事例 No.1

＃法務・特許　＃製造業　＃筑後信用金庫（亀有信用金庫交流会）

経済産業省 関東経済産業局

オンラインツールを活用した九州地方企業への教育支援を通じて、自社技術の特許取得及び社員へのノウハウ蓄積を達成。

株式会社アイナックシステム
（福岡県久留米市）

物流設備、半導体製造設備、培養設備、農産設備、業界を問わず御客様の御要望に応じて電気ハード設計、制御盤製作、機体配線、電気工事、ソフト設計、試運転、アフターサポート全般を行う。農業設備分野において、自社製品である液肥混入対応の潅水コントローラ等の製造、販売も営む。
http://www.inaksystem.co.jp/

nak system

課題と対応・成果

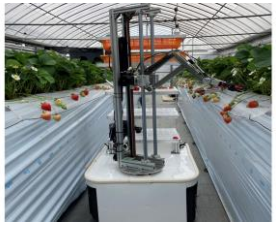
【経営課題】

既存のFA（工場自動化）事業は請負契約がメインであり、納期対応に追われることから離職率が高かった。打開策として、自社技術の開発及び製造販売の事業展開を考えていたが、**特許申請などの知的財産権に関するノウハウ不足**の課題があった。

【マネジメントメンターの取組内容】

■特許に関する知識と実務を社員に教育

自社の企画開発部門に対し、**特許の基礎知識から申請までの過程を実践的に教育**。主な教育内容は以下の通り。
○一般的な特許申請方法
○先行出願されている特許の調査方法
○特許取得後の対応方法
○社内における標準化の為の専用資料作成　等



【成果・効果】

■特許を出願・取得及び商標登録を実現

自社技術について**2件の特許出願**を行った。内一件は、**苺の収穫時に、収穫に適した個体の判断や茎の切断を自動で行う技術として特許取得**し、「ロボつみ」と商標登録されている。その他一件については現在申請中。

■社内に特許関連のノウハウが蓄積

特許出願にあたり、マネジメントメンターに手続きを一任するのではなく、**社員の相談相手となっていただき、社員自身に手続きを行わせた**ことで、知財の基本手続きに関する**ノウハウを社内に蓄積**することができた。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

■筑後信用金庫からは、従前より特許の再利用セミナーなどの各種提案があったが、社長自身の仕事量が増えてしまうという課題があった。
■そのような中、同信金が東京都の亀有信用金庫主催の新現役交流会に参画。外部人材を活用した企業支援の提案をいただき参加に至った。
■当社は九州地方の企業であり、日頃から**関東圏の最先端の情報を取り入れたい**という意識があった。また、**大企業OB人材のように豊富な経験を持つ方から支援を受ける事への期待感**もあり参加した。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■決め手は「マネジメントメンターの経験」

「大企業出身」、「特許の出願経験がある」という点が、交流会参加前に抱いていた期待とマッチしていた。また、年齢も近くコミュニケーションが取りやすかった為、面談がスムーズに進み、2次面談を行うことなく支援を依頼した。

【契約内容】

隔週土曜日に2時間程度、特許に関する講習を依頼。

今後の課題・展望

■社員への特許に関する教育等の支援は終了。現在、適宜マネジメントメンターとの相談は行いながらも、自社単体で取り組んでいけるよう体制整備に努めている。
■自社製品については未だ世に出ていない状況であるため、当該事業の拡大に力を入れ、引き続き「自社技術の開発および製造販売の事業展開」と「離職率の改善」に向けて取り組んでいきたい。

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

経済産業省
関東経済産業局

新現役交流会活用企業

**(株)アイナック
システム
代表取締役
稲員重典氏**

筑後信用金庫様には当社の経営課題について共有できるようにしており、数々の取り組みに参加させて頂いております。
新現役交流会の案内を受けた際に、数ある経営課題の中で最も必要と感じていたのが、当時はいちごの自動収穫ロボットの開発を本格化しようと段取りをしている時であり、知財戦略でした。

創業当初より自社製品を持ちたいという気持ちもあり、アイデアを具体化しても、製品に近づいた時期に他社の特許がある事に気が付き、コンセプト変更する事で製品としての魅力が無くなり、結果的には中断となっていました。

県内で成長を感じる中小企業を分析してみると、共通して「知財戦略」についての意識が高い事に着目しました。

全く経験のない社員２名にマネジメントメンターの布施様からは**大企業なりの「強い特許」を得る為の教育**を行って頂き、後に、具体的に２件の出願を実行課題として手解きして頂きました。特に特許事務所にお渡しする出願資料の完成度を上げる事を重視しました。

結果、いちごの自動収穫ロボットの開発で最も重要な機構である「果実収穫ハンド」については既に特許を取得しました。

今後は飛躍的に成長が予測される農業分野の自動化において、当社のいちご自動収穫ロボットの強みに事業展開していきたいと考えております。

マネジメントメンター

布施裕児氏

私は大手素材メーカー出身のエンジニアです。
開発/品質改善を長く担当して来ましたが、1.5年程、中国の知財調査、知財戦略構築、出願活動のプロジェクト活動に事業部の代表として知財部に席をおいた経験が有ります。

その時に特許法に関する知識を得、開発に戻ってからもリーダーとして出願の指導や自らも出願活動に従事しました。

私の経験上、知財力を高めるには話を聞いているだけでは何となくわかったつもりになってしまう所が有ります。実際に自分の頭で考え、アイデアを絞りだすことが必要で、不明な点があれば話が出来る知財に詳しい相談相手の存在が大切になります。

支援に当たっては全く知財経験が無いとの事でしたので、**初めは講義形式で一通りの説明を行った後は、基本、自分で考えていただき、私は良き相談相手でいる事を大切にしました。**

無論、**進展が見られない時には、「こういったことは考えられませんか」とアドバイス**しますが、皆さんアイデアマンで色々な提案が出て、一緒に特許を作っているといった感覚が有り非常に楽しく支援出来ました。

私にとって初めての支援活動で、技術分野も違う中、どこまで支援できるか？といった一抹の不安は有りましたが、すぐに要らぬ心配である事が分かりました。

特許が取得できたと聞いた時には、自分の事のように嬉しく、微力ながらアイナックシステム様の事業展開に貢献できたと思うと誇らしくも感じています。

開催機関

**筑後信用金庫
花畑支店
北浦翼氏**

当金庫はかねてから、株式会社アイナックシステム様に様々な取組みご提案をしてまいりました。

地元工業大学生と中小企業経営者が２日間行動を共にすることで大学生に中小企業を知ってもらう「社長のかばん持ち体験」と銘打った取組みをご提案したり、大企業の特許を活用することで経営課題解決を試みる「開放特許」の仕組みをご提案したりしてきました。

金融取引に関わらず様々なお付き合いをさせていただいていたからこそ、**当金庫と株式会社アイナックシステム様は日頃から経営課題を共有することができていた**ように思います。

そのため、マネジメントメンターの方に株式会社アイナックシステム様の経営課題を具体的に言語化し、紙面に落とし込むことでお伝えすることができたのではないかと考えております。結果的にミスマッチすることなく「良きご縁」につながりました。

当初はマネジメントメンター様と企業様が、一度も直接お会いすることなく信頼関係を築くことができるのかという一抹の不安はありましたが、**リモートツールを活用して、「アイナックシステムの技術力を２倍に強化する鉄則プログラム」をテーマに知財戦略、具体的な特許申請の仕方、留意点等に関するご講義を４回、その他随時電話相談にご対応いただく中で、お互いの信頼関係が構築されていった**ように見受けられました。

アイナックシステム様の課題を解決したいという想い、それをお手伝いしたいという新現役様の想いがうまくマッチしたからこそ、「良きご縁」になったのだと考えております。