

中小企業に求められる グローバル知財マネジメント人材像



(株)日研工作所とは

1958年創業の工作機械の周辺機器の内、工具ホルダ(ツーリングと称される)やCNCロータリテーブルを全世界的に製造、販売しているメーカーである。

1963年に実用新案を取得したロールロック式ミーリングチャックは、ストレートシャンクエンドミルの振れ精度を飛躍的に向上させ、かつ強力に把握することで、ストレートシャンクエンドミルを国内外に広く普及させて、世界の工業界に大きく貢献している。このミーリングチャック関連は、知財権の切れる直前に、新しい機構を特許出願/権利化しており、現在でも6-10件の権利を所有し、世界の最先端の技術である。

販売、サービス拠点は、国内に14カ所、海外に14カ国配置し、グローバルに事業を展開している。従業員は、グループ全体で約650名、その内1/3は外国人である。

ミーリングチャック開発の歴史



1963年日研ミーリングチャックの登場により、ストレートシャンクエンドミルが開発され、日本だけでなく全世界の工業界の発展に大きく貢献しました。(当時はモールステーパで引きネジ式のエンドミルが主流で使いにくかった。)その後も日研ミーリングチャックは数々の改良、発明を加え、その歴史は日研の歴史と言っても過言ではありません。

- 1963年 シングルローラのミーリングチャック開発
—1966年 実案公告 昭41-23987
- 1975年 マルチローラのミーリングチャック開発
—1980年 実案登録 1360971
- 1980年 OKストップリング付ミーリングチャック開発
—1984年 実案登録 1574309
- 1983年 ミーリングチャックの口元締め開発
—1991年 実案登録 1889035
- 1997年 記念タイプミーリングチャック(奥締め)開発
—2004年 特許登録 3563562
- 2003年 TiNスラスト型ミーリングチャック開発
—2003年 特許出願 343333



中小企業に求められる グローバル知財マネジメント人材像



1. 知財の知識があること。

どの所有権が必要か？

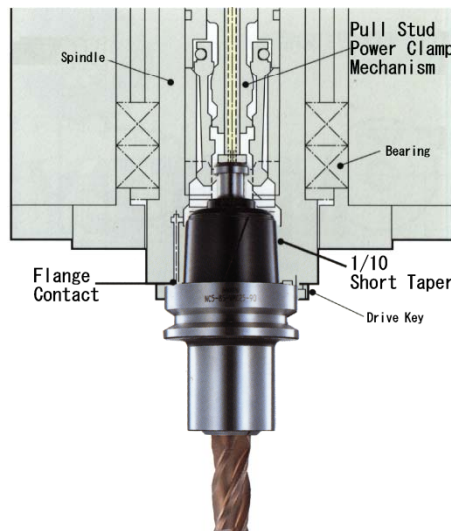
商標—分類が異なる国があるので、注意が必要である。

コスト計算が必要だが、少なくとも輸出の多い国には、ブランド名、主力製品名称等の出願は必要である。

意匠—無審査で登録になる国がある。

実用新案—無審査で登録になる国がある。

特許—最もコストがかかるし、権利主張が大変である。欧米では権利主張 (裁判) 費用が莫大にかかるが、使い方次第で大きく効果を出せる。



NC5 Tooling System & POWER5 Clamp/Lock System

国内特許: 2784149, 2784150, 3115815, 4157374, 3318732, 3330043, 3402572,

海外特許: EU 0730927, USA 5716173, Taiwan 113918

UK 2305141B, Germany DE19636701B4, USA 5730562

Nikken Kosakusho Works., Ltd. Osaka, Japan

中小企業に求められる グローバル知財マネジメント人材像



2. 技術者であること。

海外競合メーカーの技術でどこまで正確にコピー出来るか、の検討がつき、コピーされないためのキーポイントが探し、そこを権利化する。

標準化、規格化も重要である。ドイツでは、自社特許機構をDIN規格 (ドイツ工業規格) 化し、更にこの規格をISO規格にして、世界戦略しているメーカーがある。日本の工業会は、規格のグローバル戦略化に弱い。



2013年度の世界戦略商品のTiTAN End Mill & X-Treme Chuck
航空機業界のチタンの加工を飛躍的に向上させた刃物&工具ホルダのパッケージである。

Nikken Kosakusho Works., Ltd. Osaka, Japan

中小企業に求められる グローバル知財マネジメント人材像



3. 海外での業務経験が豊富であること。

発展途上国には、廉価版のコピー製品が多い。

時には、商標も無断で使用している。インターネットや展示会では、勝手に販売代理店を名乗っている。

自らの経験から言えば、英語圏以外の海外では、日本の弁護士や弁理士はあまり頼りにならない。



世界最大の工作機械国際見本市 EMO SHOW
at Hannover, Germany

Nikken Kosakusho Works., Ltd. Osaka, Japan

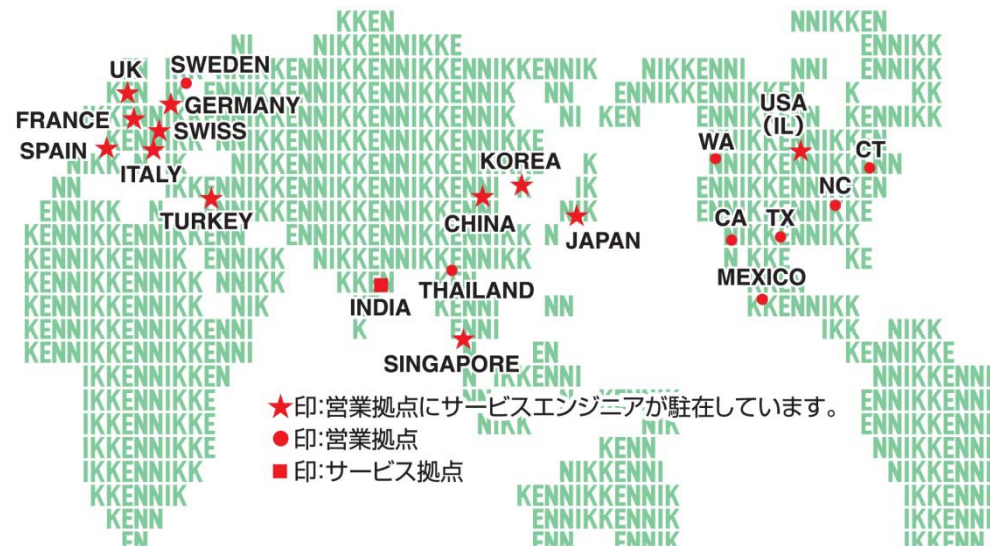
中小企業に求められる グローバル知財マネジメント人材像



4. 総合的な判断を直接下せる経営者であればベストである。

自らの判断で、迅速に効果的な知的財産権への投資が行える。
大企業であれば、会議や稟議書を経てからの決断になるが…

知財の法律的な詳しい知識はなくとも、特許案件内容に精通していれば、弁護士や弁理士と対等に話し合える。自社で責任を持って対応しなければならない部分と、専門家に依頼する部分の区別をはっきり行う。あくまでもクライアントはこちらであることを理解していた
だき、弁理士との人間関係の構築が重要である。



日研工作所のグローバルネットワーク