

**Benefit of Acquisition**  
知的財産権の活用で  
得られたメリット

- 1 他との違いが「見える化」された
- 2 従業員の「レベルアップ」を推進できた
- 3 組合する企業との「競争で優位」に立てた
- 4 取引先との「交渉力」を強化できた
- 5 顧客にオリジナルティーを「伝えることができた
- 6 パートナーとの「開発づくり」に活かせた



逆境を乗り越え  
知的財産を通して一つになった  
開発と営業の思い

—先行調査を行っても類似性を把握できなかつたため争いになつたということでしょうか?—

藤村: そういうより、それらが類似だと考えていなかつたというのが正直なところです。ですから、類似だという訴えがあったときは「えー?」と思いついたが、念のため再度、過去にさかのぼって海外の文献から何から調べてみました。そのうえで、確証をもつて類似性は当たらないと主張しましたが、裁判所の判断は「完全に非類似であるとは認められない」というもので、最終的には和解という形で決着がつきました。その後はより使い勝手の良い製品へとモデルチェンジをし、種類やサイズも増えました。現在では人気製品の一つになっています。

藤村: ただ、私たちがどんなに危機感を持って念入りに先行技術調査を行ったとしても、侵害されたと思ったら、「どうですね」と納得してくれるはづはないからです。ライバルが類似だと判断すれば侵害だと訴えられるでしょうし、それは立場が逆になつたとしても同じことです。だからこそ油断せず、これからも先行技術調査をしっかり行つてこうと気持ちを新たにしました。

先行調査を徹底しても  
100%の安心はない  
意匠権の重要性を再認識

—その係争を通して、具体的にどのような気付きを得られたのですか?

藤村: まず一つは、意匠権をもっと広く見なければならぬということです。裁判のときにあつた、裁判官の「非類似であるとは認められない」という言葉に衝撃を受けました。この経験以降、見方を変え、意匠権をより広く入りに認識するようになりました。

片岡: 当社のメイン製品は、はしご・脚立で、アルミの形状から厚みや强度といった細かい要因による影響が大きいです。そこで、意匠権をデータベース化して、全社員がいつでも閲覧できるようにしています。さらに、新しい情報を得たときは随時、設計担当者にメール配信するようにもしています。

### Product Examples 商品例と知的財産権



#### スタッキー

特許権のほか商標登録も受けている立ったままピッッと伸びせる「スタッキー」シリーズ。差のあらるところで使い、脚を伸縮でき、立ったままレバーで操作ができるのが特徴。相手に設計を積み重ねて性能を高めていく。

### 開発と営業の信頼関係が 製品のクオリティーを高める

前回調べておいたことの大切さを理解してくれて、類似品が載っているチラシを手に入れて、類似品は営業と一緒に手掛けていましたが、競合他社の動向を誰よりも把握つづけてくれたりと、技術本部の開発部隊が欲しがりそなものを察知して積極的に動いてくれています。

競合中は営業に行けないばかりか、場合によつてはそれまで販売した製品をすべて回収しなければならない可能性もありますので、彼らももどかしさを感じていたはずですが、私や設計担当者に対して「一切不満を口にしませんでした」それがとてもありがたかったですね。

片岡: 1年余り続いた係争は本当に大変でした。それが設計担当者や営業担当者が気付きや学びを得ることができましたし、それまで以上に良い関係を築くきっかけになったとも思います。苦労した以上の大きな収穫があり、あの経験がクオリティーの高い製品を生み出す原動力になつてゐることは間違ひないです。

### Company Profile 株式会社ピカコーポレイション

代表取締役社長/坂口 守正  
本社所在地/大阪府東大阪市長田中4-4-10  
事業内容/アルミニウム合金製品、  
FRP製品、昇降作業台等の製造・販売  
電話/06-6747-6856



新たな製品設計を担当することになったら、「Patent」を使ってさらに深い調査を行います。「Patent」での検索方法などは社内で指導していますが、スキルを高めるために特許セミナー等にも参加しています。

藤村: はい、脚立は人の命を預かる製品ですので、クオリティーを満たしているというのは当たり前のことです。それを前提としたうえで、新たな機構等は特許権を取得します。最近では「デザイン性」にもこだわっています。業界ではここ10年ほどで、はしご・脚立の見た目がかなり変わりつるあることから、当社でも意匠性に力を入れるようになりました。

もちろん意匠権においても特許権と同様、先行調査をしっかりと行っていくというスタンスは変わらないのですが、実は数年前、他社から意匠権の侵害で訴訟を起こされた経験があります。発売から半年も経っていない製品で、営業も力を入れて販促していたので大きな打撃を受けました。ですが、この係争を通してさまざまな気付きがあり、良い結果をもたらしたものがありました。

