

Point!

「事業部制を採用している会社の知財戦略構築」

支援内容サマリ

課題

● 課題の種類

ビジネスモデル 契約 **体制** 出願 知財マネジメント

- ・知財戦略部会が立ち上がったばかりで、適宜な対策、方針が出来ていない。
- ・各事業部に大きな違いがあり、その点を考慮した動きにはなっていない。

支援

● 支援を実施した専門家

中小企業診断士 **弁理士** **企業OB** ブランド専門家 デザイン専門家 弁護士

- ・企業OBから過去の同種事業の知財事例を説明し、課題を抽出した。
- ・各事業部の中から知財改善意欲が最も高い1つの対象分野の課題、対策について協議し、計画を作成した。それを踏まえて全社展開も計画化した。

成果

- ✓ 知財戦略部会の計画、動きが社長から承認された。
- ✓ 戦略部会と支援対象分野の長短期の目標、計画、チェック法がまとまった。
- ✓ 支援後のフォロー体制の方向付けができた。

企業概要

所在地: 愛知県蒲郡市港町2-5

従業員数 : 553 人		代表者 : 竹本 元泰	
資本金 1億円	売上高 587億円		
★沿革と事業内容 1725年に灯明油等を作ったのが会社の始まり。その後、1935年ころに界面活性剤の製造に着手し、1945年以降は油脂化学・石油化学等にまで展開。現在は界面活性剤や各種化学品、食用油等を中心に事業を展開している。		★保有知的財産権 特許 : 445 件 実用新案 : 0 件 意匠 : 0 件 商標 : 132 件	
★経営課題 ・全事業部に共通するものはない(経営状況は良好)。 ・対象分野は、長期の目標や課題が明確化されているが、知財方針は明確化されていない。		★知財総合支援窓口使用状況 ・最初は、2014年5月28日に相談を行い、その後7月14日までに7回使用。 ・共願(特73条)、共同開発契約の問題について相談。	

今回の支援の対象

事業部制下における研究開発機能の強化の補完としての技術協議会があり、その下位部会として、知財戦略部会を2014年初期に立ち上げた。今回の支援では、主に以下の項目が支援の対象となった。

- ・全社の知財力強化
- ・知財戦略部会の戦略、目標の策定
- ・対象分野の戦略策定と具体的実施計画策定
- ・対象分野での戦略や課題から全社に適用できるものを抽出し全社目標・戦略へ反映

支援を受けて変わったこと(相談者の感想)

- ・知財戦略部会のメンバーの動き、考え方が前向きな方向に変わってきました。
- ・知財については、経営陣の理解は必要ですが、特に若い技術者が重要性を理解して活用していくことが弊社の今後の課題であり、そのフォローにあたり今回の支援事業で得難いアドバイスをいただきました。今後は、得られたものを具体的な施策やそのチェック活動に結びつけることが知財法務室や知財戦略部会の課題と感じます。

専門家支援の概要（リーダー支援者：渡邊 秀治）

●専門家（企業OB 山村 正明氏）

油脂業界、特に、産業用界面活性剤の技術と知財の両面の分野での知識と経験が豊富である。

●支援計画の概要

これまでのメインの知財活動は、事業部から上がってくる特許出願の処理（弁理士へ依頼できるレベルへの提案書の充実化など）であった。この反省から、事業部などからの提案によって会社として知財戦略部会を立ち上げたところであり、今回以下の点にスキーム化を考慮しながら支援を行う計画を立てた。

(1)支援過程のスキーム化

異なる製品を受け持つ複数の事業部があり、全事業部を釘差しにするテーマ・活動を目指すと、成果を出しにくい。そのため、1つの対象分野に絞った上で課題抽出と対策を実行し、その対策の全社への展開を考えることとした。これにより戦略の土台を作ることで、窓口や弁理士による支援後のフォローへとつなげることとした。知財力向上には、外部からの刺激も必要ではあるが、会社内部の方が取り組む問題であるため、気づきや意欲につながるディスカッションが非常に重要であり、それを通じて会社の方が目標などを作成するための支援を行うこととした。

(2)内容の効果測定スキーム化

- ①会社トップのオーソライズ化ができたか？ ②知財戦略部会など知財戦略を担う部隊の位置づけが上がったか？
- ③規則、やり方が定着したか？

(3)今後の効果的支援手法のスキーム化

- ①「知財知識の豊富な者＋知財だけでなくその産業・技術分野の知識が豊富な者」の組み合わせ。
- ②1つの事業部→全社を意識した土台作り→フォロー・引継ぎ→定着検証。

専門家活用のポイント

- ・対象分野における作業要望、課題、計画などの討議（同行専門家：山村正明氏）
- ・社長と当対象分野の執行役員の知財活動のオーソライズ化（同行専門家：山村正明氏）
- ・対象分野の具体的な実行計画案の作成支援・協議および全社展開できるものの抽出（同行専門家：山村正明氏）
- ・2015年度における対象分野の計画を「知財戦略実践の5段階モデル」をもとに策定。また、支援終了後のフォロー体制等を検討。（同行専門家：山村正明氏）
- ・支援終了後のフォロー体制の確認および残課題に対する助言の実施。（同行専門家：山村正明氏）

専門家選択の判断基準：

これまでの経過とヒアリングの結果に基づき、次の要件を満たす専門家を選択。リーダーは、弁理士であり企業知財マネージャー経験者（下記①③を保有）、同行専門家は、技術者であり企業知財マネージャー経験者である企業OB（①②③、特に②を保有）。

- ①知財戦略部会メンバーとディスカッションできる知財知識、知財マネジメント経験、を有する人。
- ②会社が扱っている商品に関する製品知識、技術知識に長けている人。
- ③教える、ではなく、一緒に議論できる人。

「支援概要」

- ・知財関係情報の提供や議論を行う中から、必要な計画などは、支援先企業が構築することを大前提とする。
- ・知財力向上意識の強い1つの対象分野をまず選択し、その知財計画作成を支援。→1つの対象分野を支援する中で、全社を意識した土台作りの意識も忘れずに。
- ・知財力強化は5年スパンの問題であり、いかにその実行を見守り、フォローし、修正できるかが勝負となる。このため、専門家活用後の引継ぎをうまく行うことが肝要である。また、支援の中での提案や計画したことが支援先企業の中で定着しているかの検証を行う仕組みを作ることも肝要である。