

# 一つの発明に より大きな付加価値を加える

株式会社 IHI 技術開発本部  
知的財産部 部長

馬場 秀成



## 発明を守り、利益をつくる

IHI はものづくり企業として、常に世の中に貢献する新しい技術や製品を生み出す使命があります。知的財産部（以下、知財部）の役割は、研究・開発・設計部門の発明者により生み出された技術や製品に含まれる特許をはじめとする知的財産を守り、正当な利益を先駆者として得ることで利益の最大化や企業価値向上に貢献することです。発明者は、自分が開発している製品の技術的な先駆性はよく理解しています。しかし単に新しいからと特許を申請すれば、何でも会社に利益をもたらす“使える権利”になるとは限りません。知的財産についての専門的な見地から、特許出願前のリサーチ、出願から登録までの支援、登録後の特許の維持管理、また、万が一他企業と係争が発生した

場合には矢面に立って交渉に当たるなど、その発明が IHI の知的財産として活かされるように尽力するのが知財部です。さらに、ビジネスがグローバル化する昨今は、研究開発の初期段階から国際的な特許の取得も視野に入れてアドバイスするなど、戦略的に特許ビジネスをマネジメントすることも目指しています。

特許以外の主要な知的財産の一つに商標があります。商標には社名のロゴマークや商品名など、さまざまなものがあります。商標も特許と同様に出願を行い、権利取得後は適切に維持管理を行うことが必要です。最近では、関係のない第三者により社名や商品名が勝手に海外で権利化され、その企業ブランドが毀損されることが問題となっています。IHI がこのような被害に遭わないために、世界で申請される商標に対して目を光らせ、日々監視することも知財部の重要な役割です。

## 特許取得までの動き

ここからは知財部の業務のなかで最もウエイトの高い特許に対する取り組みについて紹介します。IHIでは常時何百件という研究開発が進んでいます。研究者は新しいアイデアが出たら、特許出願を申し出るために「発明届」を提出しますが、知財部では事業での重要性や公知技術と比較した先進性などを確認したうえで、出願手続きを進めます。出願原稿は特許事務所の弁理士が作成しますが、特許の活用を想定し、どのような権利を取得すればよいかを発明者と知財部員とが協力して検討を重ねます。また、特許は出願すれば全て認められるというわけではなく、多くの場合は「拒絶理由」が通知されるため、有効な権利を取得するための反論案を発明者、知財部員、および特許事務所の弁理士が連携して検討します。ちなみに、IHIだけで1年間に500件近い国内特許を出願しています。

## 戦略的な知財活動とは

ものづくり企業において特許を戦略的に活用することはもはや必須です。例えば、一つの発明に関して競合他社の開発を推測し、自社技術の権利範囲が最大になるように工夫して出願します。先に権利を取得しておけば、競合他社よりも有利な条件で開発を進められるようになります。そのため、知財部員は日ごろから担当分野や製品の知識を身につけると同時に、当該分野の技術動向などをリサーチし先読みすることで、発明者および特許事務所にそのような見地から提案できる力を蓄えています。

さらに、最近是他社の特許情報を活用した活動にも取り組んでいます。IHIと競合する会社の権利関係をしらみつぶしにリサーチすると、「この部品についてはA社が広く特許を押さえている」「こちらの機構についてはB社が強い」という競合他社の強みだけでなく、特許が手薄な部分も見えてきます。IHIがそうした分野を重点的に開発し、多くの権利を押さえることができれば、事業を有利に展開できる可能性があります。すなわち、あれもこれも開発してみたら権利が取得できたという形ではなく、俯瞰的にその分野を

見渡したうえで、戦略的に特許を取得する流れを知財部がリードすることで作り出そうとしています。

## 課題はグローバル化対策と必要性の見極め

前述の知財戦略を全社に展開することに加えて、各国の特許制度についても知見を積み重ね、IHIの特許戦略を海外でも実現することが必要です。日本で特許登録されても権利がとれるのは国内だけですが、全ての案件を国際特許出願するのでは費用も手間も膨大になってしまいます。そこで、発明ごとにこれはどこの国で事業展開するのか、事業展開する国では特許による権利行使が有効に行えるのかなど、出願時に見極めることが重要です。また、全ての新技術、新製品の特許登録を目指せばよいとも限りません。出願すれば1年半後には特許公開公報によってその情報は自動的に公開されるので、なかには公開せずに独自技術・技法として秘匿しておいたほうが良いものもあります。

このように新技術、新製品を財産として守りつつ、一つの新しい発明がより大きな付加価値をもたらすよう、戦略をもって知財活動を展開することが重要です。最近では、海外の会社との共同出願が増えつつあり、知財活動もグローバル化が進みつつあります。現在知財部では、弁理士の資格をもつ8名を含め、約30名でこれらの任務に当たっています。社内外の人と調整しながらの仕事が多いのでコミュニケーション力はもちろんのこと、先を読む力、さらに知財戦略を発明者に理解してもらい、積極的な知財活動を推し進めていくリーダーシップの素養を身につけるべく、互いに日ごろから切磋琢磨<sup>せつさたくま</sup>しています。

