

知財戦略コンサルティングシンポジウム2008

事例「株式会社タンケンシーラセーコウ」

コンサルティングチームの思考プロセス

ヒアリングから企業の問題をどのように把握したのか

2008年3月8日(土) 六本木アカデミーヒルズ49

弁理士 大西 秀和

弁理士 木戸 基文

弁理士・技術士(電気電子) 黒田 雄一

中小企業診断士 白原 匡樹



II コンサルティングチームの思考プロセス

1. 仮説と検証



コンサル

- ✓ 公開情報から仮説を立てよう。
- ✓ ヒアリングで得た情報から仮説を検証しよう。

2. 解決策の立案



コンサル

- ✓ 既存の解決策を当てはめようとせずに、問題に応じた解決策を立案しよう。

3. コンサルティングの成果




コンサル

- ✓ 企業を巻き込もう。
- ✓ コンサルティングチームが去っても実行できる仕組みを作ろう。

II 企業概要

企業名	株式会社タンケンシールセーコウ
所在地	東京都大田区
創業	1955年
従業員数	190名
主力製品	軸封装置 (いわゆる漏れ止め装置、以下「既存分野」という)
新製品	吸着パッド(以下「新規分野」という)



社員

- ✓得意な**カーボン技術**とシール技術で既存分野では国内シェアの3割を獲得しているんだ。
- ✓これから**カーボン素材**の利点を生かして新規分野へ参入するぞ。

II 1. 仮説と検証

公開情報からどのような仮説を立てたのか

■ 企業からの要望



社員

✓ 開発効率が悪いから、**開発テーマ**を的確に決められるようになりたいなあ。

1. 仮説と検証

公開情報による仮説

事業戦略

	既存分野	新規分野
目標	国内シェアの維持	取引実績づくり
手段	技術を磨き上げる	ニーズを満たす製品を開発する

知財戦略

	既存分野	新規分野
目標	特許網の強化	基本技術の保護
手段	開発初期段階から発明を発掘する	特許情報から技術動向やニーズを探る



コンサル

既存分野と新規分野とでは**事業環境**が異なるから、知財戦略も違ってくるはずですよ。ヒアリングでは事業環境の違いを明らかにしましょう。

II 1. 仮説と検証

ヒアリングで得た情報をどのように検討したのか

■ ヒアリングで得た情報



社員

- ✓ 既存分野では、得意先の要望に応じて技術を磨き上げてきたけれど、扱いのない製品の需要が高まってきたんだ。
- ✓ 一方、新規分野では、営業活動から見込み客を絞り込んだけど、見込み客のニーズをつかみきれないんだ。

1. 仮説と検証

仮説の検証

事業戦略

	既存分野	新規分野
目標	国内シェアの維持	取引実績づくり
手段	競合に見劣りしない製品ラインアップを整える	ニーズを満たす製品を開発する

知財戦略

	既存分野	新規分野
目標	知財の役割を「侵害回避」に加え「技術情報」としても位置づける	
手段	競合の特許情報から開発のテーマやヒントを探る	特許情報から技術動向やニーズを探る

注) 赤字はヒアリングで得た情報を検討した結果、仮説を修正した箇所を示す。

II 2. 解決策の立案

事業環境の違いをどのように把握し、解決策にどのように反映させたのか

■ 事業環境の相違

	既存分野	新規分野
営業先	得意先	競合製品購入先
製品レベル	競合製品と同等	競合製品から自社製品へ代えさせるだけの利点が必要
自社技術	豊富	素材については豊富だが、製品については不十分



コンサル

既存分野では、得意先を逃がさないように、競合製品と同等な製品を提供したいといった事情がありますね。

II 2. 解決策の立案

■ 解決策「特許情報を活用した開発テーマの選定」

	既存分野	新規分野
調査範囲	扱っていない製品に関する出願	新規分野に関する出願
着目出願	競合	見込み客 ¹⁾ 、競合 ²⁾
活用情報	製品特有の問題点、問題点への競合の対応	1) 見込み客が求める品質、性能 2) 技術動向、技術水準



コンサル

特許情報を活用すると、
既存分野では、競合を見習うことで競合に早く追い付くことができます。
一方、新規分野では、見込み客のニーズ と、そのニーズを満たす競合技術とを関連付けて整理することで素材の利点を生かせるニーズに開発を集中できます。
ここでは、不足や欠乏から生じる欲求で見込み客が自覚しているものをいう。

|| 3. コンサルティングの成果

■ 知財の位置づけがどのように変わったのか

❖ 企業の取り組み



社員

競合や見込み客の出願に関する技術に対し、自社の対応状況を整理したよ。

❖ 取り組みの成果



社員

既存分野では、製品特有の問題と、その問題を競合がどのような観点から解決したの
か見えてきたぞ。
新規分野では、素材の特徴を生かせるニーズを見つけたぞ。

|| 3. コンサルティングの成果

■ 知財の観点から競争力を向上させるための今後の方策



コンサル

営業や製造等の情報から開発テーマを選定しているところに特許情報を加えると、無駄な開発や開発スケジュールの遅延を減らすことができます。



社員

開発効率がよくなると、保守対応に優れるといった強みを強化できそうだ。

ありがとうございました。ご意見をお聞かせください。

