分析評価、法的手段、ライセンス契約

33

知財経営の定着とは、
 知財に関する法制度や実務、知財戦略及び
 知財経営に関する知識を有し、これらを個別の企業経営に適用する際に、
 知財活動にかかる経営戦略上の目的・位置づけを明確にした上で、
 知的財産部の設立、発明管理フロー、情報管理方針の設定、
 職務発明規程の制定など、知財活動を実践する仕組みが構築され、
 これがPDCAサイクルによって運用されている状態をいう。

Plan(計画)→ Do(実行)→ Check(評価)→ Act(改善)

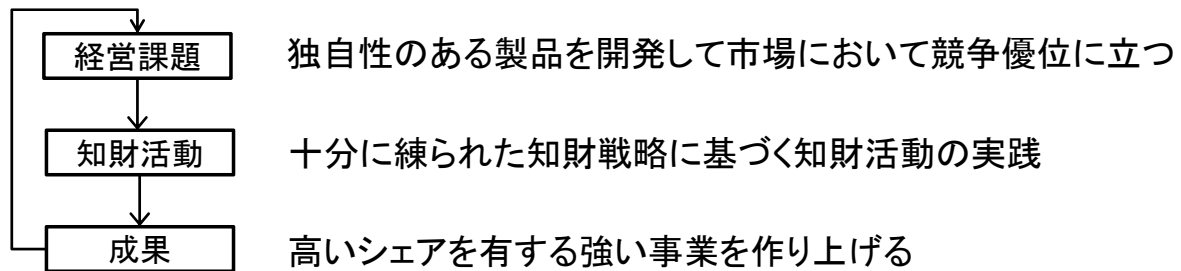
出典:「中小企業支援 知的財産経営プランニングブック」(平成23年3月,p7,p12,特許庁)



出典:「中小企業支援 知的財産経営プランニングブック」(平成23年3月,p9,特許庁)

まとめ

オンリーワン企業になるための知財経営



出典:ココがポイント! 知財戦略コンサルティング~中小企業経営に役立つ10の視点~」
(2009年3月,p7,特許庁)

36

ご静聴ありがとうございました。

問い合わせ先

弁理士 松嶋 芳弘
松嶋知的財産事務所

〒223-0062

横浜市港北区日吉本町1-4-5-201

TEL:045-548-3101 FAX:045-548-3102

y-matsushima@matsushima-ipfirm.jp

<http://matsushima-ipfirm.jp/>

37