

八木鋼材株式会社

愛知県名古屋市

【事業内容】

鋼材販売、一般建設業、膜天井・光膜天井等の内装工事業、金属加工、不動産の売買並びに仲介

<http://www.yagi-kozai.co.jp/>

——専門家のアドバイスにより新事業の知財リスクが明確に——

1 八木鋼材株式会社の事業について

聞き手 A まず御社の事業内容の簡単なご紹介をお願いします。

八木鋼材 A もとものの、本業のほうは鋼材販売と、その鋼材を加工して、現場で建て方をする鉄骨工事の請負です。その2つが軸になっていますが、5年前から膜天井という事業をスタートしまして、その相談をさせていただいたことですね。膜天井事業は、外国の提携企業と契約を結び、この提携企業から製品「〇〇〇〇〇」の供給を受け、弊社が日本で「〇〇〇〇〇」の販売、施工を行っています。

聞き手 A そういことですね、わかりました。鋼材販売と鉄骨工事の請負がメインで、膜天井は、これから将来的に伸ばしていくというような新規事業、そちらのほうでキャラバンを受けられたということですね。

八木鋼材 A そうですね。

2 知財キャラバンの支援を受けた感想

聞き手 A 今回、キャラバンは、約一ヶ月の間隔で全3回、受けられましたが、キャラバンを受けるきっかけ、その全3回を受けられて、率直なご感想とか、あと気づきとかの何か得られたものとかがありましたらお願いします。

八木鋼材 A もともののきっかけは、弊社の取引銀行からの紹介でした。鋼材販売と鉄骨工事の請負に関しては、弊社も5年やってきている会社なので、弁理士さんに何かアドバイスを仰ぐということはありませんでしたが、膜天井に関しては初めての事業でしたので。

相談したかったことの1つは名前です。商品名が「〇〇〇〇〇」という名前を外国のほうでは使っていて、それを弊社が、できる限り独占的な販売権を得られるのかということなんです。もう一つは、「〇〇〇〇〇」が日本で商標登録されていなかったのも、もしコンペティターがそういう名前を使い出したら、ちょっと弊社は商売ができにくくなるのかなという。そういう知識が今まで全くなかったんで、大きくその2点の相談をどこにすればいいのかなと思いつながら、いろいろ相談にも行ったんですが、具体的に、弊社の事業に的確に当てはまるようなアドバイスがちょっともらえなくて。もう試行錯誤とい

うか、模索しながら進んでいたときに、取引銀行から、こういった「弁理士知財キャラバン」というのがあって、3回までは無料で支援いただけるという、いい話をいただいたなということで、相談させてもらいました。

聞き手 A そういことですね、なるほど、わかりました。

第1回目で一通りのヒアリングをさせていただいて、2回目で提携企業やコンペティター等の権利に関して支援弁理士の加藤先生、朝倉先生のほうから報告があったと思いますが、何か感じたことはありますか。

八木鋼材 A 弊社は「〇〇〇〇〇」という名前を使いながらも、やっぱり提携企業の商品そのままだと、日本ではやっぱり通用しないというのがある。品質的な問題だとか、それをちょっと改良したい。でも「〇〇〇〇〇」という名前で売るので、そこらへんが、提携企業が外国や日本では特許を持っているので、そういう商品に対してうちが改良、手を加えるということはいいいのかわからない、そういところをお聞きしました。

聞き手 A そうすると、その権利範囲の辺りもやっぱり、支援弁理士のアドバイスがかなり効いてきたということですね。

八木鋼材 A そうですね。今は提携企業と友好的関係でずっと、この5年やってきていますけど、やっぱり弊社としては、日本でそのうち商品展開をしたいという思いもあるので、そういつたときに「〇〇〇〇〇」という名前を使っていることが、向こうから例えば訴えられるみたいな、そういつた危険性だとかを感じたので。

聞き手 A なるほど。先ほどの商品を日本に合わせて改良するというのは、やはり根底には建築基準法や、あと御社のホームページにご説明がある、国交省の平成26年4月1日より施工された「建築物における天井脱落対策に係る技術基準」ですか、こういうものがやっぱり日本では関係するんですね。

八木鋼材 A そうですね。天井に関する基準が、安全方向にやっぱりどんどん進んでいっている。あとは、防災認定材、不燃認定材という、使い分け。ある国では日本という消防法の防災材っていうので十分通るんですけど、日本は建築基準のほうの不燃材というのを使わないと、いわゆる天井としては認められないというやうなと

ころが結構あって。

八木鋼材 B 鉄の世界では同じものを、どこも使用していますが、膜の世界だと、システムがみんな違ってくる。そうなってくると、うちが今使っているシステムを守るためにはどうすればいいのかいうのもありました。

我々に販売権はあったとしても、ほかの業者にも、日本のどっかの業者にも販売権を出してしまうと、我々がやりづらくなってしまおうっていうのもあったので。そういうのもあった上で、じゃあどうしたら今の我々の事業が守られていくのかなという点からも相談させていただきましたね。

聞き手 A そうなんですか。

八木鋼材 B ただ、あとは今、それこそ我々が、提携企業とは違うような、いろんな新しいことを、つい先週もこういったことをやりたいなっていう相談を持ち掛けたことに対して、出してきてくれたのがあったんですね。我々が発案して、向こうの方が具現化していくようなもので。でもここも真似されたらと困るので、知財とか特許とか今度相談してみようっていうタイミングの話もあったんですよ。

3 知財キャラバン支援の成果について

聞き手 A 3回目で売上目標、事業計画等についてのシミュレーションを提示させていただきましたが、ある程度の事業の方向性が見えてきたということはありませんか。

八木鋼材 A 加藤先生、朝倉先生に作っていただきましたね。

八木鋼材 B そうですね、弊社の内容だと、新規事業にこれだけ費やしてもいいのではないかっていう。数年計画のような細かい表ですね。

八木鋼材 A シミュレーションでは、経営としては大体これぐらい、それが売上げ2倍になったらどうなる、3倍になったらどうなるっていうのをやっていただいて、そういう考え方もあるんだなと思いました。あとは提携企業との今後の関係性ですね。このまま提携企業とタイアップをずっと続けていくのか。段階的に、提携企業の商品を使いながらも、うちの独自の商品を開発していくのか。最終的にはもう完全に切り替えちゃったとなると、提携企業との関係を清算とか、まあ、いろいろと。

提携企業とは深い契約というか、細かい契約はしていないんです。

八木鋼材 C そうですね。

八木鋼材 A 最初に、形だけの契約書を結んだだけで。

聞き手 A 今回特に、弁理士でもある加藤先生でしたので、契約の面が非常に心強かったのではないのでしょうか。

八木鋼材 A そうですね、非常に親切に支援いただきました。ただ、やっぱり3回だったんで、そこまで具体的に

はいきませんでした。1回目はヒアリングで。2回目、3回目で具体的になっていうところにいったんですけど。契約書のところまではさすがにちょっと、いかなかったですね。

聞き手 A なるほど。そうするとやはり、ちょっと3回では少ないかなと？

八木鋼材 A まあ、それは、回数は多いほうがうれしいというか、ありがたいんですけど。

聞き手 A そうですよ。

八木鋼材 B できれば、もう少し長期間にわたってあるといいですね。というのも、もともと立ち上げたような形であると、多分、数か月後にいろいろと状況が変わったりとかすると思うんです。その変わったところにキャラバン支援があると非常にありがたいです。

八木鋼材 A ただまあ、ある意味、ボランティアというか。加藤先生にも聞いたんですよ。僕たちは最初、3回を無償でやってもらったら、お願いしないと悪い、申しわけないのかなって……。でも、いやそれは違いますよ。あくまでも弁理士っていう、そういう仕事の内容だとか、その活動内容を広めるっていうところもあると仰っていただきました。

聞き手 A そうです。啓発活動的なところがありますので。

八木鋼材 A そう言っていたんで、気分的にはちょっと楽になりました。

聞き手 A もうどんどん、利用していただいて結構です。

八木鋼材 C 何かあれば相談できる方が、やっぱりいるといないとでは違ってきますね。

聞き手 A そうですよ。なかなか、弁理士とか知財って、ちょっと敷居が高いと思われがちなところがあるので、そういうところを取っ払えたらなというのがあります。ほんとうに気軽に。いろんな無料相談会もありますし。そういう意味では非常にいいかなと思うんですよ。門戸を広げるという意味では非常によかったなと、ほんとうに思いますよね。

4 キャラバン支援への期待やご意見

聞き手 A キャラバン支援に対する期待とかご意見とか、他に何かありましたらお願いします。先ほどもおっしゃった、回数とかでも。

八木鋼材 A やっぱり、3回でいいと思います。あまりにも間隔が空きすぎると、詰めたい内容も詰まらないまま終わっちゃうというのもあると思うので、最初の3回はあれぐらいのペースで。でも、もし次もあるとしたら、半年後、1年後っていうのはありますよね。

僕たちも、加藤先生、朝倉先生とせっかく知り合いになったけど、なかなか次の段階に行く機会を逃しちゃっ

ているというか。せっかく僕たちもいい先生と知り合ったのに、このままもう、1年以上……。こちらの事業が忙しくなってきたというのもあるんですけど、今、どちらかというと外国の提携企業との取引よりも、国内で商品開発をしたときにこれからどうやって特許出願をしたほうがいいのかとか、商標登録したほうがいいのかとかっていうところでご相談したいですね。

八木鋼材 C そうですね。

八木鋼材 A あと、「無料相談会」みたいなのがありますが、こっちへ来てもらうというのはちょっと、なんとなく申しわけないなっていう気もありますね。

聞き手 A そうですかね。うーん。

八木鋼材 C やっぱり勉強会の開催案内とか来たら、じゃあ、そこで相談させてねというところもあるかもしれないですね。

八木鋼材 B 今後、ほんとうにちょっと、いろいろ国内でのいろんなものが開発とか、いろんなものが挙がってきたときに、またちょっと相談に乗っていただけたらなと思います。

聞き手 A 膜天井事業は新しい事業なので、しっかりと知財で固めたほうが絶対いいと思います。

八木鋼材 A そうですね。あと、できたら似た分野がいいんですけど、具体例みたいなものをいろいろ、教えてもらえるとありがたいですね。まあ、なんていうのかな、その企業がその事業を興し始めたときからの流れとか、どういう段階で知財に関して動き出したとか。

八木鋼材 C そうですね、タイミングが知れたら、そこは大きいですね。

八木鋼材 A いろんなパターンを知ると、うちはここに、こういうパターンじゃないのっていう、具体例があると、わかりやすいですね。

八木鋼材 B どこの範囲から、知財というのを利用したらいいかというのが、なんか明確ではなくて漠然として、というか。要は、例えば我々が今、出したものは、知財としての権利化すべきものなのかという判断がわからないというか。その辺の、どこのラインから相談したらいいのかっていうのがちょっとわからないというのがありますので。

聞き手 A なるほど。わかりました。じゃあ、以上でよろしいですかね。本日はありがとうございました。

<膜天井 施工例>

