



## グローバル市場における特許戦略 —機械要素メーカーを例として—

東京理科大学工学部  
第一部機械工学科 講師  
**宮武 正明**

筆者は現在、東京理科大学にて勤務しているが、2013年3月まで機械要素の一つである、省給油すべり軸受のメーカーで技術者として勤務していた。このすべり軸受とは、回転や往復動などの相対運動を行う部位を支持する部材であり、特に省給油すべり軸受は、軸受内に配合された潤滑成分によって、給油量が少なくても滑らかな摺動を実現するものである。

さて、この省給油すべり軸受に関する特許の話としては、1950年代に英国グレースメタル社により開発されたDUベアリングに関するものが有名である。グレースメタル社は世界各国でDUベアリングの特許を取得して独占的権利を確保し、日本を含めた世界各地のローカルメーカーにライセンス生産させることで、多くの特許収入を得た。そして、それを研究開発費に還流することにより、多くの新規製品・特許を生み出した。グレースメタル社は、英国の製造業の衰退にともない衰退し、今はその名を変えてしまったが、このグレースメタル社の特許戦略は、グローバル市場、特に新興国において、ローカルメーカーと競争を行っている国内機械要素メーカーにとっても、参考となるものと考えられる。自動車メーカーのような超巨大企業と比較して、会社規模が限られている国内機械要素メーカーが、自社で製造拠点・販売網を世界各地に幅広く展開するのは人員面・資金面で困難である。このような企業においては、自社の製品の知的財産を製品と考え、それによるライセンス収入によってグローバル市場から利益を得るといった考え方が、これまで以上に必要となってくるものと思われる。

## < Japan >

### Patent Strategies in the Global Market : What Should Machine Element Manufacturers Do?

Tokyo University of Science  
Lecturer, Department of Mechanical Engineering  
**Masaaki Miyatake**

Before employed at Tokyo University of Science, I had been working until March 2013 as an engineer at a firm manufacturing an oilless plain bearing, one of the machine elements. A plain bearing is a component which supports parts performing relative motions such as rotating and reciprocating. The adjective "oilless" indicates that a contained lubricant realizes a smooth sliding consuming less oil.

There is a well-known anecdote about the patent with regard to this oilless bearing. It is about a DU bearing, developed by a British company called the Glacier Metal in the 1950s. The firm took out the patents on a DU bearing around the world, thereby securing the exclusive right. By licensing other local firms all over the world, including in Japan, to produce it, the Glacier Metal collected licensing proceeds. With the British manufacturing industries declining, the firm lost its competitiveness and had changed its name now. Nevertheless, its patent strategy is worthy of note for domestic manufacturers of machine elements competing against local manufacturers in the global market, especially in emerging markets. Compared with major companies such as Japanese auto firms, those machine element companies are small and have less staff or funds to develop the worldwide business of manufacturing and sale by themselves. It will be increasingly necessary for them to discern the values of the IPs of their products and to seek to profit from licensing globally.

(Translated by TIP)