弁理士知財キャラバン支援企業ヒアリング

(株) INUI

愛知県常滑市

【事業内容】
・耐火物の下請加工
　耐火物用コーティング剤の製造・販売
https://inui-coating.com/

—— 特許技術のブランド化により資金調達、協力者の獲得、海外展開へ —

1　対象企業の紹介、事業内容について

聞き手　まずは株式会社 INUI について簡単にご紹介いただけますか？

(株) INUI 代表取締役(以下、代表)　弊社、株式会社 INUI は、2006 年 7 月 3 日に設立し、現在**従業員 10 名（パート含む）**で運営しております。

聞き手　設立から 18 年ほど経たれているんですね。主にどのような事業を展開されているのでしょうか？

代表　弊社は耐火物製造を主な事業としており、特に耐火物の下請加工や耐火物用コーティング剤の製造・販売を行っています。

聞き手　耐火物とは具体的にどのようなもので、どんな用途に使われるのでしょうか？

代表　耐火物とは、高温に耐えられる特殊な材料のことです。例えば、製鉄所の炉やガラス工場の設備など、極めて高温になる環境で使用される部材として使われます。弊社では、その耐火物の加工や、より耐久性を高めるためのコーティング剤の製造・販売も行っています。

2　知財経営コンサル支援を受けたきっかけ

聞き手　弁理士会のコンサルティング支援を受けたきっかけについてお伺いしたいのですが、そもそもこの支援を知ったのはどのような経緯だったのでしょうか？

代表　愛知県知財総合支援窓口からのご紹介がきっかけでした。弊社では、自社製品の開発を進める中で、知的財産の取り扱いについて課題を感じておりまして、そのことを相談したところ、この支援制度を教えていただいたんです。

聞き手　なるほど、信用組合様からのご紹介だったんですね。実際に応募しようと思われたきっかけや動機についてもお聞かせいただけますか？

代表　弊社は 2017 年 4 月から 6 月にかけて、愛知県のあいち産業科学技術総合センターと共同開発を進めながら、自社製品の開発を行っていました。その過程で、愛知県と共同で 5 件の特許を出願し、うち 1 件は PCT 国際出願も行いました。

しかし、特許を取得するだけではなく、今後それをどう経営に活かしていくか、また、共同開発の際の契約内容をどう整えていくかといった課題に直面しました。特に、知財の活用についての重要性を強く感じるようになり、専門的な支援を受ける必要があると考えました。

聞き手　知財の取得だけでなく、その活用や契約面の課題も大きかったということですね。その後、どのようにして弁理士会のコンサルティング支援に繋がったのでしょうか？

代表　はい。そうした課題について、愛知県産業労働部産業科学技術課に相談したところ、「弁理士知財キャラバン」という制度があることを教えていただきました。

3　コンサルティング支援の内容

聞き手　まず、弁理士のコンサルティング支援を受けた際に、どのようなアドバイスをいただいたのか教えていただけますか？

代表　弁理士の先生たちに来ていただき、弊社の課題をより明確にするためにブラッシュアップを行いました。その上で、「この方向に進むのがよいのではないか」という専門的なアドバイスをいただきましたね。

聞き手　具体的にどのようなアドバイスがあったのでしょうか？

代表　ひとつは、特許だけでなく商標などのブランド戦略も考えるべきだということです。そのアドバイスを受けて、弊社は「INUI」の商標登録を進めることになりました。実際に商標登録の手続きを進めたのが、2017 年のことですね。

聞き手　ブランド化の視点を持つことで、特許戦略にも変化があったのでしょうか？

代表　そうですね。単に技術を特許で守るだけでなく、開発した技術をどのようにブランドとして確立するかが重要だと気づかされました。また、特許を取得するだけでなく、どの技術を公開し、どの技術をノウハウとして保持するかという切り分けも教えていただきました。

聞き手　知財の取得だけでなく、その活用方法についても考えるようになったんですね。

代表　はい。特許を出願すると技術が公開されてしまいますから、すべてを特許化するのではなく、「これは公開しない方がいい」と判断した技術はノウハウとして管理するという考え方を教わりました。実際、現在の開発で

も「これは特許にする」「これは社内ノウハウとして秘匿する」といった形で戦略的に管理しています。

4　コンサルティング支援の成果

聞き手　では、コンサルティング支援を受けたことで、どのような成果や変化がありましたか？

代表　まず、「リフテクト」という商標が業界内で少しずつ認知されてきたことですね。商標登録してすぐに効果が出るわけではありませんが、時間が経つにつれて、「リフテクト」と言えば INUI の商品というイメージが業界内に浸透してきました。

聞き手　ブランドの確立が進んでいるということですね。

代表　そうですね。商標があることで、「うちの商標だ」と言えるようになりますし、営業の際の信頼感も高まります。また、商標や特許を持っていることが、海外展開でもプラスに働いています。

聞き手　海外展開ではどのような効果がありましたか？

代表　例えば、韓国の商社に営業に行った際に、韓国での特許登録があることを示すと、商社側の反応が大きく変わったんです。「ここまでやってくれているのか」と驚かれ、商社側の安心感につながりました。やはり特許や商標は、技術を守るだけでなく、ビジネスの交渉を有利にするためのツールとしても重要だと再認識しました。

聞き手　確かに、特許を持っていることで信頼性が増すので、商社も安心して取引を進めやすくなるわけですね。

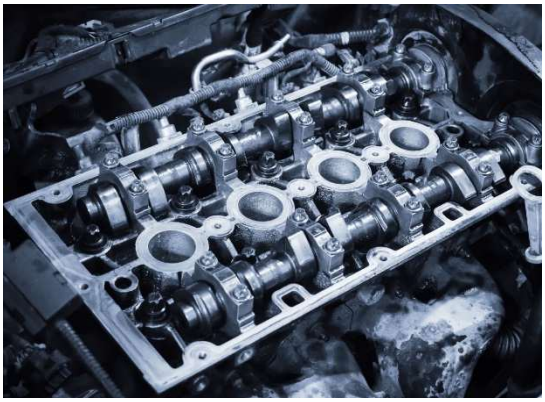
代表　そうなんです。さらに、銀行融資の際にも特許が評価されるという副次的な効果もありました。銀行の方は技術の詳細を判断するのが難しいですが、「この企業は特許を持っている」となると、技術力の証明になり、融資の審査でもプラスになります。

聞き手　なるほど。特許が技術の証明だけでなく、信用力の向上にもつながっているんですね。

代表　はい。補助金の申請でも、「この会社は特許を取得している」という事実が審査官の目に留まりやすくなり、評価が高まることがありました。特許は**「技術を守るもの」だけではなく、「企業価値を高めるもの」**でもあるんだと実感しましたね。

聞き手　非常に興味深いお話です。特許や商標は、技術だけでなく、ビジネスのさまざまな場面で効果を発揮するんですね。

代表　そうですね。中小企業にとっては、特許の「直接的な効果」よりも、「副次的な効果」の方が大きいことが多いです。特許があることで、協力者を得たり、資金調達がしやすくなったりと、企業活動の幅が広がるんです。



聞き手　特許が広告宣伝や信用力向上の役割も果たしていると考えると、特許戦略の重要性がより明確になりますね。

代表　その通りです。特許は技術を守るだけでなく、企業のブランドやビジネスを支える重要なツールだと、今回の支援を通じて実感しました。

5　今後、コンサルティング支援に期待すること

聞き手　これまでのコンサルティング支援を通じて、多くの気づきや成果があったかと思いますが、今後どのような支援を受けたいとお考えですか？

代表　そうですね。開発が進むにつれて、「どの技術を特許化すべきか」という選択が重要になってきています。特許には費用もかかりますし、すべてを特許化するわけにはいかないので、どれを出願し、どれをノウハウとして保持するかの戦略について、引き続きアドバイスをいただけるとありがたいですね。

聞き手　特許の取得だけでなく、競合との関係や契約面も重要になってきそうですね。

代表　そうなんです。特許を多く持っている企業との交渉も増えてきていて、秘密保持契約（NDA）などの契約書の内容がかなり厳しくなっています。大手企業の知財部は、企業の利益を最大化するために、かなり一方的な契約を提示してくることがあるんですよね。

聞き手　確かに、大手企業は契約条件を有利にしようとする傾向がありますね。そのあたりの交渉や契約のポイントについても、コンサルティング支援が役立ちそうですね。

代表　はい。「この契約は受け入れていいのか」「どこを交渉すべきか」といった実務的なサポートも、今後ぜひお願いしたいですね。特に、特許戦略と契約戦略をセットで考える支援があると助かります。

聞き手　特許の取得だけでなく、それをどう活用し、どのようにビジネスに組み込むかという視点も重要ということですね。本日はありがとうございました。

代表　ありがとうございました。

reftect

（登録商標第 6041411 号）