

중소기업 지식재산경영 컨설팅 사례집

지식재산 경영으로 안심하고 기업하기



발 간 사



국민을 섬기는 새 정부는 기업의 도우미 역할을 다 할 수 있게 조직이 개편되고 있습니다.

그리고 세계 경제환경의 변화는 창조적 지식과 정보에 의하여 경쟁력의 원천을 이루고 있는 방향으로 나가고 있습니다.

미국 MIT 대학의 Lester C. Thurow 교수는 “기업과 국가의 가장 중요한 생존 전략은 지식의 장악”이라고 했습니다.

이처럼 기업경쟁력의 핵심요소가 자본 등 유형자산에서 기술력, 브랜드, 디자인 등 무형의 지식재산으로 변화되고 있습니다.

일례로 브루킹스 연구소 자료에 의하면 미국 S&P500 기업자산 중에서 특허 등 무형자산 비율이 80% 이상 차지하고 있다는 것입니다.

이러한 추세에 맞추어 특허청에서는 중소기업의 지식재산경영을 총체적으로 지원할 목적으로 “산업재산경영지원팀”을 신설하여 심사관이 직접 기업현장을 방문하여 지식재산경영컨설팅 사업을 추진하고 있습니다.

2007년의 경우 시·도 지역별 특허스타기업 등을 대상으로 하여 지식재산경영 컨설팅을 실시 하였습니다. 그 결과 특허·상표·디자인 등 무형의 지식재산권을 체계적으로 출원·관리화·사업화 할 수 있도록 지원하였고 그렇게 함으로써 매출의 증대는 물론 지재권 분쟁을 사전에 예방할 수 있게 하여 안심하고 기업 경영을 할 수 있게 하는 등 기업경쟁력 강화에도 크게 기여한 바 있습니다.

이에 본 사례집 발간을 통해 중소기업에 지식재산경영 컨설팅 사례를 널리 소개 함으로써 기업들로 하여금 지식재산경영의 사례와 효과를 실제 느끼고 향후에 직접 활용할 수 있도록 하고자 하였습니다.

끝으로 본 사례집을 발간하는데 적극 협조해 주신 해당 기업 관계자님께 진심으로 감사드립니다.

2008년 2월

특허청 산업재산정책본부장 김 영 민

중소기업 지식재산경영컨설팅 사례집

- 1. 기계금속건설분야 특허경영 사례
 - 01_ (주)아이젠글로벌
 - 02_ (주)중앙공업
- 2. 화학생명공학분야 특허경영 사례
 - 01_ (주)바이오니아
 - 02_ (주)인트로메딕
- 3. 전기전자·정보통신분야 특허경영 사례
 - 01_ (주)씨미시스코
 - 02_ (주)에프텍
- 4. 브랜드경영 사례
- 5. 디자인경영 사례
 - 01_ (주)유니온랜드
 - 02_ (주)캐프
- [부록1] '07 컨설팅사업 추진실적
- [부록2] 컨설팅항목 및 주요내용

Contents ➔

1

기계금속건설분야 특허경영 사례



01 (주) 아이젠글로벌

02 (주) 중앙공업



01

세계 최고의 재봉틀 전문회사를 모토로 (주)아이젠글로벌

회사소개

(07. 12. 말 기준)

회사명(주)		아이젠글로벌	대표자	조훈식
홈페이지		www.igensoft.net	설립일자	2006. 12.
종업원수		9명(연구원 : 5명)	자본금	0.5억원
주생산품		재봉기 밀실 잔사량 감지장치	'07 매출액	미발생
지재권 보유현황		특허/실용신안 출원등록 6건 , 상표 출원등록 3건 등		
소재지	본 사	부산시 해운대구	수출액	미발생
	공 장	외주(아웃소싱)	지재권 관리부서	전담 1명

위 회사는 2006년 12월 경남 김해시에 자본금 5천만원으로 설립되어 아직 매출이 발생하지 않는 신생기업으로 현재는 부산시 해운대구로 회사를 이전하였고, 공업용 재봉틀에 특화되어 있는 회사이다. 종업원은 9명으로 개발팀, 특허/시장조사팀, 영업팀, 생산기획팀, 지원팀, 전산팀 조직을 구성하고 있으며, 특별히 경영, 회계, 법률, 특허, 기계, 봉제, 전략, 기획 등의 자문단을 운영하고 있다.

위 회사는 설립과 함께 비전을 설정했으며, 그 내용은 봉제산업의 Solution Provider로서 단기적으로 밀실 끝점 해결 전문기업이 되고, 중기적으로 봉제 컨설팅 전문기업, 그리고 장기적으로 봉제 자동화 전문기업으로 성장하는 것이다. 아울러 전략목표는 10년 누계매출 1조 달성, 이익률 20% 유지 등이다. 비전 달성을 위해서 주력사업으로 끝점감지장치, 부가사업으로 봉제 추가장치, 그리고 연관사업으로 분할권취기계(양산용, 개인용), 분할권취 밀실 제조사업을 추진하는 것이다.

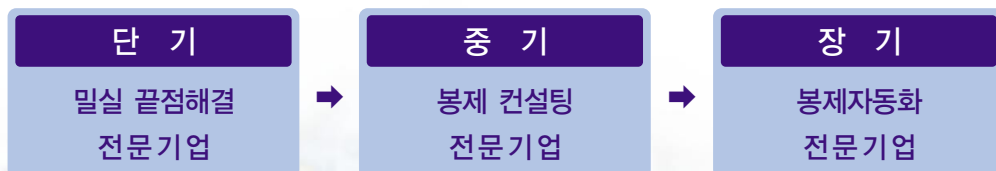
●●● 봉제산업의 Solution Provider로서 단기적으로 밀실 끝점 해결 전문기업이 되고, 중기적으로 봉제 컨설팅 전문기업, 그리고 장기적으로 봉제 자동화 전문기업으로 성장하는 것이다. 아울러 전략목표는 10년 누계매출 1조 달성, 이익률 20% 유지 등이다. 비전 달성을 위해서 주력사업으로 끝점감지장치, 부가사업으로 봉제 추가 장치, 그리고 연관사업으로 분할권취기계(양산용, 개인용), 분할권취 밀실 제조사업을 추진하는 것이다.

현 보유기술은 Bar-code scanner를 이용한 미싱 밀실 잔사량 감지시스템 관련기술, 센서 소형화 기술, Bar-code printed Bobbin(B/B) 양산기술, 재봉기 종류별 센서 부착 지그 설계기술 등이고, 밀실 잔사량 감지장치는 서울국제발명전시회에서 준대상을 수상하기도 하였다.

아울러 당사는 설립 후에 곧 품질인증 분야 및 IT 관리분야의 규격인 ISO9001, 2000을 획득하고, 경남 안전발명품 경진대회에서 도지사상을 받았다.

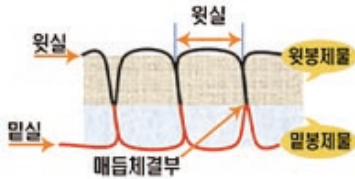


분할권취기



보유기술의 내용을 설명하면 아래와 같다.

[기존 봉제시스템의 원리]



봉제의 원리는 두 편의 천/가죽을 윗실과 밑실의 얽힘/매듭으로 결합시키는 것이다.



봉제기에는 윗실과 밑실이 필요하고 밑실은, 다량을 감을 수 있는 윗실과는 달리 극히 소량의 실만을 감기 때문에 작업자가 하루에 수십개씩 직접 갈아 끼워야 한다.



1. 제품소개 및 설명

가. 제품의 정의



‘디지털 밑실잔사량 감지시스템’이란?

바코드가 새겨진 보빈에 재봉실을 사전에 원하는 만큼 분할 권취함으로써, 매 봉제작업 시 바코드 감지기를 통해 체크한 밑실잔사량에 따라 밑실교체 여부를 디지털방식으로 감지하여 제어하는 ‘헛박음질불량 원천방지시스템’을 말함

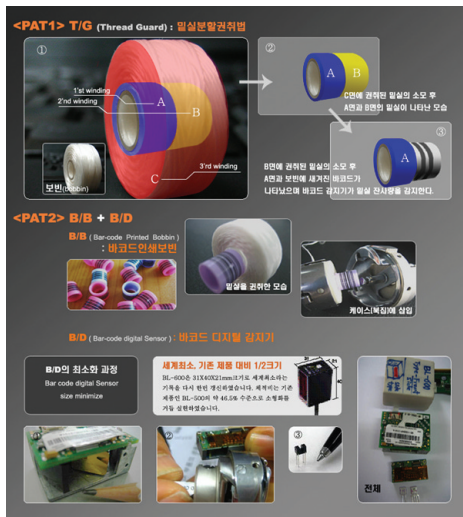
나. 제품의 의의



‘GOODS GUARD’ 란?

동 기술 ‘디지털 밀실잔사량 감지시스템’의 별칭으로, GOODS- ‘제품, 즉 본 기술대상인 봉제품’과 GUARD- ‘지킨다’라는 개념이다. 즉, 봉제품 본연의 목적인 봉제견고성 보장 및 작업 중 밀실소진이 발생하지 않도록 봉제기를 자동으로 미리 정지시키는 것에 의의를 둬

다. 제품의 구성도[그림1]



[그림1] 제품구성도(감지기의 최소화 과정포함)

‘GOODS GUARD’의 구성

- 일련의 바코드가 인쇄된 바코드인쇄보빈 [B/B]
- 상기 B/B에 밀실을 다구획으로 정밀 분할권취하는 방법 [T/G]
- 바코드감지기[B/D]

라. 주요부품의 구성



‘바코드감지기[B/D]’의 구성

- 1) 미싱제어 / 연결부
- 2) 밀실교체감지센서
- 3) 바코드감지센서
- 4) 컨트롤박스
- 5) 경보 / 알람장치

회사의 주요 연혁은 아래와 같다

- 2006. 12. (주)아이젠글로벌 설립
 - 2006. 12. ISO9001:2000 인증(DAS국제인증)
 - 2007. 3. 영국 COATS사 사업설명회
 - 2007. 4. 경남 특허스타기업 선정
 - 2007. 5. 2007년 우수기술 투자설명회
- 경남 안전발명품 경진대회 경남도지사상 수상



컨설팅 이전 특허경영 상황

특허경영에 대한 관심이 많아

재봉틀에 대해 특허된 업체로 설립되었으며, 발명진흥회를 통해 국제발명전시회, 중자용 기술가치평가를 수행하는 등 지재권과 관련된 정부지원제도에 대해 잘 알고 있는 등 지식재산권을 경영에 활용하는 것에 대해 관심이 지대하였다.

그와 관련하여 지재권 관련 예산계획을 별도로 책정하여 운영하고, 특허/시장조사팀이란 조직을 만들어, 그 임무를 특허/논문조사, 유사특허 자료조사, 출원등록 관리, 해외특허 출원 등 관리로 하고 있었고, 또한 지원팀을 만들어 국가인증 관련업무, 연구소 설립, 중기청 및 금융기관 자금지원 등에 대한 업무를 진행하는 등 지재권을 경영에 활용하고 있었다.

경쟁사 특허분석, 그와 관련한 시장조사 등을 진행하고 있고, 또한 재봉틀 밀실 감지장치 관련 기술의 로드맵을 작성하기 위한 준비를 하는 중이다.

설립 후 1년이 지나지 않은 상태에서 대표의 지식재산경영의 의지로 모든 것이 진행되고 직원의 역량은 그에 미치지 못한 면이 있다.

현재 사업을 의욕적으로 펼치는데 자본금이 5천만 원으로 미비하여 자금부족을 해결하기 위해, 외부 투자자금을 유치하기 위해 많은 노력을 하고 있으며 그와 관련하여 자본증자용 기술가치평가를 발명진흥회에 의뢰하여 수행하였다.

신생 회사인 관계로 직무발명 규정이 정립되어 있지 않고, 직원에 대한 지식재산권 관련 교육은 중국에서의 지재권 보호전략, 특허교육 세미나 등 2건을 실시했다.



컨설팅 진행 경과

◎ 1차 사전 진단('07.7.26.)

직무발명 등 지재산 관리방안이 요구

신생기업이기 때문에 경영정상화, 투자유치, 인증활용, 국가사업 또는 지원제도 활용 등에 주안점을 두고 지식재산경영 현황에 대해 사전진단을 진행하였다. 중소기업 지식재산경영 컨설팅 신청서를 토대로 하여 회사의 특허출원 업무처리(발명신고에서 특허청 접수, 중간서류)를 진행하는 절차가 있는지, 특허담당자 및 직원에 대해 교육을 하여 지식재산 역량 강화를 위해 노력하고 있는지를 확인하였다. 그리고 연구개발 및 특허출원에 앞서 선행기술조사를 하고 있는지, 출원료 지원 등 정부지원제도를 잘 알고 활용하고 있는지, 분쟁이 예상되는 사항이 있는지, 직무발명제도를 준비하고 있는지, 기술이전 및 도입을 준비중인 내용이 있는지 등에 대해 사전진단을 하였다.

회사의 특허출원 등 업무절차는 대표이사 또는 특허관리 직원이 특허명세서 초안을 작성하고 전담변리사에게 검수의뢰를 한 후, 상호 협의하여 청구범위를 확정하는 등 더욱 견고한 특허명세서를 작성하여 출원을 진행하고 있었다. 또한, 중간서류도 변리사와 함께 거절이유와 주요쟁점에 대해 상호 협의를 통해 대응을 하고 있었다.

연구개발, 특허출원시에 선행기술조사를 하는가의 물음에 기술 수출입 지원사업을 통해 2회의 선행기술조사를 하였고, 변리사 사무소 및 선행기술조사 업체를 활용하여 선행기술을 조사한 경험이 있었고, 경쟁사 특허동향 조사에 대한 사항도 회사 특허팀을 활용해 직접 특허분석을 하는 등 선행기술조사 및 기술개발 동향조사의 중요성을 알고 실제로 조사를 수행하기도 하였다.

정부지원제도의 활용부분에 대한 사항으로 대표는 그와 관련하여 출원, 등록비용 지원, 시제품 제작 지원, 기술가치평가 지원, 박람회 참가 지원 등을 활용하고 있었고, 또한 그를 위해 품질인증, 금융기관 활용 등에도 적극적이었다.

분쟁예상 건에 대해서는 아직 사업이 진행되지 않아서 현안이 존재하지 않았다. 하지만,

회사에서는 그와 관련하여 경쟁사의 특허분석을 자체적으로 수행하고 보유특허의 권리성을 약화시킬 수 있는 특허를 미리 기술공개용으로 출원하는 등 대비를 하고 있었다.

직무발명제도에 관한 사항으로 직원들의 발명이 발명자주의의 결과로 직원의 소유라는 것을 알지 못하고 있었고, 또한 그에 관해 관심을 표명하지 않았다. 다만, 실제 컨설팅 일자까지 시간이 많이 있으므로 그 간에 필요성 및 중요성에 대한 사항을 컨설팅하기로 했다.

종합적으로 회사는 전반적으로 특허경영에서 우수한 위치를 점유하고 있었다. 하지만, 신생 기업으로 아직 매출이 발생하지 않았고, 자본의 확충도 되지 않은 상태이고 주문자 상표 부착방식으로 추진하고 있는 사업이 가시적인 성과를 거두지 못하고 있고, 사내의 업무규정도 가지고 있지 않았다.

따라서 회사의 특허관리 방안, 특허분쟁 예방을 위한 사내 특허전략, 기타 발생할 현안에 대한 상담 등을 컨설팅 주제로 정했다.

● 2차 심층 컨설팅('07.11.16.)

특허담당자의 전문성 확보를 통한 분쟁예방

지식재산경영을 원활하게 추진하기 위한 특허담당자 또는 특허관리팀의 업무정의에 대한 내용으로 팀원 또는 담당자의 전문성 향상을 위한 교육, 특허출원, 등록 관리, 국내외 특허, 실용신안, 상표, 디자인 출원 및 등록 심사에 따른 중간서류 대응 및 정보제공, 대리인(변리사, 특허사무소) 선정 및 관리, 직무발명, 아이디어, 발명 발굴 등의 업무가 있음을 알리고, 경영자의 지속적인 관심이 가장 중요함을 강조하였다.

아울러 등록 산업재산권 관리로서 등록 산업재산권 연차등록, 포기 등을, 영업비밀, 노하우(Know-how)관리, 산업재산권 활용(이전, 라이선싱, 사업화) 등이 있음을 설명하였다.

특허분쟁 예방을 위한 자료축적의 중요성을 강조함과 아울러 선행기술 검색, 기술동향 분석

●●● 지식재산경영을 원활하게 추진하기 위한 특허담당자 또는 특허관리팀의 업무정의에 대한 내용으로 팀원 또는 담당자의 전문성 향상을 위한 교육, 특허출원, 등록 관리, 국내외 특허, 실용신안, 상표, 디자인 출원 및 등록 심사에 따른 중간서류 대응 및 정보제공, 대리인(변리사, 특허사무소) 선정 및 관리, 직무발명, 아이디어, 발명 발굴 등의 업무가 있음을 알리고, 경영자의 지속적인 관심이 가장 중요함을 강조하였다.

및 기술개발 전략 파악, 권리분석용 특허맵 작성, 경쟁사 특허분석, 경쟁사 특허현황 모니터링, 경쟁사 특허 대응전략 수립 등의 업무를 충실히 추진할 것을 조언하였다.

또한, 침해예방을 위한 조치로 사전 특허감시 강화, 미래 수요기술에 대한 전략적 특허망 구축, 경고장 발송/대응, 기술 및 제품에 대한 특허보증, 장애특허 가이드맵 작성 등을 지속적으로 추진할 것을 주문하였다.

특허사무소의 활용과 관련하여 변리사 검색(대한변리사회, 특허청 홈페이지), 특허사무소의 역량, 경험 (사업분야 업계, 기업), 법적/실무적 경험, 사무실의 경력(출원, 소송, 라이선싱 등), 외국사건, 해외출원에 대한 경험, 명세서 작성 샘플 등을 확인(실제 출원 사례)할 것을 추천하였다. 그리고 관청과의 관계, 신속하고 정확한 업무처리, 변리사의 기술적 배경, 기술에 대한 이해도, 회사의 업종 또는 사업과 관련된 전공 유무 등을 확인하여 특허사무소를 활용할 것을 조언하였다.

특허부서 설치 또는 업무 담당자를 선임하여 전문성을 확보하도록 하고, 일정기간의 지속적 업무확인 및 성과반영을 통해 직원이 책임감을 가지고 보람있게 업무를 진행할 수 있도록 함이 중요함을 설명하였다.

직무발명 보상규정을 활용하여 직원들의 발명/연구 의욕 고취(성공사례 및 경험의 확산 전 파), 직무발명 보상제도의 지속적 개선을 통한 발명 창출이 중요함을 설명하였다.

특허관련 교육을 주기적이고 지속적으로 실시하여 업무담당자의 전문성을 향상 시키는 방안으로 변리사를 활용한 무료교육 실시(사내 사례를 중심으로)를 조언하고 또한 교육참여를 인사고과, 성과평가 등에 활용하는 것도 조언하였다.

특허는 생기는 것이 아니라 만들어지는 것이고, 활용되지 않는 권리는 무용지물로서, 연구개발 계획과 연계한 특허창출 활동이 필요함을 강조하였고, 기술분석을 통한 설계/아이디어를

발굴하여 트리즈 기법 등을 사용해 연구성과를 향상시키는 것이 중요함을 소개했다.

연구노트의 역할로서 연구기획, 과정, 성과의 저장소, 연구실 내에서의 지식의 전수, 발명자의 특징(연구윤리, 공동발명자), 연구의 독자성(투자자금 교섭, 기술이전 실사), 지재권에 대한 연구자의 의식 고양, 법률에 의한 연구개발 결과물의 보호, 부정경쟁방지 및 영업비밀보호에 관한 법률에 의한 보호, 선사용권 주장(특허법 103조 통상실시권 주장) 등이 있음을 전달하였다.

정부지원제도의 활용을 더욱 촉진하기 위해 기술이전, 담보용자, 기술구매 및 특허제품 판매 등, 연구개발 단계, 특허출원단계, 특허등록단계, 기술이전, 사업화 단계에서 활용 가능한 정부 지원제도에 대한 내용을 설명하였다.

기타 상담으로 한국발명진흥회를 통해 실시한 자본 증자용 기술가치평가의 활용시 개인 보유특허가 법인으로 이전하면 개인에게는 소득세가 발생하고 법인에는 금액에 해당하는 주식이 늘어나게 되어, 향후 투자유치시 경영권 방어에 도움이 됨을 설명하였다.

또한, 투자유치 및 정부사업이나 자금을 확보하기 위해서는 반드시 대표의 특허가 회사에 전용실시권 설정이나 소유권 이전이 되어야 하고, 직원이 한 발명을 대표자의 이름으로 출원하는 것은 무효의 사유가 됨을 강조하였다.

전시회에서의 OEM 수주의 경우에 특허침해의 가능성이 커서 선의로 회사에 손해가 발생할 수 있기 때문에 계약시 그에 대한 적절한 대비를 강조하였다.



업체의 반응 및 평가

지재권 관리 전반에 대한 내용 숙지 및 역량강화

컨설팅 회사의 대표가 재봉틀 분야에서 근무하면서 기업경영과 관련된 ERP, PDM 등을 사용한 경험이 있을 뿐만 아니라 지식재산권에 대해서도 많은 지식을 가지고 있었다. 이러한

●●● 연구노트의 역할로서 연구기획, 과정, 성과의 저장소, 연구실 내에서의 지식의 전수, 발명자의 특정(연구윤리, 공동발명자), 연구의 독자성(투자자금 교섭, 기술이전 실사), 지재권에 대한 연구자의 의식 고양, 법률에 의한 연구개발 결과물의 보호, 부정경쟁방지 및 영업비밀보호에 관한 법률에 의한 보호, 선사용권 주장(특허법 103조 통상실시권 주장) 등이 있음을 전달하였다.

경험과 지식을 경영에 적극 활용하려고 하는 의지가 강하였기 때문에 회사의 특허관리 전반에 관련된 사항을 잘 숙지하고 정리하는 중요한 기회로 컨설턴트에게 감사를 표명하였다.

또한, 지식재산 역량 강화를 위한 교육의 중요성, 특허담당자의 지속적인 업무추진을 위한 업무절차서 준비 및 최고 경영자의 관심표명 등 특허인력관리에 대한 임원들의 인식이 높아진 것으로 평가된다.

컨설팅이 시작된 7월경에 외국기업의 수주를 위해서 활발하게 준비하고 있었으나 컨설팅을 마치는 12월 말까지 외국기업과의 합작 또는 확정수주가 결정되지 않아 많은 아쉬움이 있었다.

직원들의 지식재산 관련 역량강화가 중요함을 강조하였기 때문에 직무발명제도에 대한 검토도 향후 진행될 수 있을 것으로 기대된다.

컨설팅 완료 후 시간이 얼마 지나지 않은 시점이긴 하나, 컨설팅 기업의 지식재산 경영 의지가 확고한 것을 고려할 때에 지속적인 지식재산경영을 통해 가까운 시일에 구체적인 성과를 거둘 수 있을 것으로 기대한다.

02

자동차 부품의 일인자가 되자 (주)중앙공업

● 중앙공업주식회사

● 회사소개

(07. 12. 말 기준)

회사명(주)		(주)중앙공업	대표자	류주영
홈페이지		www.jung-ang.com	설립일자	1990년
종업원수		233명(연구원: 9명)	자본금	25억원
주생산물		자동차 내장재	'07 매출액	21억원
지재권 보유현황		특허/실용 10건 출원, 등록 10건, 상표출원 2건, 등록 5건 등		
소재지	본 사	경북 경주시	수출액	35억원
	공 장	경주, 울산, 광주, 보광, 평택	지재권 관리부서	검임인력 1명



당사는 1990년 울산에서 개인회사로 설립되어 17년이 지난 현재 매출 360억, 수출 35억원으로 성장하였고, 경주 본사공장을 포함해 울산, 광주, 평택에 5개의 공장이 있다.

신공법, 신소재 개발, 고객사 해외진출, 내부업무 효율혁신 등의 경영전략을 가지고 기획, 구매, 전산, 경리, 총무, 기술연구소, 품질, 생산관리, 자재 등의 조직을 구성하고 있다.

주요 생산품은 자동차 내장재로서 의자 후방판넬, 의자의 바닥판, 등판, 머리 받침대, 창문 내장판 등이고, 주요 보유기술로는 플라스틱 성형기술(압출, 핫프레스 등), 내장재 본딩기술, 내장판 자동조립 기술, 내장재 자동커팅 기술, 제품 시험평가 기술 등을 보유하고 있다.

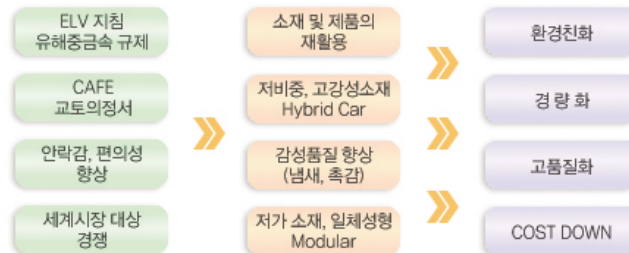
유류비의 상승에 따라 차량의 연비 개선이 매우 중요한 화두가 되었다. 그에 따라 내장재의 부분에 대한 경량화가 필요하다. 아울러 플라스틱 성형공법에 있어서 제품을 파내고 남는 부분이 가능한 적게 하는 기술이 요구된다. 자재의 소모율을 줄여서 경제성의 향상이 필요하기 때문이다.



회사에서 개발완료 및 계획하고 있는 기술분야는 아래와 같다.



▶ 내장재 기술동향



▶ 신소재 개발계획



회사의 주요 연혁은 아래와 같다

- 1990. 9. 중앙기업 설립(울산시)
- 1995. 7. 공장확장 이전(경주시)
- 1999. 10. 2공장 설립
- 2000. 7. AU D/TRIM ASS' Y 생산
- 2003. 1. 중앙공업(주) 법인설립
- 2004. 9. 광주공장설립
- 2005. 5. ISO14001 획득
- 2006. 8. 부설연구소 설립
- 2006. 12. 이노비즈기업 인증



컨설팅 이전 특허경영 상황

기업의 수익성 악화로 고부가가치의 신사업 추진

회사가 창업한 지 17년의 연혁에 따라 매출액이나 직원 숫자는 중견기업에 버금가는 정도로 성장하였지만, 연구/기술분야에서는 원청업체에서 모든 기술자료를 받아 사업이 이루어졌기 때문에 특허는 한 건도 출원되지 않았다.

회사의 매출, 자본 등 회사규모를 고려하면 기술력은 상대적으로 매우 취약한 상태에 있다. 즉 주로 자동차 원청업체 또는 1차 업체에게 제공해 주는 기술자료 및 생산설비를 활용해 인력을 투입하여 생산을 하는 방식으로 하고 있기 때문에 부가가치가 극히 낮은 상태에 있었다.

인건비가 계속 상승하여 기술이 없으면 생존이 어렵다는 판단하에 연구소장을 새로 영입하여 새로운 연구개발을 추진하고, 관련분야 전문가 또는 외부강사를 초빙하여 자동차 설계에 관련된 기술 및 특허관련 교육을 실시하는 등 신경영을 추진하면서, 특허도 출원할 계획을 세웠다.

사내에는 특허를 관리하는 직원이 연구소 겸임으로 있으나, 선임된 지 얼마 되지 않아서, 그 담당자가 특허관련 전문성을 갖지 못하고 있었다.

신규로 임용된 연구소장이 ‘친환경 소재를 활용한 자동차 내장재 개발’에 정부 연구개발 과제의 초기단계 연구를 진행중이어서 이에 관한 기술자료 및 선행특허에 대한 조사가 필요한 상황이었다.

직원이 230명이나 되는 중견 중소기업으로 직원의 역량을 최대한 발휘하도록 하여 기술개발에 활용토록 하는 것이 필요하기 때문에 직무발명 보상제도의 도입이 필요하였다.

겸임직원이 기술개발 및 특허제도에 대한 일반적 지식을 습득하여 사내에서의 관련 업무를 원활하게 수행하여 전직원으로 전파하여 인프라를 구성하는 역량을 획득하도록 하는 조치가 필요하였다.



컨설팅 진행 경과

● 1차 사전진단('07. 3. 21)

연구소장의 열정에 부응하여 특허제도를 활용하려는 의지는 있어

사전진단은 새로 채용된 연구소장 및 겸임으로 선임된 특허담당자와 함께 경북 경주시에 있는 연구소에서 진행되었다.

컨설팅 수혜기업에서 회사의 일반현황 및 기술개발 그리고 특허에 관한 사항을 발표하고, 컨설턴트가 컨설팅 신청서에 기재된 사항과 컨설팅 진단 설문서를 참고로 하여 컨설턴트가 질문하고 담당자가 대답하는 대화형식으로 진행되었다.

현대, 기아 자동차 회사에 자동차 부품 즉, 승용차 내장제품을 생산·납품함에 있어서, 인건비 상승으로 인한 수익성 악화가 진행되고 있어 고부가가치로의 사업전환이 필요한 시점이었다.

연구소 인원 6명이 제품의 설계 및 개발에 필요한 지식을 습득하기 위해 필요한 장비를 구매하고 관련 교육도 실시하는 초기 연구개발 인프라 조성단계에 있었다.

●●● 중소기업 특허경영 컨설팅 관련업무를 담당하고 있는 연구소장 및 담당자는 업무에 대한 열정이 있었고, 신규 채용된 연구소장은 전 직장에서 특허에 관한 업무지식을 가지고 있었으며, 담당직원은 이공계가 아닌 경상계통의 대학을 졸업했지만 신입직원으로서 특허 및 연구소 기획관련 업무에 대한 열정이 높았다.

회사는 지역지식센터를 활용한 특허교육을 기술·품질·연구부서 직원들을 대상으로 실시하고, 한국산업기술진흥협회에 의뢰하여 특허 선행기술 자료 검색을 요청하는 등 특허경영에 대한 의지를 확인할 수 있었다.

중소기업 특허경영 컨설팅 관련업무를 담당하고 있는 연구소장 및 담당자는 업무에 대한 열정이 있었고, 신규 채용된 연구소장은 전 직장에서 특허에 관한 업무지식을 가지고 있었으며, 담당직원은 이공계가 아닌 경상계통의 대학을 졸업했지만 신입직원으로서 특허 및 연구소 기획관련 업무에 대한 열정이 높았다.

양 담당자는 특허청에서 컨설팅을 위해 요청하는 자료준비를 철저히 하였고, 특허청 컨설턴트와 격의 없는 대화를 통해, 회사의 필요한 내용을 상세히 제공하여, 컨설턴트가 회사에 필요한 컨설팅 사항을 준비하는데 많은 도움이 되었다.

컨설팅 신청서의 기재사항과 진단결과를 종합하여 컨설팅 주제는 특허경영 일반, 특허제도의 일반사항, 직무발명 규정 그리고 특허맵 작성지원으로 정했다.

◎ 2차 심층 컨설팅('07. 5. 11)

특허경영을 통한 정부지원제도 활용 필요

심사관이 특허제도의 일반사항으로 특허의 출원방법, 심사과정에서의 대응시 주의점, 특허 심판 및 소송절차에 관련된 기초적이고 핵심적인 사항 및 관련 사례를 연구소 및 기술관련 부서 직원을 대상으로 교육하였다.

특허경영의 기본적인 사항으로서 특허담당자가 수행해야 할 업무내용, 즉 특허출원 및 의견

서/보정서에 관한 내용, 회사에서 생산되는 제품과 관련된 특허정보를 통한 기술동향자료 획득, 경쟁사의 특허동향 자료 조사, 변리사의 활용에 관한 사항, 직원들의 직무발명에 대한 관리, 정부의 지원제도의 활용에 관한 사항 등을 간략하게 설명함과 아울러 지식재산권 관련 정보획득 및 활용을 위해 울산 지역지식센터를 추천하였다.

직무발명제도를 설명함에 있어서, 특허청에서 작성한 표준모델을 상세히 설명하여, 컨설팅 기업이 표준모델을 적절히 수정하여 활용할 수 있도록 하였다. 그리고 향후 직무발명에 관한 문제로 인해 직원과 회사가 송사에 휘말리게 될 가능성이 있음을 지적하였다. 직무발명의 평균적 보상 수준에 대한 사항을 설명하여 규정의 제정시에 참고가 될 수 있도록 하였다.

한국특허정보원 컨설턴트가 특허맵 보고서 작성에 앞서 국내외 특허정보 검색방법에 관한 교육 및 선정된 정부과제의 기술개발 방향에 대한 선행특허 검색을 수행한 결과를 간략히 설명하고, 국내외에 그와 유사한 특허가 존재하기 때문에 우회기술을 개발하여 선행특허를 우회할 수 있도록 조언하였다.

마지막으로 특허정보원 컨설턴트가 정부수행과제인 'PET 재활용 친환경 기술개발'에 대한 특허분석 보고서를 작성 제공하였다. 그 주요내용으로는 PET 재활용 분야의 특허출원 동향, 선행특허를 회피하기 위한 방안강구 및 주요 출원인에 대한 분석, 내장재 성형기술의 기술개발 동향 및 주요특허 요지리스트 등이 포함되어 있다.



업체의 반응 및 평가

연구개발 과제를 원활히 수행할 수 있는 자료가 획득되어

특허일반사항에 대한 교육을 수강한 연구 및 기술직 직원은 특허가 기업이나 개인에게 중요하지만 그렇게 어려운 것이 아니고 쉽게 접근할 수 있다는 생각을 하게 되었고, 아주 간단한 개량 기술도 특허가 될 수 있다는 사실에 특허에 대한 친근감을 표현하였다.

특허담당자는 직무발명제도의 도입을 위해 노력하고 있는 중이었기 때문에 직무발명제도의

●●● 양 거래기업 간의 문제가 원만히 해결되어 컨설팅 기업의 새로운 지식재산 경영의 추진을 지원하면서, 컨설팅을 진행함에 있어, 그 효과를 높이기 위해서 최고 경영자를 대상으로 컨설팅을 진행하거나 최고 경영자의 전폭적인 지지가 필요함은 아무리 강조해도 지나치지 않은 것 같다.

현황, 취지, 법규정, 표준모델에 대한 컨설팅을 통해 많은 도움이 되었다고 감사를 표했다.

연구소장은 정부과제의 수행을 위해 필요한 기술적 정보를 이번 컨설팅 과제인 특허맵 작성 지원을 통해 획득하게 되어 연구과제의 원활한 수행이 가능하게 되었다고 연구과제의 성공적 수행을 자신하였다.

회사 설립 후, 임가공을 17년간 계속하였으나 인건비가 상승하게 되어 회사의 경쟁력이 하락하고 있으나, 기업경쟁력 회복을 위해 직접 자동차 개발단계부터 사업에 참여하여 부가가치를 높이려는 노력이 돋보였다.

아울러 개발된 기술을 특허로 출원하여 기업가치를 높이고 사내의 지적재산을 축적하는 기회를 가질 수 있음에 만족함을 나타냈다.

그러나 거래기업에서 영입된 연구소장이 양사 간의 사업문제로 인해 퇴사하게 되고, 특허 담당자는 다른 부서로 발령이 남에 따라 중점적으로 추진되어온 지식재산경영의 맥이 중단되는 아쉬움도 있었다.

양 거래기업 간의 문제가 원만히 해결되어 컨설팅 기업의 새로운 지식재산 경영의 추진을 지원하면서, 컨설팅을 진행함에 있어, 그 효과를 높이기 위해서 최고 경영자를 대상으로 컨설팅을 진행하거나 최고 경영자의 전폭적인 지지가 필요함은 아무리 강조해도 지나치지 않은 것 같다.

2

화학생명공학분야 특허경영 사례



01 (주) 바이오니아

02 (주) 인트로메딕



01

국내 최초로 합성 유전자 양산업체
(주)바이오니아
 회사소개

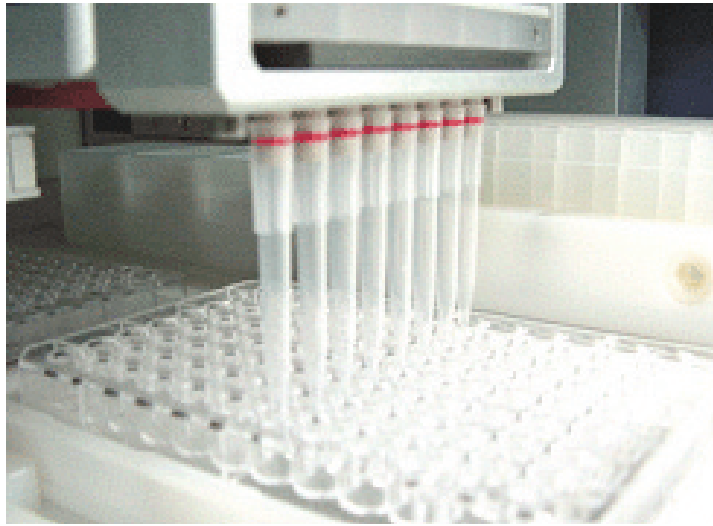
(07. 12. 말 기준)

회사명(주)		(주) 바이오니아	대표자	박한오
홈페이지		www.bioneer.com	설립일자	1992년
종업원수		165명(연구원: 53명)	자본금	56억원
주생산품		유전자 연구개발 관련 기초 재료 및 장비생산업체	'07 매출액	68억원
지재권 보유현황		특허/실용 출원등록 70건 , 상표 출원등록 36건 등		
소재지	본 사	대전광역시 대덕구	수출액	12억원
	공 장	대전광역시 대덕구	지재권 관리부서	전담인력 2명

바이오니아는 1992년 창업 이래 유전자 합성 기술의 국산화에 앞장선 기업으로 세계적 규모의 유전자 합성 라인을 구축하여 국내 최초로 합성유전자를 양산하여 공급하는 BT분야의 선도 기업이다.

특히, 게놈 분석과 관련된 원천기술과 DNA Labeling 기술, 실시간 유전자 정량분석 기술을 보유하고 있으며, 유전자 추출, 증폭, 분석을 위한 시약과 장비의 국산화에 기여 하였고, 전문 연구 기관과 공동으로 siRNA design software, 질병 조절 유전자 개발을 추진하고 있는 등 유전자 신약 및 관련 기반기술에 대한 연구개발 성과를 바탕으로 해외 시장으로의 진출을 추진 중에 있다.





[유전자 추출 및 정제 장비 : HT-Prep™ Pro]

회사의 주요 연혁은 아래와 같다.

- 2005.12. 코스닥상장, 매매개시
- 2006. 3. 나노바이오 사업 진출
- 2006.10. 미국 현지법인 합성유전자공장 준공



컨설팅 이전 지식재산경영 상황

지식재산 관련 조직 및 인력은 있으나 운영의 내실이 없는 상황

바이오니아는 대표이사를 포함한 직원들이 지식재산을 권리화하고, 이를 활용하는데 높은 관심을 가지고 있었지만 지식재산 경영체계를 도입하기 위한 시스템이 충분히 갖추어지지 않은 상태였다.

지식재산에 대한 체계적 관리를 위해 ‘지식재산팀’이 조직되어 있었지만, 소송 중에 있는 회사의 핵심기술의 보호를 위한 업무보다 사내 지재권 관리 및 기초적 선행기술조사 등 매우 제한적인 업무만을 수행하고 있었으며, 또한, 사내 지식재산 활동을 활성화시키기 위한 직무발명규정

은 있지만 정비되어 있지 않았고, 연구 개발한 지식재산을 권리화하기 위한 충분한 역량을 갖추고 있지 않은 상태였다.



컨설팅 진행 경과

◎ 1차 사전진단('07.3.7.)

'지식재산팀'의 지식재산 관리역량 강화를 최우선 과제로 선정

사전진단은 회사가 보유한 지식재산을 어떻게 관리하고 권리화 및 활용을 통해 경영상 이익을 내고 있는가에 초점을 두고, 경영자의 의지, 사내규정, 인적·물적 자원의 배치 상태 등이 특허경영 선순환 구조를 이루기 위해 적절히 구비되어 있는지에 중점을 두고 사전진단을 실시하였다.

사전진단을 통해 바이오니아는 지적재산팀을 운영함으로써 지재권 관리를 위한 기본 인프라는 갖추고 있으나, 단순 사무관리에 해당하는 대리인 관리 및 선행기술 조사지원 등의 업무만을 담당하고 있을 뿐 사내 지식재산 관리를 위한 종합대책의 수립이나, 보유 권리의 활용 및 보호를 위한 업무수행 역량이 미흡한 상태였으며, 직원들은 새로운 개발과제에 대한 선행기술조사를 지적재산팀의 업무로만 인식하고 있었고, 직무발명규정이 이미 시행되고 있었지만 형식적으로 운영하고 있는 등 전반적으로 회사 지식재산에 대한 내부 관리가 효율적이지 못한 것으로 진단하였다.

또한, 보유 권리를 활용한 사업화만이 아니라 미활용 지식재산의 이전 또는 라이선싱을 통해 실지로 수익을 창출하는 방안에 대한 교육도 병행하여 지식재산 전반에 걸친 컨설팅이 완성될 수 있도록 지원할 필요가 있었다.

◎ 2차 심층 컨설팅('07.9.18.)

기업의 지식재산경영은 CEO의 실천의지에 달려

심층 컨설팅은 온라인 및 오프라인을 통해 지속적으로 회사 관계자와 접촉하면서 각종 특허경영 정보의 제공과 더불어 상담 및 교육을 병행하는 방식으로 진행하였으며, 원활한 컨설팅이

●●● 심층 컨설팅은 온라인 및 오프라인을 통해 지속적으로 회사 관계자와 접촉하면서 각종 특허경영 정보의 제공과 더불어 상담 및 교육을 병행하는 방식으로 진행하였으며, 원활한 컨설팅이 되도록 컨설팅 참여 전문가들을 대상으로 바이오니아에 대한 사전 진단결과와 컨설팅 시 주의할 점 등을 교육하고, 참여 컨설턴트 중 컨설팅 주관 심사관을 지정하여 컨설턴트 간 일정 및 컨설팅 내용을 조율토록 하여 중복된 교육 및 상담이 되지 않도록 하였다.

되도록 컨설팅 참여 전문가들을 대상으로 바이오니아에 대한 사전 진단결과와 컨설팅 시 주의할 점 등을 교육하고, 참여 컨설턴트 중 컨설팅 주관 심사관을 지정하여 컨설턴트 간 일정 및 컨설팅 내용을 조율토록 하여 중복된 교육 및 상담이 되지 않도록 하였다.

당사에 제공하게 될 핵심특허 분석을 위하여 심사관과 특허정보원 직원이 회사를 방문, 지적 재산팀 및 연구팀장 등 실무자들과 핵심특허에 대한 분석 방향을 논의하여 결정하였고, 지적권 관리 실무자에 대해 기술이전 상담회 및 세션별 교육 프로그램에 참여할 것을 권장하였다.

또한, 컨설팅 효과를 극대화하기 위하여 컨설팅 과정에 필요한 관련 책자를 실무자에게 미리 배포하고 온/오프라인을 통해 지속적으로 상담하였으며, 대리인 관리, 권리 분쟁에 따른 대응방법에 관한 교육을 공익변리사를 파견하여 실시한 후 회사차원의 대책을 수립하여 소송사건에 대응하도록 지원하였고, 특허분석 보고서의 활용방안 및 분석보고서의 업데이트 방법 등에 대해 교육을 실시하였다.

대표이사가 참여한 특허경영의 필요성 교육을 통해 기업 경영환경 변화에 따라 지식재산의 창출, 보호 및 활용 등 지식재산 경영은 모든 부서와 직원이 함께 참여했을 때 가능하다는 점과 무엇보다 최고경영자의 실천의지가 중요하다는 점을 강조하였다.



업체의 반응 및 평가

특허분쟁에 대한 가시적 성과를 이끌어 내

컨설팅 과정에서 제공되었던 각종 정보와 교육들은 중소기업의 입장에서 쉽게 접하기 어려운 것이며, 특허분석, 실무교육 등을 통해 지식재산팀 전담 직원의 특허관리 역량을 높이는 계기가 되어 유용한 컨설팅으로 평가하였다.



[맞춤형 지식재산경영 현장 심층 컨설팅 실시 장면]

직무발명과 관련하여 보상금 배분 및 보상금 산정기준 등 미흡했던 규정을 정비하고, 사내 발명의 활성화 및 전사적 특허경영시스템 구축을 위하여 지식재산권 관련 의무 규정을 도입한 새로운 직무발명 보상규정의 도입을 추진중이다.

컨설팅에서 제안된 당사의 기술개발관련 주제에 대한 심층 특허분석보고서를 적극 활용하여 기술개발 방향을 설정하고 이를 기반으로 한 자체적 선행기술조사를 확대하여 기술을 개발할 계획이다. 공익변리사와의 분쟁관련 상담을 통해 무효심판 사건에 대한 적절한 대응을 통해 소송 중 상대측에서 먼저 소를 취하할 의향이 있다는 통보가 왔으며 양측의 협의 하에 소 취하를 유도하는 결과를 얻을 수 있었다.

02

먹는 내시경 ‘미로’ - 개발 (주)인트로메딕



회사소개

(07. 12. 말 기준)

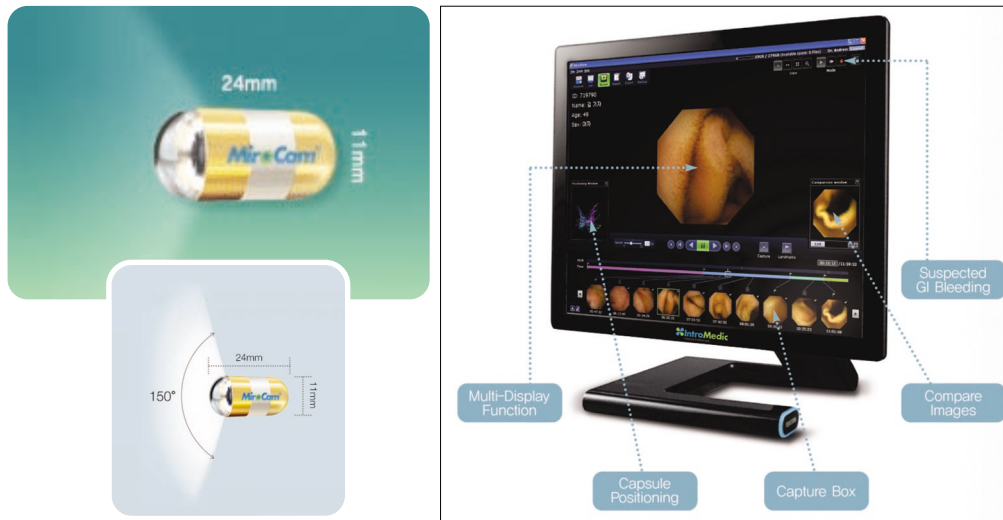
회사명(주)		(주)인트로메딕	대표자	심한보
홈페이지		www.intromedic.com	설립일자	2004년
종업원수		22명(연구원 : 13명)	자본금	3억원
주생산물		의료용 마이크로 로봇 캡슐 내시경(Miro Cam)	'07 매출액	21억원
지재권 보유현황		특허/실용 10건 출원, 등록 10건, 상표출원 2건, 등록 5건 등		
소재지	본 사	서울특별시 구로구	수출액	8억원
	공 장	서울특별시 구로구	지재권 관리부서	전담인력 2명

인트로메딕은 과학기술부에서 추진하는 21세기 프런티어개발사업인 지능형 마이크로시스템 개발사업단이 2003년에 개발한 비타민 알약크기의 ‘미로’를 사업화하기 위하여 설립된 벤처 기업이다.

인트로메딕의 ‘미로’는 2007년 GMP 허가를 받아 국내 판매의 길을 열었으며, 산업자원부의 ‘세계 일류상품 및 생산기업’으로 선정되었다. 또한 유럽인증(CE마크) 획득함으로써 유럽을 비롯한 여타의 국가들에 수출을 개시하였다.

회사 주요 연혁은 아래와 같다.

- 2007. 3. KT와 MOU 체결
- 2006. 6. 식품의약품안전청 임상시험 허가, 한국벤처캐피탈협회 벤처기업 인증
- 2006. 4. (주)인트로메딕으로 사명 변경
- 2005. 4. 소장 및 대장 검진용 캡슐내시경 시스템 개발완료
- 2004. 12. 과학기술부 선정 10대 연구개발 성과 인증
- 2004. 9. (주)메티스메디칼시스템 설립



「먹는 내시경 ‘미로’」



컨설팅 이전 특허경영 상황

제품 출시에 앞서 선진기업의 특허권 침해 가능성 염려

인트로메딕은 ‘먹는 내시경-미로’ 및 관련 장비를 판매하는 업체로 산업자원부 연구과제로 선정되어 최종단계까지 개발된 ‘미로’ 및 관련 장비의 출시를 앞두고 선진기업의 특허권을 침해할 수도 있다는 선행기술 조사결과를 받아 이에 대응할 방안에 대해 고민하고 있는 상황이었다.

컨설팅 진단 당시 사내에는 미국변호사 자격을 가진 이사급 실무자가 있었으나 특허 등 지식재산권의 창출, 보호 및 활용과 관련하여 정확한 지식을 갖지 못한 상태였다.



컨설팅 진행 경과

◎ 1차 사전진단 ('07. 3. 6)

지식재산관리를 위한 전문성을 갖춘 전문인력이 필요

사전진단을 위한 방문에서 대표이사 및 담당이사를 만나 특허경영 실시 현황을 파악하였다.

회사에서는 선행 외국기업과의 특허분쟁을 예상하면서 이에 대한 대책을 수립하기 위하여 이미 2회에 걸쳐 외부 전문기관의 특허맵 보고서를 지원받았으나, 기업에 꼭 필요한 정보 분석이 미비한 상황이었다.

따라서 지원받았던 특허맵을 기초로 하여 경쟁사 기술들에 대한 청구범위 비교 등 분쟁에 대비하기 위한 특허맵이 필요하였으며, 개발 제품의 사업화 초기단계에서 중소기업이 분쟁에 휘말릴 경우 이에 대한 대처가 어렵고, 경쟁기업의 지재산 공격의 우려가 있어 사내에 전문성을 갖춘 인력의 채용을 권유하였고, 당사는 컨설턴트의 권유를 받아들여 전문인력 채용과 관련하여 특허청에 실무적 지원을 요청하였다.

최종적으로 인트로메딕에 대한 컨설팅 주제는

첫째 특허경영 제안서 제출,

둘째 명세서 작성교육 및 분쟁대비 특허분석보고서(특허맵) 작성,

셋째 특허 전담부서 구성계획 지원,

넷째 분쟁 대응방안 상담으로 확정하였다.

◎ 2차 심층 컨설팅 ('07.8.1.)

지식재산경영을 위한 전문가 채용 및 '임팩트(특허평가/조정시스템)' 구축

인트로메딕에 대한 심층 컨설팅은 사전진단 결과를 토대로 도출한 주제를 중심으로 회사의 지식재산경영 역량 강화에 초점을 두고, 이를 위해 실무자, 지원단, 심사관 및 특허정보원 담당자가

●●● 인트로메딕은 컨설팅 사전진단에서 권고한 전담부서 설치 및 전담인력 채용 건의에 대하여 영어에 능통하고 한국특허정보원 근무 중에 미국 프랭클린피어스 로센터에 유학하였던 김○훈 과장과 국내 유명 로펌에 근무하면서 명세서 작성 및 분석전문가로 일본어에 능통한 김◎곤 과장을 영입하여 지재권 전담부서를 설치하고 부서운영을 위한 업무계획을 수립하도록 하였고, 전담직원들이 본 컨설팅을 맡아 진행하도록 하였다.

특허분석을 위한 미팅을 갖고 지식재산 전반에 대한 일관된 컨설팅이 되도록 일정 설계를 하여 단계적으로 실시하였다.

먼저, 정부의 특허경영 지원시책 안내, 중소기업 특허경영 매뉴얼, 특허정보핸드북 등 컨설팅 진행용 책자를 비롯한 각종 자료와 전담부서 구성을 위한 실무적 지원을 제공하였다.

특허관리 실무 및 분쟁대응 상담을 위해 공익변리사를 파견하였으며, 연구원을 대상으로 명세서 작성방법에 대한 교육을 실시하였고, 회사에서 마련한 '특허관리 Master Plan(안)'에 대한 검토 의견을 전달하였다.

컨설팅 제안서와 회사보유 지식재산에 대한 분석 자료를 제공하였으며, 지식재산 경영에 대한 교육으로 컨설팅을 마무리 하였다.

인트로메딕은 컨설팅 사전진단에서 권고한 전담부서 설치 및 전담인력 채용 건의에 대하여 영어에 능통하고 한국특허정보원 근무 중에 미국 프랭클린피어스 로센터에 유학하였던 김○훈 과장과 국내 유명 로펌에 근무하면서 명세서 작성 및 분석전문가로 일본어에 능통한 김◎곤 과장을 영입하여 지재권 전담부서를 설치하고 부서운영을 위한 업무계획을 수립하도록 하였고, 전담 직원들이 본 컨설팅을 맡아 진행하도록 하였다.

또한, 인트로메딕의 시급한 문제였던 특허분쟁 대비 특허맵은 기존에 작성된 것을 바탕으로 Case by Case로 대처 가능하도록 보고서를 작성하고, 관련 데이터에 대한 DB를 제공하였는바, 인트로메딕은 경쟁업체의 기술에 대하여 한국특허정보원에 추가 보고서를 의뢰하는 등 특허분쟁에 더욱 철저히 대비하게 되었다.

컨설팅을 통해 전문인력을 가진 전담부서가 설치되고 'IMPACT(인트로메딕 사내 특허평가 조정시스템)'라는 지식재산 관리시스템이 구축되었다.

이는 경영진, 연구소 및 생산부서 등을 포괄하는 전사적 분쟁 대응체제의 구축을 의미하며, 사내 지식재산권 업무가 전문화되어 체계적으로 관리되는 계기를 마련하였다. (전담부서 구성 후 17건의 발명신고서가 접수되어 심의회 거쳐 9건의 특허를 출원하였다.)



업체의 반응 및 평가

전략적 지식재산권 관리 인프라 구축을 통한 지식재산 경영능력 제고

인트로메딕의 먹는 내시경 제품 ‘미로’는 시판과 함께 KBS 등 각종 언론매체를 통해 기술의 우수성이 보도되었고, 산업자원부로부터 ‘세계 일류상품 인증서’를 받았으며, 같은 해 8월에는 CE마크를 획득하여 해외 수출의 길을 열었다.

이에 경쟁기업들의 견제에 대응하기 위하여 지식재산경영 컨설팅을 실시함으로써 대표이사부터 경영에 있어 지식재산권의 효율적 관리 및 활용의 중요성을 인식하고, 지식재산관리를 위하여 전문 인력을 영입하여 전담부서를 설치하는 일련의 조치를 통해 지식재산 경영능력을 대기업 수준으로 구축하였다.

또한, 이를 바탕으로 향후 발생될 지식재산권의 창출, 활용, 보호 및 분쟁 대응에 이르기까지 전 영역에 걸쳐 전략적 지식재산권 관리 인프라 구축에 더욱 박차를 가한다는 계획을 수립하고 추진 중에 있다.

3

전기전자 · 정보통신분야 특허경영 사례



01 (주) 씨미시스코

02 (주) 에 프 텍



01

반도체와 평판 디스플레이는 내손에... (주)세미시스코

회사소개

(07. 12.말 기준)

회사명(주)		(주)세미시스코	대표자	이순중
홈페이지		www.semisysco.com	설립일자	2000. 10.
종업원수		22명(연구원 : 13명)	자본금	3억원
주생산품		반도체 및 평판디스플레이 중 Smart EPD	'07 매출액	32억원
지재권 보유현황		특허/실용 10건 출원, 등록 10건, 상표출원 2건, 등록 5건 등		
소재지	본 사	경기도 수원시	수출액	8억원
	공 장	경기도 수원시	지재권 관리부서	겸직인력 2명

당사는 반도체 및 평판디스플레이 장비의 연구개발/제조 전문 회사로서 주 생산제품은 식각 종료점(End Point Detection; EPD)검출 장치(Smart EPD)이다.

대표이사과 연구소장이 특허경영에 지속적인 관심을 쏟으며 신기술 연구개발에 투자하여 왔으며, 이러한 노력이 결실을 거두어 '04년 15억원의 매출액에 1억9천만원의 당기 순이익이었던 것이, '08년에는 150억원의 매출액과 50억원의 당기순이익을 예상하고 있는 등 알찬 기업으로

성장하였다. 최근 당사의 대표이사(이순중)는 연구개발 공로를 인정받아 우수 자본재 개발 유공자 부문 산업자원부 장관 표창을 수상하였다.



이순중 대표이사
산업자원부 장관표창 수상 장면
왼쪽 첫째가 이순중 대표

당사의 주력 생산품인 Smart EPD 장치는 플라즈마를 이용하는 공정 챔버로부터 플라즈마의 변화를 view port를 통해 수광하고 이렇게 수광된 빛을 Smart EPD를 이용하여 실시간으로 분석하여 플라즈마 챔버 내부에서 일어나는 현상을 실시간으로 관측하는 장치이다. Smart EPD 장치를 통해 반도체 웨이퍼 또는 디스플레이 장치의 식각 시간을 줄여주고, 시간당 생산성을 높일 수 있어 소자의 제조 단가를 줄일 수 있다. Smart EPD 장치의 개발로 반도체 제조 공정에 사용되는 EPD 장비의 국산화를 이룩하고 수입 대체 및 국산 장비 수출 증대에 기여하고 있다. Smart EPD와 관련하여 당사는 6건의 국내외 특허출원 및 등록을 받은 상태이다.

회사 주요 연혁은 아래와 같다

2000년 10월 : (주) 씨미시스코 법인 설립(반도체 및 평판 디스플레이 장비 연구개발/제조)

2000년 11월 : 경기벤처빌딩 수원센터에 입소

2001년 9월 : 벤처기업 인증

2002년 7월 : 이노비즈기업 선정

2005년 2월 : 부품소재전문기업 지정

2006년 12월 : 수원시 첨단산업단지내에 사옥 신축 후 입주 완료



컨설팅 진행 경과

● 1차 사전진단 ('07. 8)

경영진의 특허경영 관심 지대

컨설팅 이전에 사내에 지식재산 담당인력이 2명(겸임)이 배치되어 있었으며, 연구개발된 기술의 특허출원/등록을 통해 분쟁을 대비하는 등 별도의 특허경영 컨설팅이 필요 없을 정도로 잘 정비되어 있었다. 사내 담당인력은 특허관리, 명세서 작성 및 보정, 선행기술 조사 및 주요경쟁사 특허분석, 특허관련 대내외 업무를 맡고 있었으며 CEO가 지대한 관심을 갖고 특허경영을 지원하고 있었다.

연구원들은 경기테크노파크, 전자산업진흥회 등에서 제공하는 특허명세서 작성 교육, 특허 분쟁 대비 교육을 주기적으로 받고 있었으며, 직원들의 연구의욕을 고취하기 위해 자체 직무발명 보상 규정을 제정해 둔 상태였다.

당사는 지식재산권 담당부서에 2명의 인력이 겸직으로 활동하고 있으며, 특허경영을 비교적 충실히 이행하고 있었다. 사전진단일 현재 직무발명보상규정을 사내에 도입하고 있었으나, 연구원의 발명에 대한 기여도 산정에 어려움을 겪어 기술 개발, 발명 및 이에 대한 보상은 주로 이사진을 중심으로 이루어지는 상황이었다.

당사의 경영진은 특허청에서 실제 출원된 특허의 심사가 어떤 방식으로 진행되는지에 대해 궁금해 하고 있었으며 특히, 반도체 분야의 심사 사례에 대해 알고 싶어 하였다.

◎ 2차 심층 컨설팅('07. 11)

반도체분야 특허심사 사례 교육

사전진단 직후 유선을 통해 특허청에서 제정한 표준 직무발명보상규정 모델을 설명하고 이를 전자우편을 통해 당사 대표이사 및 담당 직원에게 발송하였다. 이를 바탕으로 당사는 주거래 특허법인을 통해 경영상황에 적합한 직무발명보상규정을 운영하고 있다.

특허청 반도체심사팀의 김희주 심사관은 경영진과 연구원을 대상으로 당사의 등록된 특허명세서를 기준으로 특허명세서의 구성, 청구범위의 개요 및 작성 사례, 반도체 분야의 심사 및 소송 사례, 관련 기술의 검색 방법 등을 설명하였다. 이를 통해 경영진 및 연구원은 특허에 대한 이해도를 높이고 자체 역량을 향상시킬 수 있는 계기가 된 것으로 판단된다.

당사의 연구원이 현재까지 특허와 관련한 교육을 받은 경험이 많은 것은 타 경쟁사에 비해 장점으로 판단되며, 향후 주기적인 교육을 받을 수 있도록 경영진에 조언하였다.

●●● 컨설팅 이전에 사내에 지식재산 담당인력이 2명(겸임)이 배치되어 있었으며, 연구개발된 기술의 특허출원/등록을 통해 분쟁을 대비하는 등 별도의 특허경영 컨설팅이 필요 없을 정도로 잘 정비되어 있었다. 사내 담당인력은 특허관리, 명세서 작성 및 보정, 선행기술 조사 및 주요경쟁사 특허분석, 특허관련 대내외 업무를 맡고 있었으며 CEO가 지대한 관심을 갖고 특허경영을 지원하고 있었다.



업체의 반응 및 평가

직무발명보상규정 제정 및 전사적으로 시행 기술을 제대로 보호받기 위해서 청구범위 작성의 중요성 이해

당사의 연구개발 이사는 컨설팅 과정을 통해 개정 직무발명제도를 반영한 사내 규정을 제정하게 되었고 이를 전사적으로 시행하여 연구원의 직무발명을 활성화할 예정이라고 하였다.

이번 심층 컨설팅에서 특허 강의 및 반도체분야 심사기준 설명을 통해 연구원들은 현재 개발하고 있는 반도체 장비 분야 기술이 향후 특허로서 등록이 될 수 있는지에 대한 이해를 하게 되었다.

경영진은 개발한 기술이 권리로서 제대로 보호를 받기 위해서는 강력한 청구범위를 가진 특허를 작성하여야 함을 이해하였고, 국내뿐만 아니라 대만 등 주요 수출국에 특허를 출원하기로 하였다.

또한 당사는 특허정보종합컨설팅 사업의 일환인 특허스타기업에 선정된 업체로서 경기지식재산센터를 통해 정전적 관련 분야의 특허기술동향 분석자료를 제공 받아 신기술 개발에 대한 회피 설계를 하고 테스트를 실시중이다. 이런 과정을 통해 특허분쟁을 사전에 예방하고 국내 반도체 및 디스플레이 업체에서 당사의 제품을 채택할 가능성이 커지게 되었다.

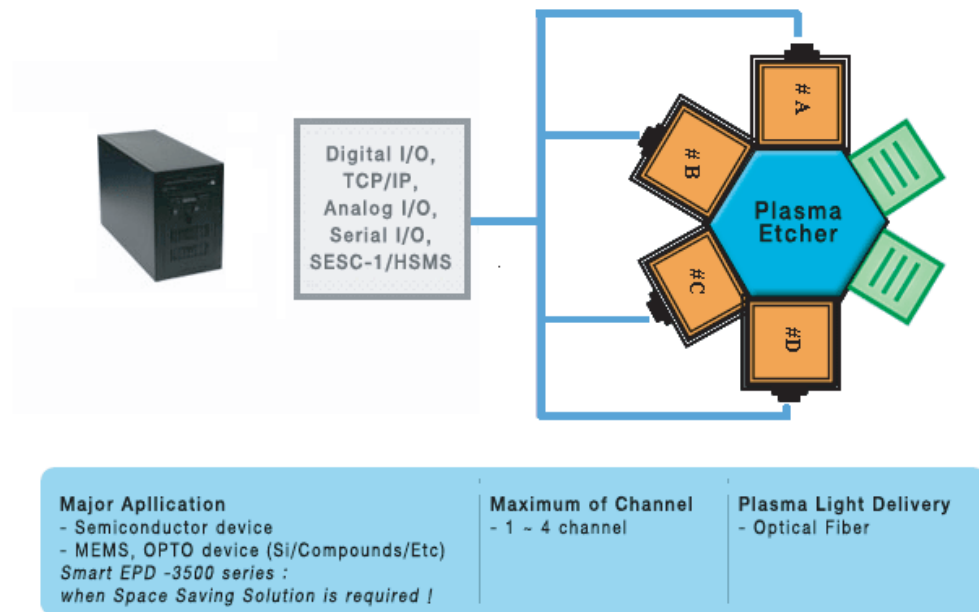
참고자료

세미시스코는 반도체, LCD 등 평판디스플레이용 EPD 장치를 생산하고 있다. 아래 그림은 당사의 주력 생산품인 반도체용 Smart EPD-3500과 평판디스플레이용 Smart EPD-7000의 제품 구성도이다.

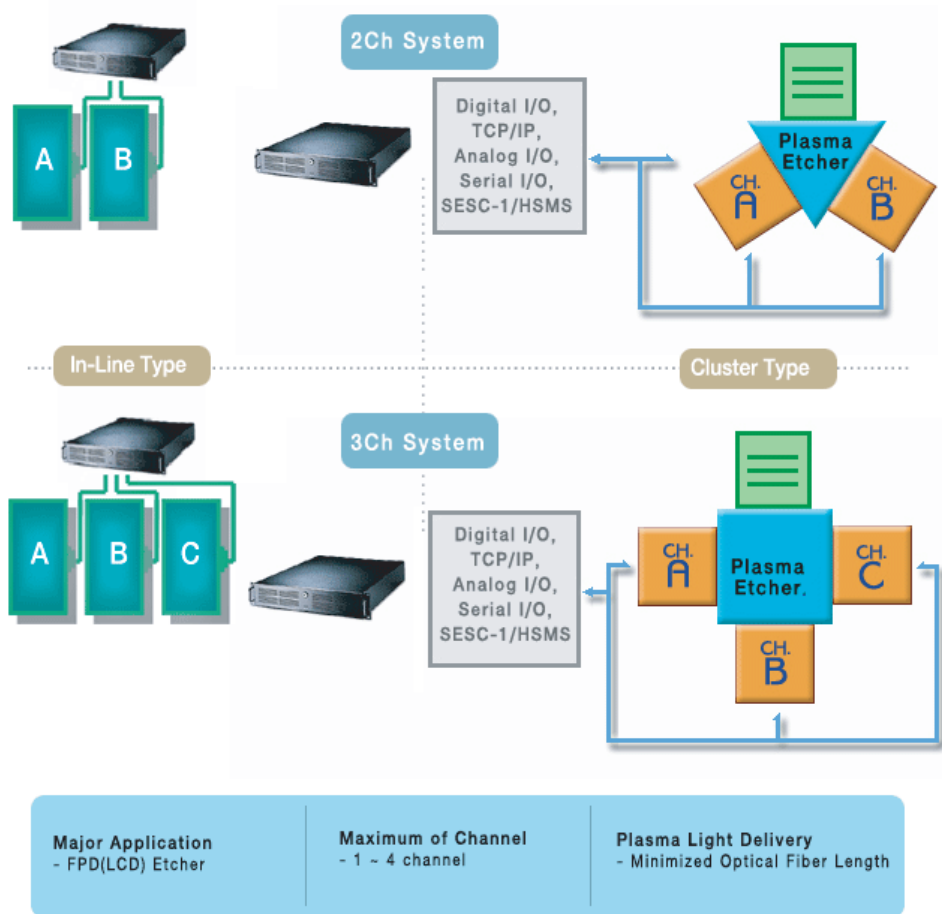
0 장치의 개요

다층 막으로 구성된 반도체 기판을 플라즈마로 식각하는 과정에서 발생하는 빛의 스펙트럼을 분석하여 특정 박막에서의 식각 종료점을 찾을 수 있다. 본 장치는 공정챔버 벽면에 설치된 뷰포트를 통해 식각 과정에서 발생하는 빛을 검출하고, 스펙트로미터를 통해 식각 시간에 따른 특정 파장의 빛의 세기를 측정 후 규격화와 미분연산을 통해 식각 종료점을 찾을 수 있게 한다. 이러한 식각 종료점 검출 장치를 통해 반도체 칩 제조에서 기판의 데미지를 줄이고 신뢰성 및 수율을 향상시킬 수 있다.

Smart EPD™ - 3500 series



Smart EPD™ - 7000 series



02

나노 임프린팅을 주도한다 (주)에프텍

회사소개

(07. 12. 말 기준)

회사명(주)	(주)에프텍		대표자	이경옥
홈페이지	www.efttech.biz		설립일자	2002. 3.
종업원수	35명(연구원 : 6명)		자본금	5억 5천만원
주생산물	휴대폰 등의 Deco.		'07 매출액	12억원
지재권 보유현황	특허 6건 출원, 등록 2건			
소재지	본 사	경기도 안산시	수출액	-
	공 장	경기도 안산시	지재권 관리부서	겸직인력 2명

당사는 지난 4년간 니켈 전주도금에 의한 휴대폰부품을 주력으로 하는 업체였으나 최근 유럽의 환경규제에 따라 동전주 기술개발과 IT제품 등의 케이스로 사용되는 디자인소재 중심의 사업으로 전환하고 있다.

이는 유럽의 환경규제에 따라 2006년도 경상이익이 6억 이상의 손실이 발행함에 따라 기업의 주력 사업을 변경할 필요성이 대두하였고, 당사는 동전주, 정밀메쉬, 금속디자인소재 기술 개발을 해왔고, 광발색 광결정구조 디자인 소재개발도 시작하였다. 향후 도금 분야의 부품 제품의 생산에서 나노임프린팅 기술을 활용한 금속디자인 소재를 이용한 케이스 생산을 목표로 하고 있다.

당사가 연구를 통해 개발한 광결정 구조 보유체는 나노임프린팅 기술과 전주(electro-forming) 기술을 활용한 것으로 관련 분야의 원천 기술을 확보하고 국내 및 미국, 일본, EU에 특허출원중이며 가죽, 섬유 등의 표면 질감을 복제한 금속디자인 소재는 고급 IT 제품, 생활가전제품의 케이스 등에 적용하기 위한 양산기술에 주력하고 있다.

전주금속성형부품의 사업성

휴대폰용 전주금속 성형 부품 분야는 최근 시장이 급팽창하고 있으며, 향후 5~10년간 크게 성장하여 MEMS 및 NANO 기술과 결합한 IT, 전자제품의 핵심 소재성 부품으로 성장할 것으로 예상된다.



회사의 주요 연혁은 아래와 같다.

2002년 3월 : 휴대폰용 전주부품 생산 업체로 창업(초기 회사명 : (주)바이오엔트로닉스)

2003년 10월 : 사명을 지금의 (주) 에프텍으로 변경

2006년 2월 : 한국산업안전공단인 클린사업장 지정

회사 내 생산시설 전경

당사는 도금을 주력으로 하는 회사이나 일반인이 생각과는 달리 작업환경이 깨끗함을 알 수 있다.

◦ 생산시설



◦ 검사실



●●● 개발된 기술에 대한 권리를 제대로 보호받을 수 있도록 특허출원 1건당 변리사 비용으로 400~500만 원 이상 투자를 하고 있었으며, 연구소장, 연구원, 변리사 등이 심도있는 토의를 거친 후 특허를 출원하고 있다. 이러한 이유로 연간 특허출원 건수는 2006년 기준으로 3건으로 많지 않은 편이다.



컨설팅 이전 특허경영 상황

당사는 지식재산 담당인력으로 연구소장(부사장) 및 직원 2명이 배치되어 있었으며 경쟁사 기술 동향 분석, 특허출원 및 관련 업무를 지원하고 있었다. 전체 직원 35명 중 6명이 연구원이며 개발된 기술중 원천·핵심 기술에 대해 선별하여 특허를 출원하고 있었다.

개발된 기술에 대한 권리를 제대로 보호받을 수 있도록 특허출원 1건당 변리사 비용으로 400~500만 원 이상 투자를 하고 있었으며, 연구소장, 연구원, 변리사 등이 심도있는 토의를 거친 후 특허를 출원하고 있다. 이러한 이유로 연간 특허출원 건수는 2006년 기준으로 3건으로 많지 않은 편이다.

사내에 직무발명보상규정을 도입하고 있으나 2006년까지 임원에 대해서만 규정을 적용하였고, 2007년부터 일반 직원에까지 확대하였다.



컨설팅 진행경과

◎ 1차 사전진단('07. 8)

직무발명보상, 연구개발전 선행기술 검색이 미흡

당사는 지식재산권 담당부서에 2명의 인력이 겸직으로 활동하고 있으며, 특허경영 도입을 추진하고 있었다. 직무발명보상규정의 제정이 미흡한 상태였으며, 일반 연구원은 연구개발전에 선행기술에 대한 검색을 하지 않는 상황이었다. 또한 개발된 기술은 금속 표면에 다양한 패턴을 신뢰성 있게 생산할 수 있는 것임에도 불구하고 디자인을 권리화하는데 대한 대비가 없는 상태였다.

◎ 2차 심층 컨설팅('07. 10)

직무발명보상규정 제정을 통해 연구의욕 고취 전주제품의 외양을 디자인 등록출원으로 보호

사전진단 직후 유선을 통해 특허청에서 제정한 표준 직무발명보상규정 모델을 설명하고 이를 전자우편을 통해 당사 연구소장에게 발송하였다. 연구소장은 표준 모델을 회사의 사정에 적합하게 수정하는 작업과 전 직원을 대상으로 사내규정에 대한 서약서를 작성하였다.

특허청 컴퓨터심사팀의 천대식 심사관은 경영진과 연구원을 대상으로 선행기술 검색의 중요성, 주요 검색사이트(KIPRIS 포함)를 소개하고 선행기술 검색에서 키워드를 입력하는 방법에 대하여 설명하였다. 연구원들은 그동안 연구개발 단계에서 선행기술 검색을 하지 않았으나 선행기술교육을 통해 검색의 중요성과 선행 특허를 회피하는 방법에 대해 이해를 하게 되었다.

지원단의 이병하 사무관은 디자인의 개요 및 출원, 등록, 보호 방법에 대해 소개를 하였다. 이를 통해 당사가 개발한 전주제품을 디자인으로 보호받을 수 있음을 설명하였고 출원시 주의점, 등록 가능성 등에 대해 설명을 하였다. 당사는 향후 자사제품의 권리보호를 위해 국내외 디자인 출원을 할 것으로 예상된다.

당사는 특허정보종합컨설팅 사업의 일환인 특허스타기업에 선정된 업체로서 경기지식재산센터를 통해 디자인 소재 기술개발에 대한 특허침해 해결 및 신기술 개발 방향을 설정하고, 관련 기술의 PCT 출원 비용을 지원받게 된다. 또한, 특허 사업화 투자 유치를 위해 IR 자료 작성 및 투자 유치 컨설팅 지원을 받았다.



업체의 반응 및 평가

직무발명보상규정을 도입하고, 생산제품은 디자인 등록출원할 예정

당사는 기존에 일반 직원에 대해서는 직무발명 보상이 없었으나, 특허청이 제정한 표준직무

발명보상규정을 사내 규정으로 도입하여 전사적으로 시행할 의지를 보였다.

경영진은 최근 개발한 제품의 독특한 형태의 표면 디자인을 권리로서 보호받을 수 있는 방법을 알지 못하였으나, 이번 컨설팅을 통해 평면 디자인 출원을 통한 권리 보호가 가능함을 알게 되었고, 다양한 디자인을 사내 공모를 통해 창출하고 이를 향후 디자인 출원을 할 계획임을 밝혔다.

연구개발과정에서 선행기술 조사는 부사장이 전적으로 맡고 있었으나, 컨설팅 이후 선행기술의 중요성을 인식하고 2008년에는 연구원이 선행기술 검색 관련 외부 교육을 받고 직접 검색을 수행할 수 있게 할 예정이라고 하였다.

그 외 미국의 A모 전자회사와 자사제품의 수출을 상담하면서도 지금까지 국외 권리에 대해 무심하였으나, 분쟁을 미연에 방지하고 자사제품을 정당히 보호받기 위해서는 상표 출원, 국제특허출원 등이 필요함을 인식하게 되었다.

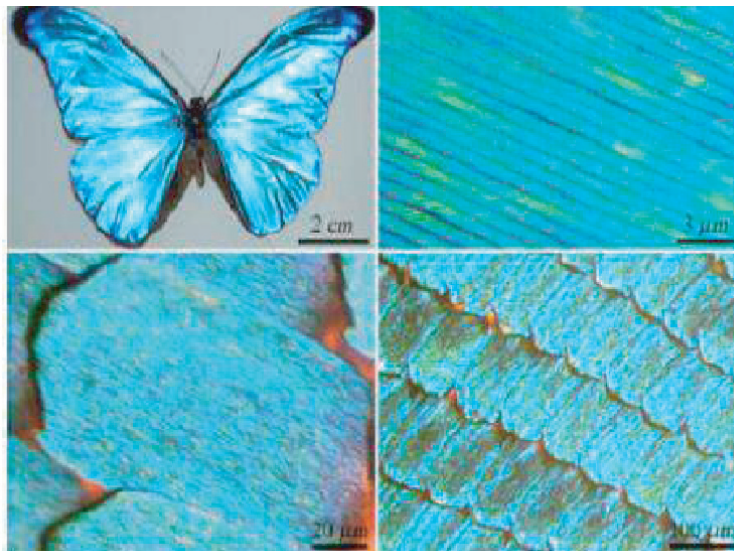
참고자료

에프텍은 휴대폰 윈도우, 각종 전자제품용 로고, 리시버 등 다양한 EMP 제품을 생산하고 있으며, 앞서 밝힌 바와 같이 나노임프린팅을 활용한 신개념의 마스터를 양산 준비중이다.

EMP 제품

	윈도우 프레임	로고	리시버	로타리 키	사이드 키	이어 피스
품 목						
용 도	휴대폰 윈도우	각종 전자제품	휴대폰 스피커 마이크	휴대폰 키패드	휴대폰 볼륨키	휴대폰 스피커 마이크
비 고	양산중	양산중	양산중	개발중	개발중	개발완료 (메쉬 일체형)

당사는 현재 천연물을 묘사할 수 있는 신개념의 전주금속을 개발 중이다. 물포나비의 날개, 전복 껍질 등에 형성된 광 결정 구조는 특정한 색소가 없어도 빛의 간섭에 의해 아름다운 색을 띠게 된다. 이경열 부사장은 당사가 개발 중인 전주금속에 이러한 광 결정 구조의 원리를 적용하여 아름답고 고급스런 색상의 전자제품 케이스를 대량 생산할 수 있다고 한다.



물포나비 날개의 확대 사진

4

브랜드경영 사례



브랜드경영 컨설팅 사례

브랜드경영의 경우 특정업체에 대한 사례를 언급하는 과정에서 브랜드 관리의 부정적 측면 노출 등 해당 기업의 이미지 훼손의 우려가 있어 부득이 특정기업이 아니라 컨설팅 제공업체 전 반에 걸쳐 나타난 상표(브랜드)관리의 취약사례 및 문제 해결을 위한 컨설팅 내용 등 브랜드 경영에 있어 참고가 될 수 있는 중요사례를 중심으로 정리하였다.



컨설팅 이전 브랜드경영 상황

최근 기업의 자산가치를 평가할 때, 무형자산으로서 그 기업에 실질적인 이익을 가져다줄 수 있는 브랜드경영이 중요한 것으로 강조되고 있음에도 불구하고, 제조와 판매에 집중되어 있는 우리나라 중소기업의 경영방식 내지는 자본부족 등에 따른 단기적 이윤추구 등으로 브랜드의 중요성에 대한 인식이 미약한 수준이다.

브랜드에 대한 중요성을 인식한다고 하더라도 브랜드에 대한 올바른 이해가 부족하고, 이를 권리로 확보하여야 한다는 인식 또한 미약할 뿐만 아니라, 더욱이 상호의 상표화, 상표의 상호화가 최근의 국제적 추세임에도 최소한 상호를 상표로 등록하여야 한다는 기본적인 마인드조차 갖지 못한 업체들이 대부분인 상황이었다.

● 유형별 브랜드(상표)관리 취약사례

[유형1] 기업이미지 통일화 작업(CI:Corporate Identity)을 할 경우 상호의 사용이 상표적 사용으로 볼 수 있어 권리화 하지 않을 경우 상표권 분쟁의 여지가 있는 사례

▶ A기업은 영문 이니셜 3자와 회사로고를 상당액을 들여 CI후 상표 내지 상호의 약칭으로 사용하고 있으나, 이미 오래전에 동업종의 외국인에 의해 권리 선점

- ▣ B기업은 다수의 상표를 등록하여 사용하고 있으나, 실제 제품에 사용하고 있는 상호는 영문 약칭을 CI후 상표적 사용으로 볼 수 있는 여지가 있음에도 이를 간과하여 상표등록 하지 않음으로써 국내의 경쟁업체에 의해 권리 선점
- ▣ C기업은 상표 1건을 출원중에 있으나, 정작 상호는 영문 약칭을 CI후 상표적 사용으로 볼 수 있는 여지가 있음에도 이를 출원하지 않았고, 이미 국내의 경쟁업체에 의해 권리 선점
- ▣ D기업은 단 1건의 상표출원도 하지 않았으며, 상호는 영문 약칭을 CI후 상표적 사용으로 볼 수 있는 여지가 있고, 출시하고자 하는 일부 상품에 대해서는 이미 오래전에 외국인에 의해 권리 선점
- ▣ E기업등 몇 개의 기업은 단 1건의 상표출원도 하지 않았으며, 상호는 영문 약칭을 CI후 상표적 사용으로 볼 수 있는 여지가 있음에도 이를 출원하지 않음

[유형2] 상표는 기본적으로 등록받은 대로 사용이어야 함에도 이를 사용치 않고 있어 불사용취소에 의해 그 사용이 취소될 우려가 있는 사례.

- ▣ F기업은 도형화된 영문 2자와 한글표기로 구성된 상표를 등록하였으나, 실제 사용은 등록된 상표로 볼 수 없는 표장을 상호 내지 상표로 사용

[유형3] 해외에 상표품을 수출하면서도 해당국에 상표출원을 하지 않아 상표권 분쟁의 여지가 있는 사례

- ▣ G기업은 국내에서는 상호상표를 포함 다수의 상표를 등록하여 사용하고 있으나, 정작 수출 상대국에 대해서는 출원하지 않아 상대국 상표권자로부터 경고장 접수
- ▣ H기업은 상표품을 직접 생산하여 국내 및 해외에 수출하고 있음에도 상표는 물론 상호상표조차도 출원한 적이 없음

[유형4] 선 사용하는 상표임에도 동종 업체에 의해 권리가 선점되어 상표 사용에 어려움이 예상되는 사례.

▣ I기업은 선천때부터 사용하고 있는 명칭을 상표로 출원하였고, 특허청 심사관으로부터 식별력이 없다는 이유로 의견제출통지를 받았으나 적극적 권리화 노력이 없어 거절되었고, 후에 타인에 의한 유사 출원이 다수 등록

[유형5] 사용상표를 출원하였으나 그 등록이 허여되지 않았음에도 권리화 노력없이 현재까지 사용하고 있어 동종 업체에 의해 권리가 선점될 경우 상표 사용에 어려움이 예상되는 사례.

▣ J기업은 '03년 상호의 약칭인 000을 의료기 및 관련 서비스업을 지정상품(서비스업)으로 출원하였고, 특허청 심사관은 지정서비스업에 대해 불명확하다는 이유로 의견제출통지를 하였고, 이를 삭제 내지 보정할 경우 충분히 등록을 받을 수 있었음에도 이를 포기

[유형6] 상호상표를 포함한 다수의 상표를 출원하여 등록결정을 받았으나 그 등록을 포기하여 동종 업체에 의해 권리가 선점될 경우 상표 사용에 어려움이 예상되는 사례.

▣ K기업은 '02년 ? '06년까지 상호상표를 포함한 다수의 상표를 출원 등록결정을 받았으나, 상표는 물론 현재 사용중인 상호상표까지도 그 등록을 포기

[유형7] 상표를 사용하고 있으나, 실제 사용주체(대표이사)와 상표권자가 달라 이에 따른 상표권 분쟁의 여지가 있는 사례.

▣ L기업은 상호상표를 포함한 다수의 등록상표를 사용하고 있으나, 업체 내지는 대표이사 명의가 아닌 제3자 명의의 상표를 아무런 계약없이 사용



브랜드경영 컨설팅 진행 내용

- ❑ 업체별 특성을 고려한 맞춤형 컨설팅 주제를 선정하여 컨설팅 실시 및 사전진단시 나타난 문제점에 대한 해결방안을 제시하고, 브랜드경영에 대한 인식 확산을 위해 브랜드경영 전반, 상표법 주요내용, 침해시 대응방안 및 브랜드관리 전략 등에 대해서 설명하였다.
- ❑ CI후 상호상표를 출원하지 않은 업체에 대해서는 출원시의 등록 가능성을 검토하여 국내 출원은 물론 해외 진출시를 대비 중국 등 침해 다발국을 포함한 상대국에 국제출원하도록 하였다.
- ❑ CI후 상호가 상표적 사용으로 볼 수 있어 타인의 권리와 저촉되는 업체에 대해서는 불사용취소제도 등을 통해 권리를 조속히 확보하도록 하고, 확보 불가능시는 법인명칭 변경 등도 사업 확장전에 검토하여 해결하도록 유도하였다.
- ❑ 등록상표 사용을 하지 않은 업체에 대해서는 타인에 의한 불사용취소를 당하지 않도록 주의를 당부하고, 가능하면 실제 사용상표를 등록후 사용하도록 하였다.
- ❑ 해외에 상표품을 수출하는 업체 및 해외 진출을 계획하고 있는 업체가 해외출원을 하지 않은 경우에는 철저한 해외시장 조사를 통해 상표등록 가능성을 확인하고 선 상표출원 후 상품을 수출하도록 하였다.
- ❑ 선 사용하는 상표임에도 동종 업체에 의해 권리가 선점되어 상표 사용에 어려움이 예상되는 업체에 대해서는 '07. 7. 1이후 시행된 상표법(제57조 제3항)에 따라 선 사용상표로 보호될 수 있음을 설명하였다. 또한 타인의 권리행사에 대비 필요한 자료들을 수집하여 대처하도록 하고, 불사용취소제도 등을 통한 권리확보 가능성에 대해 검토하도록 하였다.
- ❑ 사용상표를 출원하였으나 그 등록이 허여되지 않았음에도 권리와 노력 없이 현재까지 사용하고 있는 업체 내지는 상표를 출원하여 등록결정을 받았으나 그 등록을 포기하여

동종 업체에 의해 권리가 선점될 경우 상표 사용에 어려움이 예상되는 업체에 대해서는 출원시의 등록 가능성을 검토하여 즉시 재출원 하도록 유도하였다.

- ▣ 상표를 사용하고 있으나, 실제 사용주체(대표이사)와 상표권자가 달라 이에 따른 상표권 분쟁의 여지가 있는 업체에 대해서는 업체의 대외 신용도 내지는 이미지 제고 등을 위해 권리자와 법인이 일치될 수 있도록 조언하였다.



업체의 반응 및 평가

컨설팅 수요조사 및 사전진단시는 자금지원 없이 일상적인 강의 위주의 컨설팅으로 인식하여 호응도가 별로 높지 않았으나, 컨설팅 이후에는 이구동성으로 상표(브랜드)관리의 중요성을 인식하게 되었다는 인사와 함께 이렇게 알찬 컨설팅은 처음이라는 의견이 지배적이었으며, 실제로 00지역의 경우 업체대표들의 모임에서 지식재산경영컨설팅에 대한 이야기가 자연스럽게 소개되었고, 일부 업체에서는 자기업체가 이번 컨설팅 대상에서 제외된 사실에 대하여 아쉬움을 표하고 차후에 컨설팅을 받을 수 있는지 자문을 구해 오는 업체도 상당수 있었다.

컨설팅 실시 후 브랜드경영컨설팅 실시 총 25개 업체 중 19개 업체에서 29건의 상표를 출원하거나 출원준비 중에 있고, (출원완료 : 7개 업체 14건, 출원준비 : 12개 업체 15건) 타인의 선점 권리에 대해서도 상표불사용취소심판 청구 등을 준비하는 업체 2개, 법인명칭 변경을 검토 중인 업체 2개, 해외에서의 상표권침해에 대응하고 있는 업체가 2개인 것으로 나타났다.

이와 같은 업체의 반응과 노력을 살펴보더라도 본 컨설팅이 업체의 브랜드경영에 대한 마인드를 제고하는데 일조를 하고 있다는 사실을 확인할 수 있었다.

5

디자인경영 사례



01 (주) 유니온랜드

02 (주) 캐프



01 어린이가 있는 곳이라면 지구촌 어디라도 (주)유니온랜드

회사소개

(07. 12.말 기준)

회사명(주)		(주)유니온랜드	대표자	황선주
홈페이지		www.unionland.com	설립일자	1998.09.01.
종업원수		107명(연구원: 3명)	자본금	6억원
주생산품		어린이놀이시설, 조경시설, 체육시설물 등	'07 매출액	215억원
지재권 보유현황		디자인(출원296건, 등록135건, 거절92건, 심사중69건), 특허(출원 1건, 등록 1건), 실용신안(출원 20건, 등록 7건), 상표(출원 5건, 등록 5건)		
소재지	본 사	울산 울주군 삼동면 작동리 773-2번지	수출액	28억원
	공 장	울산 울주군 삼동면 작동리 773-2번지	지재권 관리부서	연구전담팀 3명 진용근(연구소장) jordanjin@hanmail.net. (052-265-2041) (김태식 과장외1명)

유니온랜드는 놀이시설, 조경 시설, 체육시설물 등을 제조하는 국내 선두 업체로서 1998. 9. 1 설립되었다.

항상 안전하고 좋은 놀이시설 환경 만들기에 노력해 온 유니온랜드는 플레이그라운드(놀이 시설) 안전테스트마크(GS마크)와 국제플레이그라운드생산위원회(IPEMA)멤버로 승인되었으며 이로 인해 국제적으로 품질이 검증된 놀이시설 제품생산으로 어린이들이 보다 안심하고 쾌활하게 놀이를 즐길 수 있게 되었다.

또한 제품의 품질개선과 디자인 등의 개발을 뒷받침할 기술개발연구소를 설립('99. 5)하여

첨단설비 도입과 우수한 연구진 보강으로 더욱 안전하고 좋은 제품개발에 박차를 가하고 있다.

'98년 11월에는 중국 베이징 사무소를 개소하였고, 이듬해 호주 시드니 사무소, 싱가포르 연락 사무소를 개설하는 등 국내시장을 넘어 해외로 꾸준히 진출하여 현재 미국, 영국, 일본, 호주 등 세계 40여개 나라에 '메이드 인 코리아, 유니온랜드'라는 자체 브랜드로 수출하여 제품의 우수성을 인정 받고 있다.

특히 어린이들이 사용하는 놀이시설에서 가장 중요한 부분이 '안전'임을 생각하여 인체에 무해한 소재만을 사용하고 재료의 선정, 검사, 거친 정도, 조립부품의 돌출검사 등을 충분히 실시한 후 제작하여 직접 시공하고 있다. 그 결과 2004년에는 당사가 아시아 최초로 ASTM(미국 재료 테스트 기관)에서 850여 가지 부품의 안전 인증도 받았다.

또한 수출 부문에도 박차를 가하여 어린이가 있는 곳이라면 지구촌 어디라도 유니온랜드 놀이 시설을 설치한다는 일념으로 그동안 축적된 지식재산권과 독창적인 제품 디자인으로 보다 안전하고 신나는 놀이시설을 만들고자 끊임없이 연구개발하고 있는 기업이다.

회사의 주요 연혁은 아래와 같다

- 1998. 09. (주)유니온랜드 법인설립
- 1998. 11. 중국 베이징 사무소 개소(북경 해정구)
- 1999. 05. 기술 개발 연구소 설립(부산 동래구 안락동 300㎡)
- 2000. 01. 독일 기술안전 검사 기관인 TUV의 G.S마크 획득
- 2001. 03. 경남양산 제2공장 확장 설립 (대지2,000㎡, 건물400㎡)
- 2002. 07. 영국 BM TRADA ISO 14001 국제 인증 획득
- 2003. 07. 본사이전(울주군 삼동면, 대지 19,493평, 건물 3899평)
- 2003. 11. 미국 유니온랜드 법인 설립(UNION LAND USA Inc)
- 2004. 06. IPEMA 놀이대 안전규정의 ASTM 인증서 획득
- 2006. 12. 기술혁신형 중소기업(INNO-BIZ) 지정
- 2007. 04. 벤처기업 지정

UNION LAND®



컨설팅 이전 디자인경영 상황

디자인에 대한 관심과 출원은 많으나 디자인에 대한 이해가 부족

CEO의 디자인에 대한 관심과 열정은 최고 수준이었으나 이를 뒷받침할 수 있는 인력과 제도에 대한 이해가 부족한 상태였다.

연구분야 측면에서 보면 주로 어린이 놀이시설과 일반 체육시설물을 제조하는 내수 및 수출 업체로서 자체적인 연구개발을 위한 기업부설연구소를 설립하여 전담인력을 배치하여 운영하여 왔으나 대다수 직원이 사실상 검직에 해당된 업무체제로 운영되어왔다.

결과적으로 디자인을 전공한 전문인력이 부족하여 디자인 개발과 출원등록의 관리가 미흡한 상태였으며 기업에서도 이점을 인식하기 시작한 정도에 불과한 상태였다.



컨설팅 진행 경과

● 1차 사전 진단('07. 3. 28)

디자인 출원등록에 대한 제도와 절차의 이해 여부를 중심으로...

산업재산권 중에서 디자인의 개발과 연구 결과물의 출원등록은 초기에는 전혀 이루어지지 않았으나 2006년부터 본격적으로 출원하였다. 놀이시설과 체육시설 제조물의 특성상 다양한 형태의 디자인이 많은데도 불구하고 2006년도 이전에는 디자인의 출원 및 등록 건수가 없었다는 것은 산업재산권에 대한 이해와 관심이 너무 부족하였음을 나타내는 방증이 아닐 수 없었다.

또한 미국, 중국 등에 해외사무소를 운영하면서 수출이 많은 데도 불구하고 수출 대상국가에 대하여 특허권 등의 해외 출원이 없어 수출국에서 생산제품의 디자인권 등 침해에 대한 대처방안도 없는 상태였다.

이는 디자인과 특허에 대한 일반적인 출원 및 등록제도에 대한 이해가 부족하였음을 나타내고 있으며, 특히 일부 디자인 출원의 경우 많은 비용과 시간을 들여 특허청에 출원을 하였으나 디자인보호법상의 디자인 등록요건을 숙지하지 못한 관계로 신규성 위반으로 거절된 사례가 있었다.

그 대표적인 사례를 보면, 2006년도에 당사에서 특허청에 출원한 디자인등록 출원을 하였으나 심사결과 92건이 디자인등록이 거절되었다. 그 이유를 살펴보면 거절된 92건 중 대부분이 2006년 출원전에 개최된 '경향하우징페어 전시회'의 판촉 카타로그에 디자인등록출원 물품과 동일유사한 물품을 게재하여 자기공지로 디자인등록출원이 특허청의 심사결과 등록이 거절되어 애써 개발한 디자인의 권리확보에 실패하고 출원료도 낭비하는 안타까운 일이 있었다.

● 2차 심층 컨설팅('07. 7. 5.)

최근의 디자인경영 경향과 추진방향을 중심으로 실시 디자인 출원등록시 신규성 인정과 보정방법 등을 중점 교육

CEO와 관련 직원들을 대상으로 최근 디자인경영의 경향과 추진방향은 물론 디자인보호법에 의한 디자인권의 출원등록 방법, 활용, 침해에 대한 대응과 향후 출원방향 등에 관한 컨설팅을 중점 실시 하였다.

특히 사전진단 결과 디자인등록출원을 하여 거절된 건의 대부분이 디자인보호법상 신규성을

●●● 특히 사전진단 결과 디자인등록출원을 하여 거절된 건의 대부분이 디자인보호법상 신규성을 위반한 것이 주된 이유이었으므로 각종 전시회나 박람회 등에 신제품을 출시할 때에는 먼저 특허청에 디자인심사등록출원을 우선적으로 하고 난 후에 시중에 카타로그 배포를 비롯한 제품 홍보를 실시 하도록 권고하였다.

위반한 것이 주된 이유이었으므로 각종 전시회나 박람회 등에 신제품을 출시할 때에는 먼저 특허청에 디자인심사등록출원을 우선적으로 하고 난 후에 시중에 카타로그 배포를 비롯한 제품 홍보를 실시 하도록 권고하였다.

그 외에도 특허 등 전반적인 산업재산권의 창출, 보유, 활용, 보호업무를 관리하기 위해 기술 개발과 디자인 개발 등 연구 분야별 전담인력을 배치토록 하였다.

특히 2007년 내에 디자인을 전공한 전담직원을 채용하여 디자인의 연구개발과 출원등록에 관련된 제반 업무를 담당토록 권고 하였다.

또한 현직 디자인권 출원관리 담당자에게 디자인보호법상 디자인제도를 직접 교육함으로써 애써 개발하여 출원한 권리가 특허청의 심사단계에서 거절결정되어 등록받지 못하는 일이 없도록 지도하였다. 디자인등록출원업체에서 디자인등록 출원하여 특허청 심사관으로부터 보정통지서를 받는 주된 이유가 도면의 불일치, 유사디자인으로 변경사항, 디자인의 설명에 기재된 물품의 재질, 용도, 특징 등에 관한 내용의 보완 등이 대부분을 차지하므로 이에 관한 규정과 보정방법 등을 중점적으로 지도·교육하였다.



업체의 반응 및 평가

디자인 전담인력의 채용으로 산업재산권 출원관리 역량을 강화 2007년도 디자인 다출원 기업으로 등극

CEO의 적극적인 컨설팅 참여는 물론 관심표명으로 기업의 지식재산 경영에 대한 높은 열정이 돋보였으며, 특히 우리 컨설팅 심사관들에게 제품 제조 라인을 공정별로 직접 안내하여 설명함으로써 컨설팅 진행에 많은 참고와 도움이 되게 하였다.

컨설팅 이후 전담 변리사를 지정하고 사내에 디자인과 특허부분 전담 인력을 두었고 디자인 권의 출원과 관련된 사항은 변리사와 서로 교류하며 출원에 대해 철저하게 관리하고 있고, 사내의 지속적인 관심과 교육을 통하여 생소한 산업재산권에 관한 전반적인 사항에 대해 기초지식은 물론 대응 능력까지 겸비하게 되었다.

그 결과 컨설팅 이후 중국(디자인16건), 미국(디자인3건, 실용신안1건) 등에 디자인 및 실용신안 권리를 해외출원등록 하였고 전담 디자인 전공 직원을 채용배치하여 다양한 디자인을 개발 즉시 2007년 중 112건의 디자인을 추가로 직접 출원함으로써 출원료를 절감하고 권리확보에도 우선권을 가질 수 있게 되었다.

또한 산업재산권 분야에 대한 사내의 인식 수준은 초기 단계였으나 CEO의 적극적이고 의욕적인 관심 표명으로 향후 산업재산권에 대한 직원들의 인식이 제고 될 것으로 기대된다.

그리고 지속적인 연구개발로 타사와 차별되는 디자인을 많이 보유하게 되었으며 그 결과 매출액 기준으로 '04년 135억원, '05년 179억원, '06년183억원, '07년 215억원과 당기 순이익은 '04년 3억원, '05년 6억원, '06년 7억원, '07년 8억원으로 매년 증가하고 있다.

향후 우리청에서는 디자인의 개발과 출원에 대한 CEO의 지속적이고 올바른 관심과 전담직원에 대한 지원을 독려하고 컨설팅 사항에 대한 이행과 사후 관리 업무도 적극 지원할 계획이다.

참고자료

타 경쟁업체의 디자인과 달리 널리 알려지지 않은 새로운 형상과 모양, 색상으로 창작되어 기능성과 미감을 잘 표현하고 있는 유니온랜드의 놀이시설 디자인 등록 제품들



안전을 최우선으로 한 어린이 놀이시설

02 미쓰비시, GM, 크라이슬러 자동차의 와이퍼는 'Made in 상주 (주)캐프'

세계 자동차 와이퍼 시장을 석권한 Viewmax 와이퍼

회사소개

(07. 12. 말 기준)

회사명(주)		(주)캐프	대표자	고병현
홈페이지		www.capco.co.kr	설립일자	1995.03.
종업원수		240명(연구원: 18명)	자본금	31억원
주생산품		자동차용 주요부품 등	'07 매출액	730억원
지재권 보유현황		디자인(출원12건, 등록8건, 거절2건), 특허(출원16건, 등록9건), 상표(출원3건, 등록3건) ※컨설팅 이후 디자인2건 출원		
소재지	본 사	대구 달서구 대천동 712번지	수출액	164억원
	공 장	대구 달서구 대천동 712번지	지재권 관리부서	연구전담팀 18명 담당:김태현 선임연구원 taehunkim@capco.co.kr, (053-584-8865)

(주)캐프는 자동차부품인 와이퍼를 생산하는 세계 정상급 기업이다. 우리가 거의 매일 이용하고 있는 자동차의 유리창을 닦는 와이퍼는 비나 눈이 올 때 운전자의 시야를 확보해주어 악천후 속에서는 운전자의 안전운행과 직결된 자동차의 필수적인 중요 부품이다.

최근에는 기존 대구와 창녕공장에 이어 경북 상주에 국내 세번째 공장(부지 8만5,000㎡)을 건립하여 가동에 들어가면서 업계 최고를 향한 도전을 계속하고 있다.

이렇게 캐프가 와이퍼 부문에서 세계 정상급 부품사들과 어깨를 나란히 할 수 있게 된 데는 창업자인 고병현(사진) 회장의 남다른 경영철학이 밑바탕이 됐다. 고 회장은 “기업의 궁극적인 목적은 ‘이윤추구’가 아니라 ‘영속적 생존’”이라며 ‘종신고용’ ‘평생 한 가족’ 등의 경영철학을 강조한다.

특히 캐프의 핵심 인재들로 구성된 기업기술연구소를 중심으로 디자인경영과 특허경영을 적극 지원·육성한 결과 국내 최초로 플랫 와이퍼를 개발, 동종업계 선두의 자리에 올랐다.

그 결과 뷰맥스(Viewmax)로 알려진 자사 브랜드는 국내외 시장에서 독보적인 위치를 차지하고 있으며 이는 철저한 품질관리 및 연구개발의 결과로서 디자인과 특허기술 등 산업재산권의 출원등록 관리를 적극적으로 추진한 결과에 기인한 것이다.

또한 국내 삼성자동차, 현대모비스는 물론 일본 미쓰비시 자동차와 마쓰다, نيسان과 미국의 GM, 다임러크라이슬러, 프랑스 르노사를 비롯해 세계 24개국의 100여 개 업체에 와이퍼를 공급하고 있고 2008년 5월 미국 포드사에 납품이 성사되면 미국 '빅3' 자동차사가 모두 캐프의 와이퍼를 장착하게 된다.

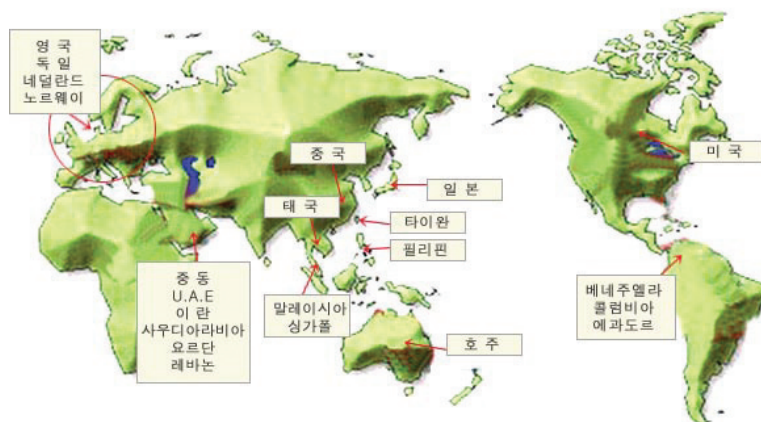
2007년 매출은 730억원, 순이익 86억원을 예상하고 있다.



(주)캐프 CEO 고병헌

회사의 주요 연혁은 아래와 같다

- 1995. 03. 삼성정공 주식회사 설립
- 2000. 09. 일본 NISSAN 자동차에 수출개시
- 2002. 04. 미국 GM ACDelco 수출개시
- 2003. 10. 중국 광둥 캐프 모비스 공장 가동
- 2004. 11. 오백만불 수출탑 수상
- 2005. 03. 국내최초 Flat Wiper 개발성공
- 2005. 09. CAP 창녕공장 가동
- 2005. 11. 1천만불 수출탑 수상
- 2006. 07. 미국, 멕시코 Flat Wiper 수출개시



(주)캐프의 해외 수출지역 분포도



디자인경영 컨설팅 이전 상황

디자인에 대한 기본적인 인식의 폭이 좁아

캐프의 연구관리 측면을 보면 자동차 와이퍼와 관련 제품과 부품을 주로 제조하는 내수 및 수출 업체로서 특허기술 및 디자인 연구개발을 위한 기술연구소를 설립하여 연구소 팀원 총22명에 연구전담 인력 18명을 배치하여 와이퍼 관련 기술 및 디자인을 개발하고 있었다.

그러나 특허와 실용신안에 대한 관심보다 디자인에 대해서는 보다 저조한 출원실적과 중요성에 대한 인식이 다소 미흡한 상태였으며, 특히 기술력과 디자인이 융합하여야 마케팅에 성공한다는 인식이 미흡하여 디자인에 대한 출원실적이 상대적으로 저조한 상황에 놓여 있었다.

또한 주력제품인 와이퍼는 해외 수출도 많은 상황에서 와이퍼 디자인의 해외출원도 없어 해외에서 수출제품의 침해가 우려되는 상황이기도 하였다.



상주공장 전경



컨설팅 진행경과

◎ 1차 사전진단('07. 8. 30.)

디자인 등록출원전 선출원 검색이 미비, 부품은 출원하지 않아

기업부설연구소를 중심으로 산업재산권에 대한 우선적인 회사의 관심 제고로 특허와 실용신안, 디자인, 상표 등에 출원등록하여 총21건을 보유중이며, 이를 출원하는 방식은 회사 내에서 아이디어를 도출하고 기획하여 발명자가 특허출원 대리인에게 초안을 수립작성하여 기술내용을 설명하거나 디자인 도면을 제공하여 위탁 출원하고 있었다.

또한 특히 관련 선행기술을 조사하거나 경쟁사와 동종 업계의 전체 기술동향을 조사 분석하여 필요하지 않은 분쟁이나 중복개발을 방지하는 제도를 이용하고 있었다.

그러나 캐프에서 특허청에 출원한 자동차 와이퍼 디자인 출원중에서 2건은 (디자인 출원번호 2005-36877외 1건) 출원하기 전에 동일 물품중에 사전 선출원이 있는지를 검색하지 않아 출원디자인과 유사한 선출원된 물품이 있어서 거절된 사례가 있었고, 컨설팅 당시 디자인 개발은 전담 연구원이 부족한 상태에다 다양한 제품이나 부품별로 모두 출원하지 않은 상태였다.



대구본사 전경

◎ 2차 심층 컨설팅(07. 11. 6)

디자인경영의 중요성에 대한 CEO의 인식을 제고시켜 부품도 디자인 등록출원토록하고 외국 경쟁기업과의 분쟁 대처방안도 강구

(주)캐프는 연구개발을 위한 기업부설 연구소가 모범적으로 운영됨이 사전진단 결과 확인되었으므로 연구소장과 관련 직원들을 대상으로 최근 디자인경영의 경향과 추진방향은 물론 디자인보호법에 의한 디자인권의 출원등록 방법, 활용, 침해에 대한 대응과 생산제품 중에서 독립 완제품 출원외에 부분품이나 부분디자인으로의 출원 등 향후 출원방향 등에 관한 컨설팅을 실시 하였다.

특히 디자인경영의 성패는 CEO의 강력한 추진 의지에 따라 그 성공여부가 좌우되므로 이를 집중적으로 강조함과 동시에 과거의 가격과 품질경쟁에서 미래는 디자인이 기업이윤 창조의 핵심이라는 사실을 참석 직원들에게 인식시켰다.

또한 개발된 디자인을 출원하기 전에 먼저 시중에 출시되었거나 특허청에 출원되어 등록된 유사한 디자인 제품이 있는지를 사전에 먼저 특허청이나 특허정보원의 DB검색을 실시 하도록 그 방법을 알려 주었다.

컨설팅 당시에는 산업재산권 관련 특허심판이나 침해소송과 같은 분쟁 사례는 없으나 향후에 외국의 경쟁업체인 보쉬나 발레오사 등과 분쟁이 예상되는 만큼 이에 대비한 회피설계를 하고 분쟁발생시에는 무효심판 청구 등 관련 대책을 검토하도록 하였다.

전반적으로 중소기업으로서는 기업부설 기술연구소 규모나 인적자원의 자질 등 체계적으로 특허관리가 잘 이루어지고 있었으므로 향후 기업규모 확장에 대비하여 특히 CEO가 연구개발에 대한 관심과 집중적인 투자로 특허관리 역량강화를 권고하였다.

특히 주력제품인 윈도우 브러쉬는 기술과 융합되어 그 기능을 다할 수 있는 독창적인 디자인을 개발하여야 매출을 증대시킬 수 있는 지름길이 될 수 있음을 인식시켰고, 해외 수출국에 대해서는 새로운 디자인의 경우 수출전에 해외출원을 먼저 하도록 권고하였다.

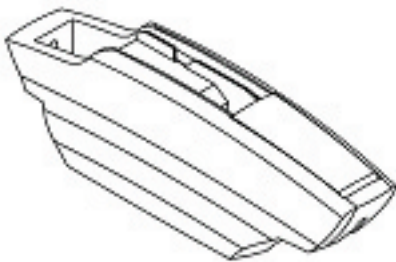


업체의 반응 및 평가

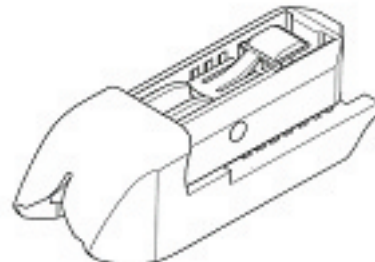
연구소 이전확충, 연구인력 증원으로 디자인 출원등록 강화방침

(주)캐프는 컨설팅 이후 '07. 12월 상주공장 준공과 더불어 특허와 디자인 기술개발중앙연구소를 경북 상주로 이전하여 연구인력을 현재 18명에서 30명으로 증원할 계획이며 특허기술은 물론 특허 디자인의 개발 및 등록출원을 강화할 계획이며 이에 따라 매출액도 2009년에 1억달러 달성을 목표로 하고 있다.

특히 본 컨설팅 이후 와이퍼 부품 디자인(자동차용 와이퍼블레이드 장치의 아암용 커넥터) 2건을 디자인 등록출원 하였다.



출원번호 3020070046594



출원번호 3020070035447

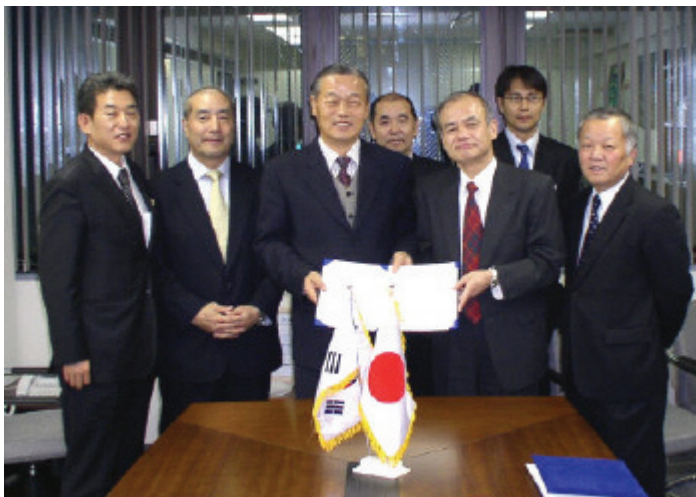
캐프의 CEO는 결론적으로 이렇게 말한다.

“기업은 연구개발과 마케팅이란 쌍두마차 중 하나만 놓쳐도 실패한다. 공격적인 마케팅과 연구개발 투자는 성장전략이자 생존을 위한 필수 조건이다. 캐프는 마케팅과 연구개발에 정해진 정원·예산 한도가 없다. 우리가 보쉬·발레오를 포함해 전 세계에서 3개 업체만 보유한 플랫 와이퍼 원천기술을 확보하고 있는 것도 이 같은 노력의 결과다. 캐프는 우수한 제품을 글로벌 기업에 공급할 수 있는 영업력도 갖고 있다. 첨단 자동화생산시스템(CPS)도 자랑 꺼리다. 흐름 생산을 통해 재고를 최소화하고 고객 요구에 따라 ‘소량 맞춤생산’을 할 수 있다.”고...

이는 특허청의 컨설팅과 지원에 따라 우리 중소기업도 ‘작으면서 강한’ 기업이 되기 위해서는 연구개발 투자를 통한 지식재산경영에 역량을 집중하겠다는 의지를 단호하게 보여 주는 것으로 평가된다.

특히 2007. 12월 18일부터 증설된 상주공장에서 생산해내는 ‘플랫 와이파이’가 까다롭기로 소문난 일본 자동차 시장(미쓰비시에 연간 40만개 공급계약)의 완성차 업체에 처음으로 공급함으로써 글로벌 시장에서 와이파이시스템 관련 디자인과 기술력을 인정받게 된 것이다.

따라서 여기에 적용된 디자인과 특허기술을 보호·관리 하는데 총력을 기울이며 앞으로 개발될 특허와 디자인권도 적기에 등록출원을 하도록 지속적인 지도와 사후관리가 요망된다.



(주)캐프 고병현(사진 가운데) 회장과 일본 미쓰비시 자동차 마시오 타케오
(오른쪽 두 번째) 대표가 제품공급 협약서를 교환

2007년도 컨설팅 전·후 디자인경영 상황 비교

구 분	'07.6.컨설팅 이전	'07.8.컨설팅 이후	증△감
산재권 출원	-특허 : 9건(등록) -상표 : 2건 -디자인:10건(출원)	-특허 : 9건(등록) -상표 : 2건 -디자인 : 12건(출원)	2건(디자인)
연구인원	18명	18명	-
매출액	365억원('06년)	730억원('07년)	363억원

참고자료

(주)캐프 등록 디자인은 기능은 물론 신규성과 창작성이 우수

미쓰비시 자동차사로 공급하게 될 '플랫 와이퍼'는 일반 와이퍼보다 4배 정도 비싼 가격으로 수출되고 있으며 박판 스프링 일체형으로 제작돼 떨림과 겨울 동결을 방지하고 깨끗하게 제거해주는 탁월한 기능과 디자인으로 고급 자동차에만 사용되고 있다.



최근에 생산된 자동차 와이퍼 관련 제품 디자인



(주)캐프의 주요 자동차 관련 생산 제품들

[부록1] '07년도 중소기업 지식재산경영 컨설팅 사업실적

■ 컨설팅 추진절차

1단계 : 대상기업 선정

전국 중소기업을 대상으로 지역지식재산센터를 통한 신청서 접수 및 혁신잠재력이 우수한 기업을 선정



2단계 : 사전진단

본격 컨설팅에 앞서 특허청 심사관이 직접 중소기업을 방문, CEO와의 면담을 통해 지식재산경영실태 및 문제점을 진단하고, 컨설팅 테마 발굴



3단계 : 심층컨설팅

사전진단결과를 바탕으로 기업 실정에 적합한 지식재산경영 실시방안을 마련, 특허청 심사·심판관이 재차 해당기업을 방문하여 심층적인 맞춤컨설팅 실시



4단계 : 컨설팅 사후관리

16개 지역센터별로 컨설팅 결과를 DB로 구축·관리하고, 컨설팅 내용에 대한 이행 여부 등을 지속 점검

■ 컨설팅 제공 실적

〈'07년 상반기 실적〉

● 대상기업 선정

- 170개 신청업체 중 서류심사 및 현장 실사 평가를 통해 총 56개 기업 선정

* 기계금속건설분야(15개), 화학생명공학분야(13개), 전기전자분야(16개), 정보통신분야(12개)

● 사전진단

- 특허경영일반, 직무발명제도, 특허분쟁대응 등 업체당 평균 4개의 컨설팅 주제 선정

● 심층컨설팅 실시

- 컨설팅 효과를 제고하기 위해 대상기업의 특정 전략 품목에 대한 맞춤형 특허맵 작성 제공, 특허유통상담관 및 공익변리사 상담 병행 지원

* 20개 업체(기술분야별 5개 업체)에 대해 특허맵 작성 지원, 특허유통상담관 상담 지원 7회, 공익변리사 상담 지원 10회

〈'07년 하반기 실적〉

● 대상기업 선정

- '07년 선정된 특허스타기업(51개) 대상 신청서 접수 결과 총 45개 기업 선정

- 특허스타기업은 특허정보종합컨설팅사업의 『Star Company 육성 프로그램』에서 자체심사를 통해 발굴된 기업으로 별도의 선정절차 없이 신청에 의해 선정

* 기계금속건설분야(16개), 화학생명공학분야(11개), 전기전자분야(11개)정보통신분야(3개), 의료기기(4개)

● 사전진단

- 특허경영일반, 브랜드 및 디자인경영 등 12개의 대주제에서 업체당 평균 4.5개의 컨설팅 주제 선정(* 하반기부터 브랜드 및 디자인경영 분야 컨설팅 추가)

● 심층컨설팅

- 지역지식재산센터의 컨설턴트와 공동으로 컨설팅 실시

* 외국기업과 특허분쟁 중이거나 분쟁 예상기업의 요청에 의해 공익변리사 상담 지원(12회)

[부록2] 중소기업 지식재산경영 컨설팅 항목 및 주요내용

컨설팅 항목	주요 내용
□ 특허경영 부문	
특허경영 일반	-특허경영의 중요성 및 도입 필요성 -선진업체의 특허경영사례 및 최근 동향 설명(중소기업 사례 포함) -특허전담부서 및 인력의 업무내용 소개
특허제도 및 출원전략	-특허·실용신안 제도 및 출원절차 안내 -특허명세서·청구범위의 이해와 작성전략 교육 -특허심사실무 소개 및 해당업체 심사사례 분석
특허정보 활용	-선행기술조사 등 특허검색방법 설명 -업체 주력 기술분야 특허동향자료 제공
특허분쟁 대응	-업체의 주력 기술·제품분야 특허분쟁사례 설명 -분쟁관련 법률자문 및 라이선스 협상전략 설명
특허사업화 및 거래·평가	-분쟁관련 법률자문 및 라이선스 협상전략 설명
직무발명제도	-개정 직무발명제도 소개 -기업 직무발명보상규정 표준모델 제공 및 자체 규정화 유도
□ 브랜드경영 부문	
브랜드경영 일반	-브랜드경영의 중요성 및 도입 필요성 -선진업체의 브랜드경영사례 및 최근 동향 설명(중소기업 사례 포함)
상표제도 및 출원전략	-상표제도 및 출원절차·전략 소개 -상표심사실무 소개 및 해당업체 심사사례 분석
상표정보 활용	-선행상표조사 등 상표검색방법 설명 -업체 생산제품 분야 상표동향 자료 제공
상표분쟁 대응	-상표분야 국내외 분쟁사례 설명 -분쟁관련 법률자문 및 대응전략 소개
□ 디자인경영 부문	
디자인경영 일반	-디자인경영의 중요성 및 도입 필요성 -선진업체의 브랜드경영사례 및 최근 동향 설명(중소기업 사례 포함)
디자인제도 및 출원전략	-디자인제도 및 출원절차·전략 소개 -디자인심사실무 소개 및 해당업체 심사사례 분석
디자인정보 활용	-선행디자인조사 등 디자인검색방법 설명 -업체 생산제품 분야 디자인동향 자료 제공
디자인분쟁 대응	-디자인분야 국내외 분쟁사례 설명 -분쟁관련 법률자문 및 대응전략 소개

편 집 위 원

위원장	산업재산정책본부	본부장	김영민
위 원	산업재산경영지원팀	팀 장 서기관 사무관	박진환 박주연 정상균 이병하 장기정 이형곤 여덕호

중소기업 지식재산경영 컨설팅 사례집

발행일 : 2008년 2월

발행처 : 특허청 산업재산정책본부

산업재산경영지원팀

대전광역시 서구 선사로 139 정부대전청사 4동

문 의 : TEL. 042)481-8610

FAX. 042)472-3464



Korean Industrial Property Office



www.kipo.go.kr