

知財の活用で会社を守る!! 会社を伸ばす!!

～世界の卵をパックするナベルの知財戦略に学ぶ～

見学の
ポイント

1979年、日本で初めての全自動鶏卵選別包装システムを開発。スーパーに並ぶ鶏卵の7割以上がナベルのシステムでパッキングされている。海外企業との市場競争をにらんで、早くから独自の知財戦略に取り組み、特許出願を積極的に行うことで技術力の向上や人材育成などに役立っている。2009年2月1日現在、国内海外特許出願数は384件、登録数は77件(保有20件)に及ぶ。

株式会社ナベル

代表者／南部 邦男
住 所／京都市南区西九条森本町86
電 話／075-693-5301
URL／<http://www.nabel.co.jp/>



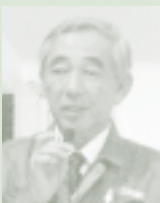
【見学日】平成21年2月3日(火)

特許裁判の苦い経験から 知財戦略の重要性を認識

現在、世界の鶏卵選別包装機械のマーケットシェアの8割程度を、当社とオランダ、そしてアメリカの3社が占めています。私たちの業界もどんどん寡占化が進行していて、京都の中小企業にすぎない当社も、いや応なしに国際競争の最前線へと放り出され、海外企業との厳しい戦いを強いられるようになってきました。私たちの知財戦略は、そうした荒波の中で徐々に形づくられてきたと言っていいでしょう。

当社が、最初に特許問題と関わるようになったのは1986年のこと。国産初のマイクロプロセッサを搭載した全自動鶏卵選別包装機を市場化し、有頂天になっていたときでした。アメリカの見ず知らずの企業から、「あなたが開発した機械は特許侵害に当たるから、6

億円の損害賠償を払え!」と訴えられたのです。当時、社員数は30人不足、年間売り上げは6億円程度。裁判所から訴状が届いた時点で、まずはカウンターパンチを食らったようなものでした。「これで、うちも終わりだ!」と目の前が真っ暗になったのを覚えています。結果的に、4千万円の和解金を支払うことで決着したのですが、数年間の特許裁判を通して、さまざまなことを学びました。まず一つは、弁護士や弁理士など代理人に任せただけが客観的な判断ができるということ。本来の仕事そっこのけで経営者自ら技術紛争・法律紛争に関わっている暇があれば、もっと売れる機械、誰も真似できないような技術を開発することに時間を使ったほうがよほど効果的です。次に、



南部邦男
代表取締役

特許裁判において、被告側のほうに必ずしも落ち度があるとは限らないこと。裁判では訴えられたほうが何となく悪いというイメージがありますが、すべてはルールを基にして判断されることなので、必要以上に恐れることはありません。現在では、裁判所から訴状や呼出状がきても、DMが届いたほどにしか感じないようにしました。

大事なことは、特許はカネになるということです。この特許裁判の中で、私自身、特許出願書類を作成することに専念するようになりました。わが国の特許出願書類はすべて日本語で書くことが認められていて、もし申請書類に不備があれば特許庁が細かく添削指導してくれる仕組みになっています。日本の価値観は実際の特許裁判では通用しない部分もありますが、特許出願の手法、ノウハウ、風土は日本の価値観そのものだということを知りました。そ

うした経験から、中小企業が事業を存続していくために、独自技術の開発と知的財産権の確保は必要不可欠なものだと確信したのです。



サンドイッチ、お寿司、枝豆など多品種少量パックに最適

「訴訟を辞さず」の姿勢が 紛争の円満解決につながる

当社の知財戦略は、三つのカテゴリーに分かれています。まず、特許本来の機能である開発技術の独占的使用。つまり、「これはわが社が考えたものだから、

誰も真似してはいけない」ということを国が保障してくれるのです。ここで忘れてはならないのは、カネになる特許が良い特許だということ。以前、当社は半導体のエッチング装置の関連特許を出願したことがあります。わざわざ半導体を分解して「あなたが開発した技術をこの部分で使っています」と自己申告してくれる企業はないでしょう。つまり、特許侵害の事実を見つけるのはほぼ不可能です。侵害されても気づかない特許は、もはや特許とはいえません。「自分の発明を自由に使ってください」と言っているのと同じことなのです。職人の世界で“一子相伝”という言葉がありますが、その技術内容が外から分からなければ50年も100年も真似されることはありません。あえて、特許



一つひとつの卵を音響分析して
ひび卵を検出

を出願しないという選択肢も考えられるでしょう。

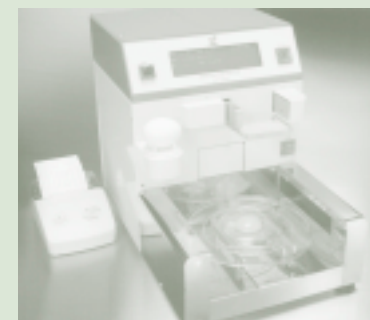
カネになる特許を生み出すためには、訴訟も辞さずという覚悟を競合メーカーにはっきりと示す必要があります。腰に差した刀が見せかけだと悟られれば、相手は特許を侵害することをいとわないでしょう。当社はこの10年間、数回の訴訟を経験し、過去に支払った4千万円以上の賠償金を取り返しました。矛盾するようですが、訴訟せずに紛争を解決するためには、訴訟を経験する必要があります。京都という独特の地域性においては、企業間の訴訟にまで発展することはほとんどないかもしれませんが、これからグローバル企業を相手にしていく上で、どれだけその覚悟が持てるかということが、知財戦略を左右する大きなポイントとなるでしょう。

二つ目は、発明風土の醸成のために特許を利用しているということです。私自身、初めて特許を出願し、1年8ヵ月後に特許庁の公報に載ったときの喜びは今でも覚えています。特許出願することで社員一人ひとりが名誉と誇りを感じ、すぐにはカネにならなくても、改善を積み重ねることによって大きな発明につなげてくれたらと考えています。最近では、一部の金融機関において、特許の出願件数やその内容を融資対象に

するところも増えています。企業価値を測る方法として、特許が一つの基準となっているようです。

三つ目は、技術データとしての利用価値が、特許のデータベースには山のよう埋もれているということ。企業がコストと時間をかけて素晴らしいものを開発すれば、ほとんどの場合、特許出願をすることになります。しかし、例えば、アメリカやヨーロッパの特許庁にインターネットでアクセスしてみると、日本では出願されていない特許が公開されていることも少なくありません。もちろん、そのまま真似をすることはできませんが、どんなメカニズム、機構、アイデアが盛り込まれているか、研究開発の最先端トレンドを知る手がかりとなるでしょう。優秀なエンジニアほど、特許データベースを有効に使っています。まさに、ダイヤモンドの原石がたくさん埋まった宝の山なのです。

ご存知のように、わが国は多くの資源を輸入でまかっています。鶏卵の生産流通で言えば、親鶏の9割が輸入



レーザー照射で卵白高を測定する
「卵質測定装置」

され、その鶏が食べているのはアメリカ産を中心とした飼料穀物。鶏を飼育するケージもそのほとんどが外国製です。当社では新しく技術開発を行うときには、「祖国のため、家族のためにモノづくりをしよう!」という使命を掲げています。お金儲けだけが目的であれば、何か失敗すればすぐに挫折してしまうでしょう。私たち日本人の強みはチームワークであり、勤勉さであり、優れた技術開発力にあります。今こそ、得意分野を生かしたモノづくりと知財戦略で、真に価値あるものを創造し、国際市場の中で存在感を示していきましょう。



日本の企業、とりわけ京都の企業は、いい意味で「過ちを水に流す」という風土が伝統的に醸成されてきた。しかし、市場のグローバル化が進む中で、海外の企業から突然訴えられるケースも増えてきている。ナベルでは、過去の経験の中で「訴訟を辞さず!」という気概を磨き高めた。私たちはともすれば、特許出願すれば技術は守られると考えがちである。しかし、本当の知財活用は、特許出願した後の企業意識にあるということを知っておきたい。