Archi Vision 21

株式会社アーキビジョン21

木造建築物の設計・製造・販売

09

知財ライセンスで移動式木造住宅「SMART MODULO」を災害時のスタンダードに

防災立国日本の実現に向けて、災害発生時の応急仮設住宅へのニーズが高まる中、アーキビジョン21の主力商品「ムービングハウス SMART MODULO」が注目されている。この商品で知的財産権を取得し、ライセンスビジネスを展開している丹野社長に、その取り組みを取材した。

ビジネスモデルを確立し知的財産権でブランド力を育てる

――「ムービングハウスSMART MODULO」とはどういうものなのでしょうか？

丹野：耐久性や構造の安定性、輸送技術に優れた移動式の木造建築物です。国際規格の海上輸送コンテナと同じ形状・サイズの建築物を単体もしくは組み合わせて使います。室内は通常の建築物と同じように、キッチンやバスなどを自由に備え付けることが可能です。

前身となったのは「MODULO」という商品で、自社で開発した「三百年の耐久性を持つ木造建築物」を、世代を超えて住み継いでいけるよう移動式に改良したものです。遮音効果があり、施工期間が短く、間仕切りの変更がしやすいなどの特徴を持っています。これを進化させ、さらに輸送・建築技術を向上させたのが「ムービングハウス SMART MODULO」です。

――災害時の応急仮設住宅としても利用されていますね。

丹野：災害救助法に基づき、西日本豪雨災害被災地に提供したときは、従来の仮設住宅の1／3で納品でき、国土交通省から「早い」と評価されました。そしてこれを見た内閣府が、当社と災害時支援協定を締結するよう各都道府県に推薦してくれました。そこで私たちはさらなる技術革新を進め、北海道胆振東部地震の被災地には注文から平均2週間で納品。台風19号の被災地では、注文から7日後に引っ越しが行われました。住み良さについても「快適」とのお声を多くいただいています。

――応急仮設住宅以外での利用方法は？

丹野：住宅としてはもちろんのこと、ホテル、事務所、作業場、寮、幼稚園、仮設交番、飲食店、研修所など幅広く使っていただいています。自治体には、平常時は宿泊施設やコミュニティー施設として稼働させ、災害時には被災地へ輸送するという社会的貢献を推奨しています。災害救助法に基づく応急仮設住宅として、有償で貸し出しも行っています。

代表取締役の丹野正則さん

理念とミッションへの共感をベースに広がる知財パートナーシップ

――知財ライセンスビジネスを展開されていますね。

丹野：はい。蓄積してきた技術で日本が抱える社会課題を解決したい、という思いが根底にあります。しかし、私たちだけの能力では限界があったので、ビジネスパートナーをつくることにしました。その手段として考えたのが商標権に基づくライセンスビジネスでした。何かしらの契約は必要と感じていましたが、自社の持つ知的財産権を使用許諾することでパートナーシップを結ぶことが容易になりました。

とはいえ、パートナーを募るために最初の2年間は新聞や業界誌に広告を出し、興味を持ってくれた会社を優先に契約を進めましたが、事業規模が折り合わなかったり、相手側の財務体質が不安定であったりと、当時はビジネスとしてなかなか軌道に乗らず苦労しましたね。

――ライセンス契約を結ぶうえで大切にされていることはありますか？

丹野：私が理事を務めている日本ムービングハウス協会では、ムービングハウスを用いた応急仮設住宅の普及を目指す官民連携の取り組み「防災・家バンク」という事業を行っています。ですから当社との契約に関しては、この事業についての社会的な価値を知ってもらい、賛同していただけることを前提としています。おかげさまで、たくさんの優良な企業が集まってくださり驚いています。このような形をとったのも、考え方やコンセプト、ポリシーの部分で共感していただけないと、パートナーとしての関係は長続きしないと思っているからです。これを可能にしているのも知的財産権の効果だと思います。

あとは、災害時に応急仮設住宅を迅速かつ大量に供給することが「防災・家バンク」のミッションですので、そのための生産体制を整え、社会的な備蓄を推進するという目的に向けて協力していただける相手であることも重要です。防災立国として、首都直下型地震などに備え、被災地に40万戸以上を2週間で提供できる体制づくりを目指しています。

知的財産権だけでなく、ノウハウ、技術、情報の包括契約でパートナーシップを強固に

――ライセンス契約は、具体的にはどのような内容なのでしょうか？

丹野：ライセンス料は一般的な相場より低く設定していて、さらに一定の規模を越えての契約の場合は無料にしています。権利ごとに期限を決めてライセンス契約を結ぶ形式もありますが、当社は特許権や商標権だけでなく、ノウハウやアイデアなどをすべてセットにした包括契約で、一年ごとの自動更新にしています。特許権が切れたら終わりではなく、常に進化する技術や情報、アイデアを総合的に捉え、それらを常にパートナーと共有しているのです。そのための情報の共有にはクラウドシステムを使っています。公開情報と機密情報を分けて、機密情報の取り扱いはマニュアル通りにやっていただき、違反をされた場合には契約を解除するというルールです。パートナー企業は製造、販売、資材メーカーなど多業種にわたるため、それぞれに必要な内容を伝えています。

――知的財産権取得のメリットをどうお考えですか？

丹野：近い将来、「ムービングハウス SMART MODULO」を用いて移動式木造住宅の新しい市場を確立したいと考えています。そう考えると、知的財産権の価値や意味は大きいです。「防災・家バンク」プロジェクトは一代で終わる事業ではなく、この会社がある限り続いていくものです。ブランドが広まれば必ず模倣されて類似品が出てきますが、知的財産権があれば粗悪品を阻止する手段になります。本来の意図や思いと違う方向に進んでしまったときには警告を出すことができます。自社そしてパートナーを守るためにも知的財産権の存在は重要だと感じています。

――最後に、知的財産権を取得し、経営に生かすために大事にしていることは？

丹野：当然ですが、まずは本業をしっかりと頑張ることです。知的財産権を得ることを事業の目的にするのではなく、会社の事業を世の中の課題解決に役立てるために徹底的に研究する。それをさらに前進させるために、どのように知的財産権を生かせるか。その視点は常に大切にしていきたいです。

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 競合する企業との「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 顧客にオリジナリティーを「伝える」ことができた
6 パートナーとの「関係づくり」に活かせた

――知的財産権を活用されるようになった理由をお聞かせください。

丹野：当社は知的財産権の取得を目指した商品開発はしておらず、またそれをお金に換えたいという考えもありません。自社のビジネスを守り、価格や品質を維持していくためのツールだと考えています。そのため、商標権が中心で「SMART MODULO」「SMA・MO」「家バンク」などを登録しています。また、工法でも特許権を取得しています。アイデアを“権利”という分かりやすい形にしておきたいという動機で始めました。

――商標権を中心としたライセンスビジネスを展開されていますね。

丹野：はい。蓄積してきた技術で日本が抱える社会課題を解決したい、という思いが根底にあります。しかし、私たちだけの能力では限界があったので、ビジネスパートナーをつくることにしました。その手段として考えたのが商標権に基づくライセンスビジネスでした。何かしらの契約は必要と感じていましたが、自社の持つ知的財産権を使用許諾することでパートナーシップを結ぶことが容易になりました。

とはいえ、パートナーを募るために最初の2年間は新聞や業界誌に広告を出し、興味を持ってくれた会社を優先に契約を進めましたが、事業規模が折り合わなかったり、相手側の財務体質が不安定であったりと、当時はビジネスとしてなかなか軌道に乗らず苦労しましたね。

自由度の高い「ムービングハウス SMART MODULO」の室内

――ライセンス契約を結ぶうえで大切にされていることはありますか？

丹野：私が理事を務めている日本ムービングハウス協会では、ムービングハウスを用いた応急仮設住宅の普及を目指す官民連携の取り組み「防災・家バンク」という事業を行っています。ですから当社との契約に関しては、この事業についての社会的な価値を知ってもらい、賛同していただけることを前提としています。おかげさまで、たくさんの優良な企業が集まってくださり驚いています。このような形をとったのも、考え方やコンセプト、ポリシーの部分で共感していただけないと、パートナーとしての関係は長続きしないと思っているからです。これを可能にしているのも知的財産権の効果だと思います。

あとは、災害時に応急仮設住宅を迅速かつ大量に供給することが「防災・家バンク」のミッションですので、そのための生産体制を整え、社会的な備蓄を推進するという目的に向けて協力していただける相手であることも重要です。防災立国として、首都直下型地震などに備え、被災地に40万戸以上を2週間で提供できる体制づくりを目指しています。

知的財産権だけでなく、ノウハウ、技術、情報の包括契約でパートナーシップを強固に

――ライセンス契約は、具体的にはどのような内容なのでしょうか？

丹野：ライセンス料は一般的な相場より低く設定していて、さらに一定の規模を越えての契約の場合は無料にしています。権利ごとに期限を決めてライセンス契約を結ぶ形式もありますが、当社は特許権や商標権だけでなく、ノウハウやアイデアなどをすべてセットにした包括契約で、一年ごとの自動更新にしています。特許権が切れたら終わりではなく、常に進化する技術や情報、アイデアを総合的に捉え、それらを常にパートナーと共有しているのです。そのための情報の共有にはクラウドシステムを使っています。公開情報と機密情報を分けて、機密情報の取り扱いはマニュアル通りにやっていただき、違反をされた場合には契約を解除するというルールです。パートナー企業は製造、販売、資材メーカーなど多業種にわたるため、それぞれに必要な内容を伝えています。

――知的財産権取得のメリットをどうお考えですか？

丹野：近い将来、「ムービングハウス SMART MODULO」を用いて移動式木造住宅の新しい市場を確立したいと考えています。そう考えると、知的財産権の価値や意味は大きいです。「防災・家バンク」プロジェクトは一代で終わる事業ではなく、この会社がある限り続いていくものです。ブランドが広まれば必ず模倣されて類似品が出てきますが、知的財産権があれば粗悪品を阻止する手段になります。本来の意図や思いと違う方向に進んでしまったときには警告を出すことができます。自社そしてパートナーを守るためにも知的財産権の存在は重要だと感じています。

――最後に、知的財産権を取得し、経営に生かすために大事にしていることは？

丹野：当然ですが、まずは本業をしっかりと頑張ることです。知的財産権を得ることを事業の目的にするのではなく、会社の事業を世の中の課題解決に役立てるために徹底的に研究する。それをさらに前進させるために、どのように知的財産権を生かせるか。その視点は常に大切にしていきたいです。

Company Profile

株式会社アーキビジョン21

代表取締役／丹野 正則
本社所在地／北海道千歳市泉沢1007-168
事業内容／木造建築物の設計・製造・販売
電話／0123-28-8811