

特集《弁理士知財キャラバン支援企業ヒアリング》

広報センター会誌編集部と弁理士知財キャラバンによる キャラバン支援企業ヒアリング

スキルインフォメーションズ（株）

事業内容：情報通信業（ソフトウェア開発，コンテンツ製作，医療機器開発）

所在地：大阪府大阪市

聞き手A：本日はよろしくお願ひいたします。まずは貴社の事業をご紹介いただけますか。

スキルインフォメーションズ（以下，スキル）A*：スキルインフォメーションズ株式会社は1986年4月1日に設立した会社で，4月から32年目に入ります。業務としては，組み込みシステムからスタートした会社です。大阪は家電メーカーが多く，当時，大手電気メーカーとラジカセやCDプレイヤーなど，音響機器をコントロールするハードと一体化したソフトウェアを始めたのがスタートになります。その後，医療分野やコンテンツ，書体の開発など，少しずつ事業領域を拡大してきました。当社の文字フォントもオリジナルで，世の中には他にありません。

聞き手A：そういうこともされているのですか。

スキルA：はい。われわれがコンテンツを集めて，大手プリンターメーカーに，例えば年賀状にどうですかと提案します。これらのコンテンツを買い取った上で利用者の方がご利用いただけるものを各プリンターメーカーさんに提案しています。また，当社の書体を買っていただいたり，あとはスマートフォン向けの書体フォントを提供しています。

聞き手A：組み込みからデジタルコンテンツまで幅広いですね。

スキルA：少しずつ広がっています。大阪が本社ですが，東京事業所，姫路事業所，札幌営業所があり，メイプル事業部というグループ会社が十三にあります。メイプル事業部は医薬品の製造・販売・卸で，医薬品といってもインフルエンザ予防などに使われるポンプ式の手指消毒剤ですが，兵庫県伊丹の工場で製造しています。通常の医薬品に関しては仕入れて医療機関に

卸しています。これがメイプル事業部になります。

それ以外の商材としては，弊社は元々組み込みシステムからスタートしていますが，最近は各通販会社向けのネット通販システムや医薬品の販売サイト，トラック用品の販売サイトなども開発提供しています。

聞き手A：幅広く取り組んでおられますね。

スキルA：雑多なご案内で恐縮です。31年の間に仕事が増えてきたという感じです。

聞き手A：会社の玄関にたくさんの商標などの登録証が飾られているのを拝見いたしました。今回，知財キャラバンをされる前は知財に関する取り組みは何かされていたのですか。

スキルA：これまでは行き当たりばったりという状態で，専任者がいるわけでもなく，ノウハウもないのですが，特許は必要だと感じていたので始めました。商品が多くなれば必要になってくるので，まずは商標からスタートしました。各部門から出願の要望がありますが，どの分野に使うのかもよくわからず，複数の領域でとるべきか，そこだけでよいのか，期間も5年でよいのか10年がよいのか，それによって費用も変わってきます。

期間や領域も各事業部門が独自に判断して管理部門が出願していたものですから，管理もバラバラで，権利の期限が切れそうかどうかも把握できていませんでした。

聞き手A：誰が管理しているかわからない状態だったのでしょか？

スキルA：そろそろ権利が切れますとキャラバンで支

* スキルインフォメーションズA（スキルインフォメーションズ（株）社長）

援弁理士さんにご指摘いただいて慌てるような状況です。特許でも、キャラバンでご指導をいただくまでは、大学と組むのなら必要だろうという程度で、何かしなければと思いつつも実際は見よう見まねのレベルでした。

聞き手 A：今回のキャラバンに応募されたきっかけは、そういうところだったわけですか。

スキル A：誰も管理をしていないという部分で、取り返しのつかないことも含めて、どこかで大きなミスが発生してしまわないか心配していました。

また、開発の統一的な考え方が決まっていないという状況もありました。プラス、一番に思ったのは、ちょうど具体的に医療機器の開発を進めている経緯があり、特に医療機器は知財も含めてしっかり守ることが必要ですが、商品・製品化において知財戦略がなく、モヤモヤしていました。そんなときに弁理士会のキャラバンがあることを拝見し、事務局にアドバイスをいただけないかとお願いして弁理士の方にお越しいただきました。そういう経緯があります。

聞き手 A：今回のコンサルの評価、印象はどうでしたか。

スキル A：最初は、どんなアドバイスをいただけるかよくわからなくて不安もありましたが、中小企業のことをよくご存じで、現在の立ち位置、今まで進めてきたことも含めて非常に細かく分析して頂きました。中にいるとよくわからないところがありますが、外部の方から言われると、そうなのかと気づかされます。そういう意味では見直しのきっかけになりました。大学との契約など、1つ1つのサービスを創っていく開発に関しても常に知財を意識する。そういうアドバイスをいただいて、契約関係も含めて考えていく必要があると感じています。

特に、大学と進めているものがあるので、ライセンス料のパーセンテージについても目安となる客観的な数字を資料も含めて頂戴しました。契約の平均値等を含めていただいたので、商品化した際の価格設定なども具体的に計算できるようになりました。どのくらい支払えばよいのか、今まではわからなかったのです。

聞き手 A：目安がわからなかったということですね。

スキル A：ノウハウがなかったので、先生方から具体的な数字をご提示いただいて少し安心した次第です。

聞き手 A：ありがとうございます。コンサルによる会社の取り組みで改善されたところはありますか。

スキル A：ものづくりやサービスにおいて常に知財を

どうするか考えるようになりました。クローズな戦略とオープンな戦略があり、オープン・アンド・クローズ戦略を意識するようになったのが1つです。2つ目は、商標も管理がバラバラとのご指摘をいただいたので、昨年8月から専任ではないのですが知財担当者をつけて管理をするようにしています。

聞き手 A：知財担当者の方が全部を管理するようになったのですか。

スキル A：具体的にいつ期限が切れるのか。特許申請についても、申請中の特許を審査に上げるのか上げないのか。その時期や期限も含めての管理と特許の調べ方などです。

検索の仕方や制度関係も含めて、発明協会さんのセミナーを受けたり、最新の特許情報を収集して各部門に対してフィードバックしたり、兼任ではありますが担当者を置きました。

聞き手 A：素晴らしいですね。コンサルを受けた気づきで、実際の現場レベル等で製品開発への変化などはありましたか。

スキル A：繰り返しになりますが、従来はそれほど知財のことは意識していなかったと思います。模倣されることもあまり意識していなくて、ソフトウェアが中心ですが、ソフトウェアは客観的に違いを出しにくいので半分諦めていました。

聞き手 A：特許では守り切れないかもしれないということですか。

スキル A：キャラバンで指導をいただく前はそういう意識が強かったのですが、ソフトでもしっかり押さえられるという気づきを得ることができました。医療機器も開発しているところですが、当然ハードウェアも意匠を含めて意識していく必要があります。逆に単純にまねてはならないということも認識しました。

聞き手 A：売れているからこれと同じ製品をつくるということも聞きますね。

スキル A：オリジナルということと、どこまでがセーフアウトかという目安を意識するようになりました。それと、これもキャラバンで支援弁理士さんにご指摘いただいたのですが、自社の事業分野に対して競合がどれだけいるかです。相当数の特許が出ている分野は危険だとなります。そういう心構えというか、事前にしっかり確認しておかないと後で調べていたのでは話がややこしくなります。

聞き手 A：特許に抵触したりすると危ないですから

ね。今後、新たな取り組みとして予定されているものはありますか。

スキルA：今までは新しい制度も含めて専任者が調べてきた情報を全体に発信するだけでしたが、3月から、開発の仕方や視点など、開発に関する勉強会を開発部門の担当者を集めて始めようと思っています。

聞き手A：素晴らしいですね。お伺いした成果の他に、コンサルによる成果として何かありますか。

スキルB：これまではソフトの受託開発の業務が多かったのですが、社長が申しましたように、ライセンスや特許など、知財という観点はほとんど意識としてありませんでした。しかし、モノをつくらうとしたときには知財が大事になってくるということや、市場規模がなければいくら特許を持っていても事業に進むべきではなくて、逆に市場規模が大きければしっかり知財を押さえてから進みましょうというアドバイスをいただきました。そういう観点は今までまったくなかったもので、そういう意味ではすごく勉強になりました。ありがたいと思っています。

聞き手A：ありがとうございます。

スキルA：従来は受託型の開発が多く、設計書のおりにつくるだけなので知財は関係ないという意識が強かったのですが、自前の商品を開発していくには、部品ごとに契約をきちんとし、他社のライセンスを使うのであれば自社だけでなく取引先にも同じように契約を締結してもらうなど、そこまで考える必要があるというように意識が変わってきました。

聞き手A：コンサルに対する期待ですが、このようなコンサルを再度受けたいと思われませんか。

スキルA：連続で受けるよりも、2年ほど空けて再度受けると自身の成長を客観的に確認できるのではないかと思います。当然、その段階では世の中の制度も変わっていると思います。

聞き手A：実際3回のコンサルというのはどうでしたか。

スキルA：初めてなので何回受けるのがよいかはわかりませんが、3回ぐらいが適当だと思います。

聞き手A：最初の1~2回は、コンサルを行う側が業務の内容を理解したり、ご担当者の方と人間関係をつくるのに時間がかかったのではないのでしょうか。

スキルA：確かに1~2回では少なく、わかっただけで時間がかかります。

聞き手A：そういう意味では、全3回で良かったでしょうか。

スキルA：現場で仕事をしているとなかなか時間がとれないので、3回か4回が一番よいと思います。

聞き手A：今後についてご要望などはありますか。

スキルA：ご指導をいただいた後も新しい情報があればご提供いただけるのかもしれませんが、中小企業向けのメールマガジンがあればと思います。新しい制度も含めて、時間がたつと知財に対して意識が弱くなっていくので、メールマガジンなどがあればがんばろうという気持ちになります。

聞き手A：お忙しいと忘れてしまうので、フォローアップみたいな感じですね。

スキルA：忙しいとついつい後回しになります。

また、同様の取り組みをしている中小企業の事例も参考になります。取り組み方等々の情報が入れれば自社もしっかりしなければと思います。

聞き手A：なるほど。参考になりました。ありがとうございます。

ご担当された先生方からはいかがですか。

聞き手B：キャラバンを企画する側には、連続ではなくて2年ぐらいたってからまたという社長の話はすごく役に立ちます。

受けた側は、それを実践するのに一定の時間が必要で、量みかけてもどうしようもないので、企業さん側の進捗の段階に応じて提供していく制度、メールマガジンのご意見も含めて、これからもキャラバンを続けていくのであれば、そういう連続的な考え方がキャラバンの企画に非常に役に立つご意見であると思いました。当たり前ですが、企業として明日から急に変わるというわけにはいかないでしょうから。

聞き手C：実際に動かれる局面が多いと思いますが、何か感じられたことはありませんか。

スキルB：アドバイスをいただく前までは思いつきもしなかったことが確かに多かったので、社長が申したように、基本に気づかされたのが大きいと感じています。それに向けて四苦八苦しながら取り組んでいる状況ではありますが、基本に気づかされたことと、アドバイスをいただいて足りないところがたくさんあったとわかったことが一番大きいと思っています。

スキルA：特許は大手企業さんが一生懸命で、中小企業には無縁、自社には関係ないみたいなどころがあります。周りはそういうところが多いです。大学などと組むときは必要になりますが、どうすればよいか、やり方がわからない。見よう見まねのレベルでしたが、

中小企業でもしっかり取り組んでいるところもあります。キャラバンでやり方を教えていただきました。そういう意味では、中小企業でもしっかりやるべきだという気づき、それが必要だと思います。

今すぐではありませんが、大手外資のソフトメーカーにコンテンツを販売していたり、開発中の医療機器については海外の市場も考えているので、意匠であったり特許であったり、国内とはまったく違うと思います。

聞き手A：海外はまた違うことも多くありますからね。

スキルA：それを守るのは特許（パテント）しかなくて、もちろん契約書も大事になってきますが、今後そのあたりを考えていくきっかけになったと思います。

聞き手A：コンサルを受ける前と後では弁理士に対するイメージは変わりましたでしょうか。

スキルA：弁理士さんは、大手しか相手にしていないので中小企業の実情は知らないだろうという部分がありました。中小企業はそこまで（大手と同じように）できないという話も含めて、中小企業のことをよ

くご存じだと思いました。

聞き手A：非常に有意義なお話をありがとうございました。

スキルA：こちらこそ、ありがとうございました。

——了——



インタビュー風景