

ENGINEER

MPDP

ダイアリー

高崎 充弘



[Profile]

東京大学工学部卒業後、三井造船入社。米国レンスラー工科大学で修士課程修了後、(株)エンジニアの前身である双葉工具に入社。2004年に同社代表取締役社長に就任。独自の「MPDP理論」によるニッポンのモノづくり立国を提唱している。



第61回 ハーグ協定出願の活用について ～グローバル知財ミックス戦略～

前号まではネジザウルスの新しい仲間のなかから、バイスザウルス、ポンプラザウルス、ネジザウルスリキッドの誕生秘話をご紹介しました。カンブリア大爆発ではさらに2種類の新種が誕生したのですが、それは次号以降に譲ることとし、今回はこれらネジザウルスを海外展開していくうえで重要になってくるグローバル・ブランディング戦略についてお話しします。

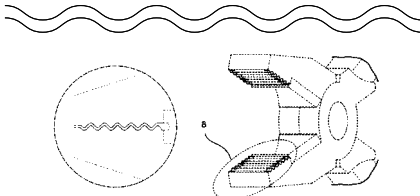
ブランド構築においては特許だけでなく、意匠、商標を組み合わせること、しかも国内外でこれらをうまく調和させること、つまりグローバル知財ミックス戦略が重要です。当社の主力商品であるネジザウルスについては、税関などの水際で侵害品を差し止める際には特許権よりも意匠権が有効だといわれており、海外意匠出願の重要性が高まっています。当社の経験のなかからではありますが、ハーグ協定のジュネーブ改正協定（意匠の国際登録制度。以下、ハーグ協定）前後の意匠出願についてご紹介いたします。

2014年に開発された5代目のネジザウルスRXでは、ヨコ溝を「ギ



ア歯」形状にすることで薄板をつかむことができるといった新機能を追加しており、翌2015年にかけてパリルートによる米国、

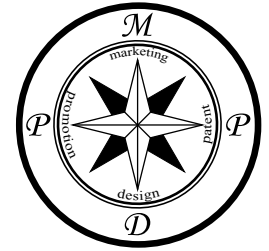
(12) United States Design Patent Takasaki et al.	(16) Patent No.: US D791,561 S	(45) Date of Patent: Jul. 11, 2017
(54) PUNCHING TOOL	(74) Attorney, Agent, or Firm: Mitsui, Geisler, Oshikiri & Iwano, P.C.	
(71) Applicant: ENGINEER INC., Osaka, Osaka (JP)		
(72) Inventors: Mitsuhito Takasaki, Osaka (JP); Shinjiro Karai, Osaka (JP); Masamori Ueda, Osaka (JP); Masao Fukuda, Osaka (JP)	(57) CLAIM	
(75) Assignee: ENGINEER INC., Osaka, Osaka (JP)	The ornamental design for a punching tool, as shown and described.	



欧州、中国などへの意匠出願を行いました。この「ギア歯」の意匠登録は模倣品対策に有効であるとはいえ、国・地域ごとに必要な翻訳料や事務手数料を集計するとかなり大きな費用負担でした。特許のPCT出願（1978年発効）や商標のマドプロ出願（2000年発効）の存在は、知財検定での学習等を通じてよく知っていて、特にPCT出願は多くの国・地域で国内移行期限が30カ月と長く、コストメリットもあるため、積極的に活用していました。しかしこの当時、日本においてはハーグ協定が未発効でした。

さて、2015年後半に誕生した「ネジ・バズーカ」(本稿2015年11月～2016年2月号参照)はネジザウルスでも外せなかった頭が出ていない「皿ネジ」にも対応できるのが最大の進化ポイントで、「あらゆるネジトラブルをワンストップで解決する」というミッションの先駆的な製品でした。この「ネジ・バズーカ」の日本特許庁への意匠出願は2015年8月に行いましたが、ちょうどその年の5月にハーグ協定が日本でも発効していましたので、翌2016年1月に優先権を主張してWIPOに国際出願を行いました。全ての手続きを社内で行ったこともあり、前記の「ギア歯」のパリルート出願に比べ、かなりのコストメリットがありました。

「ネジ・バズーカ」は国内意匠出願後に国際出願しましたが、先にWIPOに出願し指定国の一つに日本を含める選択肢もありました。拒絶査定の場合の公開(WIPO)・非公開(JPO)、出願・登録・維持の一元管理(WIPO)、早期審査請求による他国への好影響(JPO)、国際公開によるPR効果(WIPO)などについて、しっかりと勉強し効率的に活用していきたいと思っています。



ウ：ニッポン列島、桜前線、北上中～。 (*^^*)

銀：エンジニアのお花見も盛り上がりましたな！

高：本連載の開始が2013年の4月だから、当時ピカピカの小学1年生がもう早や6年生だね。

ウ：連載期間中にネジザウルスは4種類から12種類(24SKU)に大增殖しましたな！ さすが高学年！

銀：お陰さまで累計販売数も150万本から360万本に！ネジザウルス・ワールドが広がってまっせ。 (*^^*)

ウ：「あらゆるネジトラブルをワンストップで解決する」というミッションも明確になりましたな！

高：数年前にグローバルニッチトップ企業100選(本稿2014年7月号)に選んでいただいたけど、いよいよ今年からその動きを本格化させる。

銀：そのためにも知財ミックス戦略、特に海外での意匠権の獲得が重要ですな。

ウ：日本におけるハーグ協定発効(2015年5月)の前後に特許庁が主催した意匠行政に関する説明会を社長さんも聞きにいったりはりましたな。

高：数年前から特許庁意匠課の方が意匠活用状況に関するヒアリングに何度か来社されたこともあり、ハーグ協定に関する基礎的な知識は持っていたんだ。

銀：当時の営業日報を見返してみたら、ヒアリングにいられた10日後に、WIPOへオンライン出願してまん。絶妙のタイミングっっちゃうか、効果てきめんやったわけや。^^;

ウ：その時E-FILING(オンライン出願システム)に挑戦したんは、海外営業部のAKIRAさんでっしゃろ！

銀：初めての国際出願やったけど、ジュネーブ駐在の日本人スタッフの方に丁寧に教えてもらおうてAKIRAメッチャ喜んでたわ。

高：当社には知財部はないが、50人の社員の約半数が知的財産管理技能士で、AKIRAくんも2級の資格を持っている。WIPO出願が社内のできたことで、

知財検定を社員のレベルアップに活用するという方向性の正しさを実感できたよ。

ウ：ところで「ネジ・バズーカ」はハーグ協定出願の前に日本に意匠出願しましたな。日本を指定国にしたWIPO一括出願とどっちが良かったんやろか？

銀：WIPOにE-FILINGで出願したほうが、作業量としては少なくて済むやろ、しかも全てクレジット決済やし。その後の維持・管理も楽みたいやで。



高：日本へ直接出願する費用とWIPOで日本を指定国にする場合の費用は変わらないみたいだね。

ウ：国内出願は拒絶査定になったら意匠は公開されへんけど、ハーグ協定では6カ月後に必ず国際公開されてしまいまっせ。これはどうなんやろ？

銀：自社の意匠開発情報が漏れてしまうんはデメリットでっしゃろ？

高：逆にそのデザインをガンガンPRしたい場合は、国際公開を広告的に使うことでメリットになるかな？

ウ：国内で登録査定になったら、諸外国の査定に好影響を与えられる可能性もあるんちゃう？

銀：国内出願と早期審査請求の合わせ技で、無審査国への出願などの選択肢もあるかも？

ウ：WIPO出願はできたけど、効率的な活用のためには、海外の制度も含めていろいろ調べなあきまへんな。

高：そのために4月から大阪工業大学大学院の知的財産研究科で「意匠法要論」を科目履修する予定だ。半年間学生に戻って、しっかり勉強するつもりだよ。

銀：社長はんも「ピッカピッカ」の1年生でんな！ (*^^*)

高：そこ、若干ひっかかるけど…… (^_^;) 頑張るよ！