

### **Benefit of Acquisition**

#### 知的財産権の活用で 得られたメリット

- |                             |                                |                                 |                              |                                      |                                 |
|-----------------------------|--------------------------------|---------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| <b>1</b><br>他との違いが「見える化」された | <b>2</b><br>従業員の「レベルアップ」を推進できた | <b>3</b><br>競合する企業との「競争で優位」に立てた | <b>4</b><br>取引先との「交渉力」を強化できた | <b>5</b><br>顧客にオリナリティーアーを「伝える」ことができた | <b>6</b><br>パートナーとの「間隔づくり」に活かせた |
|-----------------------------|--------------------------------|---------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|

**山田**：以前の経験もあって、特許権の位置づけは基本的に権利関係で相手方と揉めないようにするという防衛のためです。権利をふりかざして他社を攻撃するつもりはありません。特許権によって製品が守られ、問題なく販売ができるべきだと思います。この考えは、内でも海外でも同じです。

異物検査機の分野で大手企業との新製品開発競争に打ち勝つことは、我々のような中小企業にとってとても大きなハーダルがあります

——経営戦略の中で知的財産権をどのように生かされていますか？

その資源を確保するため  
知的財産権は不可欠な存在

に社内ノウハウにしていきます。  
——経験を無駄にせず、知的財産権への取り組みや体制を強化されていったのですね。

として他社製品を市場から排除するには特許権が有効だと考えており、各國とも原則特許を出願します。特許権により他社の参入を遅らせ、その間に元々の利益を確保し、さらなる企業競争力向上につなげるためです。

模倣製品が凹回ったことがきっかけでした。  
— 国内と海外で知財戦略上の違いはありますか？

当田：中国、歐州、東南アジア等を中心に漁業生産の増加。

——海外へも積極的に展開されていますね

5年はかけていますが、開発費は自前、知的財産権によって製品を守り、販売利益を確保する。その利益を次の技術開発に投資する。技術力で競争している当社にとって、その意味では知識的財産権は第1に新しい開発を繋げ、挑戦を続けるために必要なものであり、その意味で攻めの経営戦略に必要なものと言えるかも知れませんね。

このように当社では10年先を見据えた投資をして製品開発を捉えています。他社では受けないような案件にも積極的に取り組んでいっているのは、難しい技術開発を実践した製品を使っていただけことで、当社の製品に対する信頼度

## Product Examples



小型X線檢查機

石やガラス、骨など金属以外を検知する異物検査機への関心が高まる中、ローコスト&コンパクト化することで、大きな話題となったヒット商品。金属検出器に加え、X線検査機メーカーとしても認知されるきっかけとなり、実効的な特許権を取得した第一号機である。

— 今後の知財活用の取り組みはどのよう  
考えていらっしゃいますか？

始めるタイミングは「プロジェクトがある程度進んだ段階からとなる」ことが通常でした。今後は「もっと前の、開発を検討する段階から関わって」いくことが課題だと感じています。それによつて製品開発の精度をさらに高めていくようになります。

**山田**：これまでの製品開発は他社との差別化を意識してきましたが、今後は差別化だけに留まらず、さらに独自化を推し進めいくことが必要だと考えています。いかに売れる製品を開発し、生産し、売るか、といった経営戦略が重要ですが、これをサポートするのが知的財産権の役割です。これからも、自社の技術を守り、「ブランド力を高めていくためにも、知的財産を経営戦略の中でより積極的に生かしていく」と思っています。

査する重要性を認識したのがこの経験からでした。

**山本** 知的財産権については私を含めて二人で担当しています。特許出願は、基本的に製品を分解して判断しています。技術がコピーされるリスクがあれば出願、それよりも出願により

――具体的にはどんなに苦労があったのですか？

これらの技術に対する知財意識が不十分だということを思ひ知り、社内に知財部門を設けて体制を整えることで、ようやく事業も軌道に乗りました。

――知的財産権を活用し始めた経緯からお聞かせください。

——如財管理が技術開発に追いついていない  
かったということでしょうか？

世界初を生む  
技術力とブランド力で  
ナンリーワンのメーカーに

特許製品によって生み出した利益を先行投資し、5年先、10年先を見据えた製品開発を行うことで着実に技術力を向上。後発企業というハンデを乗り越え、日本を代表する異物検査機メーカーとしての信頼を築き上げてきました。



開発本部 知的財産  
部長代理  
**山本 晋吾さん**