

# ネット界で育む「今」と「将来のため」の知財

## 事業内容

ネットワークセキュリティの監査や製品開発、コンサルティング、ネットワークシステムコンサルティング、不正アクセスの調査など。2004年には「One Point Wall」が Best of Show Award ネットワークセキュリティ製品部門グランプリ、2006年東京都ベンチャー技術大賞特別賞を受賞。2008年には自社の開発・販売製品のネットワーク監視カメラ「PacketBlackHole」が第33回発明大賞「考案功労賞」に輝いた。

## 特許登録番号と内容

特許第 4438805 号	P2P(PeertoPeer) ネットワークにおける情報流出の拡散防止方法
特許第 4422159 号	ブリッジ型パケット通信記録中継装置
特許公開 2009-177398	ドメイン名管理システム
商標登録第 4567012 号	PacketBlackHole
商標登録第 4969434 号	One Point Wall
商標登録第 5022848 号	Net \ Agent



代表取締役社長  
杉浦隆幸さん

## 知的財産の権利化は自社製品への愛情と誇りの表れ

製品やサービスの開発、販売、コンサルティングなどを通し、広くユーザーのインターネットセキュリティに貢献するネットエージェント株式会社。中でも P2P ネットワークの拡散防止サービスや「One Point Wall」は、画期的なネットセキュリティ商品として、広くユーザーの支持を獲得し、同社の知名度と技術力をアピールした立役者としても知られている。また、ネット犯罪の調査にも用いられている、パソコン内のデータや電子的記録を分析する技術“フォレンジック”では、国内の第一人者ともいえる企業だ。

これらをはじめ同社が扱うものの大半は、代表取締役社長の杉浦隆幸さんと東京と大阪の拠点で活動する計 20 人の研究開発部によって誕生している。特許や商標を取得したものも数多い。IT 業界において自社製品の商標を取るケースはあまり多くないが、その理由について知財管理を担当している取締役の石田絵理さんと企画部の田中晴也さんは、「社長の意向です。自分たちのアイデアと技術で開発した製品やサービスなので、その愛情は並々ならぬものがありますから」と笑顔を見せる。

また「社長は新しいアイデアを出すのが好きで、それを守るために特許等の知的財産権も重要視しています」と石田さんは続ける。

## 今と将来を見据えた知財戦略でタイムリーなサービス提供を目指す

豊富な発想力と、それを具現化する技術力という強みを持つ同社は、今まで数々の知的財産権を取得してきた。新しいアイデアを申請するか否かは“「当社のビジネスに結び付くか」と“このアイデアを権利化することにより、当社が世の中に貢献できるか”の2つが大きな基準になります。世の中にも当社にも利点があると判断すれば、知的財産権の取得に向けて動き出します」と石田さん。

すべてのアイデアの特許申請しないのはノウハウがオープンになるリスクを回避するため。しかし、その線引きが難しい。IT 業界の場合、とりわけ当社のようなハードウェア（パソコンやサーバー等）とソフトウェアを組み合わせる製品として販売しているシステム会社にとっては、他社とハードウェア等の機器で差別化をすることは難しい。そこで、他社とはアイデアの勝負になってくる。特許を取るためにこのアイデアを公開すれば、大きな資本や技術力がある企業に模倣される可能性もあるだろう。その半面、模倣を防ぐには特許で権利を固める必要がある。

田中さんは「これらを総合的に考えた結果、サイクルの速い業界なので、重要な案件は営業秘密として保持するより、特許申請して権利を固めることを優先する方向で動いています。とくに“ここだけは譲れない”というコアな部分は、しっかり押さえるようにしています」

## COMPANY DATA

所在地：東京都墨田区江東橋 4-26-5 東京トラフィック錦糸町ビル 9F  
電話番号：03-5625-1243 URL：http://www.netagent.co.jp/index.html  
設立：2000年6月 資本金：6,818万9,000円（2011年2月現在）  
売上高：6億円 従業員数：67人（2011年2月現在）

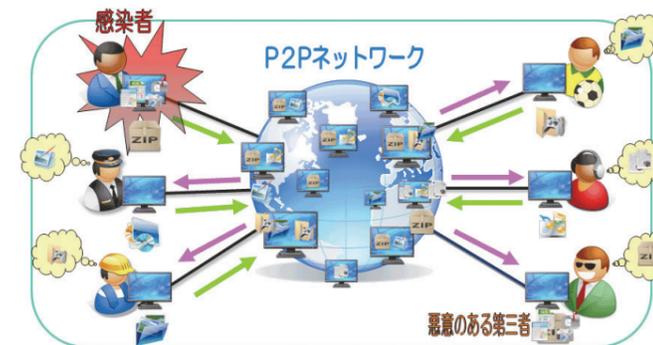


知的財産の管理を担当する取締役の石田絵理さん（右）と企画部の田中晴也さん

と説明する。

こうして取得した特許は、営業部門も取引先に説明するなどして自社の技術力のアピールに貢献している。加えて、競合他社へのけん制にも効果を期待しているという。また自社は、特許等の知的財産を“直近のビジネスにかかわること”と“将来を見据えてのもの”の2つに分けて考えているのも特徴だろう。

「ベンチャー企業として足場を固めている段階なので、今はどうしても3年先くらいまでの範囲で考えることが主流になっています。ただ今後は、5年先、10年先も見て商品開発をし、特許を取得することにも力を入れていくつもりです。そして世の中のニーズや流れとマッチしたとき、タイミングよく市場に出していきたいと考えています。どんなにいい製品やサービスでも、タイミングが合わないと活用してもらえませんか」と二人は話す。同社の名前を一躍広げた One Point Wall なども、タイムリーに世に送り出したことがヒットの大きな要因の一つ、と分析している。これも時代の流れや技術の



「P2Pネットワーク拡散防止サービス」の概要図。漏えいファイルのデータが記載されている駆除キー情報を専用システムから大量に拡散することで、本物の漏えいファイルの入手を困難にする技術

進歩が著しいIT業界ならではの知財戦略といえそうだ。

## 誰もが提案する機会を設けるなど社内のアイデアを吸い上げる工夫

同社は、社員の発想を育む環境や、そのアイデアの受け皿の整備にも熱心だ。たとえばかつて、開発部に就業時間の2割を自由に使える制度を導入した。自分の勉強や新技術の研究などに費やして、スキルアップに役立ててもらいたいという趣旨からだという。

また一昨年からは、社員全員がアイデアを発表できる場として、プレゼン大会を開催している。これは部門や勤務歴などを問わず、参加希望者がチームを組み、新しい製品やサービスを提案するもの。優れたものには、社長賞や優秀賞が授与されるうえ、製品化される可能性もあるという。

開発担当者にとってこのイベントは、自分でプレゼンを行う貴重な経験でもある。そして他部門の社員から専門家とは違う発想に刺激やヒントも与えてもらえる。石田さんは「メリットはほかにもあります。第一に社内全体が、IT業界や技術への興味と理解を深めるきっかけになります。事務や営業担当者はアイデアを具象化するために技術者にアドバイスしてもらうこともあるようで、社内コミュニケーションの活性化にも役立っています」と、手応えを感じている。また田中さんも「これからは“こんなのがあったらいいね”という遊び心のあるものも含め、会社全体を巻き込んで提案する場を設けたいと思います」と今後の方針を語る。

## 知的財産活用のポイント

### タイミングを外さないために早期審査の制度を有効利用

特許は申請から取得まで、時間がかかる。そのため、スピードが速いIT業界では、申請時は最新の技術も権利を確保したときは時代遅れになっている可能性もあるという。そこで同社は、早期審査の制度を利用。「通常より、かなり時間を

短縮できるので助かります。今後は助成金を始め、知財についての制度等をよく研究して役立てたいですね」と石田さんと田中さんは、さまざまな角度から知財を効果的に管理・運営、活用する方法を検討している。