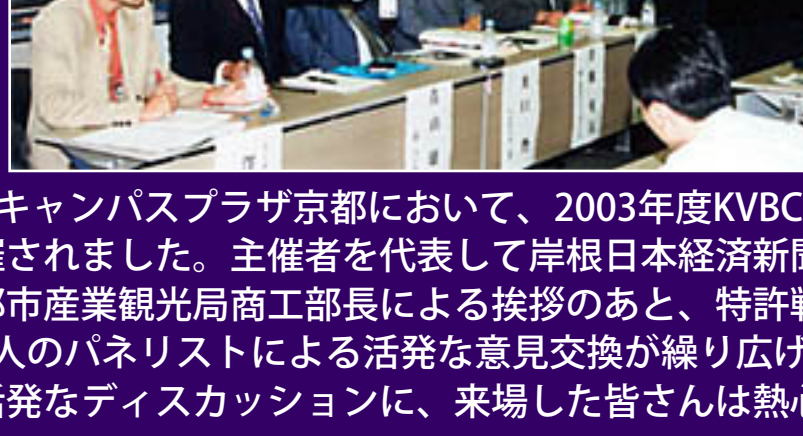


## 2003年度KVBC第一回オープンセミナー

「我が社の特許戦略と事業展開」が  
開催されました

去る7月23日、キャンパスプラザ京都において、2003年度KVBC第1回オープンセミナーが開催されました。主催者を代表して岸根日本経済新聞京都支社長ならびに山添京都産業観光局商工部長による挨拶のあと、特許戦略を積極的に展開している4人のパネリストによる活発な意見交換が繰り広げられました。具体例を交えた活発なディスカッションに、来場した皆さんは熱心に聞き入っておられました。

## 本当に必要な特許かどうか見極めることが大切

●**澤村** 日本でもプロパテント（特許重視）政策がとられ、特許などを積極的に保護して、知的競争力を高めようとしていますね。しかし、その一方で、中小企業やベンチャー企業にとって、技術を特許化するのに手間と経費がかかるという問題点もあります。弁理士との付き合い方なども含め、特許出願するときの工夫をお伺いしたいと思います。

●**青山** 当社では、生産ラインの機械をオーダーメイドで製造していますが、ほとんどの技術が客先に埋もれてしまうので、その分野で特許を出願することはありません。特許を出願するということは、機械分野では、自分たちのアイデアを競合相手に提供することにもなる。その辺りをよく考えて特許戦略を練る必要があると思います。

●**井口** 出願書類はすべて自分自身で書いていましたが、電磁誘導の加熱技術を理解してもらうのに3年かかりました。素人の文章では特許審査官にすべてを理解してもらうことは難しいでしょう。特有の言葉を使って、審査官に通じるように翻訳してくれるのが弁理士の役割なんです。モノづくりをしている人間がその技術について一番よく知っているわけですから、どこが特許の急所なのか審査官や弁理士にしっかり伝えることが大切です。

●**井畑** ひと口に弁理士といっても、専門分野によって得意・不得意があるので、まずは自分たちが考案した技術を十分に理解してくれている弁理士を選ぶことが第一条件。また、弁理士の持つ力関係が特許申請を左右することもあると聞いたこともあります。

●**小川** 特許を出願する前に、考案した技術の位置づけを明確にすること。自社がどのようなビジネスプランを持っていて、どのような技術開発をしていく必要があるのか。会社のロードマップのようなものを考えることで、本当に特許化が必要な技術かどうか理解することができます。不必要なものは特許化しなくてすむので、コスト的にも安く抑えられます。

## 特許に書かれていないノウハウが強みにつながる

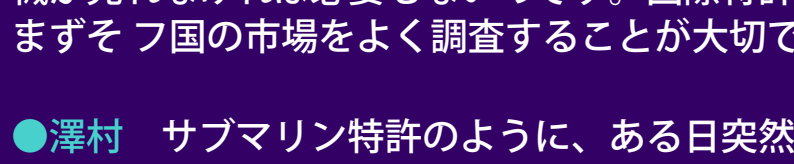
●**澤村** 特許を取得してもそれを活用しなければ意味がありませんね。日本の場合、特許全体の半数以上がだれも活用していない休眠特許だといわれています。特許を活用するためのうまい方法というのはあるのですか。

●**井畑** 当社が最初に特許化したのは、超音波を利用したパーティクルクリーナーでしたが、ある大手企業から特許の共同所有をしないかというお誘いがありました。結果的にはお断りしましたが、今から思えば大企業の力を借りた方が良かったかもしれませんね。中小企業は、人・モノ・金がありませんから、企業体力以上のことをすれば必ず資金の枯渇を招きます。現在は、取引大手の開発プロジェクトに参加して、開発支援型の戦略をとっています。

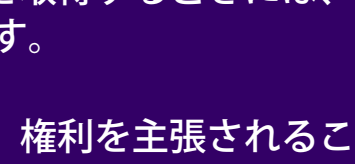
●**小川** 自分がすごいと思っても、ほかから見れば大したことはないという特許がほとんどです。例えば、川を越えるのに橋を渡らなければならないとします。この橋の部分の特許を持っていれば大手企業は注目しますが、橋を渡ったあとの枝道の特許を持っても、ほかに通る道がたくさんあるので見向きもされません。最初に、特許調査をきちんと行って、必要な周辺道すべて特許化するぐらいのことをやらなければならない。

●**澤村** その特許が優れていれば、必ず大手企業が真似をして参入してきますね。ハイテックさんはたくさんの特許をお持ちですが、その辺りはどのようにお考えですか。

●**井口** 特許にすべてのことが書いてあるわけではありません。大手企業がどうやっても真似のできないことが、一つや二つ必ず隠してあるのです。それがノウハウといわれるもの。当社の技術をそっくり真似したけれど、結局は失敗したという話をよく耳にします。技術の根源を広くあまねく知らせる必要はないし、肝心な部分は隠しておけばいい。それが企業の差別化につながっていくのです。



熱心に聞いているセミナー参加者



小川氏による「特許出願ステップ」の説明

## 技術防衛の“かなめ”となるポートフォリオ（周辺特許）

●**澤村** グローバル化の進展にともない、国際特許も注目されていますね。

●**青山** 当社では、ペットボトルにフィルムラベルをきれいに装着する装置を開発しました。日本ではフィルムにしわが入れば商品にならないので、この装置は国内で非常に需要があります。ところが、アメリカではラベル表示が分かれ、見た目のきれいななんてどうでもいいという考え方ですから、アメリカに特許を出願しても、機械が売られれば必要もないのです。国際特許を取得するときは、まずそつ国の市場をよく調査することが大切です。

●**澤村** サブマリン特許のように、ある日突然、権利を主張されることも実際に起こっています。訴えられたときの対応策はありますか。

●**小川** 特許調査をしても、どうしてもヌケが出てきます。最近、大手企業が活用しているのが、「意味解析ソフト」といわれるものです。どの企業がどのような特許を取得しているかを解析したソフトで、韓国のサムソン電子などは数年前から導入しています。相手から訴えられるということは、やはり自社にスキルがあるわけですから、ポートフォリオ戦略（周辺特許も含めて取得すること）をするなどの対応策をきっちりとおこなうことが必要です。

●**澤村** 日本でもいよいよプロパテント（特許重視）時代を迎えました。ベンチャー企業や中小企業の皆さんが特許戦略を展開していく上で、本日のセミナーを参考にさせていただきたいと思います。本日はありがとうございました。

## パネリストのプロフィール（すべてKVBC会員です）

## （株）フジヤマ技研 青山雄二氏

ペットボトルにラベルを取り付けるシュリンクラベル装着装置など、国内外の特許を12件取得。オーダーメイドで顧客ニーズに合わせてさまざまな技術開発を手がけている。

## ハイテック（株） 井口熱氏

電気を効率よく熱変換し、おいしい調理ができる加熱調理器を開発。日・米・加・欧で取得している低周波電磁フライヤーはアメリカで認められ、業務用の厨房機器で頂点に立っている。

## （株）清弘エンジニアリング 井畑充弘氏

超音波技術を使ったパーティクルクリーナーと超音波洗浄装置など独創技術の特許を保有。1990年以降は開発支援型戦略に転向し、これまで培ってきた技術をベースに大手企業の開発プロジェクトに参加している。

## （株）ハイパーテック 小川秀明氏

特許明細書作成支援ツールの開発販売に関する特許や、工場用検査装置に関する特許などを出願。特許コンサルタントとしての立場から、企業に対して的確なアドバイスを行っている。

## KVBCオープンセミナー アンケート結果

## ■良かった点

- ・特許調査の重要性、開示する・しない戦略の重要性を認識できた。
- ・実際の特許を取得する具体的な話（経験談）が聞けた。
- ・各企業の失敗の対処における戦略が腑に落ちた。

## ■改善すべき点

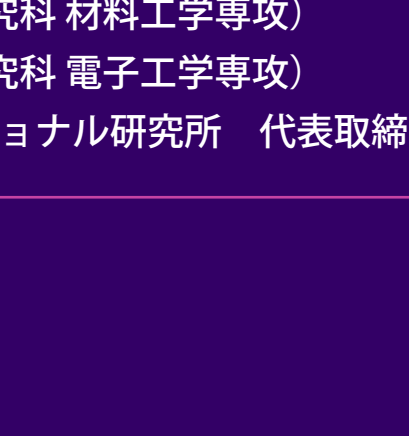
- ・パネラーが出された資料をOHP等で見たかった。
- ・質疑応答の時間が足りなかった。

## 次回オープンセミナー「伝統をベースにした新展開」

10月1日（水） 18時～19時45分 キャンパスプラザ京都 5階

## 産学公連携で一步先を見据えたモノづくり

この度、（株）サムコインターナショナル研究所の広報誌『サムコ・ナウ』の創刊50号を記念し、地元京都の先生方との対談が行われました。その対談より、ベンチャービジネスや産学公連携のあり方についての内容を、辻理社長（KVBCカウンセラー）のご了解を得てその一部をまとめました。



（株）サムコインターナショナル研究所 辻理氏

## 失敗を乗り越えることから新しい技術は生まれる

ベンチャー企業の技術開発には失敗がつきものです。しかし、失敗から学ぶほうが成功から学ぶよりも得られるものが大きいといえます。一つの失敗は決して悪いことではありません。そこから再出発することで、新しいビジネスチャンスは生まれるのです。

もう一つは、常識にとらわれすぎずはいけないということです。プラズマ装置の開発競争において、一時期アメリカに大きな差をつけられてしまったのも、日本の研究者が従来のプラズマの常識にとらわれすぎたためです。例えば、フロンを薄膜にする技術は何度も失敗を繰り返して開発したのですが、常識では混ぜてはいけないものを偶然に入れてみたところ非常にうまくいったのです。失敗や困難の中に本当のヒントは隠されているはずですから。しっかりと理論を持つことで、新しい技術のブレークスルーが生まれてくるのではないのでしょうか。

## 知的財産の有効活用が企業のネクストを拓く

最近、産学公連携が社会的潮流となつていますが、アメリカではドクターの学生が産学公連携の中心を担っており、内容的にも非常に質の高いものとなっています。大学の“シーズ”に期待が集まっている今、いかに独創的な発想を持った学生を増やせるかが成功のポイントとなつてくるでしょう。その一方で、企業としても、大学と連携してどの集積、な技術を開発したいのかが明確な戦略を位置づけた上で、その“知”の集積を活用しなければなりません。短期的に儲かるものばかりを探るのではなく、将来性のある研究への先行投資を含めて、もっと多面的に産学公連携をとらえるべきではないのでしょうか。

大学と企業が対等に話ができる産学連携には、大きな魅力があふれています。日本でも欧米でも、大学は研究という投資を行うことによつて、さまざまな知識を集積してきた“知の宝庫”です。これまでのように「情報はただ」という日本独自の考えでは、産と学の双方で情報に関する価値観が薄れて、産学公連携はうまくいかないでしょう。アメリカでは、時間単位いくらというコンサルタント料をきちんと企業に提示し、与えた情報に関しては責任を持たされ、真剣な情報やりとりが行われています。今まさに、双方が連携に対しての問題意識を高め、経済産業を活性化していくことが求められているのです。

## 出席者

- 藤田 茂夫 教授（京都大学大学院 工学研究科 電子工学専攻）
- 村上 正紀 教授（京都大学大学院 工学研究科 材料工学専攻）
- 橋 邦英 教授（京都大学大学院 工学研究科 電子工学専攻）
- 辻 理 氏（株）サムコインターナショナル研究所 代表取締役社長）

□

□

□