

株式会社シマノ

1. 会社の概要

- (1) 会 員 名：株式会社シマノ
- (2) 所属部会：関西金属機械部会第1分科会
- (3) 資 本 金：356億円
- (4) 従業員数：11,600人（連結2018年12月末）
- (5) 事業内容：自転車部品、釣具、ロウイング関連用品等の開発・製造・販売
- (6) 会社の使命：人と自然のふれあいの中で、新しい価値を創造し、健康とよろこびに貢献する。
- (7) 経営の方針：「お客様に信頼され、満足していただけるサービスと製品を提供する」「企業価値を高め、開かれた経営を約束する」「達成感と、よろこびを分かち合える、公正でいきいきとした職場づくりに努める」「社会の一員として環境を大切にし、共に繁栄することを目指す」
- (8) コーポレートロゴ：

SHIMANO

- (9) 沿革：1921年に創業者島野庄三郎により大阪府堺市に島野鐵工所として事業をスタートしました。1940年に島野鐵工所、1951年に島野工業株式会社、1991年に株式会社シマノ、と社名を変更して現在に至っています。おかげさまで、2021年には創業100周年を迎えることになります。

2. 知的財産部門の概要

(1) 組織上の位置及び名称

当社にはバイシクルコンポーネンツ事業部、

釣具事業部、ライフスタイル ギア事業部の3つの事業部があります。知的財産部門は、バイシクルコンポーネンツ事業部の開発部門の中に知的財産課として集約されています。そのため、知的財産課は自転車部品関係の知財だけでなく、他事業部の知財も扱っています。

(2) 構成および人員

知的財産課は、自転車部品関係の知財（主に特許と意匠）を扱う2つの係、釣具関係の知財を扱う係（主に特許と意匠）、商標と契約を扱う係の合計4つの係で構成されています。人員は現在、総勢で17名となっています。

3. わが社の知的財産活動

(1) 基本方針

「事業と技術を知り、事業を強くするために取得すべき権利とその活用法を立案し、実践することで、事業戦略を遂行するエンジンになる」をモットーに日々の知財活動に取り組んでおります。

知財部門は、法的観点から実施の可否を判断しますが、まず最低限のレベルとして、きちんとイエスカノーかを言えなければなりません。現実には白と黒の間にグレーゾーンが存在しますが、知財部門に求められるのは、結局のところイエスカノーです。どっちつかずの回答では信頼は得られません。

しかし、知財部門に相談するといつも止められるということでは、事業部にとって知財部門はブレーキにしか映らなくなってしまいます。どうやってノーを合法的にイエスに変えるのかに知恵を絞り、事業部に最大限の自由度を提供

することを目指しています。

(2) 不良品ゼロを目指す

知財活動においても生産ラインの基本ルールである、「不良品を入れない、つぐらない、流出させない」を意識して業務を行っています。

「不良品を入れない」については、知的財産課へのインプットである発明届を受理後、特許性調査を確実に遂行し、無駄な出願を生まないよう努めています。商標出願についても全く同様です。

次に「不良品をつぐらない」についてですが、特許は技術的思想を言語化したものですので、この変換プロセスをエラーなく行うことが求められます。特にクレームの文言は最重要ですので、発明者にも自分の発明がクレームに包含されていること、不要な限定が含まれていないことを確認してもらっています。また、各国の言語に翻訳されることを意識し、翻訳しづらい表現を使わないようにしています。商標についても、主に企画部門とのコミュニケーションを通じて、使用が予定されている態様を知財部門が正しく理解し、適切な商標、指定商品・サービスを作成しています。

最後に「不良品を流出させない」は、ルールに従った検査を経て出願するということになります。

(3) 知財起因の手戻りゼロを目指す

開発、製造がQCDを守るためには、各部門がそれぞれの責任を全うしなければなりません。知財部門は、企画、開発プロセスの各マイルストーンでの確実な知財の刈り取りとクリアランスを行っています。

しかし、マイルストーンでの知財チェックでは、知財起因の手戻りが発生してしまうことがあります。そのため、実際には関係部署が工数をかける前に知財の問題をクリアーしておく必要があります。ここでも知財部門と関係部署とのコミュニケーションが大事になります。業務フローの中で定義されているマイルストーン

での知財チェックだけでなく、知財担当者が日々アンテナを張り、関係部署とのコミュニケーションを通じて信頼関係が築けていれば、早め早めに知財部門に相談が来るようになります。

(4) 米国第一国出願

当社では2000年ごろから、米国において特許の第一国出願を行う試みを続けています。特許出願のグローバル化の初期段階では、基本的には全件日本を第一国出願としていましたが、いざ外国で特許訴訟を検討した際に、クレームの文言が不適切であったこと等、日本語をベースにしたための翻訳段階でのミス（誤訳とまではいかなくてもニュアンスが違うことも含む）があったため、ベースとなる書面を英語で作成することを目的にした取り組みを始めました。

この活動の中で、米国の代理人と直接英語でコミュニケーションを取るようになり、また優先権出願でも各国代理人と直接取引をすることになったおかげで、お互い顔が見える状態で仕事ができるようになりました。最近ではインターネットの普及によりテレビ会議ができるようになり、文字通り顔を見ながら外国とも仕事ができるようになっていきます。

4. 今後の課題

当社の知的財産部門の活動はまだ基本的なレベルです。基本ができなければ積み上げもできませんので、まずは現在の活動のレベルを全員が上げていくことを目標に日々の業務を愚直に行って参ります。

加えて、今後ますます社外の技術との連携が増加していくと考えています。その場合、お互いが納得のいく形の協力関係を如何に最初から契約書に落とし込んでいくのが重要になりますので、それに対応する組織と個人の力量を上げていかなければなりません。

(原稿受領日 2019年12月25日)