# 平成 22 年度知的財産戦略支援
# モデル調査事業

## 報告書
## （公開版）

平成２３年２月

委託元：四国経済産業局
事務局：株式会社テクノネットワーク四国

# 目　次

第１章　事業概要
１－１　本事業の背景　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１
１－２　本事業の目的　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１
１－３　本事業の実施内容　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３
（１）支援企業の選定について　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３
（１－１）選定方法について　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３
（１－２）選定結果について　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　４
（２）支援チームについて　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　４
（２－１）支援チームの編成方法について　・・・・・・・・・・・・・・・・・・　４
（２－２）研修生の募集について　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　５
（３）支援チーム体制について　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　６
（４）総括委員会の設置　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７
（５）実施体制　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　８
（６）実施スケジュール　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１０

第２章　事業実施状況
２－１　総括委員会の開催状況　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１１
２－２　研修会の実施状況　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１２
２－３　知財戦略支援モデル事例展開セミナーの実施　・・・・・・・・・・・・　１４
（１）実施状況　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１４
（２）セミナーアンケート結果　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１５

第３章　具体的支援状況
【Ａチーム編】
３－Ａ－１　知的財産戦略策定支援の背景　・・・・・・・・・・・・・・・・・　２１
（１）知的財産戦略策定支援の概要　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２１
（２）会社概要　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２３
（３）経営理念・社是　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２４
（４）主な製品　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２４
３－Ａ－２　現状課題の検証　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２５
（１）環境分析による検証項目　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２５
３－Ａ－３　外部環境分析　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２６
（１）支援先企業を取り巻く外部環境　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２６

①手袋業界に関する市場状況　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２６
②バッグ業界に関する市場状況　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２６
③手袋業界に関する知財状況　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２７
④バッグ業界の知財状況　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　２７
３－Ａ－４　内部環境分析　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３０
（１）調査・分析の流れ　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３０
３－Ａ－５　外部・内部分析に基づくクロスＳＷＯＴ・・・・・・・・・・・・　３１
３－Ａ－６　環境分析結果に基づく知的財産戦略の策定　・・・・・・・・・・　３２
（１）知的財産戦略実行のための業務改善提言　・・・・・・・・・・・・・・　３２
３－Ａ－７　支援活動　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３３
（１）戦略マップ作成と支援内容の確定、KPI/KGI の設定について　・・・・・　３３
（２）支援活動と経営目標達成のイメージ　・・・・・・・・・・・・・・・・　３４
（３）支援活動プロセス　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３５
（４）支援実施状況　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３７
①第１回訪問内容　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３７
②第２回訪問内容　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３８
③第３回訪問内容　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　４２
④第４回訪問内容　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　５１
⑤第５回訪問内容　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　５３
⑥第６回訪問内容　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　５９
３－Ａ－８　総括　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　６４
（１）支援成果　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　６４
（２）支援先企業の所感　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　６５
（３）結び　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　６６

【Ｂチーム編】

３－Ｂ－１　知的財産戦略策定支援の背景　・・・・・・・・・・・・・・・・・　６８
（１）会社概要　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　６８
（２）経営理念・社是・社訓　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　６９
（３）社内組織図　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７０
（４）主な営業品目　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７１
①ドア製品　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７１
②窯業製品　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７１
③環境製品　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７２
（５）売上関係　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７３
①売上推移　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７３

②営業品目別売上比率　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７３
（６）知的財産戦略策定支援の背景のまとめ　・・・・・・・・・・・・・・・・　７４
３－Ｂ－２　日本フネン株式会社への支援スケジュール　・・・・・・・・・・　７５
３－Ｂ－３　日本フネン株式会社への支援内容・・・・・・・・・・・・・・・・　７６
（１）第１回企業訪問　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７６
①経営者の思いについて　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７６
②知的財産について　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７６
③事業環境について　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７７
④本事業に対して期待する事項　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７７
（２）第２回企業訪問　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７９
①本社工場見学　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　７９
（３）第３回企業訪問　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　８０
①支援チームによる内部環境分析　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　８０
【特許】　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　８０
【知的財産関連分析結果】　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　８４
【社内環境】　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　８４
②支援チームによる外部環境分析　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　８５
【鋼板ドア・マンション玄関ドア市場概況】　・・・・・・・・・・・・・・・　８５
【他社特許（コスモ工業株式会社)】　・・・・・・・・・・・・・・・・・・　８７
【他社特許（三和シヤツター工業株式会社)】　・・・・・・・・・・・・・・　９０
【競合他社知的財産関連分析結果】　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　９３
【社外環境まとめ】　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　９３
③支援チームによる中間報告の実施　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　９４
④支援チームによる知的財産戦略支援内容の方向性の提示　・・・・・・・・・　９４
【概要案】　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　９４
【具体策】　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　９５
⑤支援チームによる内部環境・外部環境分析収集資料の配布　・・・・・・・・　９５
（４）第４回企業訪問　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　９６
①知財戦略策定を行う最終目的について　・・・・・・・・・・・・・・・・・　９６
②ＳＷＯＴ分析結果の提示　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　９８
③知的財産戦略支援について　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　９９
（５）第５回企業訪問・第６回企業訪問　・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１０２
①知的財産戦略支援に基づくチーム別実習内容　・・・・・・・・・・・・・・　１０２
②知的財産戦略支援に基づくチーム別実習作成資料　・・・・・・・・・・・・　１０７
③支援チームによる最終報告の実施　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１１４
④まとめ　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１１６

３－Ｂ－４　総括　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１１７
（１）支援成果　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１１７
（２）支援先企業の所感　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１１７
（３）結び　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１１７

第４章　総　括　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１１８

第５章　産業支援の専門家人材の紹介
産業支援の専門家人材（敬称略）　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１２０

知的財産戦略策定支援のコンサルタント
　株式会社テクノ・エージェンツ　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１３１

事　務　局
　株式会社テクノネットワーク四国（四国ＴＬＯ）　・・・・・・・・・　１３１

# 第１章　事業概要

## １－１　本事業の背景

中小・ベンチャー企業が厳しい競争に勝ち抜き発展していくためには、独自技術の開発や既存技術の高度化に取り組むとともに、創造された知的財産を適切に保護し活用していくことが重要である。

しかし、多くの中小・ベンチャー企業においては、革新的な技術を有していても、それを知的財産として保護・活用する意識が十分とは言い難く、また、知的財産を戦略的に活用する知的財産経営が定着している状況にないのが現状となっている。

このような背景の下、特許庁は、中小・ベンチャー企業の知的財産の戦略的活用等を促進するため、中小企業基盤整備機構への委託事業として、平成１６年度から平成１８年度にかけて全国レベルで「地域中小企業知的財産戦略支援事業」（モデル事業）を実施し、中小企業等の知的財産戦略コンサルティングのモデル手法の確立を図ってきた。さらに、平成１９年度からは、地域における知的財産の戦略的活用等を促進するため、モデル事業の成果の地方への展開を図っている状況である。

## １－２　本事業の目的

四国地域においては、平成１７年６月に外部有識者などにより構成される「四国地域知的財産戦略本部」を設置し、毎年度アクションプランを策定して、知的財産マインドの向上、大企業と中小・ベンチャー企業の知的財産格差の解消、知的財産に係る関係者間の連携などに取り組んでいる。

平成２０年度に実施した知的財産戦略策定支援人材育成事業において、様々な分野の産業支援人材を知的財産戦略策定支援人材として育成した中で、複数の産業支援人材による中小企業の知的財産戦略策定支援の有効性が認められた。また、平成２１年度に実施した知的財産戦略支援モデル調査事業では、前年の支援人材、及び新たな支援人材をチームとして中小企業への知財戦略策定支援を行うことで、支援人材の更なるレベルアップ、並びに人材育成を行うことができた。また支援企業に対しては、知的財産の保護・活用の重要性、また戦略的活用法を促進することができた。

今後は、複数の産業支援人材による企業支援の成功事例を更に創出することで、地域全体での知的財産戦略策定支援の取組みの活性化を図る必要がある。

本事業は、上記平成２２年度のアクションプランの一環として、四国地域の産業支援人材を有効に活用した中小・ベンチャー企業の知的財産戦略策定支援の成功モデル事例の創出により、経営戦略の一環としての知的財産戦略の定着促進を図ることを目的としている。さらに、四国地域の経営コンサルタント、産業支援機関のアドバイザー、弁理士や弁護士等の専門家等の産業支援人材について、中小・ベンチャー企業を対象とした知的財産戦略策定支援活動へのＯＪＴ参加を通じて、知的財産戦略策定に

係る能力の育成を図ることも目的としている。

以上、本事業の実施により、下記のような効果が期待できる。

①支援対象である中小・ベンチャー企業に役立つ知財戦略等の支援

支援対象企業にとって、知財管理体制の見直しや充実、さらに事業戦略に合致した知財戦略の構築の足がかりを築くことが期待できる。

②支援対象である中小・ベンチャー企業の社員の人材育成

自社の知財戦略策定について、専門家のコメントを受け、また専門家と直接議論する場を持つことができるので、支援対象である中小・ベンチャー企業の社員人材についても、知的財産戦略策定の考え方や策定方法を身につけることが出来る。

③知的財産戦略策定支援を実施するための専門家の育成

育成スキームの中で、実際に中小・ベンチャー企業の知的財産戦略に関する問題点や課題に取り組むことにより、実務的に有益な人材を育成することが出来る。また、四国地域内において活動する人材を対象に育成することにより、地域と都市圏との知財戦略策定支援に係る人材スキルの格差是正につながると期待される。

④中小・ベンチャー企業に対する知的財産戦略支援人材のネットワーク構築

本事業において開催するセミナー・研修及び中小・ベンチャー企業支援への参加を通じて、知的財産戦略策定支援に関心を持つ産業支援人材同士の相互交流が図られ、知的財産戦略策定支援人材のネットワークが形成される。

## １－３　本事業の実施内容

### （1）支援企業の選定について

#### （１－１）選定方法について

事業実施にあたり、自社の経営に資する知的財産戦略を策定したい、あるいは知財管理を強化したいと希望する企業を広く募集した。

知的財産戦略策定支援の対象企業（以下「支援対象企業」という）は、四国地域に拠点を持つ中小・ベンチャー企業から選定することとして、下記のようなルートを通じてパンフレットや e-mail を送るとともに、いろいろな機関のＨＰにも掲載し、募集を行った。

パンフレット送付

- とくしま産業振興機構、かがわ産業支援財団、えひめ産業振興財団、高知県産業振興センター
- 各県工業技術センター(徳島県立工業技術センター、香川県産業技術センター、愛媛県産業技術研究所、高知県工業技術センター)
- 中小企業基盤整備機構　四国支部
- 各県発明協会（徳島県支部、香川県支部、愛媛県支部、高知県支部）
- 各国立大学（徳島大学、香川大学、愛媛大学、高知大学)
- その他機関として、西条産業情報支援センター、弁護士知財ネット四国地域会、弁理士会四国支部、JST イノベーションサテライト徳島、JST イノベーションサテライト高知

メルマガ

- 四国ＴＬＯクラブ会員企業メルマガ
- 四国地域知的財産戦略本部メルマガ
- 四国産業・技術振興センター（ＳＴＥＰ）のメルマガ

HP 掲載

- 四国ＴＬＯのホームページ
- 四国地域知的財産戦略本部のホームページ

支援対象として応募があった企業には、ヒアリング調査を実施して“本事業の目的・趣旨や事業への取り組みを理解しているか”、“企業側の本事業に取り組む熱意”などを調査し、支援対象企業として適切かどうかを判定した。

ヒアリングの主たる項目を下記に示す。

a. 支援対象企業となった場合、支援を受け入れることに対して経営者の理解、熱意があるか。

b. 支援対象企業側も同時に活動する必要があることを理解しているか。

c. 企業側に事業を受け入れる体制が取れるか。（会議場所、人員、スケジュール等）

d. 企業が希望する経営戦略や知的財産戦略が本事業にマッチしたものかどうか。

（１－２）選定結果について

上記の募集の結果、4 社から応募があり、ヒアリング等を通じて、日本フネン株式会社、株式会社スワニーを総括委員会に推薦し、決定された。

（２）支援チームについて

（２－１）支援チームの編成方法について

今回の事業を進めるにあたって、支援チームは 2 チームを編成することとし、そのメンバー構成と役割は、下記のとおりとした。

| 支援グループ構成員 | 人数 | 役割 |
|---|---|---|
| 知財コンサルタント | 1～2名 | ○支援計画策定（支援人材、研修生の教育計画含む）、全体管理<br>◎支援企業に対する知財戦略策定<br>○上記策定に伴う情報収集、調査（教育の観点から、支援人材、研修生にも一部実施させることも可能）<br>○支援企業への提案書取り纏め<br>○支援人材のスキルアップのための教育<br>○研修生に対する知財戦略策定方法に関する指導・助言 |
| 支援人材<br>（チームリーダー） | 1名 | ○知財コンサルタントのアシスタント（OJTでノウハウを吸収）<br>◎研修生への知財戦略策定方法の教育および指導・助言<br>○企業訪問、ミーティング等に関わる知財コンサルタント、研修生等のスケジュール調整<br>○中間報告会、成果報告会およびモデル事例展開セミナー等の資料作成および発表 |
| 支援人材<br>（チーム　サブリーダー） | 必要に応じて | ○チームリーダーおよび知財コンサルタントのアシスタント（OJTでノウハウを吸収）<br>◎チームリーダーへの助言（知財戦略策定の経験を活用）<br>○研修生への知財戦略策定方法の教育および指導・助言<br>○中間報告会、成果報告会およびモデル事例展開セミナー等の資料作成 |
| 研修生 | 3～4名 | ○知財コンサルタント及び支援人材の指導のもと、知財戦略策定のノウハウを習得する。<br>○知財コンサルタントのアシスタントとして先行技術の調査や評価等の経験を習得する。（OJTでノウハウを吸収） |
| 事務局（四国TLO） | 1名 | ○グループディスカッション等打合せ場所の確保、招集<br>○配付資料準備<br>○知財コンサルタント、支援人材、研修生間の調整ほか |

知財戦略の支援を専門とする知財コンサルタントは、（株）テクノ・エージェンツに協力を依頼した。（株）テクノ・エージェンツは、近畿地区で中小企業の知財コンサル等の豊富な経験を有している企業で、「平成 21 年度知的財産戦略策定支援モデル調査事業」での知財コンサルタントとして実績を持つ。

また、支援チームリーダーには、「平成 20 年度知的財産戦略策定支援人材育成事業」と「平成 21 年度知的財産戦略策定支援モデル調査事業」に参加された石川氏と「平成 21 年度知的財産戦略策定支援モデル調査事業」に参加された奥谷氏を選出し、「支援人材」として支援チームの運営と研修生の指導・助言を行う役割を担ってもらった。また、支援チームのサブリーダーとして奥谷氏を補佐するために、「平成 20 年度知的財産戦略策定支援人材育成事業」に参加された門田氏を選出して、支援チームの運営と研修生の指導・助言とリーダーへの助言を行う役目を担ってもらった。

（２－２）研修生の募集について

本事業を実施するにあたり、本事業で知的財産戦略策定スキルを身につけて頂く研修生を広く募集した。

対象者としては、知財・法律・経営等に関わる産業支援専門家として活躍されている弁理士、弁護士、中小企業診断士、経営コンサルタント、コーディネーターの方々、あるいは知的財産戦略を業務として取り組もうとしている方々とした。

具体的には、下記のようなルートを通じてパンフレットやメルマガ・e-mail を送付するとともに、関係機関のＨＰに掲載するなどして募集を行った。

パンフレット送付

- とくしま産業振興機構、かがわ産業支援財団、えひめ産業振興財団、高知県産業振興センターに設置されている中小企業支援センター、
- 各県工業技術センター(徳島県立工業技術センター､香川県産業技術センター、愛媛県産業技術研究所、高知県工業技術センター)
- 各県発明協会（徳島県支部、香川県支部、愛媛県支部、高知県支部）
- 中小企業基盤整備機構　四国支部
- 各国立大学（徳島大学、香川大学、愛媛大学、高知大学)
- その他機関として､西条産業情報支援センター､弁護士知財ネット四国地域会、弁理士会四国支部、JST イノベーションサテライト徳島、JST イノベーションサテライト高知

メルマガ＆e-mail

- 四国ＴＬＯクラブ会員企業メルマガ
- 四国地域知的財産戦略本部メルマガ

・ 四国産業・技術振興センター（ＳＴＥＰ）のメルマガ
・ 日本技術士会　四国支部
・ 中小企業診断士協会（香川県支部を通じて 4 県支部へ送付）

HP 掲載
・ 四国ＴＬＯのホームページ
・ 四国地域知的財産戦略本部のホームページ

以上の募集の結果、８名の方々から応募があり、電話での確認や面談等により、下記の７名の方々を研修生として活動することを総括委員会に推薦し、決定された。

なお、研修生の選定においては、過去の経歴、保有資格、本事業に対する熱意、活動地域などを考慮して選出した。また、支援対象企業の事業形態や事業分野等も考慮した。ただし、産業支援人材の編成は知的財産の専門性に偏ったものでなく、経営、技術、法務の分野の専門家も選出できるように配慮した。

・ 増田　泰三　（経営コンサルタント：中小企業診断士）
・ 乾　　京子　（経営コンサルタント：中小企業診断士）
・ 多田　やすこ（経営コンサルタント：中小企業診断士）
・ 出口　祥宏　（知財専門家：弁理士、工学博士、技術士）
・ 中越　貴宣　（知財専門家：弁理士）
・ 黒田　賢一　（技術コンサルタント）
・ 吉用　武史　（技術コンサルタント：農学博士）

（３）支援チーム体制について

支援対象企業、支援人材、研修生およびコンサルタントを決め、下記のようなチーム編成とすることを総括委員会に諮り、決定を受けた。

| | Ａチーム | Ｂチーム |
|---|---|---|
| コンサルタント | テクノ・エージェンツ<br>・坂口　宗敏 | テクノ・エージェンツ<br>・倉橋　貴子<br>・黒野　剛 |
| 支援人材 | （リーダー）奥谷　義典<br>（サブリーダー）門田　俊輔 | （リーダー）石川　敬三 |
| 研修生 | 増田　泰三（経営コンサル） | 乾　　京子（経営コンサル） |
| | 多田　やすこ（経営コンサル） | 中越　貴宣（知財専門） |
| | 出口　祥宏（知財専門） | 吉用　武史（技術コンサル） |
| | 黒田　賢一（技術コンサル） | |
| 事務局（四国 TLO） | 矢野　慎一 | 辻本　和敬 |

（４）総括委員会の設置

知的財産戦略策定にかかる専門家等で構成される総括委員会を設置し、本事業の企画及び推進に対する専門家の意見を反映させることにより、本事業全体を監修するとともに、企業支援の方向性及び進捗状況の確認、産業支援人材研修プログラムの検討、成果に対する評価等を行うこととした。

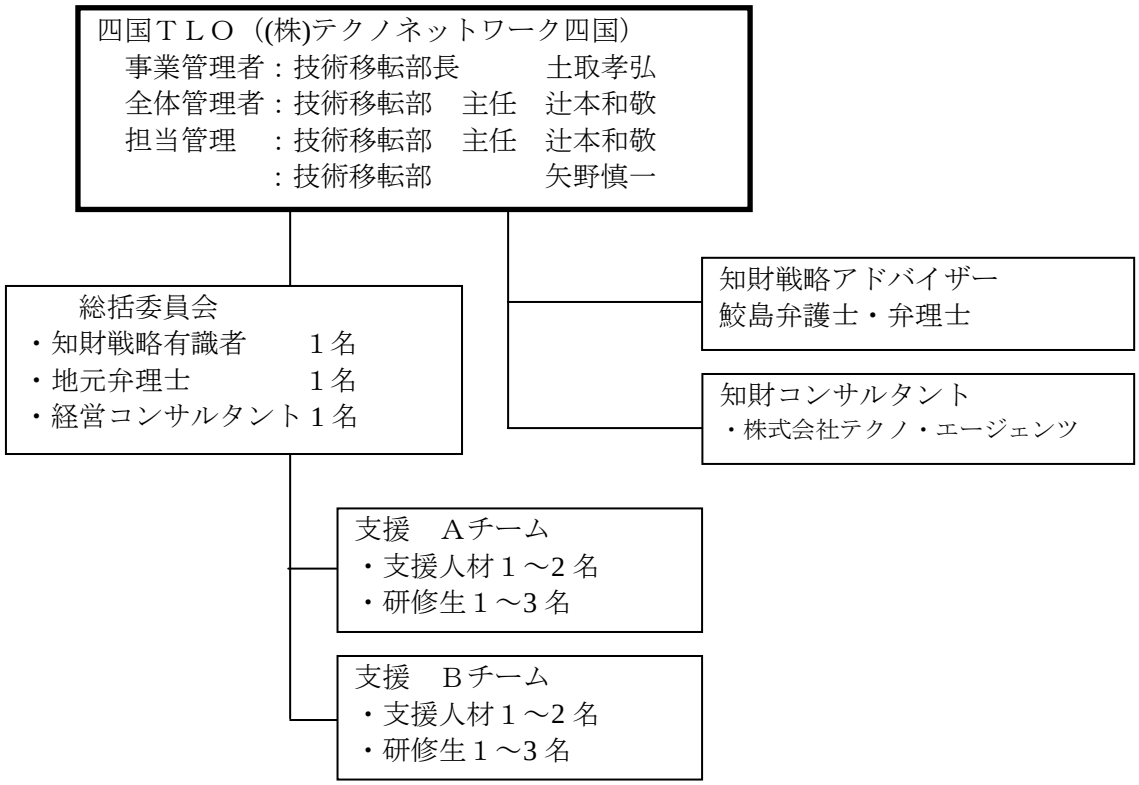
なお、総括委員会の委員構成メンバーとしては、「平成 20 年度知的財産戦略策定支援人材事業」、「平成 21 年度知的財産戦略策定支援モデル調査事業」の推進委員会の委員長を務めた地元の山内弁理士をはじめ、知財戦略に関する有識者、および経営コンサルタント経験者に参画いただいた。

具体的な総括委員会のメンバーは、下記のとおり。

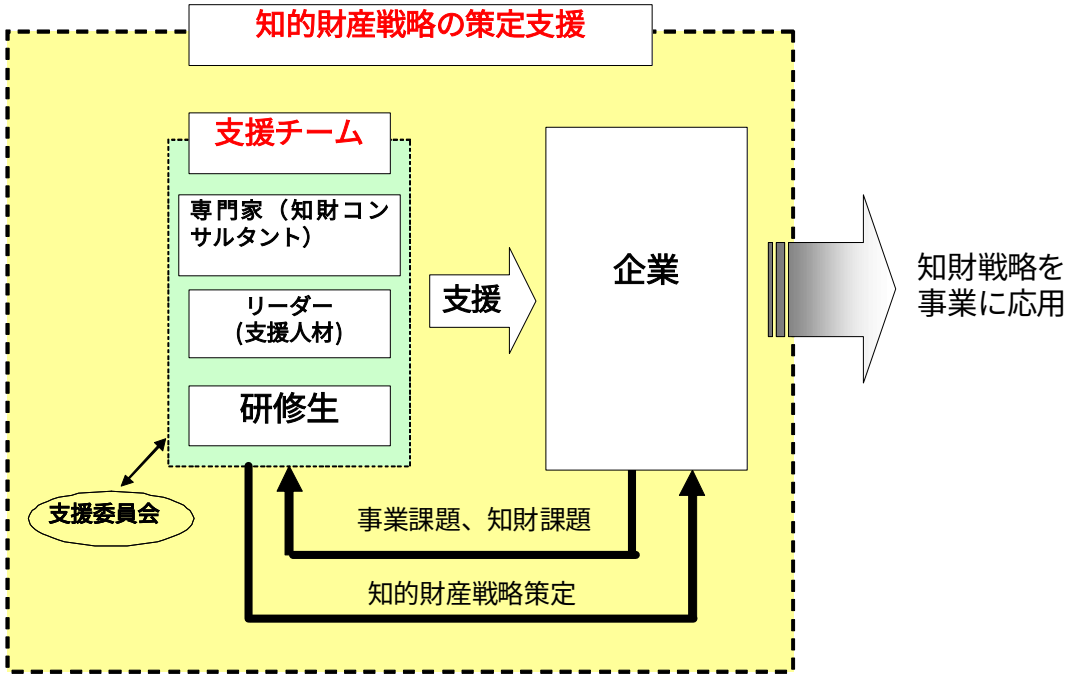
| 役割 | 氏名 | 備考 |
|---|---|---|
| 委員長 | 山内　康伸 | 山内特許事務所長　弁理士 |
| 委　員 | 池田清一郎 | (株)池田経営コンサルタント事務所 |
| 委　員 | 兼平　重和 | 徳島大学産学官連携推進部 客員教授 |
| オブザーバー | 奥谷　義典 | 支援Ａチーム　リーダー<br>（H21 年度支援人材育成事業経験者） |
| オブザーバー | 門田　俊輔 | 支援Ａチーム　サブリーダー<br>（H20 年度支援人材育成事業経験者） |
| オブザーバー | 石川　敬三 | 支援Ｂチーム　リーダー<br>（H20 年度支援人材育成事業経験者） |
| オブザーバー | 黒野　剛 | 知財コンサルタント<br>（(株）テクノ・エージェンツ） |
| オブザーバー | 湊　隆範 | 委託元（四国経済産業局） |
| オブザーバー | 真鍋　行博 | 委託元（四国経済産業局） |
| 事務局 | 牧野　正 | 受託機関（四国ＴＬＯ） |
| 事務局 | 土取　孝弘 | 受託機関（四国ＴＬＯ） |
| 事務局 | 辻本　和敬 | 受託機関（四国ＴＬＯ） |
| 事務局 | 矢野　慎一 | 受託機関（四国ＴＬＯ） |

（５）実施体制

本事業を実施するにあたり、全体の事業進捗管理を総括委員会で実施するとともに、鮫島弁護士に知財戦略アドバイザーに就任して頂き、適宜指導・助言を得ながら実施した。



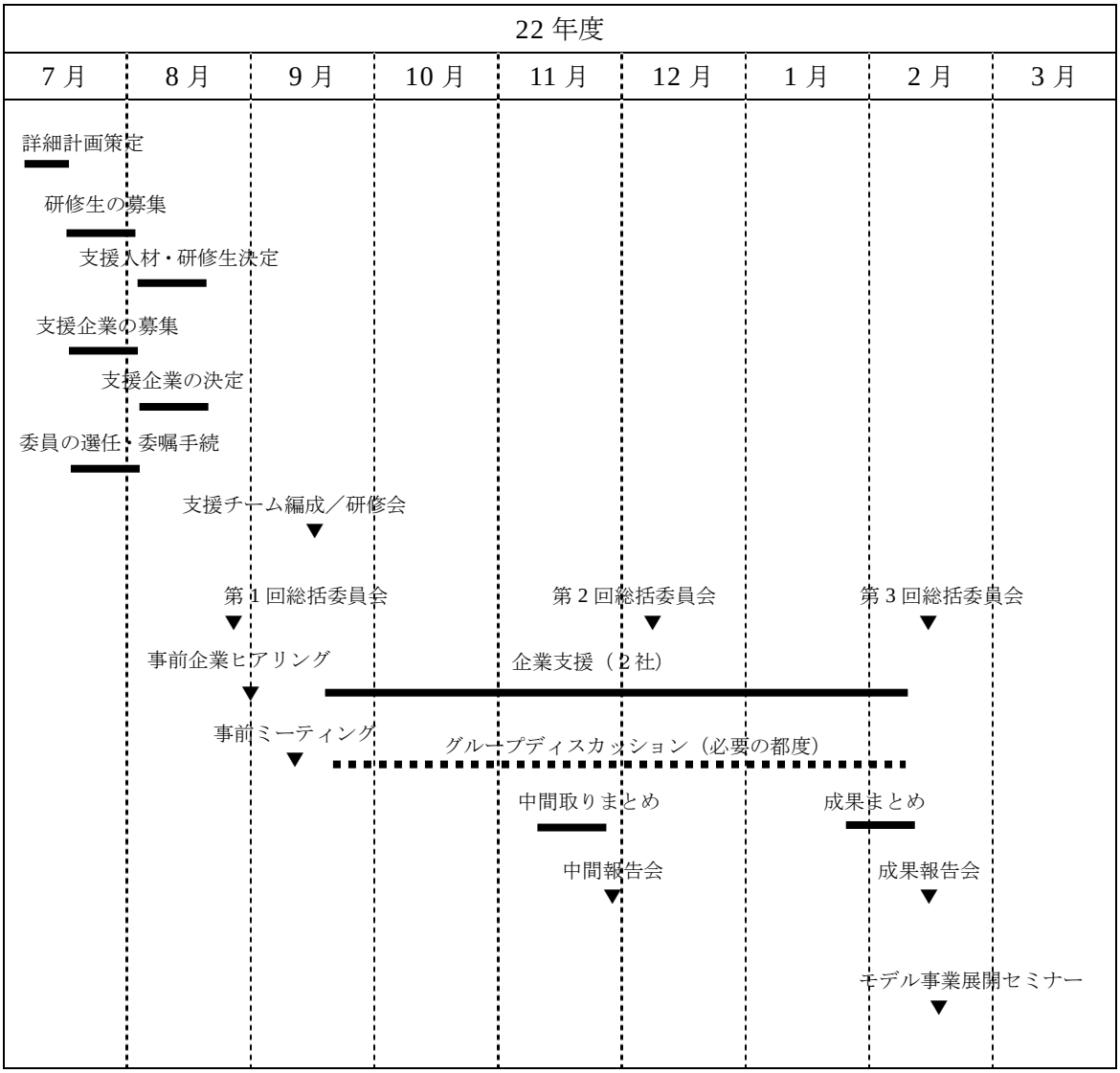

一方、支援対象企業への支援は、事業スキーム図に示す形態をとり、支援対象企業へ複数回（６～7 回）訪問して支援を実施した。支援は、知的財産戦略策定支援のコンサルタント、支援人材、研修生の混成チームとした。本事業は、専門家チームの支援人材や研修生による試行的な支援という側面はあるが、支援対象企業に対して策定した知的財産戦略が十分実用的なレベルに達することを目標とした。


知的財産戦略の策定支援
支援チーム
専門家（知財コンサルタント）
リーダー（支援人材）
研修生
支援委員会
支援
企業
知財戦略を事業に応用
事業課題、知財課題
知的財産戦略策定

事業スキーム図

（6）実施スケジュール

本事業の概要スケジュールは以下のとおりであった。



## 第２章　事業実施状況

### ２－１　総括委員会の開催状況

| | 開催時期 | 開催内容 |
|---|---|---|
| 第１回 | 平成 22 年 8 月 31 日<br>12：30～15:30 | ・本事業の取り組み方針の承認<br>・支援企業の承認<br>・支援人材、研修生の承認<br>・チーム編成の承認<br>・今後の進め方の承認 |
| 第２回 | 平成 22 年 12 月 8 日<br>14：00～17：20 | ・各チームの進捗状況の確認と指導・助言<br>（中間報告会と合わせて開催） |
| 第３回 | 平成 23 年 2 月 15 日<br>14：00～16：40 | ・各チームの実施成果報告と指導・助言<br>（成果報告会と合わせて開催）<br>・モデル事例展開セミナーの開催について紹介 |

第１回　総括委員会風景

第２回　総括委員会風景

第３回総括委員会風景

## ２－２　研修会の実施状況

今回参加する研修生に対して、知的財産戦略策定等企業支援に係る基礎的知識を習得できるよう研修会を開催した。研修会では、昨年実施した「知的財産戦略策定支援人材育成事業」の実施内容を基に、研修生に必要な基礎知識を習得できるよう配慮した。

なお、研修会の講師は、知財コンサルタントと「平成 20、21 年度知的財産戦略策定支援人材育成事業」の修了生である石川氏、門田氏、「平成 21 年度知的財産戦略策定支援人材育成事業」の修了生である奥谷氏に担当して頂いた。

そのときのプログラムは、下記のとおり。

Ａチーム

開催日時　平成 22 年 9 月 20 日 10:30～17:00

開催場所　四国ＴＬＯ会議室（高松）

Ｂチーム

開催日時　平成 22 年 9 月 22 日 10:30～17:00

開催場所　四国ＴＬＯ会議室（高松）

開催内容

- 今年度の知財戦略策定支援事業の進め方について
- 昨年の知財戦略策定の取り組みを紹介
- 知的財産について　等

上記の研修会終了後、合わせて事前ミーティングも開催した。

この事前ミーティングの目的は、支援企業が決定し、支援チームメンバーが確定した時点で、実際の支援活動を行う前に、支援チーム内の意思疎通を図るとともに、

支援企業の要望にあった知的財産戦略策定を行うための各種注意点等を伝達するために開催したものである。

すなわち、支援対象企業の事業形態や技術内容、知財状況等を踏まえ、当該企業の強みと弱みの分析、知的財産面で強化すべき事項、さらにはどのような知的財産戦略を提案すればよいかなどについて、事前ヒアリングにより調査したデータを基にして、各チームメンバーで協議した。

・ 知財戦略策定についてのグループ討議
「支援対象企業に対する知財戦略策を事前検討」

Aチーム

Bチーム

各チームによる事前研修会の風景

## ２－３　知財戦略支援モデル事例展開セミナーの実施

（１）実施状況

今回の事業の結果を広く企業様や支援機関の方々に紹介し、企業における知的財産の戦略的な保護・活用を効果的に実施するための参考としていただくため、「知財戦略モデル事例展開セミナー」を下記のとおり開催した。

開催日時 平成２３年２月１７日（木）１３：３０～１６：３０
開催場所　ｅ－とぴあ・たかまつ　ＢＢスクエア
（高松シンボルタワー　タワー棟４階）

プログラムは以下のとおり。

１３：４０～１４：４０　基調講演
内田・鮫島法律事務所　鮫島弁護士
なぜ中小企業に知的財産戦略が必要なのか！
～経営に資する知財戦略にするためのポイント～
１４：４０～１５：１０　事例１紹介　奥谷チームリーダー
１５：２０～１５：５０　事例２紹介　石川チームリーダー
１５：５０～１６：２０　全体総括　山内特許事務所　山内弁理士
（総括委員会委員長）

セミナー開催風景

Ａチーム

Ｂチーム

知財戦略事例　チームリーダー発表風景

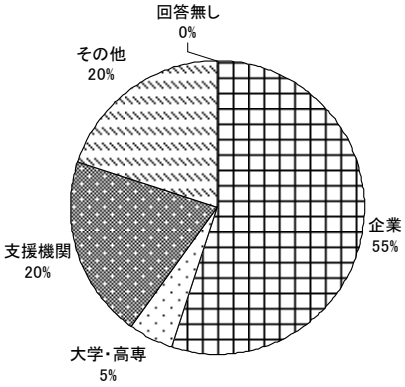
（２）セミナーアンケート結果

①　参加人数　　４０人

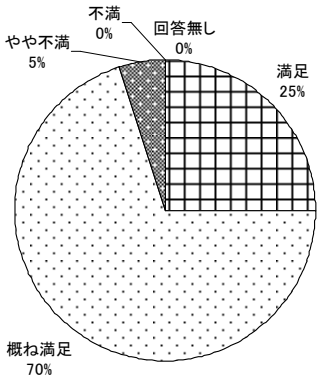
②　アンケート回答者　　２０人（回答率５０％）

問　所属機関区分

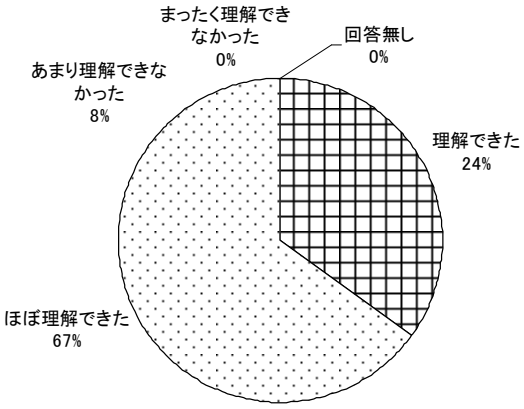
・企業　　１１人
・大学・高専　　１人
・支援機関　　４人
・その他　　４人



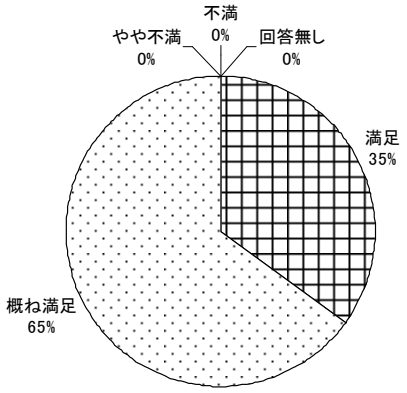

問　セミナーに参加した目的に対して、どれくらい満足することができましたか。



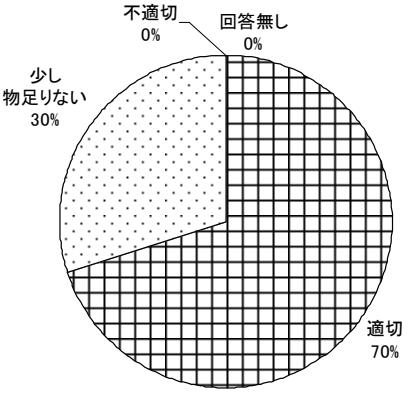
問　基調講演の内容について、どれくらい理解することができましたか。



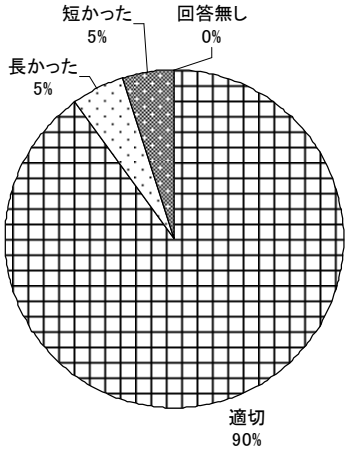

問　講師の説明方法はいかがでしたか。



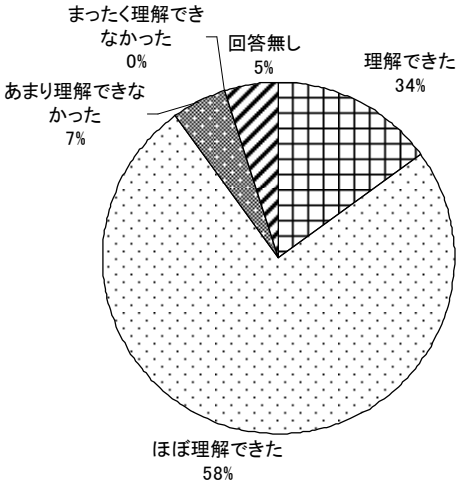

問　講師の使用した資料は適切だったでしょうか。



問　基調講演の講演時間はいかがでしたか。




問　知財戦略支援の事例紹介の内容について、どれくらい理解することができましたか。



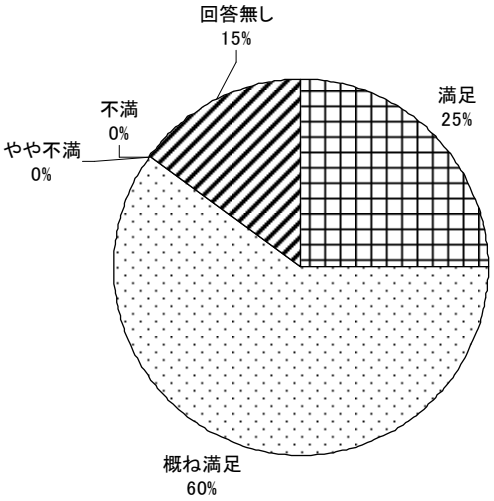

◆　感想・意見

・Ｂチームの内容がわからなかったので理解しにくかった。

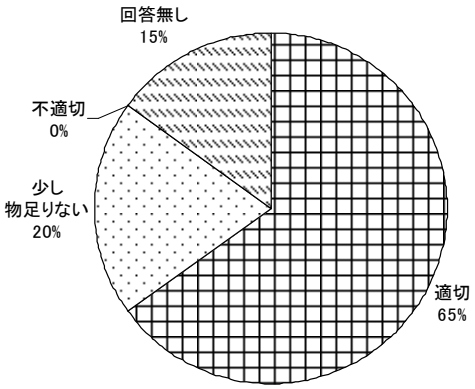
・両企業の悩みはわかった。ＩＳＯのうち何らかの認証をとっておられたら、自然に整理できる部分があったように思う。

・あまり理解できていないと思う。Ａチームの資料が多すぎる。

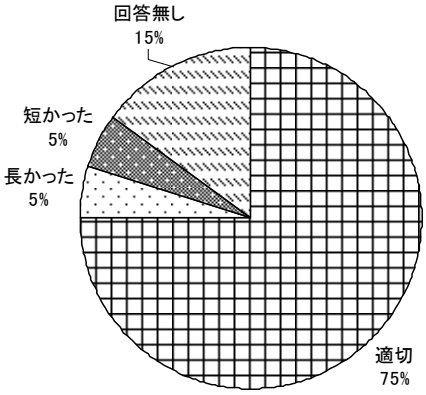
問　紹介者（全体総括含む）の説明方法はいかがでしたか。



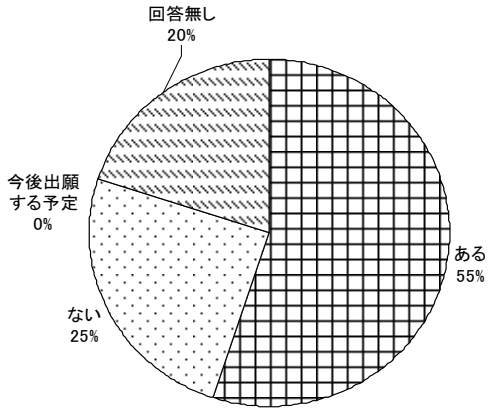

問　紹介者（全体総括含む）の使用した資料は適切だったでしょうか。




問　事例紹介（全体総括含む）の説明時間はいかがでしたか。



問　過去に知的財産権（特許、実用新案など）を出願したことがありますか。




問　今回のセミナーに関しての感想、質問、疑問等（自由記入）

主な意見は、下記のとおり。

・B 社の場合は、特許管理と言うより経営管理、生産管理から入られた方が現実的なのではないか。

・全体総括の話は共感できる

・研修生の皆様、四国 TLO、コンサルの皆様はよくやってくれた。四国の企業様に大いに力添えとなったものと思う。今後の活動に期待する。

（3）セミナーまとめ

# 【Ａチーム編】

## ３－Ａ－１　知的財産戦略策定支援の背景

（１）知的財産戦略策定支援の概要

Ａチームにおいては下図に示すような流れで知的財産戦略策定の支援活動を行った。

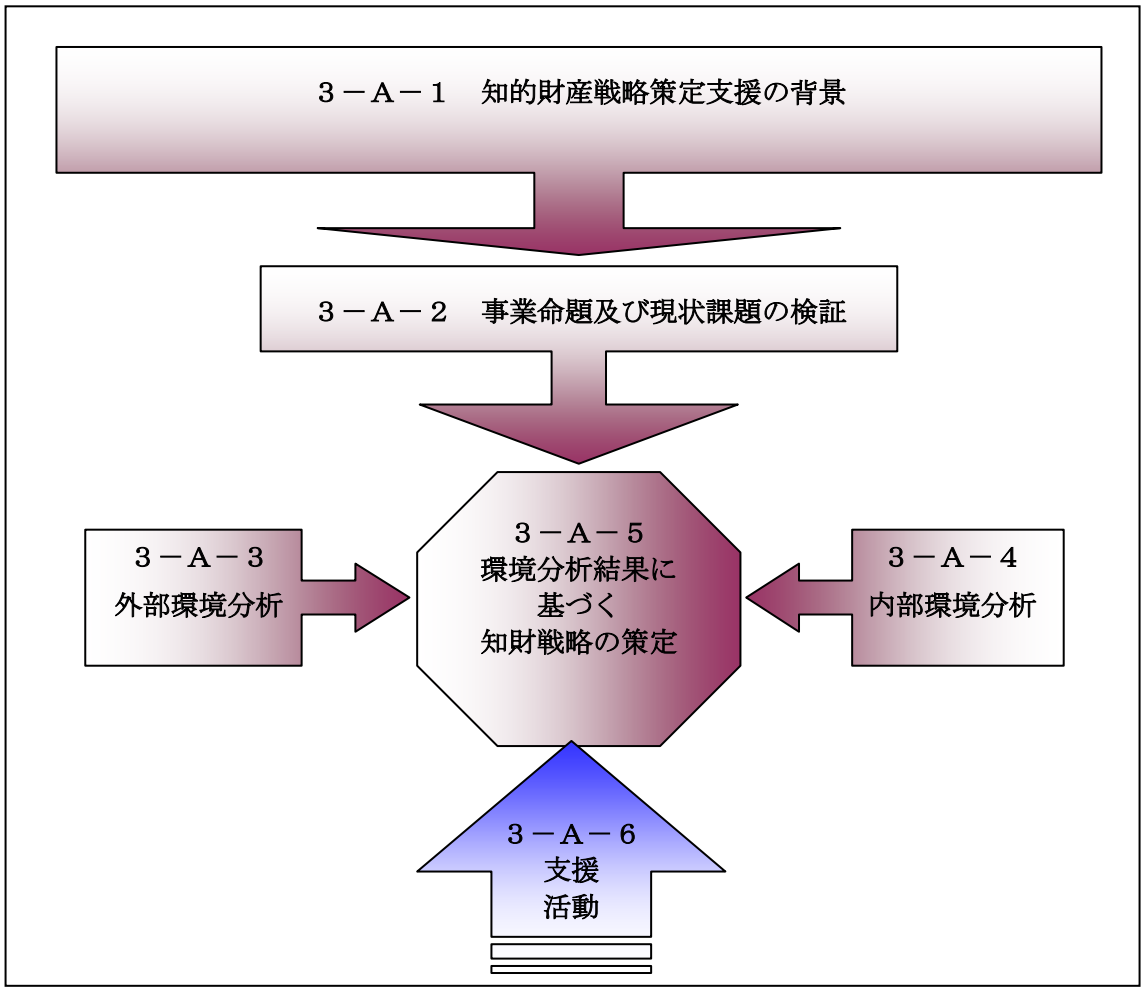



図 3-A-1

「３－Ａ－１　知的財産戦略策定支援の背景」では支援先企業の概要、経営目標、知的財産についての考えといった支援前の状況をヒアリングにより明らかにした。

「３－Ａ－２　事業命題及び現状課題の検証」では３－Ａ－１で把握した状況を元に、事業戦略と知的財産戦略との合理性について検証し、その上で環境分析による検証項目の設定を行った。

「３－Ａ－３　外部環境分析」では、３－Ａ－２において設定した外部環境検証項目について調査、分析を行い、進むべき領域、確保すべき特許数等について考察を行った。

「３－Ａ－４　内部環境分析」では、３－Ａ－２において設定した内部環境検証項目について調査、分析を行い、社内体制等について考察を行った。内部環境分析は、知的資産経営を参考に 3 分類の資産に分けて行った。

| 分類 | 内容 |
| --- | --- |
| 人的資産 | 従業員が退職時に一緒に持ち出す資産<br>例）イノベーション能力、想像力、ノウハウ、経験、柔軟性、学習能力、モチベーション等。 |
| 構造資産 | 従業員の退職時に企業内に残留する資産<br>例）組織の柔軟性、データベース、文化、システム、手続き、文書サービス等。 |
| 関係資産 | 企業の対外的関係に付随した全ての資産<br>例）イメージ、顧客ロイヤリティ、顧客満足度、供給業者との関係、金融機関への交渉力等。 |

図 3-A-2

「３－Ａ－５　環境分析結果に基づく知的財産戦略の策定」では、３－Ａ－２で明らかになった事業戦略、３－Ａ－３で明らかになった外部環境、３－Ａ－４で明らかになった内部環境を勘案し、経営に資する知的財産戦略を策定し知的財産戦略と業務改善についての提言を行った。

「３－Ａ－６　支援活動」では、３－Ａ－５で立案した戦略の実行のために必要な支援策を支援先企業に対して行った。一方向の支援ではなく、支援先企業との共同作業となっている。

（２）会社概要

スワニーは 1936 年に創業、1972 年に現行体制に至って以降、手袋製品を中心に事業を拡大してきた。1996 年よりキャスター付き鞄分野において商品を市場に送り出している。海外へは、1980 年よりアメリカ・中国をはじめとして、世界へ事業展開している。主な概要は以下のとおり。

【企業情報】

企業名　：株式会社スワニー
本　社　：香川県東かがわ市松原 981　TEL 0879-25-4101
支　店　：東京支店、大阪営業所
創　業　：1937 年
設　立　：1972 年 2 月 22 日　現社名に変更・登記
資本金　：1 億 7400 万円
代　　表：会長　三好鋭郎・社長　板野　司
売　上　：44.1 億円（2010.3 期）
社員数　：105 名（男 68 名、女 37 名）
事業内容：グローブ（ファッション、カジュアル、ドレス、スポーツ等）
　　ラゲッジ（鞄類）の生産販売及び輸出入事業
海　外　：中国スワニー、長城スワニー、スワニー手袋、太倉スワニー（工場）
海　外　：スワニー・アメリカ、スワニー・ヨーロッパ（販社）

【沿革】

1937 年　前会長三好冨夫が個人創業
1950 年　三好繊維工業（株）に改組
1968 年　スワニー手袋（株）に社名変更
1978 年　三好鋭郎が代表取締役社長に就任
1980 年　ニューヨークにスワニー　アメリカ　コープ（Swany America Corp.）設立
1984 年　中国江蘇省昆山市に中国スワニー（有）を設立　以降中国・ヨーロッパへ進出
1996 年　キャリーバックへ参入
2009 年　板野 司が代表取締役社長に就任 / 三好 鋭郎が代表取締役会長に就任

（３）経営理念・社是

「自分のために・社会のために・世界のために」を社是として掲げ、事業を継続し利益を社員・社会そして世界へ還元するという姿勢でもって事業に取り組んできた。

またスワニー憲章として、自主性と創造性が発揮できる職場環境を整えるなどといった点を掲げ、社員に自由な企画を進めさせる土壌を整えている。社是・スワニー憲章は下図の通り。

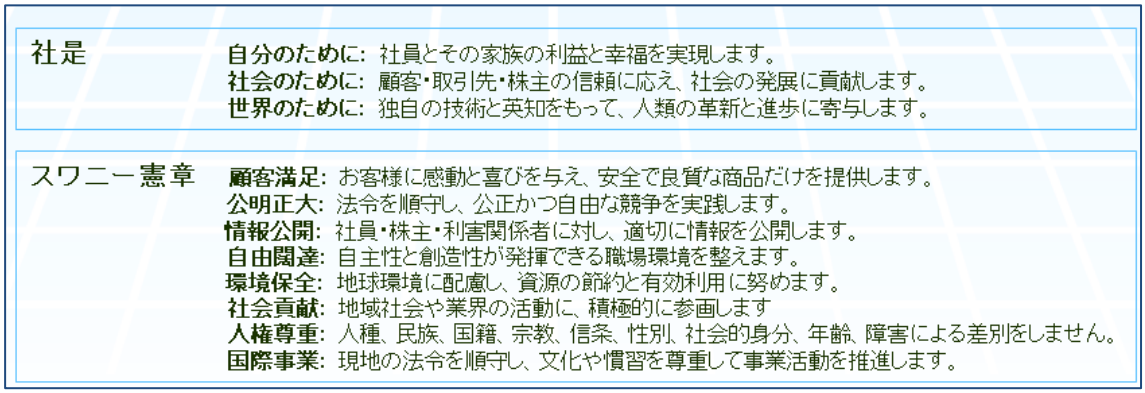



図 3-A-3

（４）主な製品

具体的な商品は下図の通り。グローブ・手袋において各所に特許を取得している。知的財産に関する活動についてスワニーは活動を進めているように見受けられた。

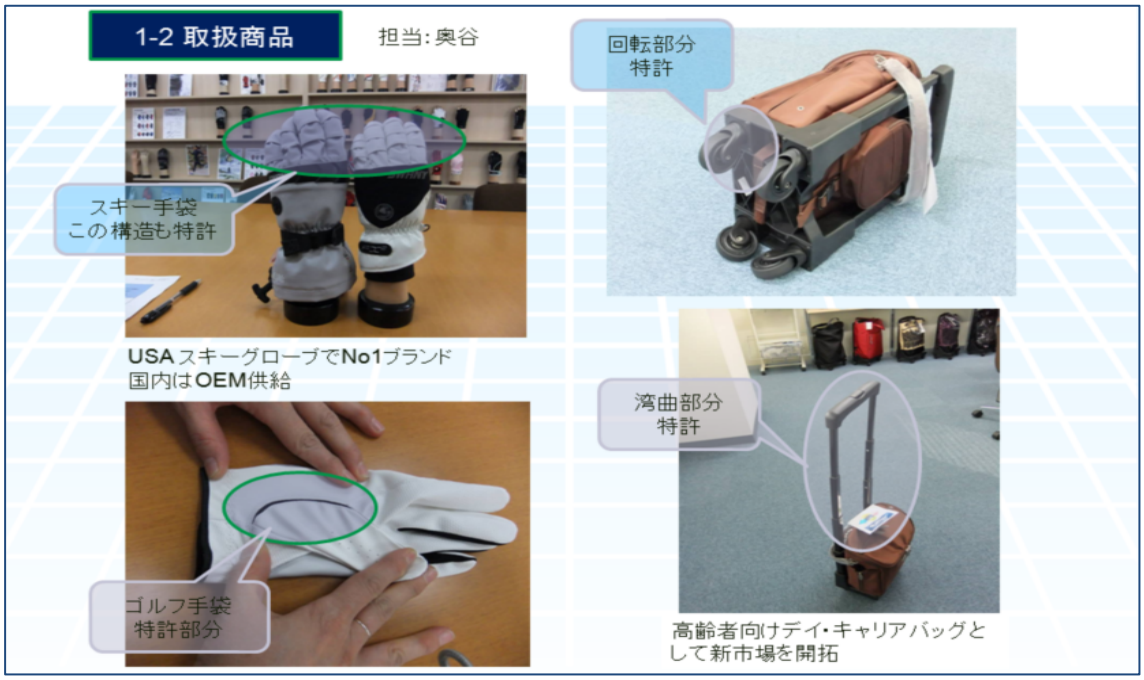



図 3-A-4

## ３－Ａ－２　現状課題の検証

（１）環境分析による検証項目

環境分析は外部環境分析、内部環境分析に分けられる。

外部環境分析については、外部環境が一般的に自社で能動的に変えていくことの出来ない環境要因であるため、「自社でいかに対応していくか」「どの環境に注力していくか」ということが重要となる。

スワニーへのヒアリング、公表資料及び特許情報の収集・整理に基づき、市場と知的財産の２観点に分け、「業界概観」、「機会（取り巻く外部環境の中で追い風となる要因)」と「脅威（取り巻く外部環境の中で向かい風となる要因)」を踏まえて分析と考察を行い、今後進むべき方向性について示唆を行う。

具体的な外部環境分析検証項目は以下のとおりである。

①市場規模
②市場動向
③国内顧客状況
④業界における知的財産の状況

内部環境分析については、自己努力により自社内の経営資源を強化も弱体化も出来る環境要因であるため、「自社をどう変革していくか」「どの経営資源の改善に注力していくか」ということが重要となる。

スワニーへのヒアリング及び特許情報の収集・整理に基づき、人的資産、構造資産、関係資産の３観点に分け、「強み」と「弱み」について分析を行う。

具体的な内部環境分析検証項目は以下のとおりである。

①人的資産
　Ａ）経営者
　Ｂ）知財担当者
　Ｃ）研究開発者
②構造資産
　Ａ）指標に基づいた管理
　Ｂ）発明届出制度
　Ｃ）出願に関するフロー
　Ｄ）権利化に関するフロー
　Ｅ）知的財産保有状況
③関係資産
　Ａ）販売先との関係

## ３－Ａ－３　外部環境分析

### （１）支援先企業を取り巻く外部環境

①手袋業界に関する市場状況

スワニーが位置する香川県東讃地方は手袋全国生産の約 90%を占める。防寒用から始まり、スキー、ゴルフ等のスポーツ用に展開された。近年では手袋の技術を利用し、他製品への展開を図るメーカーもある。内容を取りまとめると下記の通りとなる。

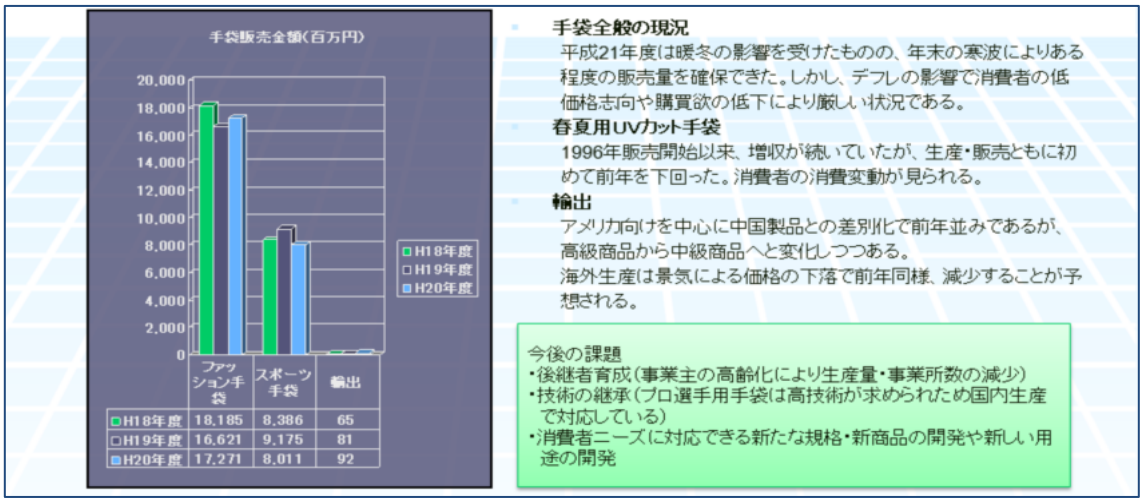



図 3-A-5

②バッグ業界に関する市場状況

市場の傾向として、低価格商品について安さと実用性が重視される一方で、ファッション性の高い婦人用バッグ等についてはブランド志向が強く、イタリア・フランスなどの高価格帯の人気が強く二極化している。内容を取りまとめると下記の通りとなる。

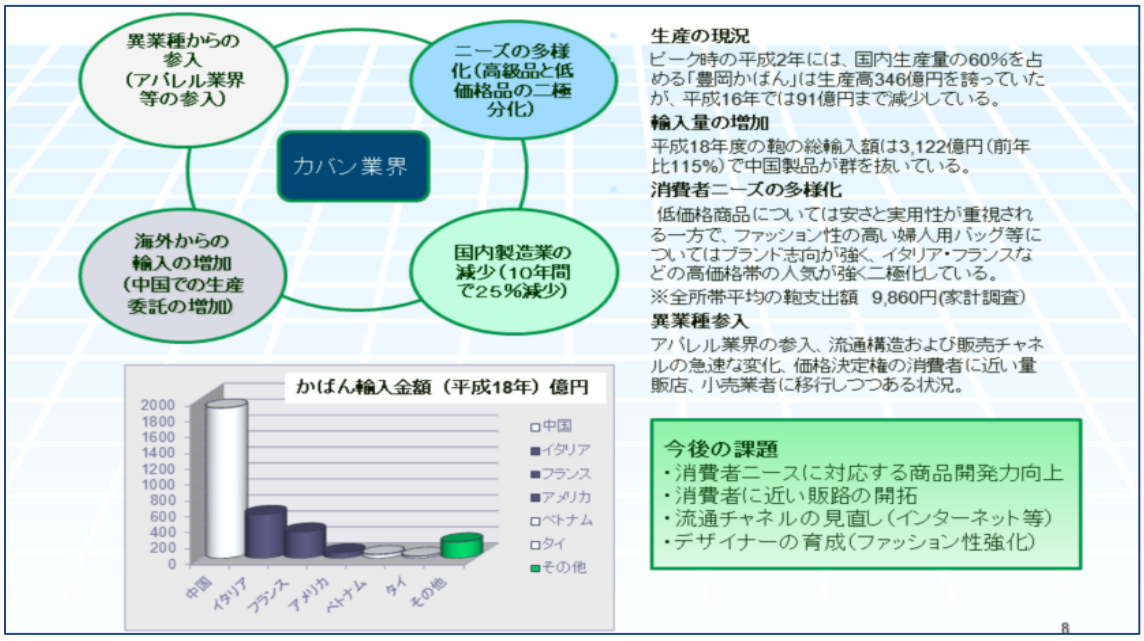



図 3-A-6

③手袋業界に関する知財状況

公開日が公開特許公報・公表特許公報・再公表特許を対象に、国際特許分類（ＩＰＣ）での衣類のうち付属品のうち手袋の分類、A41D19/00(検索結果全 2164 件）により調査集合を作成した。内容を取りまとめると下記の通りとなる。

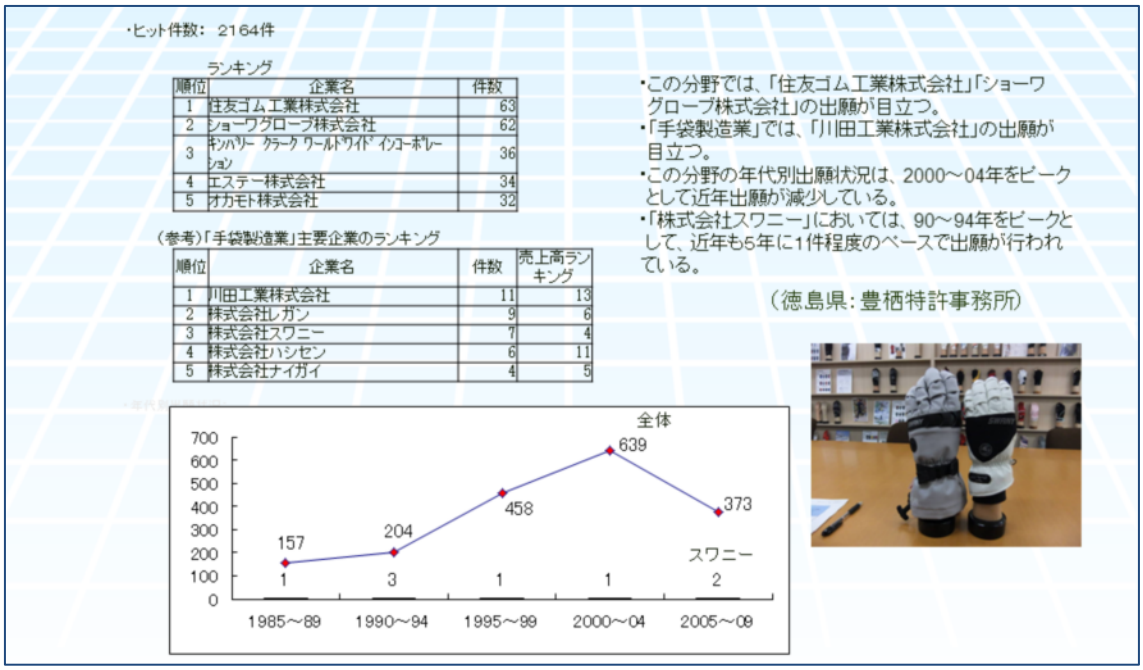



図 3-A-7

④バッグ業界の知財状況

公開日が公開特許公報・公表特許公報・再公表特許を対象に、国際特許分類（ＩＰＣ）での手提げ鞄で剛性または準剛性手荷物のうち、作りつけのローラー装置を有するものとして A45C05/14（検索結果全 239 件）により調査集合を作成した。内容を取りまとめると下記の通りとなる。なお、マップ作成ソフトウェアには、インパテック社のパテントマップＥＸＺを用いた。

| 順位 | 企業名 | 件数 |
|---|---|---|
| 1 | 株式会社スワニー | 20 |
| 2 | サムソナイト コーポレーション | 19 |
| 3 | 株式会社協和 | 8 |
| 4 | カシオ計算機株式会社 | 5 |
| 5 | サンコー鞄株式会社 | 4 |
| 5 | 株式会社タカイシ | 4 |

・この分野では、「株式会社スワニー」や「サムソナイト コーポレーション」の出願が目立つ。
・この分野の年代別出願状況は、95～99年をピークとして近年も安定的に出願が行われている。
・「株式会社スワニー」においては、95～99年をピークとして、近年も年1件程度のペースで安定的に出願が行われている。

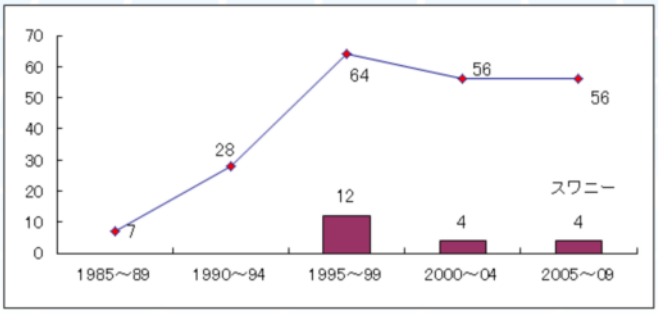


図 3-A-8

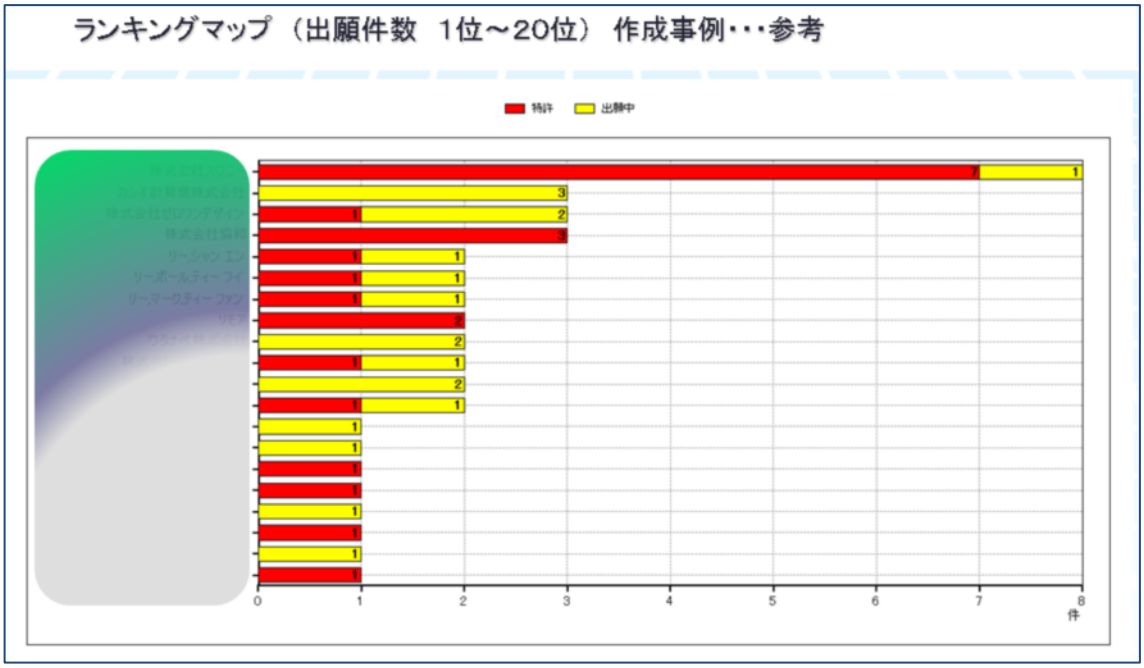

ランキングマップ（出願件数　1位～20位） 作成事例･･･参考
特許
出願中
0
1
2
3
4
5
6
7
8
件

図 3-A-9

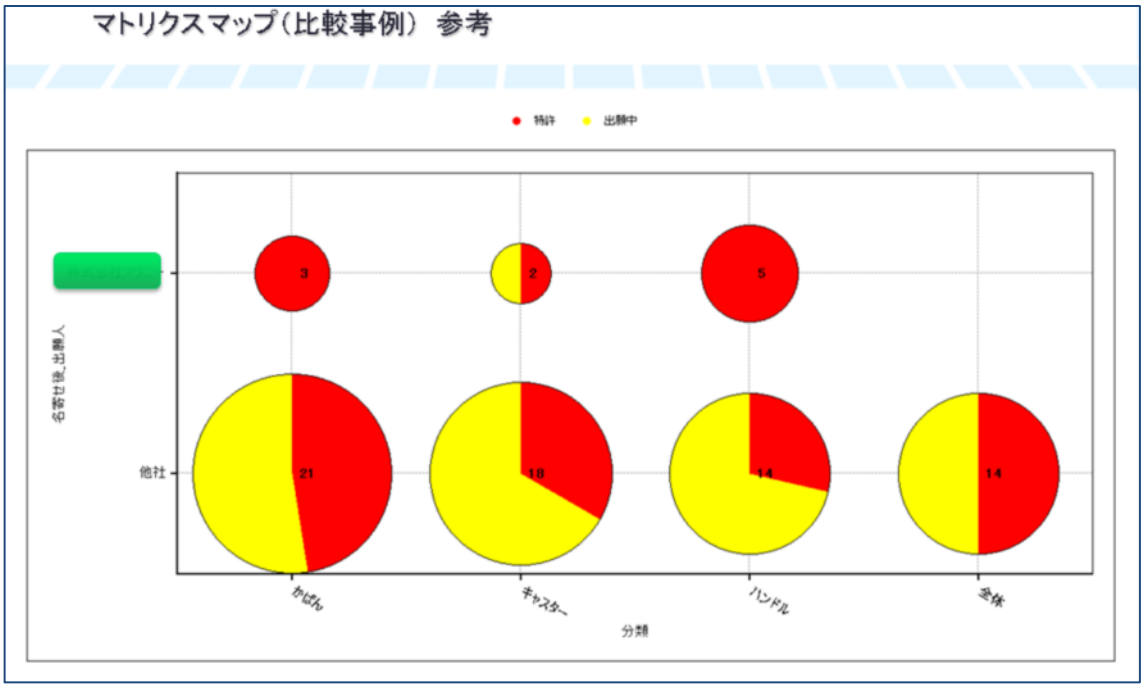

マトリクスマップ（比較事例） 参考
特許
出願中
3
2
5
21
18
14
14
他社
かばん
キャスター
ハンドル
全体
分類

図 3-A-10

## ３－Ａ－４　内部環境分析

（１）調査・分析の流れ

①調査趣旨

スワニーの「強み」と「弱み」について分析を行なうこと。

②調査対象

スワニーへのヒアリング、公表資料及び特許情報。

③調査項目一覧

下図のとおり。

| 資産分類 | 調査項目 | 確認内容 |
|---|---|---|
| ①人的資産 | A）経営者 | 経営者の経営に対する考え方、事業に対する考え方、研究開発に対する考え方は積極的かどうか |
| | B）知財担当者 | 支援対象企業の知財マネジメント体制や業務プロセス等、実務レベルは適切か |
| | C）研究開発者 | 研究開発担当者の製品に関するノウハウレベル及び知的財産権に対する考え方があるか |
| ②構造資産 | A）知財関連各種優遇策について | 有利な制度活用ができているかどうか |
| | B）指標に基づいた管理 | 数値目標・指標などが社内で受け入れられ、ＣｈｅｃｋからＡｃｔｉｏｎができる環境にあるのかどうか |
| | C）発明届出・出願・権利化までのフロー | 発明の創出・発掘・届出、出願から権利化までのフローに関して、組織だった取り組みがあるか。書面が整備されている、ワークフロー上の工夫がある、など。 |
| | D）知的財産保有状況 | 出願技術分野と注力事業内容が一致しているか。一致していない場合そもそもの取り組みを見直す必要がある。取得権利と今後注力する事業分野・製品がカバーされているかどうか。カバーされていない場合、カバーできるような質と量の確保について戦略を練る必要がある。 |
| ③関係資産 | A）販売先との関係 | 販売は自社で行なっており、最終消費者へ直接販売できる関係先かどうか、委託などによる第三者の販売のため最終消費者との繋がりがあるのかどうか。 |

図 3-A-11

## ３－Ａ－５　外部・内部分析に基づくクロスＳＷＯＴ

これまでの外部分析・内部分析をまとめると下図の通りとなる。

図 3-A-12

## ３－Ａ－６　環境分析結果に基づく知的財産戦略の策定

（１）知的財産戦略実行のための業務改善提言

具体的な支援内容計画として、知財体制の確立・創出・情報活用の観点から下図の通り立案した。

| | | |
|---|---|---|
| 知財体制の確立 | 効果的知財戦略実施のための組織の確立 | 現状のキャパで可能な知財戦略策定・実行組織の確立 |
| | 規程類の整備 | 特許の重要性と権利の帰属を社内に明確にする |
| | 海外販売戦略と特許戦略の一体化　今後の課題 | 差別化戦略によるブランド構築をはかる |
| 知財の創出 | 特許網構築のための手法の検討 | 防衛のための特許網構築の方法を確立する |
| | 知財の創出のための手法の定着 | BSによる課題抽出・・具体的課題で実行（社員参画）<br>リバースエンジニアリング |
| | 顧客情報の分析 | 修理・クレーム・お客様の声から知財創出のための分析方法を探る（改善からの創出アプローチ） |
| 知財情報活用 | 事前調査の手法と活用 | 特許マップによる傾向の把握と活用 |
| | 大学・TLOとの連携　今後の課題 | 連携するための制度を活用する |
| | 従業員のレベルアップに活用する | 知的財産の法制度の周知徹底と結果としての社内改善提案の活性化 |

図 3-A-13

## ３－Ａ－７　支援活動

（１）戦略マップ作成と支援内容の確定、KPI/KGI の設定について

知財戦略マップを明確にし、ゴール（KGI）に向かって活動要素における KPI を設定し、管理することで継続的な活動の維持、強化をはかる。そのためには下記の点に注意をする必要がある。

① 事業戦略と知財戦略の融合

バランススコアカードやビジネスフローモデル等により、事業目標を達成するための戦略フローを構築し、知財における重要成功要因を明確に位置付ける。戦略フローは常にブラッシュアップするための努力が必要。

② 戦略マップ（BSC 事例）は知財の要素を明確化している事例。

戦略フローにおけるゴール（キー・ゴール・インジケータ：KGI）と達成するために必要な指標（キー・パフォーマンス・インジケータ：KPI）の設定例を述べる。

留意すべきポイントとしては以下の通り。

・戦略テーマと戦略目標が明確か
・戦略目標の大きさがおおむね揃っており、戦略目標相互の関係が整理されているか
・ビジョンを達成するための重要成功要因が何であるかを表しているか
・挑戦的な数値目標と戦略のストーリーが整合しているか

（２）支援活動と経営目標達成のイメージ

支援活動と経営目標達成には、独創力開発訓練や産業財産権に関するレベルアップによる人的資産の向上と発明委員会や提案制度による構造資産の向上、修理・クレーム分析やお客様返信葉書分析などによる関係資産の活用が不可欠である。

上記の戦略に当たっては事業戦略を無視することはできず、各判断において事業戦略を加味した決定が行われるのは当然のことである。

以下の取り組みについてはＫＰＩとして年数件などといった具体的な目標を掲げることもＰｌａｎ－Ｄｏ－Ｃｈｅｃｋ－Ａｃｔｉｏｎのフローを実践するために有効であろうと考えられ、提案を行った。

① 独創力開発訓練や産業財産権に関するレベルアップ訓練回数
② 提案制度利用回数
③ 修理分析・クレーム分析・お客様返信葉書分析回数
④ 修理回数・クレーム回数・お客様返信葉書枚数
⑤ 報奨制度利用回数・発明者１名あたりの報奨金額
⑥ 発明委員会開催回数
⑦ 特許・意匠申請回数

日本知的財産協会発行　知財管理　2009 年 8 月号
知財マネジメントの重要業績指標（KPI）－知財目標･知財戦略と KPI に関する考察－ より抜粋

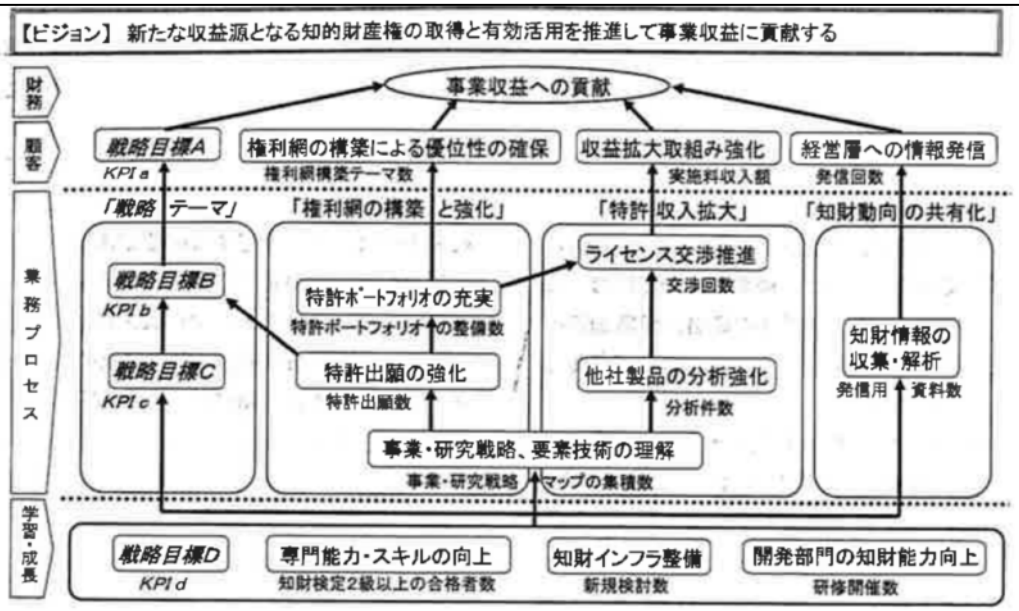



図１　知財戦略マップの事例

図 3-A-14

（３）支援活動プロセス

具体的な支援活動プロセスの計画・内容は下図の通り。

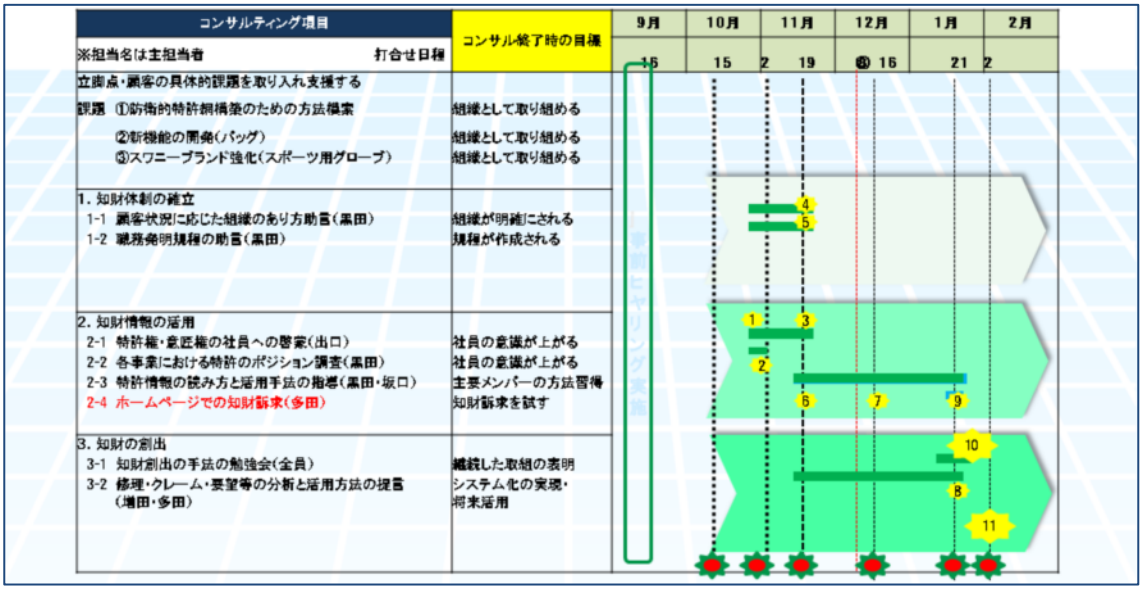



図 3-A-15

各回での提案資料は以下の通り。なお、本報告書に於いてはこれらの資料より適宜抜粋を行なっている。

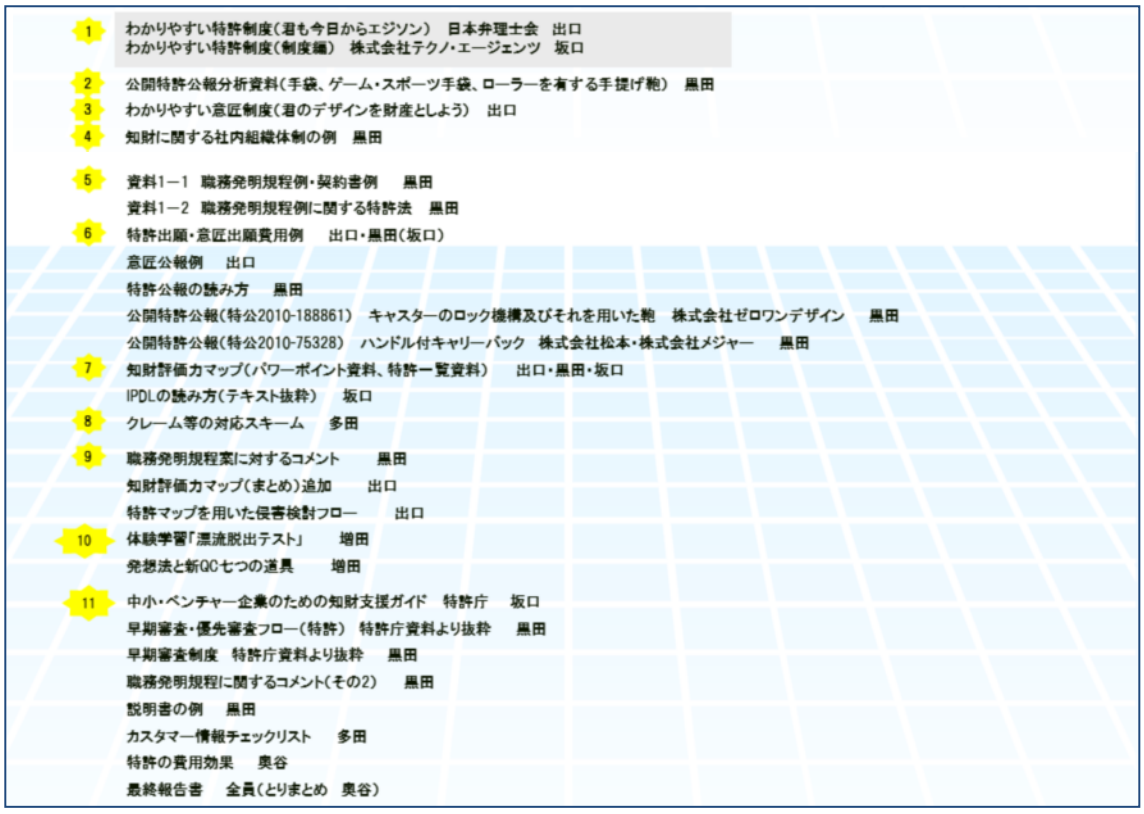



図 3-A-16

各回における具体的なヒアリング・実施内容は下記の通り。

| 回数 | 開催日 | 開催内容 |
|---|---|---|
| 第1回 | 2010年10月15日 | 戦略立案のためのヒアリングに加え、本事業における知財戦略対象事業部を決定した。<br>3－A－1<br>下記事項の確認を行った。<br>・企業概要、売り上げ、経営目標<br>3－A－4<br>下記事項の確認を行った。<br>・商品開発、生産・品質管理に関する内容について<br>・知財（戦略、組織、体制、管理等）に関する内容について |
| 第2回 | 2010年11月2日 | 調査結果の報告、戦略の提示と支援を一部進めた。<br>3－A－3<br>・手袋業界・バッグ業界における知財についての調査・報告<br>3－A－4<br>・SWOTの実施、戦略について情報交換<br>3－A－5<br>・支援実施（1） 特許制度について |
| 第3回 | 2010年11月19日 | 本事業での支援内容・計画の説明を行った後、ヒアリングおよび支援を実施した。<br>3－A－2<br>・顧客クレーム、要望、意見等の処理ヒアリング<br>3－A－5<br>・わかりやすい意匠権の説明<br>・費用に関する説明　特許と比較したときの意匠の費用比較<br>・特許取得前の工程、特許、及び意匠の取得フローの説明<br>・知的財産に関する体制、職務開発規定等のサンプル提示と説明<br>・特許公報の見方説明<br>・特許マップのフレームワーク説明 |
| 第4回 | 2010年12月16日 | ヒアリングと報告、実習を実施するとともに三好会長との面談を行った。<br>3－A－2<br>・返品・クレームの件数、記録、処理についてのヒアリング<br>3－A－3<br>・知財力評価マップまとめからバッグに関する知財について<br>・意匠権について<br>3－A－5<br>・IPDLの活用について講習 |
| 第5回 | 2011年1月21日 | 3－A－5<br>・お客様の声、クレーム、修理内容から知財創出のための提案<br>・分析・解析力を高めるための方法紹介<br>・職務発明規定および発明委員会と出願フローとの関連について<br>・特許マップフローを用いた侵害検討フローについての説明<br>・知財創出のための独創力開発訓練 |
| 第6回 | 2011年2月2日 | 最終報告会、及び質疑応答を行った。<br>3－A－5<br>・クレームヒアリングシート提案<br>・特許庁支援制度の紹介<br>・発明委員会について提案 |

図 3-A-17

（４）支援実施状況

各支援の実施内容は下記の通り。

① 第１回訪問内容

【自己紹介】

参加者全員（主に研修生）の自己紹介および事務局より本事業について簡単な説明を行った。

【事業紹介】

スワニーより、カタログ等を元に、東かがわ市の手袋産業、企業概要の説明、手袋商品、及びその製造工程、バック商品の紹介を行っていただいた。

図 3-A-18

【知財戦略対象事業部】

知財戦略対象事業部については、経営重点事業部としての位置づけと現在知財に関して出願や登録がある点を考慮しバック、及びスポーツ事業部とする。

② 第２回訪問内容

調査結果の報告、戦略の提示と支援を一部進めた。

【手袋業界・バッグ業界における知財についての調査・報告】

弁理士協会からの提供資料、並びに作成資料（「今日から君もエジソン」、「わかりやすい特許制度（制度編）」）を用いて、発明、及び特許制度の概要について、スワニーの社員に対し支援人材　出口氏が講演を行った。

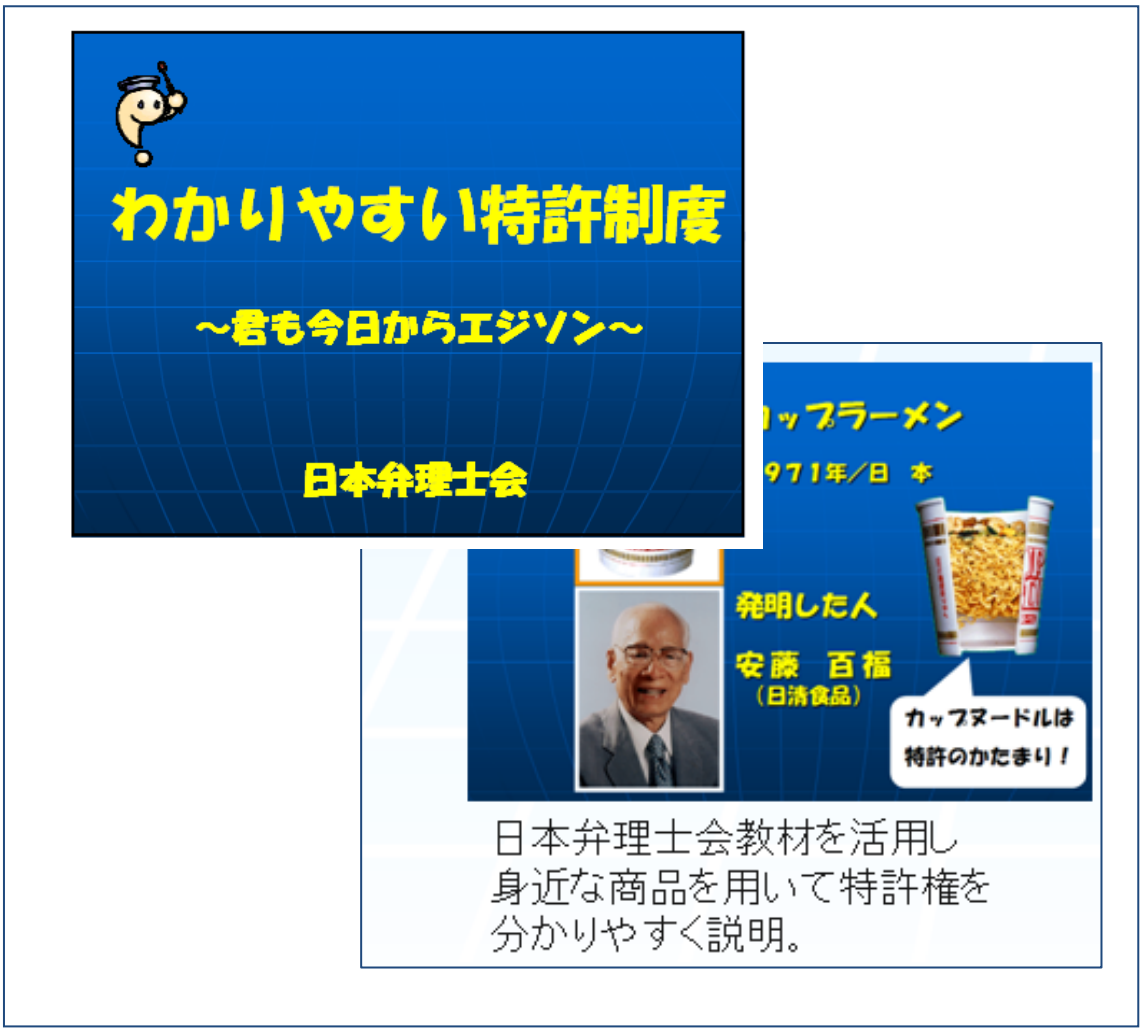
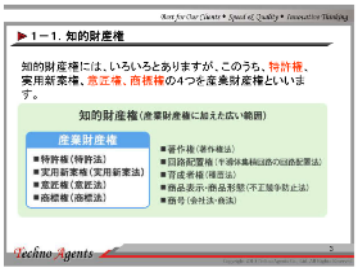
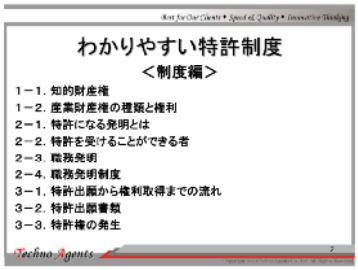
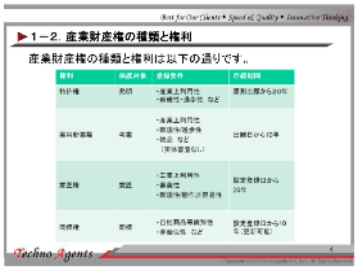



図 3-A-19

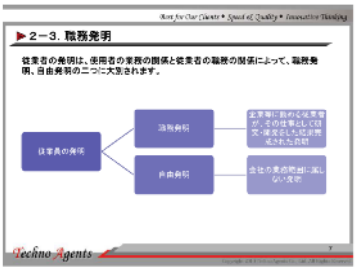
わかりやすい特許制度
＜制度編＞
株式会社テクノ・エージェンツ
Techno Agents

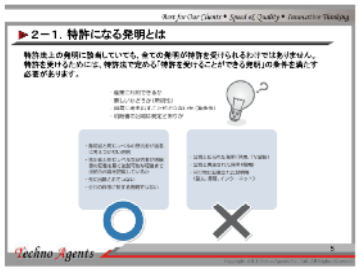

▶1－1. 知的財産権
知的財産権には、いろいろとありますが、このうち、特許権、実用新案権、意匠権、商標権の4つを産業財産権といいます。
知的財産権（産業財産権に加えた広い範囲）
産業財産権
■特許権（特許法）
■実用新案権（実用新案法）
■意匠権（意匠法）
■商標権（商標法）
■著作権（著作権法）
■回路配置権（半導体集積回路の回路配置法）
■育成者権（種苗法）
■商品表示・商品形態（不正競争防止法）
■商号（会社法・商法）
Techno Agents

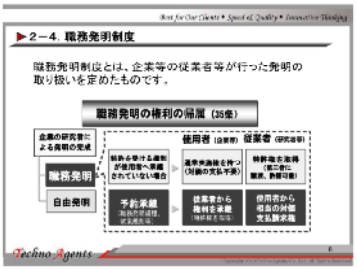

わかりやすい特許制度
＜制度編＞
1－1. 知的財産権
1－2. 産業財産権の種類と権利
2－1. 特許になる発明とは
2－2. 特許を受けることができる者
2－3. 職務発明
2－4. 職務発明制度
3－1. 特許出願から権利取得までの流れ
3－2. 特許出願書類
3－3. 特許権の発生
Techno Agents

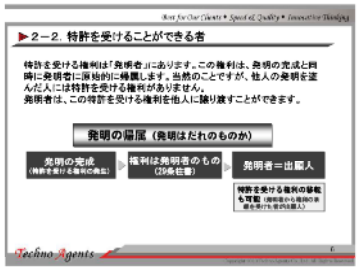

▶1－2. 産業財産権の種類と権利
産業財産権の種類と権利は以下の通りです。
Techno Agents

1


▶2－3. 職務発明
従業者の発明は、使用者の業務の現係と従業者の職務の関係によって、職務発明、自由発明の二つに大別されます。
従業員の発明
職務発明
自由発明
Techno Agents


▶2－1. 特許になる発明とは
Techno Agents

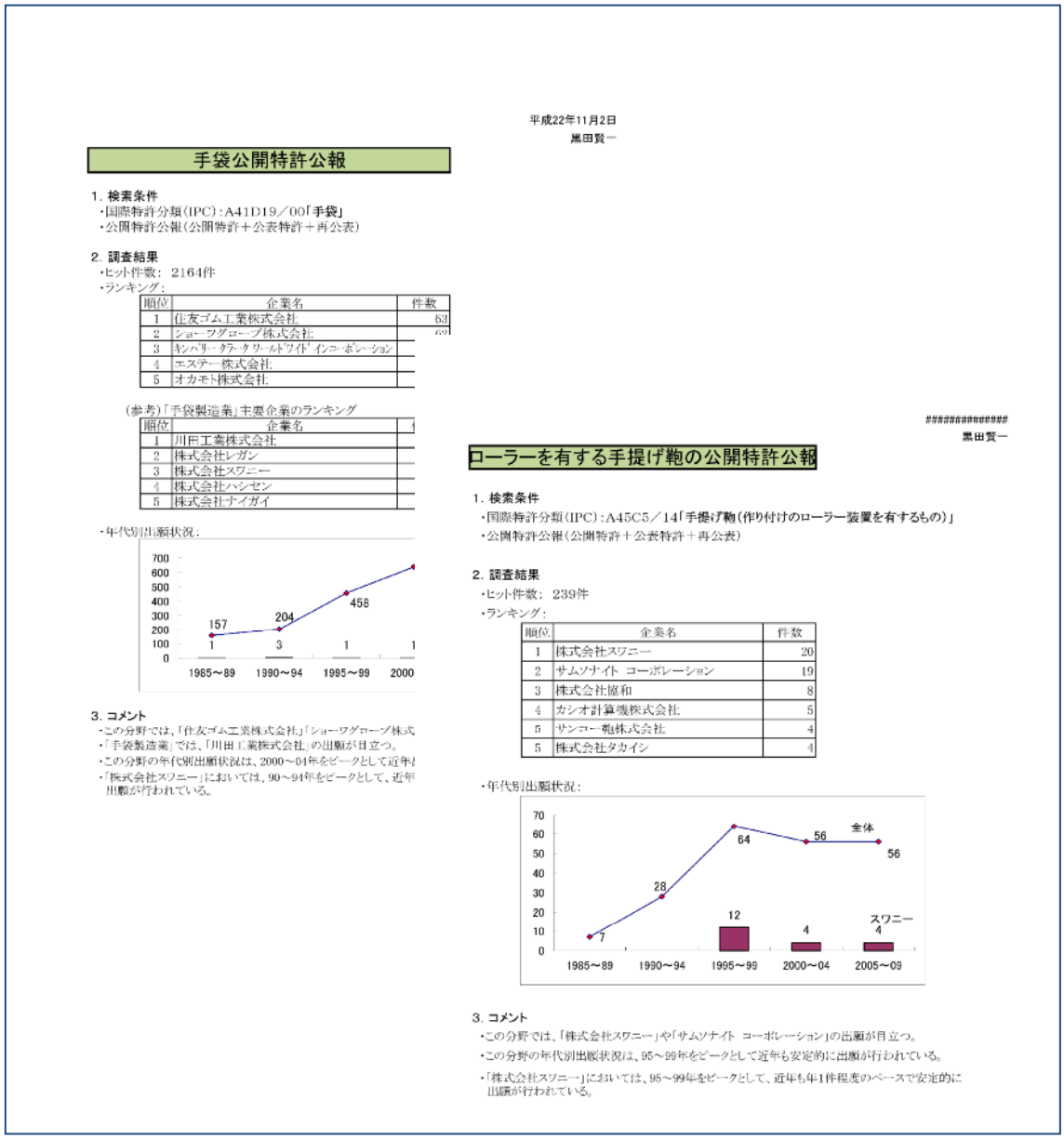

▶2－4. 職務発明制度
職務発明制度とは、企業等の従業者等が行った発明の取り扱いを定めたものです。
職務発明の権利の帰属（35条）
企業の研究者による発明の完成
職務発明
自由発明
使用者（会社等）
従業者（研究者等）
予約承継
従業者から権利を承継
使用者から相当の対価支払請求権
Techno Agents


▶2－2. 特許を受けることができる者
特許を受ける権利は「発明者」にあります。この権利は、発明の完成と同時に発明者に原始的に帰属します。当然のことですが、他人の発明を盗んだ人には特許を受ける権利がありません。
発明者は、この特許を受ける権利を他人に譲り渡すことができます。
発明の帰属（発明はだれのものか）
発明の完成
権利は発明者のもの（29条柱書）
発明者＝出願人
Techno Agents

4　　3

図 3-A-20

支援人材　黒田氏より、バッグおよび手袋業界の企業別、年代別の特許出願状況及びその中でのスワニーの現状についての説明を行った。



平成22年11月2日
黒田賢一

## 手袋公開特許公報

1. 検索条件
・国際特許分類(IPC):A41D19／00「手袋」
・公開特許公報(公開特許＋公表特許＋再公表)

2. 調査結果
・ヒット件数: 2164件
・ランキング:

| 順位 | 企業名 | 件数 |
|---|---|---|
| 1 | 住友ゴム工業株式会社 | 63 |
| 2 | ショーワグローブ株式会社 | [illegible] |
| 3 | キンバリー クラーク ワールドワイド インコーポレーション | |
| 4 | エステー株式会社 | |
| 5 | オカモト株式会社 | |

(参考)「手袋製造業」主要企業のランキング

| 順位 | 企業名 | |
|---|---|---|
| 1 | 川田工業株式会社 | |
| 2 | 株式会社レガン | |
| 3 | 株式会社スワニー | |
| 4 | 株式会社ハシセン | |
| 5 | 株式会社ナイガイ | |

・年代別出願状況:




3. コメント
・この分野では、「住友ゴム工業株式会社」「ショーワグローブ株式
・「手袋製造業」では、「川田工業株式会社」の出願が目立つ。
・この分野の年代別出願状況は、2000～04年をピークとして近年
・「株式会社スワニー」においては、90～94年をピークとして、近年
出願が行われている。

##########
黒田賢一

## ローラーを有する手提げ鞄の公開特許公報

1. 検索条件
・国際特許分類(IPC):A45C5／14「手提げ鞄(作り付けのローラー装置を有するもの)」
・公開特許公報(公開特許＋公表特許＋再公表)

2. 調査結果
・ヒット件数: 239件
・ランキング:

| 順位 | 企業名 | 件数 |
|---|---|---|
| 1 | 株式会社スワニー | 20 |
| 2 | サムソナイト コーポレーション | 19 |
| 3 | 株式会社協和 | 8 |
| 4 | カシオ計算機株式会社 | 5 |
| 5 | サンコー鞄株式会社 | 4 |
| 5 | 株式会社タカイシ | 4 |

・年代別出願状況:




3. コメント
・この分野では、「株式会社スワニー」や「サムソナイト コーポレーション」の出願が目立つ。
・この分野の年代別出願状況は、95～99年をピークとして近年も安定的に出願が行われている。
・「株式会社スワニー」においては、95～99年をピークとして、近年も年1件程度のベースで安定的に出願が行われている。

図 3-A-21

次に、前回のヒアリング内容及び提供していただいた資料を基にＳＷＯＴ分析した結果を報告し、支援チームとスワニーと意見交換を行った。

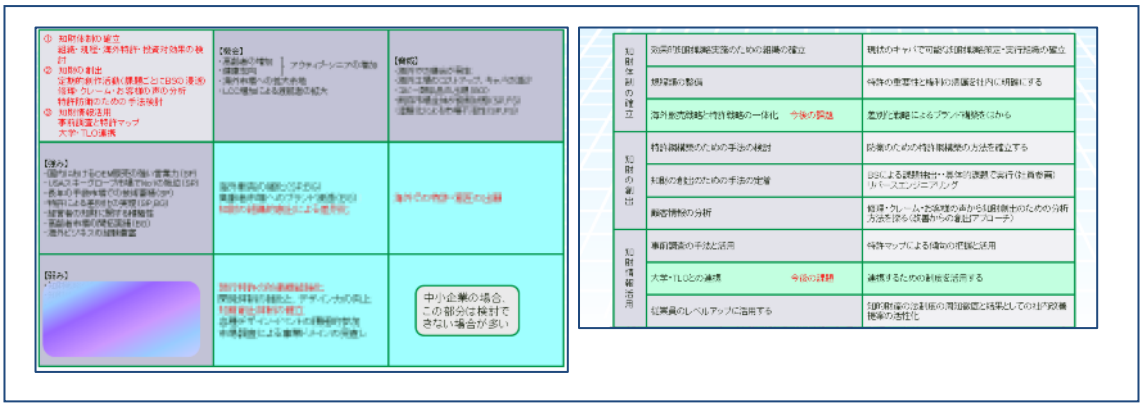



図 3-A-22

それにより知財に関する課題を抽出した。知財体制の確立・知財創出・知財情報活用の３つになる。それらの支援方針および内容を協議し、以下の通り確定した。

・知財体制の確立

支援方針：組織・規定の整備と投資対効果の検討

支援内容：現状の組織規模および人的リソース範囲内で実施可能となる知財戦略の策定を行う。知財戦略を実行するための組織の確立を提案する。特許の重要性を組織として社員に伝えるための職務発明の規定と発明届出書の整備を行う。

・知財創出

支援方針：定期的創作活動のためのＢＳ（Ｂｒａｉｎ　Ｓｔｏｒｍｉｎｇ）手法の提案と、苦情・要望・修理の情報分析から知財創出による知財競争力の強化

支援内容：現在保有している特許に記載されている技術について改良し、権利化する余地がないか、法的制約のもと、特許・実用新案・意匠を対象として検討する。課題抽出から解決手段の実行まで、社員を交えてＢＳ手法の実習を行う。また、クレーム・要望から知財創出のための分析を探る（顧客情報の分析）

・知財情報活用

支援方針：事前調査と特許マップの利用

支援内容：事前調査はいつすべきなのかについてフローの整理とＩＰＤＬの操作方法と特許マップの例と作成方法の実習

③ 第３回訪問内容

本事業での支援内容・計画の説明を行った後、ヒアリングおよび支援を実施した。

【顧客クレーム、要望、意見等の処理ヒアリング】

バッグ事業に関して商品アンケートはがきの返却されたはがきは、外注を利用し内容を分析し、開発に生かしている。各はがきは、会長、事業部長、企画、サービス等に順に周り、内容を確認している。それらを元に半年ごとに集計し、各項目にグラフ化したうえで、統計情報を全社員が閲覧できる状態にしている。

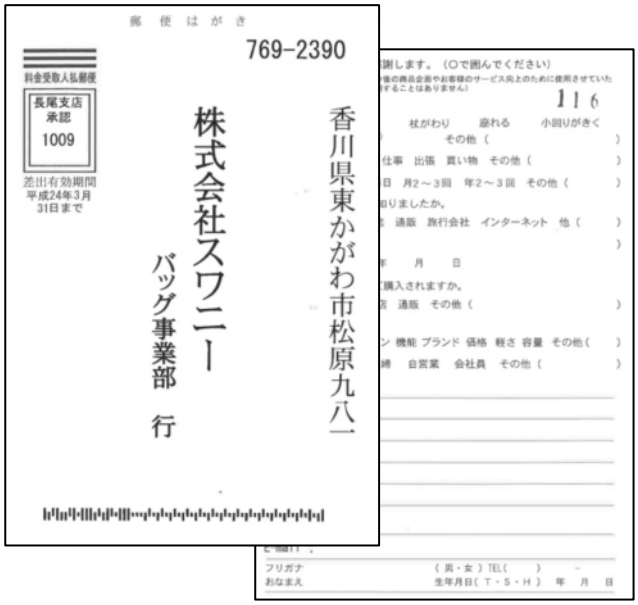



図 3-A-23

【わかりやすい意匠権の説明】

作成資料（「わかりやすい意匠制度～君のデザインを財産にしよう～」）を用いて、意匠制度の概要について、スワニーの社員に対し出口氏が講演を行った。

図 3-A-24

【費用に関する説明　特許と比較したときの意匠の費用比較】

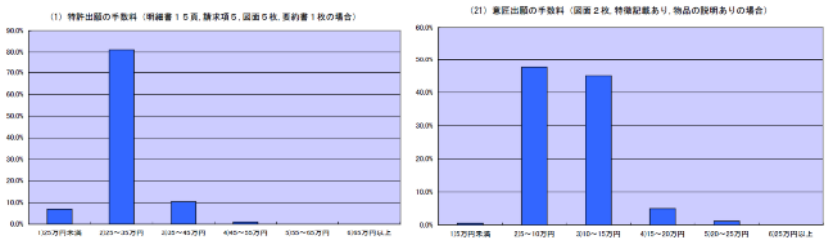
出願時、審査請求時、登録時において、特許と比較したときの意匠の費用比較を行った。特許事務所へ支払う費用については弁理士会が行っているアンケート（特許事務報酬（弁理士手数料）に関するアンケート結果、アクセス確認日：2011 年 2 月 28 日）に基づき分析を取りまとめ、説明を行った。

## 特許出願

・特許出願：１５，０００円
・審査請求：約２０万円
・特許登録：約１０，０００円（１～３年分）
・弁理士費用他：３０～４０万円程度（事務所、手続き回数などに依存）

## 意匠出願

・意匠登録出願：１６，０００円
・意匠登録：２２，５００円（１～３年分）
・弁理士費用他：１０～１５万円程度（手続き回数などに依存）



日本弁理士会 HP より　http://www.jpaa.or.jp/consultation/commission/charge.html#a1
（アンケート結果）

## 出願・権利維持に必要な費用の比較

・出願時：意匠が約１０～２０万円安い
・審査請求時：意匠が約２０万円安い（意匠は審査請求が不要）
・登録後：１０年までは、ほぼ同じ。１１年以降は意匠が年に約３万円安い

図 3-A-25

【出願前の工程、特許及び意匠の取得フローの説明】

出願前の工程と特許及び意匠の取得フローについて、発明の創出から出願、中間処理から権利後に必要な処理まで特許と意匠と比較しつつ、説明を実施した。

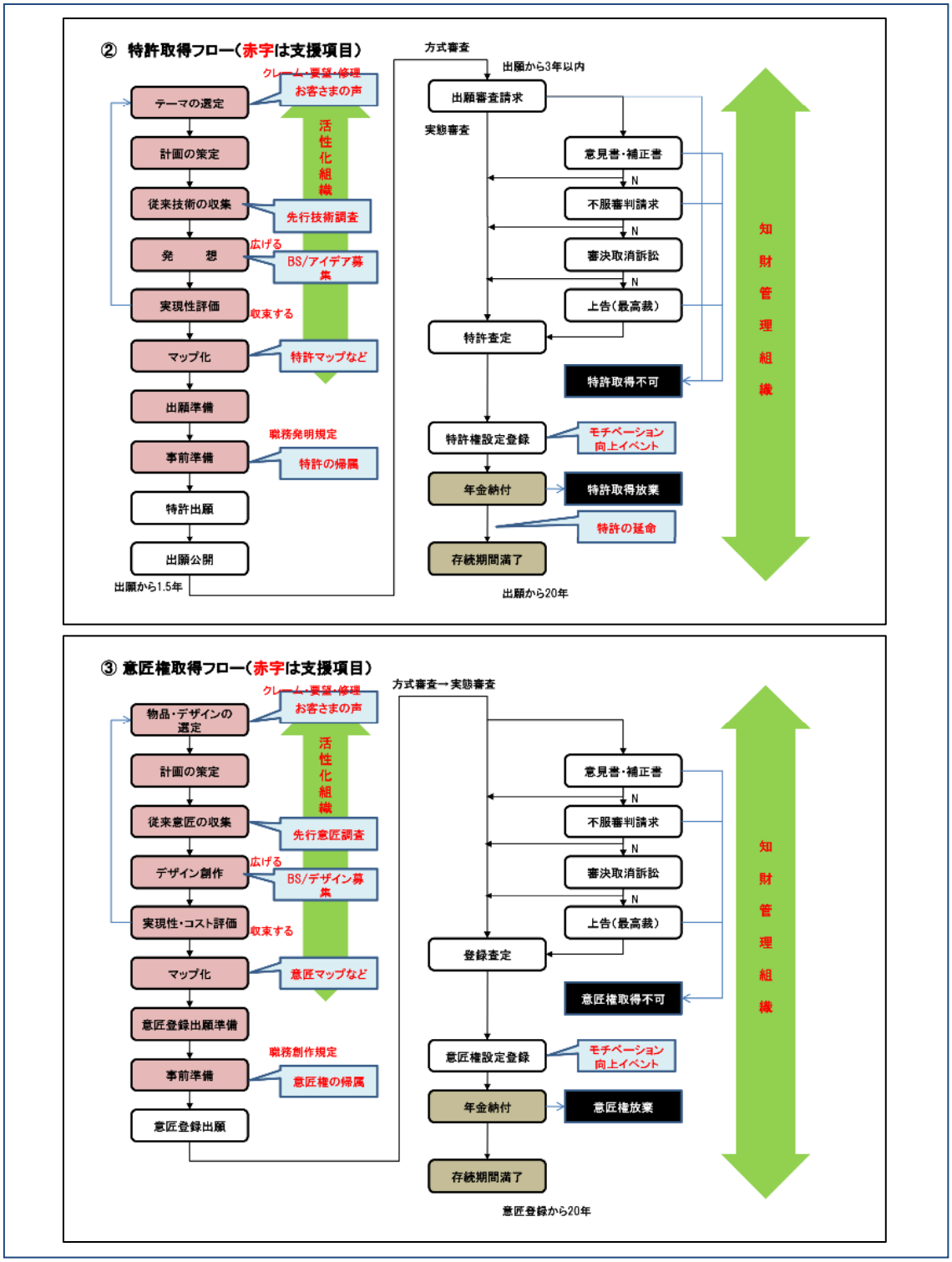



図 3-A-26

【知的財産に関する体制、職務開発規定等のサンプル提示と説明】

現状ヒアリングに基づき、知財に関する社内組織体制（例）を提示した。

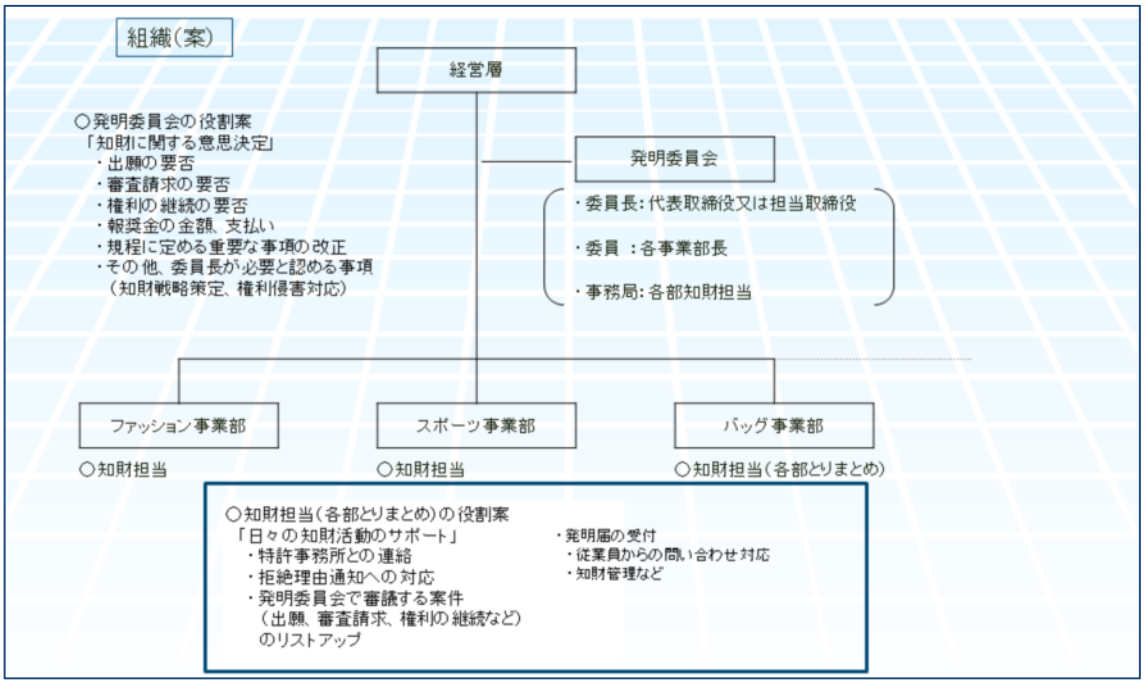



図 3-A-27

職務発明規定に関係する特許法（抜粋）を提示し、説明を行った。

## 「職務発明規程」に関係する特許法（抜粋）

職務発明規程を制定する際に、特に関係する条文を以下に示す。

**・特許を受ける権利は、原始的には発明者が持つ**

第２９条　産業上利用することができる発明をした者は、次に掲げる発明を除き、その発明について特許を受けることができる。

**・職務発明の定義（下線部）**
**・職務発明が特許になった際は、会社が無償の通常実施権を得る（下線部以外）**

第３５条　使用者、法人、国又は地方公共団体（以下「使用者等」という。）は、従業者、法人の役員、国家公務員又は地方公務員（以下「従業者等」という。）がその性質上当該使用者等の業務範囲に属し、かつ、その発明をするに至つた行為がその使用者等における従業者等の現在又は過去の職務に属する発明（以下「職務発明」という。）について特許を受けたとき、又は職務発明について特許を受ける権利を承継した者がその発明について特許を受けたときは、その特許権について通常実施権を有する。

**・職務発明規程の有効性**

２　従業者等がした発明については、その発明が職務発明である場合を除き、あらかじめ使用者等に特許を受ける権利若しくは特許権を承継させ又は使用者等のため仮専用実施権若しくは専用実施権を設定することを定めた契約、勤務規則その他の定めの条項は、無効とする。

**・従業員への対価の支払い**

３　従業者等は、契約、勤務規則その他の定めにより職務発明について使用者等に特許を受ける権利若しくは特許権を承継させ、若しくは使用者等のため専用実施権を設定したとき、又は契約、勤務規則その他の定めにより職務発明について使用者等のため仮専用実施権を設定した場合において、第 34 条の２第２項の規定により専用実施権が設定されたものとみなされたときは、相当の対価の支払を受ける権利を有する。

**・対価の基準**

４　契約、勤務規則その他の定めにおいて前項の対価について定める場合には、対価を決定するための基準の策定に際して使用者等と従業者等との間で行われる協議の状況、策定された当該基準の開示の状況、対価の額の算定について行われる従業者等からの意見の聴取の状況等を考慮して、その定めたところにより対価を支払うことが不合理と認められるものであつてはならない。

図 3-A-28

【特許公報の見方説明】

特許公報に関して見るポイントおよび実例紹介を行った。公開特許２件（特開2010-188861、特開 2010－75328）を例に特許公報の読み方について説明。見る目的（発明の概要、発明の技術内容、権利範囲）によって、読む項目を変える。また、請求項について、独立項、従属項の説明も実施した。

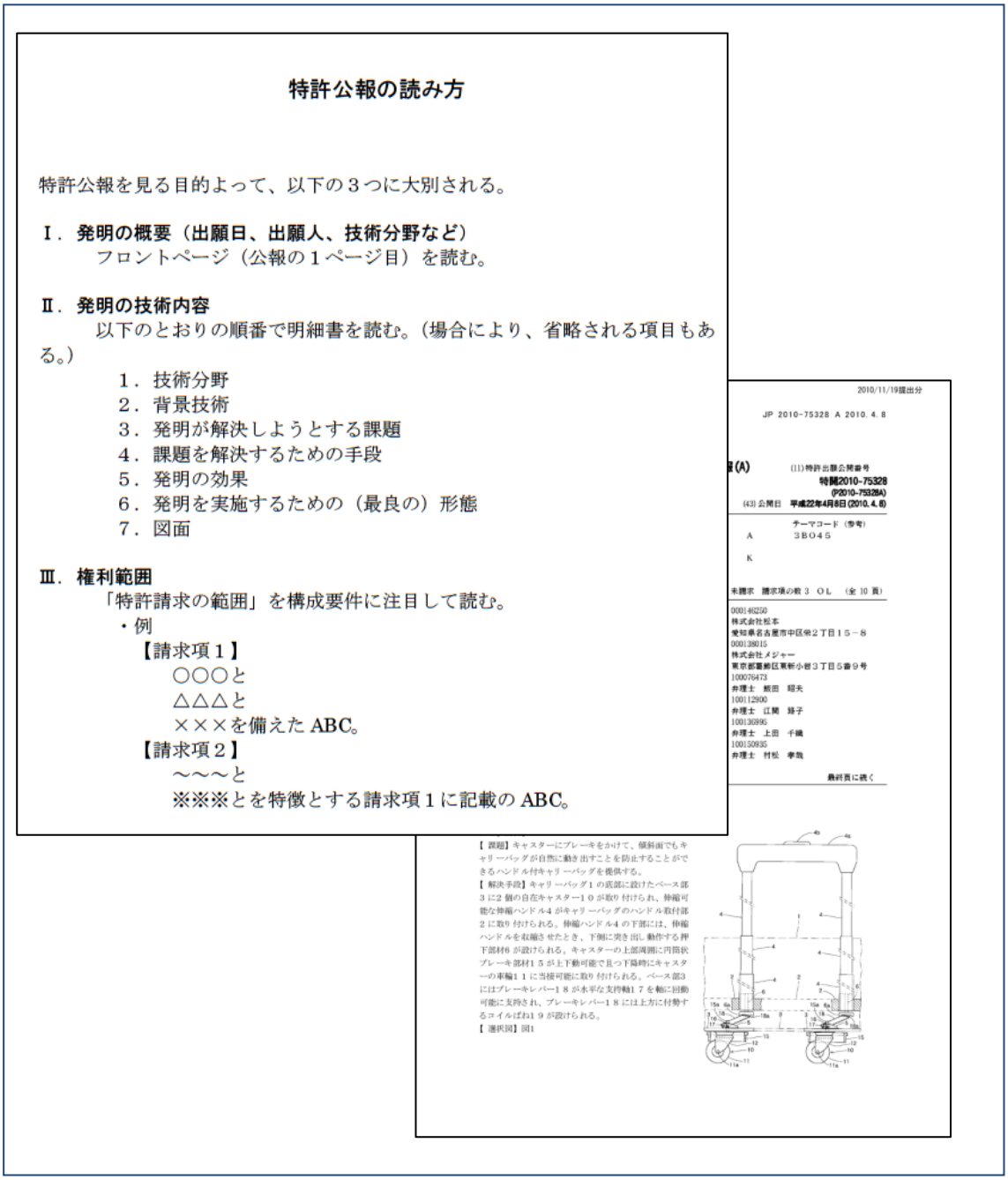



図 3-A-29

【意匠公報の見方説明】

意匠公報に関する説明を行った。意匠公報は基本的に六面図のみであるため、特許公報より内容が把握しやすいことなどを説明した。

【特許マップのフレームワーク説明】

特許マップの作成に関して、他社の権利状況を詳細に把握するため、権利化また権利化されると思われる公報に絞ることを伝えた。次回実習を行うため、各種雛形を用意し、提供した。

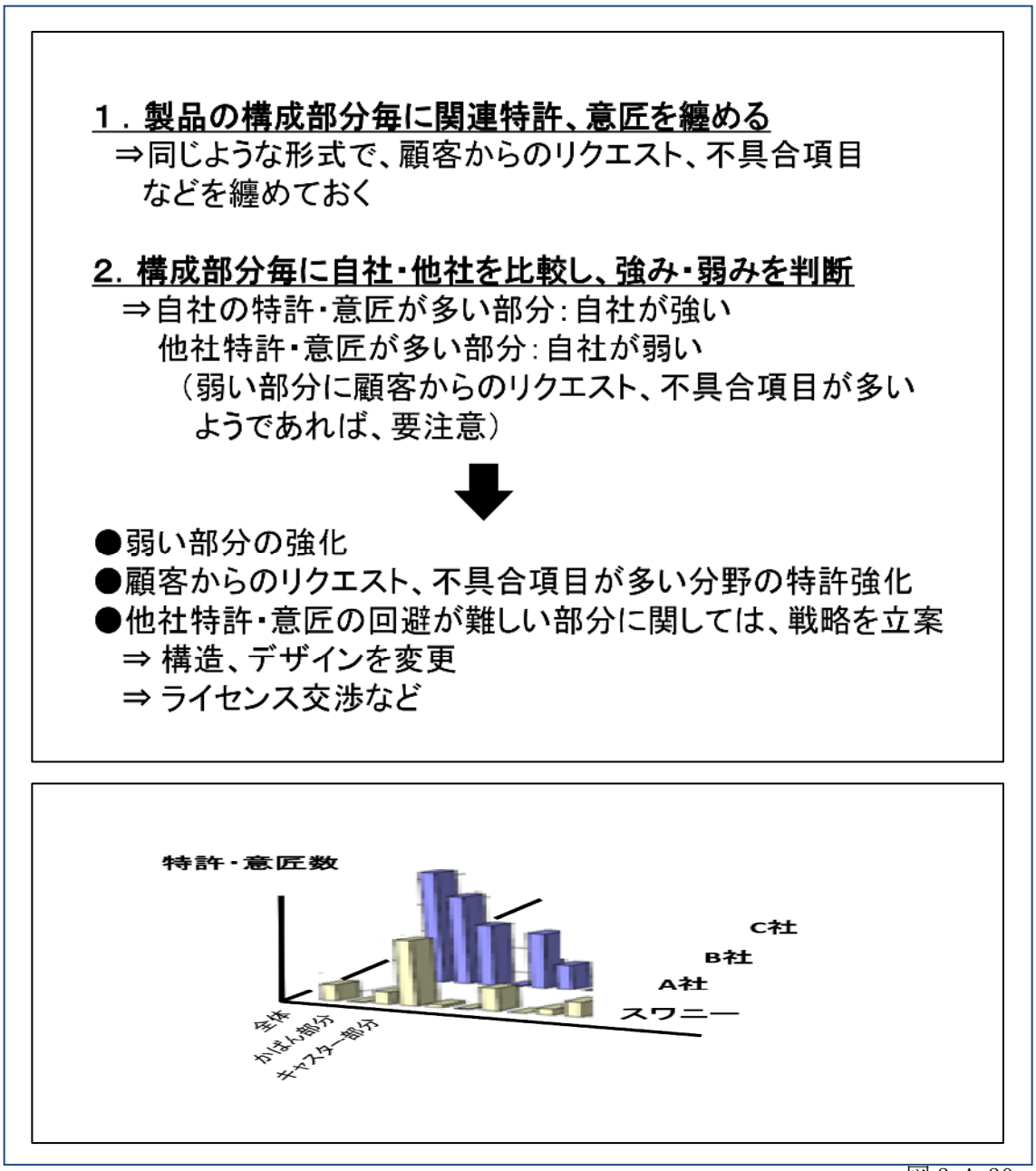
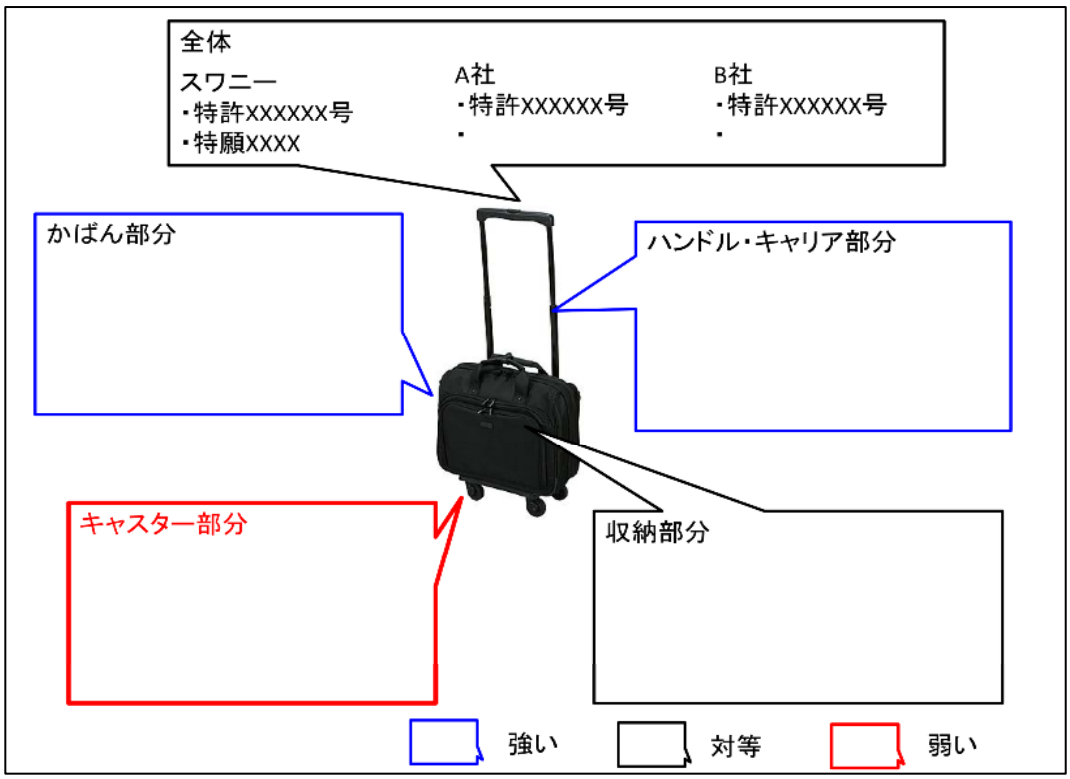



図 3-A-30




**かばん事業　知財力評価**

| 項目 | スワニー | 他社 | 評価 | 備考 |
|---|---|---|---|---|
| 全体 | 特許：XX件<br>出願中：XX件 | 特許：XX件<br>出願中：XX件 | ほぼ対等 | |
| かばん部分 | | | 強い | B社特開XX号の動向注意。権利化時にはXXの対策を実施 |
| キャスター部分 | | | 弱い | A社特許XXX号に注意 |
| ハンドル・キャリア部分 | | | 強い | 湾曲特許がXX年に切れる |
| 収納部分 | | | ほぼ対等 | |
| 総合評価 | 特許：XX件<br>出願中：XX件 | 特許：XX件<br>出願中：XX件 | 弱い | XX部分の強化に注力 |

図 3-A-31

④　第４回訪問内容

ヒアリングと報告、実習を実施した。合わせて三好会長との面談を行った。

【知財力評価マップまとめからバッグに関する知財について】

構成要素ごとに特許分類を行った例を読み方と内容について解説を行った。特許権のランキングマップ、時系列マップ、マトリクスマップについて、説明を分析結果について報告を行い、かばん事業の知財力の評価を行った。

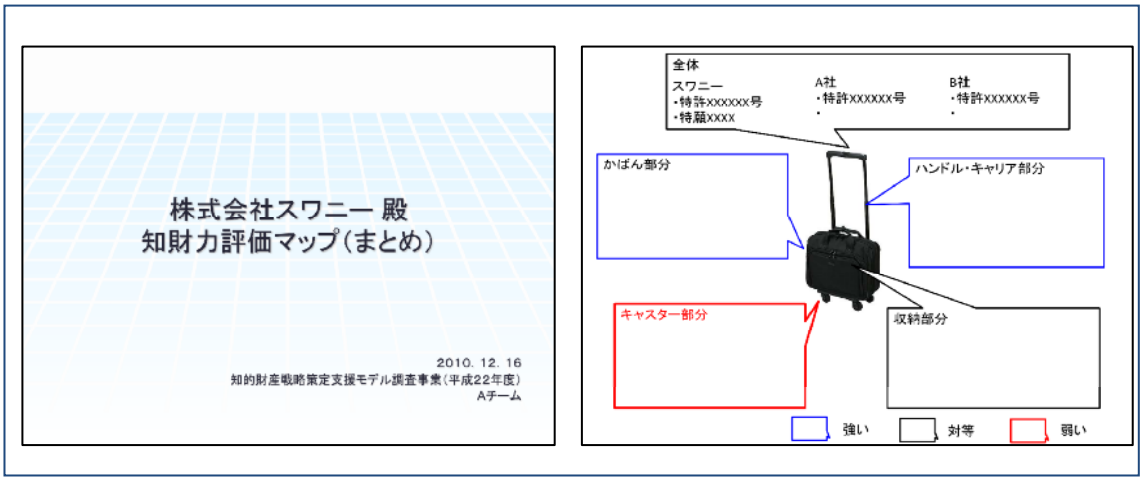



図 3-A-32

【意匠権について】

参考までに、バッグ分野における意匠権の取得状況を調査し、報告を行った。サムソナイトは、意匠権は 18 件と意匠を戦略的に重要視していることが伺え、競合と伍していくためには特許以外の方策も必要であるとの見解を紹介した。

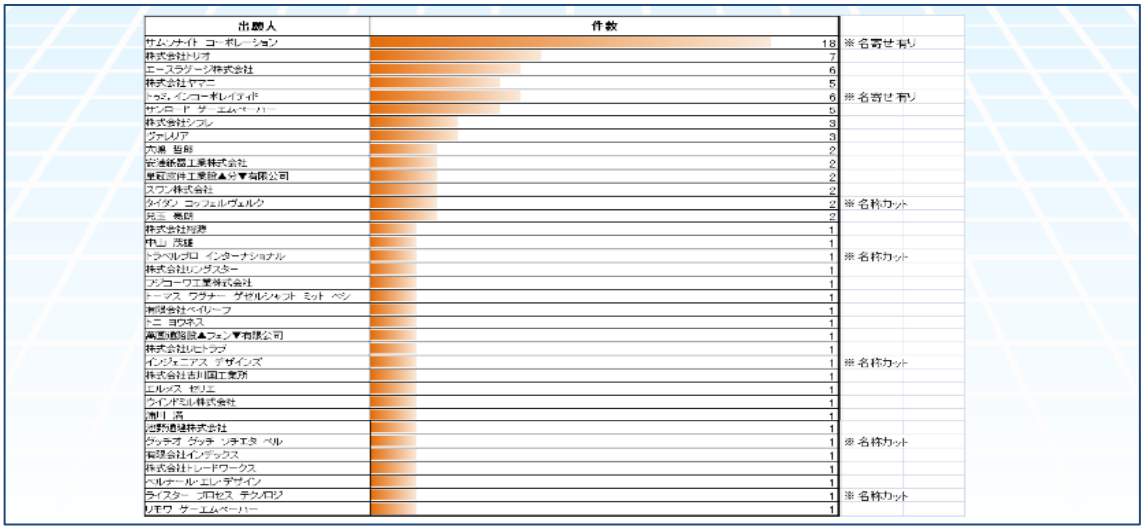



図 3-A-33

【ＩＰＤＬの活用について講習】

ＩＰＤＬについて知財コンサルタント　坂口氏より、IPDL に関する背景、アクセス方法、検索方法（ワード検索、Ｆターム検索等）について説明を行った。海外特許については今回の支援対象外ながら欧州（esp@cenet）、米国（uspto）サイトの紹介およびＩＰＤＬの英文抄録についても補足説明を行った。

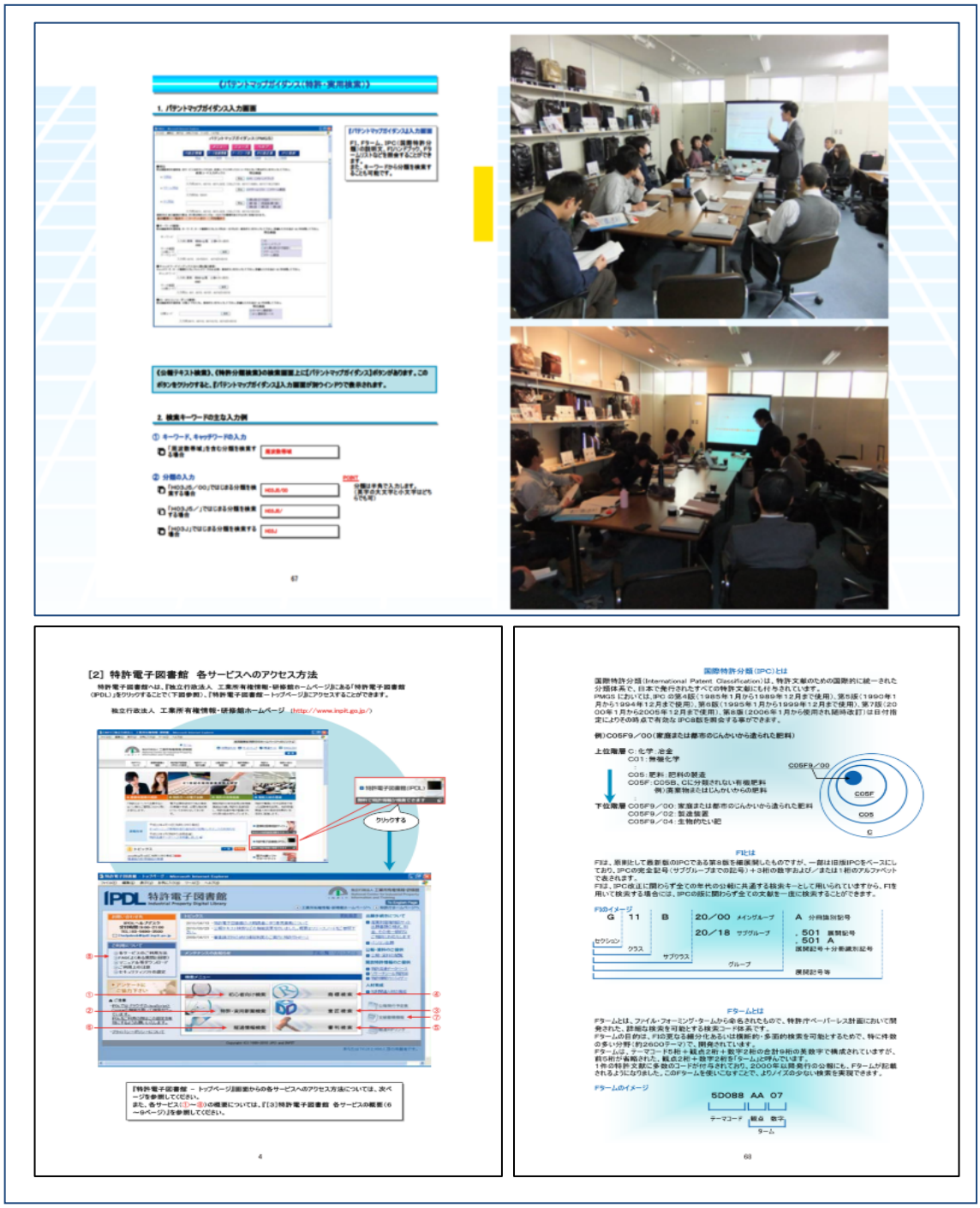



図 3-A-34

⑤　第５回訪問内容

【お客様の声、クレーム、修理内容から知財創出のための提案】

　前回のスワニー様のクレーム等に関するヒアリングから、クレーム処理から知財創出のためのフローおよび分析項目案を支援人材　多田氏より提示した。

　クレーム等対応時の注意点として、顧客窓口対応に関する留意点から、クレーム解決するため、原因の究明、並びに説明のための資料用意し、説明した。また、事後処理として、クレームの発生原因等、分析・解析を行い、再発防止を含めて全体の情報共有化、一元化することが大事である。また一連の経過履歴を記録することについて説明を行った。前回、スワニー様より提出いただいた「修理・クレーム画面設計」に関し、次回クレームヒアリングフォーマット（案）を提出する予定となった。

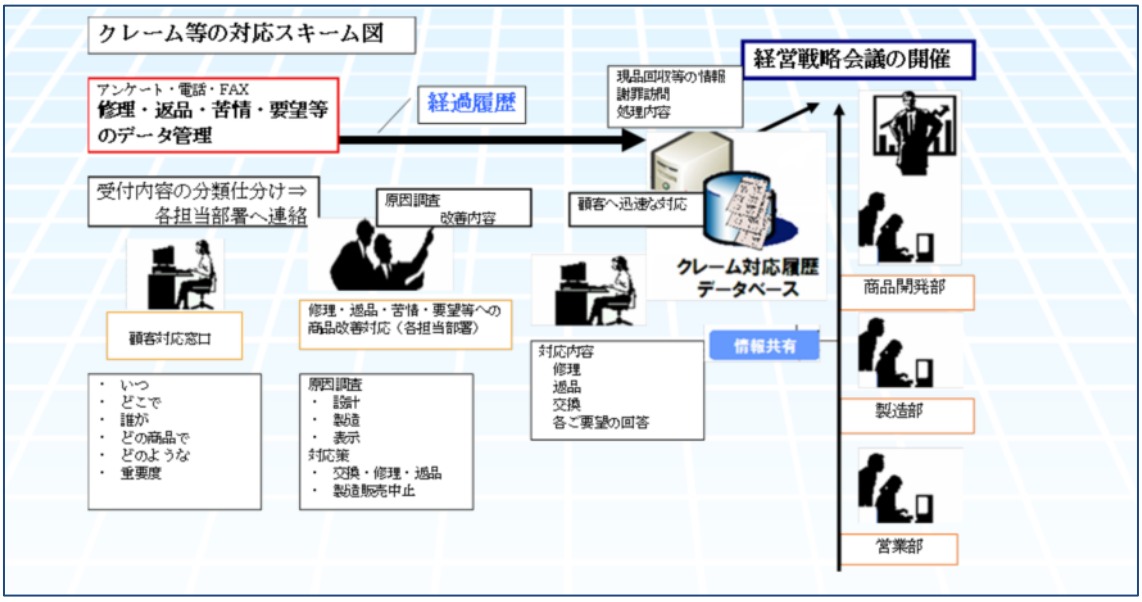



図 3-A-35

情報の分析力・解析力の向上
・顧客への確認項目は、要因分析と共にニーズ調査、傾向を掴む
・要因分析、改善等の内容は、今後の経営戦略に活用する
（分析内容例）
項目
商品開発
製造・技術
営業活動
例）分析・活用内容
企画・デザイン
機能性等
意匠権等の検証
製造技術面の改善
特許権・ノウハウ等の検証
新規顧客の開拓
ニーズ分析
既存顧客管理
用件の発生状況や環境
破損等の状況分析
破損等の状況分析
－
購入目的
目的別にデザイン・機能性の追及
目的に応じた技術開発
目的の傾向を把握
選んだ理由
顧客の視点を確認
/企画側とのギャップ
顧客の視点を確認
/製造側とのギャップ
ニーズ把握
使用用途・職業
使用する用途の状況把握
使用する用途の状況把握
新規顧客の開拓
ニーズ把握
使用頻度
使用する頻度に応じた機能性
使用する頻度に応じた耐久性
商品知識
顧客属性
年齢（何歳代、生年月日）
年代別の志向傾向
年代別に機能性の開発
ニーズ傾向
住所（県別）
県民性等の分析
気候等の影響度合い
エリア戦略
チェックリスト・サンプル

図 3-A-36

【特許マップフローを用いた侵害検討フローについての説明】

特許マップフローを用いた侵害検討フローについて再度説明するとともに、考慮すべき特許・出願及び侵害の可能性検討について詳細に説明し、ＩＰＤＬでの確認方法について解説を行った。

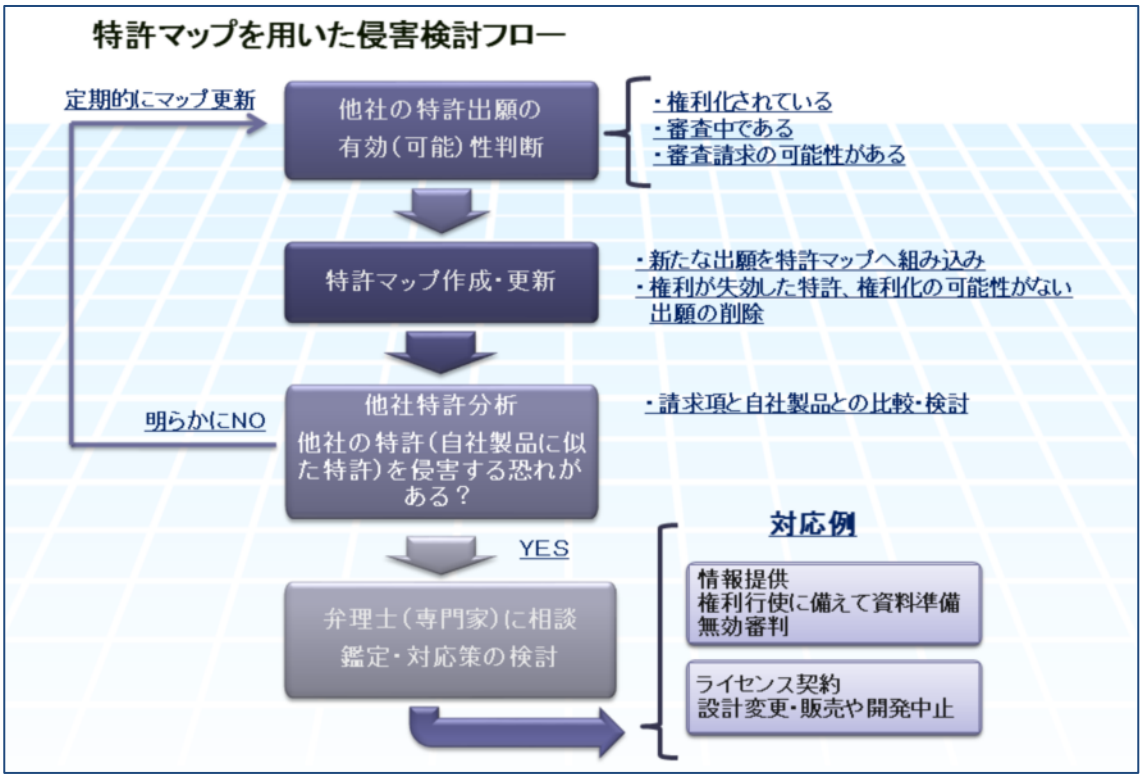



図 3-A-37

## 本特許マップで考慮すべき特許・出願

**権利維持されている特許**

**権利化の可能性がある特許出願**

●権利化されていない特許出願の中で、権利化の可能性があるもの

以下のようなものは含まれない

・特許出願後3年以内に審査請求せずにみなし取り下げとなったもの

・審査請求されてたが拒絶が確定しているもの

・放棄、取り下げされたもの

図 3-A-38

## 侵害の可能性検討

・もし権利化されていたら

・もし権利化の可能性があったら

【特許請求の範囲】 ①

【請求項１】
静電容量式のタッチパネルを使用する表示器を操作する静電容量式タッチパネル操作用手袋において、
指先のタッチパネル操作面に設けられ所定面積を有する導電体を
を具備したことを特徴とする静電容量式タッチパネル操作用手袋。 ② ➡ ①＋②

【請求項２】
前記導電体は導電性を有する糸が使用されたこと
を特徴とする請求項１記載の静電容量式タッチパネル操作用手袋。 ③ ➡ ①＋②＋③

【請求項３】
前記導電体は導電性を有する塗料が使用されたこと
を特徴とする請求項１記載の静電容量式タッチパネル操作用手袋。 ④ ➡ ①＋②＋④

【請求項４】
前記導電体は導電性を有する樹脂が使用されたこと
を特徴とする請求項１記載の静電容量式タッチパネル操作用手袋。 ⑤ ➡ ①＋②＋⑤

【請求項５】
前記導電体は導電性を有する金属材が使用されたこと
を特徴とする請求項１記載の静電容量式タッチパネル操作用手袋。 ⑥ ➡ ①＋②＋⑥

【請求項６】
前記導電体は導電性を有するゴム材が使用されたこと
を特徴とする請求項１記載の静電容量式タッチパネル操作用手袋。 ⑦ ➡ ①＋②＋⑦

●権利化されている場合には、特許公報の【特許請求の範囲】を確認する

●権利化の可能性がある場合には、明細書の中身も確認する

図 3-A-39

【知財創出のための独創力開発訓練】

知財創出のための独創力開発訓練を支援人材　増田氏より実施した。漂流脱出テスト、独創能力開発手法の紹介、KJ 法の実習を本事業のチーム及びスワニー様と一緒に２チームに分かれ実施した。

図 3-A-40

図 3-A-41

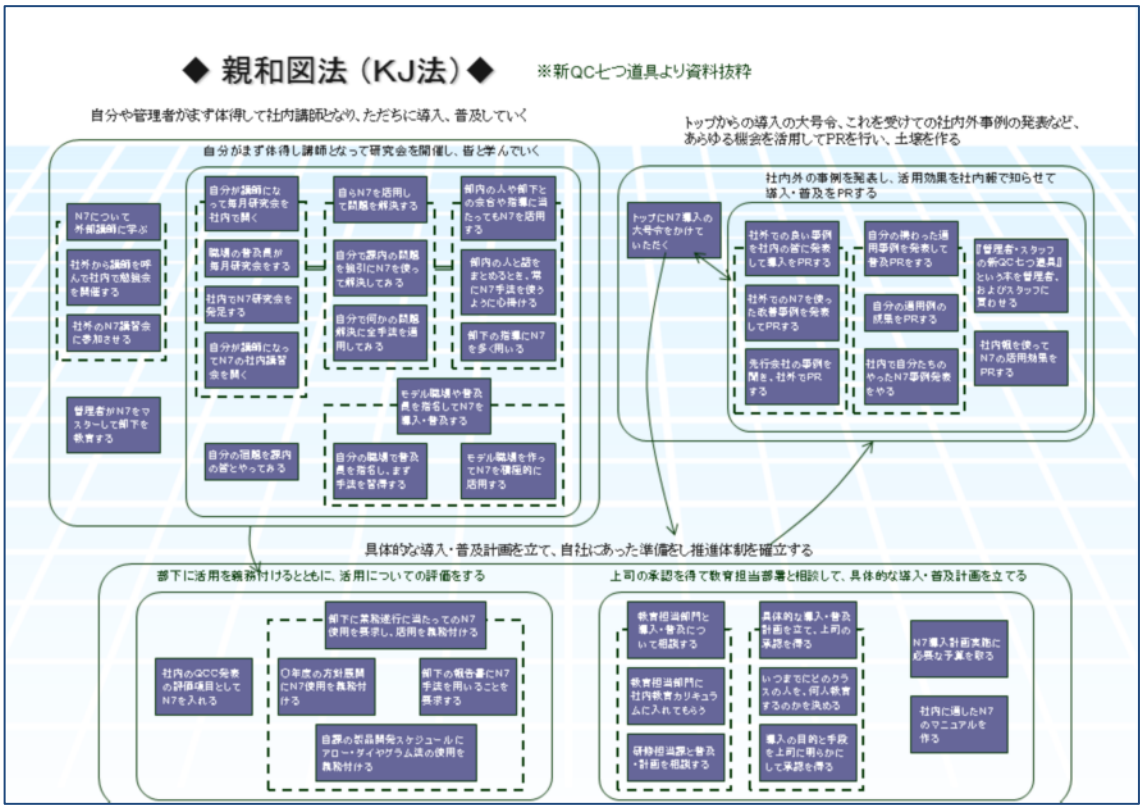

◆ 親和図法（KJ法）◆
※新QC七つ道具より資料抜粋
自分や管理者がまず体得して社内講師となり、ただちに導入、普及していく
自分がまず体得し講師となって研究会を開催し、皆と学んでいく
N7について外部講師に学ぶ
社外から講師を呼んで社内で勉強会を開催する
社外のN7講習会に参加させる
管理者がN7をマスターして部下を教育する
自分が講師になって毎月研究会を社内で開く
職場の普及員が毎月研究会をする
社内でN7研究会を発足する
自分が講師になってN7の社内講習会を開く
自分の困難を課内の皆とやってみる
自らN7を活用して問題を解決する
自分で課内の問題を題材にN7を使って解決してみる
自分で何かの問題解決に全手法を適用してみる
課内の人や部下との会合や指導に当たってもN7を活用する
課内の人と話をまとめるとき、常にN7手法を使うように心掛ける
部下の指導にN7を多く用いる
モデル職場や普及員を指名してN7を導入・普及する
自分の職場で普及員を指名し、まず手法を習得する
モデル職場を作ってN7を積極的に活用する
トップからの導入の大号令、これを受けての社内外事例の発表など、あらゆる機会を活用してPRを行い、土壌を作る
社内外の事例を発表し、活用効果を社内報で知らせて導入・普及をPRする
トップにN7導入の大号令をかけていただく
社外での良い事例を社内の皆に発表して導入をPRする
社外でのN7を使った改善事例を発表してPRする
先行会社の事例を聞き、社外でPRする
自分の携わった適用事例を発表して普及PRをする
自分の適用例の成果をPRする
社内で自分たちのやったN7事例発表をやる
『管理者・スタッフの新QC七つ道具』という本を管理者、およびスタッフに買わせる
社内報を使ってN7の活用効果をPRする
具体的な導入・普及計画を立て、自社にあった準備をし推進体制を確立する
部下に活用を義務付けるとともに、活用についての評価をする
部下に実際遂行に当たってのN7使用を提示し、活用を義務付ける
社内のQCC発表の評価項目としてN7を入れる
○年度の方針展開にN7使用を義務付ける
部下の報告書にN7手法を用いることを要求する
自課の新品開発スケジュールにアロー・ダイヤグラム法の使用を義務付ける
上司の承認を得て教育担当部署と相談して、具体的な導入・普及計画を立てる
教育担当部門と導入・普及について相談する
教育担当部門に社内教育カリキュラムに入れてもらう
研修担当課と普及・計画を相談する
具体的な導入・普及計画を立て、上司の承認を得る
いつまでにどのクラスの人を、何人教育するのかを決める
導入の目的と手段を上司に明らかにして承認を得る
N7導入計画実施に必要な予算を取る
社内に通したN7のマニュアルを作る

図 3-A-42

⑥　第６回訪問内容

最終報告会をスワニーにて行った。

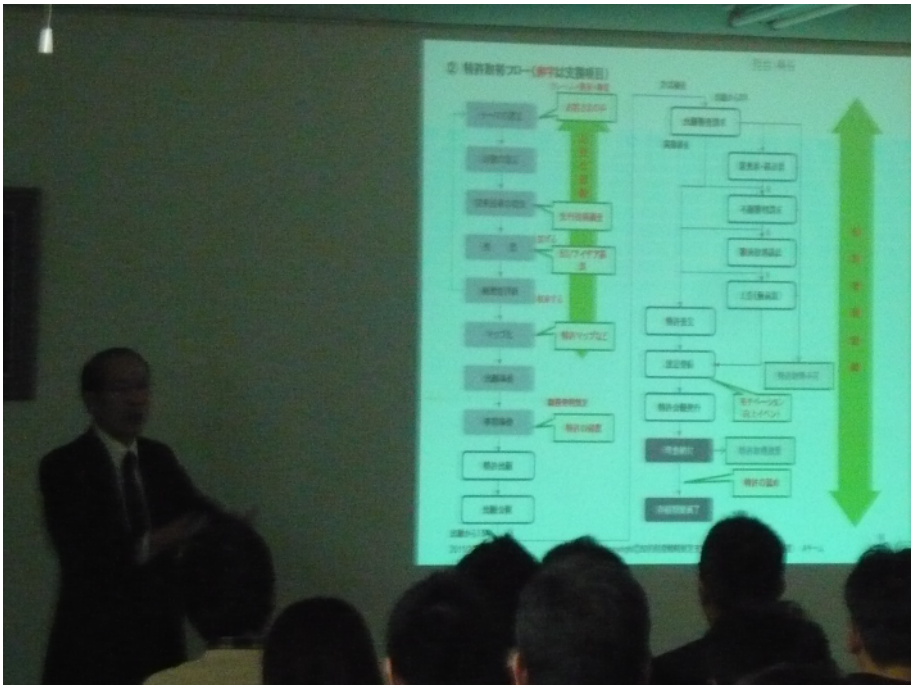


図 3-A-43

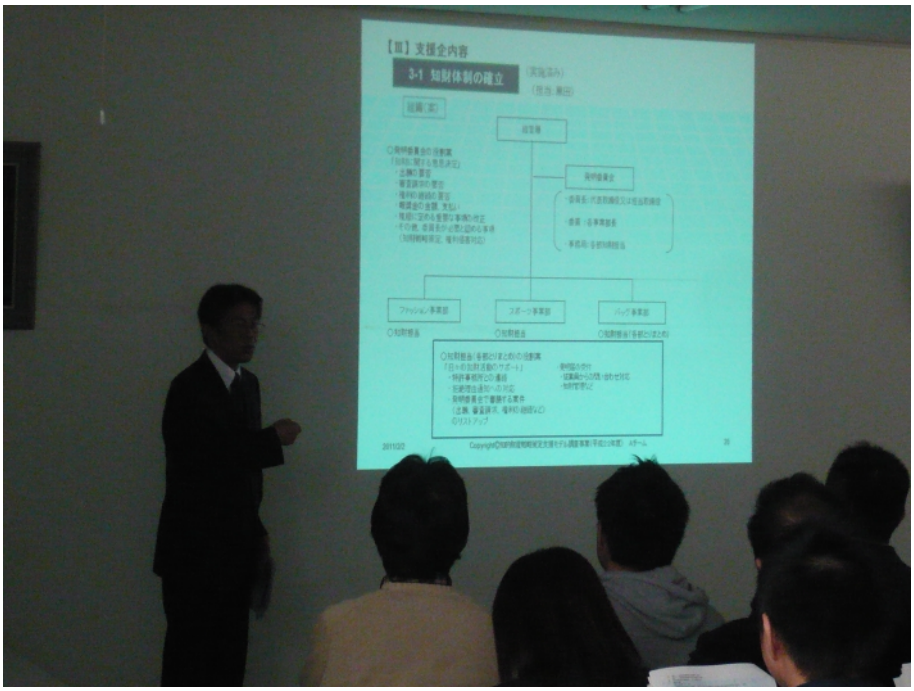


図 3-A-44

図 3-A-45

【特許庁支援制度の紹介】

下記の通り支援制度を紹介した。

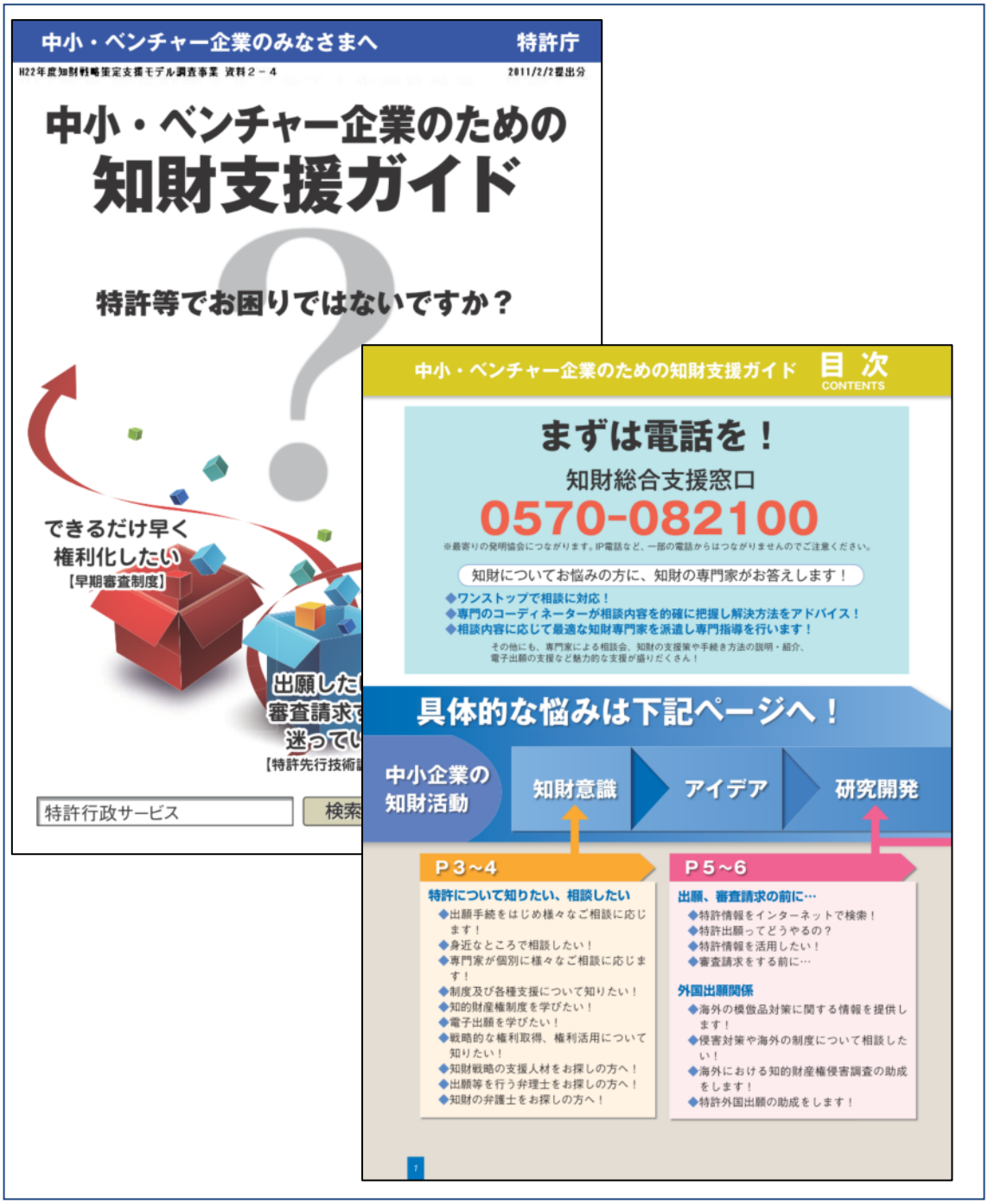



図 3-A-46

【発明委員会について】

知的財産に関する活動費用の低減は特に中小企業で求められるところである。不要な出願・審査請求・年金を管理するためには、下図のフロー記載の通り、各判断時に発明委員会により適切な処置がなされることが重要である。そのため、出願の判断から中間処理から登録後の年金管理における発明委員会の役割を説明した。

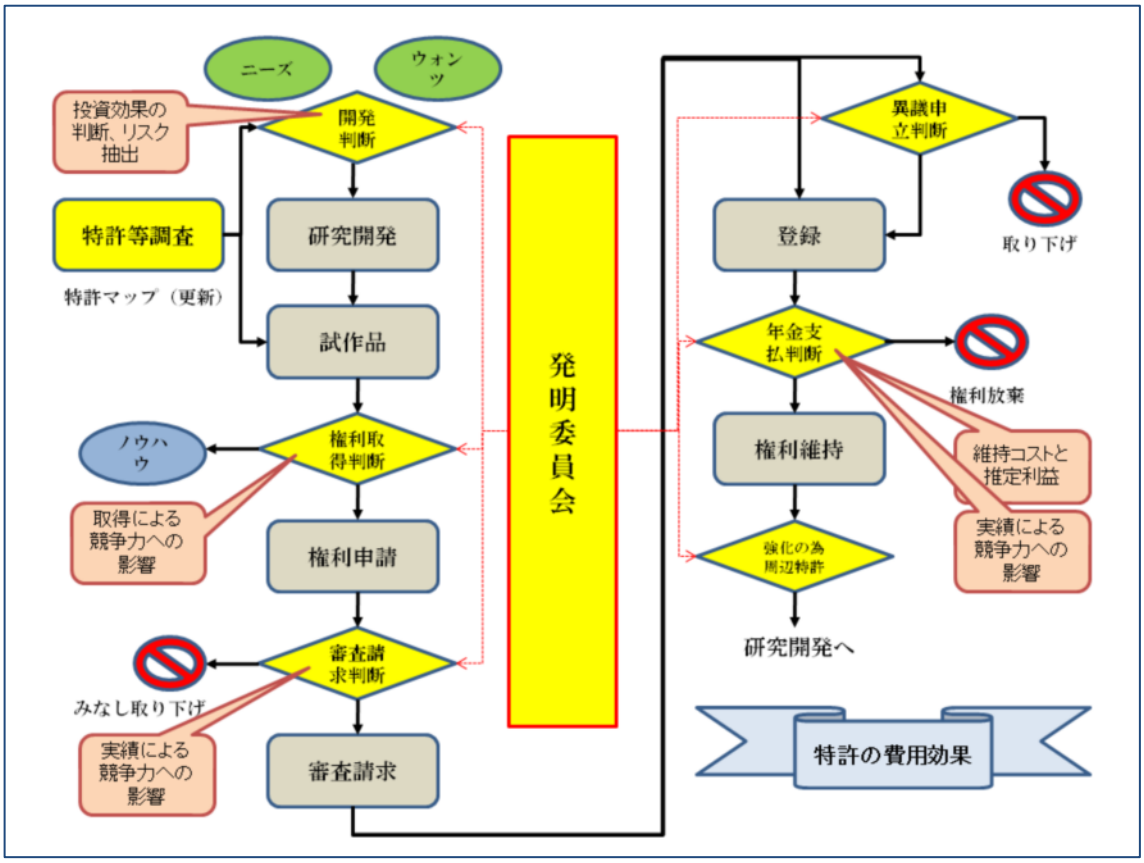



図 3-A-47

## ３－Ａ－８　総括

### （１） 支援成果

支援対象企業に対する成果は下記の通りである。

- 経営理念・環境分析に基づいた知的財産戦略の策定支援及び詳細説明
- 知的財産に関する基礎知識の説明
- 知的財産に関する調査手法の説明
- 知的財産に関する組織およびワークフローの説明・構築支援
- 知的財産に関する規定策定の説明・構築支援
- 発明届出関連書類の提供
- KPI/KGI の策定支援

支援チームに対する成果は下記のとおりである。

- 知的財産戦略立案手法の習得
- 知的財産に関する基礎知識の習得
- 知的財産に関する調査手法の習得
- ブレーンストーミングに関するワークの習得

（２）支援先企業の所感

２月２日最終の報告会では経営陣である三好会長、板野社長、川北常務ほか20名の参加のもと各担当より実施した支援内容について報告を行った。報告会終了後にQ/Aが活発に行われ、又、支援内容・今後の取組について意見交換した。支援全体を通じての感想は下記の通りであった。

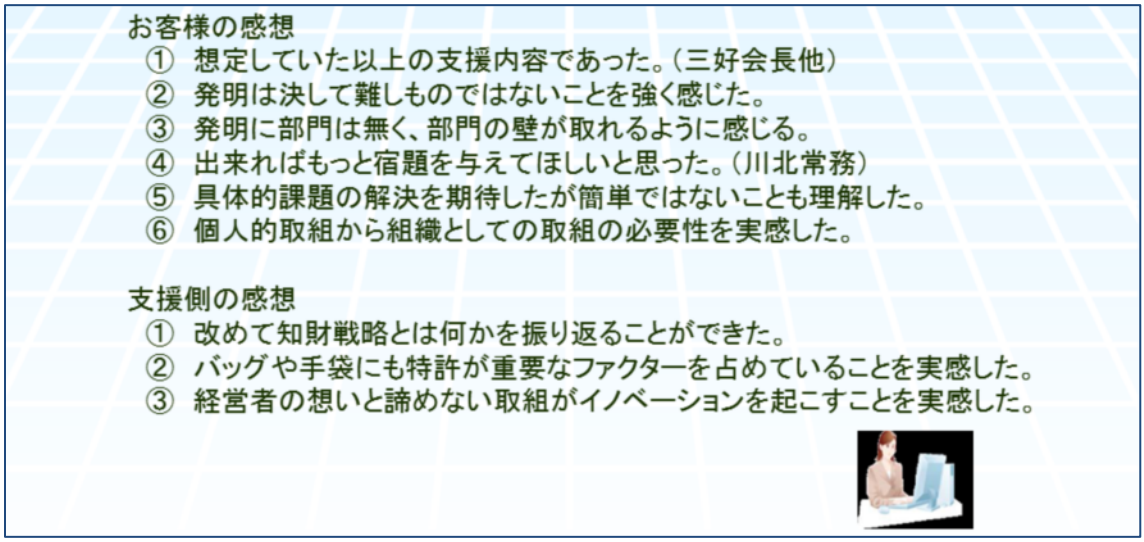



図 3-A-48

（３）結び

支援成果を上記のように箇条書きにしてしまうと少なく感じるが、実際には、支援チームのメンバーの専門性が知的財産に限らないため、多様な視点に基づき複合的な知的財産戦略の立案と支援ができたのではないかと考えている。歴史ある手袋市場と開発者の三好会長の思いが詰まったバッグ事業部に関して強みを鑑みた知財戦略の策定には支援人材全員の頭を悩ませた。知財に関して現担当者を中心とした体制変更の構築、各社員の知識レベルのアップなど、中期経営目標として掲げられている目標達成のために何ができるか、支援人材チームで大いに議論を行った。

スワニーとも協議の結果、形に残り自主的な取り組みを促進するためのブレーンストーミング手法の紹介、発明届出関連書類の製作と提供、知財情報の検索手法の紹介、KPI/KGIの設定を行った。本事業終了後、これらのものを有効活用頂き、組織力の向上に継続して取り組んで頂きたいと考えている。経営者に知的財産の理解があり、組織力を生かす企業風土の上で個人ポテンシャルの高いスワニーであれば、近い将来、経営目標を達成する時が来ると強く信じている。そして、組織力をもって知的財産戦略で一目置かれるモデル企業へと変貌を遂げて頂ければ、支援チーム一同身に余る光栄である。

本事業において、ご協力頂いたスワニーの皆様には大変感謝している。三好会長に面会の機会を頂いたり、各製品のデモンストレーションを行って頂いたり、社内見学をさせて頂いたり、訪問のたびに長時間にわたってヒアリングをさせて頂いたり、不躾な質問に対しても丁寧にお答え頂いたりと、本事業に多大な力を割いて頂いた。

また、夜遅くまで実作業を進めて頂いた支援チームメンバー、スケジュール調整をはじめとして裏方から支えて頂いた事務局、ならびに企業支援の方向性について委員会などで温かくご指導頂いた総括委員会の委員の皆様にも大変感謝している。本事業が多くの関係者の協力のもとに終えられたことを改めて感じている。

関係者全員の今後のますますの発展を祈念し、ここに感謝の意を示したい。

# 【Ｂチーム編】

## ３－Ｂ－１　知的財産戦略策定支援の背景

（1）会社概要

日本フネン株式会社は、1974（昭和 49）年に創業し、住宅分野の高層化・複合化に伴う「不燃」「防火」「耐火」更に「断熱」「防音」「防犯」「耐震」等が求められる住宅用軽量鋼製ドア業界において、特に玄関防火ドアにおいては堂々大手の一角に食い込んでいる防火ドアの専業メーカーである。

この要因は、特に集合住宅建設の場合は、タイトな工期で数多いドアの納品が要求されるところ、日本フネン株式会社は短期納入が可能で且つ細かい注文にも応えられるＣＩＭ（コンピュータによる統合生産）構想の構築とオーダーメイドのレディメイド化的システムによるものである。

また、日本フネン株式会社は、研究開発型企業としてその体制を活かし、周辺の多様な技術領域を統合し、さらに多彩な商品開発を積極的に行っている。

以下、会社概要を記載する。

正式名称　：日本フネン株式会社
創立　：1974 年 1 月
所在地　：徳島県吉野川市川島町三ツ島新田 179-1
資本金　：3 億 1,400 万円
代表者　：代表取締役社長　久米 徳男、代表取締役専務　梶川 壽幸
従業員　：290 名（2010 年 4 月 1 日 現在）
売上　：78 億円（2010 年 3 月期）
営業品目　：ドア製品＝玄関ドア（特定防火設備、防火設備）、鋼製建具、鋼製軽量建具、引戸、ＰＳ、トランクルーム等
：窯業製品＝コンクリート二次製品（外壁、柱、天井、モニュメント、門柱、花台、庇等）
：環境製品＝New プリセラム（軽量盛土材、園芸、植栽資材、土壌改良剤、屋上断熱材）
：その他不燃建材一般
事業所　：本社、本社工場、阿波工場、脇町工場、東京支店、大阪支店、西日本支店、大阪営業所、名古屋営業所、横浜営業所、福岡営業所、四国営業所、特販課、建材営業課、本社ショールーム、東京ショールーム、大阪ショールーム
ＩＳＯ関連　：ISO 9001、ISO 14001
関連企業　：昆山富耐安全門有限公司（中国江蘇省昆山市経済技術開発区）
マンション用鋼製防火ドアと関連製品の製造、販売

（２）経営理念・社是・社訓

日本フネン株式会社は、「Security & Amenity」をより高次元で達成し、時代に先駆けた提案をおこなっていくために、社訓には、「創造、革新、挑戦」を掲げ、「ものつくり」への探求心と情熱を持ち続ける日本フネン株式会社の基本姿勢となっている。

また、このエネルギーをさらに拡大するために、小集団組織、権限委譲、採算性・生産性の追求をキーワードとする「アメーバ経営」と呼ばれる新たな経営手法を導入し、社員一人ひとりが持てる力をフルに発揮し、有機的に連携できる環境づくりにも積極的に取り組んでいる。

以下、日本フネン株式会社の経営理念、社是、社訓を記載する。

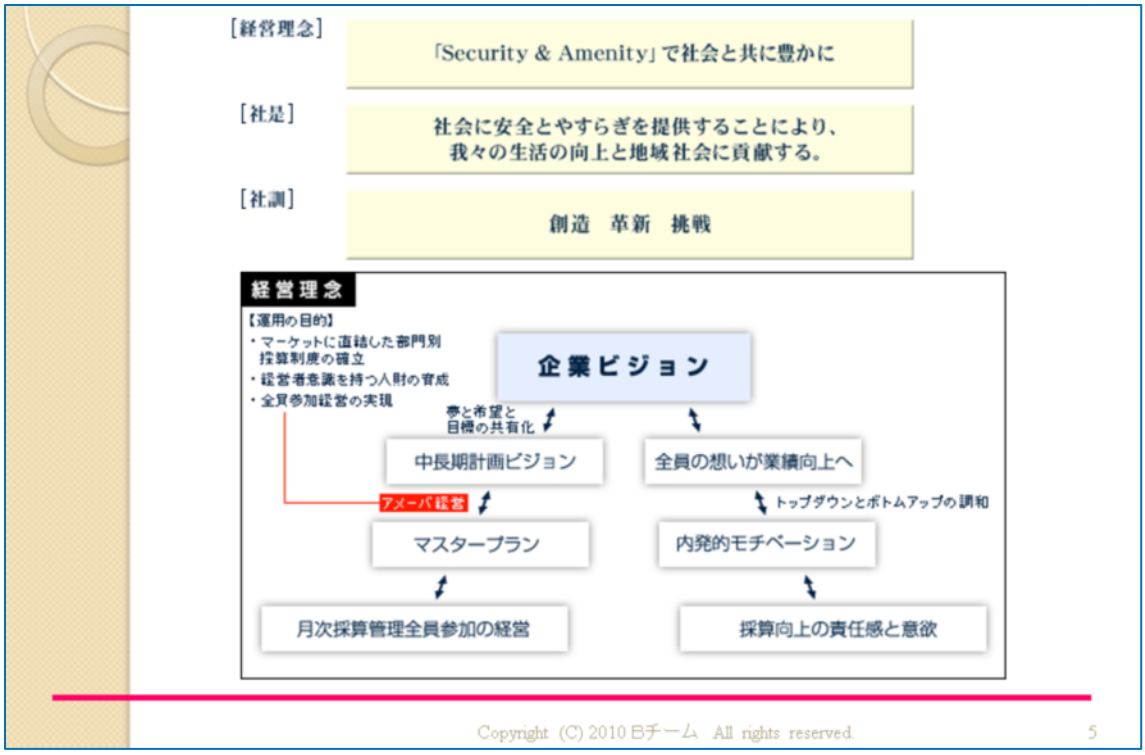



図３－Ｂ－１

（３）社内組織図

日本フネン株式会社の 2010 年 4 月現在の社内組織図は以下の通りとなっている。知的財産関係は、管理本部総務部の法規管理課が対応している。

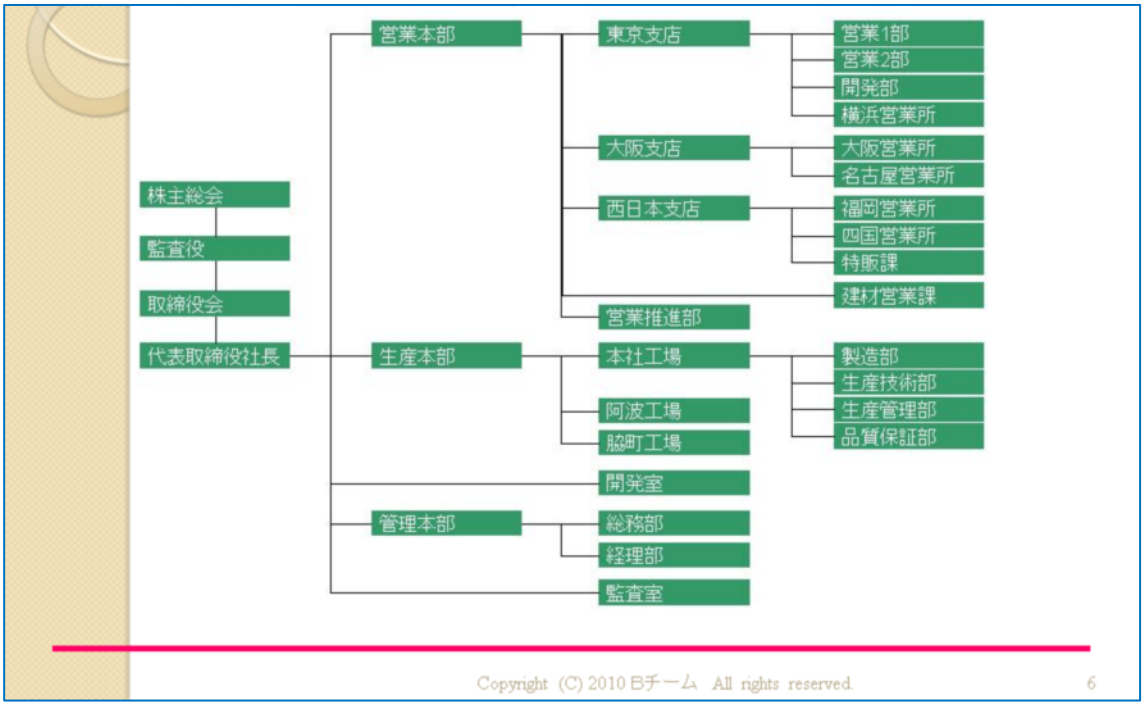



図３－Ｂ－２

（４）主な営業品目

日本フネン株式会社の売上を構成する製品は、主にドア製品、窯業製品、環境製品の三品目である。

①ドア製品

図３－Ｂ－３

②窯業製品

図３－Ｂ－４

③環境製品

図３－Ｂ－５

（５）売上関係

日本フネン株式会社 2007 年からの売上推移および営業品目別売上比率は、以下の通りとなっている。

①売上推移

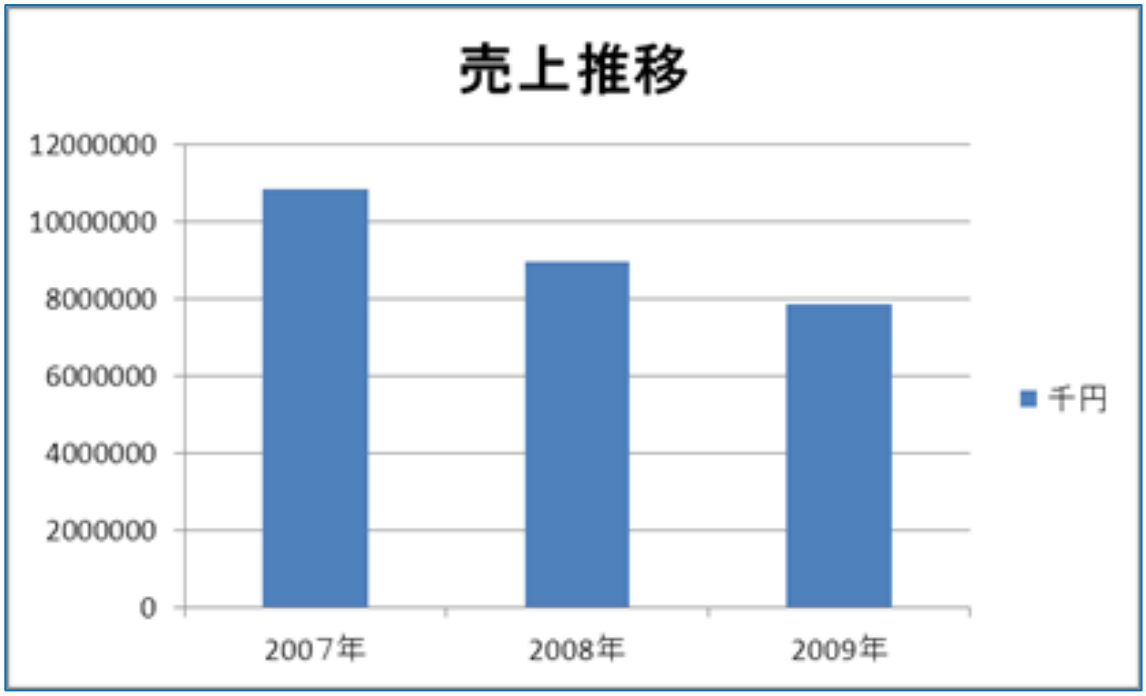



図３－Ｂ－６

②営業品目別売上比率

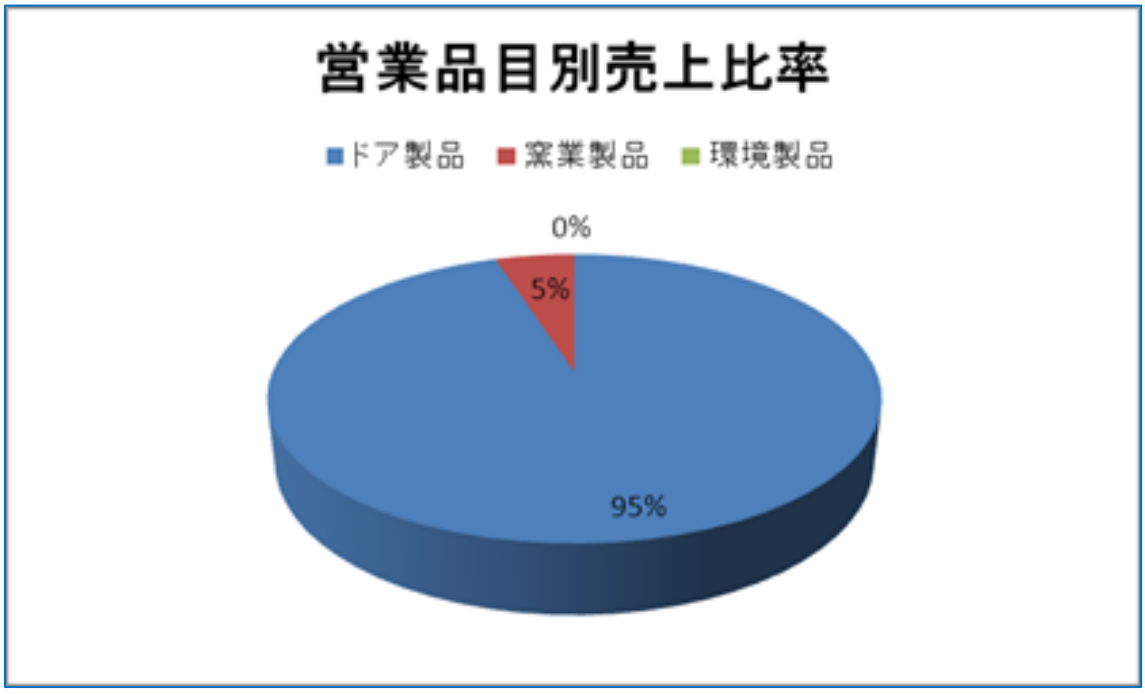



図３－Ｂ－７

（６）知的財産戦略策定支援の背景のまとめ

①日本フネン株式会社は、「Security & Amenity」をより高次元で達成し、時代に先駆けた提案をおこなっていくために、社訓には、「創造、革新、挑戦」を掲げ、「ものつくり」への探求心と情熱を持ち続けるマンション用玄関ドアを主体とした事業を展開している独立系鋼板玄関ドアメーカーである。

②日本フネン株式会社の過去 3 年間の売上をみると、主体事業であるマンション用玄関ドアの市場が、建築基準法改正や景気低迷による縮小傾向にあるため、売上もそれに連動して、減少傾向にある。

③日本フネン株式会社の営業品目別売上構成比率をみると、主体事業である「ドア製品」が９５％を占め、残りの５％が「窯業製品」によるものである。

## ３－Ｂ－２　日本フネン株式会社への支援スケジュール

日本フネン株式会社への知的財産戦略立案について、以下のスケジュールに基づいて、支援を行った。

| | | |
|---|---|---|
| 事前ヒアリング | 2010 年 9 月 9 日 | 本事業の説明<br>日本フネン株式会社の現状確認（全般） |
| 第 1 回企業訪問 | 2010 年 10 月 7 日 | 日本フネン株式会社の現状確認（知的財産、経営戦略、開発、製造） |
| 第 2 回企業訪問 | 2010 年 10 月 21 日 | 日本フネン株式会社の工場見学（本社・ドア）<br>日本フネン株式会社の現状確認 |
| 第 3 回企業訪問 | 2010 年 11 月 26 日 | 日本フネン株式会社に対する本事業の中間報告<br>内部環境・外部環境の調査・分析結果の提示 |
| 第 4 回企業訪問 | 2010 年 12 月 17 日 | SWOT 分析の提示<br>知的財産戦略支援案の提示 |
| 第 5 回企業訪問 | 2011 年 12 月 27 日 | 知的財産戦略支援に基づくチーム別実習 |
| 第 6 回企業訪問 | 2011 年 1 月 20 日 | 知的財産戦略支援に基づくチーム別実習<br>日本フネン株式会社に対する本事業の纏め、最終報告 |

図３－Ｂ－８

## ３－Ｂ－３　日本フネン株式会社への支援内容

（１）第１回企業訪問

第１回企業訪問では、日本フネン株式会社の現状ヒアリングを中心に支援を行った。具体的な内容を以下に記載する。

①経営者の思いについて

「スチールドア業界の現状と動向（当社のとるべき戦略)」の資料に基づき、日本フネン式会社様の目指すべき方向性について詳細を説明して頂いた。

現在のコアビジネスはスチール扉（９５%)、窯業建材（５%）であるが、これを軸足にしつつ、新規事業を軌道に乗せることによって、いずれはドアとその他で相対的に５０：５０になるよう事業経営を進めている。

図３－Ｂ－９

②知的財産について

＊現状、発明は社員全員から出たアイデアを法規管理課にて取捨選択することにより、出願を検討するという流れで進んでいる。

＊数年前までは提案のあった内容は基本的に尊重して、特許出願を行っていたが、費用対効果を考えてその維持管理についての判断を行うようにしている。

＊ドア事業に関しては、技術が成熟化している傾向にあるため、現状はドア事業で培った技術力を他用途に派生させた周辺技術を組み合わせた出願を行うようにしている。

＊過去に係争事件に巻き込まれたことがあり、結果的には日本フネン株式会社の勝訴となったが、これらの係争事件対応に要した時間、費用を考えると、今後の特許取得の目的は「他社排除」の観点よりも「自社の防御」の観点を大切にしなければならないと感じている。

＊社員からの発明提案は、毎月数百件行われており、その提案内容の精査は、「判定委員会」にて行うこととなっている。

＊ドア製品のライフサイクルは短縮化（１０年⇒３年）の傾向にあり、今後は特許よりも意匠を意識していきたいと考えている。

③事業環境について

＊業界再編により募占化が進んでいるが、日本フネン株式会社においては、顧客（ディベロッパー等）への営業のキメ細かい対応と高い機動力・提案力が評価され、他社に比べて、最も最盛期からの売り上げの下落率は低い。

＊競合他社の動向として、スチールドア単品での販売ではなく、「スチールドア」+「シャッター」等を抱き合わせて提案される事例が増加してきている。

＊高効率生産・経営体質により、日本フネン株式会社の利益率は他社に比べると格段に高いものとなっている。

＊日本フネン株式会社においては、スチールドア事業に適した効率的な生産体制・販売拠点を構築することによって、他社に比べるとコストを低減することができている。

＊日本フネン株式会社においては、現在、他社から仕入れている製品の内製化等を図ることによって、更なる低コスト、生産効率向上の余地を有している。

＊日本フネン株式会社においては、スチールドア業界で初めてグッドデザイン賞を受賞するなど、デザイン力についても業界内で一定の定評がある。

＊日本フネン株式会社の差別化要因は、ディベロッパーの望む製品を作るオーダーメイドのドアをレディーメイドに近い価格で提供できることにある。

競合他社においては、カタログ販売による一括製造が主となっており、仮にオーダーメイドを受注しても、日本フネン株式会社に比べると割高である。

④本事業に対して期待する事項

＊年金更新など中間処理の判断は、現在特定の担当者が行っているため、それを全社的に共通認識とするための社内体制を構築したい。

＊日本フネン株式会社の持つ強みをより強くする方針で戦略支援をしてほしい。

＊営業品目別売上構成比率をドア関連：窯業＝９５：５ではなく、ドア関連：他事業＝５０：５０となるような次の柱を構築するための社内体制を構築していきたい。

図３－Ｂ－１０

図３－Ｂ－１１

（２）第２回企業訪問

第２回企業訪問では、日本フネン株式会社本社の工場見学を行い、前回までのヒアリング内容を踏まえ、更に追加ヒアリングを実施した。

具体的な内容を以下に記載する。

①本社工場見学

日本フネン株式会社の伊東様、吉田様、櫻木様、白石様の案内により、ドア製造現場を工程に沿って見学し、各工程の詳細説明をして頂いた。

なお、工場見学の際に、追加でヒアリングした項目を以下に記載する。

＊業界における競争力は、納期短縮化と変種変量へのコストを維持した対応力にある。

＊日本フネン株式会社は、ＮＣＴ加工機の利用により１枚からでも段取り替え無しに表面材、構造材の加工が可能である。

＊仕上げラインでは、一人一製品体制（最大１８種類）で製品完成までの作業を担当することができる。

＊自前の電着塗装ラインを所有し、約２時間で塗装工程を完了することができる。業界内で、塗装ラインを所有しているのは３社ぐらいしかない。

＊作業ミス防止方法として、製品の構造自体が、前工程でミスがあると次工程に進めない構造、他製品の部品が取り付けできない構造となっている。

＊各製品の作業者がわかるように製品にラベルを添付し、施工現場で不具合が生じた際にフィードバックできる体制を整えている。

＊仕上げラインの作業者は、訓練を受け、最終検査員の認定を受けた作業認定者であり、製品の良否を判定できる。

＊ミスを防止するため、ドア製造の最初の段階で、表面材、構造材に必要な穴開け加工等を全て行い､後工程で各パーツを組み合わせていくことで製品が完成するようにしている。

図３－Ｂ－１２

（３）第３回企業訪問

第３回企業訪問では、第２回企業訪問後に支援チームで実施した日本フネン株式会社の内部環境・外部環境調査の結果および第２回までの工場見学などでの追加ヒアリング項目を踏まえた中間報告を実施した。

支援チームからの中間報告内容について、日本フネン株式会社との討議を実施し、本事業の戦略立案の方向性について確認を行った。

①支援チームによる内部環境分析

【特許】

日本フネン株式会社における特許の動向をみるため、下記のⅰ）～ⅲ）の条件にて、母集団を設定し、各種分析を行った。

ⅰ）検索データベース

Bizcruncher（株式会社パテント・リザルト）

ⅱ）検索対象公報

日本国特許庁により発行された公報のうち、1993 年 1 月以降に発行された下記の公報を対象とする。

対象期間外に発行された公報及び電子化されていない公報に関する情報は一切考慮しないものとする。

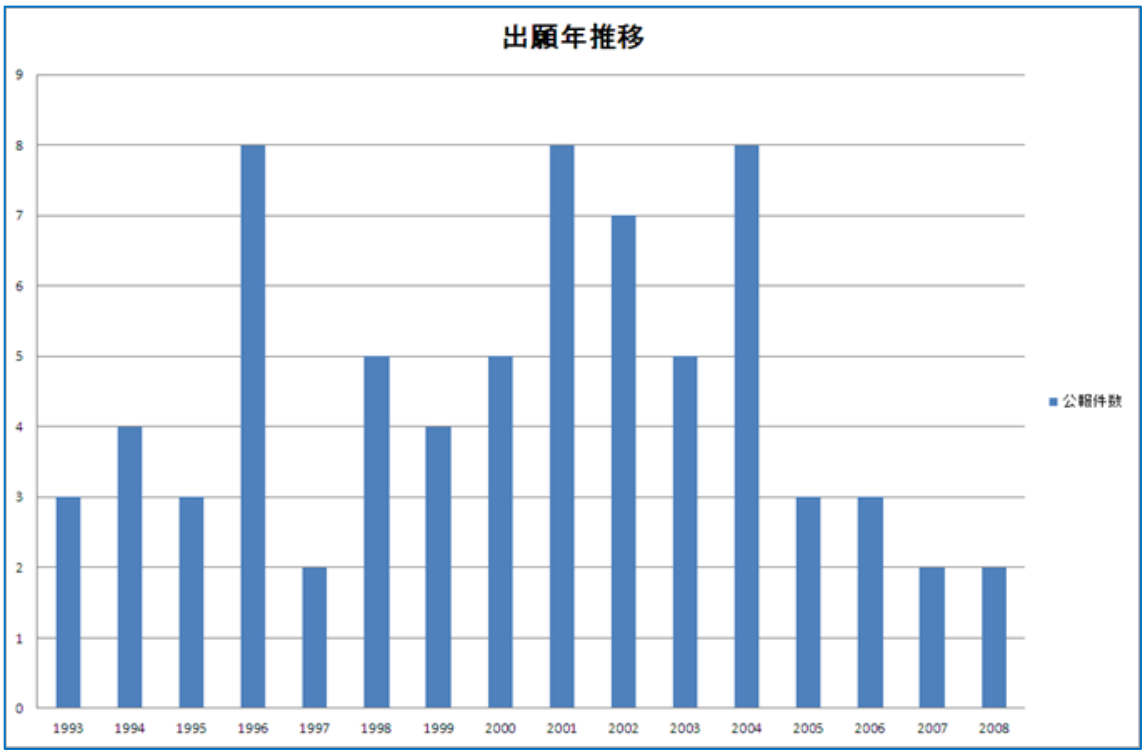
公開特許公報　　：1993 年 1 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日)
特許公告公報　　：1994 年 1 月～1996 年 3 月(特許庁データ作成日)
特許公報　　：1996 年 5 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日)
再公表特許公報　：1996 年 1 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日)
公表特許公報　　：1996 年 1 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日)

ⅲ）検索条件

権利者＝日本フネン株式会社（出願人識別番号： 391016886　を使用）

但し、統計分析にあたっては、出願年：2009 年、2010 年のものは除外。

分析結果１：年次別特許出願動向

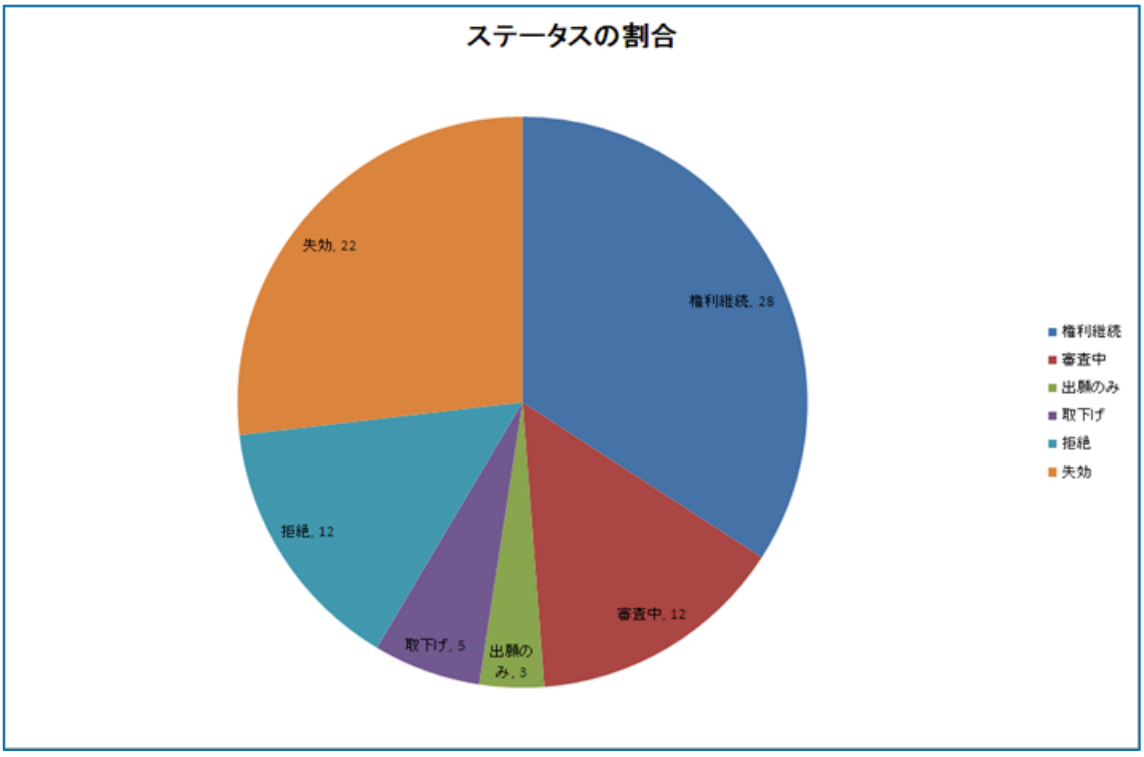



注）技術が発明した時期に近い日付を取得するため、優先権主張している公報は、出願日の代わりに優先日を使用。

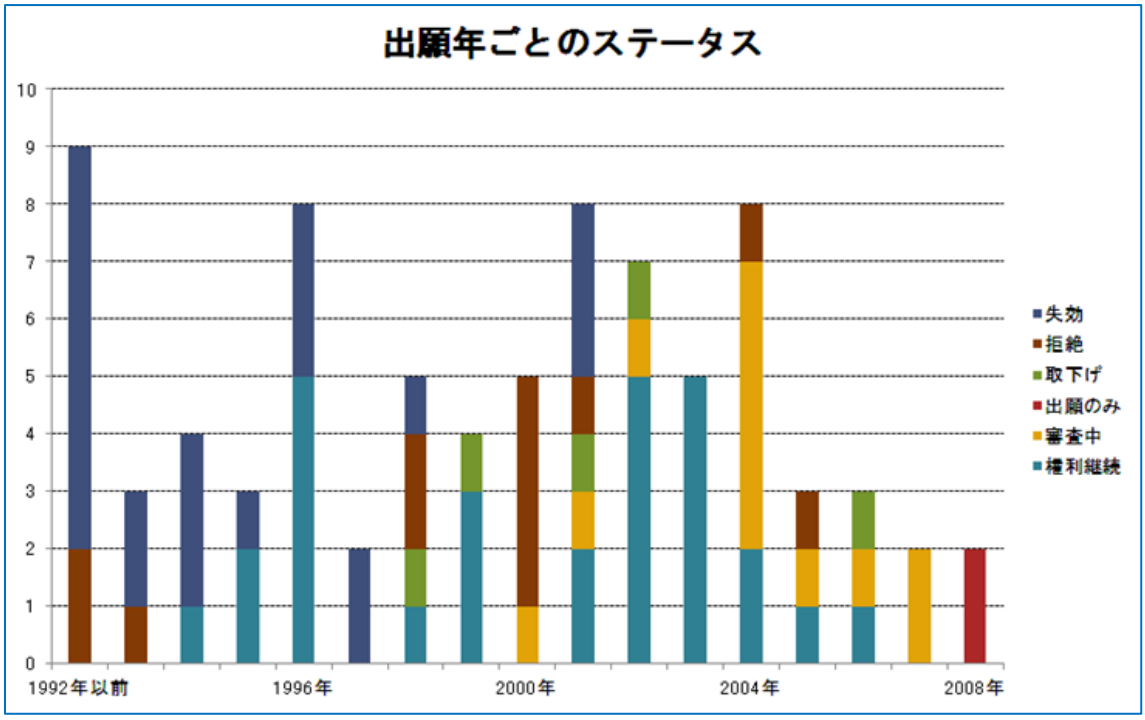
分析結果２：特許出願のステータスマップ

日本フネン株式会社における特許出願ステータスマップ作成にあたって、以下の判定基準を用い、そのマップ作成を行った。

| ステータス | 摘要 |
|---|---|
| 出願のみ | 特許出願後、審査請求されていないもの。ただし、審査請求の期限を過ぎたものは見なし取下げと判断します。 |
| 審査中 | 特許出願後、審査請求され審査中のもの。 |
| 権利継続 | 審査で特許査定を受けたもので、まだ失効していない。 |
| 取下げ | 出願人による出願取下げ、または、特許出願後、審査請求されずに審査請求期間が過ぎたもの。出願却下・出願無効なども含む。 |
| 拒絶 | 特許出願後、審査請求され拒絶査定が確定したもの。（確定していると類推できるものも含む。） |
| 失効 | 特許登録後、権利満了や年金の不払いなどで失効したもの。<br>無効審判や異議申立成立などで、特許登録後無効となったものも含む。 |



分析結果３：特許出願の時系列ステータスマップ




注）ステータスの判定基準については、分析結果２のものを活用した。

【知的財産関連分析結果】

①日本フネン株式会社における知的財産の各種マップを見ると、昔から特許出願を積極的に行っており、その出願内容についても、主体事業である「ドア」だけではなく、幅広い技術分野にて出願がなされていることが解る。

②日本フネン株式会社では、知的財産における中間処理を流れに任せるのではなく、現在、その出願が有効活用できているかを検討したうえでの見直しを都度行っており、それらがステータスマップにて、「拒絶」や「失効」になっている出願として可視化されていることが解る。

【社内環境】

①競合他社に対して商品力・価格競争力を共に持っており、業界の評価も高い。

②主要顧客の身近に営業拠点を配してエンドユーザーを視野に入れた営業活動が可能な環境を整備している。

③営業開発から開発（新製品開発も含めた内容）提案が上がって来て、それを統括する仕組みも有り、製品開発に活かせている。

④生産工程においては、自動化すべき工程と人が行う方が良い工程（基本的に１人で作業可能な環境に整備済）を明確に区分して合理化が進んでいる。

⑤検査工程を単独では設けず、前工程までの中間検査を兼務しながら製作作業を行なう手法で出荷後の不良根絶に向けた取り組みがなされている。

⑥製造コストも含めた価格競争力があり、現時点では問題が少ないと推測できるが、市場の変化や顧客嗜好の多様性を鑑みると、常に顧客情報分析や他社動向分析を怠たるとその変化に気付くのが遅れ、市場からの撤退も余儀なくされかねない。

⑦商品ライフサイクルは短くなってきているので、それに合わせた商品開発が必須であるが、自社製品の競争力を維持する為の、意匠を含めた知財戦略が必要である。

⑧営業拠点からの色々な情報を分析して、新商品開発や商品改良に展開して行く事をコントロール可能な専門部門があれば、より広範囲の製品開発につながる可能性がある。

②支援チームによる外部環境分析

【鋼板ドア・マンション玄関ドア市場概況】

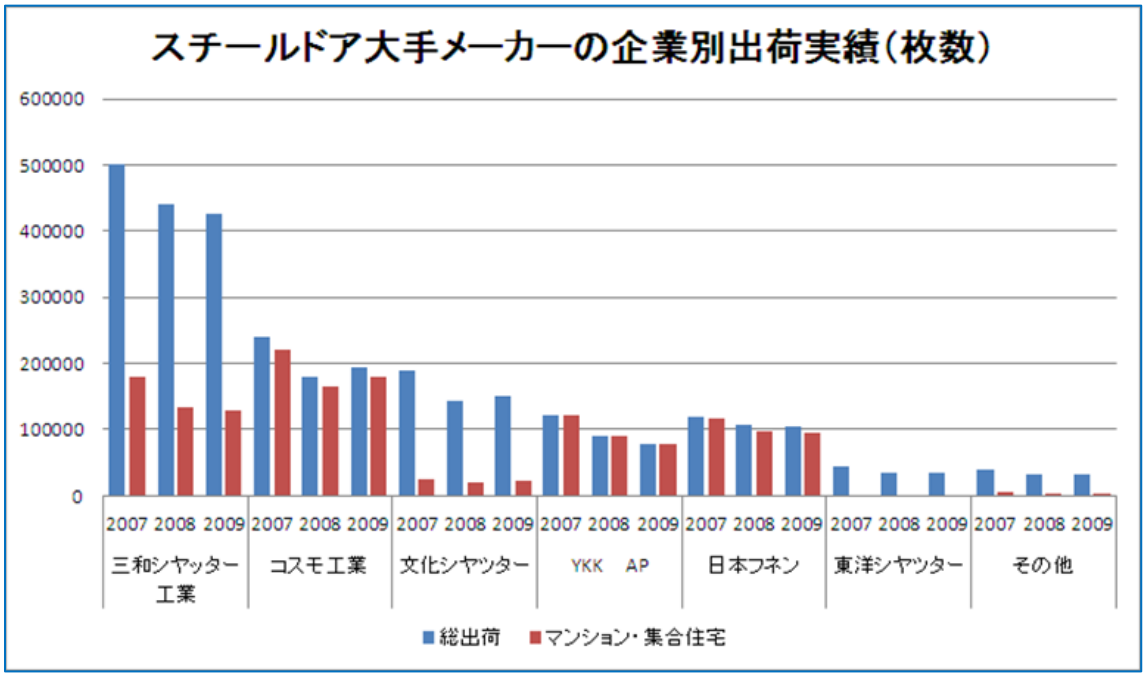



図３－Ｂ－１３

（建材情報　2010 年 10 月 1 日号 No.361　P.18 より加工）

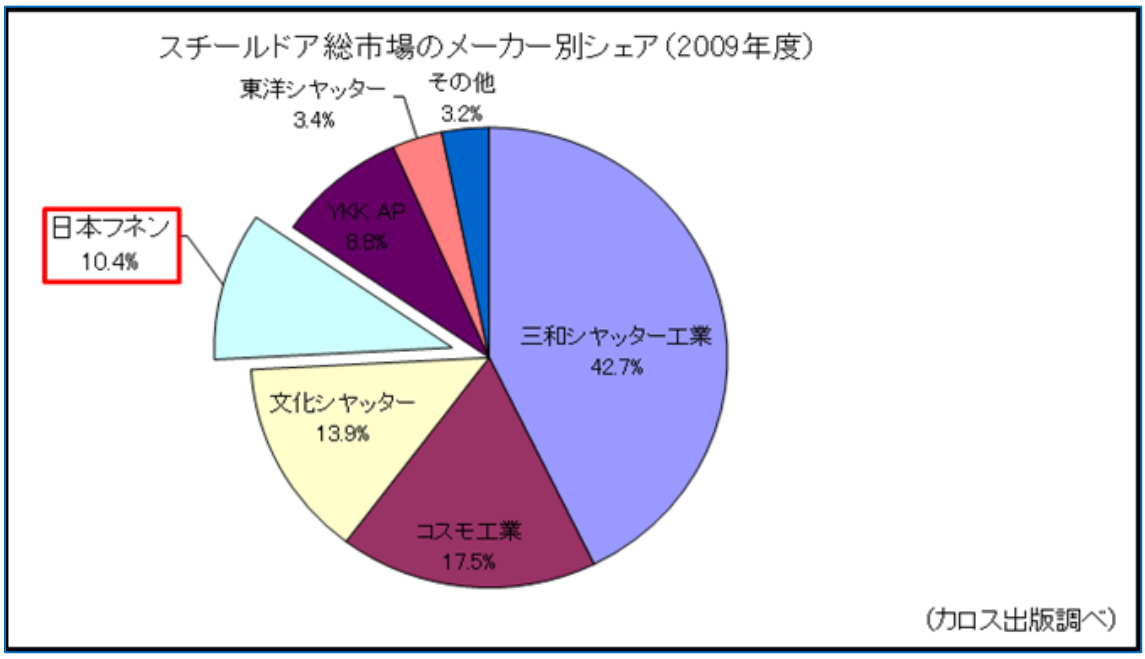



図３－Ｂ－１４

（建材情報　2010 年 10 月 1 日号 No.361　P.19 より加工）

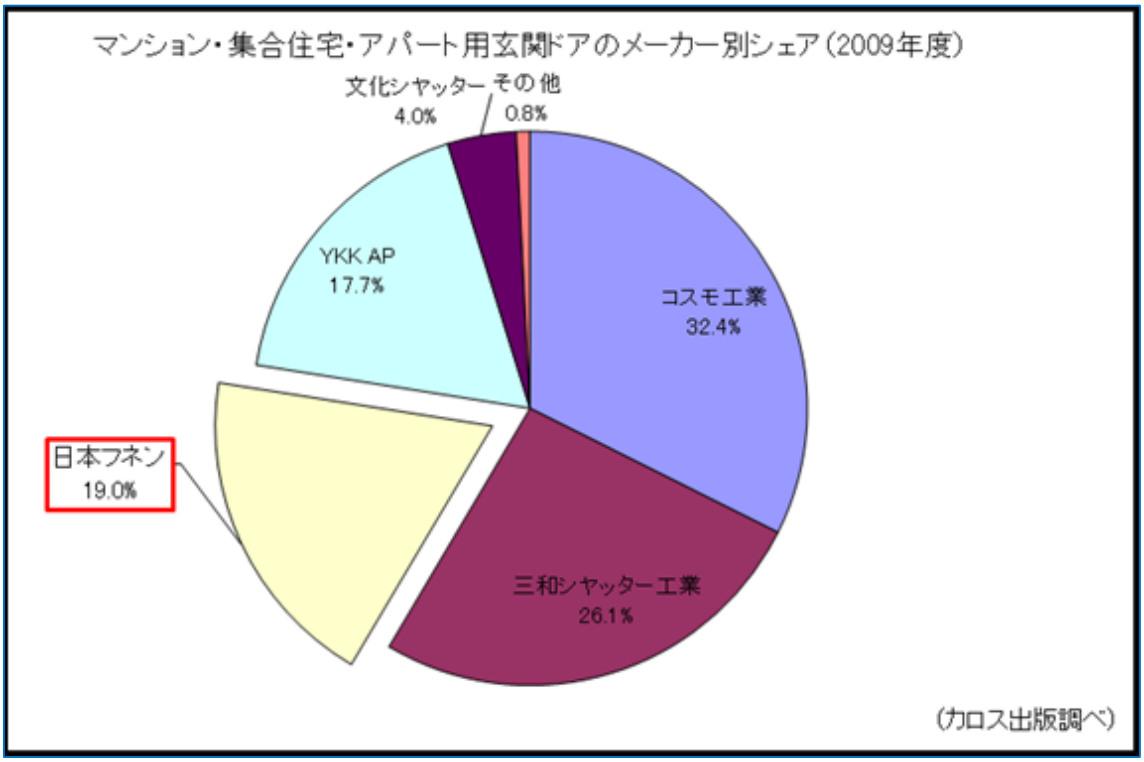



図３－Ｂ－１５

（建材情報　2010 年 10 月 1 日号 No.361　P.19 より加工）

【他社特許（コスモ工業株式会社)】

コスモ工業株式会社における特許の動向をみるため、下記のⅰ）～ⅲ）の条件にて、母集団を設定し、各種分析を行った。

ⅰ）検索データベース

Bizcruncher（株式会社パテント・リザルト）

ⅱ）検索対象公報

日本国特許庁により発行された公報のうち、1993 年 1 月以降に発行された下記の公報を対象とする。

対象期間外に発行された公報及び電子化されていない公報に関する情報は一切考慮しないものとする。

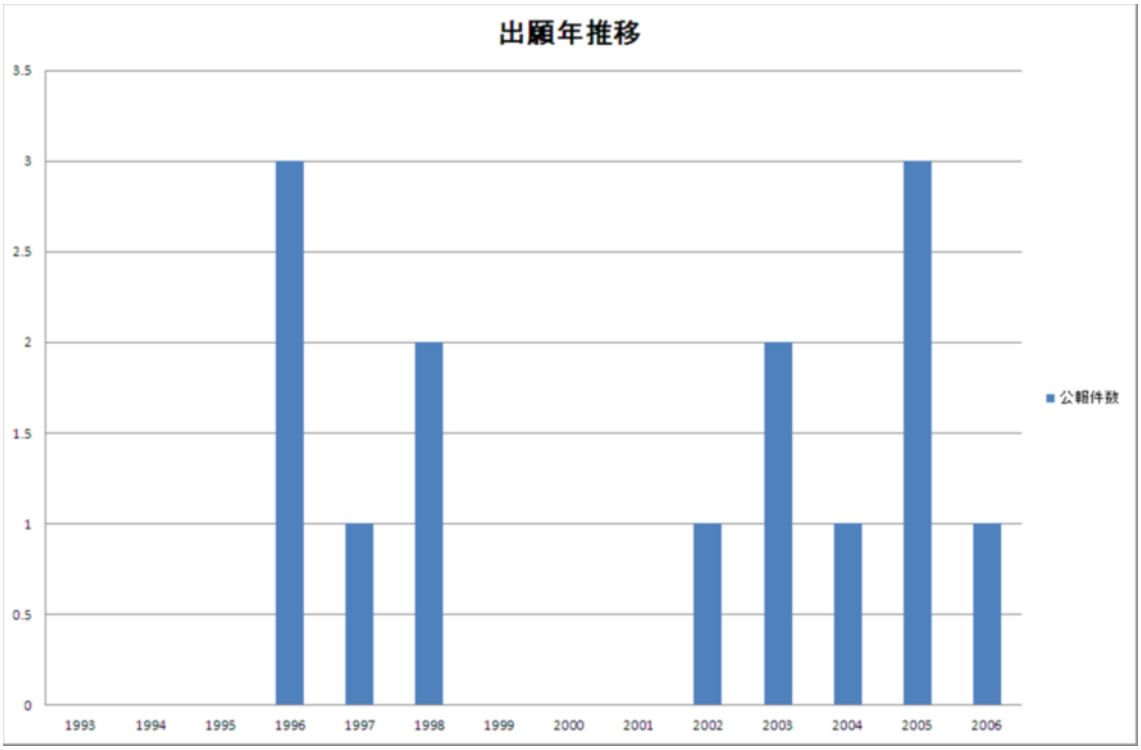
公開特許公報　　：1993 年 1 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日)
特許公告公報　　：1994 年 1 月～1996 年 3 月(特許庁データ作成日)
特許公報　　：1996 年 5 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日)
再公表特許公報　：1996 年 1 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日)
公表特許公報　　：1996 年 1 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日)

ⅲ）検索条件

権利者＝コスモ工業株式会社（出願人識別番号：596148962 を使用）

但し、統計分析にあたっては、出願年：2009 年、2010 年のものは除外。

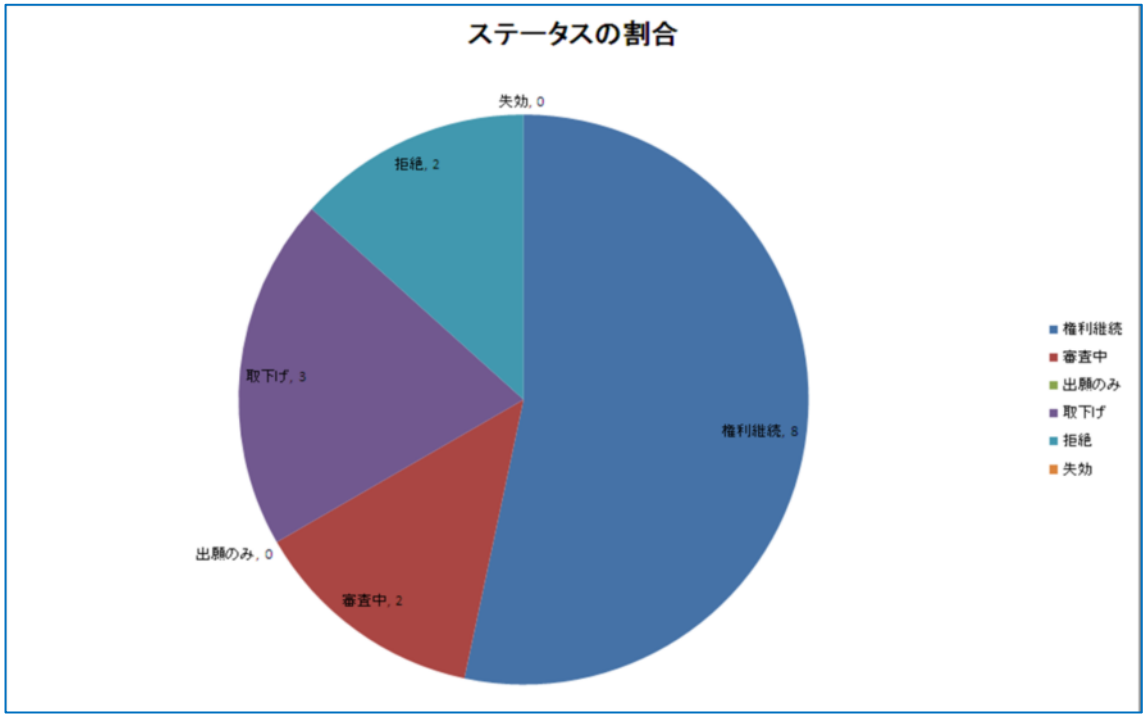
分析結果１：年次別特許出願動向



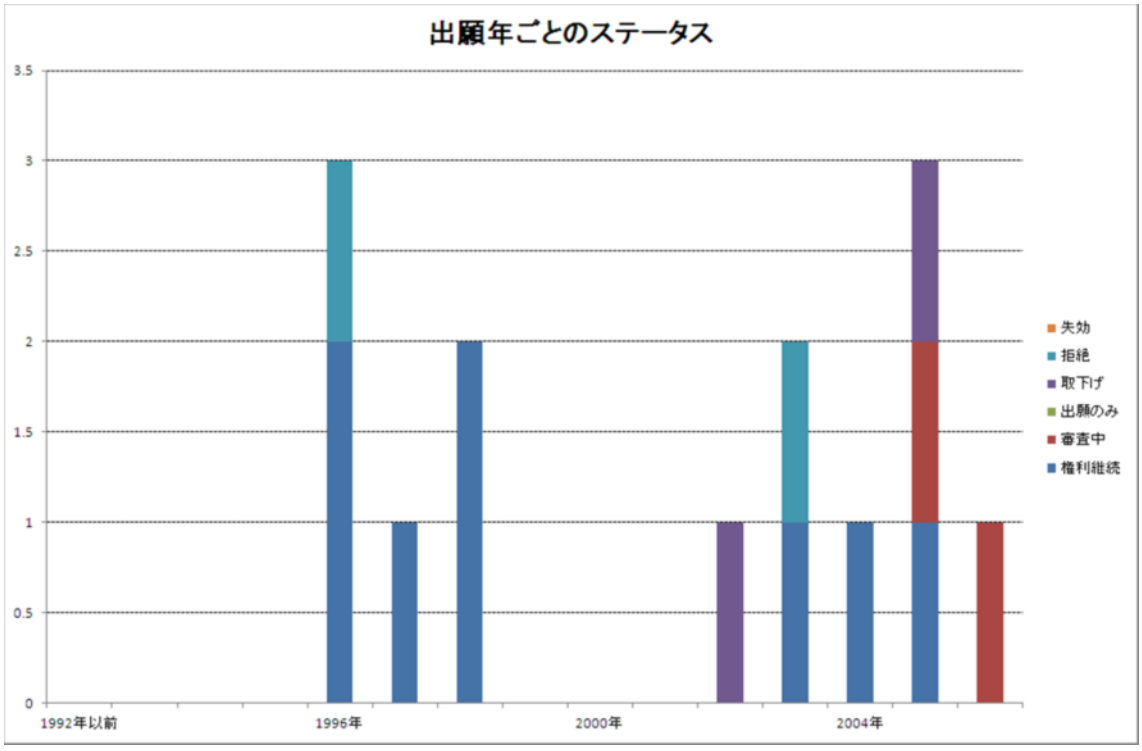

注）技術が発明した時期に近い日付を取得するため、優先権主張している公報は、出願日の代わりに優先日を使用。

分析結果２：特許出願のステータスマップ

日本フネン株式会社における特許出願ステータスマップ作成時と同じ判定基準を用い、そのマップ作成を行った。




分析結果３：特許出願の時系列ステータスマップ




注）ステータスの判定基準については、分析結果２のものを活用した。

【他社特許（三和シヤツター工業株式会社)】

三和シヤツター工業株式会社における特許の動向をみるため、下記のⅰ）～ⅲ）の条件にて、母集団を設定し、各種分析を行った。

ⅰ）検索データベース

Bizcruncher（株式会社パテント・リザルト）

ⅱ）検索対象公報

日本国特許庁により発行された公報のうち、1993 年 1 月以降に発行された下記の公報を対象とする。

対象期間外に発行された公報及び電子化されていない公報に関する情報は一切考慮しないものとする。

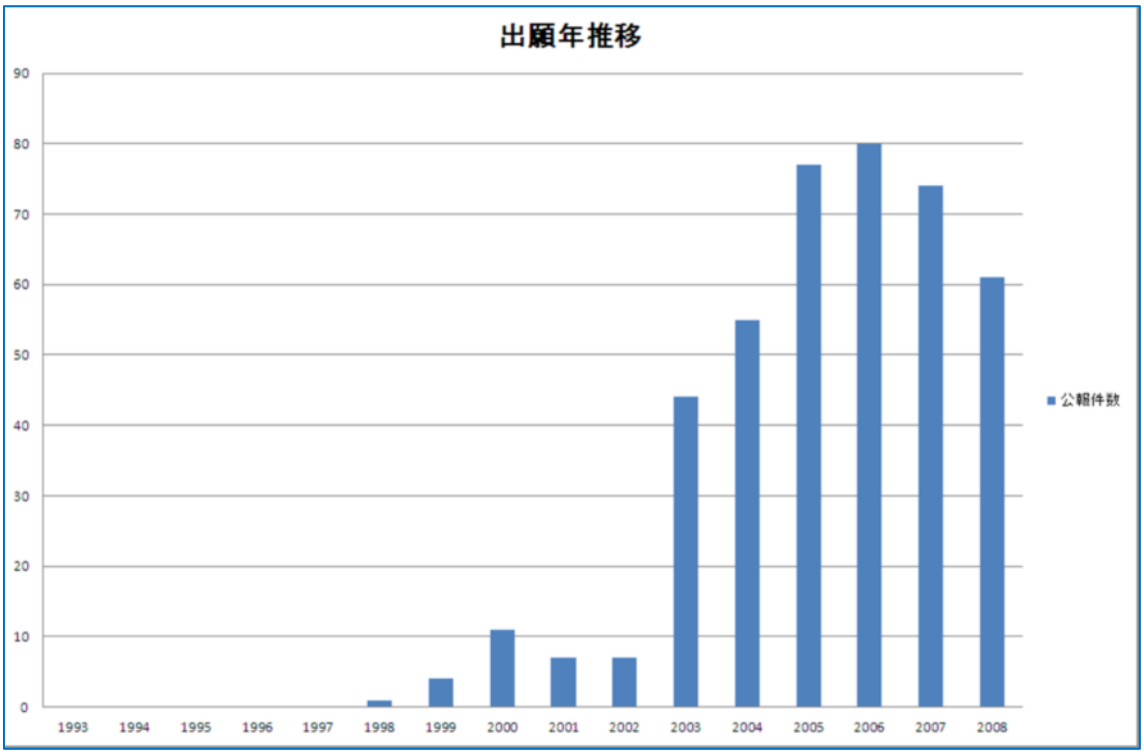
| | |
|---|---|
| 公開特許公報 | ：1993 年 1 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日) |
| 特許公告公報 | ：1994 年 1 月～1996 年 3 月(特許庁データ作成日) |
| 特許公報 | ：1996 年 5 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日) |
| 再公表特許公報 | ：1996 年 1 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日) |
| 公表特許公報 | ：1996 年 1 月～2010 年 10 月(特許庁データ作成日) |

ⅲ）検索条件

権利者＝三和シヤッター工業株式会社（出願人識別番号：307038540 を使用）

但し、統計分析にあたっては、出願年：2009 年、2010 年のものは除外。

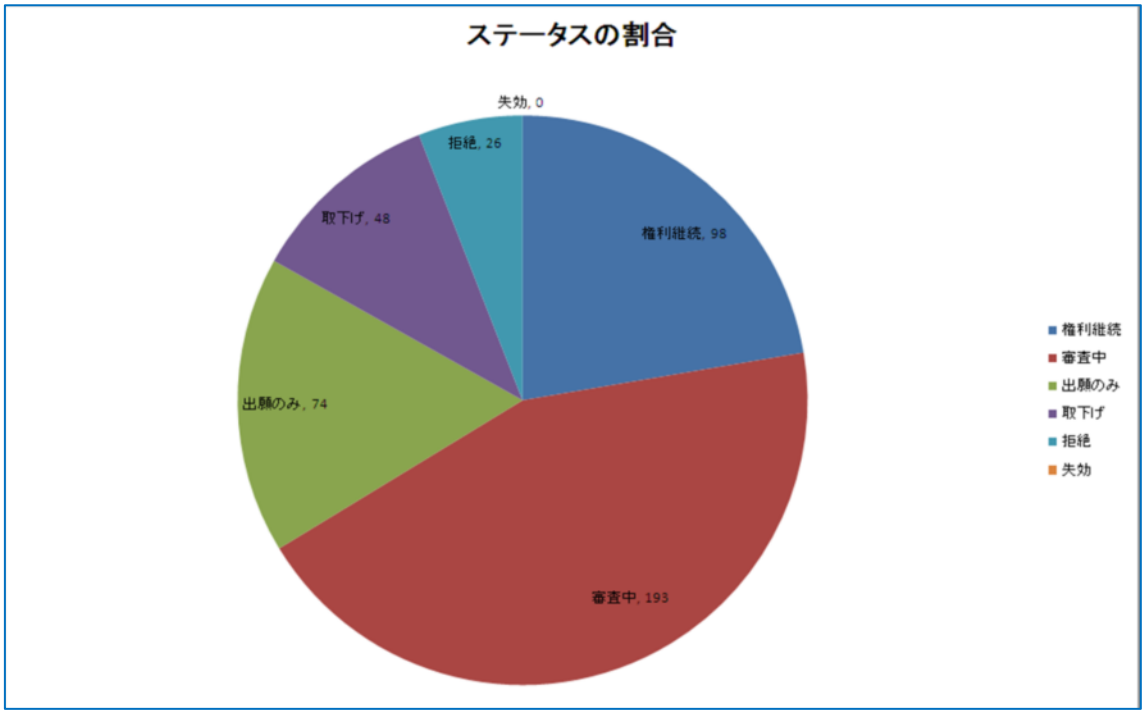
分析結果１：年次別特許出願動向



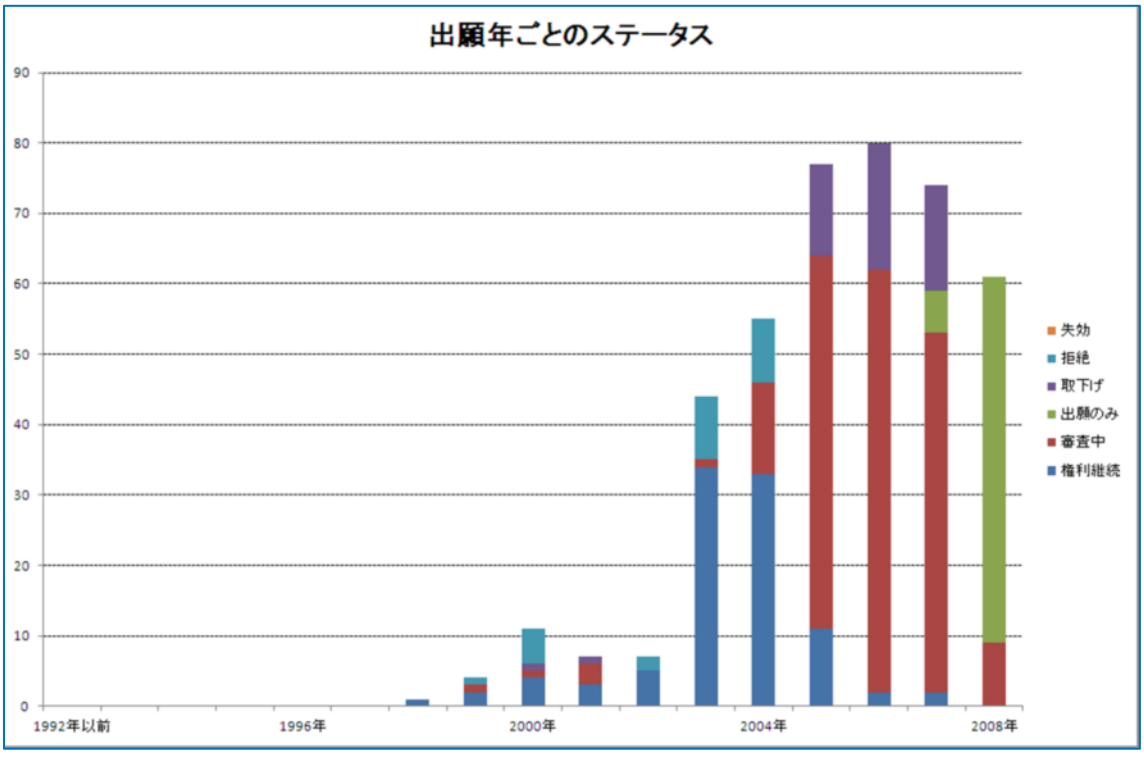

注）技術が発明した時期に近い日付を取得するため、優先権主張している公報は、出願日の代わりに優先日を使用。

分析結果２：特許出願のステータスマップ

日本フネン株式会社における特許出願ステータスマップ作成時と同じ判定基準を用い、そのマップ作成を行った。




分析結果３：特許出願の時系列ステータスマップ




注）ステータスの判定基準については、分析結果２のものを活用した。

【競合他社知的財産関連分析結果】

①マンション・集合住宅・アパート用玄関ドアのシェア上位３社の特許と総出荷枚について、相関関係を纏めると以下の通りとなる。

| | 総出荷枚数(枚)・2008年度 | 共通する分類の特許出願数 | 特許出願1件あたりのドア枚数 |
|---|---|---|---|
| [redacted] | 166000 | 10 | 16600 |
| [redacted] | 134000 | 57 | 2351 |
| [redacted] | 97500 | 37 | 2635 |

図３－Ｂ－１６

【社外環境のまとめ】

①ビル・マンションの大幅な着工減により、スチールドア大手メーカーのいずれも過去三年間の売り上げは減少傾向にある。

②鋼製重量・軽量ドア、集合住宅用玄関ドア市場の各分野の需要落ち込みの原因であるビル・マンションの大幅な着工減は、経済調査会、建設物価調査会とも民間の建築需要は 2009 年度を底に、回復基調に向かうと予測されているが、一般スチールドア、マンション用玄関ドアとも売り上げに立つまでには半年～１年程度のタイムラグがあることから、需要低迷は 2010 年度まで尾を引き、本格回復は 2011 年度後半という見方が一般的である。

③軽量ドア市場全体で見ると早急な国内市場の拡大は見込めないが、製品の水平展開が可能な領域は多分に有り、現行の領域でも顧客要望等での改善余地は残されており、一定の市場性は見込まれる。

③支援チームによる中間報告の実施

中間報告にあたっては、支援チームによる内部環境・外部環境分析および工場見学時ヒアリング内容を纏めた中間報告を実施した。

図３－Ｂ－１７

④支援チームによる知的財産戦略支援内容の方向性の提示

中間報告の後､支援チーム内にて検討を行った知的財産戦略支援内容の方向性について、日本フネン株式会社に提案を行った。

【概要案】

１、売上、事業方針とリンクした知的財産活動を行うための組織体制、人員教育、社内フローの構築。

２、新規開発を行うに当たっての判断材料の収集方法、判断基準の策定⇒可視化。

３、日本フネン様の事業の柱であるドア事業における差別化の方針を複数持つための手法の提示。

【具体策】

①無駄な権利維持を防止してコストを抑える仕組み作り

例）現有特許権の整理と自社製品への寄与度の把握

権利をランク付けして管理

製品のライフサイクルに合わせた権利維持判断手法

②新事業を構築するための体制の構築

例）KJ 法による情報の整理

事業領域を明確化する為の判断基準の策定

③知的財産の権利化までの道筋作り

例）営業担当からの顧客ニーズ集約システムの構築

特許調査手法の体得

発明提案の仕組みづくり

出願可否判断ルールの策定、

特許関連予算の上限枠の設定

支援チームからの知的財産戦略支援内容の方向性の提示に対する日本フネン株式会社からの意見を以下に記載する。

＊支援チーム提示の具体策①、③は現行の特許の活かし方、②は新商品に関する内容なので、実習は個別にチーム編成を分けて実施してほしい。

＊支援チーム提示の具体策③は日常的によくある内容で、利用価値があると考える。

⑤支援チームによる内部環境・外部環境分析収集資料の配布

第三回企業訪問にあたって、支援チームが収集した資料について、日本フネン株式会社に参考資料として配布を行った。

（４）第４回企業訪問

第４回企業訪問では、知的財産戦略策定を行う最終目的について説明を行った上で、第３回企業訪問までの実施内容に基づく知的財産戦略支援内容を提示し、次回以降の実習内容について説明を行った。

具体的な内容を以下に記載する。

①知的財産戦略策定を行う最終目的について

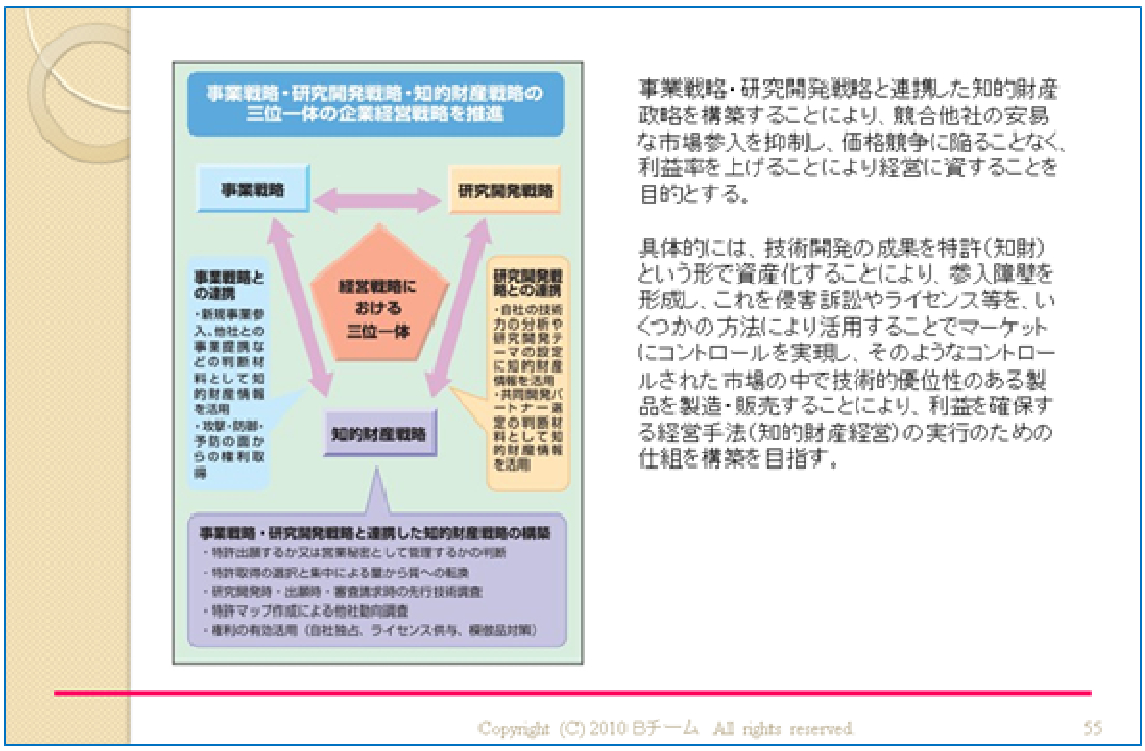
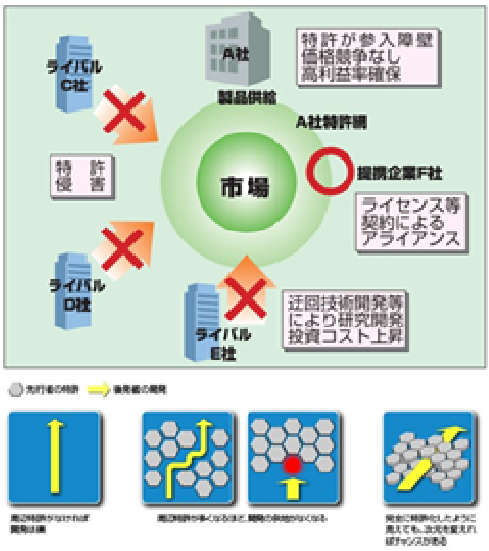



図３－Ｂ－１８




知財経営のポイントは特許権を活用し、何らかの形でマーケットに参入障壁を作り、競合他社の無制限な市場参入を許さないことにあり、この他社の無制限な市場参入を許さないことを「マーケットコントロール」と呼んでいる。

これにより競合他社は減り、その結果として果てしない価格競争に陥ること（利益率が悪化すること）を避けることが可能となる。

マーケットが特許によって保護されていない場合、多くの競合企業による研究開発投資を招く可能性が高い。このことは将来、競合の市場参入により、価格競争が激化する可能性があることを意味する。

Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved.

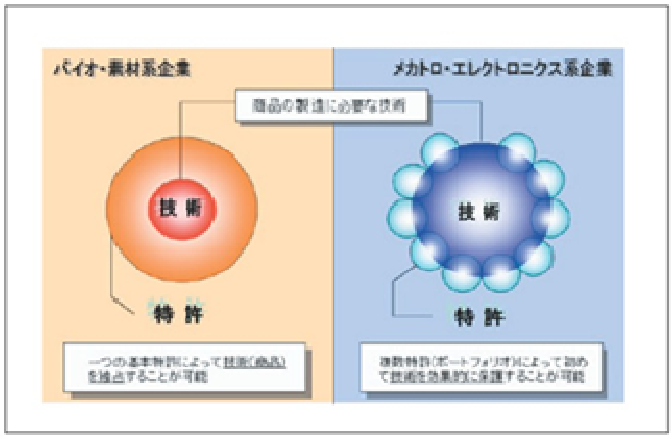

図３－Ｂ－１９

大企業であれ、中小企業であれ、「特許により参入障壁を築き、マーケットにコントロールを及ぼす」という知財経営の本質は変わらない。

しかし、業種によって、～より正確には一つの製品に特許がいくつ入るか～によって、マーケット・コントロールの方法は変わってくる。

バイオ・素材系分野は典型的な「一製品一特許」型マーケットであり、他方、電気、機械の分野は典型的な「一製品多特許」型マーケットである。

特許による参入障壁が経営に直結する分野とそうではない分野があることが解る。




Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved.


図３－Ｂ－２０

②SWOT 分析結果の提示

前回までの日本フネン株式会社へのヒアリング結果に基づく支援チーム作成の SWOT 分析を提示した。

| 【 強み （S）】 | 【 弱み （W）】 |
| --- | --- |
| ・ 自社のアメーバー経営を実践し、女手資本を同ニラに加して重点に取り組んでいる。<br>・ 重点的な最適開発を行う大が多い。LED照明に関しては事業化まで推進ができている。<br>・ 記録ケア市場が伸え込む中、関東圏中で最も販売量の落ち込みが少ないという実績を有している。<br>・ 最近報道ドアなど、他社が手付かない新規点に対して、その経験を最大限活かせる独自技術を有している。<br>・ 中国にて海外最適を受けることができる独自方法および製造技術を持っている。<br>・ 物流事業事件を経験しており、それらの経験からのノウハウの蓄積、社内への連絡方法がある。 | ・ 特許権事業者などによるノウハウの蓄積が属人的になっている。<br>・ 事業成績が下事業に集約されており、次の柱を中長期的な観点で育てていくためのパワーや、経験が不足している。<br>・ 大手メーカー（営業業態）などから、自社の存在意義を考えていかなければならない。<br>・ 総務部門に関して、事業内容量にマンパワーの権利および維持に関する社内体制の構築ができない。<br>・ スケールアップに関しては、受注上げが全つまでに半年～1年以上かかるケースが多い。 |
| 【 機会 （O）】 | 【 脅威 （T）】 |
| ・ ドアの自動、リニューアル市場は需要が伸びを示している。<br>・ 中国での市場は日本の様式の市場規模がある。<br>・ ハウスメーカー、住宅会社、不動産メーカー、建材メーカーの事業の方向性が法規制から追随できる。<br>・ 経済産業省、建設物価調査会による、長期金融需要は回復基調に向かうとされている。 | ・ 価格重量・経営下で、事業会社間競争下での場合価格競争が激しい。<br>・ ビルマンションの大規模な事業により、価格重量・経営下で、事業会社間競争下は非常に厳しくなっている。<br>・ 同業他社においては、電気錠など、ドアに対して後付商品などの開発が行われている。 |

図３－Ｂ－２１

③知的財産戦略支援について

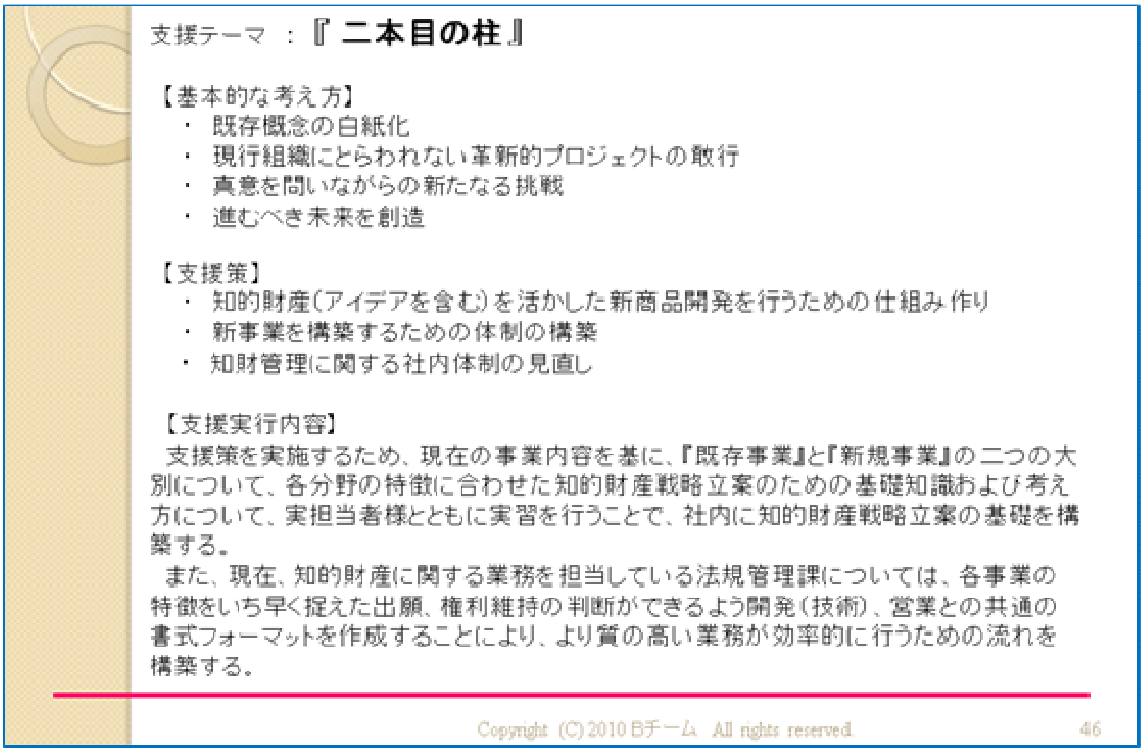



図３－Ｂ－２２

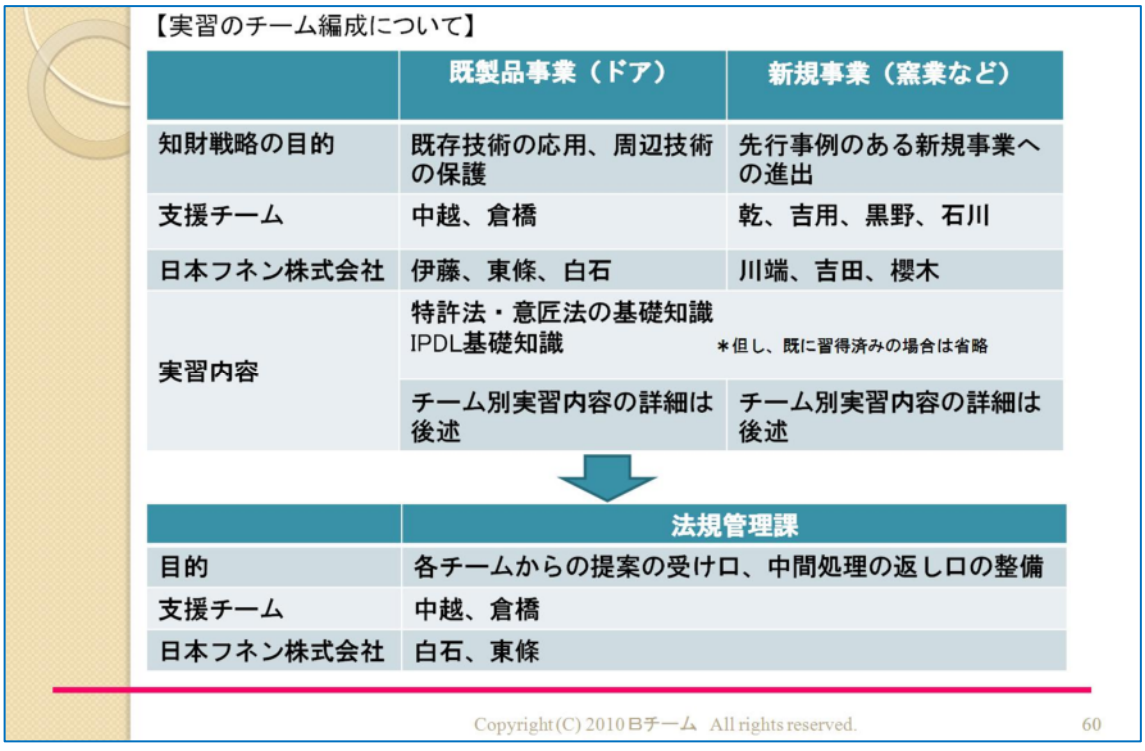



図３－Ｂ－２３

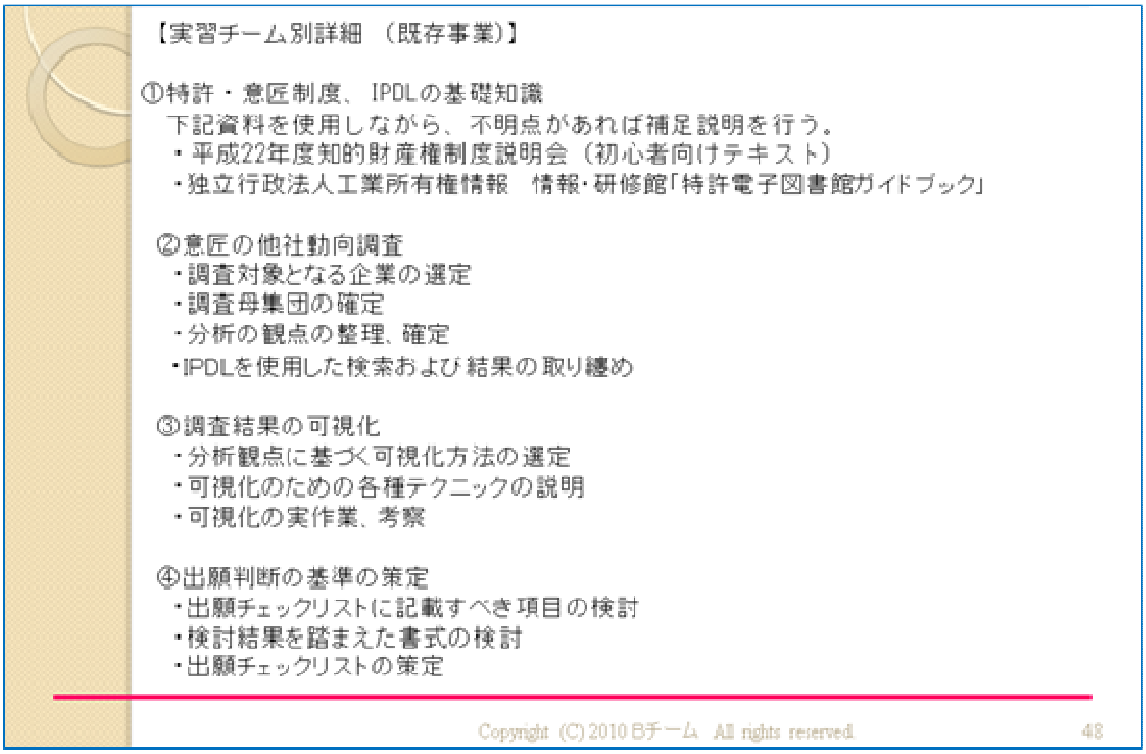

【実習チーム別詳細 （既存事業）】
①特許・意匠制度、 IPDLの基礎知識
下記資料を使用しながら、 不明点があれば補足説明を行う。
・平成22年度知的財産権制度説明会（初心者向けテキスト）
・独立行政法人工業所有権情報 情報・研修館「特許電子図書館ガイドブック」
②意匠の他社動向調査
・調査対象となる企業の選定
・調査母集団の確定
・分析の観点の整理、確定
・IPDLを使用した検索および結果の取り纏め
③調査結果の可視化
・分析観点に基づく可視化方法の選定
・可視化のための各種テクニックの説明
・可視化の実作業、考察
④出願判断の基準の策定
・出願チェックリストに記載すべき項目の検討
・検討結果を踏まえた書式の検討
・出願チェックリストの策定
Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved
48

図３－Ｂ－２４

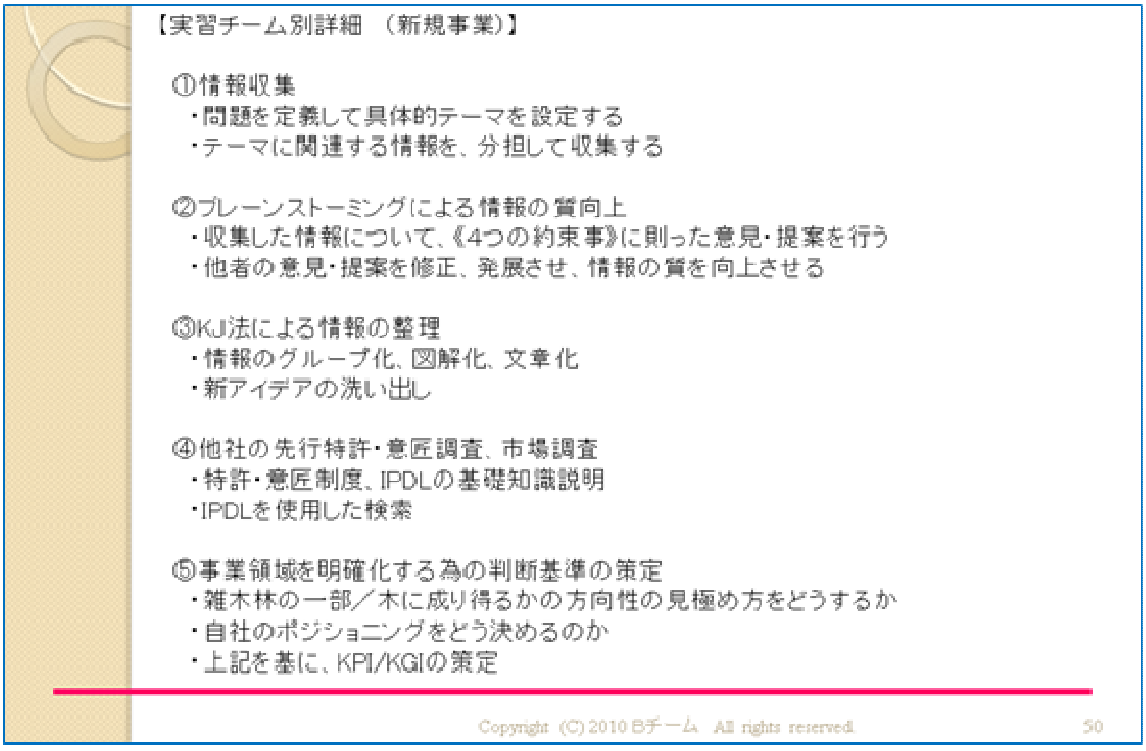

【実習チーム別詳細 （新規事業）】
①情報収集
・問題を定義して具体的テーマを設定する
・テーマに関連する情報を、分担して収集する
②ブレーンストーミングによる情報の質向上
・収集した情報について、《4つの約束事》に則った意見・提案を行う
・他者の意見・提案を修正、発展させ、情報の質を向上させる
③KJ法による情報の整理
・情報のグループ化、図解化、文章化
・新アイデアの洗い出し
④他社の先行特許・意匠調査、市場調査
・特許・意匠制度、IPDLの基礎知識説明
・IPDLを使用した検索
⑤事業領域を明確化する為の判断基準の策定
・雑木林の一部／木に成り得るかの方向性の見極め方をどうするか
・自社のポジショニングをどう決めるのか
・上記を基に、KPI/KGIの策定
Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved
50

図３－Ｂ－２５

【実習チーム別詳細　（法規管理課）】

①特許・意匠制度、IPDLの基礎知識
下記資料を使用しながら、不明点があれば補足説明を行う。
・平成22年度知的財産権制度説明会（初心者向けテキスト）
・独立行政法人工業所有権情報　情報・研修館「特許電子図書館ガイドブック」

②「ドア」実習チームに参加の上、各種知識の習得
・詳細は「ドア」実習チーム内容を参照。

③受け口の整備
・各事業の発明者から上がってきた提案を事務所にスムーズにつなぐための「発明提案書」など必要書類の改訂、追加整備を行う。
・社内の出願工程フロー図の策定

④返し口の整備
・出願後、各発明者などに詳細を確認するような手続きについて、発明者との意思疎通を行いやすくするための必要書類の改訂、追加整備を行う。
・権利維持、放棄など中間処理の判断にあたって、重要視すべき項目の抽出
・判断のための各種チェックリストの作成
・社内の中間処理フロー図の策定

Copyright (C) 2010 Bチーム　All rights reserved.


図３－Ｂ－２６

図３－Ｂ－２７

（５）第５回企業訪問・第６回企業訪問

第５回企業訪問、第６回企業訪問において、第４回企業訪問時に確定した知的財産戦略支援に基づくチーム別実習を実施し、日本フネン株式会社への今後の提案を含めた最終報告を行うことにより、本支援を終了した。

①知的財産戦略支援に基づくチーム別実習内容

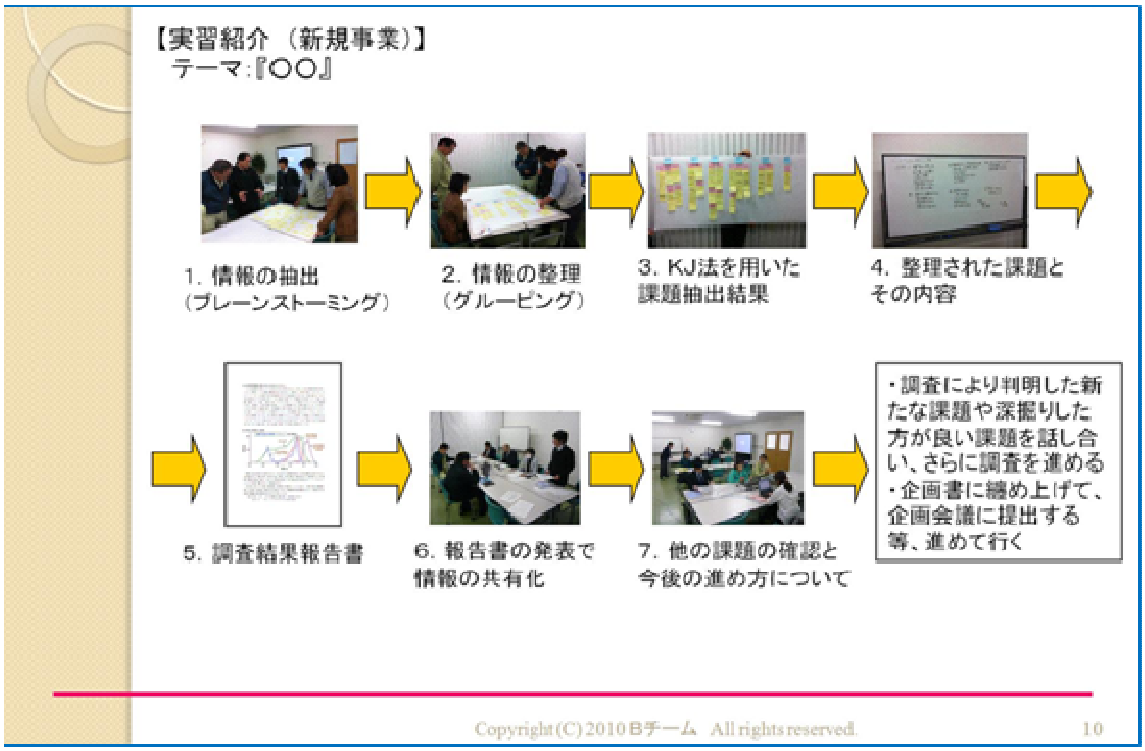



図３－Ｂ－２８

図３－Ｂ－２９

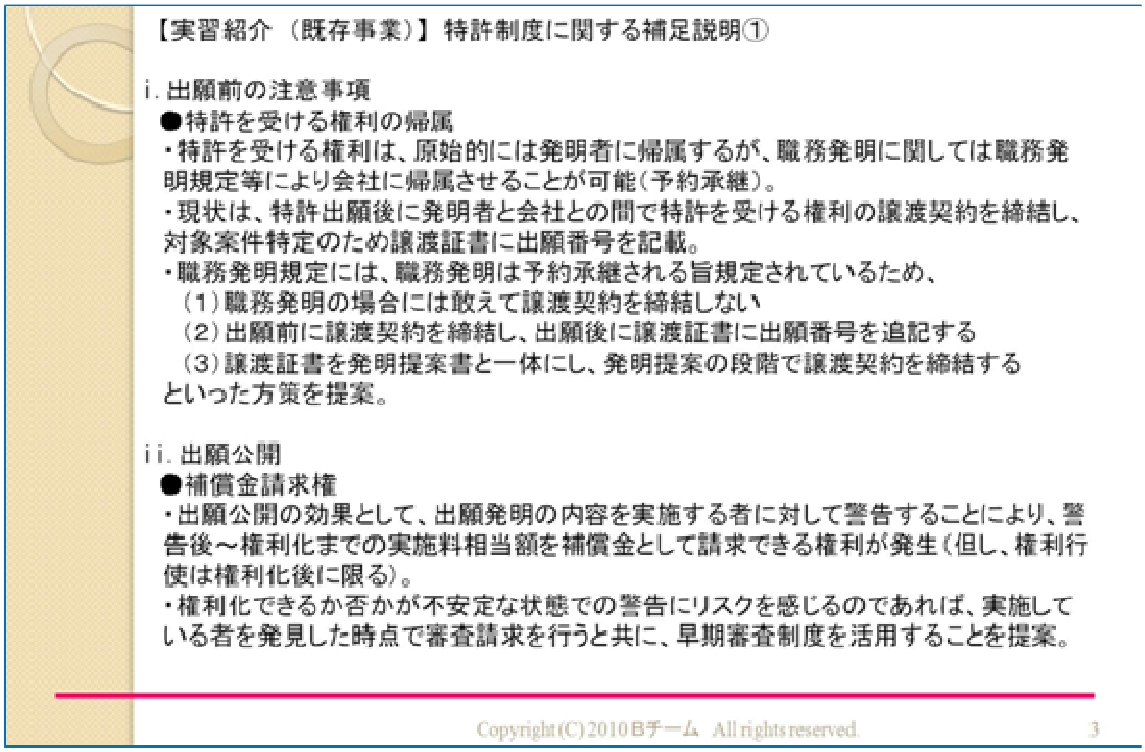

【実習紹介 （既存事業）】特許制度に関する補足説明①
i. 出願前の注意事項
●特許を受ける権利の帰属
・特許を受ける権利は、原始的には発明者に帰属するが、職務発明に関しては職務発明規定等により会社に帰属させることが可能（予約承継）。
・現状は、特許出願後に発明者と会社との間で特許を受ける権利の譲渡契約を締結し、対象案件特定のため譲渡証書に出願番号を記載。
・職務発明規定には、職務発明は予約承継される旨規定されているため、
（1）職務発明の場合には敢えて譲渡契約を締結しない
（2）出願前に譲渡契約を締結し、出願後に譲渡証書に出願番号を追記する
（3）譲渡証書を発明提案書と一体にし、発明提案の段階で譲渡契約を締結する
といった方策を提案。
ii. 出願公開
●補償金請求権
・出願公開の効果として、出願発明の内容を実施する者に対して警告することにより、警告後～権利化までの実施料相当額を補償金として請求できる権利が発生（但し、権利行使は権利化後に限る）。
・権利化できるか否かが不安定な状態での警告にリスクを感じるのであれば、実施している者を発見した時点で審査請求を行うと共に、早期審査制度を活用することを提案。
Copyright(C) 2010 Bチーム All rights reserved.
3

図３－Ｂ－３０

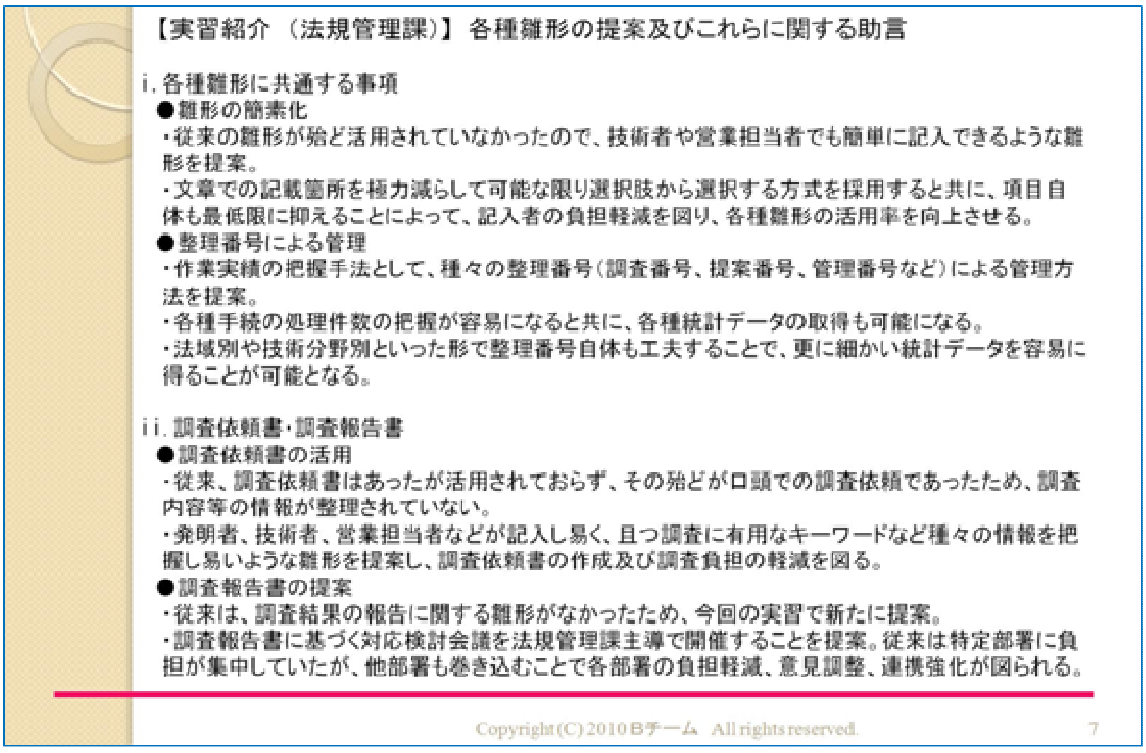

【実習紹介 （法規管理課）】 各種雛形の提案及びこれらに関する助言
i. 各種雛形に共通する事項
●雛形の簡素化
・従来の雛形が殆ど活用されていなかったので、技術者や営業担当者でも簡単に記入できるような雛形を提案。
・文章での記載箇所を極力減らして可能な限り選択肢から選択する方式を採用すると共に、項目自体も最低限に抑えることによって、記入者の負担軽減を図り、各種雛形の活用率を向上させる。
●整理番号による管理
・作業実績の把握手法として、種々の整理番号（調査番号、提案番号、管理番号など）による管理方法を提案。
・各種手続の処理件数の把握が容易になると共に、各種統計データの取得も可能になる。
・法域別や技術分野別といった形で整理番号自体も工夫することで、更に細かい統計データを容易に得ることが可能となる。
ii. 調査依頼書・調査報告書
●調査依頼書の活用
・従来、調査依頼書はあったが活用されておらず、その殆どが口頭での調査依頼であったため、調査内容等の情報が整理されていない。
・発明者、技術者、営業担当者などが記入し易く、且つ調査に有用なキーワードなど種々の情報を把握し易いような雛形を提案し、調査依頼書の作成及び調査負担の軽減を図る。
●調査報告書の提案
・従来は、調査結果の報告に関する雛形がなかったため、今回の実習で新たに提案。
・調査報告書に基づく対応検討会議を法規管理課主導で開催することを提案。従来は特定部署に負担が集中していたが、他部署も巻き込むことで各部署の負担軽減、意見調整、連携強化が図られる。
Copyright(C) 2010 Bチーム All rights reserved.
7

図３－Ｂ－３１

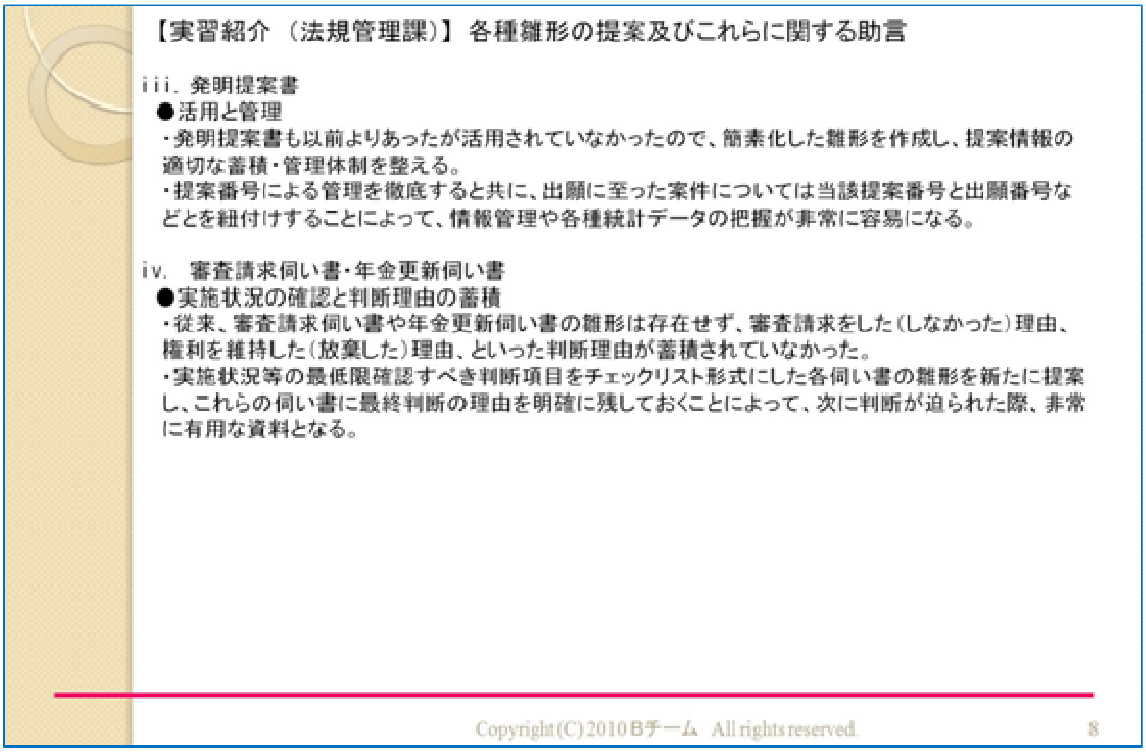

【実習紹介 （法規管理課）】 各種雛形の提案及びこれらに関する助言
iii. 発明提案書
●活用と管理
・発明提案書も以前よりあったが活用されていなかったので、簡素化した雛形を作成し、提案情報の適切な蓄積・管理体制を整える。
・提案番号による管理を徹底すると共に、出願に至った案件については当該提案番号と出願番号などとを紐付けすることによって、情報管理や各種統計データの把握が非常に容易になる。
iv. 審査請求伺い書・年金更新伺い書
●実施状況の確認と判断理由の蓄積
・従来、審査請求伺い書や年金更新伺い書の雛形は存在せず、審査請求をした（しなかった）理由、権利を維持した（放棄した）理由、といった判断理由が蓄積されていなかった。
・実施状況等の最低限確認すべき判断項目をチェックリスト形式にした各伺い書の雛形を新たに提案し、これらの伺い書に最終判断の理由を明確に残しておくことによって、次に判断が迫られた際、非常に有用な資料となる。
Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved.
8

図３－Ｂ－３２

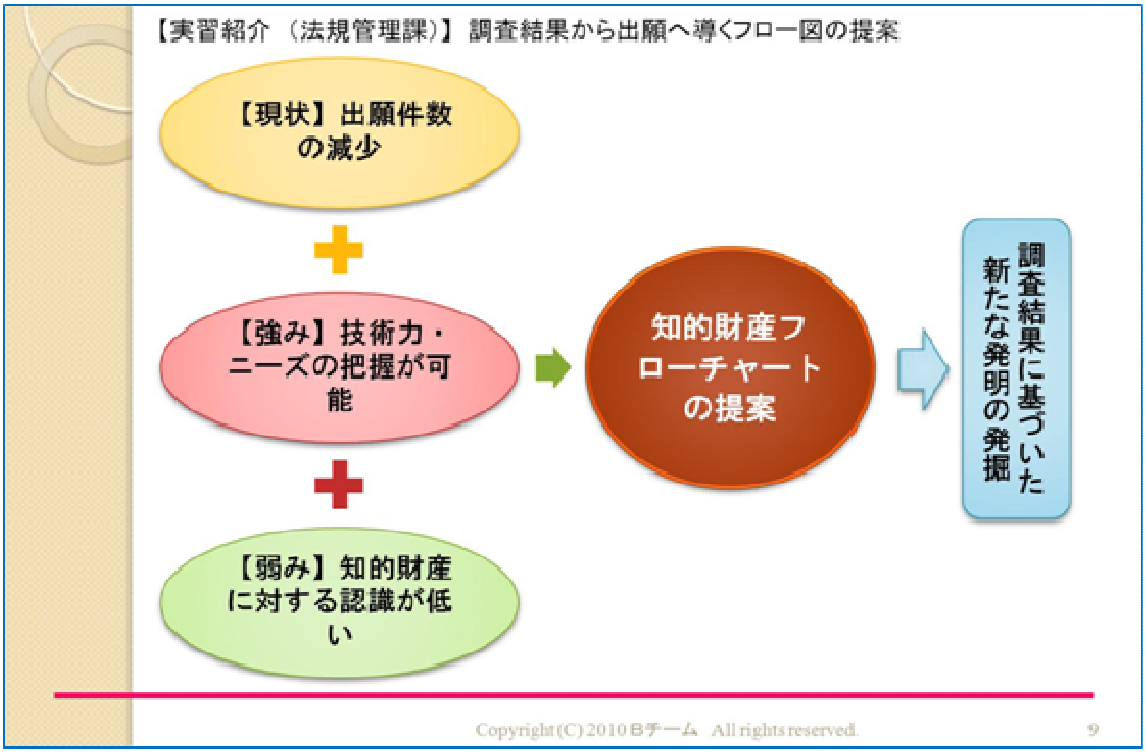

【実習紹介 （法規管理課）】 調査結果から出願へ導くフロー図の提案
【現状】出願件数の減少
【強み】技術力・ニーズの把握が可能
【弱み】知的財産に対する認識が低い
知的財産フローチャートの提案
調査結果に基づいた新たな発明の発掘
Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved.
9

図３－Ｂ－３３

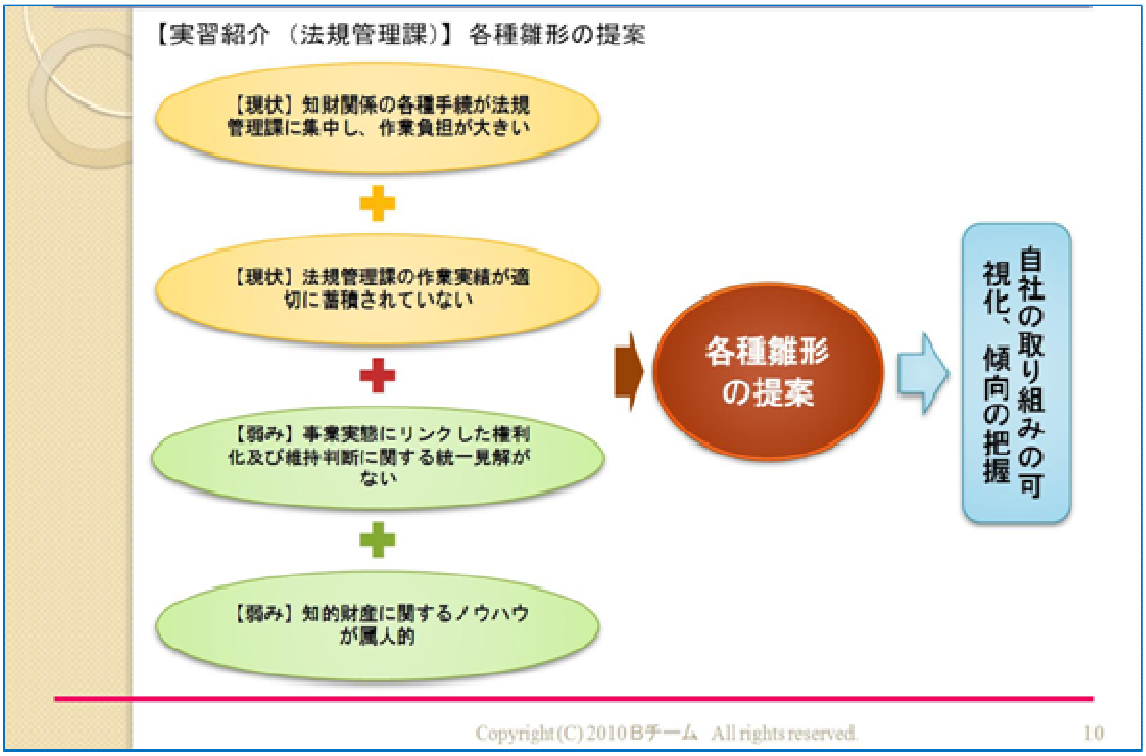

【実習紹介（法規管理課）】各種雛形の提案
【現状】知財関係の各種手続が法規管理課に集中し、作業負担が大きい
【現状】法規管理課の作業実績が適切に蓄積されていない
【弱み】事業実態にリンクした権利化及び維持判断に関する統一見解がない
【弱み】知的財産に関するノウハウが属人的
各種雛形の提案
自社の取り組みの可視化、傾向の把握
Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved.
10

図３－Ｂ－３４

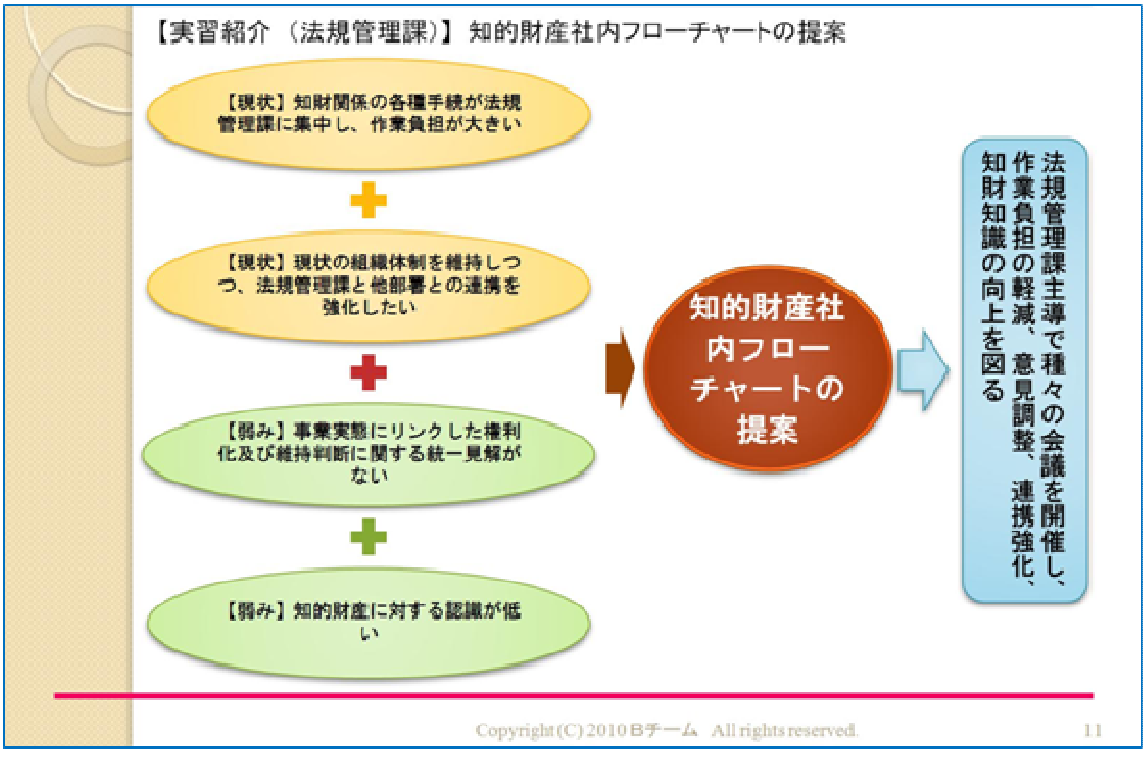

【実習紹介（法規管理課）】知的財産社内フローチャートの提案
【現状】知財関係の各種手続が法規管理課に集中し、作業負担が大きい
【現状】現状の組織体制を維持しつつ、法規管理課と他部署との連携を強化したい
【弱み】事業実態にリンクした権利化及び維持判断に関する統一見解がない
【弱み】知的財産に対する認識が低い
知的財産社内フローチャートの提案
法規管理課主導で種々の会議を開催し、作業負担の軽減、意見調整、連携強化、知財知識の向上を図る
Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved.
11

図３－Ｂ－３５

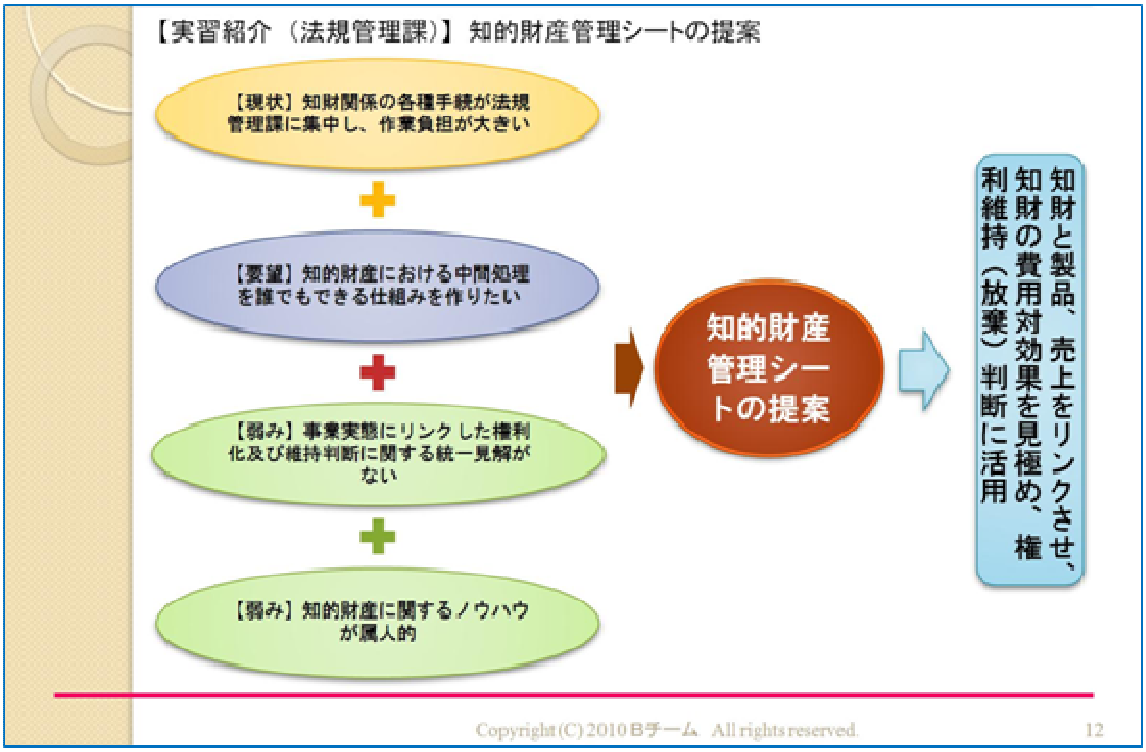

【実習紹介（法規管理課）】知的財産管理シートの提案
【現状】知財関係の各種手続が法規管理課に集中し、作業負担が大きい
【要望】知的財産における中間処理を誰でもできる仕組みを作りたい
【弱み】事業実態にリンクした権利化及び維持判断に関する統一見解がない
【弱み】知的財産に関するノウハウが属人的
知的財産管理シートの提案
知財と製品、売上をリンクさせ、知財の費用対効果を見極め、権利維持（放棄）判断に活用
Copyright (C) 2010 Bチーム. All rights reserved.
12

図３－Ｂ－３６

図３－Ｂ－３７

②知的財産戦略支援に基づくチーム別実習作成資料

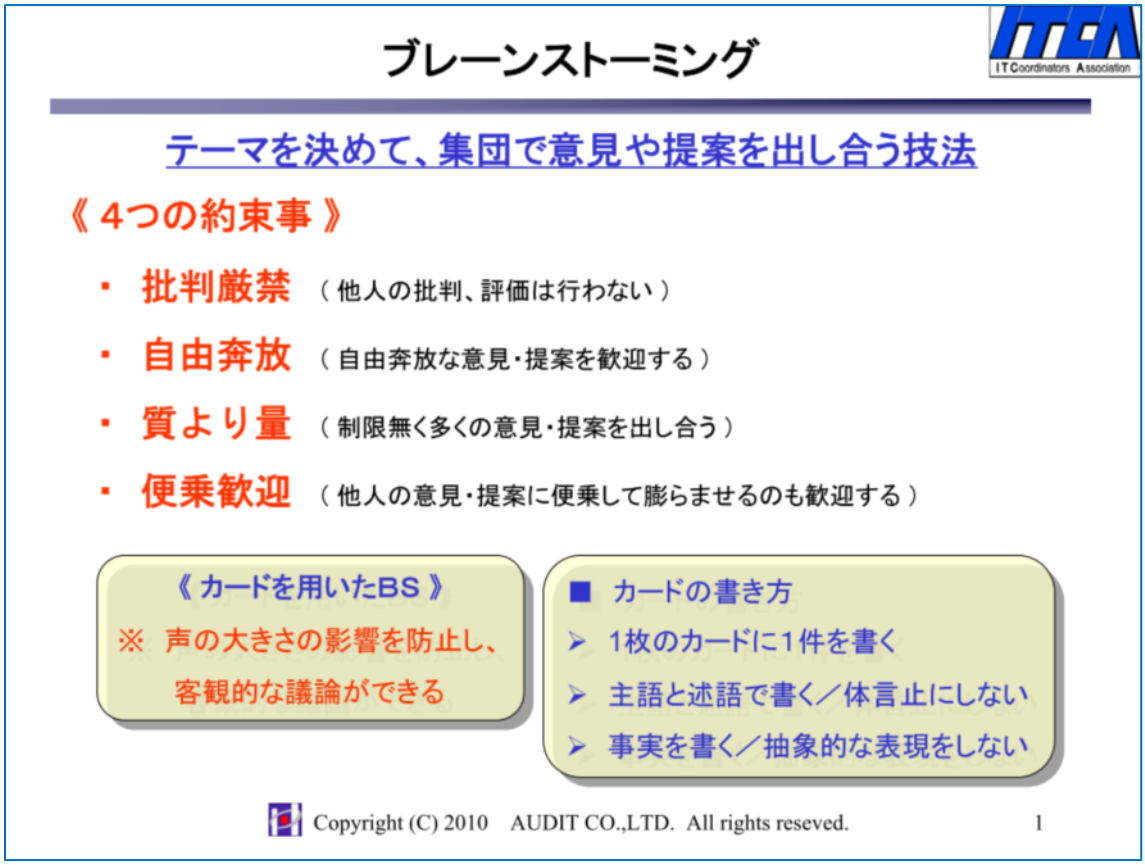



図３－Ｂ－３８

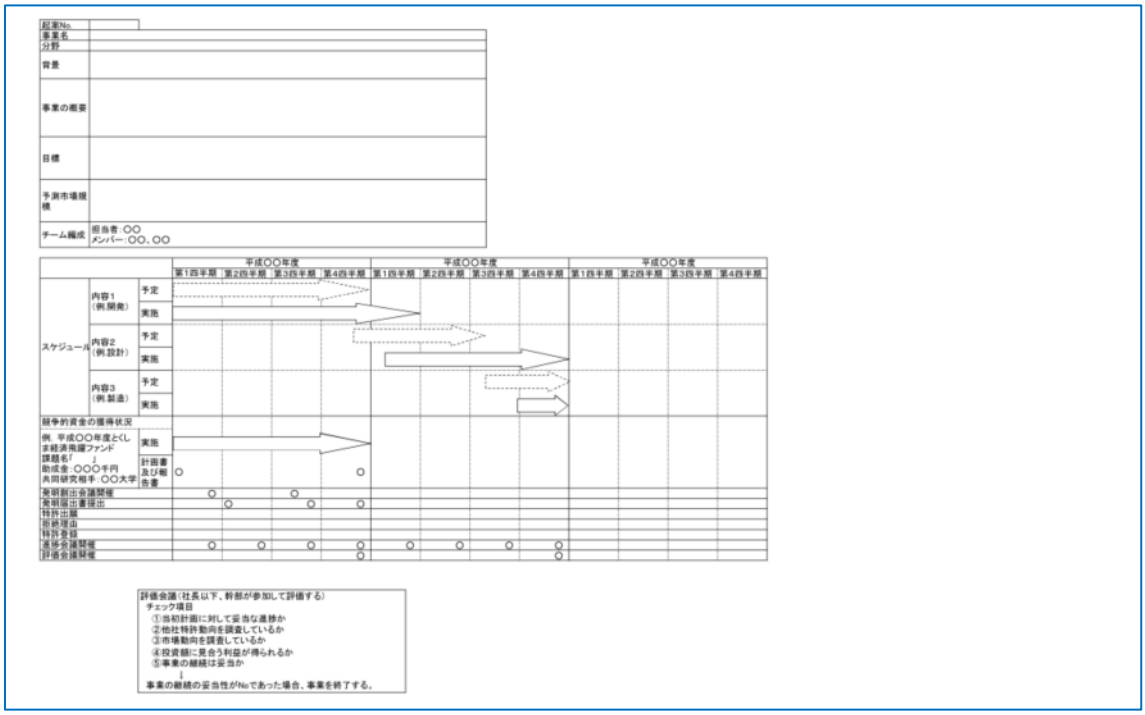



図３－Ｂ－３９

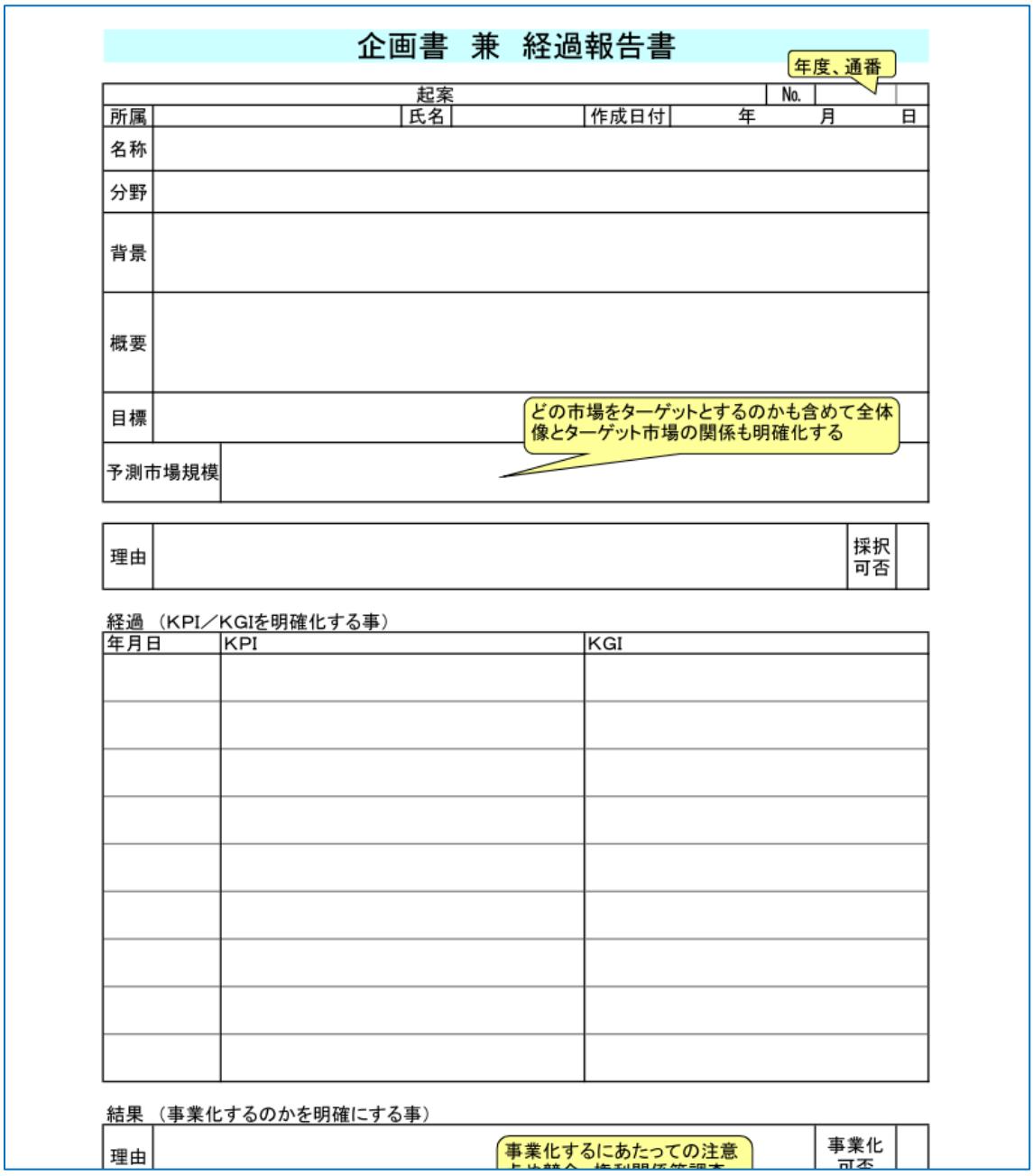

企画書　兼　経過報告書
年度、通番
起案
No.
所属
氏名
作成日付
年
月
日
名称
分野
背景
概要
目標
どの市場をターゲットとするのかも含めて全体像とターゲット市場の関係も明確化する
予測市場規模
理由
採択可否
経過　（KPI／KGIを明確化する事）
年月日
KPI
KGI
結果　（事業化するのかを明確にする事）
理由
事業化するにあたっての注意
事業化可否

図３－Ｂ－４０

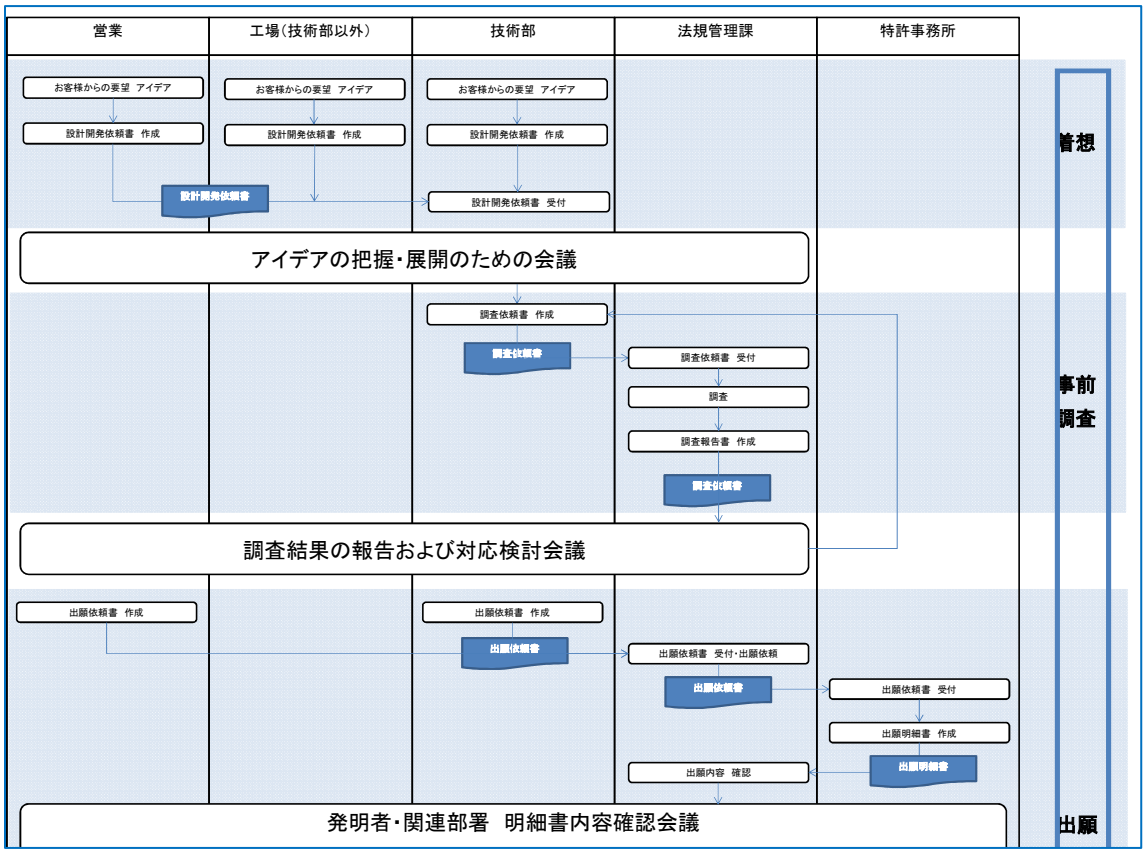

営業
工場(技術部以外)
技術部
法規管理課
特許事務所
お客様からの要望 アイデア
設計開発依頼書 作成
設計開発依頼書
設計開発依頼書 受付
着想
アイデアの把握・展開のための会議
調査依頼書 作成
調査依頼書
調査依頼書 受付
調査
調査報告書 作成
調査結果書
事前調査
調査結果の報告および対応検討会議
出願依頼書 作成
出願依頼書
出願依頼書 受付・出願依頼
出願依頼書
出願依頼書 受付
出願明細書 作成
出願明細書
出願内容 確認
発明者・関連部署 明細書内容確認会議
出願

図３－Ｂ－４１

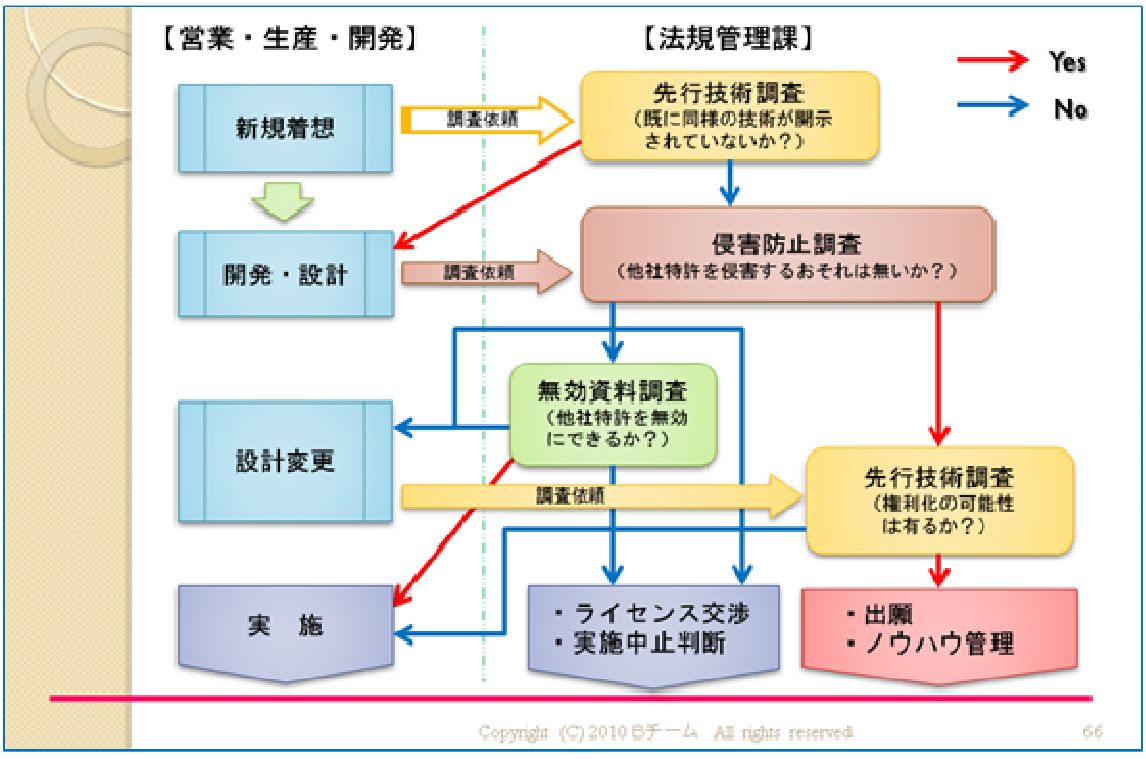

【営業・生産・開発】
【法規管理課】
Yes
No
新規着想
調査依頼
先行技術調査
(既に同様の技術が開示されていないか？)
開発・設計
調査依頼
侵害防止調査
(他社特許を侵害するおそれは無いか？)
無効資料調査
(他社特許を無効にできるか？)
設計変更
調査依頼
先行技術調査
(権利化の可能性は有るか？)
実　施
・ライセンス交渉
・実施中止判断
・出願
・ノウハウ管理
Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved
66

図３－Ｂ－４２

■知的財産関係書式一覧表

| 業務フロー | 書式の場所 | 書類名 | 提出先 | 担当者 |
|---|---|---|---|---|
| 出願 | ¥¥Soumu_hd¥iso¥ISO9001¥全ISO9001マニュアル¥D、フォーム(F)¥73 設計・開発 | 『設計・開発依頼書』 | 技術課 | 阿部C |
| | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『先行技術文献調査依頼書』(仮称) | | |
| | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『出願依頼書』(未使用) | 法規管理課 | 白石 |
| | | | | |
| | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『出願依頼書(弁理士事務所用)』 | 弁理士事務所 | |
| | | | | |
| | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『出願明細書(案)』 | 弁理士事務所<br>→法規管理課 | |
| | | | | |
| | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『出願指示書』 | 弁理士事務所 | |
| | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『出願明細書』<br>『受領書』 | 弁理士事務所<br>→法規管理課 | |
| | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『案議書』 | 法規管理課<br>→総務人事課 | |
| | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『権利譲渡書』 | 法規管理課<br>→総務人事課 | |
| | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『案議書』 | 法規管理課<br>→総務人事課 | |
| 公開 | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『公開公報』 | | |
| | ネットワーク全体→Funen→¥¥Soumu_hd¥CHIZAI | 『審査請求(回)書』 | 法規管理課 | 白石 |

図３－Ｂ－４３

■法規管理課チェックリスト

| 出願チェックリスト | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 共同出願人がいる場合 | □ 権利割合の確認 | □ 費用負担 | □ 担当事務所確認 | □ 契約締結確認 |
| 先行文献の確認 | □ 確認して存在 | □ 未確認 | □ | □ |
| 出願緊急度が高いもの | □ 早期審査依頼　済 | □ 早期審査不要 | □ | □ |
| 発明者への確認 | □ 確認済 | □ 未確認 | □ | □ |
| 掲示板への通知 | □ 通知済 | □ 未通知 | □ | □ |

| 公開時チェックリスト | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 他社の実施状況 | □ 類似品実施中 | □ 無し | □ | □ |
| 早期審査の必要性 | □ 有り | □ 無し | □ | □ |
| 補償請求権のための整先の必要性 | □ 有り | □ 無し | □ | □ |

図３－Ｂ－４４

■知的財産管理シート
(当社)

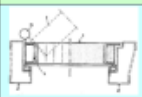
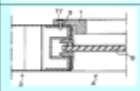
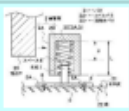
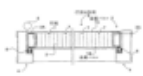
| 特許 | 名称 | 代表図 | 商品名(仕様名) | カタログ(番号) | 製作図番 | 背景 出願 社内 | 背景 出願 社外 | 背景 審査請求 | 背景 年金 | 関連する特許 | 関連する意匠 | 関連する商標 | 関連する他社の製品 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 特許2888433号 | ドアユニット(東急半動産と共願) |  | 自動の防止 | | | | | | | | | | |
| 特許2935604号 | ガラス入りドア |  | ミミカライン22 | | | | | | | | | | |
| 特許2951588号 | フラッシュドアの製造方法 | | | | | | | | | | | | |
| 特許2921148号 | フラッシュドアの製造方法 | | | | | | | | | | | | |
| 特許3181212号 | ドアガードの受け金 | | | | | | | | | | | | |
| 特許3532176号 | 断熱耐火ドア | | | | | | | | | | | | |
| 特許3534158号 | ドア枠 | | | | | | | | | | | | |
| 特許3788387号 | 自動耐火のGPSにのパネルの製造方法 | | | | | | | | | | | | |
| 特許3819030号 | 生鮮魚類の取付装置 | | | | | | | | | | | | |
| 特許3916449号 | ドアとドア枠からなる固定ドアユニット | | | | | | | | | | | | |
| 特許3981445号 | ドアの製造方法 | | | | | | | | | | | | |
| 特許4081772号 | 建築基盤の中央構造(仕様共願) | | | | | | | | | | | | |
| 特許4024281号 | 戸当たり |  | | | | | | | | | | | |
| 特許4021271号 | 最立強度構造門柱 | | | | | | | | | | | | |
| 特許4111520号 | ドア枠とドア | | | | | | | | | | | | |
| [illegible] | デジタルフィルタリング方法及び装置 | | | | | | | | | | | | |
| [illegible] | 連動ドア |  | ディンプルライン | カタログ(2018.1)<br>P3 | | | グッドデザイン賞受 | 形成材の通知<br>[illegible]<br>[illegible] | | | (自社)<br>意匠1588549号<br>意匠1588550号 | | |
| [illegible] | 連動ドア | | | | | | | | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | | | | | | | | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | | | | | | | | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | | | | | | | | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | | | | | | | | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | | | | | | | | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | | | | | | | | | | | | |

図３－Ｂ－４５

## 調 査 依 頼 書

| | | | |
|---|---|---|---|
| 調 査 番 号 | 201101－RP001 | 依　頼　日 | 平成　年　月　日 |
| 所　　属 | | | |
| 担　当　者 | | | |
| E-mail | | | |
| 調 査 対 象 | ☐ 特許・実用新案　☐ 意匠　☐ 商標 | | |
| 調 査 目 的 | ☐ 先行技術調査　☐ 侵害防止調査　☐ 無効資料調査<br>☐ 技術動向調査　☐ その他（　　） | | |
| 調 査 内 容 | ☐ 添付資料（図面等）あり（　　枚） | | |
| 調 査 項 目<br>（複数選択可） | ☐ キーワード | | |

調査番号（例）：受理年月－調査（Research）特許（Patent）通し番

図３－Ｂ－４６

## 調 査 報 告 書

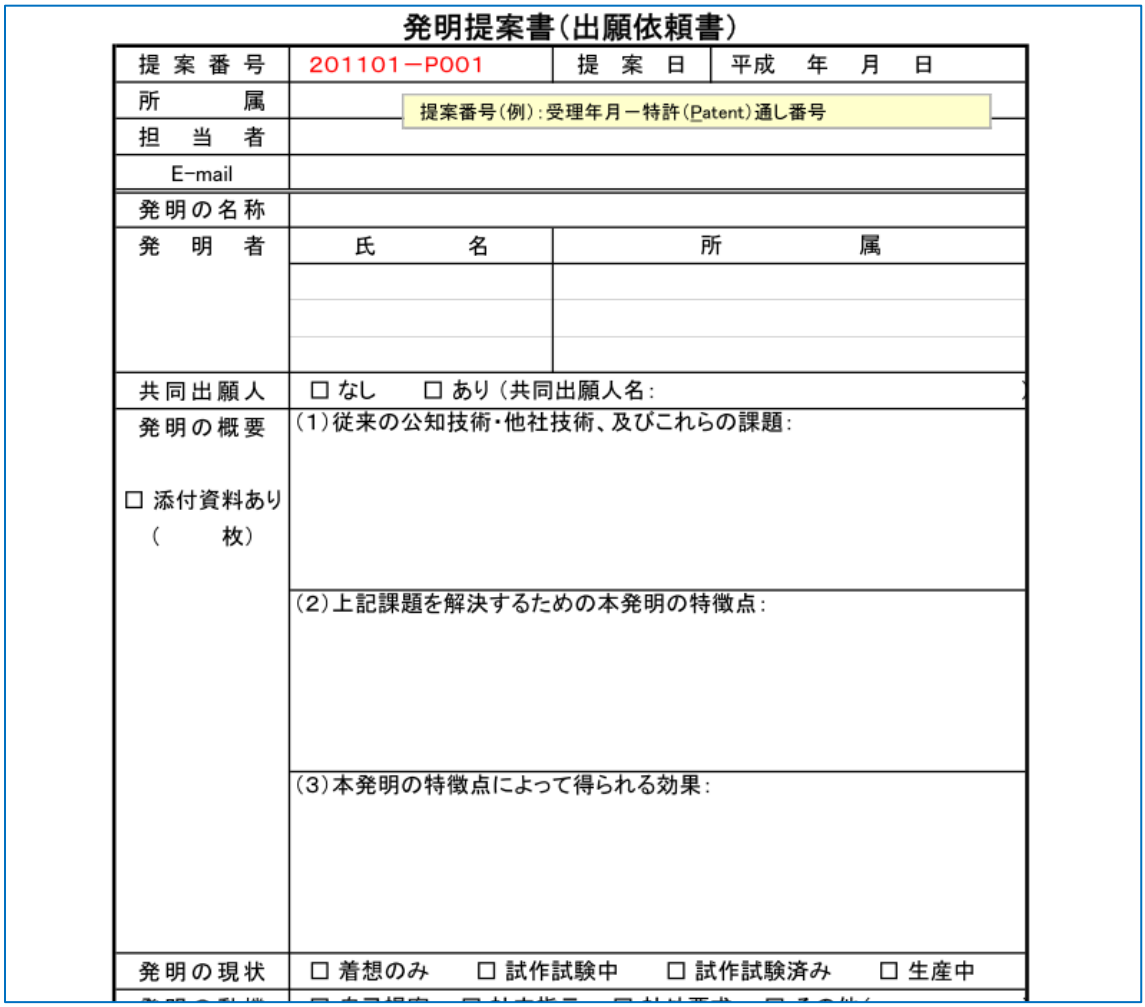
| | | | |
|---|---|---|---|
| 調 査 番 号 | 201101－RP001 | 回　答　日 | 平成　年　月　日 |
| 所　　属 | | | |
| 担　当　者 | | | |
| E-mail | | | |
| 調 査 項 目 | ☐ 特許・実用新案　☐ 意匠　☐ 商標 | | |
| 調 査 目 的 | ☐ 先行技術調査　☐ 侵害防止調査　☐ 無効資料調査<br>☐ 技術動向調査　☐ その他（　　） | | |
| 調 査 期 間 | ☐ 指定無し（全期間）<br>☐ 指定有り（　　年　　月　　日～　　年　　月　　日） | | |
| 検 索 結 果 | 検　索　式 | ヒット件数 | |
| | ①（ドア＋扉）＊（E06B?） | ○○件 | |
| | ②（ドア＋扉）＊（防火＋耐火）＊（E06B?） | ○○件 | |
| | ③（ドア＋扉）＊（防火＋耐火）＊（E06B1/00） | ○○件 | |
| 調 査 結 果 | ☐ 関連する公報あり | | |

＊：and
＋：or
－：not

他の「検索結果」欄の記載方法

| | |
|---|---|
| ①キーワード | ドア＋扉 |
| ②キーワード | 防火＋耐火 |
| ③分類 | E06B? |
| ④分類 | E06B1/00 |
| 検索式 | ヒット件数 |
| ①＊③ | ○○件 |

図３－Ｂ－４７

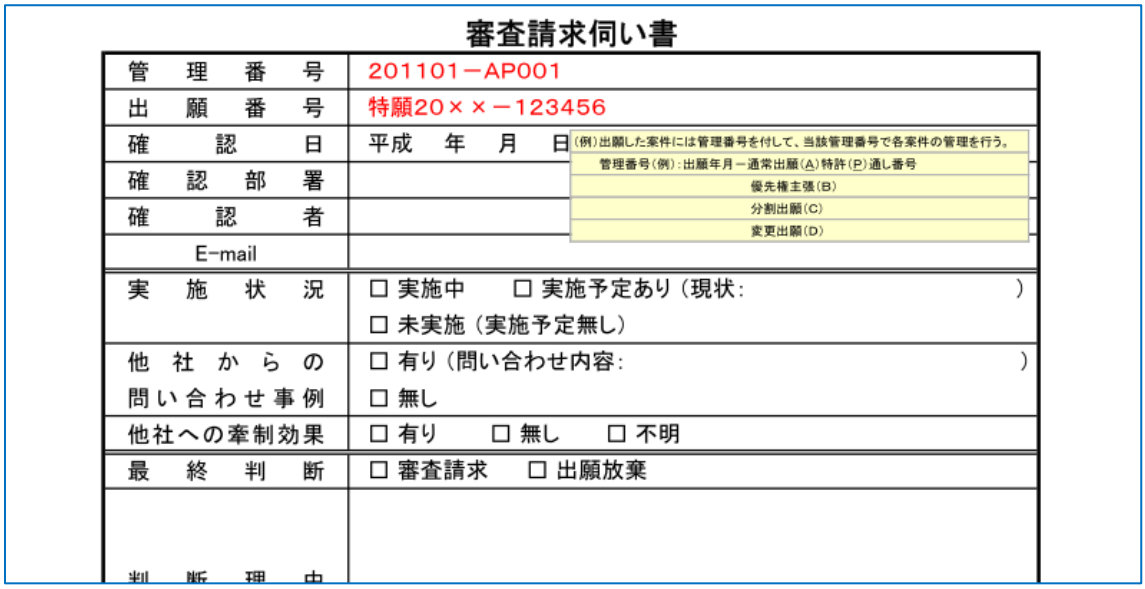


発明提案書（出願依頼書）

| | | | |
|---|---|---|---|
| 提案番号 | 201101－P001 | 提案日 | 平成　年　月　日 |
| 所属 | | | |
| 担当者 | | | |
| E-mail | | | |
| 発明の名称 | | | |
| 発明者 | 氏名 | 所属 | |
| | | | |
| 共同出願人 | ☐ なし　☐ あり（共同出願人名： | | ） |
| 発明の概要<br>☐ 添付資料あり<br>（　枚） | （1）従来の公知技術・他社技術、及びこれらの課題： | | |
| | （2）上記課題を解決するための本発明の特徴点： | | |
| | （3）本発明の特徴点によって得られる効果： | | |
| 発明の現状 | ☐ 着想のみ　☐ 試作試験中　☐ 試作試験済み　☐ 生産中 | | |

提案番号（例）：受理年月－特許（Patent）通し番号

図３－Ｂ－４８



審査請求伺い書

| | |
|---|---|
| 管理番号 | 201101－AP001 |
| 出願番号 | 特願20××－123456 |
| 確認日 | 平成　年　月　日 |
| 確認部署 | |
| 確認者 | |
| E-mail | |
| 実施状況 | ☐ 実施中　☐ 実施予定あり（現状：　） |
| | ☐ 未実施（実施予定無し） |
| 他社からの問い合わせ事例 | ☐ 有り（問い合わせ内容：　） |
| | ☐ 無し |
| 他社への牽制効果 | ☐ 有り　☐ 無し　☐ 不明 |
| 最終判断 | ☐ 審査請求　☐ 出願放棄 |
| 判断理由 | |

（例）出願した案件には管理番号を付して、当該管理番号で各案件の管理を行う。
管理番号（例）：出願年月－通常出願（A）特許（P）通し番号
優先権主張（B）
分割出願（C）
変更出願（D）

図３－Ｂ－４９

## 年金更新伺い書

| | |
|---|---|
| 管　理　番　号 | 201101－AP001 |
| 登　録　番　号 | 特許第1234567 |
| 確　　認　　日 | 平成　年　月　日 |
| 確　認　部　署 | |
| 確　　認　　者 | |
| E-mail | |
| 実　施　状　況 | ☐ 実施中　☐ 実施予定あり（現状：　） ☐ 未実施（実施予定無し） |
| 他社からの問い合わせ事例 | ☐ 有り（問い合わせ内容：　） ☐ 無し |
| 他社への牽制効果 | ☐ 有り　☐ 無し　☐ 不明 |
| 最　終　判　断 | ☐ 権利維持（　　年分）　☐ 権利放棄 |
| 判　断　理　由 | |

（例）出願した案件には管理番号を付して、当該管理番号で各案件の管理を行う。
管理番号（例）：出願年月－通常出願（A）特許（P）通し番号
優先権主張（B）
分割出願（C）
変更出願（D）

図３－Ｂ－５０

## 意匠提案書（出願依頼書）

| | | | |
|---|---|---|---|
| 提　案　番　号 | 201101－D001 | 提　案　日 | 平成　年　月　日 |
| 所　　属 | | | |
| 担　　当　　者 | | | |
| E-mail | | | |
| 意匠に係る物品 | | | |
| 創　作　者 | 氏　　名 | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| 共同出願人 | ☐ なし　☐ あり（共同出願人名：　） | | |
| 意匠の概要<br><br>☐ 添付資料あり<br>（　　枚）<br><br>※原則、6面図を提出して下さい。 | （1）デザインの特徴点： | | |
| | （2）図面における意匠の説明（透明の箇所、省略部分等）： | | |
| 意匠の現状 | ☐ 着想のみ　☐ 試作中　☐ 試作済み　☐ 生産中 | | |
| 創作の動機 | ☐ 自己提案　☐ 社内指示　☐ 社外要求　☐ その他（　） | | |
| 出願の緊急度 | ☐ 無し　☐ 有り（理由：　） | | |
| 特殊な出願形態 | 部　分　意　匠 | ☐ 否　☐ 要 | |
| | 関　連　意　匠 | ☐ 否　☐ 要（バリエーション数：　件） | |

提案番号（例）：受理年月－意匠（Design）通し番号
（参考）出願した場合は管理番号で管理。
管理番号（例）：出願年月－通常出願（A）意匠（D）通し番号
部分意匠（B）
関連意匠（C）
秘密意匠（D）

図３－Ｂ－５１

③支援チームによる最終報告の実施

最終報告にあたっては、実習結果を報告し、支援チームによる実習内容を活かした今後の方向性の提案を実施した

図３―Ｂ－５２

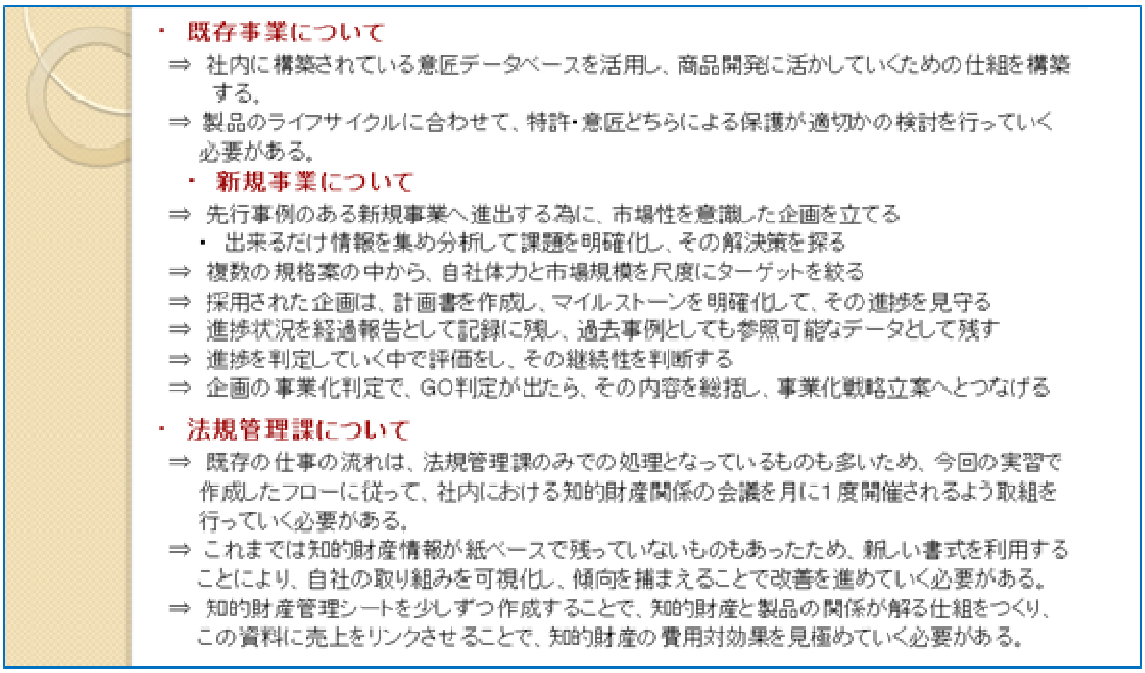



図３－Ｂ－５３

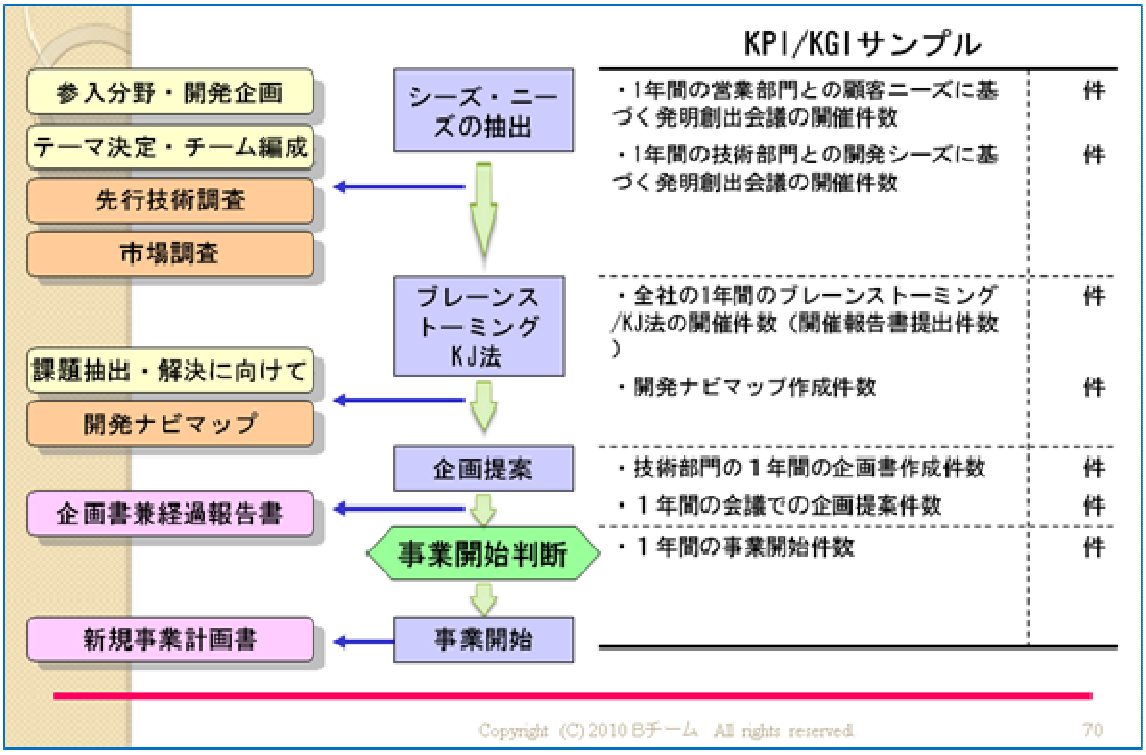

KPI/KGIサンプル
参入分野・開発企画
テーマ決定・チーム編成
先行技術調査
市場調査
シーズ・ニーズの抽出
・1年間の営業部門との顧客ニーズに基づく発明創出会議の開催件数
件
・1年間の技術部門との開発シーズに基づく発明創出会議の開催件数
件
ブレーンストーミング KJ法
・全社の1年間のブレーンストーミング/KJ法の開催件数（開催報告書提出件数）
件
課題抽出・解決に向けて
開発ナビマップ
・開発ナビマップ作成件数
件
企画提案
・技術部門の１年間の企画書作成件数
件
企画書兼経過報告書
・１年間の会議での企画提案件数
件
事業開始判断
・１年間の事業開始件数
件
新規事業計画書
事業開始
Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved.
70

図３－Ｂ－５４

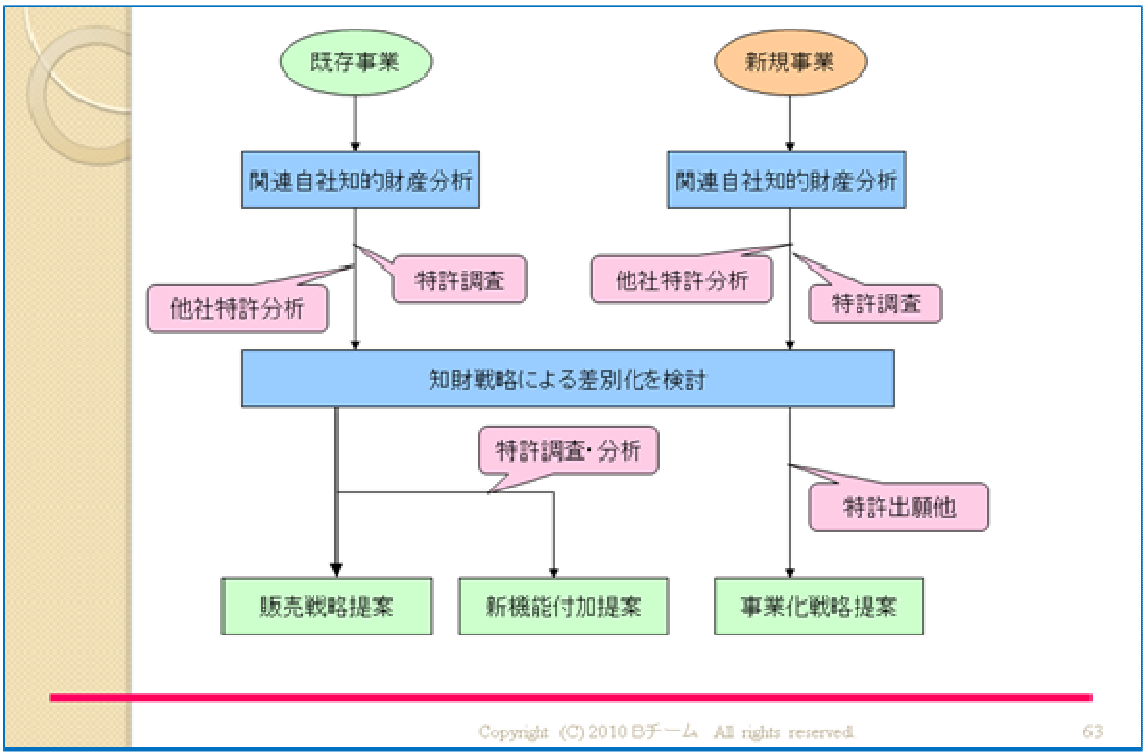

既存事業
新規事業
関連自社知的財産分析
関連自社知的財産分析
他社特許分析
特許調査
他社特許分析
特許調査
知財戦略による差別化を検討
特許調査・分析
特許出願他
販売戦略提案
新機能付加提案
事業化戦略提案
Copyright (C) 2010 Bチーム All rights reserved.
63

図３－Ｂ－５５

④まとめ

今後の方針については、今回の支援によって提案を行った知的財産のワークフローを社内に定着させ、発明の創出から権利化、活用までの流れが社内で組織として前進しているかを以下のようなKPI／KPG項目にて定期的に確認し、都度、改善を行うことでより経営に結びつく知的財産の活用が出来ると考えられる。

●KPI/KGI(日本フネン様)

| | カテゴリ | インデックス | 説明 | 単位 |
|---|---|---|---|---|
| | 着想 | 設計開発依頼書作成件数 | 全社の1年間の設計開発依頼書作成件数 | 件 |
| | 着想 | 設計開発依頼書作成件数 | 営業の1年間の設計開発依頼書作成件数 | 件 |
| | 着想 | 設計開発依頼書作成件数 | 工場の1年間の設計開発依頼書作成件数 | 件 |
| | 着想 | 設計開発依頼書作成件数 | 技術部の1年間の設計開発依頼書作成件数 | 件 |
| | 着想 | 設計開発依頼書作成人数 | 全社の1年間の設計開発依頼書作成人数 | 人 |
| | 着想 | 設計開発依頼書作成人数 | 営業の1年間の設計開発依頼書作成人数 | 人 |
| | 着想 | 設計開発依頼書作成人数 | 工場の1年間の設計開発依頼書作成人数 | 人 |
| | 着想 | 設計開発依頼書作成人数 | 技術部の1年間の設計開発依頼書作成件人数 | 人 |
| | 着想 | アイデア会議開催回数 | 全社の1年間のアイデア会議の開催件数(開催報告書提出件数) | 回 |
| | | | | |
| | 事前調査 | 調査依頼書作成件数 | 全社の1年間の調査依頼書作成件数 | 件 |
| | 事前調査 | 調査依頼書作成人数 | 全社の1年間の調査依頼書作成人数 | 人 |
| | 事前調査 | 調査報告書作成件数 | 全社の1年間の調査報告書作成件数 | 件 |
| | 事前調査 | 対応検討会議開催回数 | 全社の1年間の対応検討会議の開催件数 | 回 |
| | 事前調査 | 対応検討会議参加人数 | 全社の1年間の対応検討会議の参加人数 | 人 |
| | 事前調査 | 設計開発依頼書の検討率 | 設計開発依頼書全件数のうち、検討会議にかけられた件数の割合 | % |
| | 事前調査 | 先行出願発見率 | 調査による先行出願の発見率(無駄な出願の抑止効果) | % |
| | | | | |
| | 出願 | 出願依頼書作成件数 | 全社の1年間の出願依頼書作成件数 | 件 |
| | 出願 | 出願依頼書作成件数 | 営業の1年間の出願依頼書作成件数 | 件 |
| | 出願 | 出願依頼書作成件数 | 技術部の1年間の出願依頼書作成件数 | 件 |
| | 出願 | 出願依頼書作成人数 | 全社の1年間の出願依頼書作成人数 | 人 |
| | 出願 | 出願依頼書作成人数 | 営業の1年間の出願依頼書作成人数 | 人 |
| | 出願 | 出願依頼書作成人数 | 技術部の1年間の出願依頼書作成人数 | 人 |
| | 出願 | 明細書内容確認会議開催回数 | 全社の1年間の明細書内容確認会議の開催件数 | 回 |
| | 出願 | 明細書内容確認会議参加人数 | 全社の1年間の明細書内容確認会議の参加人数 | 人 |
| | 出願 | 設計開発依頼書からの出願率 | 設計開発依頼書全件数のうち、出願に結び付いた件数の割合 | % |
| | 出願 | 出願件数 | 全社の1年間の出願の総件数 | 件 |
| | 出願 | 四半期出願件数 | 全社の四半期ごとの出願の件数 | 件 |
| | 出願 | 出願件数伸び率 | 全社の1年間の出願の総件数の前年度対比比率 | % |
| | 出願 | 共同出願件数 | 全社の1年間の共同出願件数(協業効果) | 件 |
| | 出願 | 共同出願率 | 全社の1年間の出願件数に対する共同出願の割合 | % |
| | | | | |
| | 審査請求 | 審査請求件数 | 全社の1年間の審査請求の件数 | 件 |
| | 審査請求 | 審査請求率 | 全社の1年間の出願件数に対する審査請求の件数の割合 | % |
| | 審査請求 | 審査請求伺書の検討会議開催回数 | 1年間の審査請求伺い書記載項目についての検討会議の開催回数 | 回 |
| | 審査請求 | 審査請求伺書の検討会議参加人数 | 1年間の審査請求伺い書記載項目についての検討会議の参加人数 | 人 |
| | | | | |
| | 中間処理 | 新規性による拒絶件数 | 出願年ごとの新規性による拒絶査定の総件数 | 件 |
| | 中間処理 | 記載不備に関する拒絶件数 | 出願年ごとの記載不備による拒絶査定の総件数 | 件 |
| | 中間処理 | 拒絶理由応答協力件数 | 出願年ごとの拒絶理由に対する意見書・補正書作成協力件数 | 件 |
| | 中間処理 | 拒絶理由応答協力人数 | 出願年ごとの拒絶理由に対する意見書・補正書作成協力人数(重複除外) | 人 |
| | 中間処理 | 拒絶理由通知検討会議開催回数 | 1年間の拒絶理由通知検討会議の開催回数 | 回 |
| | 中間処理 | 拒絶理由通知検討会議参加人数 | 1年間の拒絶理由通知検討会議の参加人数 | 人 |
| | 中間処理 | 拒絶査定件数 | 1年間の拒絶査定件数 | 件 |
| | 中間処理 | 拒絶査定率(出願) | 1年間の出願件数に対する拒絶査定件数の割合 | % |
| | 中間処理 | 拒絶査定率(審査請求) | 1年間の審査請求件数に対する拒絶査定件数の割合 | % |
| | | | | |
| | 登録 | 総登録件数 | 全社の1年間の登録の総件数 | 件 |
| | 登録 | 四半期登録件数 | 全社の四半期ごとの登録の件数 | 件 |
| | 登録 | 登録率 | 全出願の登録率 | % |
| | 登録 | 出願年度別登録率 | 出願年ごとの出願登録率 | % |
| | 登録 | 出願年度別登録率の向上率 | 出願年ごとの出願登録率の前年度対比比率 | % |
| | | | | |
| | 維持管理 | 年金更新の確認会議開催回数 | 1年間の年金更新の確認会議の開催回数 | 回 |
| | 維持管理 | 年金更新の確認会議参加人数 | 1年間の年金更新の確認会議の参加人数 | 人 |
| | 維持管理 | 年金更新率 | 登録件数に対する年金更新件数の割合 | % |
| | 維持管理 | 登録に対する問い合わせ件数 | 1年間の登録に対する顧客等からの問い合わせ件数(広告効果) | 件 |
| | | | | |
| | 教育 | 初級研修時間 | 全社の1年間の初級研修の総時間 | 時間 |
| | 教育 | 中級研修時間 | 全社の1年間の中級研修の総時間 | 時間 |
| | 教育 | 上級研修時間 | 全社の1年間の上級研修の総時間 | 時間 |
| | 教育 | 初級研修受講人数 | 全社の1年間の初級研修の総受講人数(重複除外) | 人 |
| | 教育 | 中級研修受講人数 | 全社の1年間の中級研修の総受講人数(重複除外) | 人 |
| | 教育 | 上級研修受講人数 | 全社の1年間の上級研修の総受講人数(重複除外) | 人 |
| | 教育 | 社外知的財産セミナー参加人数 | 全社の1年間の社外知的財産セミナーに参加した人数(重複除外) | 人 |

図３－Ｂ－５６

## ３－Ｂ－４　総括

（１）支援成果

日本フネン株式会社への支援成果は下記のとおりである。

経営理念・環境分析に基づいた知的財産戦略の策定支援及び詳細説明

知的財産に関する調査手法の説明

知的財産に関する社内フローおよび業務フローの提案

知的財産に関する各種書式の再見直し、改善案の提示

KPI/KGI 事例の提示

新規事業を進めるための各種手法についての実習の実施

また、支援チームに対する成果は下記のとおりである。

知的財産戦略立案手法の習得

各種調査手法の習得

（２）支援先企業の所感

社内での知財管理について、整理することができた。

知財の視点で自社やベンチマーク先を観ることができ、また、見るべき観点を知ることができた。

フローに従った知財業務を体系的に再構築するきっかけができた。

知財における他部署との連携が体系的に再構築される起点となりそうである。

提案して頂いた資料を活用して、今後社内に知財意識を浸透させていきたいと思います。

（３）結び

本事業において、ご協力頂いた日本フネン株式会社の皆様には大変感謝している。久米社長には毎回同席を頂いた上に、その他の方においても、訪問のたびに長時間にわたってヒアリングをさせて頂いた。

ヒアリングにおいては、支援チーム内における不躾な質問に対しても、丁寧にお答え頂いたことで、本事業への企業様の貢献度は非常に高いものになった。

また、夜遅くまで実作業を進めて頂いた支援チームメンバー、スケジュール調整をはじめとして裏方から支えて頂いた事務局、ならびに企業支援の方向性について委員会などで温かくご指導頂いた総括委員会の委員の皆様にも大変感謝している。本事業が多くの関係者の協力のもとに終えられたことを改めて感じている。

関係者全員の今後のますますの発展を祈念し、ここに感謝の意を示したい。

# 第４章　総　括

本事業は、「平成 22 年度知的財産戦略支援モデル調査事業に関する委託契約」を四国経済産業局と弊社とで平成２２年７月１３日に締結した後、平成２３年２月末までの８ヶ月間実施した。今年度は、昨年度、及び一昨年度の事業（「平成２０年度知的財産戦略策定支援人材育成事業」、「平成２１年度知的財産戦略支援モデル調査事業」）経験を活かしながら実施できたと考えている。

平成２０年度に実施した事業では、四国地域の経営コンサルタント、産業支援機関のアドバイザー、弁理士や弁護士等の専門家等の産業支援人材の方々が、知的財産戦略策定のスキルを身に付けて、四国の中小企業やベンチャー企業を経営面だけでなく知的財産面も含めて支援できることを目指した。すなわち、知的財産戦略策定スキルを持つ人材育成を大きな柱と捉え実施してきた。平成２１年度に実施した事業では、平成２０年度の取り組みを踏まえながら、支援対象企業の知的財産戦略策定や知的財産管理の強化などを主たる目的として、さらに知的財産戦略策定スキルを持つ人材も出来るだけ多く育てることも目的とした。本年度の事業では昨年度の取り組みと同様に、支援対象企業の知的財産戦略策定や知的財産管理強化、及び知的財産戦略策定スキルをもつ人材育成の 2 つを目的とした。

本事業での成果としては、支援企業の知的財産管理体制の提案や、開発テーマの創出方法などをブレーンストーミングすることで、直面している課題解決方法を体感することができ、今後企業内で活用していく基礎を構築できた。また「知的財産とは」、並びに「知的財産戦略とは」をテーマに支援企業に講演することで、社員の知的財産に関する意識の向上につながった。

また、知的財産戦略策定スキルを持つ産業支援人材が新たに７名誕生し、過去２年間の事業により計 19 名となった。産業支援人材同士が、本事業を通じて交流を深めることができ、四国 4 県に支援人材のネットワークを構築することが出来た。今後、彼らの四国内での活躍に期待する。

日本の産業・文化の発展を支え、豊かな国民生活の形成に大きく貢献してきたものは、「ものづくり」と言って過言ではない。中小・ベンチャー企業には、知的財産の有用性を理解し、戦略的な知見から知的財産を上手く創出、活用して日本の産業基盤の柱「ものづくり」を維持してもらいたいと考える。しかしながら、知的財産戦略の重要性・必要性は、現状で認知度が非常に低い状況である。中小・ベンチャー企業が、新しく開発した新製品・新技術の市場を確保し、知的財産権が継続する限り新事業のシェアを保持していくための必須アイテムと考えれば、知的財産戦略は重要なファクターであることを、今回の事業で関係者の方々に少なからず理解してもらえたと考えている。

最後に、本事業で支援させていただいた企業２社が、今後四国内企業の知的財産戦略に関するリーディングカンパニーとして活躍してもらえれば、知的財産戦略策定

コンサルティングが根付いていくきっかけにもなると考えている。各企業の今後の活躍を見守っていきたい。

## 第５章　産業支援の専門家人材の紹介

産業支援の専門家人材（敬称略）

### A チームリーダー

<table>
<tr><td>氏　名</td><td colspan="4">奥谷　義典　（おくたに　よしのり）　（65 歳）</td><td rowspan="5"> </td></tr>
<tr><td>所　属</td><td colspan="2">MSK-21</td><td>役職</td><td>代表</td></tr>
<tr><td rowspan="3">連絡先</td><td>TEL</td><td>090-8695-3919</td><td>FAX</td><td>087-886-0161</td></tr>
<tr><td>Mail</td><td colspan="3">hcdcw283@yahoo.co.jp</td></tr>
<tr><td>ホームページ</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>経　歴</td><td colspan="5">昭和 39 年　東京芝浦電気株式会社（現東芝）入社<br>昭和 49 年　菱化工業（三菱化成の関連会社）坂出事業所入社<br>昭和 54 年　小林電子産業（現ソレキア）入社<br>高松支店長→本社マーケティング部門へ<br>平成 17 年　本社執行役員<br>平成 21 年　ソレキアを退社<br>平成 22 年　MSK-21 開業<br>その他実績<br>産業能率大学での中小企業診断士試験の講師<br>ＩＴＣかがわ理事</td></tr>
<tr><td>専門分野</td><td colspan="5">営業力強化（顧客関係マネージメント CRM）<br>経営革新のためのＩＴ導入支援<br><br>資格　中小企業診断士、ＩＴコーディネーター<br>簿記 1 級、全経上級<br>第 1 種放射線取扱主任者<br>第三種電気主任技術者<br>ISO9000、P マークコンサルティング</td></tr>
</table>

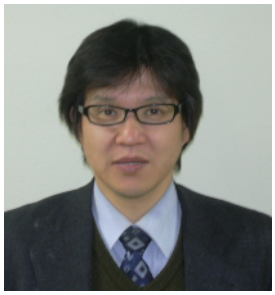
Aチームサブリーダー

<table>
<tr><td>氏　名</td><td colspan="4">門　田　　俊　輔</td><td rowspan="4"> </td></tr>
<tr><td>所　属</td><td colspan="2">イイ・モア総合研究所</td><td>役職</td><td>代表</td></tr>
<tr><td rowspan="3">連絡先</td><td>TEL</td><td>089-979-6838<br>090-5274-5802</td><td>FAX</td><td>089-979-6838</td></tr>
<tr><td>Mail</td><td colspan="3">s.kadota@ee-moa.com</td></tr>
<tr><td>ホームページ</td><td colspan="3">http://ee-moa.com</td></tr>
<tr><td>経　歴</td><td colspan="5">□S53.3 九州大学理学部・物理学科卒業<br>□S53.4～ 三浦工業株式会社<br>研究開発、設計、米国駐在開拓、企画、営業　等<br>□S64.3～ 株式会社ゼットシステム<br>ＦＡ、営業、品質管理 部門等責任者<br>□H15.11～ イイ・モア総合研究所（代表）<br>コンサルティング<br>（経営改善、生産管理、人材開発、ＩＴ化支援、<br>ＩＳＯ(品質・環境・情報・労働安全衛生・事業継続　など)）<br>※平成３年度四国地方発明表彰 発明協会愛媛県支部長賞授賞<br>□社団法人 中小企業診断協会 愛媛県支部　副支部長</td></tr>
<tr><td>専門分野</td><td colspan="5">○経営戦略 ○企画･営業 ○人材育成管理 ○技術 ○コストダウン ○新分野進出<br>○ＩＴ ○生産管理 ○ＩＳＯ<br><br>個別の専門分野でのサポートもさることながら、企業経営全般にわたる大きな観点から､それぞれの企業でもっとも必要とされているサポートを最適なレベル、最適な範囲、最適な手法で提供することを心掛けて実践してきております。<br><br>経営戦略、マーケティング・営業、新分野開拓、ＩＴはどれも自ら実地に体験・実践してきた内容をもとに実務レベルの具体的指導も含めて実践中。コストダウンは機械設計を担当した時期にいろいろと実践。財務・経理部門に関しても、コンピュータシステムの開発なども含め種々の分析を得意にしています。マーケッティング・営業は自らも新規顧客の開拓に飛び込み営業なども経験しており、泥臭いレベルのノウハウから戦略的市場分析までこなします。<br><br>独立するまでは、社内で先人の経験のないプロジェクト等を多く担当してきました。状況を打開する必要のある企業の新局面展開を強力に支援します。<br>経営者の悩み、従業員の悩みにより近づくために産業カウンセラーとキャリアコンサルタントの資格も取得。<br><br>著作（すべて共著）:「業務知識の基本と極意（秀和システム)」／「なぜあなたの会社はＩＴで儲からないのか（同友館)」／「ＩＴ 業界図鑑（翔泳社)」／「図解でわかるソフトウェア開発のすべて（日本実業出版社-累計５万部超)」／「図解でわかるビジネスモデル特許(日本能率協会マネジメントセンター-累計１万部超)」</td></tr>
</table>

Ａチーム専門家人材

<table>
<tr><td>氏　名</td><td colspan="4">増田　泰三（ふりがな：ますだ　たいぞう）（　６３歳）</td><td rowspan="4"> </td></tr>
<tr><td>所　属</td><td colspan="2">パワーアシストコンサルティング</td><td>役職</td><td>代表</td></tr>
<tr><td rowspan="3">連絡先</td><td>TEL</td><td>086-297-5207</td><td>FAX</td><td>086-297-5207</td></tr>
<tr><td>Mail</td><td colspan="3">masuda@optic.or.jp</td></tr>
<tr><td>ホームページ</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>経　歴</td><td colspan="5">◆経　歴<br>1971 年　信州大学繊維学部繊維工業化学科卒業<br>1971 年　日本エクスラン工業（株）西大寺工場入社<br>1995 年　日本エクスラン工業（株）西大寺工場　第三製造部部長<br>2001年　経営コンサルタントとして独立<br>パワーアシストコンサルティング代表<br><br>◆その他実績<br>・中小企業大学広島校講師<br>・品質・環境ＩＳＯ主任審査員</td></tr>
<tr><td>専門分野・資格</td><td colspan="5">専門分野<br>・経営戦略構築、経営計画立案の指導<br>・ISO9001（品質），ISO14001（環境）、ISO22000（食品安全）、及びＰマーク（JISQ15001）の認証取得支援<br>・体験学習による社員教育<br>・新製品、新技術開発<br><br>資格　中小企業診断士、<br>エネルギー管理士、作業環境測定士<br>ＪＲＣＡ登録主任審査員、ＣＥＡＲ登録主任審査員</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td>氏　名</td><td colspan="4">多田やす子（ただ　やすこ）　　（41 歳）</td><td rowspan="4"> </td></tr>
<tr><td>所　属</td><td colspan="2"></td><td>役職</td><td>代表</td></tr>
<tr><td rowspan="3">連絡先</td><td>TEL</td><td>090-2825-2408</td><td>FAX</td><td></td></tr>
<tr><td>Mail</td><td colspan="3">yasu282@yahoo.co.jp</td></tr>
<tr><td>ホームページ</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>経　歴</td><td colspan="5">◆主な経歴<br>1991 年　株式会社ジオス　学校運営全般　人事管理等<br>2005 年　高松信用金庫　経営支援課入庫　企業再生　ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁﾝｸﾞ企画運営<br>2009 年　中小企業基盤整備機構　四国支部　（新事業創出支援）<br>チーフアドバイザー　販路開拓支援等<br><br>◆その他実績<br>経営革新、事業承継、創業等の講師<br>創業・資金調達・経営改善等の経営支援業務</td></tr>
<tr><td>専門分野・資格</td><td colspan="5">資格　中小企業診断士</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td>氏　名</td><td colspan="4">出口　祥啓（ふりがな：でぐち　よしひろ　）（ ４８ 歳）</td><td rowspan="4">  </td></tr>
<tr><td>所　属</td><td colspan="2">徳島大学大学院ｿｼｵﾃｸﾉｻｲｴﾝｽ研究部</td><td>役職</td><td>教授</td></tr>
<tr><td rowspan="3">連絡先</td><td>TEL</td><td>088-656-7375</td><td>FAX</td><td>088-656-9082</td></tr>
<tr><td>Mail</td><td colspan="3">ydeguchi@me.tokushima-u.ac.jp</td></tr>
<tr><td>ホームページ</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>経　歴</td><td colspan="5">◆経　歴<br>平成 2 年 4 月　　三菱重工業株式会社　入社<br>平成 8 年 4 月　　三菱重工業株式会社　主任<br>平成 16 年 4 年　三菱重工業株式会社　主席研究員<br>平成 22 年 2 月　三菱重工業株式会社　退社<br>平成 22 年 3 月　徳島大学大学院ソシオテクノサイエンス研究部　教授<br>現在に至る<br><br>◆その他実績<br><br>平成 8 年–9 年度　航空宇宙技術研究所 客員研究官<br>平成 16 年度　　国立環境研究所 共同研究員</td></tr>
<tr><td>専門<br>分野・<br>資格</td><td colspan="5">レーザ分光学，計測工学，エネルギー変換工学，環境工学，燃焼工学<br>知的財産関連技術（教育他）<br><br>資格　工学博士<br>弁理士<br>技術士（機械部門）<br>通訳案内士（英語）</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td>氏　名</td><td colspan="4">黒田　賢一　（くろだ　けんいち）　　（４１歳）</td><td rowspan="4"> </td></tr>
<tr><td>所　属</td><td colspan="2">株式会社四国総合研究所</td><td>役職</td><td>ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀ</td></tr>
<tr><td rowspan="3">連絡先</td><td>TEL</td><td>070-5516-9606</td><td>FAX</td><td>087-844-9203</td></tr>
<tr><td>Mail</td><td colspan="3">k-kuroda@ssken.co.jp</td></tr>
<tr><td>ホームページ</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>経　歴</td><td colspan="5">平成　６年　四国電力株式会社　入社<br>平成２０年　株式会社四国総合研究所　出向<br>知財センター　所属</td></tr>
<tr><td>専門<br>分野・<br>資格</td><td colspan="5">専門分野<br>知財管理<br><br>資格<br>知的財産管理技能士（２級）<br>第三種電気主任技術者<br>第一種情報処理技術者</td></tr>
</table>

Ｂチームリーダー

<table>
<tr><td>氏名</td><td colspan="4">石　川　　敬　三</td><td rowspan="4"> </td></tr>
<tr><td>所属</td><td colspan="2">オーディット有限会社</td><td>役職</td><td>代表取締役</td></tr>
<tr><td rowspan="3">連絡先</td><td>TEL</td><td>0896-24-3550</td><td>FAX</td><td>0896-24-3560</td></tr>
<tr><td>Mail</td><td colspan="3">audit@mx82.tiki.ne.jp</td></tr>
<tr><td>ホームページ</td><td colspan="3">http://ww82.tiki.ne.jp/~audit/</td></tr>
<tr><td>経歴</td><td colspan="5">平成 15 年度～　ＩＴコーディネータ<br>平成 15～16 年度　中小企業事業団：ＩＴ推進アドバイザー<br>平成 16 年度～　財団法人やまぐち産業振興財団：専門家登録<br>平成 17～18 年度　独立行政法人中小企業基盤整備機構：ＩＴ推進アドバイザー<br>平成 17 年度～　独立行政法人中小企業基盤整備機構：経営支援アドバイザー<br>平成 17 年度　愛媛県：愛媛県高度情報化計画 2010 検討委員会委員<br>平成 18 年度～　特定非営利活動法人ＩＴコーディネータ協会：ツール開発WGメンバー、成熟度診断ツール（運送業版）チームリーダー<br>平成 18 年度　愛媛中小企業指導センター：愛媛中小企業情報化推進検討会委員<br>平成 18 年度　ＩＴ経営応援隊：ＩＴ経営百選 選考委員会ヒアリング担当チーム：事実確認に同行する専門家<br>平成 19 年度～　総務省行政管理局：総務省電子政府推進員協議会：電子政府推進員<br>平成 19 年度～　特定非営利活動法人内部統制評価機構：内部統制評価者<br>平成 20 年度～　財団法人えひめ産業振興財団：ビジネス・アドバイザー<br>平成 20～21 年度　経済産業省：Ｊ－ＳａａＳ普及指導員<br>平成 20 年度～　特定非営利活動法人ＩＴコーディネータ協会：ＳａａＳ／ＥＤＩ－WGメンバー<br>平成 20 年度　四国経済産業局特許室：知的財産戦略策定支援人材育成事業：チームリーダー<br>平成 20 年度～　特定非営利活動法人ＩＴコーディネータ協会：ＳａａＳ／ＥＤＩ－四国地域研修会：事務局<br>平成 21 年度　四国経済産業局特許室：知的財産戦略策定モデル調査事業：チームリーダー<br>平成 22 年度～　特定非営利活動法人ＩＴコーディネータ協会：ユーザー支援ツールWGメンバー<br>平成 22 年度　四国経済産業局特許室：知的財産戦略策定支援モデル調査事業：チームリーダー</td></tr>
</table>

| | |
|---|---|
| 専門分野 | 経営改善支援（業務分析～経営・開発戦略策定、外注先第三者評価等）<br>知的財産戦略策定支援（経営・知財の両輪をＩＴでより強固に）<br>ＩＴ経営支援（環境分析～課題抽出～克服戦略策定～情報活用）<br>被災対策（ＢＣＰ策定：自然・人的災害）<br>事業承継支援（経営者育成～固有技術継承）<br>製造業の自動化（コンピュータ制御による自動・高精度・高性能・不良率低減化）<br>自動製造・加工・検査機の設計・製作（紙・光源・艤装他）<br>ＣＡＤ・ＣＡＭ構築（機械・電設・建築・鉄骨他）<br>情報システム構築（設計・開発・導入・運用） |

B チーム専門家人材

<table>
<tr><td>氏　名</td><td colspan="4">乾　京子（いぬい　きょうこ）</td><td rowspan="4"> </td></tr>
<tr><td>所　属</td><td colspan="2">－</td><td>役職</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="3">連絡先</td><td>TEL</td><td>090-8975-8282</td><td>FAX</td><td>0887-53-4392</td></tr>
<tr><td>Mail</td><td colspan="3">i-nui@nifty.com</td></tr>
<tr><td>ホームページ</td><td colspan="3">－</td></tr>
<tr><td>経　歴</td><td colspan="5">【職　歴】<br>セゾングループ（東京）勤務後、平成３年１２月末帰高<br>平成４年８月～平成１７年３月　財団法人高知県政策総合研究所勤務<br>平成５年９月に同研究所内に設けた任意の企業経営者の勉強会「こうち情報倶楽部」の運営事務局を当初より担い、同研究所の廃止後、同倶楽部の運営を引き継ぐ。平成２２年５月、中小企業診断士登録<br>平成１７年４月～　こうち情報倶楽部主宰<br><br>【平成２２年度実績】<br>農林水産省支援　食農連携促進技術対策事業に係る「モデル地域における連携支援（高知県）」<br>中小企業基盤整備機構　中小企業魅力発信レポート４社担当<br>厚生労働省　失業者対策事業　会計講師</td></tr>
<tr><td>専門分野・資格</td><td colspan="5">【専門分野】<br>経営戦略策定、事業戦略策定、経営革新支援<br>【主な資格】<br>中小企業診断士、日商簿記１級</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td>氏　名</td><td colspan="4">中越　貴宣　（なかごし　きよし）　　（３６歳）</td><td rowspan="4"> </td></tr>
<tr><td>所　属</td><td colspan="2">中越特許商標事務所</td><td>役職</td><td>所長</td></tr>
<tr><td rowspan="3">連絡先</td><td>TEL</td><td>088-855-3762</td><td>FAX</td><td>088-855-3763</td></tr>
<tr><td>Mail</td><td colspan="3">k-nakagoshi@naka-pto.com</td></tr>
<tr><td>ホームページ</td><td colspan="3">http://naka-pto.com</td></tr>
<tr><td>経　歴</td><td colspan="5">1997 年　　立命館大学理工学部土木工学科　卒業<br>1999 年　　立命館大学大学院理工学研究科環境社会工学専攻　修了<br>2002 年～　楠本特許事務所（滋賀県大津市）　勤務<br>2003 年　　弁理士登録（登録番号 12920 号）<br>2007 年　　特定侵害訴訟代理業務の付記登録<br>2009 年　　中越特許商標事務所（高知県高知市）　開設</td></tr>
<tr><td>専門分野・資格</td><td colspan="5">国内外特許（機械、建築、土木）、実用新案、意匠、商標の出願・調査・契約・訴訟業務全般。<br>不正競争防止法の訴訟業務全般。</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td>氏　名</td><td colspan="4">吉用　武史（ふりがな：　よしもち　たけし　）（３０歳）</td><td rowspan="4"> </td></tr>
<tr><td>所　属</td><td colspan="2">JST イノベーションサテライト高知</td><td>役職</td><td>ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾄｽﾀｯﾌ</td></tr>
<tr><td rowspan="3">連絡先</td><td>TEL</td><td>0887-57-4800</td><td>FAX</td><td>0887-57-4801</td></tr>
<tr><td>Mail</td><td colspan="3">yoshimochi@kochi-jst-satellite.jp</td></tr>
<tr><td>ホームページ</td><td colspan="3">http://www.kochi-jst-satellite.jp/</td></tr>
<tr><td>経　歴</td><td colspan="5">◆経　歴<br>平成 15 年　高知大学農学部　卒業<br>平成 17 年　高知大学大学院　農学研究科　修士課程　修了（生物資源科学専攻）<br>平成 21 年　愛媛大学大学院　連合農学研究科　博士課程　修了（生物環境保全学専攻）<br>平成 21 年　JST イノベーションサテライト高知　コーディネートスタッフ就任</td></tr>
<tr><td>専門分野・資格</td><td colspan="5">分野：農芸化学（植物病理学、ゲノミクス・プロテオミクス）<br>産学連携支援（大学から企業への技術移転、競争的資金の獲得支援）<br>資格：博士（農学）</td></tr>
</table>

知的財産戦略策定支援のコンサルタント

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 名　称 | 株式会社テクノ･エージェンツ | | | |
| 住　所 | 〒541-0053　大阪府大阪市中央区本町1丁目６－１８ | | | |
| 連絡先 | TEL | 06-6271-5425 | FAX | 06-6271-5426 |
| | ホームページ | http://www.technoagents.co.jp/ | | |

事務局

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 名　称 | (株)テクノネットワーク四国（四国ＴＬＯ） | | | |
| 住　所 | 〒760-0033 香川県高松市丸の内2番5号（ﾖﾝﾃﾞﾝﾋﾞﾙ4F） | | | |
| 連絡先 | TEL | 087-811-5039 | FAX | 087-811-5040 |
| | ホームページ | http://www.s-tlo.co.jp/ | | |

以上

# 平成 22 年度知的財産戦略支援モデル調査事業
# 報告書

平成２３年２月　発行

発行　四国経済産業局　地域経済部　産業技術課　特許室
〒760-8512　香川県高松市サンポート 3 番 33 号
TEL　087-811-8519
委託先　(株)テクノネットワーク四国（四国 TLO）
〒760-0033　香川県高松市丸の内２番５号
TEL　087-811-5039