

三晶(株)

大阪府大阪市

【事業内容】

食品用添加物、工業用薬品、製紙用添加剤、機能紙、ウィンドウフィルム等の輸出入ならびに国内販売および研究開発

<http://sansho.co.jp/>

——全社的に知財活用への意識が高まった——

1 知財キャラバンの支援を受けたきっかけ及び感想

聞き手 A よろしくお願いたします。

最初の質問ですが、なぜキャラバンのコンサルをお受けになられたかについてお話しいただけますでしょうか。

三晶 実際キャラバンを受けさせていただいたのは2015年になります。今から約5年前になりますが、当時は、私が研究所の所長を務めておりまして、弊社には、いろんな特許があるのも知っていましたし、商標もとっている事も把握していたのですが、実は結構、各営業部門任せみたいところがございまして、会社として知財に対する共通認識が薄かったんです。そんな中、知財キャラバンを知るきっかけになったのは、大阪商工会議所さんから案内のあった「近畿知財塾」という講座に、1名の研究所員を派遣した時に、こういう企画（知財キャラバン）がある事を教えて頂きました。これは会社として統一感をもって知財に取り組んでいくきっかけになると思い、申し込ませて頂きました。

2 知財キャラバンの成果について

聞き手 A ありがとうございます。それで3回のキャラバン支援をさせていただいたわけですが、現在まで4年半ぐらい経過したと思います。支援によって何かプラス面の変化がありましたでしょうか？

三晶 プラス面の効果、変化はありました。まず、知財イコール研究所というイメージだったり、担当というわけではないのですが、総務部の契約書類等をまとめている者に投げておけばいいなという意識を変える事が出来たと思います。知財キャラバンでは、その当時の経営陣もそうですし、各営業部門、総務部、研究所から責任者を集めて、全社的にやれた事で、やっぱり会社としてやらないといけないなという意識が生まれたのが一つです。

また、実際のコンサルでは、いろいろご指摘いただいて、こうやったらどうですか、ああやったらどうですかという話があった中、比較的わかりやすく効果が出ているところでは、知財活用のイメージというのをご提案いただいた事だったと思います。いろいろとこちらから状

況をお伝えしながら頂いた提案だったんですけども、その中でも、弊社のコーディネーターとしての役割を財産化してはどうかというアイデアは目から鱗でした。我々の場合は商社ですので、ある商品を海外から持ってきて、国内のメーカーさんに、こんな風に使ったらどうですかとか、アイデアを商品に載せて紹介しているものですから、それをうまくブランド化というか、価値あるものに仕立ててやるほうがいいですよ、財産にされたらどうですかという提案でした。我々はその辺の意識が薄かったのかもしれませんが。ただとは言わないんですけども、技術情報などを提供することで買っていただいているみたいところが大きいのですが、それもノウハウですし、ちゃんと考えて管理してやれば我々の知財になるのではないかと。これは結構みんなに響いて、意識を変えるきっかけになったと思います。

聞き手 A 今のお話では、会社全体として担当者、あるいは、職制の上司の方の意識を変えるということがうまくいったというお話でよろしいのでしょうか？

三晶 そうですね。

聞き手 A 具体的には御社の業務に関しまして、例えば、製品とか、あるいは、サービスに関して、何か変化したものはありますか？

三晶 まだ具体的に、ここが変わったとはっきりしたところまではっていないんですけども、このままではあまりよくないなど。その辺を考えてやろうという意識の変化が生まれたというはあります。

聞き手 A わかりました。繰り返しになるかも知れませんが、この知財キャラバンというのは企業の方に、要するに知財に関する気づきを与えるというのが一つの目標になっておりますが、今のお話では、全社的に気づき、意識を高めることができたということで良いのでしょうか？

三晶 そうですね。

聞き手 A その気づきだけではなくて、具体的に、例えば、研究所がおりますので、そちらのほうに何か具体的な改善はあったということでしょうか？

三晶 いいえ、そうでは無く、研究所が全ての知財を担っているという意識を逆に取り払いたかったので。

聞き手 A なるほど。

三晶 営業部門も一緒に。当然、経営部門も一緒に「うちの知財って何？」というのを考えて。「任せておくから」というのはなくしましよよという事が目標の一つです。もちろん、今でも活動は継続しているんですけども。

聞き手 A なくなったということなんですね。わかりました。少し前にメールかお電話で、社内的に何かそういうグループみたいなのを立ち上げられたと伺ったんですけども。

三晶 あります。これはもともとそういうつもりでした。知財キャラバンの支援をまず受けて、社内的に雰囲気ができ上がったところで、担当者に旗振り役をお願いしました。彼が立ち上げたのが、AIPというグループなんです。

聞き手 A AIP。

三晶 アクション・フォー・インテレクチャル・プロパティです。知財を活用することを考えていきましょうという組織です。ただ、あまりがちがちにやると、どうしてもやらされた感もあるでしょうし、そうなるとうけないので、最初はいろいろ彼とも相談しながら始めましたね。まずは各部門から人を集めるために、各部門の会議に私と2人で出席しまして、「知財キャラバンの支援を受けた後、今後の知財を考える活動として、AIPというグループを作るので参加してください。各部門からとりあえず一人、二人選んでください。」とお願いして回しまして、結果的に7人が集まったんです。これが最初のコアメンバーとなってそこから色々な活動をしていくことになりました。AIPが、本格的に動き出したのが2016年なので、もう今4年になるかというところなんですけれども、毎年行動計画を立てて、それに従って活動しています。全てが計画どおりにいかないところもあるんですけども、こういう感じでスケジュールを立てまして、何月にこういうことをしましょうとか。最初のうちは先生を呼んで勉強会的なものもやりましたし、例えば、パテントマップの作成という具体的なテーマを決めて、先生に来ていただいて、実際にやってみたりもしました。

さっきのコアメンバーに加えて、AIPの活動は全社に案内しているので、興味がある社員はいつでも来ていいよと間口を広げて続けています。大事なのは、何でこれをやっているかとか、経営陣がそれをやっていいよと言っているとか、そういうところが見える様にして、全社的にはこれはやるべきことなんだらうなという雰囲気を作っていく事だと思います。

聞き手 A 大体、社内の体制とか取り組みという姿勢は理解できました。今後なんですけども、何か活動をお考えでしょうか。例えば、AIPの会合の回数を少し増やすとか、あるいは、何かほかの……。

三晶 基本はAIPというチームをコアにして進めていくのがいいかなとは思っていますけれども、わかりやす

いイメージで言うと、何も整備されていない中でチームをつくって、畑を今、耕して、ちょっと耕し過ぎじゃないかなという気もしますが、3年半ぐらいずっと耕しています。今後の課題としては、これからどうやって、知財に対する意識をさらに高めていくかを考える必要があります。それが無いと次のステップとして、これを具体的にやりますよというもついでこないですからね。また、みんなでやろうよという雰囲気をつくるのが大事だと思っていますし、具体的な成果を並べていく作業も継続的に必要だと考えています。成果という意味では、実はもう、ある程度、出ています。いろんな先生たちのお話を聞く中で、例えば、営業秘密の管理規定をつくりましょう、それはなぜかという、うちにはいろんなノウハウがあるけれども、何も柵を設けていない現状では、各営業マンの意識の差によって本来、守っておく営業秘密をしゃべってしまうようなケースがあると。このような事がないように会社として意識をそろえよう。特許とか商標とかとは違う意味で、広い意味での知財ということで、先程の情報管理規定を設けたりしています。また、今日お渡ししますけれども、新しい会社案内を作成しました。これまでも、製本された会社案内はあったんですが、内容が古かったんです。どうしても、今どき、ビジネスの状況は刻々と変わるものですから、それを随時更新しやすいパワーポイントで共通のフォーマットをつくって、それを印刷して配る事にしました。広い意味での知財と捉えて、会社案内を更新、利用方法も含めて共通化しました。これをお渡しします。

聞き手 A ありがとうございます。

三晶 これはAIPの活動でできた会社案内なんです。

聞き手 A これはAIPの成果の一つということですね。

三晶 そうですね。

聞き手 A わかりました。

三晶 また、あるツールを使うと、自分たちで簡単な管理システムみたいなのをどんどんつくれるんです。今まではメールベースで回していた日報ですとか、いろんな情報とか知識が属人化していたり、各部だけのものになっていたりで点在していたものを、ツールを使うことで、どんどん蓄積して共有化する様になりました。これもAIPを中心にやってもらいました。各部門から人が集まっているものですから、全社的な意見として、ある程度、集約化した形でやっていけるという点で、AIPで取り組む意味がありました。ご説明した通り、既にAIPの活動によるある程度の成果があるんです。

ただ、あとは特許だったり、商標だったりなんですけど、これからどういう特許をとっていかうとか、具体的に方針を示して、その方向で研究所が動けると良いと考えています。今はそれが次のフェーズかなと思っています。それをいつ踏み切るかというところですよ。

聞き手 A わかりました。研究所というのは、どこか別の

ところに今、あるんですね。

三晶 そうですね。

聞き手 A 御社は基本的には商社ですので、研究所では、どこからか仕入れて、これをお客様に出すときに、研究所で何かその付加価値を高めるとか、あるいは、その材料について、少し調べるとか……。

三晶 ありますね。

聞き手 A そういうことをやってらっしゃるんですね。

三晶 例えば、わかりやすいところというと、うちは添加物系の商材が多いんです。海外から輸入して売るわけですけど、使い方だったり、例えば、食品でしたら、食文化も違うので、海外のサプライヤーさんもいろんな技術データを持ってらっしゃるんですけど、直接、その情報が使いづらかったりする事があります。そこで我々が独自に説明をしたり、トラブルがあったときに、ここを直したほうがいいですよとか、そういうアドバイスをしています。まず、それが一つの付加価値です。

あとは、お使いいただいている中で、トラブルがあった場合です。じゃあ、ユーザーさんが、英語で海外のサプライヤーに問い合わせるんですかということ、大変じゃないですか。それは我々がサプライヤーさんに代わって対応できるので、海外のサプライヤーさんも、我々に預けることに価値があります。そういう意味での付加価値ですね。また、これは別の商売のケースですが、我々が材料を買って、例えば、紙とか不織布と言われる布の場合、これとこれとこれを組み合わせて、国内のメーカーさんに依頼してシートにしてもらうんですね。それをまた我々が買い戻して輸出したり、国内のメーカーさんに売ったりという事があります。先ほどの直線的な商売ではなしに、一旦買って、加工して戻してという例になります。そういう意味では、これはコーディネーター的な要素もある商売になりますが、他にもモノや技術の提供の形態はいろいろあるんです。

聞き手 A わかりました。そういうところに、恐らく知的財産みたいなものがありそうな雰囲気はしますね。そうすると全社的に意識が高まることによって、これはどう守ろうかとか。

三晶 これは大事な技術なんだよというのがあって、いや、ちょっと今、出すのはまずいかなとか、ちょっと一筆交わしてやろうかということになりますね。

聞き手 A なりますよね。

三晶 実際、そういう意味では、各個人のレベルにおいては効果が出ているかもしれないです。

3 知財キャラバン支援への要望

聞き手 A 次のご質問ですが、我々がやっているコンサルティングに対する期待というのは何かあるでしょうか。これは一般論でも構いません。御社だけではなくて、何かご意見がございましたら。

三晶 当時受けさせていただいたときは、3回にわたっての支援でしたでしょうか？

聞き手 B 3回です。

三晶 どうしてもその3回の中ではやれることも限られていますし、例えば、3回なら3回で、終わった後に、1年後にもう一、二回やるとか、少し……。

聞き手 A 時間を置いて。

三晶 そうですね。そこで一旦アドバイスをいただいて、今こういう感じで流れているけれども、もうちょっと軌道修正をしたほうがいいですよとか、アフターフォローとまでは言いませんけれども、もう1回ぐらい何かあるといいのかなと思いました。

聞き手 A ということは、少しそういうスパンを置いて、もう一度、もし可能であるなら、そのコンサル、ご提案させていただいたら、意思はおありと考えてよろしいでしょうか。

三晶 それはあります。

聞き手 A わかりました。それから、最後になりますが、何か我々のやっているそういうことに関して、ご要望したいのはございますか。

三晶 具体的には、先ほど申し上げたようなことぐらいで他にはそれほどありません。知財キャラバンでは、なかなか自分たちだけでは、ふだん忙しいからとか、いろんな理由で取り組めないところに、外からの刺激というか、先生たちから、こうしたほうがいいですよというアドバイスを頂きながらやれるという事自体が、非常に私どもとしてはありがたいお話だったので。

聞き手 A ありがとうございます。他に御社のほうから何かお話しできることがありましたら伺いたいんですけども、大体お話しただけでしたでしょうか。

三晶 おおむね話はしましたけれども、結構いろんなことをやったので、ちょっと話が戻っちゃいますが、少しお話しします。例えば、これは、「知財についてどう思う？」という質問を各部の責任者に聞いたアンケート結果なんです。

聞き手 B これは一番最初のときですね。

三晶 そうです。こちらが質問で、こちらが各部からの回答になります。見て頂くとわかりますが、各部の知財に対する考え方が、ばらばらでした。そのような現状でしたが、現状把握することで、「じゃあ、どうやって足並みを揃えていくの？」という話ことができました。これは、ちょうど始めるころにやったのか記憶が曖昧ですが。

聞き手 B 多分1回目に何って、2回目までの間に。

三晶 その後ですかね。

聞き手 B この結果をお出しいただいたような気がしません。

三晶 これの何がよかったかということ、もちろん、何をキャラバンで教えていただくのかを考える材料にもなりましたし、実は各部の責任者は、ほかの部がどうなって

いるかを知らなかったので、各部の違いをまず部門長に認識してもらえたという点もありますね。

聞き手 B 2回目とか3回目とか、各部門からも来ていただいて。

三晶 そうですね。

聞き手 B 結構、16人とか、そんな感じで。

三晶 そうなんです。社内で投げかけてみると結構、人は集まりましたね。

聞き手 B 意識を変えて、みんなでというのうまく使っていたのかなという感じなんですけど。

三晶 そうです。意図的にうまく使いました。

聞き手 B いや、やっぱり、言ったら他社様だと規模の大小問わず、せいぜい1名か2名かぐらいでという場合が多いんですよね。それをいろんな部署に展開するというプロセスは同じなんですけれども、やっぱり1名か2名しか来ないというパターンが多かったんですけども、今回、こういう形でされて、他部門の状況も知って、じゃあ、よそもやるならうちもやるみたいかな考え方もあるかなと思いますし、特に最初におっしゃっていたように、研究所に投げておけばいいやとか、総務に投げればいいやという考えを変えるためには、やはり上から言ってもだめで、現実をみんなで共有しようというのは必要だったんですかね。

三晶 そうですね。今までのやり方ではちょっとまづかったかなと、みんなが気づくだけでも十分意味はあったと思います。そこから後はもう、自分らで考えるようになると思いますので。

聞き手 B すごくいろいろ尽力されただろうなと思います。

三晶 実は私は途中から経営側に移っちゃったので、2016年かな。

そのタイミングで、この知財に関する活動を他の社員にうまくバトンタッチ出来まして、彼が、旗振り役として尽力してくれたのが大きかったと思います。

聞き手 B じゃあ、ちょうどこの後ですね。

三晶 そうですね。そういう意味で社内的に色々やりやすくなりました。彼は、近畿知財塾というところから始まって、このキャラバンを呼ぶきっかけにもなりましたし、その後も通信教育だったり、資格を取ったりとか、結構熱心にやってくれているので、助かっています。

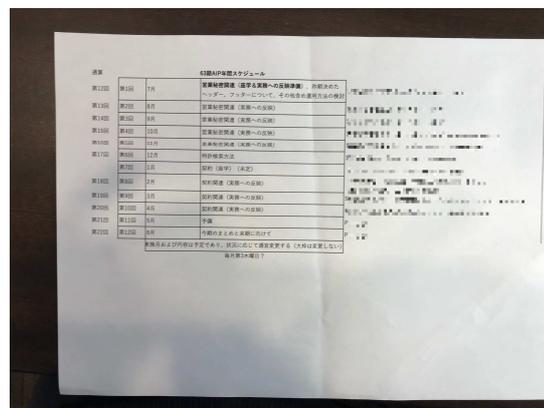
聞き手 B 今も研究所におられる……。

三晶 今も研究にいますね。一番うまくいったのは、やっぱりそういう、いい旗振り役を見つけた事です。加えて、各部門の人たちを巻き込んだり、その当時の経営陣も、最初だけでもいいから話を聞いてと説明して出て頂いたりということでしょうか。そのあたりの進め方については、うまくいったかなという感じはしています。

聞き手 A ありがとうございました。



会社案内パンフレット



AIP年間スケジュール