

# 特許は大丈夫ですか？

財団法人 大阪科学技術センター  
ATAC 池田 隆 果

特許が企業の独自技術を守り、企業発展を助けるものであることは言うまでもありません。

特許は大丈夫でしょうか。一つは自社の技術の特許にして企業活動をガードするという意味で、もう一つは他社の特許に抵触していないかという意味で。

まず特許の出願についてですが、考え出したアイデアの実用化の見通しが立った時にできるだけ速やかに出願することが大事です。しかし、特許は出願から審査請求、特許登録後20年間の特許維持などに何百万円もの費用がかかります。その点では企業の将来の死命を制することになるような大事な特許に限って出願されることをお奨めします。

それほど重要な基本の特許ではないが、他社との競争上必要なものは、出願だけして未請求のまま放置しておけばよいでしょう。

よく耳にするのは、「自社技術の特許出願することは、他社に技術の中味を教えて真似されるのを助けるだけだ」という言葉です。特に製造プロセスに関するものは、製品のように形があるものと違って、真似をされてもなかなか判りません。このような技術をどう扱うかについてはそれぞれの考えがあらうと思いますが、筆者は基本で大事なものは特許として出願し、それほど値打ちがないと考えたものはノウハウとして内蔵しておくのが良いと思っています。先で自分たちが考え出していた技術を他社から出願され、その技術についてそれ以後は胸を張って発言できなくなったときの辛

さは想像に難くないからです。いずれにしても専門家に相談することが必要です。

もう一つの他社特許への抵触についてですが、せっかく考え出した技術が他社の特許に抵触し、後で莫大な保証を請求されるのは、経済面だけでなく企業のイメージや信用を損なう点で是非避けなければなりません。

このためには、研究開発のテーマとして選んだ時に、特許調査をすることをお奨めします。特許庁のホームページの電子図書館では平成5年以降出願された電子化された特許は簡単にキーワードで検索できるようになっています。技術項目、ライバル企業名などで検索して他社から出願されていないことを確認しましょう。平成4年以前の出願特許は電子化されておらず、特許(出願・公開・登録)ナンバーが判らないと検索できません。是非知りたいときは特許公報に直接当たってページを繰ってチェックすることが必要ですが、大変な労力を要します。

出願した特許の最終の特許性の判断は特許庁が行いますので、重要な特許は出願後に審査請求されることをお奨めします。

最近の特許流通促進事業や出願特許の事前調査事業も活発で、大学・研究所や他社の特許譲渡を自社の開発に利用するなど、特許戦略に関する選択肢も増えてきました。新製品開発などにどの方法を利用するかをよく調査して最適な方法を選ぶのが得策と考えます。

特許は奥深くいろいろな戦略がありますので、まずはATACにご相談ください。

## ATAC社長懇話会の実績

### 過去5回の内容

ATACが中堅・中小企業のコンサルティングを通じて多くの社長がそれぞれ個性あふれた経営理念を持って経営されている実態を体験し、一同に会して話し合える場を設けお互いの経営の参考になればと願い、昨春から社長懇話会を開催しています。社長懇話会では中小企業の工場見学と見学先の社長のお話を聴く企画で、既に5回実施してたいへん好評を博しています。

当初、どういう形式にするか検討を重ねるとともに、社長様方のご意見も聞きました。

「大企業は見学の機会も多いが、あまり参考にならない、中小企業の見学と社長の話を聴きたい」とのご意見がすべてであったので、その線に沿って企画を進め、参加を20名に限定して、毎回ほぼ定員の盛会を続けています。その内容は逐次ATACニュースで発表していますが、ここに過去5回を振り返ってその成果をまとめました。

| 見学工場           | 業種                        |
|----------------|---------------------------|
| 第1回：平成15年3月5日  | 長島精工(株) (城陽市)<br>平面研削盤    |
| 第2回：同 年7月23日   | 白光(株)堺工場 (堺市)<br>はんだごて    |
| 第3回：同 年11月19日  | (株)イワサキ (大阪市)<br>オフィス家具   |
| 第4回：平成16年3月23日 | ナルックス(株) (高槻市)<br>光学レンズ   |
| 第5回：同 年7月23日   | (株)ナード研究所 (尼崎市)<br>化学製品研究 |

### 成果

以上のように、毎回業種の異なる特徴ある企業を選び、立派な経営理念を持って経営を推進する社長の話を直接聴くことにより、参加者に多くの感銘を与え、自社の経営に大きなヒントを得られたと自負しています。

5回を通じて、特に印象的だったのは、いずれの回も中小企業は人材が最も重要な経営資源との認識の基に、人材や社長後継者の育成問題、人事管理に話題が集中したことです。人材や人事に関する問題は業種の如何を問わず中小企業共通の重要課題と改めて認識した次第です。

なお、ご参加の社長各位のご要望も取り入れ、当初午前から夕刻までのスケジュールを組んでいましたが、第4回以降は午後開催として終了後に立食パーティーを設けました。これにより、参加者同士お互いの親密な関係が深まり、後日、見学先社長への再相談や取引の話に発展するなど、波及効果がますます広がっています。

今後、参加各位のご意見を尊重して、ますます充実した社長懇話会への発展を目指しています。(田頭記)



▲第1回 長島精工(株) 最先端産業を支える超精密技術は、日本の伝統に培われた職人の「こだわりのキサゲ作業」から生まれる。



▲第3回 (株)イワサキ 社長基造氏の改革意欲に満ちた現状説明風景。

◀第4回 ナルックス(株) ナノテク加工を経営ビジョンに目指している。

第2回 白光(株) 平成15年4月より生産革新を実施し、その成果をつぶさに見聞した。



▲第5回 (株)ナード研究所 実験室

## ATACコラム

年末から新春にかけて恒例の公的支援制度の案内が開始されます。

最近では、NEDO(新エネルギー・産業技術総合開発機構)等からは、年中行事のようにならぬテーマに関して公募がされています。各省関係先が扱う最近の公募では、独創的・・・革新的・・・創造的・・・といった枕詞から始まる研究には、多額の補助金が交付されています。

ATACは中小企業経営者の方々に、各種公的支援を活用していただくための相談を、日常業務として実施しています。この際、鋭意研究されている研究課題の早期市場化を図るためにも、ATACの活用をお勧め致します。(三原記)

この頁を読者の皆様とATACとの相互交流に使っています。  
今回は初めて「読者のひと言」を載せました。

## 読者の ひと言

# 無理難題を発展の糧に！

我国古来の食品(きな粉、ゴマ、青のり、唐辛子、etc)を商品として市場に出していますが、古来のものとは言え、お客様の生活スタイルの進展と共に次々と新たな要求(ニーズ)が出されてまいります。

価格や品質、味、賞味期限、安全性から環境問題に関わる処まで、将来に亘って新しい商品が求められて行くものと思われまます。

これまでの技術や加工設備では、その限界を超えることができない様な問題です。

その筋の会社関係者の話だけ聞いていますと、とても可能性が無いように思われてきます。

自社だけで考えて新たな技術の開発をやるうにも、財力、人材、共に到底できそうにもありません。

商品が消えてしまうかも知れない、という様な恐れと戦いをバネに、あまり関係のない門外漢の技術の専門家に相談してみましたところ、意外と自由闊達な発想から、思わぬ問題解決の糸口が出てきたことがありました。

不可能と考えるところからの出発が功を奏した訳です。

今や技術立国を政策として、公の機関からの支援策が、次々と提唱されていますが、我々の生産現場でその成果として今ひとつ生かされていないのは、ニーズに始まる現場の要求を問題解決して実現するための努力が何処かで滞っているのではないのでしょうか？

問題を諦めることなく、外部の機能(たとえばATACなど)を上手く活用する等、自助努力によって、解決を断行する心があれば、ナポレオンではないですが、不可能な事は無いように思えます。そしてこの新たな技術が、会社にとって、次の新しい発展の枝を生むものにする事ができると考えています。正に無理難題を発展の糧にする発想です。

(株式会社向井珍味堂 社長 中尾敏彦)



## 企業

## PR コラム

# 次世代を担う環境と

# リサイクルの化学会社

株式会社長井製薬所 代表取締役 長井 経康



当社は乾電池(マンガン電池)用塩化亜鉛を主力とする無機化学工業薬品の製造会社であり、国内の塩化亜鉛メーカーとしては最大手です。創業は昭和10年と古く、技術もありませんが、一層の前進を目指し、ATACの協力を得て製造工程の改善に

努めております。

長年に亘る研究開発の結果、平成9年8月に画期的な電解再生法による塩化第二鉄エッチング溶液の連続再生装置を成功させて特許を取得し、大阪府中小企業創造活動法の認定を受けております。この技術により、電子材料及び印刷関連業界におけるエッチング工程での新液使用量及び廃液発生量の減少はもとより、エッチング液の安定化に伴う作業の効率化・液交換頻度の減少等のコストダウンが実現し、納入先から高く評価されております。現在メンテナンス性の向上を加味した改良型電解槽も開発し、更に溶解金属の除去によるクローズシステムの完成を目指しています。



長井式電解再生装置(特許番号第2689076号)

株式会社 長井製薬所

〒592-8331 大阪府堺市築港新町3丁目27-15

TEL 072-244-2321(代表) FAX 072-244-2818

ATACは中小企業に合わせた姿勢で真面目に取組み、現場に入り、課題が解決するまで追まし続けます。

ATACホームページもご覧下さい

ATACニュース第9号に関するご意見、および今後のご要望をどしどしATAC事務局までご連絡ください。

担当/三原・榎村

## ATAC事務局

〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4

(財)大阪科学技術センター 技術・情報振興部

TEL06-6443-5323 FAX06-6443-5319

e-mail : atac@ostec.or.jp

URL <http://www.atac.ne.jp>

# ATACの内容

本会は長年の経験により独自の技術とノウハウを有する技術者・管理者を結集し、お互いの知恵を出しあい、学習しあい、ネットワークを活用するとともに、中堅・中小企業が抱える国際化、技術開発、人材育成等の諸問題の解決を支援することにより中堅・中小企業の発展に資することを目的とする。

～ATAC規約第2条より～

ATACは上記の目的に則り、これまで12年にわたり中堅・中小企業の発展のために数々の活動を推進してきました。その主なものを挙げますと

## 1. コンサルティング

ATAC活動の大部分を占める業務で中堅・中小企業の抱えるさまざまなテーマについて450件以上のコンサルティング業務に携わってきました。

## 2. セミナー開催・講師派遣

ATACは従業員教育、経営管理、ISO関連、品質管理などのセミナーを企画・実施し好評を博しています。また、講演会・研修会などへの講師派遣も行っています。

## 3. 書籍刊行

中堅・中小企業の発展に役立つため、これまでに刊行した書籍は下記の通りです。

- ATACの経営便利帳
- 現場の課題解決はこうする  
(中堅・中小企業の業務改善事例)
- 中堅・中小企業へのATAC提言集
  - ① 新商品開発のヒント
  - ② ISO9000認証取得の手引き
  - ③ ISO14001認証取得の手引き
  - ④ 中小企業のためのIT
  - ⑤ 材料選択の手引き
  - ⑥ 設計を考える

## 4. NASCA(産学連携のお手伝い)

企業の技術ニーズをお預かりして、最適な技術シーズを持つ大学や研究機関などを探し、ご紹介する業務です。

## 5. 公的支援情報送信サービス

ご希望の企業に、国や府県等による研究開発補助金等の公的支援募集情報をタイムリーに分かりやすくe-mailやFAXで無料配信する業務です。

新たに公的支援情報サービスをご希望の企業の方は下記の申込書にご記入の上、**FAX (06-6443-5319)**でお申し込みください。

| 公的支援情報送信サービス新規申込書            |                                 |
|------------------------------|---------------------------------|
| 企業名                          |                                 |
| 所在地                          |                                 |
| 担当者                          |                                 |
| TEL                          |                                 |
| FAX                          |                                 |
| E-mail                       |                                 |
| 公的支援情報送信先(どちらかに✓してください)      |                                 |
| <input type="checkbox"/> FAX | <input type="checkbox"/> E-mail |

## 書評

### 「デッドラインを守れ」

ダン・キャリソン著 野津智子訳 ダイアモンド社 ¥1500+税

我々は色々な局面で時間に追われ、期限との戦いになることを経験する。苛酷な期限は我々を苦悩の中に押し込める。しかし、この戦いに勝たなければ期限をつきつけられた相手からの信頼関係を失いかねない。

本書はこうしたデッドラインをどう克服してきたか、五つの組織の良く知られた実例が示されている。単に期限を守るだけでなく、この五つの組織は、いずれも目を見張るような素晴らしい結果を出している。

本書はこれらの実話を紹介し、その中から得られたデッドライン克服の法則を導き出している。いわばアメリカ版の『プロジェクトX』と言って良いだろう。

火星探査機打ち上げ、一刻を争う誘拐事件の逮捕解決、今我々が目の当たりにするボーイング777の多国籍にわたる共同開発や多国間の資材購入、全米を2時間で配送するロードショーフィルムの配送事業の成功、短期間で完成させたフットボールスタジアム建設の試練などが膨大な聞き取りからの努力で記述されている。

しかし、読み物としては、どちらかというと淡々とした記述で、迫力はあまり感じられず、プロジェクトX的な迫力を期待すると裏切られるかもしれない。

だが、その中には、期限との戦いにおける様々なノウハウと言ってよい事柄が紹介されており、それぞれを最後に纏めてポイントを箇条書きにしている。読者はその殆どがありがたりのな匂いを感じるかもしれないが、限りなく多様化した現実の世界で、期限厳守の特効薬などある訳ではなく、ありがたりのことをきちんと出来るかが肝心のところで、その点では本書はやはり我々の行動のチェックポイントとして好適な指導書となるだろう。

目からうろこの落ちる期限厳守の秘術ではないが、解決手段として、あらためて大切な事柄を納得する記述で我々に語りかけている。

(梶原記)

