

# 108

講師用テキスト

## 意匠権で機能性を保護 自社技術を守る！

中小企業（B to B 製造業）が意匠制度を使いこなすメリットに気付く。

「意匠権は中小企業の製造業にこそ、身近な権利だ」と語るちふりや工業の岩下社長。  
知的財産の活用が自社を繁栄させるカギ！



## 考察

### スタディーケースについて 以下の設問について考察しましょう。

#### 1. ちふりや工業の「瞬作®」のデザインはどのような価値を世の中にもたらすものなのでしょうか。

(製品全体のデザイン)

- 作業効率性、安全性を向上して、土木工事の費用を安くする。安心・安全（災害対応）
- 作業効率もあるが、安全といった観点もありそう（社会的価値が大きいからこそ権利化されていることに気付いてほしい）
- たくさんの現場が日本中、世界中にある→市場は大きい（価値の総量は大きい）

(改良した金具部分のデザイン)

- 土のうの引っ掛けを防止して、作業効率、安全性をさらに向上する
- 習熟度の低い作業員（アルバイト、新人）でも安全に作業ができる

## ！成功ポイント

経営戦略において自社商品の独占的優位性を維持し、収益性の高い商品を長く保護する方策と共にその時々の変化に応じて改良ややり方を早く柔軟に変えていく経営判断が必要です。今回取り上げた大型土のう制作治具「瞬作®」は工事現場の土のう制作の生産性を飛躍的に向上させる優れた治具。国土交通省のNETIS登録もされ市場シェアも高く、当社の事業の根幹となる商品となっています。商品は特許登録・商標登録しており、市場に浸透している。その特許権は20年の権利期間をあと数年で満了。満了後は類似商品が出てくることは十分予測できます。

一方で、ちふりや工業は現在ファブレスとして商品を展開していますが、開発・販売はすべて自社直販で行っており、顧客からの要望や商品の使い勝手、トラブル、コストダウンなどの要望・改善課題に対応しています。商品特有の課題を解決する改良は重要な発明です。改良するたびに特許を出願することも考えられるが、費用対効果はどうでしょうか。装置機構はそれほど複雑なものではなく、ここではフレコン紐の引っ掛け不具合をなくし使い勝手を改良しています。しかも権利期間は設定登録日より20年(意匠法改正後は出願日より25年)となり、意匠権により商品を保護する期間の延長が図れることとなる。意匠権は出願から権利化判断まで特許権と比較して短期間にできることから経営判断のスピードも早められます。

経営戦略において自社商品の将来に至る成長を想定し、モノだけでなくコトに至るまで企画検討が重要となっている。特許・実案・商標さらに意匠を複合して活用することで、市場での優位性とシェアの維持・延命を図り、権利化の費用対効果、状況に応じて経営判断を早めることができます。



桑原 良弘  
知財活用プロデューサー

大手メーカーで生産設備や独自商品の開発設計・商品化に従事した後、コンサルティング会社にて、新事業・新商品の開発・知的財産の権利化に16年携わる。

同時期に中国経済産業局特許流通アドバイザーとしても活躍。  
2007年より独立、製造業の顧問や地域機関と連動した企業の開発支援などに奔走中。

## 2. 「瞬作®」が成功した要因は何でしょうか？

①経営の観点 ②商品開発の観点 ③知的財産の観点から、気付いたことを書き出しましょう。

### ①経営の観点

- アイデアを商品化する社風だから
- 課題発見、課題解決に長けたキーパーソン（同社では社長）が社内にいたから
- ファブレス経営で、開発と販売に資源を集中したから
- その発明が業務効率や作業者の安全といった経営にとって重要なものに貢献するから

### ②商品開発の観点

- 土のうというものが長期間にわたって同じ構造で活用され続けてきたから
- 長年に亘って防水害の現場と係わり、土のう作りの問題・課題を発見することができたから

### ③知的財産の観点

- 知的財産権や意匠権を取得し競合との差別化をしたから
- 頻繁なモデルチェンジ、デザイン変更いらないロングセラー商品にあって、類似品の出現を「権利の延命」で抑制しているから

## 3. 「瞬作®」の成功を基盤として、ちふりや工業が事業を拡大していくには、どのような戦略が考えられるでしょうか（例えば、海外進出、多角化、新規事業など）。

### （海外進出）

- 国内外の土木インフラ事業者と提携した海外進出
- 海外の事業パートナーと協動して、進出先の環境に応じた商品開発を行うとともに知的財産権の取得を推進する

### （技術をコアとした多角化）

- 意匠権を取得できる製品だけを開発するという開発戦略（これまでにない価値創出）
- 「瞬作®」に最適化した土のう袋を開発し、土のう袋は無償ライセンスしてデファクト標準化する（オープンクローズ）

### （ブランド力をコアとした新規事業）

- 土のうに代わる災害予防商品の展開や他社提携
- 災害後の復旧・復興商品の展開や他社提携

M E M O

# 108

受講者用テキスト

## 意匠権で機能性を保護 自社技術を守る！

中小企業（B to B 製造業）が意匠制度を使いこなすメリットに気付く。

「意匠権は中小企業の製造業にこそ、身近な権利だ」と語るちふりや工業の岩下社長。知的財産の活用が自社を繁栄させるカギ！



考  
察

スタディーケースについて  
以下の設問について考察してください。

1.ちふりや工業の「瞬作®」のデザインはどのような価値を世の中にもたらすものなのでしょうか。

（参考事例）作業効率性、安全性、土木工事の費用を安くする、安全をもたらす（災害対応）

2. 「瞬作®」が成功した要因は何でしょうか？

- ①経営の観点
- ②商品開発の観点
- ③知的財産の観点から、気付いたことを書き出しましょう。

(参考事例)→①アイデアを商品化する社風だから

3. 「瞬作®」の成功を基盤として、ちふりや工業が事業を拡大していくには、どのような戦略が考えられるでしょうか（例えば、海外進出、多角化、新規事業など）。

(参考事例)→海外にも特許出願し、特許権を取得できた国に進出する。

MEMO