知的財産活用マニュアル

経営戦略に
知的財産を取り入れよう

平成２２年度知財先進都市支援事業（東大阪市）
平成２３年２月作成

近畿経済産業局　地域経済部　産学連携推進課　特許室
TEL：06-6966-6016　　FAX：06-6966-6064

近畿経済産業局

はじめに

特許庁では、知的財産基本法第９条に定められた国と地方公共団体との連携の強化という考え方の下、地方公共団体の知財戦略への取組みを加速化するため、意欲的な取組みを推進する都道府県及び政令都市とともに、知財を活用した事業化支援や模倣品対策支援等の中小企業向け包括的な支援モデルの構築、知財経営の実現を目指す中小企業の発掘・育成のための支援モデルの構築等、広域自治体としての面的な性質を活かした取組み等を行ってまいりました。

他方、市町村に目を向けますと、首長の意欲的な取組みの下、地元ニーズを反映したユニークな取組みを行っている市町村が見受けられ、面を範囲とする広域自治体に比べ、点を範囲とする基礎自治体として、より地域に密着した取組内容となっています。

こうした市町村を支援することで、点を範囲とした知財支援策の集中的かつ効率的な実施による速効性がある地域活性化が期待できることから、近畿地域においては東大阪市を支援対象地域とし、平成２１年度から２年間、知財活用の実態調査、相談窓口の設置、知財専門家派遣等を実施してきたところです。

本マニュアルは２年間の事業を通じて浮き彫りとなった、東大阪市内の中小製造業者特有の経営課題や、目指す事業イメージをベースに知的財産による解決手段を導き出したものです。

厳しい経済状況の下、東大阪市内の中小製造業者が本マニュアルを活用し、三位一体の経営戦略で積極的に事業展開を進めていく一助となるのはもちろんのこと、こうした地域版の「知的財産活用マニュアル」が他の市町村においても作成され、知財に関する取組みが面的に広がることを狙っています。

事業者はもちろんのこと、行政や中小企業支援機関の担当者も常に本マニュアルを手の届く所に置き、活用していただくことを期待しております。

2011 年 2 月

近畿経済産業局

目次

第１章　マニュアルの活用について

１．知的財産への取組み方、企業経営への活かし方･････････････････････････ P6

２．マニュアルの見方、活用方法･･････････････････････････････････････ P7

第２章　知的財産を経営に活用するための取組みを知ろう

１．あなたの会社の企業タイプをチェックしよう････････････････････････････ P11

２．あなたの会社の課題や求められる知的財産の取組みを知ろう

（東大阪市内製造業の企業タイプ別取組みポイント）･･ P14

３．知的財産の取組み解説･･ P34

第３章　知的財産に関する意識を高めよう

１．知的財産への取組み状況チェック＜自己診断シート＞･･････････････････････ P75

第４章　おわりに

１．おわりに･･ P80

参考資料

１．中小企業のための知的財産お役立ち情報･･･････････････････････････････ P82

２．参考解説･･ P84

第２章　3. 知的財産の取組み解説　詳細

解説　1．「知的財産」について知ろう～知的財産とは～ ･･･ P34
2. 「知的財産」について知ろう～知的財産権とは～ ･･･ P35
3. 知的財産戦略について考えよう ･･･ P36
4. 自社の強みを把握しよう～ＳＷＯＴ分析～ ･･･ P37
5. 自社の強みを把握しよう～知的資産の把握～ ･･･ P37
6. 特許調査を実践してみよう ･･･ P39
7. 特許出願かノウハウ保護かを判断しよう ･･･ P40
8. 特許で保護しよう～特許取得にあたっての留意点～ ･･･ P41
9. 特許で保護しよう～特許取得の手続き～ ･･･ P42
10. ノウハウで保護しよう～ノウハウ管理体制の重要性～ ･･･ P43

解説 11. ノウハウで保護しよう～先使用権の確保～ ･･･ P45
12. 営業秘密管理規程について知ろう ･･･ P45
13. 不正競争防止法について知ろう ･･･ P46
14. 製品・技術開発の方向性を定めよう ･･･ P47
15. 応用技術について特許マップを作成してみよう ･･･ P49
16. 自社以外の技術で事業化を検討しよう ･･･ P51
17. 共同研究を行おう～共同研究のメリット・デメリット～ ･･･ P52
18. 共同研究を行おう～契約の重要性～ ･･･ P52
19. 共同研究を行おう～大学との共同研究～ ･･･ P53
20. 権利を維持するか、放棄するかを検討しよう ･･･ P53

解説 21. 知的財産の活用戦略を知ろう ･･･ P54
22. ライセンス契約について知ろう ･･･ P54
23. 特許を営業ツールとして活用しよう ･･･ P55
24. 資金調達に知的財産権を活用しよう ･･･ P57
25. 試作品・サンプル品提示の際の留意点を知ろう ･･･ P57
26. 他社に製造・販売を依頼する際の留意点を知ろう ･･･ P58
27. デザイン戦略による高付加価値化を図ろう ･･･ P58
28. 意匠権を取得しよう～デザインの保護～ ･･･ P59
29. 意匠権を取得しよう～意匠権取得の注意点～ ･･･ P59
30. 商標権を取得しよう～商標の重要性～ ･･･ P60

解説 31. 商標権を取得しよう～商標権取得の注意点～ ・・ P61
32. 特許侵害について考えよう～特許侵害の罰則～ ・・ P61
33. 特許侵害について考えよう～特許侵害を争う方法～ ・・ P62
34. 自社の特許侵害に対応する方法を知っておこう ・・ P62
35. 他社からの侵害警告書に対応する方法を知っておこう ・・ P63
36. 外国出願を検討しよう～外国出願の判断ポイント～ ・・ P64
37. 外国出願を検討しよう～外国出願の手続き～ ・・ P64
38. 海外模倣品の対応について知ろう ・・ P65
39. 外部専門家を利用しよう ・・ P66
40. 発明を発見しよう ・・ P66

解説 41. 地域のコミュニケーション・連携・ネットワークを活用しよう ・・ P68
42. 知的財産の社内体制を構築しよう ・・ P69
43. 社内人材を育成しよう ・・・ P71
44. 職務発明規定や報奨金制度を整備しよう ・・・ P72
45. 早期審査を活用しよう ・・・ P72
46. 審査請求料・特許料の減免制度を活用しよう ・・・ P73
47. 無料先行技術調査支援を活用しよう ・・・ P73
48. 電子出願を活用しよう ・・・ P74

事例紹介

■知的財産権／SWOT 分析を活用した取組み ・・・ P38
■ブラックボックス化によるノウハウの秘匿維持 ・・・ P44
■特許検索による業界動向の把握と経営への活用 ・・・ P48
■特許マップによる経営への活用 ・・・ P50
■特許出願で技術を PR し、競争力を高める ・・ P56
■新製品開発のためのアイデアの創出法 ・・・ P67
■全社的な知財管理体制の構築と国内外知財権取得 ・・・ P70

第１章　マニュアルの活用について

1　知的財産への取組み方、企業経営への活かし方

東大阪市内製造業の経営者に知的財産について抱いているイメージを尋ねると、「難しい」とか「自社には関係がない」という言葉がよく返ってきます。確かに、知的財産と向き合うためには、少なからず法律や技術内容に関する専門知識が必要になります。その煩わしさがネックとなって、経営における取組みの優先順位を下げている実態が伺えます。しかし、積極的に知的財産の保護・活用を図っている企業は、そうではない企業に比べて競争力が高いことを示す調査結果が存在していることからも、中小企業にとって知的財産に関する戦略的な取組みは、今後さらに重要性を増してくるものと考えられています。

知的財産を「難しい」「自社には関係がない」と避けるのではなく、より安定的で積極的な事業展開を行うために「知的財産を活用する」といった意識に変えていく必要があります。

知的財産は「経営・事業を『安心』に展開するためのツール」です。

自社の製品や加工技術が模倣されると、収益悪化につながるばかりか、事業自体の存続にまで影響を及ぼす危険があります。そのためにも、知的財産を保護することが求められます。具体的には、特許権等の取得による保護や、営業秘密として秘匿するといった方法があります。

知的財産は「経営・事業を『積極的』に展開するためのツール」です。

自社の技術を知的財産権として戦略的に取得・活用することで、市場における優位性を確保することができます。戦略的に知的財産を取得・活用することによって競争力を確保する経営を「知財経営」といい、この知財経営を継続的に実施することで、企業における利益の最大化とリスクの最小化を図り、自社の事業を優位に展開することができます。

知的財産については、事業戦略、研究開発戦略と共に企業経営の一環として取り扱い、経営に活かすための取組みとして展開することが重要です。あなたの会社にとって必要な知的財産の取組みを知ると同時に、知的財産に対する意識を高めるために、本マニュアルをご活用ください。

2 マニュアルの見方、活用方法

知的財産はよく「お金がかかる」といわれます。しかし、知的財産にかかるお金を「コスト」としてとらえるか、「投資」としてとらえるかは、使い方ひとつで大きく異なってきます。おそらく「お金がかかるから後回しにする」と回答される経営者の方は「コスト」としてとらえられているのではないでしょうか。

「投資」として活用するにはどうすればよいのかの問いに対しては、いかに経営課題に即した知的財産の取組みを行えるか、そして、効率的経営の結果としていかに収益につなげるのかが重要であるといえるでしょう。ただし、社内の組織体制の構築や、知的財産に関する各種規程の作成、知財知識の深化等の「コスト」に近い取組みも不可欠です。そこで、この知的財産活用マニュアルは、「課題を解決するためのツールとして知的財産を活用する」「知的財産を経営に活かす」という考えのもと、２部で構成されています。

第２章　知的財産を経営に活用するための取組みを知ろう

第２章の内容は
８ページ
で確認！！

あなたの会社の想定される経営課題・問題点や
今後必要とされる知的財産の取組みを確認することができます。

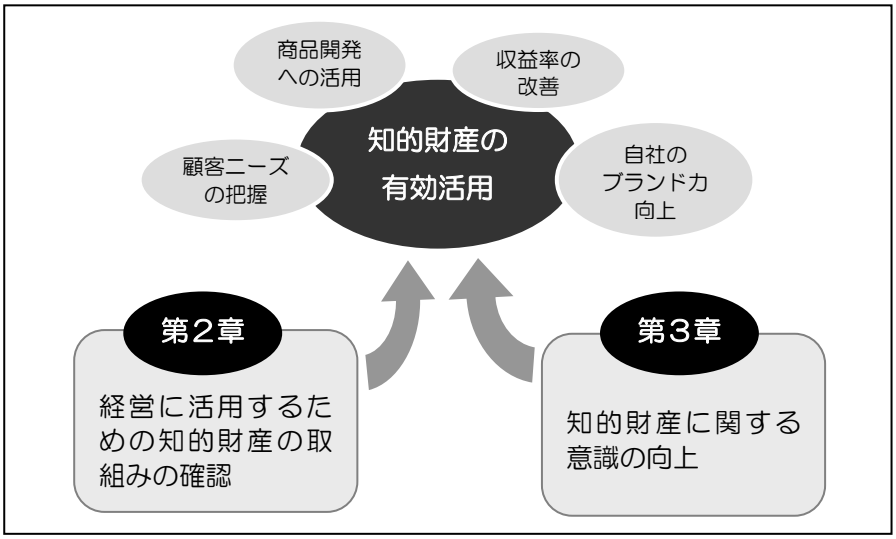
第３章　知的財産に関する意識を高めよう

第３章の内容は
10 ページ
で確認！！

知的財産に関する意識や取組み状況について、
自己診断を行い、あなたの会社の知的財産に関する意識レベルを把握しましょう。

あなたの会社に必要な知的財産の取組みを知る（第２章）と同時に、知的財産に関する意識や取組み状況を把握し意識を高める（第３章）ことにより、商品開発や顧客ニーズの把握等の事業推進に知的財産を有効に活用することができます。

図表１　本マニュアルの考え方



第２章　知的財産を経営に活用するための取組みを知ろう

企業によって抱える経営課題や問題点は異なり、必要となる知的財産の取組みの優先順位や手法も異なります。そこで、本マニュアルでは、東大阪市内製造業を「現在の生産形態」と「今後目指す方向性」により類型化し、それぞれのタイプに想定される経営課題や問題点、必要な知的財産の取組みについてまとめています。

第２章では、あなたの会社が抱える経営課題や問題点に応じて必要となる知的財産の取組みを知ることができます。以下の流れに沿ってマニュアルを参照してください。

第２章の使い方

1　あなたの会社の企業タイプを確認する

11 ページ

本マニュアルでは、「現在の生産形態」と「今後目指す方向性」の２つの視点から類型化された 18 パターンごとに求められる知的財産に関する知識や取組み等について取りまとめています。この項では、あなたの会社が、18 パターンのいずれにあてはまるのか、企業タイプ（型）を確認することができます。

2　あなたの会社の課題に応じた知的財産の取組みを確認する

14 ページ

18 パターンそれぞれについて、企業が抱える経営課題や問題点、それに応じて必要となる知的財産の取組みとして考えるべき視点を取りまとめています（９ページで見方をチェック！）。前項で確認したあなたの会社の企業タイプに応じた代表的な経営課題や問題点と、それに対応するために必要となる知的財産に関する取組みや考え方について確認することができます。

なお、本マニュアルでは、企業が抱える経営課題や問題点について、各タイプの特徴的なものを掲載しています。全ての企業にあてはまらない可能性もあります。その場合は、あなたの会社が経営方針として「今後目指す方向性」と同じ企業タイプのページを参照してください。

3　知的財産の取組みの留意点について確認する（解説確認）

33 ページ

前項で確認した、あなたの会社に必要な知的財産の取組みを行うにあたっての進め方や留意点について確認することができます。取組み解説に記載している注意点等を把握し、実際の取組みに活かしましょう。

●－●型

① 「第２章１．あなたの会社の企業タイプをチェックしよう」で確認した企業タイプの番号です。

会社の形態

② この企業タイプの「現在の生産形態」と「今後目指す方向性」を示しています。

現在の生産形態		
今後目指す方向性		

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

③ この企業タイプの特徴的な課題や問題点です。

知的財産の取組みとして考えられること

④ 「②～③」の会社の状況を踏まえて、知的財産の取組みとして考えられることについて記載しています。抱える課題や問題点を解決するために、知的財産をどのように活用できるのかについて説明しています。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO

⑤ ④の内容をうけて、具体的に必要となる知的財産の取組みを確認しましょう。
記載の解説ページに移動して、取組む際の進め方や留意点を確認して、活用してください。
また、左枠にチェック欄を設けています。「既にできている」「取組みを行った」という場合はチェックをつけて、取組み状況を確認しながら進めましょう。

第３章　知的財産に関する意識を高めよう

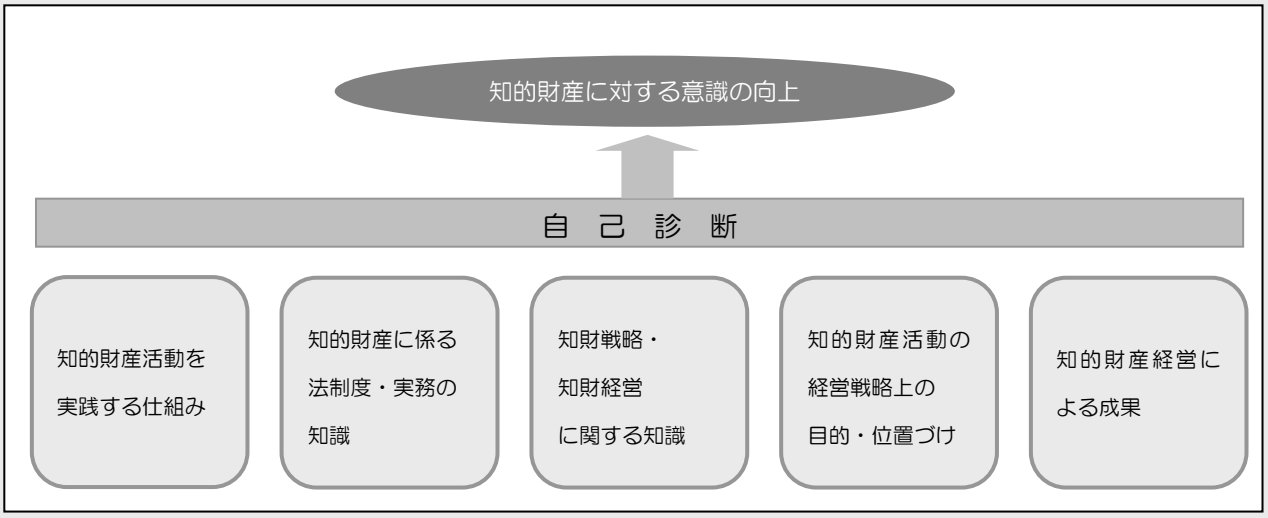
自己診断の活用、考え方

第３章では、現在のあなたの会社の知的財産に関する意識や取組み状況について確認します。

第２章で確認したあなたの会社の経営課題や問題点に応じた知的財産の取組みを実行していくと同時に、知的財産の意識を高めることが重要です。

知的財産に関する意識や取組み状況について、自己診断を行うことで現状を把握し、毎年点数がどう変化するのかについて、定期的にチェックするようにしましょう。

図表２　自己診断を行う５つの内容と自己診断チェックの狙い



あなたの会社の取組み状況をチェックする → 75 ページ

第２章　知的財産を経営に活用するための取組みを知ろう

1　あなたの会社の企業タイプをチェックしよう

あなたの会社が、どの企業タイプに当てはまるのかを確認しましょう。

ＳＴＥＰ１

あなたの会社の「現在の生産形態」を確認しましょう

生産形態について、Ａ～Ｆの６つに分類しました。
ＳＴＥＰ１であなたの会社の「現在の生産形態」をチェックして、ＳＴＥＰ２に進みましょう。

※「最終製品を作りながらも、一方では、加工を請け負う」等、複数の生産形態が存在する場合もあります。その場合は、事業ごとにどの企業タイプに属するのかを判断して、必要な知的財産の取組みについて確認しましょう。

図表３　現在の生産形態

A	賃加工（組立含む）	材料や資材等の提供を受け、それらを単加工（組立）することを主な業としている企業
B	下請け加工	独自技術は保有しておらず、材料を独自で調達し、加工することを主な業としている企業
C	独自技術を有する加工	独自技術を保有しており、材料を独自で調達し、加工することを主な業としている企業
D	ＯＥＭ製品製造	自社製品は製造せず、メーカーより製品の製造を受注し生産している企業
E	自社製品製造	自社製品を製造しているが、価格や性能・機能、デザイン等について他社との差別化が図れていない企業
F	優位性のある自社製品製造	自社製品を製造しており、その製品の価格や性能・機能、デザイン等について他社との差別化が図れている企業

ＳＴＥＰ２

あなたの会社の「今後目指す方向性」を確認しましょう

ＳＴＥＰ２では、「今後目指す方向性」について、①～⑤の５つに設定しています。
今後どのような事業展開を行いたいと考えているかについて、図表４を参考に、あなたの会社が目指す方向に最も近いものをチェックして、ＳＴＥＰ３へ進みましょう。

※「今後は加工技術を高めると同時に、自社製品も保有したい」等、図表４に記載している複数の内容について、展開することを考えている場合もあります。ここでは、最も中心となる「今後目指す方向性」について確認しましょう。

図表４　今後目指す方向性

①	「下請け（技術力強化）」を目指す	より技術力を高め、下請けとして顧客ニーズに的確に対応し、顧客との良好な関係を構築していきたいと考えている。
②	「加工専門特化型」を目指す	他社との差別化を図るべく加工技術を高めると共に、積極的な営業活動等により幅広い分野から受注していきたいと考えている。
③	「自社製品製造業への転換」を目指す	現時点では自社製品を製造していないが、自社製品を自ら開発し、新たな市場を開拓していきたいと考えている。
④	「新製品･新技術開発型、並びに、試作開発重視型」を目指す	新製品や新技術の開発に力を入れていきたいと考えている。もしくは、技術力を活かして、試作開発・製造に特化した事業を進めていきたいと考えている。
⑤	「異分野展開型」を目指す	現在の事業分野とは全く異なる事業分野への展開を考えている。

STEP３

ＳＴＥＰ１、ＳＴＥＰ２の結果を踏まえて、
あなたの会社の企業タイプを確認し、
あてはまる欄に記載しているページを確認しましょう。

図表５に記載しているあなたの会社の企業タイプに応じたページに移動して、想定される経営課題や問題点、求められる知的財産に関する知識や取組み、注意点等について確認しましょう。

※このマニュアルでは、想定される企業タイプとして 18 パターンを掲載していますが、全ての企業タイプを網羅しているわけではありません。もし、あなたの会社の企業タイプと合致するものがない場合は、あなたの会社の「今後目指す方向性」と同じ企業タイプのページを参照してください。

図表５　「現在の生産形態」と「今後目指す方向性」から見た企業タイプ一覧とその参照ページ

今後目指す方向性

		A 賃加工（組立含む）	B 下請け加工	C 独自技術を有する加工	D ＯＥＭ製品製造	E 自社製品製造	F 優位性のある自社製品製造
⑤	「異分野展開型」を目指す			26 ページ	29 ページ	31 ページ	33 ページ
④	「新製品･新技術開発型、並びに、試作開発重視型」を目指す		22 ページ	25 ページ	28 ページ	30 ページ	32 ページ
③	「自社製品製造業への転換」を目指す	18 ページ	21 ページ	24 ページ	27 ページ		
②	「加工専門特化型」を目指す	17 ページ	20 ページ	23 ページ			
①	「下請け（技術力強化）」を目指す	16 ページ	19 ページ				

現在の生産形態

2 あなたの会社の課題や求められる知的財産の取組みを知ろう（東大阪市内製造業の企業タイプ別取組みポイント）

「第２章１．あなたの会社の企業タイプをチェックしよう」で、企業タイプを確認したら、それに応じた経営課題・問題点と必要となる知的財産の取組みについて見ていきましょう。

その前に経営課題・問題点について、考え方を整理しておきます。

『「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点』の考え方

本マニュアルでは、『「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点』を、「営業・マーケティング」「研究・開発」「生産」の３つに分けて整理をしています。

ただし、知的財産の取組みによって対応が困難であると思われる経営課題・問題点については、記載を省略しました。また、各企業タイプには、それぞれ特徴的な経営課題と知的財産の取組みを紹介しているので、全ての企業類型に共通する経営課題については取り上げていません。

図表６　「営業・マーケティング」「研究・開発」「生産」に関する経営課題の一例

営業・マーケティング	研究・開発	生産
○顧客ニーズの把握 ○市場規模・市場動向の把握 ○新規顧客の開拓、販路の開拓 ○海外展開を含めた市場拡大に向けた取組み ○デザイン力･ブランド力による高付加価値化 ○営業活動の強化 ○マーケティング力の強化 等	○自社のコアとなる技術の開発･強化 ○ＱＣＤ（品質、価格、納期）対応のための技術力強化 ○新製品、新技術の開発 ○開発の効率化、開発部門の強化 ○より効率的な開発ができる人材の育成 ○自社技術についての知的財産の保護 等	○地域企業との連携による生産体制の構築（地域とのネットワークの推進等） ○ＱＣＤ（品質、価格、納期）対応のための生産体制の構築 ○パートナーの獲得 ○生産技術に対する知的財産の保護体制の強化 等

＜補足＞

このマニュアルに記載している経営課題・問題点が、各企業タイプが抱える全ての経営課題・問題点ではありません。図表 7 に記載の代表的な経営課題・問題点についても対応を検討することが必要です。

図表７　中小企業の代表的な経営課題・問題点

製品の製造コスト削減、過剰在庫の削減、設備投資（老朽設備の更新）
原材料・仕入れ価格の高騰
受注単価の減少、価格競争の激化、海外からの安価品の台頭
後継者の育成、技能の伝承、ナレッジマネジメントの推進
人材の確保・育成、従業員意識の向上
人件費の抑制、金融機関の貸し渋りによる資金不足　等

全ての企業タイプに共通する経営課題・問題点としては、「製品の製造コスト削減」「受注単価の減少、価格競争の激化」「人材の確保・育成」等があげられます。これらに対応するために、知的財産の取組みとしては、下記のような視点で考えることができます。

○製造コストの削減を図るべく社内であみ出された工夫が、ライバル会社に知られ、真似されてしまっては大変です。また、自社では当たり前と思っている技術が、他社にとっては非常に価値のあるものかもしれません。工夫を「ノウハウ」として保護するための管理体制の構築が不可欠です。
○受注単価の減少、価格競争の激化等に対応するためには、他社との差別化、優位性の構築が求められます。技術力強化はもちろんのこと、デザイン力やブランド力といった意匠や商標を有効に活用する取組みも重要です。
○人材の確保・育成等においては、例えば、開発部門のスタッフのモチベーションを高めるために、発明報奨金制度の導入が効果的です。

本マニュアルを参照いただき、上記のような経営課題・問題点についても、知的財産からどのような対策が図れるのか等について考え、今後の経営ツールの１つとして知的財産を活用してください。

A-1 型

会社の形態

現在の 生産形態	賃加工（組立含む）	材料や資材等の提供を受け、それらを単加工（組立）することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「下請け（技術力強化）」を目指す	より技術力を高め、下請けとして顧客ニーズに的確に対応し、顧客との良好な関係を構築していきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●顧客からのＱＣＤ（品質、価格、納期）に係る顧客ニーズの対応力強化（技術力、生産体制）
●顧客との良好な関係の構築
●自らで部材を調達し、加工に必要な設備を導入するための資金繰り確保

知的財産の取組みとして考えられること

このタイプに属する企業は、経営課題や問題点を克服するために有効な知的財産ツールがイメージしにくいため、経営者の方も知的財産を意識する機会が少ないと考えられます。

しかし、将来的な事業のステップアップに伴い、知的財産が非常に重要になってきます。例えば、知的財産を営業ツールや資金調達に活用することも可能です。まずは、知的財産の基本的な知識や活用方法について学ぶことから始めましょう。

また、これまで取引関係がなかった市内企業との新たな連携を模索することで、事業を拡大することも可能です。自社の技術だけで顧客からの要望に対応するのではなく、市内企業とのネットワーク化による新たな受注を検討しましょう。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	自社の強みを把握しよう	解説４・５（P37）
	「知的財産」について知ろう	解説１・２（P34）
	地域のコミュニケーション・連携・ネットワークを活用しよう	解説 41（P68）
	知的財産戦略について考えよう	解説３（P36）
	知的財産の活用戦略を知ろう	解説 21（P54）
	特許を営業ツールとして活用しよう	解説 23（P55）
	資金調達に知的財産権を活用しよう	解説 24（P57）

A-２型

会社の形態

現在の 生産形態	賃加工（組立含む）	材料や資材等の提供を受け、それらを単加工（組立）することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「加工専門特化型」を目指す	他社との差別化を図るべく加工技術を高めると共に、積極的な営業活動等により、幅広い分野から受注していきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●事業のコアとなる加工技術の強化
●顧客からのＱＣＤ（品質、価格、納期）に係る顧客ニーズの対応力強化（技術力、生産体制）
●積極的な営業活動による新たな顧客の獲得

知的財産の取組みとして考えられること

事業のコアとなる加工技術を強化することで他社との差別化を図ると同時に、顧客からのＱＣＤ（品質、価格、納期）に係る顧客ニーズへの対応を強化することが求められます。

そのために、まずは、取引先とのネットワークや市内企業との協力関係等のステークホルダーも強みの１つとして捉えて、自社の強みを認識することが必要です。

加えて、加工技術にはノウハウとして秘匿すべき内容が多くあります。特に営業秘密は日頃から正しい方法で管理していなければ、いざと言う時に権利を主張することができなくなります。知的財産の基本的な知識や活用方法について知ると同時に、ノウハウ保護の重要性について理解することが必要です。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	自社の強みを把握しよう	解説４・５（P37）
	地域のコミュニケーション・連携・ネットワークを活用しよう	解説 41（P68）
	ノウハウで保護しよう	解説 10・11（P43）
	営業秘密管理規程について知ろう	解説 12（P45）
	不正競争防止法について知ろう	解説 13（P46）
	「知的財産」について知ろう	解説１・２（P34）
	知的財産戦略について考えよう	解説３（P36）
	知的財産の活用戦略を知ろう	解説 21（P54）

A-３型

会社の形態

現在の 生産形態	賃加工（組立含む）	材料や資材等の提供を受け、それらを単加工（組立）することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「自社製品製造業への転換」を目指す	現時点では自社製品を製造していないが、自社製品を自ら開発し、新たな市場を開拓していきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●自社製品を開発するにあたっての顧客ニーズの把握
●自社製品の開発にあたって必要な技術力の強化
●自社製品を製造するための生産体制の確保（社内体制の構築、企業間連携による体制確保）

知的財産の取組みとして考えられること

特許調査等を活用してターゲット市場の動向を把握し、製品開発のヒントとなる情報の収集を行い、研究開発方針を定めましょう。その際には、他社特許を侵害しないように開発を進めることも重要です。

そのうえで技術力の強化や生産体制の構築及びそれに伴い必要となる資金の確保等を図ることが必要です。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	自社の強みを把握しよう	解説４・５（P37）
	特許調査を実施してみよう	解説６（P39）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	応用技術について特許マップを作成してみよう	解説 15（P49）
	特許侵害について考えよう	解説 32・33（P61）
	「知的財産」について知ろう	解説１・２（P34）
	知的財産戦略について考えよう	解説３（P36）
	知的財産の活用戦略を知ろう	解説 21（P54）
	地域のコミュニケーション・連携・ネットワークを活用しよう	解説 41（P68）

B－１型

会社の形態

現在の 生産形態	下請け加工	独自技術は保有しておらず、材料を独自で調達し、加工することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「下請け（技術力強化）」を目指す	より技術力を高め、下請けとして顧客ニーズに的確に対応し、顧客との良好な関係を構築していきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●顧客からのＱＣＤ（品質、価格、納期）に係る顧客ニーズの対応力強化（技術力、生産体制）
●事業のコアとなる技術力の強化
●顧客への提案力の強化（品質向上、生産性向上）
●顧客との良好な関係の維持・発展

知的財産の取組みとして考えられること

技術力を強化するにあたっては、開発した技術やノウハウ、工夫を保護していくことが重要です。知的財産の保護にあたっては、特許出願による権利化とノウハウによる秘匿化の２つの方法があります。どのように保護していくのかを検討しておくことが求められます。

また、自社の強みを明確にすることで、営業活動時にアピールするポイントが明確になります。顧客との良好な関係の維持や新たな顧客の開拓においても自社の強みを把握することは重要です。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	自社の強みを把握しよう	解説４・５（P37）
	特許出願かノウハウ保護かを判断しよう	解説７（P40）
	特許で保護しよう	解説８・９（P41）
	ノウハウで保護しよう	解説 10・11（P43）

B－２型

会社の形態

現在の 生産形態	下請け加工	独自技術は保有しておらず、材料を独自で調達し、加工することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「加工専門特化型」を目指す	他社との差別化を図るべく加工技術を高めると共に、積極的な営業活動等により、幅広い分野から受注していきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●事業のコアとなる加工技術の強化及び独自技術の開発
●顧客からのＱＣＤ（品質、価格、納期）に係る顧客ニーズの対応力強化（技術力、生産体制）
●積極的な営業活動による新たな顧客の獲得

知的財産の取組みとして考えられること

まずは、顧客との関係や地域とのネットワーク等も強みの１つとして捉えて、自社の強みは何かを把握することが重要です。自社の強みを把握したうえで、どのような技術を保護することが必要か検討しましょう。特に、加工技術はノウハウとしての要素が多いと考えられるため、ノウハウの管理体制を構築することが必要です。

また、営業活動を展開するにあたって、技術やノウハウが流出しないように留意することも必要となるため、知財担当者だけではなく、営業担当者も知的財産の重要性を理解することが求められます。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	自社の強みを把握しよう	解説４・５（P37）
	特許出願かノウハウ保護かを判断しよう	解説７（P40）
	特許で保護しよう	解説８・９（P41）
	ノウハウで保護しよう	解説 10・11（P43）
	営業秘密管理規程について知ろう	解説 12（P45）
	不正競争防止法について知ろう	解説 13（P46）

B－3型

会社の形態

現在の 生産形態	下請け加工	独自技術は保有しておらず、材料を独自で調達し、加工することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「自社製品製造業への転換」を目指す	現時点では自社製品を製造していないが、自社製品を自ら開発し、新たな市場を開拓していきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●自社製品を生み出すためのコア技術の育成、強化
●自社製品を開発するにあたっての顧客ニーズの把握
●自社製品を製造するための生産体制の確保（社内体制の構築、企業間連携による体制確保）

知的財産の取組みとして考えられること

自社製品製造業へ転換を図るにあたっては、市場へ参入する前に、市場動向を把握しておく必要があります。これには、特許調査や特許マップが役立ちます。

製造方法に関する技術は、他社が無断で利用しても発見が困難なことから、ノウハウによる保護が重要です。

さらに、生産するにあたっては、製品製造工程の全てを自社で行うのではなく、パートナーを探し一部業務を委託するということも選択肢の１つです。その際には契約書等の知的財産に関する項目について留意することが必要です。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	特許調査を実施してみよう	解説６（P39）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	応用技術について特許マップを作成してみよう	解説 15（P49）
	特許出願かノウハウ保護かを判断しよう	解説７（P40）
	特許で保護しよう	解説８・９（P41）
	ノウハウで保護しよう	解説 10・11（P43）
	地域のコミュニケーション・連携・ネットワークを活用しよう	解説 41（P68）
	他社に製造・販売を依頼する際の留意点を知ろう	解説 26（P58）

B－4型

会社の形態

現在の 生産形態	下請け加工	独自技術は保有しておらず、材料を独自で調達し、加工することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「新製品･新技術開発型、並びに、試作開発重視型」を目指す	新製品や新技術の開発に力を入れていきたいと考えている。もしくは、技術力を活かして、試作開発・製造に特化した事業を進めていきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●事業のコアとなる加工技術の強化、並びに、独自技術の開発による他社との差別化
●顧客への提案力の強化（品質向上、生産性向上）
●顧客からのＱＣＤ（品質、価格、納期）に係る顧客ニーズの対応力強化（技術力、生産体制）

知的財産の取組みとして考えられること

新製品・新技術の開発や試作開発によって他社との差別化を図るためには、まずは、自社の強みを知ることが必要です。また、効率よく開発を行うために、特許調査で類似技術を検索し技術開発のヒントにすると共に、開発しようとする技術が、他社に既に権利化されていないかを確認しておくことも重要です。

開発部門の強化を行うにあたっては、職務発明規程や報奨金制度を整備することも必要です。また、より高度な技術を獲得するためには、外部の技術シーズを活用することも検討しましょう。他社の開放特許や共同研究、大学との連携による技術力向上も選択肢の１つです。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	自社の強みを把握しよう	解説４・５（P37）
	特許調査を実施してみよう	解説６（P39）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	自社以外の技術で事業化を検討しよう	解説 16（P51）
	共同研究を行おう	解説 17～19（P52）
	職務発明規定や報奨金制度を整備しよう	解説 44（P72）

C－2型

会社の形態

現在の 生産形態	独自技術を有する 加工	独自技術を保有しており、材料を独自で調達し、加工することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「加工専門特化型」 を目指す	他社との差別化を図るべく加工技術を高めると共に、積極的な営業活動等により、幅広い分野から受注していきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●知的財産の管理体制の構築
●優位性を強化するための独自技術開発
●顧客からのＱＣＤ（品質、価格、納期）に係る顧客ニーズの対応力強化（技術力、生産体制）
●積極的な営業活動による新たな顧客の獲得

知的財産の取組みとして考えられること

保有している独自技術はノウハウの要素が多いことから、その保護と流出に対する備えが必要です。ノウハウにおいては、一旦情報が漏洩してしまうと防衛することが難しくなるために、防衛的な意味での特許出願も検討する必要があります。まずは、ノウハウとして秘匿するのか、特許出願するのかを判断することが求められますが、特許出願が必要であれば、早期審査等の制度を利用して、いち早く権利化することを検討しましょう。

また、営業活動においては、顧客に伝えた情報と共に自社の技術やノウハウが流出し、模倣されるリスクについても注意が必要です。営業担当者も知的財産についての知識を有するための人材育成が求められます。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	特許出願かノウハウ保護かを判断しよう	解説７（P40）
	ノウハウで保護しよう	解説 10・11（P43）
	営業秘密管理規程について知ろう	解説 12（P45）
	不正競争防止法について知ろう	解説 13（P46）
	特許で保護しよう	解説８・９（P41）
	早期審査を活用しよう	解説 45（P72）
	特許を営業ツールとして活用しよう	解説 23（P55）
	知的財産の社内体制を構築しよう	解説 42（P69）
	社内人材を育成しよう	解説 43（P71）

C－3型

会社の形態

現在の 生産形態	独自技術を有する加工	独自技術を保有しており、材料を独自で調達し、加工することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「自社製品製造業への転換」を目指す	現時点では自社製品を製造していないが、自社製品を自ら開発し、新たな市場を開拓していきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●自社製品を製造するための生産体制の確保（社内体制の構築、企業間連携による体制確保）
●自社製品を開発するにあたっての顧客ニーズの把握
●試作品等の開発、設計
●自社の強みとなっている技術やノウハウを保護するための管理体制の構築

知的財産の取組みとして考えられること

今まで加工業として事業を行ってきた企業が自社製品製造企業に転換するにあたっては、まずは、生産体制を確保することが必要です。製造工程の全てを社内で行うのではなく、協力企業を探し一部業務を委託するということも選択肢の１つですが、その際には、契約書等の知的財産の取扱いに関する内容に注意して進める必要があります。

また、自社製品を開発・製造する際には、顧客ニーズや市場動向を把握したうえで開発を進めることが重要です。そのために特許調査や特許マップを作成することで把握することができます。

製品を見れば明らかとなってしまう技術については、特許取得による保護を検討しておく必要もあります。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	試作品・サンプル品提示の際の留意点を知ろう	解説 25（P57）
	他社に製造・販売を依頼する際の留意点を知ろう	解説 26（P58）
	地域のコミュニケーション・連携・ネットワークを活用しよう	解説 41（P68）
	特許調査を実施してみよう	解説 6（P39）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	応用技術について特許マップを作成してみよう	解説 15（P49）
	特許出願かノウハウ保護かを判断しよう	解説 7（P40）
	特許で保護しよう	解説 8・9（P41）
	ノウハウで保護しよう	解説 10・11（P43）

C－4型

会社の形態

現在の 生産形態	独自技術を有する 加工	独自技術を保有しており、材料を独自で調達し、加工することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「新製品･新技術開発型、並びに、試作開発重視型」を目指す	新製品や新技術の開発に力を入れていきたいと考えている。もしくは、技術力を活かして、試作開発・製造に特化した事業を進めていきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●新製品・新技術開発のための技術力強化
●提案力、設計力の強化
●自社の強みとなっている知的財産の管理体制の構築と活用

知的財産の取組みとして考えられること

自社技術をより強化するためには、特許調査や特許マップを活用し、技術動向や顧客ニーズを把握することが重要です。また、他社や大学との共同研究も、自社技術を強化するための有効な手段の１つです。

独自技術を保護するにあたっては、特許取得による保護かノウハウによる秘匿かについての判断が必要です。独自技術を保護するための管理体制を構築しましょう。特に優位性を有する技術については、技術情報が流出しないようにすることはもちろんですが、万一、模倣された場合に備えて、特許侵害の対応も検討しておくことも必要です。知的財産は、特許権として権利化することで、他社へライセンスする等の積極的な活用が可能です。管理体制の構築と合わせて活用方法についても検討することが求められます。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	自社以外の技術で事業化を検討しよう	解説 16（P51）
	共同研究を行おう	解説 17～19（P52）
	特許調査を実施してみよう	解説 6（P39）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	応用技術について特許マップを作成してみよう	解説 15（P49）
	特許出願かノウハウ保護かを判断しよう	解説 7（P40）
	特許侵害について考えよう	解説 32・33（P61）
	自社の特許侵害に対応する方法を知っておこう	解説 34（P62）
	知的財産の活用戦略を知ろう	解説 21（P54）
	ライセンス契約について知ろう	解説 22（P54）

C－5型

会社の形態

現在の 生産形態	独自技術を有する 加工	独自技術を保有しており、材料を独自で調達し、加工することを主な業としている企業
今後 目指す方向性	「異分野展開型」を 目指す	現在の事業分野とは全く異なる事業分野への展開を考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●進出を検討している分野の市場規模の把握
●新市場で事業展開するにあたってのパートナーの獲得
●自社の強みとなっている知的財産の管理体制の構築と活用

知的財産の取組みとして考えられること

新分野への展開においては、現在の自社の強みをどのように活用していくのかを検討し戦略を立てることが必要です。まずは、展開しようとする分野について市場規模や市場動向、競合関係等を特許調査や特許マップの作成によって把握しましょう。さらに、異分野への事業展開に不安が残る場合等は、事業パートナー獲得による協力関係の構築や、M&A の実施も１つの方法です。

独自技術については、権利化あるいはノウハウとしての保護が重要です。管理体制を構築しましょう。さらに、特許権の維持には費用が発生するために、定期的に特許権を維持し続けるのかについて仕分けを行うことが必要です。特に、新分野展開に伴い、現在保有している権利が今後不要となる可能性があります。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	応用技術について特許マップを作成してみよう	解説 15（P49）
	知的財産戦略について考えよう	解説３（P36）
	自社以外の技術で事業化を検討しよう	解説 16（P51）
	特許出願かノウハウ保護かを判断しよう	解説７（P40）
	特許で保護しよう	解説８・９（P41）
	ノウハウで保護しよう	解説 10・11（P43）
	権利を維持するか、放棄するかを検討しよう	解説 20（P53）
	知的財産の活用戦略を知ろう	解説 21（P54）
	ライセンス契約について知ろう	解説 22（P54）

D-3型

会社の形態

現在の 生産形態	ＯＥＭ製品製造	自社製品は製造せず、メーカーより製品の製造を受注し生産している企業
今後 目指す方向性	「自社製品製造業への転換」を目指す	現時点では自社製品を製造していないが、自社製品を自ら開発し、新たな市場を開拓していきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●自社製品を開発するにあたっての顧客ニーズや技術動向の把握
●製品販売のための販路開拓
●自社技術を活かした製品の開発

知的財産の取組みとして考えられること

自社製品を開発するにあたっては、顧客ニーズに沿った製品開発が求められます。特許調査や特許マップの作成で技術動向や顧客ニーズを把握しましょう。

ＯＥＭ製品製造企業が自社製品製造企業に転換するにあたっては、製造委託元から提供されている技術と自社技術を明確に分け、委託元の技術等を無断で使用することによる特許侵害に留意しながら自社製品の開発を進める必要があります。また、社内で開発した技術であっても特許調査により、他社が権利化していないかを確認して、自社製品の開発を進めましょう。万一、他社の特許に抵触した場合に備えておくことも必要です。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	特許調査を実践してみよう	解説６（P39）
	特許侵害について考えよう	解説 32・33（P61）
	自社の特許侵害に対応する方法を知っておこう	解説 34（P62）
	他社からの侵害警告書に対応する方法を知っておこう	解説 35（P63）
	海外模倣品の対応について知ろう	解説 38（P65）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	応用技術について特許マップを作成してみよう	解説 15（P49）

D-4型

会社の形態

現在の 生産形態	ＯＥＭ製品製造	自社製品は製造せず、メーカーより製品の製造を受注し生産している企業
今後 目指す方向性	「新製品･新技術開発型、並びに、試作開発重視型」を目指す	新製品や新技術の開発に力を入れていきたいと考えている。もしくは、技術力を活かして、試作開発・製造に特化した事業を進めていきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●技術力強化による他社との差別化
●顧客からのＱＣＤ（品質、価格、納期）に係る顧客ニーズの対応力強化（技術力、生産体制）
●製品の提案力、設計力の強化

知的財産の取組みとして考えられること

製造委託元から提供されている技術と自社技術とを明確に分けて管理することが必要です。受注時に提供されている技術やノウハウの扱いについて契約を結んでおくことや、特許調査を行い、自社で製造するものについて他社特許を侵害していないかを確認する体制を構築しておくことが重要です。

万一、侵害警告書が届いた場合でも、その技術内容が社内で独自に開発したものであることを証明できる証拠を用意しておくことで、対応できることもあります。

技術力を高めるためには、開発方針を定め、場合によっては共同研究等で外部の技術を取り入れることも検討しましょう。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	特許侵害について考えよう	解説 32・33（P61）
	他社からの侵害警告書に対応する方法を知っておこう	解説 35（P63）
	特許調査を実践してみよう	解説 6（P39）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	自社以外の技術で事業化を検討しよう	解説 16（P51）
	共同研究を行おう	解説 17～19（P52）
	知財の社内体制を構築しよう	解説 42（P69）

D-5型

会社の形態

現在の 生産形態	ＯＥＭ製品製造	自社製品は製造せず、メーカーより製品の製造を受注し生産している企業
今後 目指す方向性	「異分野展開型」を目指す	現在の事業分野とは全く異なる事業分野への展開を考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●新市場で事業展開するにあたってのパートナーの獲得

●進出を検討している分野の市場規模、市場動向、技術動向についての把握

知的財産の取組みとして考えられること

異分野で新たに事業を展開するにあたっては、顧客ニーズや市場動向についてよく理解しているパートナーを得ることが重要であり、新たな技術の獲得のためには、産学官連携は有効な手段の１つです。パートナーとの提携や大学等との共同研究で契約を結ぶ際には、知的財産に関する項目について注意が必要です。

市場動向を把握するにあたっては、特許調査や特許マップの作成によって把握することが可能です。

また、特許権の維持には費用が発生します。コスト削減のためにも、現在活用できていないまたは新分野では使わない権利については、放棄も含めて仕分けを行い、新分野での事業方針に沿って、保護すべき知的財産について検討をしておくことが必要です。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	自社以外の技術で事業化を検討しよう	解説 16（P51）
	共同研究を行おう	解説 17～19（P52）
	他社に製造・販売を依頼する際の留意点を知ろう	解説 26（P58）
	特許調査を実践してみよう	解説 6（P39）
	応用技術について特許マップを作成してみよう	解説 15（P49）
	知的財産の活用戦略を知ろう	解説 21（P54）
	権利を維持するか、放棄するかを検討しよう	解説 20（P53）
	特許出願かノウハウ保護かを判断しよう	解説 7（P40）

E－4型

会社の形態

現在の 生産形態	自社製品製造	自社製品を製造しているが、価格や性能・機能、デザイン等について他社との差別化が図れていない企業
今後 目指す方向性	「新製品･新技術開発型、並びに、試作開発重視型」を目指す	新製品や新技術の開発に力を入れていきたいと考えている。もしくは、技術力を活かして、試作開発・製造に特化した事業を進めていきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●既存製品の高付加価値化及び優位性の構築につながる新製品の開発
●マーケティング力の強化

知的財産の取組みとして考えられること

他社と差別化を図るためには、自社の強みを把握し、他社が簡単に真似できない技術やノウハウを使った製品開発を進めると共に、マーケティング力を強化し、顧客の要望に沿った製品開発、デザイン力やブランド力の向上により、自社製品のポテンシャルをあげることが必要です。特許調査や特許マップ作成により市場状況を把握し製品技術を強化すると同時に、意匠権や商標権の活用も検討し、他社との差別化を図りましょう。

開発部門の強化にあたっては、職務発明規定や報奨金制度の整備によって社内開発を促進すると共に、外部技術の活用を検討することで効率的な開発が行えます。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	自社の強みを把握しよう	解説４・５（P37）
	発明を発見しよう	解説 40（P66）
	デザイン戦略による高付加価値化を図ろう	解説 27（P58）
	意匠権を取得しよう	解説 28・29（P59）
	商標権を取得しよう	解説 30・31（P60）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	応用技術について特許マップを作成してみよう	解説 15（P49）
	職務発明規定や報奨金制度を整備しよう	解説 44（P72）
	自社以外の技術で事業化を検討しよう	解説 16（P51）
	共同研究を行おう	解説 17～19（P52）

E－5型

会社の形態

現在の 生産形態	自社製品製造	自社製品を製造しているが、価格や性能・機能、デザイン等について他社との差別化が図れていない企業
今後 目指す方向性	「異分野展開型」を目指す	現在の事業分野とは全く異なる事業分野への展開を考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●市場の拡大が期待できる分野の見極め及びその分野の市場動向、技術動向についての把握
●新市場で事業展開するにあたってのパートナーの確保
●製品の差別化、高付加価値化の推進

知的財産の取組みとして考えられること

自社とは全く異なる分野へ事業展開を検討している場合には、特許調査による市場動向、技術動向の把握はもちろんのこと、新分野において製品技術の差別化、高付加価値化をどのように進めるのかを検討しておくことが必要です。

より高度な技術力を獲得するためには、自社以外の技術を活用することも検討しましょう。他社の開放特許の活用や共同研究の実施、大学との連携などがあります。また、製品の高付加価値化を図るためには、技術力だけではなく、意匠権や商標権の活用も重要です。デザイン力やブランド力を高めることが求められます。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	自社以外の技術で事業化を検討しよう	解説 16（P51）
	共同研究を行おう	解説 17～19（P52）
	デザイン戦略による高付加価値化を図ろう	解説 27（P58）
	意匠権を取得しよう	解説 28・29（P59）
	商標権を取得しよう	解説 30・31（P60）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	応用技術について特許マップを作成してみよう	解説 15（P49）
	権利を維持するか、放棄するかを検討しよう	解説 20（P53）
	自社の強みを把握しよう	解説 4・5（P37）

F－4型

会社の形態

現在の 生産形態	優位性のある 自社製品製造	自社製品を製造しており、その製品の価格や性能・機能、デザイン等について他社との差別化が図れている企業
今後 目指す方向性	「新製品･新技術開発型、並びに、試作開発重視型」を目指す	新製品や新技術の開発に力を入れていきたいと考えている。もしくは、技術力を活かして、試作開発・製造に特化した事業を進めていきたいと考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●自社の強みとなる技術力の強化及び新事業のコアとなる新製品の開発
●自社の強みとなっている知的財産の管理体制の構築
●海外展開も含めた新しい顧客の開拓

知的財産の取組みとして考えられること

技術力の強化及び新事業のコアとなる新製品の開発を進めるにあたっては、顧客ニーズを掴み、自社以外の技術を活用することも念頭に、優位性の構築につながる発明を促すことが必要です。

また、優位性を維持するためには、コアとなる技術が盗まれないように、管理体制を構築することが必要です。加えてそれら知的財産を、資金調達の手段や営業ツールとして積極的に活用していくことも求められます。さらに、他社が自社技術を模倣した場合に備えて、特許侵害等への対応も検討しておくことが必要です。特に海外等への市場拡大を図るにあたっては、海外出願や模倣品対策についても検討しておく必要があります。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	特許侵害について考えよう	解説 32・33（P61）
	自社の特許侵害に対応する方法を知っておこう	解説 34（P62）
	外国出願を検討しよう	解説 36・37（P64）
	海外模倣品の対応について知ろう	解説 38（P65）
	発明を発見しよう	解説 40（P66）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	自社以外の技術で事業化を検討しよう	解説 16（P51）
	共同研究を行おう	解説 17～19（P52）
	知的財産の活用戦略を知ろう	解説 21（P54）
	特許を営業ツールとして活用しよう	解説 23（P55）
	資金調達に知的財産権を活用しよう	解説 24（P57）
	知的財産の社内体制を構築しよう	解説 42（P69）

F－5型

会社の形態

現在の 生産形態	優位性のある 自社製品製造	自社製品を製造しており、その製品の価格や性能・機能、デザイン等について他社との差別化が図れている企業
今後 目指す方向性	「異分野展開型」を目指す	現在の事業分野とは全く異なる事業分野への展開を考えている。

「今後目指す方向性」を実現させるための経営課題・問題点

●市場の拡大が期待できる分野の見極め及びその分野の市場動向・技術動向の把握
●新市場で事業展開するにあたってのパートナーの確保
●自社の強みとなる技術力やブランド力の強化
●自社の強みとなっている知的財産の管理体制の構築

知的財産の取組みとして考えられること

現在の優位性を維持しながら事業拡大を図るためには、他社と差別化できている技術やノウハウ、デザイン力やブランド力等を活かせる市場を探し、参入の可能性の可否について検証することが必要です。技術動向等については特許調査をもとに把握することが可能です。異分野展開においては、新たな技術獲得が求められることもあり、その際には、社内開発だけではなく、他社や大学との共同研究や、開放特許等を活用することも選択肢の１つです。

現在保有している知的財産の管理体制を強化し、万一、侵害を発見した場合には、速やかに対応できる体制の構築も必要です。

まずはココからやってみよう！

チェック	内容	解説 NO
	特許調査を実践してみよう	解説６（P39）
	製品・技術開発の方向性を定めよう	解説 14（P47）
	自社以外の技術で事業化を検討しよう	解説 16（P51）
	共同研究を行おう	解説 17～19（P52）
	特許侵害について考えよう	解説 32・33（P61）
	自社の特許侵害に対応する方法を知っておこう	解説 34（P62）
	他社からの侵害警告書に対応する方法を知っておこう	解説 35（P63）
	知的財産の社内体制を構築しよう	解説 42（P69）
	社内人材を育成しよう	解説 43（P71）
	権利を維持するか、放棄するかを検討しよう	解説 20（P53）

3 知的財産の取組み解説

東大阪市内製造業において必要な知的財産の取組みや、知っておくべき制度等に関するポイントや注意点を取りまとめています。

実際に取り組むにあたっては、特許庁のホームページ等で公開されている情報や公的支援、または弁理士等の専門家を活用しながら進めましょう。

解説 1 「知的財産」について知ろう～知的財産とは～

企業経営において、ヒト・モノ・カネが経営の三大要素といわれてきましたが、近年では、特許・ノウハウ・ブランドといった無形の「知的財産」が経営要素として注目されています。

企業経営において、考え出した発明やアイデア、培ってきた信頼はかけがえのない財産です。しかし、それらが第三者に簡単に模倣されてしまっては企業経営において大きな問題です。

このような問題から、企業の重要な資源でもある知的財産を守るための権利が「知的財産権」です。

知的財産と聞くと、「難しそう」「大企業のためのもの」と考える中小企業経営者は少なくありません。しかし、知的財産をうまく活用することで、経営にとってよい結果を生むことが可能です。

会社の状況に応じた取組みを行うことが重要です。

これがお勧め！！

『産業財産権標準テキスト「総合編」2010』
（独）工業所有権情報・研修館発行

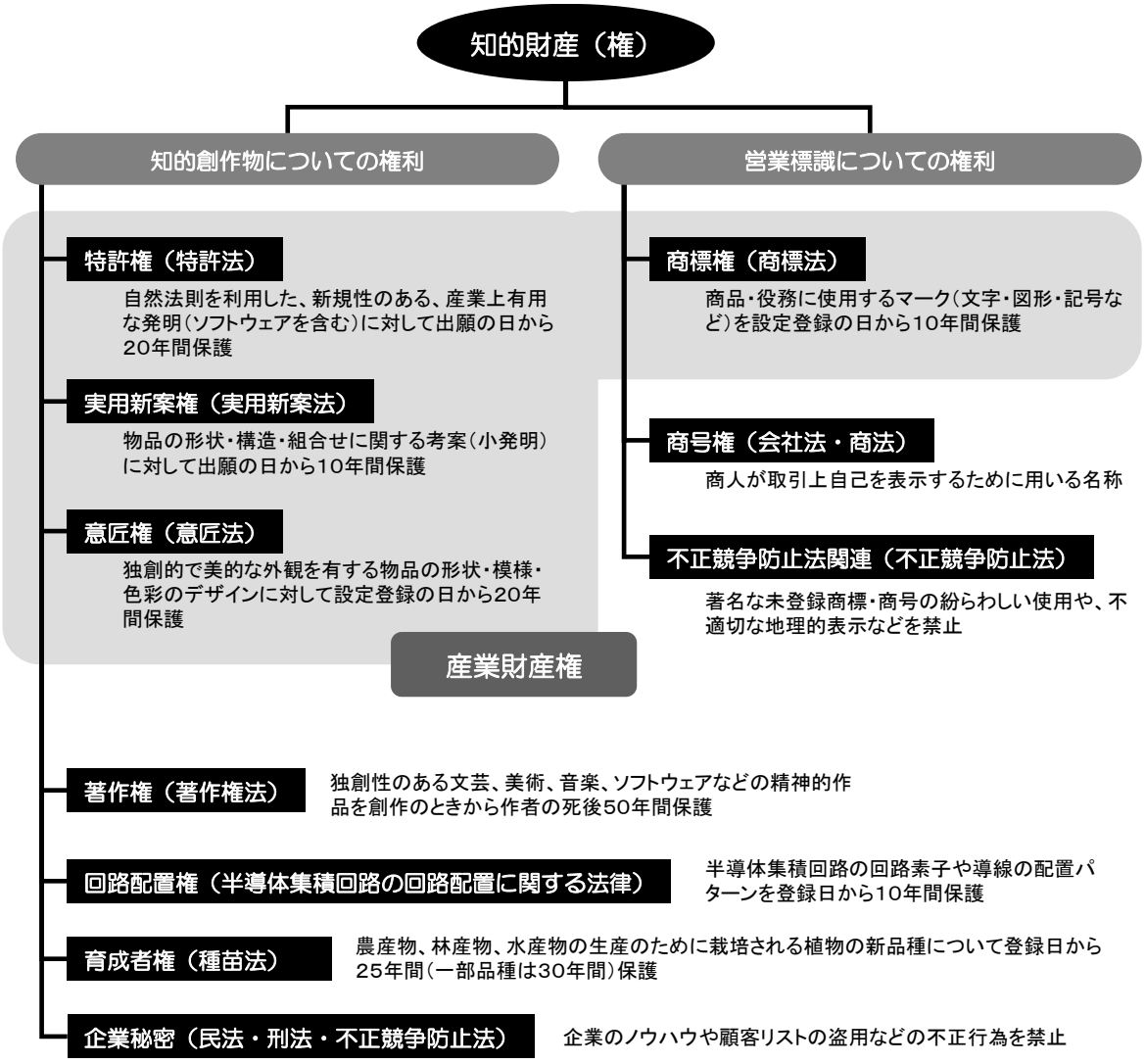
解説
2

「知的財産」について知ろう～知的財産権とは～

知的財産権は、知的財産を保護するための権利です。

知的財産権のうち、特許権、実用新案権、意匠権、及び、商標権の４つを「産業財産権」といい、特許庁が管理しています。これらは、特許庁に出願し登録することで、権利として一定期間保護されます。また、産業財産権以外にも、著作権や育成者権、営業秘密等が知的財産権として認められています。それぞれの権利は、法律によって権利の成立要件や権利期間が定められています。

知的財産を保護するための制度が多くあることについて把握し、会社の状況に応じて活用できるように、基本的な知的財産権について理解しましょう。



（産業財産権標準テキスト「総合編」　2010　（独）工業所有権情報・研修館発行　より）

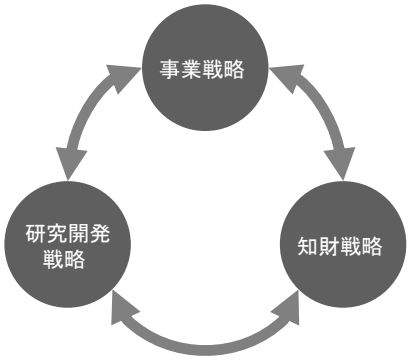
解説
3

知的財産戦略について考えよう

知的財産の保護を考えるにあたっては、特許等の出願だけを考えておけばよいのではありません。知的財産を経営に活かすという視点で知的財産戦略を考えることが重要です。そのためには、「事業戦略」「研究開発戦略」「知財戦略」の３つを連動させ、「三位一体」の経営戦略とすることが重要です。

知的財産戦略＝特許取得ではなく、事業戦略や研究開発戦略と併せて、いかに「経営」に活用するかという視点で、知的財産をどのように扱っていくのかを考えることが求められます。

会社の事業戦略や研究開発戦略を一体にした知財戦略の構築を進めましょう。



１．事業戦略

技術力やサービス力等の広義の「知」を資源として、社会的に価値をもたらす事業を行い、それを通じて収益の確保、雇用の維持等を行う構想をつくり、その具体的な手立てと道筋を整えること。

２．研究開発戦略

新規事業を創出したり、既存事業を強化する基盤となる競争優位な技術（知的財産）を創出する構想をつくり、その具体的な手立てと道筋を整えること。

３．知財戦略

新規事業戦略の創出や既存事業の競争力を高めるのに資する知財創造支援、及び、その保護・権利化、標準化、契約化、またそれらの管理・運営、さらには必要に応じて他に公開・提供等を行う「知財マネジメント」を適切かつ迅速に行う構想をつくり、その具体的な手立てと道筋を整えること。

産業財産権標準テキスト「事業戦略と知的財産マネジメント」
2010　（独）工業所有権情報・研修館発行　より）

これもチェック

解説 21『知的財産の活用戦略を知ろう』（P54）

解説 4　自社の強みを把握しよう～ＳＷＯＴ分析～

知的財産を「経営」に活かすために、まずは自社の「強み」や「弱み」を把握しておくことが必要です。

自社の特徴を整理するための分析手法に、「ＳＷＯＴ分析」という手法があります。社員の意見、顧客の意見、外部専門家の意見等も参考にしながら、客観的な分析を行うことが重要です。

知的財産を「経営」に活かすためにも、まず、ＳＷＯＴ分析で自社の特徴を把握し、今後どのような経営を進めていくのか等の経営方針を明確にすることからはじめましょう。

ＳＷＯＴ分析

企業の現状分析を行うための代表的な手法の１つです。企業の強み（Strength）、弱み（Weakness）、機会（Opportunity）、脅威（Threat）の４つの要素から分析するため、頭文字をとって、SWOT 分析といわれます。

企業の現状分析を行うにあたっては、一側面からではなく、多面的な視点で分析を行うことが重要です。SWOT 分析では、自社の内部環境と自社を取り巻く外部環境の両面から分析します。

ＳＷＯＴ分析の内容を利用して、経営課題を明らかにする「クロスＳＷＯＴ分析」という手法もあります。

解説 5　自社の強みを把握しよう～知的資産の把握～

「知的資産」とは、「人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等の財務諸表には表れてこない目に見えにくい経営資源の総称」を指し、「知的財産」よりも広義な意味で使われます。

企業経営においては、「知的財産」だけに留まらず、より広い視点で、「無形の強み」を把握し、経営に活用していくことが重要です。

特許だけではなく、顧客との関係や、地域とのネットワーク等も強みの１つとして捉え、自社の強みは何かを把握するようにしましょう。

以下のようなものも知的資産に含まれます

- ■製造段階での「すりあわせ」に代表される製品の細部への技術・ノウハウ
- ■品質や中長期的な安定的存在感、中期的な取引関係等にもとづく信頼に裏打ちされた商品、サービス、企業のブランド力
- ■レベルの高い従業員のモチベーションの維持、能力の発揮、及び、それを可能にしてきた雇用・組織関連のシステム
- ■技能者の裾野の広さに支えられた知的創造の能力

（中小企業のための知的資産経営マニュアル　2007 年（独）中小企業基盤整備機構より）

これで勉強！！

『中小企業のための知的資産経営マニュアル』

http://www.meti.go.jp/press/20070330003/manual-p.r.pdf

知的財産権／SWOT 分析を活用した取組み

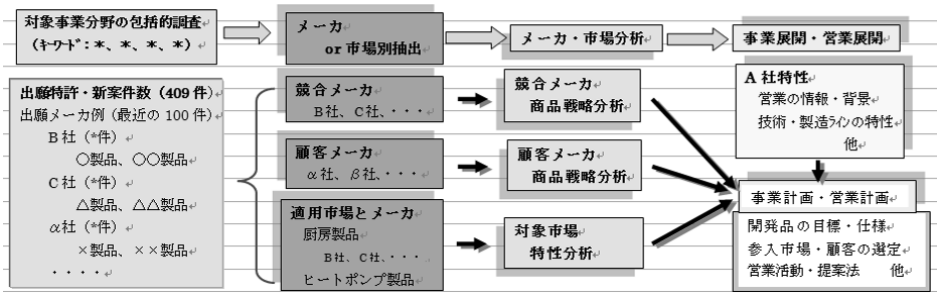
A 社は、脱下請に向けて新製品開発と新規市場開拓を目指しており、これに向けた出願計画中の特許内容の充実化とともに、新製品開発及び新規顧客・販路開拓の視点からの知的財産権活用法及び営業戦略・戦術の立案法についての取組みを実施しました。

知的財産権の活用では、まず特許調査方法を学び、出願予定特許に対して調査を実施しました。その結果、類似特許が判明し、さらなる改良と付加価値を高めた案の方向付けを行いました。また、これら調査をもとに特許 MAP の作成法、さらに新製品開発戦略・営業戦略への活用法について検討しました。

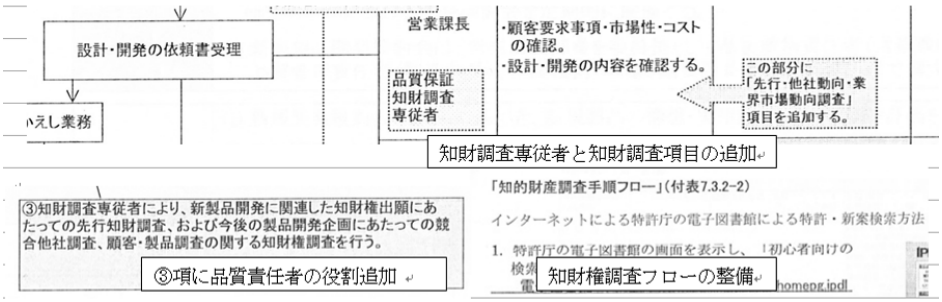
営業戦略・戦術の立案にあたっては、まず、A 社の現状調査・整理を行い、営業戦略構築用の SWOT 分析を実施し、A社の「強み」「弱み」を認識しました。この結果をベースに、販路・顧客開拓のための社内体制・教育整備、展示会活用、プロジェクトチーム等について具体的な施策の検討を行いました。

これらの結果は、A 社の ISO 品質マニュアルの文書・記録類の充実化や知的財産調査専従者設置等の体制整備、また販路・顧客開拓案は次年度の営業計画策定等に反映いたしました。

知的財産調査を活用した開発・営業戦略への展開例



支援活動の ISO 品質マニュアルへの反映の一例



解説
6

特許調査を実践してみよう

せっかく苦労して開発した商品が、「既に他社が特許を持っていて商品化ができない！！」「社内で開発したのに、商品化したら他社から特許侵害だと訴えられた！！」ということにならないために、商品・技術開発時には、事前に特許調査を行うことが非常に重要です。商品・技術開発時には、特許調査を行うことを義務付ける等の社内規程を設けている企業もあります。

特許電子図書館（ＩＰＤＬ）を使えば、無料で、自分で調べることができます。特許調査を行ってみましょう。

注意

特許情報は、出願から１年６ヶ月後に公開となります。そのため出願から１年６ヶ月未満の内容については、情報を閲覧することができません。

特許調査の仕方

■自分で調べる
　→特許電子図書館（ＩＰＤＬ）（無料）
　http://www.ipdl.inpit.go.jp
■専門家に依頼する
　→弁理士、特許調査会社等
■こんな制度もある！！
　解説 47『無料先行技術調査支援を活用しよう』（Ｐ73）

これもチェック

解説 14『製品・技術開発の方向性を定めよう』（Ｐ47）

これで勉強！！

『特許電子図書館ガイドブック・マニュアル』
http://www.inpit.go.jp/ipdl/manual/guidebook.html

解説 7

特許出願かノウハウ保護かを判断しよう

知的財産の保護と聞くと、「特許出願」を連想しがちですが、必ずしもそうではありません。

場合によっては、特許出願せずに、技術を隠して企業の「ノウハウ」として管理・保護する方が好ましい場合があります（ブラックボックス戦略）。

特許出願とノウハウ保護のそれぞれのメリット・デメリットを理解したうえで、戦略的に出願するか否かを検討することが重要です。

自社が持っている様々な技術について、内容ごとに、特許出願が適しているのか、ノウハウでの保護が適しているのかを判断しましょう。

特許出願かノウハウ保護かを判断するポイント

- ■発明内容を用いた製品等から、発明の内容が漏れる可能性があるか。
- ■特許化した際に、他社が権利侵害していることを発見できるか。
- ■発明内容を他社が真似する可能性があるのかどうか。
- ■特許出願に要する費用に見合うだけの価値があるのかどうか。

特許出願・ノウハウ保護のメリット・デメリット

	メリット	デメリット
特許化	・独占的な権利を得られるので、技術の独占やライセンス等選択肢が広がる。 ・権利侵害された場合に法的手段を行使しやすい。 ・特許権で保護されていることをＰＲできる（営業に活用できる）。 ・出願件数等によって、技術力があることをＰＲできる。	・技術内容が他社に知られてしまう。 ・特許として認められなかった場合に、競合他社に技術を教えただけとなってしまう。 ・多額の出願費用が発生する。 ・権利期間が 20 年（有限）である。
ノウハウ保護	・技術を競合他社に知られずに保持することができる。 ・費用がかからない。	・一旦、情報が流出してしまうと、差止請求等の法的手段を行使しずらい。 ・他社に同様の内容で特許取得されると、業務の継続が難しくなる恐れがある。

解説
8

特許で保護しよう～特許取得にあたっての留意点～

知的財産を保護するための代表的な方法の１つが、「特許権を取得する」という方法です。

特許権を取得した場合には、必ずしもメリットだけではなく、技術情報が公開されてしまうという面から、その技術情報をヒントに他社が類似技術を開発してしまうリスクもあります。

しかし、特許権として認められれば、その内容は、出願から 20 年間の権利期間が与えられ、権利期間中は、独占排他的な権利として、権利侵害をしているものに対して、「差止請求」「損害賠償請求」を求めることができます。さらに、他社が自社と同様の技術を開発したとしても、特許権を持っていれば、その技術内容を無断で使用することを停めることができるので、経営的な強みにもなります。

知的財産の保護においては、ノウハウでの保護という方法もありますが、ノウハウとして秘匿し続けることが難しいケースもあります。そのような場合は、特許を取得することも検討しましょう。

また、戦略的に、「出願だけを行い、審査請求を行わない」という方法を取ることで、他社が同技術を特許化して、自社の事業遂行を妨げないようにするという方法が取られる場合もあります。

単に特許を取得するのではなく、特許の活用も視野に入れて、戦略的に出願することが必要です。

特許で保護するにあたっての留意点

１．そもそも技術内容が、特許になる発明かどうか

２．権利を取得した後に、他社が権利侵害していることを発見できるかどうか

３．特許出願に要する費用に見合うだけの価値があるのかどうか
→できるだけ強い権利を取得できるように発明内容を掘り下げる（発明の権利範囲を広くする）
→技術内容を使った事業によって、大幅な事業収益が見込め、特許権の取得、維持費用を回収できる／他社に権利を販売する等で経費を回収できる

これもチェック

参考解説Ａ『特許権』（Ｐ84）

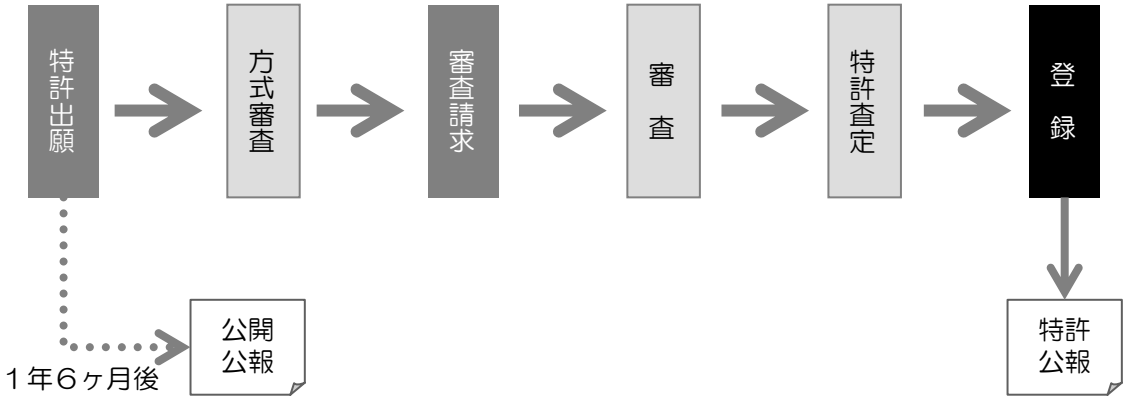
解説 9

特許で保護しよう～特許取得の手続き～

特許出願の流れは以下の図の通りです。特許出願に関しては、弁理士等の専門家に相談しながら進めることになりますが、大まかな流れ等については理解しておくことが必要です。

また、パソコンを用いて出願する「電子出願」も可能です。必要に応じて活用することを検討しましょう。

出願から登録までの流れ



［方式審査］

出願した書類が、規程どおりの体裁となっているのかについての審査を受けます。

［審査請求］

特許は、出願しただけでは「特許権」になりません。出願から３年以内に、特許庁に「審査請求」を行わなければ、権利として認められることはありません。特許出願から３年近く経ち、出願していたものの今後使う予定がない場合等は、あえて審査請求を行わないということもあります。

［審査］

出願した技術内容が、特許権として保護されるべき内容か否かについて審査を受けます。審査結果は、「特許査定」もしくは「拒絶理由通知」が届きます。拒絶理由通知については、意見書や補正書を提出することで、特許査定が得られる場合があります。

これもチェック

解説 48『電子出願を活用しよう』（P74）

解説
１０

ノウハウで保護しよう～ノウハウ管理体制の重要性～

知的財産をノウハウで保護する場合には、ノウハウが流出しないために管理体制を構築することが最も重要です。また、万一、ノウハウが漏れた場合でも、裁判所において漏れた情報を「営業秘密」であると認めてもらえるような管理体制を構築しておくことが必要です。

そのためには、そもそも何をノウハウとして秘匿するのかを明確にし、さらに、それら情報について、例えば、マル秘マークをつける等、第三者にも秘密情報であることが分かるようにしておくことが求められます。

さらに、それら情報の管理が厳格にされていることが求められます。

ノウハウが漏洩する可能性としては、従業員等が意図的に漏洩させる場合だけではなく、外部者の工場見学時や、取引先の商談時のやり取りにおいても起こりえます。外部者の工場見学では、カメラの持込みを禁止する等注意が必要です。

ノウハウ管理体制のチェック
１．何をノウハウとして保護すべきであるのかが明確になっているか
２．秘密情報であることが明示されているか
３．秘密情報が記載されている書類の管理がしっかりされているか
４．上記内容について、営業秘密管理規程等でルールを明文化しているか
５．上記ルールを社員に周知し、管理を徹底することができているか

これもチェック

解説 12『営業秘密管理規程について知ろう』（Ｐ45）

ブラックボックス化によるノウハウの秘匿維持

Ｂ社は、顧客の様々な要求に対して真空技術・熱処理技術・表面処理技術を駆使して最適な解決策を提案する金属熱処理・表面処理専門企業です。受注の大半は自動車用プレス金型や精密部品用金型の部品ですが、金型産業の空洞化に伴い経営環境が厳しく早急な打開策が求められていました。

そこで経営を安定させ、中期的な販売目標を達成するために

①異分野への展開

②受託加工から自社製品保有企業への転進

③新製品・新技術の開発

④加工専門特化

の４つについて事業戦略を立てて、Ｂ社の進むべき方向付けについて検討を行いました。

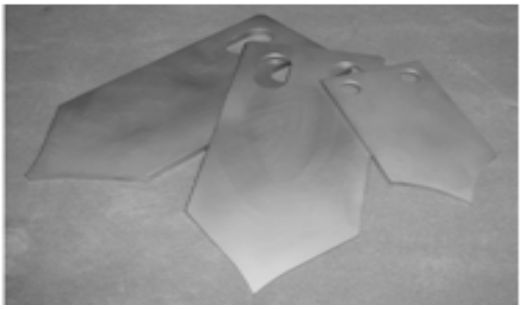
そのうちの一例を紹介させていただくと、Ｂ社が保有しているコア技術は、実用化された技術で新規の発明はあまり期待できませんでした。そこで、新しく研究をはじめるために、官公庁の補助金をいただき産学連携で大学・企業との共同研究に取り組むこととなり、共同研究に関する三者覚書を作成することになりました。しかしながら、真空技術・熱処理技術・表面処理技術は、処理炉の中での製品の置き方、ガスの流し方、温度の昇温・降温パターン等、一般的にノウハウが多い技術です。

そこで成果物は、ノウハウとして秘匿・維持することとし、ノウハウの内容を確定するために、別途締結する項目を覚書に盛り込みました。また、この覚書締結時にノウハウに相当するところを「朱字でノウハウ」と明示しておき、「不正競争防止法」、並びに、下請け法による「不公正な取引の防止」に効力を発揮するようにしました。

このように、特許化が難しい技術をノウハウとして秘匿維持するブラックボックス化を採用しました。

大同真空炉作業風景

製品（プレスカッター）



解説 11　ノウハウで保護しよう～先使用権の確保～

知的財産をノウハウで保護する場合のリスクは、他社が同様の技術内容を特許として出願することにより、自社でその技術が使えなくなることです。そのような場合でも、他社の出願より先に“実施していた”“準備していた”ことを証明し、「先使用権」が認められれば、少なくともその技術を継続的に自社の事業で使用することができます。そこで、「先使用権」を立証できるだけの証拠を確保しておくことが非常に重要となります。ただし、単に資料を残しておくのではなく、先使用権を立証することを意識した文書保管が必要です。いつ時点に実施していたのか、準備していたのかが重要となりますので、資料の日付が分かるように管理しましょう。公証制度の利用も１つの方法です。

先使用権の立証に有効と思われる資料例
■技術関連書類 研究ノート／技術成果報告書 ／設計図・仕様書 ■事業関係書類 事業計画書／見積書・請求書／作業日誌 ／カタログ・パンフレット

これで勉強！！

『先使用権制度の円滑な活用に向けて
―戦略的なノウハウ管理のために―』
http://www.jpo.go.jp/shiryou/s_sonota/pdf/senshiyouken/guideline.pdf

文書を保管していたにも関わらず、いざというときに役に立たなかったという事例は少なくありません。また、先使用権は日本国内でのみ通用する制度ということにも注意が必要です。

解説 12　営業秘密管理規程について知ろう

企業内の営業秘密については、外部に漏れないように、明確な管理を行うことが必要です。万一営業秘密が漏れた場合でも、法的保護を受けられるようにしておくことが重要です。

どのような情報でも「営業秘密」として認められるわけではなく、

1．営業秘密として管理が厳密に行われている。
2．その情報が、事業活動にとって有用な情報である。
3．公然と知られていない

という３つの要件を満たすことが必要です。管理体制等を見直し、適切な体制作りを構築しましょう。

これで勉強！！

『営業秘密管理指針』
http://www.meti.go.jp/press/20100409006/20100409006-6.pdf

解説
１３

不正競争防止法について知ろう

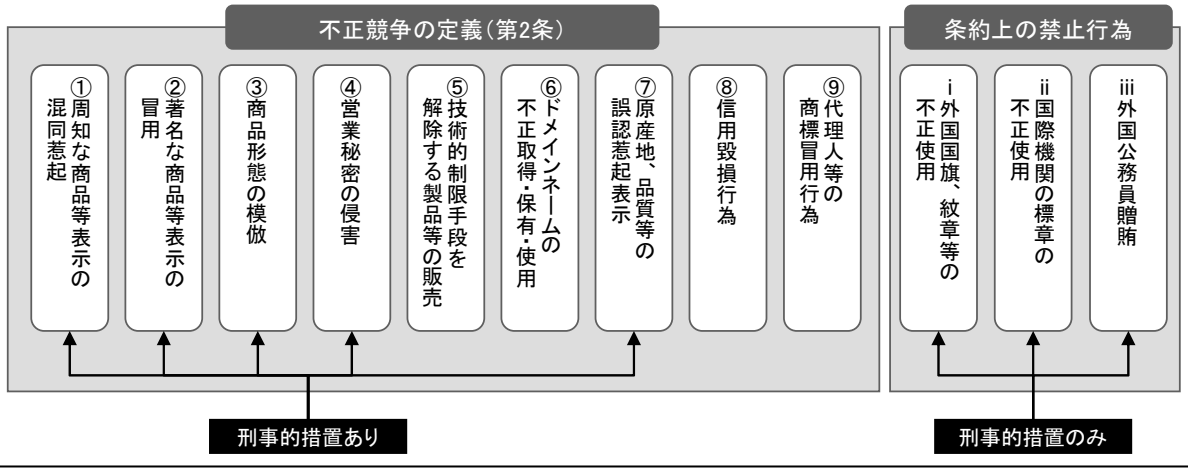
不正競争防止法とは、「事業者間の公正な競争の確保」「国際的な約束の的確な実施の確保」を目的とした法律です。解説１２『営業秘密管理規程について知ろう』で示されている営業秘密の扱いについても、この「不正競争防止法」によって規定されています。

不正競争防止法では、様々な「不正競争」について規程されています。特許権や商標権、著作権等の権利を持っていない場合でも、不正競争防止法によって差止請求や損害賠償請求を行える場合もあるため、万一に備えて把握しておきましょう。

これで勉強！！

『不正競争防止法の概要』
http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/fukyoho212.pdf

不正競争防止法で規定される「不正競争」の行為類型



（不正競争防止法の概要　2010　経済産業局　より）

解説
14

製品・技術開発の方向性を定めよう

製品開発・技術開発を行うにあたっては、市場動向や顧客ニーズに沿った開発戦略が必要です。

ライバル企業等の出願傾向から市場動向を探り、製品・技術の開発時の方策を立てるために、特許調査を行いましょう。

現在の製品・技術や、今後展開していきたいと考えている分野を中心に特許調査を行い、情報を整理することで、技術分野の状況やライバル企業の技術動向を把握することができます。今後の製品・技術開発の方向性を見極めるうえでの指標として役立てることが可能です。

さらに、収集した特許調査の結果は、特許マップの作成に活用することで、より市場動向及び業界動向を把握することに役立ちます。必要に応じて、特許マップも作成してみましょう。

特許調査で分かること

1. ライバル企業の出願傾向から、ライバル企業が力を入れている技術分野や進もうとしている方針等が分かる。
2. 他社特許をヒントに、よりよい商品・技術開発に役立つ情報が得られる。
3. まだライバル企業等が手をつけていない分野（ニッチ市場）を探し出すことができれば、その分野において市場を独占することができる可能性もある。

これもチェック

解説６『特許調査を実施してみよう』（Ｐ39）
解説 15『応用技術について特許マップを作成してみよう』（Ｐ49）

特許検索による業界動向の把握と経営への活用

Ｃ社は、フットケア・ボディケアを中心とした製品の企画・販売を行っている会社です。

流通業の現場では単に商品を売る時代から、小売店が顧客の要望に応じて最適な商品を提供する時代に大きく変化してきています。また、フットケア業界においても例外ではなく、靴の専門家でなくても最適なサービスを提供できるシステムが要望され、さらに足関連だけではなく、身体の様々な情報を連動させた販売支援システムの構築が世界の流れになりつつあります。そのための科学的測定手法等、この方面での技術の動きを知り、海外を含めて対処していくことが非常に重要です。

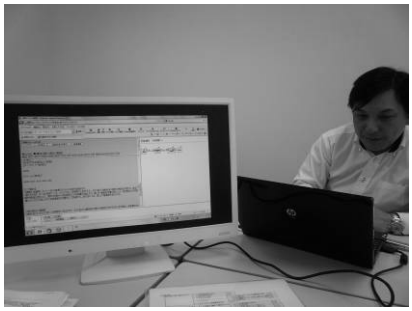
このような状況の中で、IPDL（特許電子図書館）を利用して関連の特許の抽出を行いました。

まず特許を検索するための適切なキーワードを

①姿勢やセンサーの関連
②靴やインソールの関連
③服や試着の関連
④足圧の関連

の４つのグループで選び、次に関連特許抽出のための判断基準一覧表を作成し、検索した 657 件から、作成した基準をもとに関係する特許を総計 155 件抽出しました。

得られた特許群は、他社動向を把握するだけでなく、今後の事業展開に合わせての先行技術の調査に活用することができます。また、業界の技術動向を把握できたので、自社の強みを活かした事業展開や共同開発を行う素地を構築しました。



解説
１５

応用技術について特許マップを作成してみよう

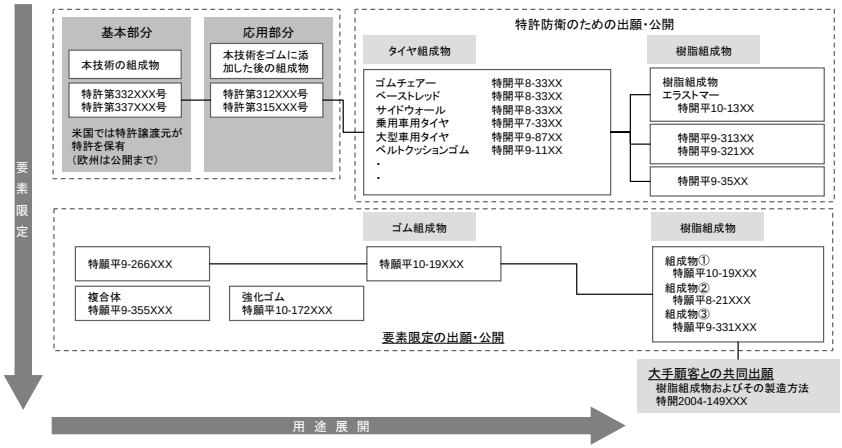
特許マップとは、ある特定分野の特許情報をもとに、特定の利用目的に応じて加工・分析して、ビジュアル的に表現したものです。特許マップを作成すると、特許から見た技術開発動向や、技術開発未着手分野（課題）等が明確になるため、自社の持つ技術レベルを判断したり、業界の今後の動向の推察、自社技術の開発方針の検討に活用することができます。

特許マップには、「件数推移マップ」や「構成比マップ」「マトリックス表示マップ」等の様々な種類がありますが、目的や用途に合わせた適切な特許マップを作成することが重要です。

また、特許庁が作成した技術分野別特許マップがインターネット上（http://www.jpo.go.jp/shiryou/s_sonota/tokumap.htm）で公開されています。自社の関連分野の特許マップを参考にすることも１つの方法です。

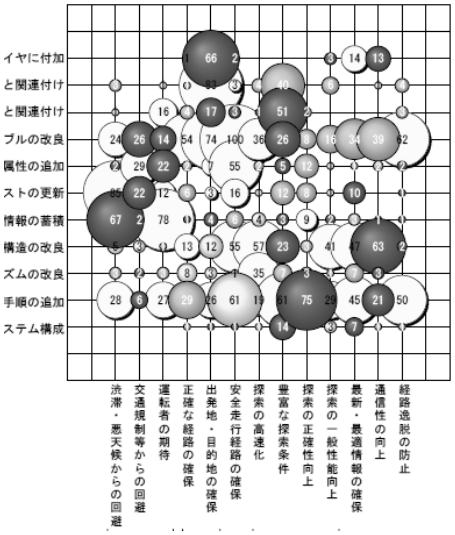
特許マップの例

例１



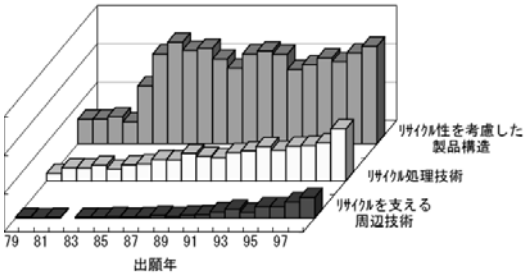
（中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアル 2008　特許庁より）

例２



（（独）工業所有権情報・研修館　特許流通支援チャートより）

例３



（特許庁　技術分野別特許マップより）

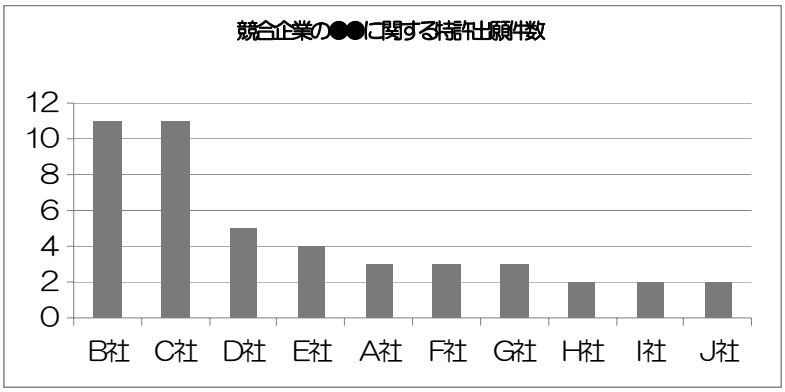
特許マップによる経営への活用

Ｄ社は自動車、建築関連等に用いるねじ、ナットを製造、販売しています。標準品は中国、台湾製等の低価格品が使用されるようになり、高付加価値、高信頼性製品の開発による差別化戦略が課題になっています。

４人の開発者が各自の開発課題を抽出し、各々の開発課題について電子図書館により特許調査を行いました。開発者はこれまでも簡単な特許検索を行っていましたが、より精度の高い検索を行うために、キーワードの選び方、Ｆターム、FI を用いた検索手法を学びました。

Ｄ社の事業と関連の深い特許については、他社特許への抵触の可能性及び特許回避の方法等をより詳しく分析するために、経過情報等により権利化の状況、特許公報の内容等を確認しました。

技術開発動向の把握、競合企業の開発動向、Ｄ社の今後の開発戦略等の立案を行うために、Ｄ社が今後の主力製品と考えている技術分野について、「技術開発課題」「解決策」「企業別出願件数」等の特許マップを作成しました。



解説
16

自社以外の技術で事業化を検討しよう

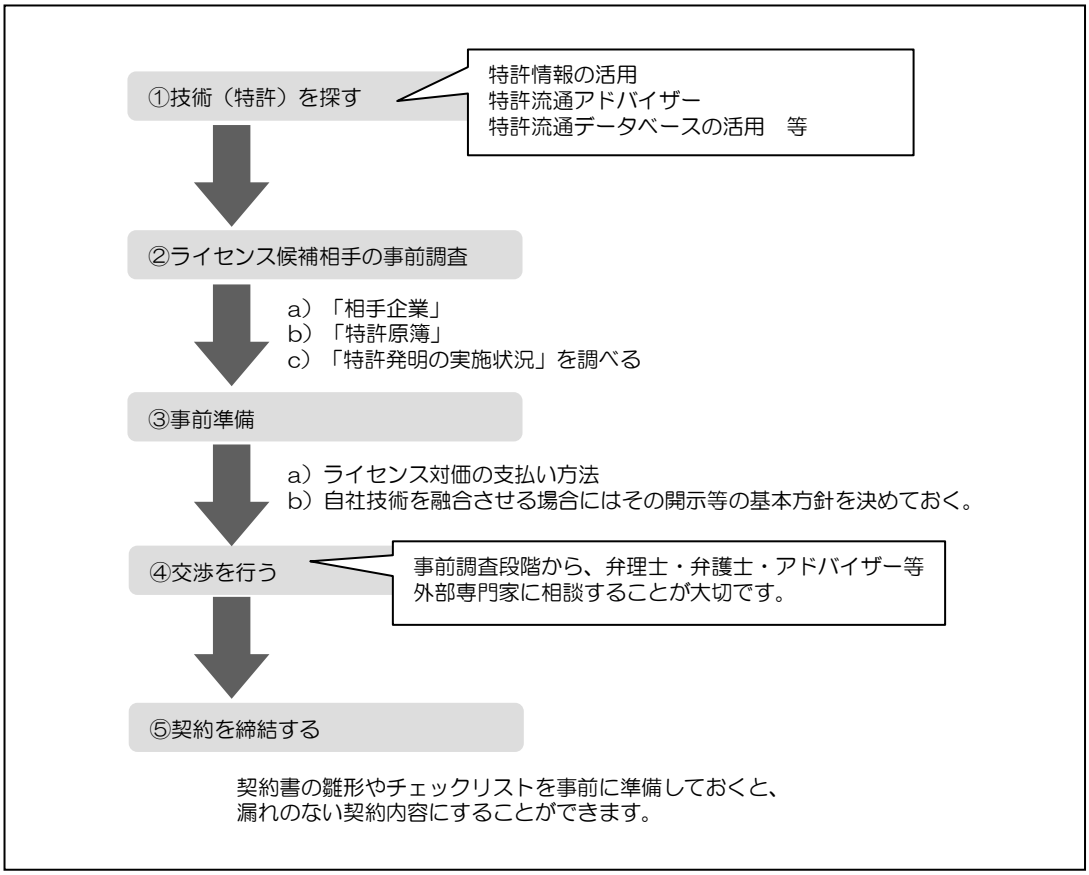
自社の技術だけでは課題解決が難しく、特許調査等により課題解決できる技術が見つかった場合には、その技術を保有している企業や大学等の権利者から、その技術特許を購入する・ライセンスとして使用する権利を譲り受けることを検討してみましょう。

社内開発する場合の『「時間・費用」と「完成できるのかのリスク」』と、『「特許を購入」「ライセンスを受ける」為の費用』のバランスで判断することが一般的です。

権利者との交渉・調整次第ではありますが、事前に方策を理解し、費用と事業化後の収益との関係について意識しておくことが必要です。

全ての技術を社内で開発するのではなく、自社以外の技術も活用した事業展開を念頭におくことで、時期を逃すことなく、スムーズな対応が図れることもあります。

ライセンスを受けるための契約に向けたフロー図



（中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアル 2008　特許庁より）

解説17　共同研究を行おう～共同研究のメリット・デメリット～

自社の技術だけでは、研究開発することが難しい場合に、他社と共同研究を行うことが考えられます。共同研究は、互いの強みを活かすことができ、研究開発費の削減にもつながる等のメリットがありますが、デメリットもあります。共同研究相手については、地域の中小企業や大手企業、大学等の研究機関等様々ありますが、いずれの場合においても、共同研究を行うにあたっては、知的財産保護の観点から、メリット・デメリットを理解したうえで、判断することが必要です。

積極的に共同研究の実施を検討しながらも、共同研究にあたっての留意点を押えて進めるようにしましょう。

共同研究のメリット・デメリット	
メリット	・お互いの強みを活かすことができる。 （研究開発費の削減につながる） ・出願費用を抑えられる。
デメリット	・特許を自由に使えない。 第三者にライセンスする場合や、自分の持分を譲渡したり債権を設定する場合には、共同出願人の同意が必要 ・技術・ノウハウが共同研究者に漏れる。

解説18　共同研究を行おう～契約の重要性～

共同研究を行うことを決めた場合には、しっかりと契約を結ぶようにしましょう。契約を結んでいない場合には、共同研究を終えた後にトラブルとなる可能性があります。例えば、共同研究開発前に保有していた技術を特定していなかったために、共同研究の成果とみなされ、自社技術が使われてしまう危険性があります。そのようなトラブルを起こさないために、共同研究開始時には契約を結び、役割や権利関係を明確にしておくことが必要です。

「共同研究」であっても、よく話を聞くと共同研究ではなく、委託契約に準ずる内容であったりすることがあります。そもそも「共同研究契約」でよいのかについても検討することが必要です。

大手企業と中小企業の連携においては、生産体制や販売網の差等によって、市場で対等な関係を維持できない場合があります。

それにも関わらず共同研究に係る費用を五分五分で契約してしまうと非常に不利です。共同研究の結果をどう活かすのかも踏まえて、契約内容を検討することが必要です。

契約締結に際してのポイント

- ■共同研究のために提供する自分の「特許」や「ノウハウ」の取扱い
- ■情報等提供と守秘義務等
- ■研究の役割分担・費用分担、また中止の場合
- ■研究開発期間（特に終期）の設定
- ■成果物の帰属（含む開発終了後）
- ■成果物、特に知的財産の出願等の取扱い
- ■成果物たる特許権の実施（含む第三者への実施許諾）
- ■共同研究終了後の利用特許等の取扱い
- ■相手方のリストラ・倒産等への対応

（特許・ノウハウに関する共同研究開発契約の手引き 2003　関東経済産業局より）

これで勉強！！

『特許・ノウハウに関する共同研究開発契約の手引き』
http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/chiiki/data/tebiki.pdf

解説19　共同研究を行おう～大学との共同研究～

大学や公的な研究機関の技術を活用して、事業展開することも１つの方法です。積極的に大学等の公的研究機関の技術の活用を検討しましょう。

大学ならではの留意点がありますので、企業との共同研究と同様に、契約等については、細心の注意を払いましょう。

クリエイションコア・東大阪に入居する大学等

「クリエイションコア・東大阪」には数多くの大学が入居しています。産学連携のための支援制度もあります。

大阪工業大学／大阪産業大学／大阪大学／大阪商業大学／神戸芸術工科大学／大阪電気通信大学／大阪府立大学／東北大学金属材料研究所／関西大学／近畿大学／関西学院大学／同志社大学／龍谷大学／奈良先端科学技術大学院大学／立命館大学／熊本大学／国立奈良工業高等専門学校

平成２３年２月時点

「大学との共同研究」ならではの留意点

1．相談の段階から秘密保持契約を結ぶこと等を検討する

共同研究が始まっていない相談段階の内容を、他社に話されてしまう可能性があります。相談の段階から、秘密保持契約を結ぶことについて検討しておくことが重要です。

2．共同研究に参加する研究者の扱いを明確にしておく

学生が共同研究に関わる場合、学生は卒業後に、ライバル企業に就職する可能性もあります。学生とも秘密保持義務を保持しているのか等についても考慮しておくことが重要です。

3．研究者が学会等で論文発表する場合について事前に相談しておく

学会で発表してしまった内容については、特許出願するにあたって、「新規性なし」と判断され、特許として認められない可能性が高くなります。

解説20　権利を維持するか、放棄するかを検討しよう

特許権は取得すれば終わりではありません。取得した権利をいかに経営的資産として活用するのかが重要です。

特許権は、取得した後も権利として維持するために費用が必要です。しかし、保持している権利の中に、現在使っていない、又は、今後も使う予定のない権利があるのであれば必要に応じて、権利を放棄することも検討しましょう。権利を放棄するにあたっては、単に手放すのではなく、他社に権利を販売（譲渡）することで、資金を獲得することもできます。

権利を放棄すれば、特許技術は使えなくなり、また、該当技術によって得られたかもしれない潜在的な利益を失う可能性もあるので、慎重な判断が必要ですが、使っていない特許権について、維持管理費を払い続けることがよいのかという視点で、戦略的に検討することが必要です。

これもチェック

解説 21『知的財産の活用戦略を知ろう』（P54）

解説 21　知的財産の活用戦略を知ろう

知的財産は、権利として取得したものを社内で使うだけではなく、より広い視点で活用することが重要です。知的財産を戦略的に活用していきましょう。

下記は、知的財産戦略の一例です。各戦略には一長一短があります。その特性を理解したうえで、事業状況に応じた戦略を選択することが必要です。

独占戦略	自社のみで特許技術を活用し、他社には一切利用させない。
メリット	大きな利益が期待できる。
デメリット	他社から係争が起こる可能性が高い。
ライセンス戦略	他社に特許の使用を認め、ライセンス料を獲得する。
メリット	ライセンス料を獲得できる。
デメリット	独占的利益を確保できない。
ノウハウ戦略	自社技術をブラックボックス化し、優位性を得る。
メリット	技術が漏洩しない。
デメリット	技術が漏洩した場合に、法的保護がない。他社が特許化し、自社での利用が困難となる可能性がある。
権利譲渡戦略	他社に特許技術を譲渡し、資金を獲得する。
メリット	使用しない技術を譲渡することで、特許維持管理費の発生がなくなる。
デメリット	特許技術を使えなくなる。該当技術によって得られたかもしれない潜在的な利益を失う可能性がある。

※他社の特許と相互にライセンスする「クロスライセンス」も１つの策として有効です。競合関係等も考慮し、適切な協力関係を図ることが必要です。

解説 22　ライセンス契約について知ろう

特許等の権利は、自社で発明するだけではなく、「特許を購入する」「ライセンスを受ける（ライセンシー）」という方法によって権利を得ることができます。逆に、社内の使っていない特許権を他社に譲ったり、専用実施権の付与や、通常実施権を付与することで、ライセンス料を獲得することも可能です。特許の活用に関しては、社内で使うということだけではなく、他社に売る、ライセンスする等も選択肢の１つであり、戦略的な活用を検討しましょう。

ライセンスの種類　（権利を取得する）
■特許を購入する 他社の技術（特許）を購入し、特許権を譲り受ける。 ■ライセンスを受ける （１）専用実施権 自社のみが独占して使用できる権利 （２）通常実施権 他社にもライセンスされる可能性がある権利

これもチェック　解説 16『自社以外の技術で事業化を検討しよう』（P51）

解説
23

特許を営業ツールとして活用しよう

特許権は、社内の製品製造等に使うだけではなく、営業活動の視点からも活用することが可能です。

特許権として保持している技術は、他社が勝手に使用してはいけないことになっています。そのため、仮にライバル企業が、その分野への参入を検討していたとしても、その分野への参入に必須となる特許権を保持していれば、その分野参入の条件となる技術が使えず、実質的な事業展開は難しいものとなります。同時に、他社が参入する可能性がないということは、価格競争等に陥ることなく、収益率をある程度維持したビジネスが可能となり、他社と同じ内容の商品で競争しながらの営業に比べて非常に有利となります。したがって、知的財産権を活用することによって、積極的な市場拡大を図ることができる可能性があります。

積極的な営業活動を展開するにあたっては、特許権等を取得していることをＰＲしていくことが必要となります。

「特許権を保持している」という事実は、会社の技術力や製品の優位性を示す指標の１つとなり得ます。例えば、特許権を取得している技術を使っている製品があれば、製品カタログ・パンフレット等にその旨を記載しましょう。もし、権利にはなっていなくても、出願中であれば「出願中」の旨を記載することで、技術力のPRの１つとなります。

ビジネス上の取引においては、技術力に対する信頼性や、その事業の独占性・優位性が重要となる場合も少なくないため、特許等の権利を保持しているのであれば、うまくＰＲして、営業に活用するようにしましょう。

カタログやパンフレットの作成においては、「不当景品類及び不当表示防止法（景品表示法）」等で、誤解が生じないようにする等の法律もあるので、注意しましょう。

コラム

パンフレット商標の右肩に［®］や［ＴＭ］が記載されていることがあります。［®］は、登録商標を意味し、［ＴＭ］は一般的に、未登録の商標を意味しています。

アメリカでは、商標権について、権利を持っているだけではなく、その単語を商標として使っていることをはっきりと示す必要があります。もし、アメリカで［®］や［ＴＭ］をつけずに単語を使用した場合、その単語は商標としてではなく、普通の言葉として使用したことになりますので、権利を持っていたとしても、商標としてではなく普通の言葉としての扱いとなり、最終的には商標として保護されなくなる可能性があります。

日本国内では、そのような記号をつける義務はありませんが、海外等への展開を検討するにあたっては、パンフレット１つでも、国によって制度が異なり、留意するポイントがあるということに注意しましょう。

特許出願で技術をPRし、競争力を高める

E社には、開発中の自動検査機について特許出願し、技術力のPRと競争力向上を目指すという経営課題のもと、「知的財産について他社動向を把握出来ていない」「特許を直接出願することで出願費用を抑えたいが経験が無い」といった課題・要望がありました。

そこで、

①先行技術を調査し、多軸ドリル、及び、雌ネジ自動検査装置に関するパテントマップを作成しました。

②パテントマップを用いて、他社の技術動向を把握しました。

③出願予定の自動検査機の技術要素を構成要件毎に分解した構成要件比較表を作成し、分析・評価を行いました。

④パテントマップを用いて、審査時に引用される可能性のある類似特許を抽出し、出願予定の発明の技術内容との比較検討を構成要件比較表を用いて行い、新規性のある構成要件を明確にしました。

⑤新規性のある構成要件中、出願明細書に記載しないものは、先使用権確保のため公証制度を使うか否かを検討しました。

⑥明細書の文書作成について学びました。

⑦電子出願の概要について学びました。

その結果、以下の成果を得ることができました。

①支援終了後電子出願を行うので、継続して技術力の高さのPRと競争力の維持ができ、出願費用も削減することができる。

②パテントマップのメンテナンス（新規公開分の補充）を行い、他社の技術動向を把握し、新規事業展開に活かすことができる。

③出願前の先行技術（特許）の調査を簡単に行うことができる。

④公証制度の活用により先使用権の確保ができるため、非公開の技術を他社に権利取得されても、事業を継続することができる。

多軸ドリル

自動検査機

解説 24　資金調達に知的財産権を活用しよう

特許権は、資金調達の面でも役立つことがあります。特許権等の権利を担保とした融資（知的財産権担保融資）による資金調達だけではなく、特許権を保持していることにより、事業が独占的に継続できるという安定性や将来性を保証することによって「保持する特許権が、事業全体において重要であること」「今後の事業においても将来性のある技術であること」等が投資家等に評価され、資金調達に結びつくこともあります。

知的財産をもとにした資金調達は「知的財産権担保融資」等がありますが、担保とする知的財産権の評価が困難なことや、評価や管理のコスト等の課題も指摘されています。

一般には、知的財産権担保融資にあたって下記のケースが有効です。

・重要な知的財産権が滅失することを回避する目的から、担保設定して知的財産権を事実上金融機関管理とするケース
・ライセンス収入が固まっていて、実質的に有価証券と同じように把握できる知的財産権を対象とするケース
・映画やゲームソフト等を製作する大型プロジェクトにおいて、プロジェクトファイナンスとして採算性の十分な調査が行われるとともに、コストを吸収するだけの融資規模を備えているケース

（近畿の先進事例に学ぶ中小・ベンチャー企業のための知的財産戦略ガイドブック　2006　近畿経済産業局より）

新事業育成資金（㈱日本政策金融公庫）

他の企業において活用されていない知的財産権を活用して事業を行う方で、一定の製品化及び売上が見込める方等に対して設備資金・長期運転資金を融資する制度

http://www.c.jfc.go.jp/jpn/search/01.html

解説 25　試作品・サンプル品提示の際の留意点を知ろう

取引先とのやり取りの中で、試作品やサンプル品を提示することがあります。試作品等に使われる技術やデザインについても、事前に出願し、権利化しておくことが一番安心ですが、時間的にも費用的にも余裕がないとできません。

その際には、最低限として、先方に試作品・サンプル品を渡す際に、「秘密保持契約」を締結するようにしましょう。「秘密保持契約」を締結していない場合、「提示した試作品やサンプル品をもとにアイデアが取られて先に出願されてしまった！！」ということが起こりえます。

秘密保持契約書作成のための留意点
①秘密保持の対象となる技術情報の特定 ②技術情報の取扱い（秘密保持） ③技術情報の使用目的の特定 ④技術情報の使用結果の特定 ⑤使用目的を達成した場合の次のステップへの移行 ⑥秘密保持期間 ⑦秘密保持期間終了後の技術情報の取扱い

（知っておきたい特許契約の基礎知識　2008（独）工業所有権情報・研修館より）

解説26　他社に製造・販売を依頼する際の留意点を知ろう

他社に製造や販売等の業務の一部を依頼することがあります。相手方についての事前調査や、契約によって依頼する範囲等を明確にしておくことが重要です。

一部業務を委託することで、効率的な事業運営が図れる場合もあり、非常に効果的な方策となりえますが、その一方で委託することで起こりえる問題点についても理解しておくことが重要です。

どのようなライセンスを行い、業務の一部を担ってもらうのかを整理し、適切な業務委託を検討しましょう。互いの企業にとって、ＷＩＮ－ＷＩＮの関係を構築することが重要です。

業務委託を行うにあたってのポイント

1．業務委託によって要する費用と、社内で対応した場合に要する費用を比較してどうか。
2．製造技術等についてノウハウで隠している場合に、どこまでの情報を開示するのか
3．自社の製造・販売を阻害しないか

解説27　デザイン戦略による高付加価値化を図ろう

アジア諸国をはじめとする海外からの低価格品が増大する中で、品質や価格、納期に応える下請・賃加工産業は厳しい状況におかれると予想されます。そのような背景の下、優れた技術力を活かして高付加価値化を図ることが求められています。

製品の高付加価値化を図るうえで、重要な要素の１つとなるのが「デザイン」です。

デザインは単なる「意匠」、「形」として扱われがちですが、優れたデザインは、ブランド構築にもつながり優れた経営資産の１つになります。

製品へ「デザイン力」の投入を検討し、公的な支援機関も活用して、高付加価値製品の開発を図るための取組みを行いましょう。

デザイン分野の公的支援サービス

■大阪府産業デザインセンター
デザイン専門職員が商品開発や経営にかかる様々なデザイン活用の相談に応じている。
支援の内容は、マーケティング・顧客戦略、商品企画、スタイリング、設計試作、ブランド戦略、広報・イメージ戦略と幅広い。
http://www.pref.osaka.jp/mono/oidc/index.html

■財団法人　大阪デザインセンター
デザイン相談や、研修会の実施、デザインに関する調査や情報発信と、多岐に渡る事業を実施している。
http://www.osakadc.jp/

解説28　意匠権を取得しよう～デザインの保護～

意匠権は、特許権と同じ「産業財産権」の１つです。「デザイン」を意匠権で保護することができます。かっこいい、おしゃれなデザインは商品価値を高め、「欲しい！」「買いたい！」と思わせる効果があります。そのような苦労して考えた優れたデザインを、第三者に簡単に真似されないようにするために、特許庁に申請をすることにより権利として保護することができます。

意匠権は、特許権と比較して「弱い権利」と思われているようですが、権利の強さは同じです。「形状に特徴はあるが、技術的特徴がない場合」や「形状の特徴が特許の請求項で規定しにくい場合」等に有効です。

意匠権は特許権と比較して出願等に要する費用が安価であることや、保護対象がデザインであるため、権利侵害時の発見が容易であること等のポイントがあります。

出願をしない場合でも、十分な調査なしに、他社の商品と類似している商品を販売してしまうと、訴訟を受ける可能性があるので、先行意匠調査を行うことが必要です。特許電子図書館（ＩＰＤＬ）（無料）で調べることが可能です。

特許で守りにくいデザインは意匠権で保護し、他社との差別化をすすめましょう。

意匠権の活用方法

■模倣品対策として活用する
■ブランド力の強化として活用する
■特許権で保護できないものを意匠権で保護する

解説29　意匠権を取得しよう～意匠権取得の注意点～

意匠権を取得するにあたっては、特許権取得と同じく、いくつかの留意事項があります。実際の出願の際には、専門家と相談しながら、右記の視点について注意しながら進めることが重要です。

また、デザインは、著作権で守られるという誤解があります。著作権では工業製品のデザインについては保護されないことについても理解しておくことが必要です。

これもチェック

参考解説Ｃ『意匠権』（Ｐ89）

１．製品公表前に出願する。
　製品公表前に出願することが必要です。試作品・サンプル品を提示する場合は、秘密保持契約を締結し、出願前に市場に情報が出ないように注意が必要です。

２．権利の対象とする物品の範囲を考える。
　物品が違えば、デザインが似ていても権利侵害になりません。例えば、あるデザインについて「自動車」で意匠権を取得していた場合、別の物品（例えば、ミニカー）には権利が及びません。そのため、他社が同じデザインでのミニカーを製造することを止めたい場合には、ミニカー（おもちゃ）でも権利を取得する必要があります。

解説
30

商標権を取得しよう～商標の重要性～

商標権は、特許権と同じ「産業財産権」の１つです。商標とは、企業名称やロゴマーク、商品名等の「ネーミング」や「マーク」のことをいいます。

第三者が自社の製品名・ロゴマークをつけた粗悪な製品を販売していた場合、その製品を買ったお客様に自社の製品が粗悪品であるという誤解を与え、せっかく培ってきた信頼をなくす恐れがあります。そのような背景から、「ネーミング」や「マーク」に対して独占的に使用する権利を与えるものが「商標権」です。

商標権を取るだけではなく、その商標を利用して信頼ある商品・サービスを提供し続けることにより、顧客からの信頼（ブランド）を獲得することで経営的資産として活用することができます。

商標は、認定登録の日から 10 年間の権利期間となっていますが、その後も使用しつづける商標については、何度でも更新を繰り返すことができる半永久的な権利という点が、他の産業財産権とは大きく異なります。

会社名や製品名に対する顧客からの信頼を、会社の資産として活用していくためにも、第三者が模倣できないように権利として保護しておくことが必要となります。状況に応じて、商標権を確保し、ブランドとしての力を構築していくことが必要です。

商標の機能

1. 商品またはサービスの出所を表す「出所表示機能」
2. 商品の品質またはサービスの品質を保証する「品質保証機能」
3. 商品またはサービスを広告する「広告機能」

ネーミングのつけ方ポイント

- ■既に確立されたブランドがあれば、その名称を活かしたネーミングをつける。
- ■他社との差別化を図るネーミングをつける。
- ■企業イメージ・商品イメージに沿ったネーミングをつける。

これもチェック

参考解説D『商標権』（P91）

解説31　商標権を取得しよう～商標権取得の注意点～

商標の出願については、外部弁理士等を通してではなく、自分で出願することも少なくありません。

商標権を出願する際には、その商標を利用する「商品」もしくは「役務（サービス）」を選ぶ必要があります。１つの商標登録出願について、複数区分に属する商品または役務（サービス）を指定することができるので、自社がどの事業範囲で商標権を取得し、事業を保護するのかを、会社の事業方針等と照らし合わせて検討することが重要です。

また、先願主義にもとづき、その商標登録が指定している商品や役務と同一・類似のものについて、既に登録されている他人の商標と同一、またはそれに類似する商標は、権利として認められません。

出願しても、先に出願されているものがあった場合、その出願費用が無駄になってしまう可能性もあります。そのためにも商標調査を行い、同一・類似する商標がないかの確認を行う必要があります。特許電子図書館（ＩＰＤＬ）（無料）で調べることが可能です。出願する前に、類似の商標がないか、確認するようにしましょう。

商標の種類
■文字商標　文字のみからなる商標（企業名等） ■図形商標　図形からなる商標（ロゴマーク等） ■記号商標　暖簾記号等 ■立体商標　商標を立体化したもの ■結合商標　ロゴマークと文字を組み合わせた商標

解説32　特許侵害について考えよう～特許侵害の罰則～

特許権侵害については、民事上の救済措置として、

１．差止請求権
２．損害賠償請求
３．失った信用回復の措置

の３つの保護が与えられています。さらに、刑事上の罰則も与えられています。

特許侵害で訴えられた場合には、「１．差止請求権」の行使により、事業が遂行できなくなる危険性があり、売上が得られないだけではなく、取引先にも迷惑をかけることになります。長年かけて構築してきた信頼を失うことになりかねないので、特許侵害等の係争にならないように、事前の十分な特許調査等が重要です。

逆に、自社の特許侵害を発見した場合には、特許侵害をしている相手に対して、差止め請求や損害賠償請求等の請求等を行うことができます。

特許侵害においては、自社が他社の特許を侵害する場合も、他社に自社の特許を侵害される場合に、非常に多くの労力と時間、費用がかかることになります。少なくとも、自社が他社の特許を侵害しないように留意しながら事業を進めるようにしましょう。

解説 33　特許侵害について考えよう～特許侵害を争う方法～

万一、特許権侵害を争うことになった場合は、速やかに、弁護士等の専門家に相談して進めることが必要です。

特許侵害を争うことになった場合に備えて、どのような争う方法があるのかについて理解しておきましょう。

また、自社技術との関係が強い他社技術については、特許侵害を争う可能性を想定して、どのような対応がありえるのか、想定しておくことも重要です。

これもチェック

解説３４『自社の特許侵害に対応する方法を知っておこう』（P62）
解説３５『他社からの侵害警告書に対応する方法を知っておこう』（P63）

1．民事的解決
侵害の警告後に、当事者間での「交渉」をするのが一般的です。交渉で解決できない場合は、「訴訟」「調停」等の第三者の介入による解決がなされます。

2．無効審判請求
特許が無効であると訴えることが可能です。侵害行為として訴えられている場合に、例えば、権利者が特許出願をした時期に既にその技術が明らかになっていた（新規性喪失）ことが証明できれば、そもそも権利がなかったという審決を得ることが可能です。審判請求人と特許権者の双方による口頭審理で行われます。特許の無効審判に要する時間は平均 11 ヶ月です。

3．行政機関の活用
海外等で製造された模倣品が国内に輸入され、販売されていた際には、税関等を活用して輸入差止めを行うことができます。

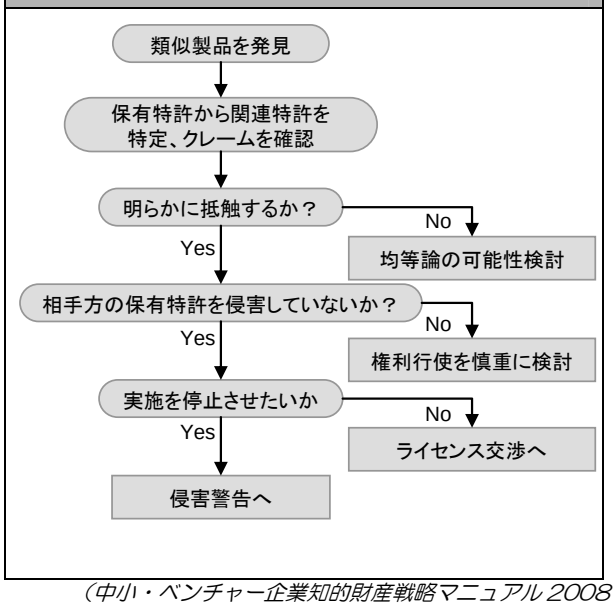
解説 34　自社の特許侵害に対応する方法を知っておこう

自社特許が侵害されていることを発見した場合には、速やかに専門家に相談しましょう。

まずは、侵害警告を行うことになりますが、侵害警告を行うためには、知的財産権について自社・他社の権利関係を確認し、侵害状況について証拠を確保することが求められます。

侵害訴訟に関しては、時間や費用がかかるために、訴訟の費用とそれによって得られる利益を考慮して対応することが重要です。

特許権活用の業務フロー



（中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアル 2008 特許庁より）

解説
35

他社からの侵害警告書に対応する方法を知っておこう

自社が他社の特許権等を侵害しており、権利保持者がそれを発見した場合には、まずは「警告書」が届きます。その際は、放置することなく速やかに専門家に相談しましょう。

侵害対応においては、自社の事業や技術分野についてよく理解している専門家に対応してもらうことが好ましく、そのためには、常日頃から専門家とのネットワークを構築しておくことが必要です。

警告書を受け取った後の対策方法については下表の通りですが、主観的に判断するのではなく、専門家を交えて進めるようにしましょう。

侵害警告の対策方法
1．警告の対象となっている特許権等の状態を確認する。 権利が既に第三者に移転されていて、有効な警告ではない場合もあります。
2．自社が使用している技術が、警告の対象となっている特許権等の内容に該当するのかを確認する。
3．警告者が特許出願する前から自社がその技術を使っていた（準備していた）か否かを確認する。 先使用権の主張により、技術の使用を続けることが可能かもしれません。
4．警告者が保有している特許がそもそも無効であると主張できないか確認する。 出願前から公となっていた技術であることが証明できれば、権利そのものが無効であることを主張できる可能性があります。
5．相手方が、自社が保有している特許権を侵害していないかを確認する。 類似の事業を行っているために、相手方も自社の特許権を侵害している可能性があります。相手方も自社の特許を侵害しているようであれば、他社の特許と相互にライセンスするクロスライセンスを検討してみましょう。
6．侵害と訴えられている技術を使わずに、設計変更等により事業存続ができないかを検討する。
7．事業存続のために、ライセンス交渉を行う、もしくは、該当する事業を中止することを検討する。

これもチェック　解説 16『外部専門家を利用しよう』（P51）

解説36　外国出願を検討しよう～外国出願の判断ポイント～

日本国内で特許を取得しても、自動的に外国でも使える権利を取得できるわけではありません。外国で権利を取得するためには、権利を取得したい国ごとに出願する必要があります。

各国ごとに出願費用が必要になるため、外国で権利を取得するか否かについては、その権利をどのように活用できるのか、費用対効果を意識して出願の是非を検討することが必要です。

外国出願の判断ポイント
１．製品の消費国、市場性から判断する。 大きな市場で出願することが重要です。特許等により独占権を確保したとしても、出願等に要する費用を回収できるだけの売上がないと、出願する意味は少ないと考えられます。 ２．自社・同業他社の生産地となるか否かから判断する。 人件費の安さ等からアジアをはじめとした外国諸国で生産することが増えています。しかしながら、現地スタッフから情報が漏洩する危険性があり、権利として保護しておくことが重要です。 ※　日本国内での出願と同様に、先行調査により同一内容の出願がないかや侵害発見が容易か等も、判断要素の１つです。

解説37　外国出願を検討しよう～外国出願の手続き～

外国で特許の出願を行う方法としては２つのルートがあります。いずれのルートを選択するにしても、外国とやりとりを行う代理人（弁理士）が必要となってきます。国内の弁理士を通じて依頼しているケースも多く、外国で出願する必要性を感じたら、早めに専門家に相談してみることが必要です。

１．ＰＣＴ（特許協力条約）ルートで出願する

「ＰＣＴ」とは、加盟している国の１つにＰＣＴ出願を行えば、全ての加盟国に出願指定をしたことになる制度です。最終的には出願したい国を指定し、各国へ出願します。

各国で審査がされ、拒絶されれば権利にはなりませんが、日本語で出願できるというメリットがあります。最終的には指定各国への翻訳文を作成し、提出する必要はありますが、出願時に翻訳文を作成するには非常に時間がかかるため、それを先に延ばすことができます。

翻訳している間に他社が同一内容の出願する可能性があるため、日本語で出願できるという点は非常に有利です。また、翻訳のチェックは重要です。翻訳のミスにより権利行使できない場合もあります。

２．外国の特許庁に直接出願する

日本国内での特許出願をして１年以内に、出願したい外国の特許庁に直接出願する方法です。

解説
38

海外模倣品の対応について知ろう

海外で模倣品を見つけた場合には、国ごとに制度や運用ルール、取り締まり体制が異なるため、国内での係争以上に難しい課題となります。しかしながら、難しいからといって放置しておくわけにもいきません。

侵害品が市場に出回ることで、本来得られる利益が失うことになるだけではなく、その商品が劣悪品であれば、ブランドとしての信用も失いかねません。

公的な機関でも相談等を受け付けていますので、専門家に相談し、対応策を検討することが重要です。

支援機関

■政府模倣品・海賊版対策総合窓口

企業等が模倣品・海賊版による被害を受けた際の問合せや外国政府への働きかけを求める際の総合窓口として設置されています。

http://www.meti.go.jp/policy/ipr/

■日本貿易振興機構（ジェトロ）

企業の海外における知的財産保護のために、情報の提供や、相談窓口を設置しています。

http://www.jetro.go.jp/theme/ip/

これで勉強！！

『模倣対策マニュアル』

http://www.jpo.go.jp/cgi/link.cgi?url=/index/mohouhin.htm

解説39 外部専門家を利用しよう

知的財産に関する取組み・対応については、ある程度の知識を持ったうえで、専門家を活用することが必要となってきます。専門的な視点・客観的な判断によって慎重に進めないといけない場合も少なくありません。

主な外部専門家

■弁理士
■弁護士
■中小企業診断士
■技術士
■公認会計士
■コンサルティングファーム

その他に、公的支援による専門家として、「出願アドバイザー」や「特許情報活用支援アドバイザー」等がいます。全国各地で個別無料相談会等も行われていますので、活用しましょう。

弁理士の探し方

■HPで探す

●弁理士ナビ（日本弁理士会）
地域や専門分野等、様々な条件で弁理士を検索することが可能です。
http://www.benrishi-navi.com/

■無料相談会、セミナーで探す
無料相談会やセミナー等で話を聞いたうえで、選ぶことで、事前にある程度の人柄や専門性が分かります。

■過去の裁判事例等を調査して探す
出願書類や裁判事例等を見て探す方法があります。

ライバル企業と顧問契約を結んでいないか等については、事前に把握しておくことが必要です。

解説40 発明を発見しよう

「発明を発見しよう」といわれると、非常に高度な最先端技術の発明を想像し、非常に難しいことのように感じてしまいがちですが、決してそのようなことはありません。

普段の業務や生活の中にアイデアの種は埋もれています。普段の業務や生活の中で感じる不満や要望を実際に解決した発明がヒット商品になることは少なくありません。

自分自身の不満や要望、または、周囲の声にアンテナをはることが、アイデアを生み出す第一歩です。

また、事業に関するアイデアに限定して考えるとなかなか思いつかないものです。まずは、自分の身の回りについてアンテナをはり、アイデアを生み出すことを習慣化することが重要です。

自分自身の不満や要望、アイデアを発明シートに取りためることから始めましょう。

新製品開発のためのアイデアの創出法

Ｆ社は、売上高９０億円、従業員約２５０名余の会社で、フィルム系の素材を加工した製品を製造・販売しています。基本的な知的財産体制を整え、保有特許も数１０件を数えています。しかし新製品が少なく、独自な新製品の創出が課題でした。

そこで、「アイデア創出の風土作り」を行い、社員ひとりひとりのやる気を引き出すことが重要との思いに至り、風土作りのきっかけとなる場として、「アイデアの発想法について」と、その講義にもとづく「アイデアミーティング」の２部構成の研修会を実施しました。

「アイデアの発想法」では、アイデアの創出は楽しく、簡単で、老若男女を問わない、学歴を問わない、会社を救う、そして何よりもアイデアは儲かる、ということを、実際にあった事例と、儲かったアイデア商品の実物を確認しながら、実感できるような内容としました。「アイデアの開発技法」「アイデア創出の秘訣」についても触れた内容となりました。

「アイデアミーティング」は、上記講義の実践的訓練です。仕事上の新製品に関わるアイデアを題材に出願できるレベルにまでブラッシュアップしました。

ここで大事なことは、研修会は「風土作り」のための単なるきっかけに過ぎず、これをもとにミーティングを継続して風土作りに資することです。この事例では実際に定例化され、「風土作り」の一歩を歩き始めています。

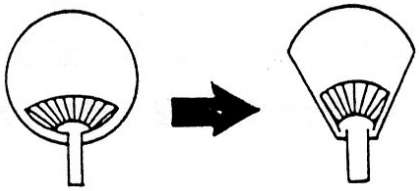
そして、生まれたアイデアのうち何件かは出願されました。今後の成果が期待されます。

この「アイデアの発想法」、並びに、「アイデアミーティング」は大企業、小企業を問わずいかなる企業にも共通して有効です。

〔事例〕

・アイデアは簡単

三角うちわの売り上げ　５０００万本



・アイデアは学歴無用

ニット編み機の製造メーカー経営者

１６歳で「二重環かがりミシン」で実用新案取得

１８歳で「ゴム入り手袋の編み機」で実用新案取得

解説
41

地域のコミュニケーション・連携・ネットワークを活用しよう

東大阪市内製造業は、独立した加工専門業や賃加工業、自社製品製造業等、製品製造に必要とされる様々な企業が集積しています。さらに、大企業や親企業との系列を持たない企業が多いため、フレキシブルな横連携体を構築することができており、仲間請負や横請負等、近隣の協力工場との分業システムにより、地の利を活かしたモノづくりが行われている点が東大阪市内製造業の大きな特徴です。

顧客からの希望に応じて、社内だけでは対応できない際には、協力関係を活用することが重要です。そのためにも、常日頃から、近隣の企業との関係やネットワーク等を構築しておくことが必要です。連携企業との話から、新しいアイデアが生まれることも期待できます。

地域のコミュニケーションや連携を活用して新しい事業を進めようという場合には、「契約」が重要です。以前から持っていた技術と共同研究によって生まれた技術を明確にしておくことは重要です。また、利益の配分等について曖昧なままに進めてしまうと、後になって、問題となる可能性があります。さらに、日頃の会話から事業アイデアが盗まれるというリスクもあります。

常日頃から交流している安心感から、契約等について、なおざりになりがちですが、良好な関係を維持するためにも契約の締結は重要です。

東大阪市の支援組織・団体

■東大阪商工会議所

昭和１２年に設立され、地域商工業の振興・発展のため、地域経済の活性化と新しい時代に対応する経営に役立つサービスを提供している。

http://www.hocci.or.jp/

■東大阪ブランド推進機構

東大阪ブランド認定製品の PR や会員企業の資質工場を目的とした研究会等を実施している。また、東大阪市内企業全体のデザイン力向上を図るべく、大阪芸術大学との連携活動も行っている。

http://www.higashiosakabrand.jp/index.html

■ものづくりビジネスセンター大阪（MOBIO）

ビジネスマッチングに関する相談や、技術・販路開拓の支援、産学連携支援等を実施している。

http://www.m-osaka.com/jp/

解説
42

知的財産の社内体制を構築しよう

知的財産の社内体制を構築するにあたっては、立場ごとに、知的財産との関わり方が異なることを理解することが必要です。それぞれの立場ごとに必要な知的財産の知識は異なり、また知的財産の活用の仕方も異なることを意識したうえで、社内の役割、体制作りを構築していくことが求められます。立場ごとに必要な知的財産についての知識を理解し、そのうえで必要な知識を学べる体制作りの構築が必要です。

経営担当者

経営者は、知的財産の重要性を理解することが大切です。知的財産をいかに経営に活用するのかを考えていくための視点・知識が必要となります。

経営戦略の中で、「事業戦略」「研究開発戦略」「知財戦略」をいかにして連動させ、積極的な事業推進を図るかを考えることが求められます。

営業担当者

営業担当者にとって、知的財産は無関係と考えがちですが、特許権を保持していることにより、技術力や事業の優位性に対して、信頼を確保できる等の営業ツールとしての活用が見込めます。

また、営業担当者は、顧客の生の声を聞く機会も多くあります。その際には、開発のヒントとなる顧客のニーズや他社の動向を掴むことが必要です。また、そのような情報の中から、他社が自社特許侵害をしていることを発見できることもあります。

開発担当者

開発部門においては、技術情報の収集力が重要です。先行技術としてどのようなものがあるのか、ライバル企業がどのような技術を持っているのか等について把握することで、他社との差別化を図ることのできる効率的な開発が可能となります。先行技術調査が求められるスキルの１つとなります

知的財産担当者

知財に関して弁理士等の外部専門家とのやり取りをする機会があります。外部専門家にまかせっきりにするのではなく、希望している内容に沿った明細書となっているのか等のチェックは必要不可欠です。会社内部と外部専門家とを調整するための知識が必要です。

全社的な知財管理体制の構築と国内外知的財産権取得

Ｇ社は、現在、国内１１件、海外２件の特許を保有し、技術導入も国内、海外各々１件を行ない、特許係争（警告発信）や、産学連携等も行っている知財レベルの極めて高いメーカーです。

上記知財戦略・実行は社長主導型の形態を取ってきましたが、従来製品の海外移転や新規製品の国内向け需要増等の最近の状況を踏まえ、

①社内知財管理体制の構築
②国内外知的財産権獲得に対する指針
③全従業員の知財力ＵＰ

の全社的な知財推進体制の構築が必要となっていました。

Ｇ社はこれらに対応するため以下を行いました。

①社内体制を構築するために、組織的に全社知財担当を新たに指名して知的財産活動全般の社長の分身を作るとともに、発明届制度、発明委員会、従業員発明報償制度の各制度の策定や、知財図書の整備等を行いました。
②全従業員の知財力ＵＰのために、研究・開発、設計、販売業務の参考として、他社権利状況を全従業員が検索できるようになることを目的に、国内外の特許情報検索技術の講習を行いました。
③知的財産に関する保護について理解を深めるために、国内外で権利取得するかノウハウ管理として社内保持するかの指針の策定や、必要な権利の取得と不要な権利の廃棄等知財管理面での方針検討を行いました。

特許情報検索の講習会

新たな知財図書書架

解説
43

社内人材を育成しよう

社内人材の育成を行うにあたっては、①社内勉強会の実施、②外部の研修会への参加等の方法があります。

「①社内勉強会」については、社内会議や研修会等の既存に設けている場を利用する場合や、新たに研修を実施する場合、外部から講師を呼ぶ場合や、従業員が講師を勤める場合等があります。

どの方法も一長一短がありますが、研修を受ける従業員が、その研修会を受けることが有意義であるという認識を持って参加することが重要です。

そのためには、ただ研修会に参加するのではなく、研修会参加の目的を明確にし、目的に沿った研修内容とすることが必要です。

参加する従業員の業務遂行のうえで、知的財産を学ぶことが有意義であるということを理解し、参加者のモチベーションを高めることが必要です。無料のセミナー（右図参照）もありますので、目的に沿った学習を行いましょう。

社内人材育成例

■新人向け研修、中堅向け研修等の階層別研修会
■社内イントラ、社報等での啓蒙活動
■OJT 教育による指導
■技術者に対する開発前先行調査の義務付け
■技術者向けの知財スキル標準の策定

これがお勧め！！

近畿経済産業局　近畿知財戦略本部
「セミナー・研修・相談会」

http://www.kansai.meti.go.jp/kip-net/kenshu/list_22fy.html

解説 44　職務発明規定や報奨金制度を整備しよう

会社の業務範囲で行った発明（職務発明）を生み出した従業員に対して、会社は「相当の対価」を支払う必要があることが法律によって定められており、職務発明に関する会社と従業員の権利関係を明確にしておくために「職務発明規程」や「報奨金制度」があります。

元従業員が、「発明が会社の利益に貢献しているのに相当の対価を受けていない」という裁判を起こしているケースもあります。職務発明規程の不備は、従業員が退職した後等にトラブルとなる要因になります。しっかりとした規程を整備することが必要です。職務発明規程を設けず、職務発明が行われるたびに使用者と従業員との間で契約を行う方法もあります。

会社としては、職務発明に対する報奨金制度の整備と同時に、従業員が発明をしたいというモチベーションを高めるような施策を考えましょう。

職務発明規程、報奨金制度の活用事例

- ■特許化されたものだけではなく、ノウハウとして秘匿することになったものについても報奨金制度の対象とすることで、従業員のモチベーションを高めている。
- ■発明技術を使った商品の売上に応じて報奨金を支払うことで公平性が増す。また、提案時にどの程度の売上等が立つのかが予測し難い場合等もあるので、有効な方法の１つである。
- ■報奨金制度だけではなく、社内表彰を行う等によってもモチベーションを高めることができる。
- ■公平性を確保しておくためにも、基準が明確なほうが好ましい。人によって判断基準が異なると不平等感を感じ、モチベーションを下げる要因になる可能性がある。

これで勉強！！

『新職務発明制度における手続事例集』
http://www.jpo.go.jp/shiryou/s_sonota/pdf/sinshokumu_hatumi/00_jireisyuu.pdf

解説 45　早期審査を活用しよう

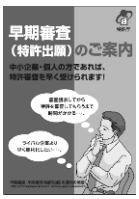
中小企業や個人の方であれば、特許審査を早く受けることができる公的な支援制度があります。

特許は出願しただけでは権利になりません。出願の後に審査請求を行い、その後に審査結果を受け登録料を支払って初めて権利となります。

審査請求後の審査順番待ち期間は平均約 27 ヶ月となっていますが、早期審査を活用することにより、2～3 ヶ月に短縮することが可能になります。

特許権の権利は「出願」から 20 年であり、結果を早く出るようにすることで、権利期間を長くすることもできます。必要に応じて、「早期審査」を活用しましょう。

これがお勧め！！



『早期審査（特許出願）のご案内』
特許庁

http://www.jpo.go.jp/shiryou/s_sonota/pdf/panhu/panhu13.pdf

解説 46　審査請求料・特許料の減免制度を活用しよう

特許権を取得するために必要な手数料等のうち、「審査請求料」と「特許料」について、一定の要件を満たせば特許庁に納付する金額が減免・猶予される制度があります。

弁理士等に支払う費用等は対象となりませんが、必要に応じて活用しましょう。

これがお勧め！！

『特許関係料金減免制度のご案内』
特許庁

http://www.jpo.go.jp/shiryous_sonota/pdf/panhu/panhu09.pdf

解説 47　無料先行技術調査支援を活用しよう

特許出願後の調査を、無料で実施してくれる支援制度があります。

対象となる特許出願や調査依頼をできる企業には制約がありますが、先行技術調査に関する技術や時間がない場合に、利用を検討してみてはいかがでしょうか。

利用のメリット

1．審査請求の判断材料(補正の判断材料等)として活用

審査請求には、特許庁に対して、約 20 万円の支払いが必要となります。無料先行技術調査の報告書結果を参考に、特許権として認められそうにない場合は、審査請求を控えることで、無駄な経費削減につながります。また、報告書結果から、先行技術との差を明確にすれば、権利化できる可能性が高くなります。

2．「早期審査」の事情説明書作成に活用

早期審査を受けるには、事情説明書を作成する必要があります。事情説明書には、先行技術文献を記載する必要があり、自身で作ろうとすれば、時間と費用がかかります。無料先行技術調査報告書の結果を利用すれば、簡単に作成することができます。

3．外国出願の判断材料としても活用

日本への出願に関する調査報告書を入手すれば、外国での特許可能性の判断材料の一つとしても活用することができるため、多額の費用がかかるとされる外国出願の費用を節約して効率的に外国で特許を取得することが可能です。

（特許庁 HP より一部抜粋）

これがお勧め！！

『先行技術調査のご案内』特許庁

http://www.jpo.go.jp/shiryou/s_sonota/pdf/panhu/panhu14.pdf

解説
48

電子出願を活用しよう

特許等の出願書類を自身で作成できるのであれば、「電子出願」を検討しましょう。

出願手続きには「自宅や会社のパソコンから手続きする電子出願」と「書面による出願」の２種類があります。電子出願では、書面による出願より安価に申請できるというメリットがあります。

しかし自身で特許出願書類を作成するにあたっては、非常に狭い範囲の権利しか持たない特許となってしまう危険性や、万一書類に不備があった場合に、特許として認められず、しかも、技術情報が公開されてしまうという怖さもあるので、細心の注意を払いましょう。

場合によっては、作成した書類を公的な支援サービスにてチェックしてもらいましょう。

電子出願の事前準備～出願まで

1．PC 機器等の準備
2．電子証明書の購入
3．インターネット出願ソフトのダウンロード・インストール
4．申請人利用登録
5．申請書類の作成
6．出願

これで勉強！！

（独）工業所有権情報・研修館
「特許庁への電子出願」
http://www.inpit.go.jp/pcinfo/index.html

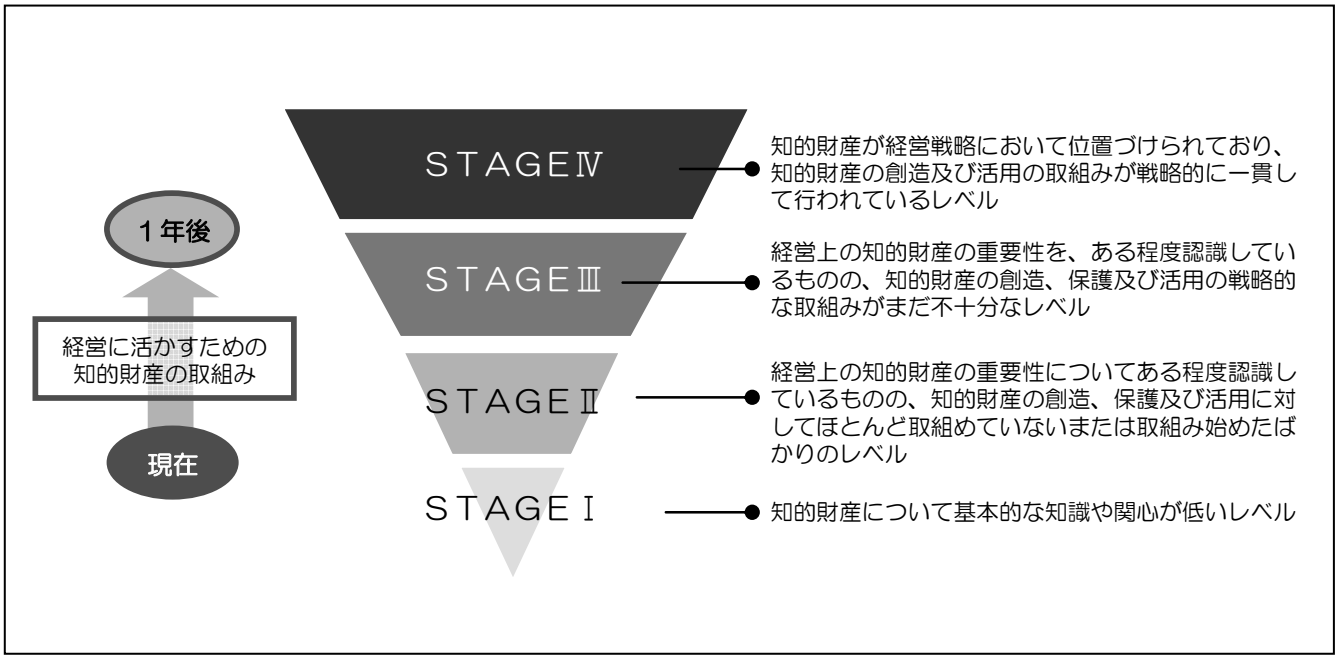
第３章　知的財産に関する意識を高めよう

1　知的財産への取組み状況チェック<自己診断シート>

この章では、あなたの会社が知的財産に関する取組み体制をどの程度構築できているのかを把握するために、自己診断を行いましょう。

次ページからの各項目について、当てはまるものに○をつけ、内容ごとに点数を計算することで、あなたの会社の「知財 STAGE」が分かります。

図表８　知財 STAGE の各レベルの内容



自己診断シート

1．次の各項目について、当てはまるものに○をつけ、点数を計算し、合計点数欄に書き入れましょう。

■「知的財産活動を実践する仕組み」について

		良くできている	ほぼできている	できていない
①人材・組織	経営戦略上、必要となる知財担当者（兼務でも可）を配置し、適切な権限が与えられていますか？			
②ルールの設置	経営戦略上、必要となる知的財産活動を管理するための職務発明規定等のルールがありますか？			
③知財活動を実践するための経営上の仕組み	知的財産に関連する意思決定が経営の仕組み（日常の業務の仕組み）に組み入れられていますか？			
④知的財産活動の経営戦略上の目的・位置づけに応じた仕組み	目的・位置づけに従って、社内の無形資産の可視化等の取組みをしていますか？			
	○の数　⇒⇒⇒			
	○の数に点数をかけて　⇒⇒⇒	（5点）	（3点）	（1点）
	合計点数を算出しよう　⇒⇒⇒			

■「知的財産に係る法制度・実務の知識」について

		良くできている	ほぼできている	できていない
①知財担当者の知識	知財担当者が知的財産に関する法制度・実務に関して理解していますか？			
②他部署の知識	他部署の社員（技術者、営業担当者等）が知的財産に関する法制度・実務に関して理解していますか？			
③外部の支援人材の活用	外部の支援人材を主体的に活用し、法制度や実務に関して知識を得ていますか？			
④人材育成の実施	社員に対して法制度・実務の知識を身につけるための人材育成を実施していますか？			
	○の数　⇒⇒⇒			
	○の数に点数をかけて　⇒⇒⇒	（5点）	（3点）	（1点）
	合計点数を算出しよう　⇒⇒⇒			

■「知財戦略・知財経営に関する知識」について

		良く できている	ほぼ できている	できていない
①経営者のマインド	経営者が一般的な知財戦略・知財経営の実効性を理解していますか？			
②知財担当者のマインド	知財担当者が一般的な知財戦略・知財経営の実効性を理解していますか？			
③他部署のマインド	他部署の社員（技術者、営業担当者等）が一般的な知財戦略・知財経営の実効性を理解していますか？			
④人材育成の実施	社員に対して知財戦略・知財経営の知識を身につけるための人材育成を実施していますか？			
	〇の数　⇒⇒⇒			
	〇の数に点数をかけて　⇒⇒⇒	（5点）	（3点）	（1点）
	合計点数を算出しよう　⇒⇒⇒			

■「知的財産活動の経営戦略上の目的・位置づけ」について

		良く できている	ほぼ できている	できていない
①経営戦略の存在	経営理念やビジョンが存在しますか？			
②知的財産活動の経営戦略上の位置づけ	知的財産活動の経営戦略上の位置づけが明確になっていますか？			
③意思決定（経営者のコミットメント）	経営者が知的財産活動の経営戦略上の位置づけを踏まえた意思決定を行っていますか？			
④他の戦略との関係性	他部署の社員（技術者、営業担当者等）が知的財産活動の経営戦略上の位置づけを理解し、協力的な姿勢ですか？			
	〇の数　⇒⇒⇒			
	〇の数に点数をかけて　⇒⇒⇒	（5点）	（3点）	（1点）
	合計点数を算出しよう　⇒⇒⇒			

■「知的財産経営による成果」について

		良くできている	ほぼできている	あまり、全くできていない
①知的財産活動の課題の解決	知的財産活動の成果が出てきていますか？			
②経営課題の解決	知的財産活動を通じて経営上の成果が見えてきていますか？			
	○の数　⇒⇒⇒			
	○の数に点数をかけて　⇒⇒⇒	（5点）	（3点）	（1点）
	合計点数を算出しよう　⇒⇒⇒			

2．ではここで、採点してください。

あなたの会社の「ステージ」について自己診断しましょう。

得点	知的財産活動を実践する仕組み	点	＜　合　計　＞
	知的財産に係る法制度・実務の知識	点	
	知財戦略・知財経営に関する知識	点	
	知的財産活動の経営戦略上の目的・位置づけ	点	
	知的財産経営による成果	点	点

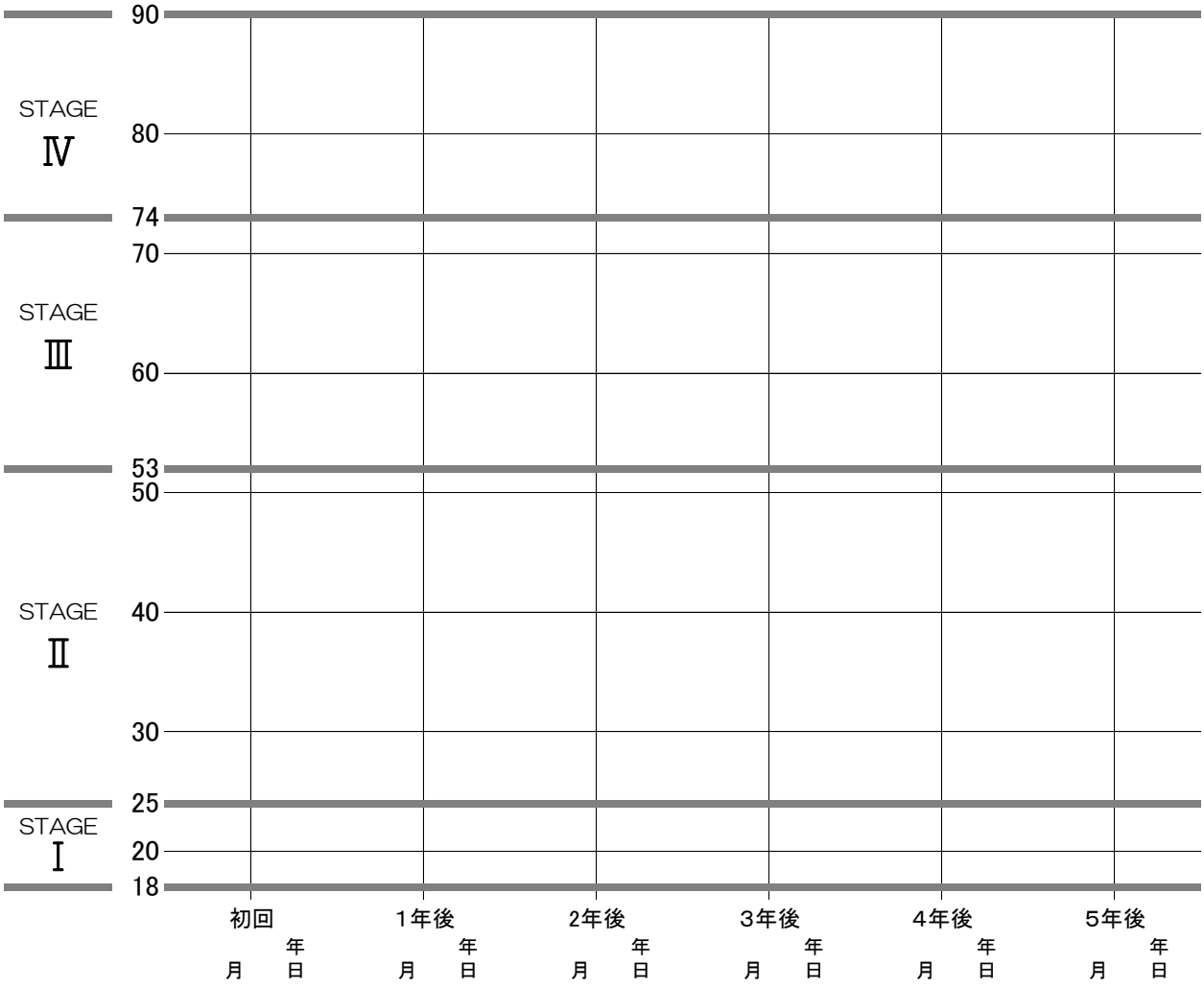
ステージ判定	得点　74　－　90　点	ＳＴＡＧＥⅣ
	得点　53　－　73　点	ＳＴＡＧＥⅢ
	得点　25　－　52　点	ＳＴＡＧＥⅡ
	得点　18　－　24　点	ＳＴＡＧＥⅠ

あなたの会社の現在の
STAGE は・・・

STAGE

＜自己診断　経年比較用グラフ＞

１年に１回、継続的にチェックして、状況を確認してみましょう



次年度に向けて取組むべき課題を書き記して、実践しましょう

第４章　おわりに

1　おわりに

アジア諸国がめざましい進展を遂げる中、東大阪市内製造業においても、人件費の安いアジア諸国の製品と価格競争する必要があり、収益率の低下が大きな問題となっています。

このような状況のもと、中小企業が生き残っていくためには、自社にしかできない独自技術の開発、並びに、デザイン力やブランド力等の向上を図り、高付加価値化を実現し安価品との「すみ分け」を行っていくことが重要です。

そこで、本マニュアルは、東大阪市内製造業が高付加価値化を実現するために知的財産を利活用し、自社の経営に活かす力を備えていただくことを目的として作成いたしました。このマニュアルをきっかけとして、経営力の向上を図るための手段の１つとして知的財産を活用してください。

しかし、個々の企業のパワーだけでは限界があります。地域全体の知的財産への意識や取組みを高め、東大阪市地域としてのパワーアップを図ることが求められます。そのためには、知的財産の重要性や基本的な知識について獲得できていない企業が気付きを得て、また、既に知的財産の重要性や取組みを行っている企業に対しては、よりレベルアップを推進する支援が求められます。

東大阪市は、モノづくり分野が中心という産業基盤に加え、数多くの大学・公的研究機関・公的支援機関も多く、さらにクリエイション・コア東大阪という地域連携拠点をも有しています。加えて、業種や分野に関係なく企業のネットワークがあるという特徴もあり、モノづくりに特化した地域としての先駆的なモデル地域としての成長性を秘めています。企業それぞれが高付加価値化を図ることで、地域の活性化につながり、ひいては、日本のモノづくり国としての競争力向上につながります。

厳しい競争は、今後も一層増すと考えられます。

今後の安定的・積極的な経営活動のためには、個々の企業が知的財産の活用方法を知り、自社の経営力のＵＰを図るとともに、地域の一員として協力・連携を図り、東大阪市地域としてのパワーアップを図ることが求められます。

参考資料

1 中小企業のための知的財産お役立ち情報

知的財産戦略本部

知的財産戦略本部	内閣官房知的財産戦略推進事務局 〒100-0014 東京都千代田区永田町 2-4-12　内閣府庁舎別館（旧いすゞビル）３階 TEL：03-3539-1801　ＦＡＸ：03-3502-0087
近畿知財戦略本部	近畿経済産業局　地域経済部　特許室 〒540-8535 大阪市中央区大手前１丁目５番 44 号大阪合同庁舎１号館３階 ＴＥＬ：06-6966-6016　FAX：06-6966-6064 http://www.kansai.meti.go.jp/kip-net/index.html

官庁

特許庁	〒100-8915 東京都千代田区霞ヶ関 3-4-3 TEL：03-3581-1101 http://www.jpo.go.jp/indexj.htm

独立行政法人等

（独）工業所有権情報・研修館（ＩＮＰＩＴ）	〒100-0013　東京都千代田区霞が関 3-4-3（特許庁庁舎２階） ＴＥＬ：03-3501-1101　ＦＡＸ：03-3502-8916 http://www.inpit.go.jp/ [特許電子図書館] http://www.ipdl.inpit.go.jp/homepg.ipdl [特許流通データベース] http://www.ryutu.inpit.go.jp/PDDB/Service/PDDBService
（社）大阪発明協会	〒543-0061　大阪市天王寺区伶人町 2-7 関西特許情報センター３Ｆ TEL：06-6779-5402　FAX：　06-6779-1009 【平成２３年４月より移転予定-新しい連絡先】 〒530－0005　大阪市北区中之島4丁目3番53号 国立大学法人大阪大学中之島センター7階 ＴＥＬ：06-6479-1910　ＦＡＸ：０６-6479-3930 http://www.jiiiosaka.jp/

各種の知的財産権について質問・出願したい

日本弁理士会 近畿支部	〒543-0061　大阪市天王寺区伶人町２－７　関西特許情報センター４階 ＴＥＬ：06-6775-8200　ＦＡＸ：06-6775-5133 【平成２３年３月より移転予定-新しい連絡先】 〒530-0001　大阪市北区梅田三丁目３番２０号 明治安田生命大阪梅田ビル２５階 ＴＥＬ：06－6453－8200　ＦＡＸ：06-6453-8210 http://www.kjpaa.jp/ ［弁理士検索］ http://www.jpaa.or.jp/advisement/index.html

各種の知的財産権・模倣品問題について相談したい

（独） 中小企業 基盤整備機構 近畿支部	〒540-6591　大阪市中央区大手前 1-7-31　OMM（大阪マーチャンダイズ・マート）ビル１１階 ＴＥＬ：06-6910-2235　ＦＡＸ：06-6910-2239 http://www.smrj.go.jp/kinki/ ［中小企業国際化支援アドバイス］ http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/advice/000219.html ［相談窓口全般］ ＴＥＬ：06-6910-3866　ＦＡＸ：06-6910-3867
（独） 日本貿易 振興機構 （ジェトロ） 大阪本部	〒530-0005　大阪市北区中之島 3-3-3　中之島三井ビル５階 ＴＥＬ：06-6447-2307　ＦＡＸ：06-6447-2336 http://www.jetro.go.jp/jetro/japan/osaka/

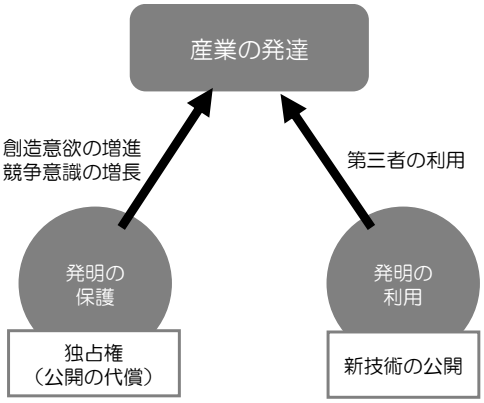
2 参考解説

参考A 特許権

■特許権とは？？

企業活動において考え出した発明やアイデアはかけがえのない財産です。しかし、それらが第三者に簡単に模倣されてしまっては、企業活動において大きな問題です。そのようなことがないように、企業の資産でもある知的財産を守るための権利が「知的財産権」であり、その保護対象を「発明」としたものが、「特許権」です。

特許権は、発明者へ権利を与えると同時に、発明を広く公開して利用を推進することにより、公開された技術情報を元により高度な発明を促し、産業の発展に役立てるという目的を達成するために認められています。権利として認められる代わりに、広く世界に向けて技術情報が公開されるということについて理解しておくことが必要です。



（産業財産権標準テキスト「特許編」　2010（独）工業所有権情報・研修館発行　より加筆）

■特許権を保持することによりできること

特許庁に出願・申請を行うことで発明内容について審査が行われ、その結果、特許権として認められれば、出願から 20 年間の権利期間が与えられます。権利期間中は、独占排他的な権利として、権利侵害をしているものに対して、「差止請求」「損害賠償請求」を求めることができます。

■特許権になる発明とは

考え出したアイデア・発明が、特許を取得できるか否かについての判断は、一般的に右図の流れに従って行えば判断することが可能です。

しかし、特許出願するにあたっては、多額の費用が必要です。そのため、費用対効果を意識して出願するか否かの判断が必要です。また、特許として認められなかった場合にも、出願情報が公開されてしまうという危険性もあります。特許出願に関しては、一長一短があるので、状況に応じた判断が求められます。

（産業財産権標準テキスト「特許編」　2010　（独）工業所有権情報・研修館より）

1．特許法上の発明とは

特許法上では、「発明」を「①自然法則を利用していること」「②技術的思想であること」「③創作であること」「④高度であること」の４つの要素を満たすものと定義されています。例えば、足し算や引き算などの計算方法や、自然法則自体などは、特許法上の発明とはみなされません。

特許法上の発明
■自然法則を利用していること
■技術的思想であること
■創作であること
■高度であること

こういうものは特許法上の発明ではありません

・計算方法（例.足し算・引き算）
・自然法則自体（例.万有引力の法則）
・自然法則ではないもの（例.ゲームのルール・経済法則・ボールの投げ方）
・新しく発見された化学物質（但し、天然物から人為的に分離した物質は発明に該当する）

2．産業として実施できるか

「①人間を手術、治療、診断する方法」「②明らかに実現できないもの（ex.地球と月を結ぶエレベーター）」「③個人的な用途にのみ使用され、市販・流通性がないもの」については、「産業の発達」を図るという特許法の目的に沿わないため、特許として認められません。

なお、①の「人間を手術、治療、診断する方法」については、人命に関わることから、人道上広く開放されるべきとして特許を受けることの出来る発明からは外されています。

3．新しいかどうか（新規性の有無）

「新規性」とは、「これまでに社会に同じものがなかった」ということを指しています。

逆に、「新規性がない」状態とは、「①日本や海外のどこかで、公然として知られているもの」「②日本や海外のどこかで、公然として実施されているもの」「③日本や海外のどこかで刊行物や論文、インターネット上で掲載されたもの」のいずれかに当てはまるものです。出願前に自分自身で学会や企業展示会等で展示した場合にも、新規性はなくなりますので注意が必要です。

4．容易に考え出すことができないか（進歩性の有無）

仮に発明に「新規性」があったとしても、「公知発明を単に組み合わせただけ」や「他の分野の発明を単に転用しただけ」では特許権として認められません。公知発明をもとに容易に発明できたか否かによって、「進歩性」の有無が判断されます。公知発明をもとに容易に発明できたか否かについては、主観的要素が大きいため、公知発明では得られなかった効果等を訴求することにより、客観的な判断要素として、「進歩性有り」を認めてもらうことが必要です。

5．先に出願されていないかどうか

日本では、先に発明した人に対してではなく、先に出願した人に対して権利を与えている（先願主義）ため、特許出願を行う場合は、いち早く出願することが必要です。１日の差で特許化できないというケースもあります。

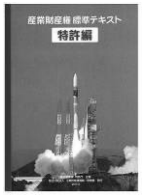
6．公序良俗に反する発明ではないか

上記までの条件をクリアしていた場合でも、国家の一般的な道徳に反する発明等については、特許として認められることはありません。例えば、偽造紙幣の製造機械などがこれにあたります。

7．明細書の記載は規程どおりか

特許を受けるためには、規程の書類を作成し、出願を行うことが必要です。その際に、規程どおりに記載されていない場合は、特許として認められません。「第三者が実施できる程度に記載されていること」と「権利を求める技術的範囲が明確であること」が必要です。

これで勉強しよう！！



「特許権」について勉強したい！！　方に

『産業財産権標準テキスト「特許編」　2010』

（独）工業所有権情報・研修館発行

参考 B　実用新案権

■実用新案権とは？？

実用新案権は、特許権と非常に似ていますが、「対象が物品の考案に限定される」「無審査である」「権利の存続期間が 10 年である」などの違いがあります。

無審査で権利が付与される実用新案の権利行使は、特許庁に実用新案技術評価書の作成を依頼し、権利侵害をしている企業等に対して実用新案技術評価書を提示・警告した後にするようにしなければなりません。場合によっては、実用新案技術評価書で新規性等が否定され、権利として行使できない可能性もあります。特許権は、申請時に特許庁のお墨付きが得られるのに対して、実用新案は、実用新案技術評価書を作成するまで権利として行使できるかが分からないというリスクがあります。しかし、権利としては、特許権と同じ効力を持っており、比較的安価に申請ができることから、使い方によっては、非常に有効な制度です。

特許と実用新案の違い

	特　許	実用新案
保護対象	物、方法、物を生産する方法の発明	物品の考案に限定
実態審査	審査官が審査	無審査
権利の存続期間	出願から20年	出願から10年
権利になるまで	審査請求から平均33月（特許査定発送日まで）	出願から2～3月（不備のないもの）
費用（登録から3年分）	約20万円	約2万円
権利行使	排他的権利	技術評価書を提示して警告した後でなければできない
出願件数	年間約34万9千件	年間約1万件

○早期登録制度の採用
○紛争解決は当事者間の判断
○権利行使は当事者責任で

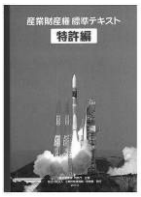
技術評価書
42,000円+1請求項につき1000円

（知的財産権制度入門　2010　特許庁より）

■実用新案権になる発明とは

実用新案の保護の対象は、「物品の形状、構造又は組み合わせに係る考案」に限定されています。特許法では保護の対象となっている「方法」や「材料」などは、実用新案では権利として認められませんので、注意が必要です。

これで勉強しよう！！



「実用新案」について勉強したい！！　方に

『産業財産権標準テキスト「特許編」　2010』

（独）工業所有権情報・研修館発行

参考 C　意匠権

■意匠権とは？？

意匠とは、デザインのことをいいます。かっこいい、おしゃれなデザインは、商品価値を高め、「欲しい！」「買いたい！」と思わせる効果があります。苦労して考えたデザインを第三者に簡単に真似されないようにするために、特許庁に申請をすることにより意匠権で保護することができます。

意匠権の目的は、「意匠の保護及び利用を図ることにより、意匠の創作を奨励し、もって産業の発展に寄与すること」となっています。設定登録の日から 20 年間保護され、第三者による意匠の利用は制限されますが、デザインが類似しているか否かについての判断は、感覚的な要素もあり、難しいという一面もあります。

■意匠権になるデザインとは

意匠権として登録するためには、特許庁に出願し認められる必要があります。物品に関わるデザインであれば、ジャンルを問わず保護されます。ただし、下記のようなものについては、意匠権として登録することはできません。

意匠登録の要件
■工業上利用できること
■新規性があること
■容易に創作できた意匠ではないこと
■公序良俗に反する意匠ではないこと

こういうものは意匠登録できません

・動画ゲームの画像
・キャラクター
・ショーウィンドーのディスプレイ
・ネクタイの結び目
・絵画・美術品
・建築物（プレハブ住宅は可能）
・噴水・花火

また、意匠登録に関しては、物品の部分について「部分意匠」としての登録や、「組物」としての登録なども可能です。

■意匠権と著作権の違い

著作権とは、「思想又は感情を創作的に表現したものであって、文芸、学術、美術、又は音楽の範囲に属するもの」に対する権利です。意匠権は産業の発展を目的にしているのに対して、著作権は文化の発展を目的とした制度であり、目的が大きく異なります。工業製品などのために創作されたデザインは、著作権法の保護対象ではありませんので注意が必要です。

これで勉強しよう！！

「意匠権」を勉強したい！！　方に

『産業財産権標準テキスト「意匠編」　2010』

（独）工業所有権情報・研修館発行

参考 D　商標権

■商標権とは？？

商標とは、企業名称やロゴマーク、商品名などの「ネーミング」や「マーク」のことをいいます。

第三者が自社の製品名・ロゴマークをつけた粗悪な製品を販売していた場合、その製品を買ったお客様に自社の製品が粗悪品であるという誤解を与え、せっかく培ってきた信頼をなくす恐れがあります。そのような背景から、「ネーミング」や「マーク」に対して独占的に使用する権利を与えるものが「商標権」です。

商標は、「商品・役務に対するネーミング・マーク」の権利です。そのため、化粧品に対するネーミングとして商標登録した場合、同じネーミングであったとしても、飲料のネーミングとして第三者が使用することを制限するものではありません。もし、飲料分野でもそのネーミングを使われないようにしたいのであれば、飲料分野に対するネーミングとして、別途商標登録する必要があります。

認定登録の日から 10 年間の権利期間がありますが、その後も使用しつづける商標については、何度でも更新を繰り返すことができます。

■商標と商号の違い

商号とは、会社の識別標識であり、商法・会社法によって保護されています。会社を設立する際には、法務局に「登記」を行いますが、その際に必ず決めるものです。

商号は、会社に１つしかないものですが、商標は複数存在することもあります。また、商号の保護期間は無期限であることに対して、商標は登録から 10 年の権利期間（更新可能）となっています。

商標権は日本全国どこでも使える権利ですが、商号権は同一の住所に対してのみ権利が及ぶとされているため、違う住所であれば同じ商号が使えるということになっています。

■商標登録するためには

商標としてどのような名称でも登録できるわけではないため、ルールを把握しておくことが必要です。

商標登録の条件
１．自己の業務で提供している商品やサービスに自他商品・役務の識別力を有する商標であること ※全く事業と関係のない商品やサービスに対して、商標登録することはできません。 ２．「普通名称」ではないこと ※時計に「時計」という名称をつけても商標登録はできません。時計の前に固有名詞をつけて、「〇〇時計」という呼称にすれば商標登録できることがあります。 ３．「慣用的に使われている商標」ではないこと ※一般名詞ではないが、業界等の中では一般的な言葉として使用されている名称、例えば、「観光ホテル」という呼称は、観光業界では一般的であるので登録はできません。観光ホテルの前に固有名詞をつけて、「〇〇観光ホテル」とすれば商標登録できることがあります。 ４．「商品・役務の説明となる商標」でないこと ※ブラウスに商品の原材料を示す「シルク」等の、商品・役務の説明となる呼称は商標として認められません。商品の産地、販売地、品質、効能、用途、数量、形状、価格、もしくは生産もしくは使用の方法もしくは時期またはその役務の提供の場所、質、提供の用に供する物、効能、用途、数量、態様、価格もしくは提供の方法もしくは時期を普通に用いられる方法で表示する標章等がこれにあたります。 また、国旗や国際連合等の標章、善良の風俗を害するおそれがある商標も登録が認められません。

地域団体商標制度

地域独自の特産品等を、「この地域で採れた〇〇」「この地域ならではの〇〇」ということを他地域と差別化するためにＰＲすることが増えています。その結果、「〇〇産の□□□」という地域名と商品名からなる名称が数多く用いられています。従来の商標法では、権利として認められていませんでしたが、平成１８ 年より地域団体商標制度が開始され注目を集めています。ただし、登録にあたっては審査があり、要件を満たす必要があります。

■海外での商標権取得

特許権と同様に、日本で出願したからといって、アメリカや中国などでも権利が得られるわけではありません。各国ごとに権利申請を行なう必要があります。実際の出願では、一度の手続きで複数国での権利取得が行える「マドリッド協定議定書」にもとづく国際登録出願で手続きを行うことが多くなっています。

海外で出願をしない場合は、海外で第三者による同じような商標の使用を規制できないだけではなく、万一、第三者が、同じような商標を出願し、海外で権利として認められれば、海外で商品を販売した際に、権利侵害の加害者として訴えられる可能性もあるために注意が必要です。

これで勉強しよう！！

「商標権」について勉強したい！！　方に

『産業財産権標準テキスト「商標編」　2010』

（独）工業所有権情報・研修館発行

知的財産活用マニュアル　-経営戦略に知的財産を取り入れよう-

近畿経済産業局　地域経済部　産学連携推進課　特許室
〒540-8535　大阪市中央区大手前 1-5-44　合同庁舎１号館
TEL：06-6966-6016　FAX：06-6966-6064

委託先　株式会社ベンチャーラボ
監　修　岡田全啓（岡田特許事務所）

（転載または引用の場合は、出典を明記してください。）