

## トヨタテクニカルディベロップメント株式会社

## 「トヨタ品質」の知財支援サービスを広く提供



イルカをモチーフにしたIP事業本部のロゴ

世界を牽引する自動車メーカーとして躍進を続けるトヨタ自動車。そのトヨタ自動車を知的財産（IP）分野で支えているのが、全額出資子会社のトヨタテクニカルディベロップメント（社長・辻直樹氏、愛知県豊田市、TTDC）のIP事業本部だ。自動車を取り巻く技術が

高度化する中、対応技術領域もハイブリッドカーや電子技術、半導体、IT、新材料など分野が広がっている。そのTTDCが「世界の産業の発展に寄与する」とのコンセプトのもと、トヨタ自動車以外の受託業務にも事業を広げようと舵を切り始めている。

名古屋駅から東に約30分、田園地帯が広がる西三河平野の一角。かつて戦国時代に松平元康（後の徳川家康）が平定し天下統一の足掛かりとした三河、ここに国内最大規模の200人超の知財技術者が集うTTDC本社がある。同社は1982年に設立された、特許調査・解析業務を主体にしたトヨタテクノサービスが前身。2006年にトヨタテクノサービスを含むトヨタ直系の3社が再編され、TTDCが誕生し、2年前の16年に知的財産、計測制御の2事業に特化した現在のTTDCに再々編され、現在に至る。

## プロ人材を育成

TTDCの知財事業は、特許調査・解析、出願・権利化支援、外国出願、翻訳・通訳、知財事務と多岐にわたる。その強みは「トヨタ品質」と評価される卓越した専門能力にある。

特許調査・解析に関しては、「情報を単に集めるだけでなく、その結果をもとに有効な提言ができる」と、IP事業本部事業統括部の宮川倫一プロフェッショナルエキスパートは強調する。一見結びつきそうもない情報同士の因果関係を見

つけるなどして、次代の開発の方向性を的確に提示できるのも、TTDCの真骨頂の一つだ。

また、企業が単に特許を出願するだけでは、知的財産部と特許事務所の2者だけで完結できる。ただ、技術者が長い時間をかけて開発した優れた技術（発明）も特許の取り方によっては、他社に簡単に真似されてしまう恐れがある。TTDCは、そうした発明の「本質に迫る」とともに、ある種の「味付け」を施すことで、権利の範囲を広げるなど強い特許を生み出すための支援ができるのも売りモノだ。

こうした飛び抜けた仕事ができるのは、組織的なプロフェッショナル人材の育成にある。同社に入社した技術者は、修行のためトヨタ自動車の知的財産部などに出走者として送り込まれる。仕事の進め方、物事の判断、品質、納期に対する考え方…。世界的にも厳しとされるトヨタの仕事をも身を持って叩き込まれる。

## 他流試合で研鑽

そして何よりの財産はトヨタの知財部と密接なパートナーとして議論ができる



国内最大規模の卓越したスキルを持つ知財技術者を抱えるIP事業本部

のはもちろん、トヨタの開発現場にいる技術者たちと交わり、最先端の技術に触れるなど踏み込んだ経験ができることだ。調査会社や特許事務所では決して味わうことのできない特権とわかっていい。宮川氏は「出向によってスキルが格段に向上し、視野も広がる。みんな一回りも二回りも大きくなって帰ってくる」と目を細める。さらに大きいのが、お客様目線が身に付くことだ。お客様でもあるトヨタが何を欲しているのかが、出向によってより把握できるようになり、TTDCに戻ってからの仕事が円滑に進められるという。

TTDCは、トヨタ向けの業務を維持・拡大しながら、トヨタグループ各社など

トヨタ外の業務も広げつつある。宮川氏は「他流試合を増やせば、さらに知財の蓄積・ノウハウが増やせるほか、仕事の進め方など新たな気づきも生まれ、TTDCがさらに成長でき、トヨタ外のお客様へより良いサービスを提供できる。さらにはトヨタの仕事にも貢献できる」と狙いを説明する。

また、TTDCは開発から量産までの知財支援サービスをワンストップで提供できることも強みにしている。かつてはサービスの「深さ」のみを追求してきたが、TTDCに足りないところは特許事務所などと連携、補強してサービスの「幅」を確保し、お客様ニーズにフレキシブルに対応する体制を構築している。

## TTDCの知財支援サービス



## グループの知財競争力向上へ

## トヨタテクニカルディベロップメント 取締役IP事業本部本部長 森 修俊氏

TTDCの知的財産事業を率いる森修俊取締役IP事業本部本部長に、現状と展望を聞いた。

——トヨタ外の業務の拡大を目指している

「かつてはトヨタ本体の仕事だけだったが、数年前にトヨタグループの知財セ

ンターを目指す『IPセンター構想』を掲げ、トヨタ関連各社からも知財支援を請け負うようになってきた。技術のすそ野が広がる中、グループ内のニュートラルな立場を利用してグループ全体の知財競争力を高める役割を担っている。トヨタの仕事をきっちりやっとうえて、トヨタグループを含む外部の仕事をもどんどん

増やしたいと考えている。トヨタ担当とは組織をセパレートしているので情報のコンタミネーションが起こることはない。トヨタ、トヨタ外の比率を6対4にするのが当面の目標だ」

——トヨタ外の業務拡大はTTDCに何をもらすのか

「経営として収益の拡大が見込めるのはもちろんだが、それ以外にも有形無形の効果がある。トヨタの知財ノウハウは直接外に出すことはできないが、培った知財全般にわたる能力は外に提供できる。逆に我々が外と仕事をする中で、多様なニーズに接してトヨタでは得られない能力を身に付けることもできる。こうしたサイクルがうまく回り出せば、TTDCがすすまない知財サービス企業に成長でき、結果として親会社のトヨタ自動車に恩返しができるはず、と考えている」



——リソースの確保もポイントだ

「採用ノウハウが確立してきたこともあり、新卒、中途含め十数人が毎年入ってくる体制を構築している。社員には少しでも働きやすい、実力が発揮しやすい環境をつくることに心を砕いている。オフィスのフリーアドレス制や在宅勤務などロケーションフリーを一部取り入れ始めており、サテライトオフィスについても導入に向けた検討を始めている」



資料等は個人ボックスで管理する。フリーアドレス化で、情報管理も徹底された