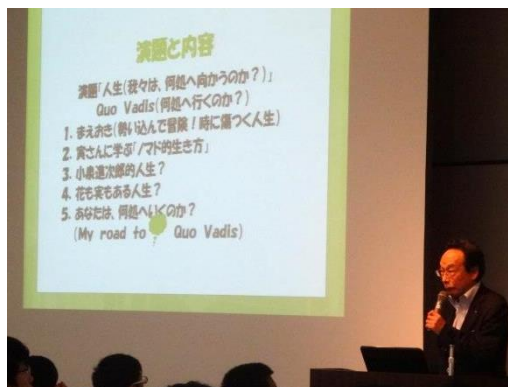


体験グローバル 「天野実業株式会社」講演のアンケート結果

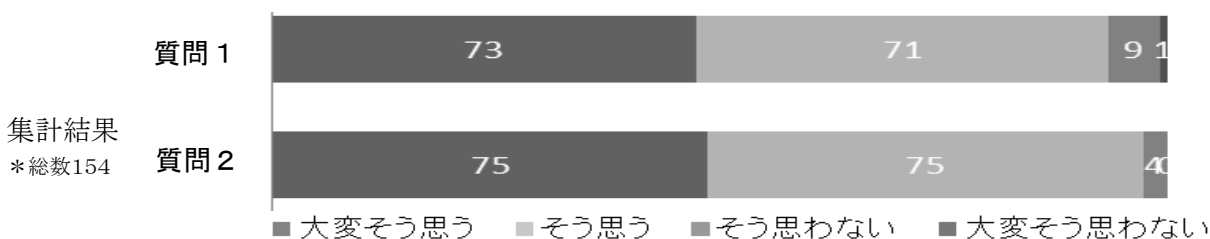
2015年8月28日7時間目に4年生を対象に、天野実業株式会社より天野肇さんと畠中和久さんを講師として本校にお招きし講演をしていただきました。

天野肇さんからは本校の卒業生という立場から、後輩に向けて目指すべき姿や、生き方についてお話をいただきました。畠中和久さんからは「特許戦略」をキーワードに、企業から見た特許の意義や、特許や他社との関係の中でどのように市場を拡大していくかをお話していただきました。講演後の生徒のアンケートをまとめると以下のようになりました。



質問項目

1. 今日の講演は興味・関心をもって聞くことができましたか。
2. 今日の講演は新しい考え方や視点が学べるものでしたか。

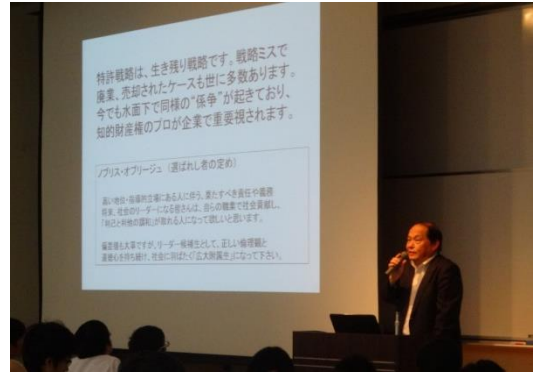


自由記述 今回の講演から学んだこと、考えたことを具体的に記述してください。

- 企業が生き残るには、冷静に先を見据えて的確な戦略を立てて経営していかなければならないことが分かった。今回はその具体的な手段を学ぶことができました。企業にとって特許はとても重要なものだということ再認識することができた。
- この前の見学で天野実業を訪ねたとき、世界的な技術と人々を結び付けていると感じましたが、それは特許があるからだということ改めて感じました。会社が成功するにはどれだけ最新の技術を駆使しても、人の役に立つ商品を作ってもそれだけではだめで、同じくらい特許という概念が大事だということ講演を通じて学びました。技術的なことだけでは会社はやっていけないことがよく分かりました。
- 福山を代表する会社のお話を聞いて、改めて“グローバル”という言葉を実感しました。自分も地域と結びつきがありながら、地域を代表する会社に関わっていきたいと思いました。
- 市場を活性化させるために、他の会社の同類商品の“進出”は認めるが、“侵出”は認めない。というのがすごく興味深かったです。1つの特許のうちにこんなにたくさんの戦略があることにも驚きました。
- 初めは技術を守るために特許を出願するのであり、簡単なことだと思っていました。しかし、実際は特許を取るのに50万円という費用が掛かったり、特許として出願するだけでなくノウハウとして技術を守る方法もあったりするのだということを知り“特許戦略”についての知識をもつことが企業にとって需要であることが分かりました。
- 特許戦略の目標の中で、同業他社の進出を認めるということに驚きました。もし、同業他社が同じような商品を開発・販売してくれなければ、自分の商品も世の中に広まらず市場としても潰れてしまうそうです。でも、同業他社よりも必ず一歩先を行って圧倒できる特許が必要なんだということがよく分かりました。
- 特許やその戦略についていろいろと知ることができました。“市場”が“戦場”と比喻される理由が少しわかった気がします。価格競争もすごい今日ですが、特許という面でもしっかりと戦略が必要だということ分かりました。

○これまで“特許合戦”というのは「いかに早く取得するか」というだけで行われると思っていました。天野実業の特許戦略を聞いて「どこを攻めて、守るか、今後の利益のためにどの範囲をどのくらいまでに設定するのか」など、早くすること以外にしなければいけないことがあることが分かりました。特許合戦が単純でないことがよく分かりました。

○特許とは「生き残り」のための戦略だということが分かった。ただ単に特許を申請すればいいというわけではなく、



戦略を立てて確実に特許を取り他社に進出は許しても、侵入は許さないようにしていかなければいけないことが分かりました。商品売り出すということはこんなに難しいことなんだということが分かりました。

○企業訪問で行ったヒロボーでも特許について話を聞きましたが、中国など他国の企業が少し違うからと言って、技術を真似されることがあるそうです。外国では特許がどうなっているのか知りたいと思っし、どの範囲までなら許されるのか知りたいと思った。

○「特許戦略は生き残り戦略」という言葉が印象に残りました。そのために、基軸特許の他に関連特許も出願し、さらに確定日付捺印という方法を用いたりして、他社が真似できない環境を作り、また自社の権利についての係争に備えた準備を怠らないなど、知的財産の管理を重要視していることがよく分かりました。

○単純に、新しいとか特殊な技術だから特許を取るというわけではなく、特許によっていかに自分たちの技術を守り、同業他社に差をつけるかを考えて戦略を打ち出しているのだと思った。また、天野実業がインスタントラーメンの具材といった企業向けの業態から、消費者向けの製品開発に大きく方向転換をしたことにも興味をもちました。企業は生き残るためいろいろな工夫をしていることが分かりました。また、企業によって考え方もずいぶん変わることもわかりました。

○天野実業が、インスタント食品の具材をメーカーに卸していたものを、フリーズドライ商品で売るという方向に切り替えたきっかけを話してくださいました。その話から、世の中と自分の状況をうまく判断できる人が成功への道に立てるんだろうなと思いました。このことは会社だけでなく、自分たち生徒でも言えると思いました。自分の状況と周りの状況をうまくリンクさせ、よりよい方向に進めるようになりたい。

○利己のためだけに特許を取るのではなく、時には利他的に特許を取らずに他社が市場に参入しやすい環境を作り、市場の発展を他社と作りあげていくということを知り、企業の特許戦略の奥深さを知りました。二人の方の話から、自分の仕事に誇りをもって挑戦的に、そして社会に貢献できるような仕事をしていきたいと思いました。正しく行動し、かつ自分も満足できる社会人になりたい。

○「特許」を取るのは、その時だけでなく、取ったあとのことを考えることも大切なのだと思った。企業が生き残るためには、ただ、頭のいい社員がいるだけではだめで、応用力が必要なんだということが分かりました。また「考えて行動する」ことの大切さも学ぶことができました。

○二人の講師の先生から、生き方や企業にとっての特許の在り方について話を聞くことができました。二人の話に共通していたのは「道徳心・心を大切にすることではないか」と思いました。社会のリーダー（選ばれし者）になるには、そしてリーダーになったからには、これらは欠かせないものだ改めて感じることができました。

○今、成功している人がみんな順調にやってきたわけではなく、いろいろな壁に直面しながらも努力を積み重ねてきた結果なのだと思った。天野実業のことを知ってもらうために利益を求めず、商品を配り続けるというのは勇気のいることだったと思います。それは、今やっていることが会社の将来につながるかは誰にも分からないからです。本当に努力の結晶だと思いました。

○特許戦略の話聞いて、今までの特許のイメージが覆りました。企業の中には公開することを嫌って、特許を取らない企業があることも講義で勉強しました。一方で、天野実業は多くの特許を取る戦略を選んでいました。世の中の企業の特許に関わる戦略をもっと知りたいと思いました。

○特許に関わらず、戦略ミスは企業の生き残りに関わることで非常に重要なことであり、トップに立つ者のリーダーシップと責任感の大切さを感じました。自分がそのリーダーになるとは限らないけれど、正しい倫理観、道徳心をもった社会人であるようにこれからも頑張っていきたい。