

足立石灰工業(株)

岡山県新見市

【事業内容】

石灰製品の製造・販売

<http://www.ashidachi.co.jp/index.html>

—— 知財を考慮した研究開発体制を整えていきたい ——

1 足立石灰工業(株)について

聞き手 A 今回、キャラバンに対して非常に高い評価をいただきましたので、訪問させていただきました。本来ならコンサルを担当した弁理士がお伺いするところですが、客観的に話していただきたいということで、私どもがお邪魔した次第です。

足立石灰 A 弁理士さんにはよく働いていただきました。ではまず、私たちの会社を紹介させていただきます。

足立石灰 B 当社は社長の曾祖父に当たる静藤次郎が、1939年にこの足立地域の石灰岩の開発に着手し、採掘を始めました。

石灰石だけでなく、石灰石を加工した生石灰の製造を昭和29年から始めています。社名が現在の足立石灰工業(株)へと変わったのが昭和43年で、その後、近代的なロータリーキルンを導入して大量生産を始めました。当社の持っている採掘場はあと20～30年はもちますし、その周辺まで広げれば次の30年、50年は採掘することができます。当社の石灰の多くが工業用で、製鉄と化学工業が多いですね。ほかにも紙、排ガス処理、水処理、ガラスなどに使われています。

また、食品添加物、土木建築資材、地盤を硬くするための土質改良剤、農業用の消石灰肥料としても使われています。さらに、石灰石、生石灰、消石灰は身の回りのいろんなところにも使われていて、壁材の充填剤や増量剤、プラスチックの充填剤や増量剤に用いられています。

現在稼働している採掘場は、当社で中部と呼んでいる場所と西部の二カ所です。東部の採掘場は終掘したので埋め戻しを進めていて、最終的には緑化して完全に元どおりの山に戻す予定です。

採掘した石灰石は、32t ダンプに乗せて工場に搬送します。その際、環境面にはかなり配慮して、石灰石に着いた粘土を取るのに使用した水をシックナーで沈殿させ、粘土と分離して水は循環使用しています。また、集塵機を使って大気中に粉塵を出さないよう心がけていますし、トラックをできるかぎり洗車して道路に泥を出さないようにもしています。

2 知財キャラバンの支援を受けた感想

聞き手 A 素材メーカーの方々は、素材の用途の発見・開発に大変苦労されていますよね。とても難しい事業だと

思うんですが……。

足立石灰 C おっしゃる通り、難しいです。実は石灰石の用途ってなかなか増えていなくて、同じ用途を数十年続けていらっしゃるお客様が多いんです。お客様から品質の相談をされることはあっても、用途に関する質問をいただくことはほとんどありませんね。

聞き手 A 自社の研究担当部署をお持ちなので、それを起点にいろんな事業を展開する予定はありますか？

足立石灰 C 実はないんです。ですから研究担当部署の活用を含め、これからどういう観点でやっていけばいいかをご相談できればと思っています。

聞き手 A 知財コンサルを受けてみて、具体的にどこが良かったでしょうか？ 何が一番お役に立ちましたか？

足立石灰 B 当社には何が足りなくて、それを埋めるために今後どうしていけばいいか。その概略をまとめていただいたことですね。

聞き手 A 知財を経営に生かすための筋道とありますが、見通しを立てることはできましたか？

足立石灰 A 正直なところ、まだできていないですね。私たちも知財の勉強をしなきゃいけないとは思っていますが、特許の検索までは難しい。それもあって、弁理士さんと知り合いになれたのは良かったですね。

聞き手 A そうですね。御社の過去の出願データを拝見したんですが、平成5、6年から10年くらいまで何件も特許出願されていて、権利化までいった案件が1つだけありました。

「みなし取り下げ」と言うんですが、3年以内に審査請求しないと取り下げたこととなりますので、それで多くの案件が権利証まで行かなかったのかなと思います。

足立石灰 A おそらく市場ニーズに乗らなかったんでしょう。売れないだろうと見なした時点で放棄したのだと思います。

聞き手 A そうですね。出願すると拒絶理由を突き付けられることがあるのですが、対抗するにはライバルがやっていることくらいは把握しておくべきですね。その上で経営方針を打ち出せば、従業員の方も仕事しやすいと思いますし。

足立石灰 B そこで弁理士さんに調査していただいたんですが、石灰関係の特定会社の出願傾向をみますと以前はすごく画期的なことをやっていたのに、今はほとんどやって

いない。この会社は将来的に大丈夫なのかなって。特許の調査を通してそういう見方もできることがわかり、非常に勉強になりました。同業他社の申請分野も出していただいたので、それを見て自分たちは違う方向で開発しようとか。いろいろ参考になりました。

聞き手 B 特許庁のホームページで閲覧できるんですが、そういった意外と知られていない情報を得ることができるのが、コンサルを受けるメリットかもしれません。

3 知財キャラバンの内容と「気づき」について

聞き手 B 知財キャラバンは何回利用されました？

足立石灰 A 3回ですね。

聞き手 A どれぐらいの時間がかかりました？

足立石灰 A 1回あたり3時間ぐらいでしょうか。

聞き手 A やはり時間がかかったんですね。

足立石灰 C これが最後にまとめた資料です。最初は事業概要としてまとめていただきました。まずは石灰事業の内容、工場の設備や能力・技術、大学との共同研究の内容、新規事業のビジョンなどを挙げ、次にやるべきことを考察しています。知的財産活動を通して事業を拡大していこうと提案していただきました。

ほかにも、コスト低減のための開発や事業展開の突っ込みどころ、ブランド向上のための施策について話しまし、他社製品と比較した上で自社製品の品質向上や用途開発の相談にも乗っていただきました。

さらには、それらを展開する上でやっておくべき知財活動についても教えていただきました。独自技術に関わる知財の保護、知財に関して大学と交わす契約、その際の知財保護などですね。競合他社に勝てる見込みがある分野や、新規事業を実施する際の適合性にも触れていただい。

簡単に言うと、新規事業から生まれた知財をきちんと処理していきましょう。そのためにはこういう事例があります、ということの説明していただいたんですね。

まだ具体的ではありませんが、こういった説明を受けることで知財の種類を把握できましたし、販路開拓に当たって人的つながりが大切であることも教えられました。また、知的財産を継続的に保持しようとか、出願作業を標準化して知財を蓄積し、他事業にも応用していきましようとか。さらに、特許出願するだけでなく隠し玉にしておくという選択肢もあって、それでも特許を出願するなら手続体制の整備が必要です、といったことも書いてありましたね。

あとは特許を取るまでの流れをご説明いただいて。依頼したり他者と連携したりする際にすべきことなどがありましたね。さらに、大学や高専との共同研究については、成果物の権利処理を最初から考えた上で契約した方がいいということも教えていただきました。

ちなみに、他社の特許出願を年代順にまとめていただいた

んですが、それを見ると出願数がどんどん減ってきていることが分かったんです。その上で、当社がすべきことをまとめていただきました。一般論だけでなく、当社の状況に合わせてアドバイスいただけただけのがすごくありがたかったです。

これまで弁理士さんにはある段階に到達した時点をお願いしていたのですが、今回はそういうことがなくて。研究を始める前からお願いして競合他社や先行技術を調べていただき、競合が多い分野は特許出願が難しいので研究自体を放棄するという。研究に入る前段階から弁理士さんや知財を使えることがわかりました。

聞き手 A そういう目的で弁理士を利用していただければ非常に嬉しいです。

足立石灰 C 全然知らなかったの。そういう便利な使い方を宣伝すると、もっといろんな人が利用するようになるかもしれませんね。

聞き手 B 初めて聞く用語が多く、難しく感じたことはありませんでした？

足立石灰 C そうですね。やはりとっつきにくさはありませんでした。

聞き手 B そうですか。特許制度の仕組み、用語などはとっつきにくいですね。

足立石灰 C そのあたりは専門家をお願いするのがいいかなと。

聞き手 A そうですね。仕組みや用語の知識より、何をやるかが大事です。

足立石灰 C 「会社に役に立つかどうか」という観点で考えた方がいい、と言われたんですよ。「とにかく1つでも出願することを目標にしたらどうでしょう？」と相談したら、「そもそも役に立たないものは出してもしょうがない。必要があれば出願するというスタンスでいいと思います」とアドバイスされました。

聞き手 B 今回のキャラバンでは、次の一手の具体的な話まではいきませんでした？

足立石灰 C そうですね。やはり3回では厳しかったです。

聞き手 B でも、方向性がクリアになったという実感はありますか？ 今後はこういう流れかなという程度でもいいのですが……。

聞き手 A 具体的なことは、これからのコンサルで決めていかれるんでしょうね。そういう意味で、お金を出しても知財コンサルを受けてみたいという気にはなりました？

足立石灰 C そうですね。はい。

聞き手 A 御社には研究担当部署がありますが、石灰関係のナノ粒子などはやっていますか？

足立石灰 B 現在はやっていないんです。かつて特許を出願していた頃は、そういった研究をする風土があったんですけど。今は製品の分析がメインになっています。

聞き手 A じゃあもう一度、今回の知財キャラバンをきっかけに再開していただい。

足立石灰 B そうですね。いろいろ相談に乗っていただこうと思っています。

足立石灰 A 学会と積極的につき合うとか。いろいろ活動していれば、面白いことを考えつくかもしれませんね。

聞き手 A 弁理士会や今回のコンサルに対して何か要望はありますか？

足立石灰 A 素人にもわかるようにご説明いただければと。こちらも、いろんな要望が出るくらい深く関わっていただければいいんですけどね。

足立石灰 C でも今回はすごくわかりやすくして。

足立石灰 A ええ。

聞き手 A そうですね。そういった意味でも良かったんですね。知財を理解してもらうことがキャラバンの使命ですから。普通の発明相談だと、そこが欠けてるんですよ。

4 知財キャラバンを受けての今後の取り組み

聞き手 A 今回のキャラバンをきっかけに、新たに考えた取り組みはありますか？

足立石灰 C 大学との共同研究で、トイレトーパーホルダーといったトイレ等の水回り製品の販売事業を進めています。ある程度形が見えてきたので意匠登録を考えたのですが、我々も大学側もどうしていいかわからなくて。キャラバンで相談したところ、結局大学には権利を放棄していただき、当社が単独で申請することになりました。もう少し商品がはっきり形になったら、意匠登録に挑戦しようと考えています。

聞き手 A 今回のキャラバンでその話をされたのは良かったと思いますよ。

足立石灰 C そうですね。大学側に申請の話を持って行っても先生だけでは決められなくて。大学全体が絡んでくるので、かなり時間がかかったんです。

聞き手 B 特許法では誰が権利者で、共同でやるとどういう風にライセンスできるのかがうるさく書かれています。そこを弁理士がわかりやすく解説してあげるといいんでしょうね。素人でもわかる書面ってなかなかないですから。

ちなみに、社内体制や事業への取り組みに変化はありましたか？

足立石灰 C 知財を考慮した研究体制を整えていこうと考えています。いきなり人を増やすことはできませんが、月1回くらいの頻度で会議を開こうかと。それで弁理士さんをお願いした次第です。

足立石灰 A 体制はまだできていませんが、方向だけは定まっています。

聞き手 A そうですね。ぜひ今回の知財キャラバンを生かしていただいて。

聞き手 B 知財教育が必要であることには気づけた、というところでしょうか？

足立石灰 A 知財ってもっと遠くにある気がしていたんですよ。自分たちには関係ないと思い込んでしまっ。でも知識がついてくると、身近に感じるものなんですよね。

聞き手 B もう1回コンサルを受けるとしたら、どんなことをしてもらいたいですか？

足立石灰 C 具体的な技術について深掘りしていきたいです。技術的な課題はいくらでも出てきますので、今後それらを解決するに当たってアドバイスをいただきたいと思っています。



石灰山



会社全景