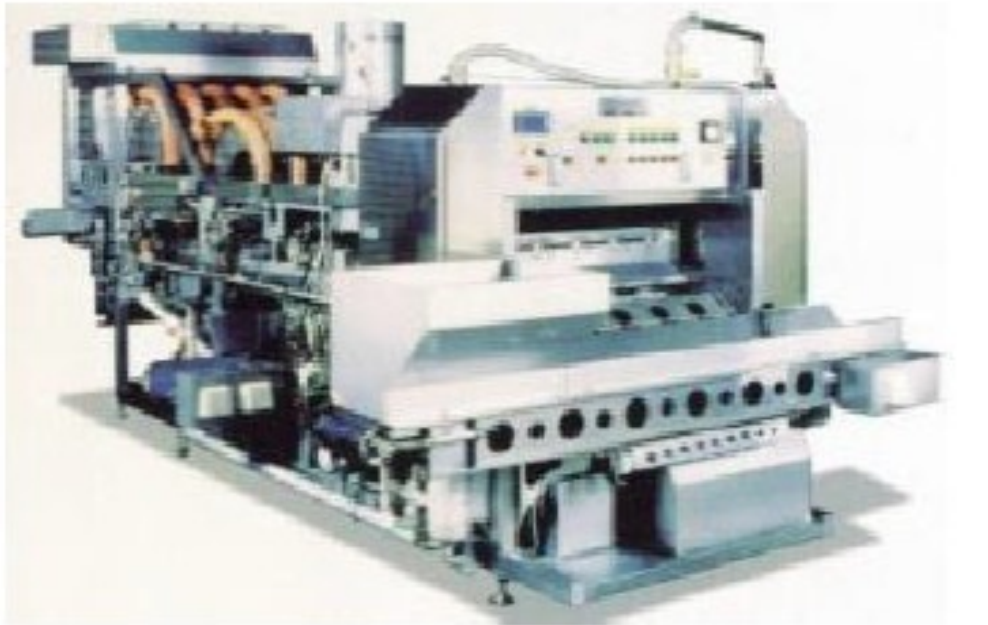


N社事例:参考文献等

- ・講演録「ベンチャー企業・中小企業における知財戦略の効用とそのセオリ」
- ・ウェブサイト「PICKUP 北海道」等

# 中小企業の事業独占成功例

ホタテ貝自動生剥ぎ機「オートシェラー」



(参照：特許庁「平成18年度 産業財産権制度活用優良企業等表彰」)

N社：従業員数 50 名程度  
年間売上 20 億円程度  
農産物や水産物を加工  
する装置を製造販売

従来：1日トン単位で運ばれ  
てくるホタテの殻を剥  
き、ヒモをとるなどの  
加工はすべて手作業

発明：ホタテ貝を入れるだけ  
で自動的に殻から貝柱  
を傷つけずに取り分け  
られる装置

社長の行動：①最初の特許出願は、公報の  
状態で57頁の大作とした。  
(出願費用約200万円)

②その後、改良発明も数年おき  
に出願し続けた。

競合他社無し。  
事業の独占に成功！！

# N社の特許戦略のポイント (競合他社の諦めさせ方等)

## (1) 発明内容

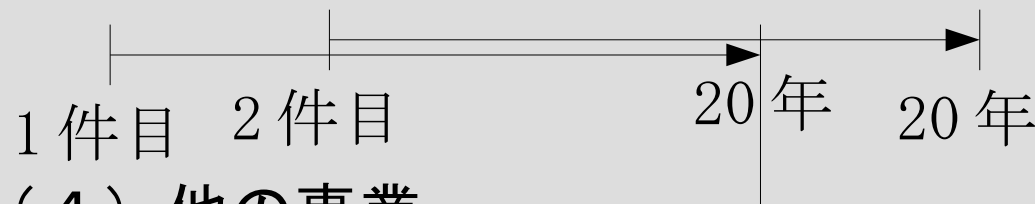
- ・ 技術レベルは特別高いものでない。通常の創作。

## (2) 市場規模・・・最大のポイント

- ・ 年間3億円 (100億なら大企業の参入で成功しなかった?)

## (3) 特許出願の仕方

- ・ 基本特許は、57頁 (他社の参入を諦めさせ、無効審判阻止)
- ・ 改良特許 (基本特許が切れても永続的に独占性を保てる)  
(2件目は、1件目が満了する頃には装置に必須の発明)



## (4) 他の事業

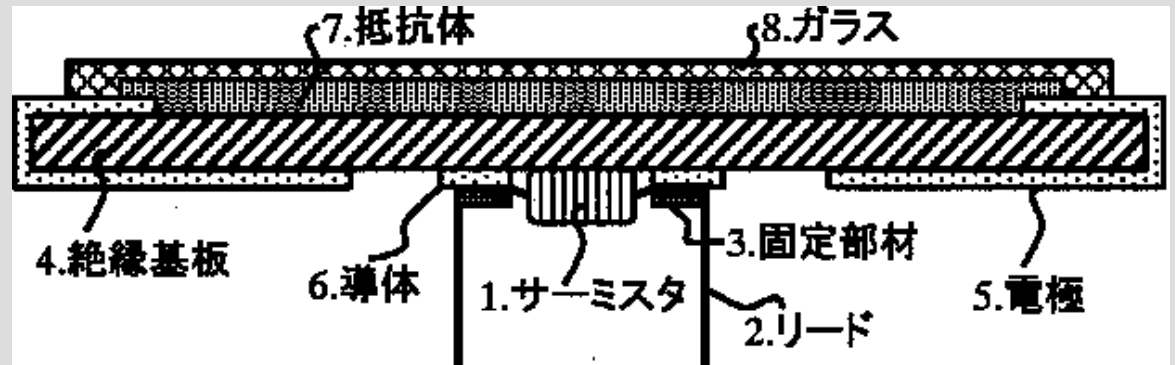
特許取得は、毎年3億円の安定した収益 (価格競争無し) を得るための投資！！

特許が取れない事業では、他社の参入を許し、失敗。

# M社の特許戦略

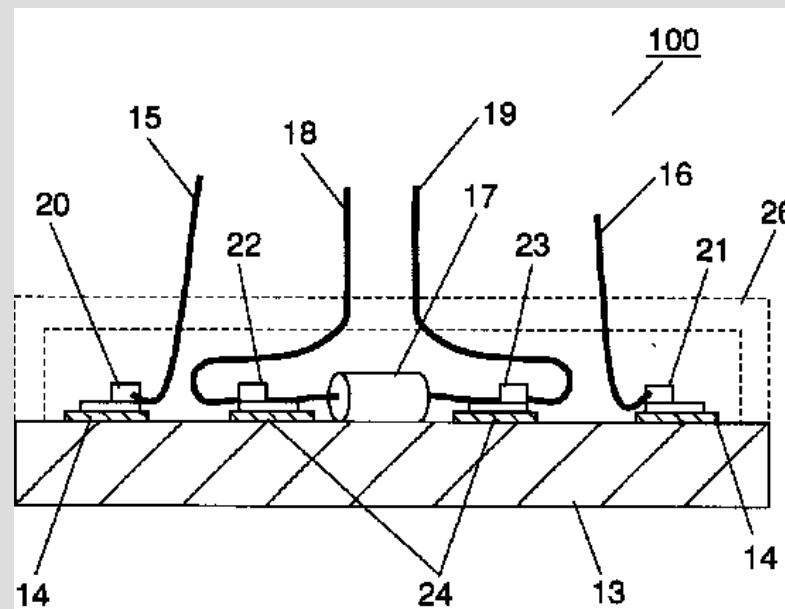
実例：特許出願前にK社がM社へサンプルを持っていけば  
どうなるか？

K社出願



M社出願

効果：先に出願されると  
K社が他社に  
売り込みし難い。  
→他社へのK社製品  
供給を阻む？



# 特許の活用法 (その他)

## — 有力論と私の反論 —

中小企業は発明の独占以外の特許活用をすべきか？

私見

| 知財活用の効果は？ | -30人 | 31-100人 | 101人- |
|-----------|------|---------|-------|
| 模倣の抑止     | 49%  | 59%     | 71%   |
| 対競合の優位性   | 67%  | 76%     | 81%   |
| 取引先との交渉力  | 55%  | 38%     | 34%   |
| 販路開拓      | 65%  | 58%     | 56%   |
| 業務提携      | 33%  | 22%     | 18%   |
| 独自性のPR    | 54%  | 46%     | 42%   |

大企業は特許出願件数が多い



強い特許を持っている確率が高い



強い特許を持っていれば「模倣の抑止」「優位性」と回答する

それは、中小企業も同じはず。

※ 近畿経済産業局のアンケート調査より 2011fy

紹介された実例・・・成功率は高いのか？ (私見)

● 自社技術は世界一→しかし、従業員は信じず、モチベーションが上がらない。→自社にとっては当たり前のノウハウを特許化する→技術が最先端を走っていることを確認。自社技術の客観化

● 自社技術は世界一→しかし業界内で知られてない。宣伝が必要。→、欧州特許を取得し、ホームページに掲載→大手欧州メーカーの目にとまり、取引に至り、技術提携