

現状から抜け出したい!
その情熱が
知的財産権取得
への原動力

製造業と建設業。

まったく畠の違う二人の社長が

知的財産を通じて舞二の親友となつた。

なぜ知的財産と関わることになり、

どのように會の關係が築かれたのか。

その軌跡を聞いた



ロードセーフティー株式会社
代表取締役
佐藤 隆さん

“建設業だからこそ
取れる特許権が
あるはず”

経営者としての覚悟
危機感を覚え、挑戦した
なぜ、お二人が知的財産と関わることになったかを教えてください。

落合ライト化学株式会社
代表取締役社長
落合 秀裕さん

佐藤 うちちは道路の舗装切断を専門とする業者で9人の小さな建設会社業界ではうちのような中小規模の会社が多く、仕事のほとんどは大手建設会社の下請けでした。完全に受け身の立場でしたから、値段の下げ合いで一つの仕事を取り合って、自社の技術力向上や社との差別化を意識することもなく、5年・10年先のビジョンを思い描くこともないという状態。さらには仕事はギリギリ汚い危険のいわゆる3K、これでは若い人たちが魅力を感じて働いてみないと違うはずはないですし、すでに働いている人たちもモチベーションが上がりませんよね。そんな状況を何とか変えたかつたのです。若い人たちにどんどん入社しても

もちろん刃物の製造技術など当社にはあります。でも、もう少し言いませんか?」と。
「ちょっと考えてみます」と答えました。そのときの気持ちを率直に言うと、このままバチバチな業界だけやっていたら本当にヤバいな……
という思いでした。ハニシコ以外の仕事に携わったことはありませんでしたが、状況が状況だったので、思い切って挑戦してみることにしたんです。

現場の仕事は主の山
アイデアのヒントに

—お一人ともそれまで特許権とは無縁だったことや、してしまなむと思はるすることになりました。そこから、そんな現場でのやりとりがきっかけで特許権への関心が高まつていきました。

刃ではなく、ガーランドの支柱のほうに目を向けていたのが発想のポイントです。樹脂製品なりバチ子^ノ台の製造で得意としている技術を活用できますし、当社には設計ができるという強みがあるので、要望に応じて構造やデザインを考えることもできます。ただ、この商品を開発したときに特許権のことはまったく頭になく、課長さんに「特許は取っていますよね?」と聞かれてハッと気づきました。

落合：いえ、実はパンソコ業界では特許申請が盛んで、私も過去には実用新案や特許申請などを出した経験があります。でも、この業界では特許権二つ取るにても大手メーカーや他社との競争は避けられない。そこで、自分たちの技術を保護するためには、特許権を複数取得する必要がある。有用性を感じられないからだ。だからこそ、NEXCOの課長さんから「特許権は?」とい

社長から「知財総合支援窓口に相談するといよいよ」と助言してもらったことがきっかけで以前とはまったく違う形で特許権と深く関わることになりました。

「知財総合支援窓口に相談するといいよ」の助言が効いた。

止めの施工をする工具「ケーブルビット」を出

私はその都度訪問し、実験のデータをどう

ずっと現場に出ていましたが、現場では不便なことをやることいろいろあるのですが、若手たちの様子を見ていると、私の知らないやり方をしたり道具を使ったりしてうまく作業をしているんです。不思議に思って「これどうしたの?」と聞くと、サラッと「自分で考えたんです」と言っています。彼らが当たり前にやっているのは、長年現場を見てきた私が見る所です。

財総合支援窓口に
談するといいよ」
勧言が効いた„

私の人生で一番ありがたいのは「ダイミング」と「出会い」だと思います。落合社長と出会ったとき、特許権を取ろうとしているところ聞きましたので、井上さんに力にならねばきっとうまくいく思いで紹介しました。



Company Profile

落合ライト化学株式会社

代表取締役社長／落合秀裕
本社所在地／愛知県東海市名和町三番割下18
事業内容／プラスチックの設計、製造、加工、組立
電話／052-601-3555



ロードセーフティー株式会社

代表取締役／佐藤 隆
本社所在地／東京都中央区京橋1-14-9 依田忠ビル7F
事業内容／保安用品・建設機械の製造及び販売、
室内・室外空間の装飾における企画、
設計、施工及び監理など
電話／03-6228-6410



ました。やみくもに実験すればいいというのではなく、その実験データを実際に使って初めて特許権を取る意味があります。そこである程度の目途をつけることが重要なんですね。
佐藤 やっぱり出会い人が大事なんですね。井上さんは、出でてて日本人の私をずっと支えてもらいました。一緒に苦労してもらったからこそ商品開発や特許権取得を実現できました。ものづくりのプロの落合社長と出会い、製造に關しても何でも相談できるようになったことで事業が一氣に加速しました。落合社長とは仕事の付き合いだけでなく、最高の友であり良き仲間だと思ってます。

じだったのが辛かったですねバチコロで培った技術を商品開発に応用すると決めていたので、エンジニアに設計を頼んだのですが、乗り気じゃない雰囲気が伝わってくるんです。目の前にある本業が忙しいのに、よく分からぬ仕事をさせられるんですから当然の反応ですね。それでも特許への挑戦は経営者である私にしかできないことですし、会社のために社員のためにやらなければ！と思つて動いていました。

実際に特許権を取得してからは、社員たちに実感してもらおれるよう特許登録書を壁に貼ったり、商品が売れたことを伝えたりしました。すると3年ぐらい前から社員たちの様子が変わり「社長、こういうのどうですかね？」と率先して提案してくれるようになります。試作から量産まで対応できることが当社の大きな強みだと再認識できました。

エンジニアたちも「特許を取るぞ！」という意気込みで開発に臨んでくれるので、苦労は無駄

佐藤：特許に開拓始めた頃、本業の仕事がない時期があつたんです。このままでは先はなさい、と切实に焦つてました。そういう「ない」苦しみ。味わった経営者にとって、仕事があることによる大変さなんて屁でもありません。……なんて格の良いことを口でいりますが、実は依頼元の弁理士さんから厳しいことを言われて心が折れたことがあります。もううめようかな、と思つてた矢先、井上さんから電話があつて「社長、もうちょっとだから頑張ろう」と励まされ、あの言葉は大きかったです。

井上：お二人が真剣に取り組んでることはよく分かります。自ら研究していろいろうまくいかないことがあるはずなのに、こちたれず常に前向きで、本当に見上げたものだと思います。

落合: 単純ですが、営業の最初のネタとしては「最高ですね」「うちでこんな商品をつくっています」と話すときに、他社の商品を出すよりも、小さいものでも何でもこの商品の特許権を持っています」と言うと、たいてい「落合さんとのうで全部やられたんですか?」と聞かれるので、「そうなんですよ、デザインから製造までひとり通り全部やっています」と言ふと、相手は前のめりに興味を示してくれます。特許権を持っているというアピールから入られるのは、新規営業をするときには「すごくやりやすいです。

“うまくいかなくとも
へこたれず、
常に前向き”

“早く行きたいなら
一人で
遠くへ行きたいなら
みんなで”

佐藤 深かに特許権をたくさん取っていますが、めちゃくちゃ売れた商品はまだないです。特許権というのはある意味、従業員モチベーションを上げるきっかけなんです。特許技術や商品をどう育てるかは自分たち次第です。特許権を取ったからすごいではなく、世の中の人に立つて、世界間に評価され、必要され、売れて初めてすごいと言える。開発者としてはそこを自覚しなければいけないと肝に銘じています。

売れることがだけが特許権を取る価値ではありません。特許権にたどり着くまでの過程が私自身や従業員の意識を変え、新たな技術を開拓する力につながります。そこで培いました。相乗効果で本業が引き上げられていることも、特許権取得の効果と言えるところです。

に文するノートルが「かのことで、日々を生きる技術に触れるからもうちょっとこうすれば特許権までいけるかな?」と考える癖がついています。特許のネタは案外身近なところに

A portrait of a middle-aged man with glasses, wearing a dark blue pinstripe suit, white shirt, and blue striped tie. He is seated in a black leather office chair, smiling at the camera. The background shows an office environment with a computer monitor and papers.

INPIT愛知県知財総合支援窓口 相談員 井上 雄さん



「字画術の邊道
一人で頑張らなくていい
――知的財産権に興味がある方にメッセージ――
をいただけですか?

番の近道」というのが実践した者としての結論です。相当な苦勞もありますが、苦労のないリターンなどあり得ません。その覚悟さえあれば、結果はついてくると信じています。