

(株) 伸交

愛知県碧南市

【事業内容】

窯業、自動車、食品、福祉、医療、等の各種事業分野における機械・設備・機器類の製造、修理、加工、設置、移設

<http://ameblo.jp/sj30jimny/>

新規事業進出への道標

1 知財キャラバンを知ったきっかけ

聞き手 A 御社は「鉄のなんでも屋さん」という形で広く事業を展開されていますが、知財を活用しようと思ったきっかけは何だったのでしょうか？

伸交 一昨年、お医者さんの分野に進出したことがきっかけですね。弊社の技術を応用できないかと思い、医療分野のニーズ発表会で提案させていただいたんです。ニーズ発表会というのは、お医者さんの困りごとを解決する業者を探す会合なのですが、その時に弊社が提案した製品の 하나가「がちゃポイロック」でした。医療用の廃棄物を保存する箱ですね。

さらに、もう一つ別の製品も発表しました。そちらは既にお医者さんや入院患者さんに使っていただいていたものですが、製品の権利がどのように扱われているかわからず、いろんな方に助言をいただいていたんです。

しかし、やはり自分でも知財を把握しなければいけないと思って勉強する機会を探していたところ、「愛知県」の「産業労働部」の「次世代産業室」の渥美さんにご紹介いただきました。

聞き手 A 愛知県産業労働部の渥美さんですね。ということは、紹介されたのは東海支部と愛知県が共催する「知財サロン」ですか？

伸交 そうです。

聞き手 A 知財キャラバンが始まったばかりの頃ですね。

伸交 そうですね。

聞き手 A では、知財サロンで知財キャラバンを紹介され、こちらにもエントリーされたということですか？

伸交 はい。

2 知財キャラバン支援の概要とそれを受けた感想

聞き手 A 知財キャラバンでは弁理士のコンサルを受けられたと思いますが、具体的にはどのようなことをキャラバンの支援弁理士にお願いしたのですか？

もしくは、「何をすればいいですか？」とキャラバンの支援弁理士と話し合っすべきことを明確にしていた感じでしょうか？

伸交 知財サロンでは、参加されたいろいろな企業の実例を知ることができ、それはそれで非常に勉強になったのですが、「自分がこの企業さんの立場だったらどうしたらいい

のか？」と、自分の中で悶々としたものが生じてきてしまって。その悶々とした気持ちをサロンの弁理士の先生に話し、アドバイスをお願いしたんです。弊社が医療分野に進むのは正しいのか……会社の方針をしっかりと決めなければいけないという気持ちが強かったので、それを相談させていただいた感じです。

一方、知財キャラバンでは、「君がやっていることが正しいか正しくないか、一度冷静に見極めることが大事ですよ」と言われ、方向性を定めていただきました。弊社は窯業関係の設備事業をやっている、そもそもは機械設備という形で展開していたのですが、窯業関係の分野をそのまま引き継いでそれのみでやっていくのか、それとも新しいお医者さんの分野を真剣に進んでいった方がいいのか。それを弁理士の先生方にお話しさせていただいたら、窯業関係の分野と医療分野それぞれを一度きちんと調べさせてほしいということになりました。

1回目では、医療分野という方向性は間違っていないと言ってもらって。ですから、その分野に向かって頑張っていきたいということになりました。

聞き手 A 知財キャラバンの1回目で現状への対処の話をされたんですね。新たな展開になりますよね。

伸交 そうです。

聞き手 A 新事業を展開するということですが、知財キャラバンの二人の支援弁理士が御社の現状を認識した上で、医療分野への進出にアドバイスしたという感じですね？

伸交 はい。知財サロンでいつも相談を持ちかけているのは大矢先生で、知財キャラバンの方は山田先生と加藤先生でした。

弁理士の先生とは知財サロンで2年間おつき合いさせていただいたのですが、その先も継続して仲良くしたいと思っています。

それこそ、知財サロンでは先生方から「今から先を見据えなきゃだめだよ」と助言を頂きましたね。今の会社が悪い悪いではなく、先のこともしっかり考えましよう。知財キャラバンではその辺をより具体的に相談できるということで参加した次第です。

聞き手 A わかりました。知財キャラバンの1回目では、御社の現状を見据えた上で新たな事業展開にゴーサインが出された、といった感じですね？

伸交 そうですね。

聞き手 A その後の製品開発について、知財キャラバン

の方から何かアドバイスはありましたか？

伸交 実は、知財サロンの頃にはもう物ができていたんです。

聞き手 A できていたんですね。

伸交 ええ、形としては完全にできていました。というのも、弊社には医療関係の実績がなく、当然の如く信用もないので大学病院での共同研究を断られてしまったんです。そこで自社で開発し、形にしなければならなかったというのが実情です。

聞き手 A なるほど。先に物を作り、自分たちの方から提案したわけですね。

伸交 そうです。先に現場のニーズを教えていただき、それから開発に進みました。そうすると、自分たちで特許を取らなきゃいけない状況になってしまっ

聞き手 A そういうことですね。

伸交 知財サロンで相談したところ、せっかく開発したんだから権利を守るべきだと言われ、まず特許を取りましょうということになりました。知財キャラバンの加藤先生や山田先生には、その経緯をお話しています。せっかくなら全てを先生方にお任せするのではなく、自分でも学びながらやれることがあればと思って。

聞き手 A 知財キャラバンの1回目の時の話ですね。

伸交 そうですね。2回目では、お医者さんの分野にどのような戦略で進出するかという話になって。

聞き手 A 今後のことですね。

伸交 そうです。2回目ではこれからすべきことを具体的に話し合いました。展示会に出たらどうだ、というアドバイスをいただいたりしましたね。

聞き手 A 理想的な利用パターンですね。1回目は現状認識、2回目は今後の戦略。つまり、どういう権利を取ったらいいかをアドバイスされたのですね。

伸交 はい。3回目では、これから何をするか、結論を出してくださいと言われました。そこで、弊社はこのままお医者さん関係のものを続けていきます。これに関しては特許を取ります、とお伝えしました。

聞き手 A 実際に特許出願し、特許を取得されましたね。

伸交 はい。一応取得しました。

聞き手 A これは本当に素晴らしい成果ですね。特許証には株式会社伸交の名が。そして、発明者として社長の名前もどーんと出ていますね。

伸交 はい。

聞き手 A これは励みになると思います。賞状のようで素晴らしいですね。

伸交 はい。キャラバンでいただいたアドバイスの成果が、このような形で出たんですね。

3 知財キャラバン支援の成果と新たな取り組み等について

伸交 先ほど展示会に出展するようアドバイスをいただいたと話しましたが、実際に「メッセナゴヤ」に出展したんです。メッセナゴヤでは企業が自社の特許をプレゼンする

「初モノ製品サービス発表会」という催しがあり、エントリーした300社以上の企業の中から選抜された10社に入ることができました。

2016年10月26日、28日の2日間で10社が発表したのですが、嬉しいことに弊社は審査員賞をいただきました。それがこちらになります。

聞き手 A 表彰状には、「第3回初モノ製品サービス発表会において、その製品、サービスにおいて独創的であると認定されました」と記載してあります。すごいですね。そして、これが特許を取得した商品の現物ですね。

伸交 はい。

聞き手 A 知財キャラバンでは特許の取り方、権利の所在、開発の肝になる部分など。そういったアドバイスはありましたか？

伸交 はい。しかも、大矢先生にはこの機能のどの部分を病院が喜ぶのか、病院がなぜそれを必要としているのかという内情を強調する形で特許を出していただきました。

聞き手 A ニーズがあることを、上手く伝えられたんですね。

伸交 そうです。現場が本当に必要としているものを的確に表現できたと思います。

聞き手 A そういことですか。

伸交 知財サロンでも知財キャラバンでも言われたんですが、特許を取るなら、本当に世の中の皆さんに役に立つものを作らない。一回きりで終わっちゃうようなものじゃだめだと。それを肝に銘じていました。

聞き手 A 知財キャラバンのアドバイスを受けて、狙い通りに権利化できたということですね。

伸交 そうです。

4 今後について

聞き手 A 例えば、弁理士会側の制度を変えて、知財キャラバンを2回受けられるようになったらどうですか？村山さんはもう1回利用されますか？

伸交 今回は理想的なパターンで進みましたが、確かに1回で終わると一発屋の芸人みたいになっちゃうかもしれない。現在の製品を今後、どのように展開していくかも重要だと思います。

先ほどご説明したように、今回の製品はお医者さん用途で作りましたが、工夫すれば街中のごみ箱対策にも使えるかもしれない。そういった感じで、新たな方向性を見つけていきたいと考えています。

聞き手 A おっしゃるとおりですね。

伸交 自分一人では限界がありますし、自分で作ったがゆえに思い込みも強くなりますので、新しい視点で捉えることができる第三者の意見が欲しいですね。そういう意味で、知財キャラバンを再度申請することができればいいと思います。

聞き手 A 残念ながら、今のところ同じ企業様が2回受けることはできないのですが、2回目もありということに

なればいいでしょうね。

今お話しされたように、思い入れのせいで視野が狭くなり、次の展開が思い浮かばなくなるなら、その段階で弁理士が知財キャラバンとして入り、新たな用途や事業の方向性をアドバイスできればいいですね。

それは我々としても嬉しいことです。そもそも、知財をコアにして中小企業を発展させるというのが知財キャラバンの趣旨ですから。

伸交 そうですね。正直、初めて受けた時はどのような趣旨でやっていただけるのか不安でしたが、今は内容を熟知していますので、2回目、3回目をお願いできればと思います。

伸交 この後は自力でやってくださいということかもしれませんが、自分の思い込み、思い入れでこれ以上のものがない、特許を取ったら満足ということが実際はよくあると思います。そこからさらに製品を改良していくと、本当の意味で特許が生きてくると思いますね。

聞き手 A そうですね。それが大事だと思うんです。

伸交 知財キャラバンには、アイデアはあっても具現化できない方がたくさんお見えになると思うんです。

逆に私はそれができるので、知財キャラバンに呼ばれたなら、相談するというよりむしろ「弊社にはこれがあるんだよ」と胸を張って言える状況になりたいと思いますね。弊社の根底にあるのは「鉄物いじりの何でも屋」ですから、そもそも特許を取るための企業ではないんです。鉄物いじりの何でも屋さん、伸交さんなら任せられる……その一言をもらいたいがために頑張っているようなものです。

実際には特許を取りましたが、その特許は単に守るためのものではなく、ものすごく生きた製品を作りましたと世に伝える手段でもある。特許があると、一緒にやりませんか？と、他の企業に呼びかけることもできます。

実は協業にとっても興味がありまして。みんなで一つの目標に向かって頑張りたいなと。

聞き手 A 弁理士がその橋渡しになればいいですね。

伸交 はい。知財サロンの勉強会も知財キャラバンも、参加するのにとても勇気が要りました。碧南市の一人か二人でやっているような会社の社長が、そんなことに現を抜かして本業はどうするの？と、周囲の人に言われるんですよ。でも、今のご時世、待っていても仕事は来ないので、自分から出ていかなきゃいけない。

しかも、自分で出ていって新聞に載ったとしても、どの

面に載るかで反応が違ってきます。経済面に載ったらすごいと感心されるけど、事件の面に載ったらやっぱりあいつはああいうことをしやがったかと軽蔑されてしまいます。

本当に頑張っている会社がここまでやれたと。新聞の経済面でアピールすることで、この人に任せたら大丈夫という信頼を得ることができる。そうなれば、上手く協業の橋渡しができるかなと思います。

聞き手 A 本業から脱皮することは本当に勇気が要ると思います。そこを、弁理士が知財というバックグラウンドを使って背中を押す。いけますよ、大丈夫ですよ、私たちも見守ってますよ、とやる気にさせるところに我々弁理士の存在意義があると思います。知財キャラバンを受けたことで勇気が出て、新規事業にゴーサインを出す決断ができました、と言ってもらえるようなアドバイスやコンサルをしていきたいですね。

伸交 はい。

聞き手 A どうもありがとうございました。こちらもたいへん勉強になりました。

伸交 どういたしまして。知財キャラバンのいいところは、弁理士の先生たちにアドバイスをいただき、さらにそのフォローまでしてもらえるところでしょう。普通なら、知財サロンの勉強会が終わったらその場でさようならですが、知財キャラバンでは個人個人の先生にきちんとご挨拶できる。親しくなると、「伸交さん出たな」「出たなって、僕はお化けじゃないですよ」なんてね。そういう他愛のない会話ができるのが信頼なんだとすごく思います。

聞き手 A 思いますね。

伸交 信頼を構築できる環境があるのは、ものすごくありがたいです。

聞き手 A そうですか。ありがとうございます。キャラバンを続けていって、第2、第3の伸交さんが出てきて、そこに触発された勇気のない企業さんが「私もやってみよう」と思うようになればいいですね。その人たちが集まって、「あなたの得意分野はこれ」「私の得意分野はこれ」「だからこういう事業分野はどうか？」と。そんなやり取りを見ていた弁理士が、「こういう事業分野でそういう連合軍だったらいけるんじゃないの？」と提案する。二人三脚もしくは三人四脚。そんな関係が作れると、知財キャラバンも一皮むけてますますいい感じになると思います。



新規事業進出の成果



特許製品：がちゃポイロック