

# (株)アーキビジョン21

北海道千歳市

## 【事業内容】

木造戸建住宅、木造大型建築物、移動式木造住宅（スマートモジュール）の建築、提供

<https://www.archi21.co.jp/>

## —— ビジネスを理解した上でのアドバイスにより

## 自社技術の位置付け、強みが明確に ——

### 1 アーキビジョン21の事業について

**聞き手 A** 御社の理念と事業内容について、ご説明ください。

**アーキビジョン21** 当社は、「人に社会に自然にやさしい家づくり」を理念として、創業以来一貫してエコロジー建築を追求してきました。木材は、永久に枯渇しない再生可能資源と言われていますが、森林の再生には、早くとも50～60年、場合によっては100年くらいかかります。持続可能な再生産を可能とするためには、住宅の寿命は少なくとも100年くらいは必要だと考えていて、当社は、300年もつ建物を作るという目標設定をし、そのための技術を完成させました。そして、その建物が300年間利用されるかどうかは別の話なので、家を建て替えなくとも住み替えをして利用され続けるように、家を移動させる技術を開発しました。これが「MODULO」（モジュール）という商品です。モジュールは、300年もつという構造体の技術と、家を移動させるという技術の組み合わせで、住宅を建てて30年使った後に、子供さん、孫の世代に建物を受け継いでもらって、建物を移動させることによってライフスタイルの変化に対応していこうという、そういう技術ですね。

**聞き手 A** モジュールの事業について、詳しく教えてください。

**アーキビジョン21** モジュールは、遮音効果を有するとともに施工期間が短く、間仕切りの変更等を容易に行うことができる高品質の木造建築物を提供することを目的とした木造建築物の工法で、特許を取得しています（特許第4386885号）。工場で製造した木造ユニット住宅・施設を現場に輸送して、短期間で施工する技術です。それを発展させて、輸送効率をさらに上げるために、輸送技術を加味した「SMART MODULO」（スマートモジュール）を5年ほど前に開発しました。スマートモジュールは、コンテナ規格サイズの木造住宅で、トレーラーにより移動させ、設置することが可能なムービングハウスです。激甚災害が発生した際の仮設住宅としても利用可能です。実際に、西日本豪雨災害や北海道胆振東部地震の被災者のための仮設住宅として利用されています。

### 2 知財キャラバンの支援を受けた感想

**聞き手 A** 知財キャラバンに申込みをした理由を教えてください。

**アーキビジョン21** 当社は、大型木造を作る技術や、モジュール・スマートモジュールの技術を、幅広く世に役立てていただくために、この技術を利用することを希望する企業に、低廉なライセンス料でライセンスを与える形で、技術を開放しています（これまでに4件の特許出願を行っています。）。しかし、その技術を十分な形で守り、ライセンサーとなる企業との間でトラブルが起きないようにするためには、これまでの取り組みでは不十分だと感じていました。そこで、今回、知財キャラバンに申し込みました。

**聞き手 A** 知財キャラバンでは、どのような支援がされましたか。

**アーキビジョン21** まずは、原状のライセンス契約書を見ていただき、当社の目指すビジネスのあり方と照らし合わせて、不十分な点を指摘していただきました。支援弁理士には、当社のビジネスを深く理解していただいた上でアドバイスをいただいたので、大変参考になりました。また、当社の技術の位置付けを明確にし、当社が提供する技術が他社の特許権などを侵害していないかどうかを確認するために、周辺技術の特許調査をしていただきました。

### 3 知財キャラバン支援の成果について

**聞き手 A** 知財キャラバンを受けて、どのような成果があったと感じていますか。

**アーキビジョン21** まずは、自信を持ってライセンスビジネスを行うことができるようになったということがあげられますね。将来のリスクの低減に繋がれたことが1つの大きな成果です。また、知財での保護を確実にするために、不足している登録商標に関するアドバイスや、今後の特許権・意匠権取得に関するアドバイスをいただいている、実際に追加の手続きも行っていただいています。

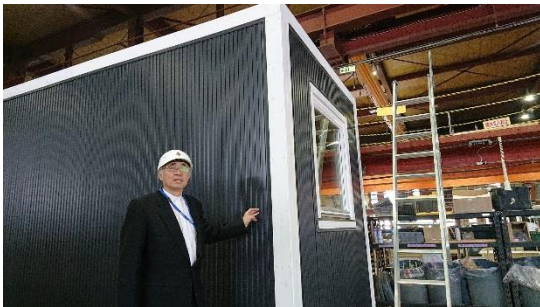
**聞き手 A** 周辺技術の調査に関しては、いかがですか。

**アーキビジョン 21** 周辺技術の調査を通じて、当社の技術の価値付けというか、位置付けを明確にすることができたのが収穫です。自社だけでは、こうした視点は得られませんでした。他社にない当社独自の強みを、根拠を持って説明することができるようになりましたので、それによって、契約を獲得した事例もありました。

#### 4 弁理士に期待すること

**聞き手 A** 今後、弁理士にはどのようなことを期待しますか。

**アーキビジョン 21** 我々のような企業は、物を作って販売することには経験はありますが、知財そのものをライセンスとして販売していくことには全く経験がありません。そういったビジネスを展開する前に、知財管理の手法や、懸念されるリスクの回避方法に関するアドバイスは必要不可欠であると思います。単に技術だけでなく、ビジネスも深く理解した上でのアドバイスをいただきたいと思っており、今回の知財キャラバンの支援は、そのような当社のニーズに合致したものでした。



社長と建設中の「スマートモジュール」