



2026 外国出願 補助金事例集

中小企業の知財の力を生かした
海外展開を応援しています！

事業内容：蛍光プローブを用いた研究用試薬および診断薬（ナビゲーションドラッグ）の研究開発・製造・販売

代表取締役：丸山 健一

所在地：札幌市中央区北8条西18丁目35番地100
エアリービル5階

設立年：2010年

資本金：1億円

従業員：6名

<https://goryochemical.com/>



代表取締役CEO
丸山 健一氏

支援担当者から

五稜化薬株式会社様は、大学・研究機関と連携し、機能的蛍光プローブの研究開発に取り組み、手術中のがんを可視化する技術を開発しています。蛍光プローブ専門メーカーのノウハウを活かし、事業の更なる飛躍を期待しています。

(公財)北海道中小企業総合支援センター
企業振興部 向 貴生

事業内容

五稜化薬株式会社は、2010年に設立されたバイオベンチャーである。同社は現在、二つの柱で事業を展開している。一つはアカデミアや製薬企業の基礎研究に向けた「研究用試薬」であり、すでにグローバル展開による収益化を実現している。もう一つは、同社が将来の収益の柱と位置づける「臨床開発品（ナビゲーションドラッグ）」である。

主力の「臨床開発品（ナビゲーションドラッグ）」は、手術中ががん細胞などのバイオマーカーを蛍光で可視化し、執刀医の切除範囲の判断を支援する薬剤（体内診断薬）である。目視では判別が困難ながん部位をリアルタイムで浮かび上がらせるこの技術は、がんの取り残し防止や正常組織の温存に直結する次世代の医療技術として期待されている。少人数の組織でありながら、世界市場を見据えた独自の診断薬開発を推進している。

知財への取り組み

同社の知財戦略は、特許出願して権利化を目指す技術と、ノウハウとして秘匿する技術を明確にし、国内で出願したものは、原則として医薬品マーケットの主要国でも必ず出願する方針を徹底している。特許事務所での勤務経験を持つ取締役COOである高橋氏が実務のハンドリングを担っており、開発部と管理部が連携して管理を行う体制を構築している。社内に弁理士はいないが、高橋氏が高い専門性を有することで、外部の代理人とも円滑な意思疎通を可能にしている。経営層が日常的に知財の重要性を発信することで、全社的に高い知財意識が根付いている。

技術のコアは、東京大学大学院薬学系研究科の浦野泰照教授が専門とする最先端技術であり、一部特許の実施権を許諾している同社によって実用化・製品化が進められている。これにより、先行技術の情報は日常的に入手できる環境にある。そのため、綿密な先行技術調査にリソースを割かずとも、自社で技術動向を正確に把握できている点が強みである。一方、FTO調査については、大企業のようなリソースがない、スタートアップである同社にとって、どこまで労力と費用をかけるべきかが課題である。現在は厚生労働省などの支援策を活用しながら必要な調査を行っている。

※FTO (Freedom to Operate) 調査：自社製品が他社の権利侵害をしていないか、市場参入前に確認するための調査。

外国出願の背景

医薬品事業の特性上、海外での市場獲得が事業展開において重要であり、そのためには権利確保が必須であるため、外国出願は自発的かつ恒常的に行っている。出願国の選定基準は、マーケット規模が大きい日米欧中を最優先としている。加えて、臨床開発の実施国や、将来的な製造・販売において関わりのある企業の所在国も対象に含めている。

令和2年度には（独）日本貿易振興機構（ジェトロ）を窓口として外国出願補助金を活用し、「蛍光画像診断の前処理方法」の特許や「Navigation Drug」等の商標を出願した。さらに令和5年度には（公財）北海道中小企業総合支援センターを窓口、「ペプチド鎖のN末端に酸素原子と結合したα炭素を有するアミド基を結合することでカルパインとの酵素反応性を向上させた蛍光プローブ」や「明瞭な3次元観測が可能な蛍光染色方法」の特許出願を行った。

一方で、製造ノウハウや侵害検出が困難な技術についてはあえて秘匿化するなど、出願と秘匿の使い分けも戦略的に判断している。外国出願補助金があることで、最重要国以外の周辺国まで出願範囲を広げることが可能になり、知財ポートフォリオの強化につながっている。

外国出願による事業効果

海外で権利化した特許や商標は、大手製薬会社等とのアライアンス締結や共同開発の交渉において、極めて強力な基盤となっている。また、資金調達場面では、投資家に対して事業の独占性を証明する不可欠な材料として機能している。「出願をしていなければ、資金調達や提携交渉の話が進まない。」と高橋氏は語る。

臨床開発品（ナビゲーションドラッグ）は開発フェーズにあるため直接的な売上推移はまだないが、海外での信用度を高め、製品を広めるためのPRポイントとしても実質的な効果を発揮している。

研究用試薬については、海外での権利化を背景に代理店を通じて米国、中国、インド、英国、フランス、韓国などの主要マーケットへ展開し、すでに収益化を実現している。研究用試薬の販売実績と臨床開発品（ナビゲーションドラッグ）の権利化に向けた行動が、海外市場での信頼度を高め、将来的な事業拡大に貢献すると考えている。

今後は本補助金を活用して構築した知財ポートフォリオを活用し、ライセンスアウトによるグローバル展開をめざし、収益化を実現していく構えだ。同社は今後も戦略的な外国出願を継続し、知財を核とした事業拡大を図っていく方針である。

特許



蛍光プローブ (イメージ図)
特定の酵素に搬送すると強く発光し異常部位を可視化 (令和5年度)

商標



ロゴマーク (令和2年度)



ロゴマーク
Goryo Chemical

事業内容：ラーメン店舗の運営、関連商品（冷凍・乾燥麺、菓子等）の製造・販売

代表取締役：関山 芳美

所在地：札幌市中央区南1条西1丁目13番地1

設立年：2014年

資本金：1,000万円

従業員：34人

<https://www.yosiyama-shouten.com/>



吉山商店
本店

支援担当者から

株式会社吉山商店様は、地元食材と独自製法を活かした、札幌ラーメンの魅力を海外に向けて発信する取り組みに力を入れており、東南アジアへの海外展開を進めています。地域に根ざした企業としての強みを活かし、事業の更なる飛躍を期待しています。

（公財）北海道中小企業総合支援センター
企業振興部 小坂 菜緒

事業内容

2006年に札幌で個人商店として第1号店をオープンした吉山商店は、現在道内に8店舗、大阪に1店舗を構える味噌ラーメンのブランドへと成長を遂げた。看板メニューの「焙煎ごまみそらーめん」を中心に、店舗運営のみならず、冷凍ラーメンやスナック菓子など幅広い関連商品を展開している。

近年では、三菱食品株式会社の低糖質シリーズ「からだシフト」の監修を担い、全国のドラッグストアで同社ブランドの味が展開されるなど、北海道以外へも販売網を拡大している。しかし、日本のみならず、海外市場展開も視野にしている。「世界的に日本のラーメンというと『博多豚骨』がイメージされるが、味噌ラーメンのポテンシャルはまだ十分に発揮されていない。札幌味噌ラーメンのパイオニアとして、世界市場へ浸透を図りたい」と語る通り、国内のみにとどまらず、常に海外での事業展開のチャンスをうかがっている。

知財への取り組み

同社の知財活動は、苦い経験と信頼できる専門家との出会いによって洗練されてきた。かつて、盛り付けやメニュー構成を酷似された模倣被害に遭遇したが、メニュー名である「焙煎ごまみそ」が一般名称であるため商標登録できず、法的対応に苦慮した経験がある。この悔しさが、ブランド保護について考えるきっかけとなった。

現在は、INPIT事業を通じて知り合った国際特許商標事務所に、出願に関する代行事務手続きに加え、出願国の選定や時期などの知的財産戦略、模倣被害の対応などについても相談しており、心強い存在となっている。

社内に専任部署はないものの、副社長の郡山氏と、入社1年目から実務を担当した若手社員の高本氏との2名体制で実務を行っている。高本氏は「入社当時は知的財産分野は未経験であったが、実際の出願業務や補助金の申請を通じて、短期間で知財の仕組みや重要性を深く理解することができた」と振り返る。特許事務所との緊密なやり取りを現場が担うことで、知財実務を「自社の価値を再認識する教育機会」として活用している点も、大きな特徴である。

外国出願の背景

海外展開の転機は2019年、シンガポールでの催事への出展である。自社製品が非常に好評を得たことで、アジア進出を意識するきっかけとなったものの、コロナ禍で一時は断念。その後、2023年にマレーシアに海外第1号店を出店した。現在は国内のみの店舗展開だが、マレーシア出店の際には、現地の宗教事情や慣習を考慮し、豚肉・ラード・アルコール不使用の「焙煎ごまみそらーめん」や、鶏肉を使用した「ねぎ肉ごはん」を提供していた。

令和4年度に（公財）北海道中小企業総合支援センターを窓口、外国出願補助金を活用して「YOSHIYAMA RAMEN/らーめん吉山商店」の商標を出願。出願国の選定には、提携先の製麺会社の拠点があるタイ、マレーシア、シンガポールを優先した。現地事情に詳しいパートナーの足場がある国で、確実にブランドを守るためだ。

一方で、米国では出願を試みたものの、米国特有の「使用主義」の壁に突き当たった。現地での商標の使用実績を問われ、審査継続のための現地代理人費用が高騰し、費用対効果を考え権利化を断念した。国ごとの制度の違いを痛感したというこの経験が教訓となり、外国出願補助金を活用する際に、事業戦略と各国の制度を鑑みてより慎重かつ戦略的に出願国を選定するようになっていく。

外国出願による事業効果

外国出願補助金を活用し、マドリッド協定書に基づく国際商標出願を利用して各国での権利を確保した効果は、攻守両面で発揮されている。三菱食品株式会社との提携案件では、現地国ですでに商標登録済であったことが信頼度の向上につながり、商談がスムーズに進行した。「商標登録は、現地パートナーや国内の大手企業との商談において、国際的な信用材料になる」と郡山氏はその意義を強調する。

また、マレーシアのショッピングモールへの出店の際には、商標の登録証が必要になったほか、現地のコンビニエンスストアの中食開発に向けた商談でも、商標を取得していることが交渉をスムーズに進められる要因のひとつとなっている。現在は、パンデミックの影響で一度事業を撤退したマレーシアへの再チャレンジや、SNSマーケティングを駆使したアジア圏全域への広範なアプローチを計画 중이다。

「アジアの1カ国で成功すれば、そのブランド力は近隣国へ波及していく。そのとき商標が保護されていれば、リスクを恐れず安心して横展開ができる」。吉山商店にとって商標とは、自社のブランド保護と、商談を進めるうえでの信頼度アップに重要な役割を果たしている点である。

商標

YOSHIYAMA RAMEN
らーめん 吉山商店

企業ロゴマーク
（令和4年度）



焙煎ごまみそらーめん（国内）



焙煎ごまみそらーめん（海外）
ねぎ肉ごはん

事業内容：書道用品・アートクラフト用品・
筆記具・化粧品等の開発・製造・
販売

代表取締役：西村 真由美

所在地：奈良県奈良市南京終町7丁目576
番地

設立年：1902年

資本金：8,000万円

従業員：298名

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



本社
社屋外観

支援担当者から

小学生時代に出会った呉竹筆ペン。半世紀以上を
経て、支援機関として再びご縁をいただきました。
企業活動を「長く続ける」ことの価値、その歩み
を支えてくれたのは「海外も見据えた戦略的な
知財活動」の積み重ねだと感じます。今後もその
姿勢を礎に、さらなる飛躍を期待しています。

(公財) 奈良県地域産業振興センター
事業化推進コーディネーター 坂倉 眞

事業内容

1902年の創業以来、墨の製造で培った液体墨の防腐技術・分散技術を核として、筆ペンやサインペン、さらには化粧品、工業用途製品へと事業を広げている。特に近年は、落ちにくいアイライナーなどの化粧品分野において、筆ペンのインク技術を応用した製品開発に注力している。主力製品であるZIGブランドのカラー筆ペンは、世界中のプロのアーティストから「表現のための道具」として支持を得ている。

多品種少量生産というビジネスモデルを採用しており、新製品を出すたびに名称やロゴを確実に権利化することで、ブランド価値を守ることを重視している。伝統産業である墨や書道用品についても、漢字圏のアジアだけでなく、ヨーロッパなど世界に向けて日本の伝統文化を紹介する活動を積極的に行っている。現在は世界70カ国以上に展開し、ECプラットフォームの活用によって消費者の反応を直接開発に活かす体制を整えている。

知財への取り組み

経営上層部が知財の重要性を認識しており、役員や各部署の代表者で構成される知財委員会を月1回開催し、経営層が知財の方針決定に直接関与している。また、現場である技術開発部内に4名からなる知財チームを設置し、研究員が新しい発明をした際、即座に相談・検討できる体制を構築している。さらに、新入社員研修での知財教育の実施や、調査やパテントマップの作成にAIを利用した簡便化を検討するなど、社内全体の知財意識の向上と業務の効率化にも取り組んでいる。

知財戦略面では、特許、意匠、商標共に原則として出願し権利化する方針を徹底している。権利化することで、そこからライセンス交渉や侵害対策などの新たな知財戦略が生まれると考えている。そのため、商標の登録数は国内外合わせて1,000件を超えるが、権利の維持コストと効果のバランスを考慮して、最近では不要となった権利の棚卸しを行い、登録件数は平衡状態にある。

また、先行技術調査、先行登録調査には重きを置いており、国内は自社で定期的に調査を行い、海外では出願前に外部機関を通じた調査を実施している。これにより、これまで他社から商標に関する警告を受けたことは殆どない。

外国出願の背景

1980年代のZIGブランドの世界展開を契機に、外国出願を本格化させてきた。

今回、新ブランド「精昇堂」の立ち上げ時期と重なった令和6年度に、以前から継続的に情報提供を受けていた(公財)奈良県地域産業振興センターからの紹介をきっかけに、外国出願補助金を活用して「精昇堂」および「SEISHODO」の商標を中国・韓国・台湾・香港へ出願した。

「精昇堂」は、同社の前名称「呉竹精昇堂」の一部で、「太陽が昇る勢いで世界に広めていく」という想いが込められた商号であり、時代を越えて新たに化粧品ブランドとして世の中に浸透させるため、商標登録に基づいた確固たるブランドを築き上げる目的で外国への出願を行った。

以前、出願を予定していた商標を、同業他社が1週間前に既に出願済みだったことがあり、「商標は早い者勝ちであり、展示会や営業活動などの公知になる前に出願を済ませることが重要」との認識から、商標についてはビジネススピードに合わせて一刻も早い出願を徹底している。そのため、補助金制度の公募時期とビジネス上の出願時期のギャップが課題としつつも、公的な支援を得ることで社内稟議が迅速になり、予算を確保する上で非常に強力な後押しになったという。

外国出願による事業効果

過去には知財紛争での勝訴的和解を通じて和解金を得た経験もあり、経営層には知財が「戦う武器」や「利益」になり得るという意識が強まり、「知財はコストではなく、利益を守る投資である」という認識が浸透している。特に商標出願はブランドを確立するための基盤であり、模倣品への牽制や商談における信頼性の裏付けとして大きな役割を果たしている。商標権取得の表示を明示しておくことにより、相手に権利の所在を理解してもらい侵害抑止につながる効果があり、大きな安心感につながっている。これまで、主に中国で確認される模倣品被害については、取得した権利を活用し、ECサイトの削除や警告状を送付するなどの対向措置を行い、解決を図っている。

「精昇堂」ブランドの出願後、関連する化粧品やアイライナーの売上はアジア圏で倍増しており、ブランドの認知度向上と売上伸長を支えている。今後はアイテム数の増加に伴い、認知度の向上と販路拡大、さらなる売上向上へと相乗効果を期待している。

現在はアジアの漢字圏が中心だが、将来的には、欧米やアフリカなど新規地域への展開も視野に入れており、海外展開を行う国へ出願を行いながら、「精昇堂」の名前のとおり、これからも世界にブランドを広めていくために、知財を活用していく計画である。

商標

精昇堂

精昇堂
(令和7年度)

精昇堂
SEISHODO

精昇堂 SEISHODO
(令和6年度)



「顔彩耽美」水彩絵具 (左)
お化粧品でペン (右)

事業内容：木材加工用・産業用刃物の開発、製造、販売

代表取締役：中橋 久行

所在地：兵庫県三木市別所町高木20番地

設立年：1962年

資本金：1,000万円

従業員：25名

<https://www.ns-co.com/>



本社
社屋外観

支援担当者から

株式会社中橋製作所様は金物のまちである兵庫県三木市を代表する老舗メーカーで、代表的な製品である木材加工用刃物「小林式角のみ」では、国内と欧米においてトップシェアを誇る企業です。現在は海外における事業展開にも力を入れており、本事業による支援が更なる飛躍の契機となることを期待しております。

(公財) 新産業創造研究機構 福岡 誠

事業内容

兵庫県三木市に拠点を置く株式会社中橋製作所は、木材加工用刃物を中心に、食品加工や金属加工など多角的な分野へ刃物開発を展開するメーカーである。特に日本において「家具、建具向け角のみ」の国内シェアは100%となっており、創業者の名前を冠した「小林式角のみ」のブランドは建築業界や家具製作の現場で絶大な信頼を得ている。

その強みの源泉は、長年蓄積された高度な生産技術力にある。労働力不足が深刻な中、これまで培ってきた生産技術力をさらに進化させ、自動化の推進、工程の最適化を徹底することで「お客様、市場の期待に応える製造基盤の実現」を追求している。

近年では、従来の四角形のほぞ穴だけでなく、六角形のほぞ穴を精緻に開ける「六角のみ」を開発した。この新技術は、大型木造建築（主にCLT建築）における金物接合部の納まりを劇的に改善する可能性を秘めている。伝統技術に裏打ちされた唯一無二の製品を世界へ届ける挑戦が続いている。

知財への取り組み

同社の知財活動は、過去に主力製品の生産に特化した専用の生産設備が海外に流出し、模倣品がアジア圏で出回り、市場を奪われた苦い経験に基づいている。この教訓から、知財については模倣品対策として権利取得を徹底してきた。現場レベルでも「自分たちの作ったものが安易に真似されるのは悔しい」という意識が浸透しており、模倣を防ぐための独自技術のブラックボックス化やパッケージの工夫が現場から提案される風土がある。

社内に専任の知財部署はないが、代表の中橋氏自らが最前線に立って意思決定をすることで、迅速な権利化を可能にしている。また、新製品を販売する際は自社の製品が他社の権利を侵害していないか、確認するようにし、出願前には弁理士に先行技術調査を実施してもらっている。

今回出願した「六角のみ」では、特許ではなく形状の特徴を保護する意匠権を選択した。これは既存技術の発展形であることを踏まえつつ、切り口の美しさや工具そのものの造形美を権利として守るための判断である。また、国ごとの制度に合わせ、全体意匠と部分意匠にわけて出願するなど、弁理士と相談しながら出願の準備を進めていった。

外国出願の背景

長年温めていた「六角のみ」のアイデア。しかし当初は、それを権利として守るという発想はまだ希薄だったという。転機となったのは、(公財)新産業創造研究機構(NIRO)から紹介された外国出願補助金だった。補助金の申請プロセスは、頭の中にあった構想を客観的に整理する絶好の機会となり、同社は「潜在的なアイデアを掘り起こし、形にする」ことの重要性を強く認識するに至った。

同社は現在、世界各国のディーラーやECサイトを通じて米国、欧州、中国、オーストラリアなど世界各国に販売ルートを展開している。そのため、権利を保護すべき対象国が非常に多くなり、外国出願に伴う高額な費用と手間は、挑戦を躊躇させる大きな壁だった。もし補助金がなければ、出願自体を行わなかった可能性が高かったという。

本補助金による後押しは、その壁を乗り越える決め手となった。

結果として、令和6年度には同機構のサポートのもと、模倣品の主要な産地となる中国・台湾、そして大規模木造建築の需要が見込まれる米国や欧州へ出願することができた。

外国出願による事業効果

現在、外国出願の審査が進む中、海外の展示会ではバイヤーから高い関心が寄せられており、世界市場における「六角のみ」の潜在ニーズに確かな手応えを得ている。今後はパッケージや販促資料に権利情報を明記することで、「知財に守られた信頼のブランド」として世界に発信していく計画だ。これは単なる模倣品対策に留まらず、正規品としての価値を市場に根付かせるためのブランド戦略でもある。

「戦後の住宅急増期に『角のみ』が不可欠であったように、『六角のみ』を次世代建築の標準的な道具へと成長させたい」と中橋氏は展望を語る。

今後は、知財の優位性を背景にゼネコンや建材メーカー等のパートナー企業とのマッチングを推進し、具体的な用途開発を進めていく方針だ。権利化した意匠権を「模倣品対策」と「ブランド価値向上」の両輪で運用し、「六角のみ」が未来の木造建築を支える基幹技術として、世界中に浸透していく未来を描いている。

意匠



六角のみ
(令和6年度)



長方形や多角形など
様々な特殊仕様でも製作が可能



ブランドイメージ
ロゴマーク

事業内容：B.M.L.T.カムマシンの研究開発・製造・リース、BeMoLoシューズの製造販売、トレーニング指導提携施設の展開

代表取締役：小山 裕史 (Ph.D.)
神経筋生理学・バイオメカニクス研究

所在地：鳥取県鳥取市南吉方1丁目73-3

設立年：1981年

資本金：1,500万円

従業員：20名

<https://www.bmlt-worldwing.com/>



本社
マザーキャンパス (左) ・新社屋 (右)

支援担当者から

株式会社ワールドウィングエンタープライズ様は、[初動負荷理論Beginning Movement Load Theory/Training(B.M.L.T.)]を知的財産を活用して世界中に普及されています。理論を具現化した「トレーニング機器 B.M.L.T.カムマシン」と、「機能性シューズBeMoLo(ピモロ)」の世界への普及に向け、支援させていただきます。

(公財)鳥取県産業振興機構
弁理士 山本 明良

事業内容

神経筋生理学とバイオメカニクス研究を基盤に、人間の動作原理を科学的に探究し、その成果を技術として社会に実装してきたのが株式会社ワールドウィングエンタープライズである。代表の小山裕史氏 (Ph.D.) は、長年の研究から、筋肉が過度に緊張すると高速神経筋制御が阻害され、精緻な運動回路の形成が困難になることに着目した。反対に筋肉が適切に弛緩し、その時間的整合が得られるとき、身体は滑らかで効率的な動作を発揮しやすくなる。この原理を機械的に再現・促進する技術として具現化した発明が、トレーニング機器「B.M.L.T.カムマシン」と機能性シューズ「BeMoLo」である。これらの技術は筋肉の弛緩と運動連鎖を促し、高速神経筋制御を引き出すことを目的としており、スポーツ分野では競技力向上の研究と実践で活用されてきた。さらに近年、この新運動原理は脳血管障害後の機能回復や運動機能障害の改善、パーキンソン病など神経疾患への応用可能性としても注目され、日本のみならず海外の医療機関や研究者から関心が寄せられている。B.M.L.T.は機能改善、運動機能障害の改善、競技力向上、ウェルネスを一つの原理で結び新しいリハビリテーション工学として期待されている。2025年にはタイで開催された第18回リハビリテーション工学 & 支援技術国際会議「iCREATe」において、小山氏がリハビリテーション分野の基調講演に招聘され、研究成果と技術の社会的意義を世界に向けて発信した。

知財への取り組み

同社の知財活動は、開発の現場と密接にリンクしている。法務部には2名の専任担当者在籍し、外部の弁理士や知財に強い弁護士と強固な連携体制を構築。設計やモデリングの段階から多くのスタッフが深く関わり、小山氏の「初動負荷理論Beginning Movement Load Theory/Training(B.M.L.T.)」を具現化した、トレーニング機器B.M.L.T.カムマシンと、機能性シューズBeMoLo(ピモロ：理論英語表記の二文字ずつで構成されたネーミング)がどのように構造や機能へ反映されているかを緻密に共有されている。そのため、全社的に自社の知財について確かな知見を持ち、「B.M.L.T.(初動負荷理論)」を正しく理解してくれるユーザーと共有したいという理念を支えている。

また、商標・特許・意匠の三つの柱を組み合わせた多角的な権利保護を極めて重視しており、現在有効な権利は国内で計77件、海外でも計33件に上る。

さらに市場監視体制も徹底している。外部システムを活用して主要な商標ワード(英語、中国語、韓国語にも対応)を網羅的にモニタリングするだけでなく、全国の提携施設からの情報提供という強力な人的ネットワークを駆使し、無断使用や模倣品の早期発見・対策に努めることで、ブランドと技術の価値を死守している。

外国出願の背景

海外展開の契機は2000年代初頭、製品を愛用する野球選手の大リーグへの移籍だった。現在も英国プレミアリーグで活躍する日本人選手など、世界のトップアスリートに支持されている。同社は、将来的な施設展開を見据え、個人利用に留まる地域へも先行出願を行う戦略的投資を継続中だ。

しかし、海外進出に伴い、知財の未取得で苦い経験をした。画期的な形状のマシンは、外見のみを似せた模倣品を招いた。内部構造は特許で守っていたが、意匠の権利取得を後回しにしていたため、法的対抗に苦慮したのだ。現在は、立体商標を含む多角的な防衛策を講じている。

こうした権利取得と侵害対策を支えたのが、(公財)鳥取県産業振興機構を窓口外国出願補助金を活用して行った、製造拠点やパートナー候補の多い重要地域への出願である。特に「トレーニング器具用負荷伝達機構部及びこれを用いたトレーニング器具」の特許は、令和3年度の台湾を皮切りに、令和5年度には米国、欧州、韓国へも出願。さらに令和6年度には、「WORLDWING B.M.L.T. TRAINING (マーク)」や「B.M.L.T. (ロゴ)」といった複数の商標をオーストラリアや欧州、英国等で出願した。

外国出願による事業効果

外国出願の効果は、定量・定性の両面で顕著に表れている。商標取得後、シューズ販売を中心に海外売上は伸長しており、経営にも大きく寄与している。また、ウェブサイト等で特許取得を明示することは、顧客への安心材料となるだけでなく、海外展開におけるパートナーシップ構築において重要な役割を果たしている。特許製品であるという権利の裏付けにより、タイの財閥や台湾の大手企業といった有力なパートナーから信頼を得ることができ、商談の円滑化につながっている。模倣品業者に対しても、強力な牽制効果を発揮しており、権利取得以前に比べ無断使用などのトラブルは減少傾向にある。

同社では、自社の研究拠点であるB.M.L.T.健康・生命医科学研究所およびトレーニング施設ワールドウィングにおいて、B.M.L.T.カムマシントレーニングの研究と実践を継続してきた。これまで多くの医師やアスリートに加え、医師同伴のもと運動機能障害や脳血管障害、パーキンソン病などの患者が参加し、運動機能の改善に関する検証とデータ蓄積が行われてきた。こうした研究と実践の成果を背景として、国内外の医療機関やウェルネス施設への導入が進み、リハビリテーションや健康づくりの分野で活用が広がっている。

今後は、医療・リハビリ分野への展開をさらに強化し、正しい理論と高品質な製品を知的財産によって守りながら、国際市場において医療・健康分野への貢献を目指して事業を推進していく。

特許



「トレーニング器具用負荷伝達機構部及びこれを用いたトレーニング器具」
(令和3年度・5年度)

商標



BeMoLoシューズ
BeMoLo (ロゴ)
(令和6年度)



B.M.L.T.CAM (ロゴ)
(令和6年度)

事業内容：半導体・液晶製造装置向けプラズマ用高周波電源および整合器の開発・製造・販売

代表取締役：森下 秀法

所在地：広島県福山市引野町五丁目6番10号

設立年：1985年

資本金：8億3,559万円

従業員：245人

<https://www.adtec-rf.co.jp/>



代表取締役
森下 秀法氏

支援担当者から

株式会社アドテックプラズマテクノロジー様は、本事業を活用し海外での製品販売を行うとともに、模倣品製造や冒認出願の防衛措置を目的として特許の権利化を目指されております。さらなる飛躍を期待するとともに、引き続きご支援させていただきたいと思っております。

(公財) ひろしま産業振興機構
秦 千晶

事業内容

1985年の設立以来、株式会社アドテックプラズマテクノロジーは、半導体業界を中心に電気機械製造業の最前線を走り続けてきた。当初はコントロール基板の開発製造からスタートしたが、半導体工場の現場で直面する技術的課題を解決する中で、プラズマ用高周波電源の開発に着手。現在、その技術は「第5世代」へと進化を遂げ、微細化が加速する半導体製造装置に欠かせないコアコンポーネントとなっている。

同社の主力製品は、プラズマ用高周波電源および整合器である。顧客である半導体製造装置メーカー、そしてその先にいるエンドユーザーのニーズに寄り添い、「何かあったらすぐに駆けつける」という徹底したサポート体制を構築するため、ベトナム、アメリカ、中国、台湾、韓国、そして欧州をカバーするロンドンと、世界の主要拠点へ果敢に展開している。かつての代理店販売から現地法人による直接体制へ移行したのも、顧客のニーズをより深く把握し、技術的な要望を即座に製品へ反映させるためである。

知財への取り組み

同社の知財戦略は、過去の失敗から大きく転換した。以前は技術流出を恐れ、全ての技術を秘匿化する方針を採っていたが、他社との共同開発において自社のアイデアを先に権利化されてしまい、自社製品の製造が制限されるという苦い経験をした。この経験から強い危機感を抱き、積極的な権利化へと舵を切ったのである。

現在、本社には専任の知財部はないが、総務・経理部が知的財産の管理を担い、現場の技術者がJ-PlatPatを駆使して先行技術調査を行う体制を整えている。戦略の核となるのは、特許化と秘匿化の明確な使い分けである。

「外部から見て分かりやすい機能は、模倣を防ぎ技術力を証明するために積極的に特許を取得する。一方で、内部のアルゴリズムや計算式といった、製品を見ても解読不可能なコア技術は、出願せずに営業秘密として厳重に管理する」という。この戦略により、各国の競合他社に対する牽制と、模倣防止を両立させている。

また、社内教育も徹底しており、INPITの協力を得た特許調査教育や、営業・カスタマーサービス部門への秘密保持教育を定期的に行っている。職務発明に対する報奨制度も整備し、技術者のモチベーション向上を図っている。

外国出願の背景

海外市場が売上の主戦場である当社にとって、外国出願は事業継続に欠かせない条件である。主要な顧客が存在するアメリカ、台湾、韓国、中国を中心に、事業の柱となる第5世代製品の技術などを次々と出願してきた。

特に成長著しいアジア市場において、他社に先に権利を取られるリスクを回避しつつ、自社の独自性を担保する必要があった。しかし、複数の国へ同時期に出願すると多額のコストを要する。そのため、INPIT知財総合支援窓口からの紹介をきっかけに、(公財)ひろしま産業振興機構を窓口にして平成25年から継続的に外国出願補助金を活用している。特許だけでなく、商標についても、社名「ADTEC Plasma Technology」と三角形のロゴマークにおいては、補助金を活用して外国出願を行った。「補助金がなくても必要な出願は行っているが、限られた予算内で戦略的に網をを広げる上で、公的支援は大きな後押しとなる」という。

また、単に出願して終わるのではなく、取得した特許を表示することの重要性をアメリカや台湾の市場で認識している。具体的には、Webサイトや製品に特許番号を表示することで、必要な時に損害賠償請求や差し止め請求を行うことができるようになった。

外国出願による事業効果

権利取得をした特許は、今や営業現場における最強の信頼証明ツールとなっている。顧客へのプレゼンテーションにおいて「この技術は特許を取得済みである」と明示することは、技術の独自性を証明し、競合他社との差別化を図る上で決定的な役割を果たしている。

売上の増加が特許を取得した効果と断定するのは難しいが、中国企業などのシェア拡大に対抗し、この激しい市場で生き残り続けるためには、特許の出願を欠かすことはできない重要な要素と言える。特許の権利化より、模倣を抑制し、製品の寿命を10年、20年と長期化することで、長期的な事業基盤を形成しているのである。

今後は、半導体産業の誘致が急速に進むインドを次なるターゲットとして見据えている。「成長が見込まれる新興市場においても、技術の権利化を先行させ、権利侵害を未然に防ぎながら事業を拡大していきたい」と、その志は高い。広島から世界へ。同社の高度なプラズマ制御技術は、確固たる知財戦略によって守られ、激化するグローバル競争の中、さらなる成長を目指していく。

特許



プラズマ用高周波電源
(令和3年度)



複雑な波形も自由に生成できる
(専用ソフトウェアから、任意の波形を生成可能)

商標



企業ロゴマーク
(令和2年度)

令和8年度外国出願補助金（海外出願支援事業、INPIT外国出願補助金）をご利用ください

特許、実用新案、意匠、商標の外国出願を予定している中小企業に対して、外国出願に要する費用の一部を助成します。
 ※事業詳細については特許庁HPをご覧ください。（支援の「対象者」、「対象経費」、「実施機関」、「公募時期」等が異なります）

① 地方実施版（海外出願支援事業）



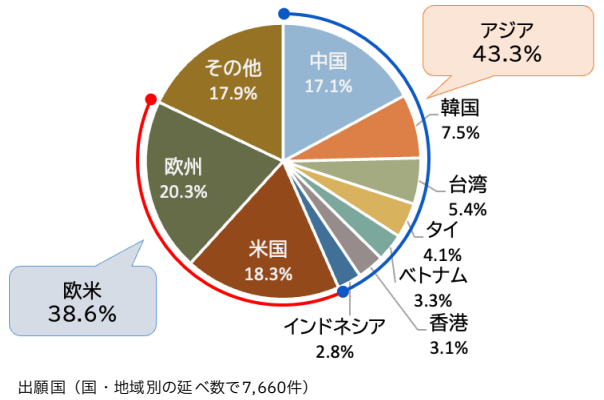
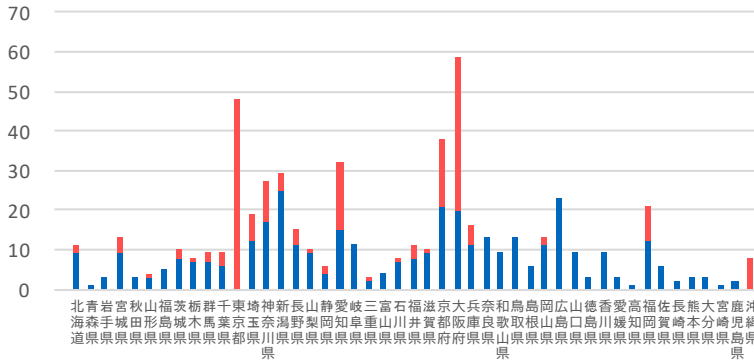
② 全国実施版（INPIT外国出願補助金）



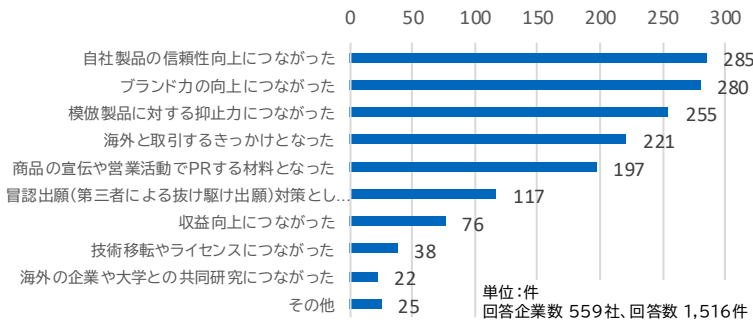
全国の中小企業を支援しています

多くの国・地域への出願を支援しています

令和6年度 地域別支援件数（570件） ■センター ■全国（発明推進協会）



補助金を利用して外国出願をした効果



- 一部部品の海外製造にあたり、模倣品の心配が無く安心して製造を進めることが出来た。
- 当社が外国出願したので、共同研究先の川下企業も、共同で、別の外国出願することになり、信頼性を共有することができた。
- 商談国における商標をあらかじめ登録しておくことで、スムーズに販売につなげることができた。
- 現地代理店が安心して販売できるようになった(取引の良好化)。

その他の回答（一部抜粋）

- 以前意匠権取得していない商品の多くが同じ業者からコピーされていたが、権利を取得したあとから新製品のコピー品を見なくなった。
- 意匠侵害を訴えてきた海外企業へ、当該意匠の外国出願の事実と時期を主張することで反論できた。

利用者の声

「補助金を受けたことで、他の案件も海外へ出願することができた。」

「この補助金がなければ海外展開は視野に入らなかったし、新しい案件にたどり着くこともなかった。」

(出典) 令和7年度 外国出願補助金に係るフォローアップ調査報告書

知財全般に関することはこちらまで

中小企業の皆さまへ 経営の悩みや課題をおうかがいします。お気軽にお電話ください。全国47都道府県に設置された近くの窓口におつなぎいたします。

INPIT知財総合支援窓口
全国共通ナビダイヤル

TEL 0570-082100

相談
無料

秘密
厳守



当補助金制度に関するお問い合わせ

特許庁国際協力課
海外展開支援室

TEL 03-3581-1101 内線 2577

