

特集 《弁理士知財キャラバン支援企業ヒアリング》

広報センター会誌編集部と弁理士知財キャラバンによる キャラバン支援企業ヒアリング

(株) エバー商会*

事業内容：住宅の建築およびアフターメンテナンスに関わる安全器材，現場備品，建材の開発販売
所在地：埼玉県さいたま市

目次

- 1 弁理士知財キャラバンの支援を受けた感想
- 2 弁理士知財キャラバンの支援を受けた後の「気づき」について
- 3 弁理士知財キャラバン支援を受けた後の新たな取り組みについて
- 4 弁理士知財キャラバン支援の成果について
- 5 今後について

—特許戦略を立てる上でとても役に立った—

1 弁理士知財キャラバンの支援を受けた感想

聞き手A これまで知財キャラバンを3回受けていただきましたが、率直な感想をお聞かせください。

エバー商会 このように知財に関する資料をまとめていただき、弊社としては非常にありがたいと思っています。我々はいわゆる中小の零細企業で、大手に負けないようにいろんなアイデアを形にし、知的財産権を積極的に取っていきこうとしていたのですが、出願する上での障害についてはあまり詳しくなくて。新商品を開発するに当たり、どのような類似商品が存在し、どのような特許が障害になってくるかを知りたいと思っていました。

そんな中、弁理士の方にこういう機会を紹介いただき、自社商品に類似した特許をまとめていただいて。おかげさまで、特許戦略を立てる上でとても役に立ちました。

聞き手A そうでしたか。非常に良い評価をいただけて嬉しく思います。

エバー商会 特に今回の知財キャラバンでは、知財に関する長年のモヤモヤをクリアにできたのが良かったです。加えて、コスト面での負担が少ないのも助かり

ました。

2 弁理士知財キャラバンの支援を受けた後の「気づき」について

聞き手A 実のところ知財キャラバンには、支援を受けになる中小企業の方だけでなく支援する弁理士にも「気づき」を与える、という目的があるんです。私自身は弁理士ですからこちら側の「気づき」についてはよくわかるのですが、中小企業にとっての「気づき」についてはいかがでしょうか？ 何か発見はありましたか？

エバー商会 可能性が広がりましたね。これまでは、特許の文書をインターネット上で閲覧したところで我々のような素人には細かい内容まで理解できませんでした。ですから、似たような特許を見つけると「あっ、既に取りられている」となって出願に踏み込めなかった。でもしっかり調べると、権利が切れていたり、第1請求項で相当縛りがかかっていたりして、実は出願が可能だったというパターンも多かったみたいです。

そこで、請求項の組み立てに関して入念に打ち合わせるようになりました。第1で拒絶があったら、違う要素をくっつけて何とか出願できるパターンに持っていくこと。でも、それって経験がないと……。

聞き手A そうですね。なかなか難しいです。

エバー商会 私の父の世代は弁理士さんに丸投げで、出願書類もろくに読まない感じでした。新商品を開発しても、開発のコアとなる特許が申請内容にちゃんと

* <http://www.ever-shokai.co.jp/>

反映されているかどうかは怪しくて。本当に単純でしたね。

聞き手 A なるほど。我々のお勧めは、依頼する弁理士の先生と相対で話し合うことなんです。面談を通して細かく打ち合わせていくのが一番だと思います。

エバー商会 人によって向き不向きはあるでしょうね。それこそ私の父のような方は、どのポイントをどういう風に取りたいかだけを説明して、あとは弁理士さんにお任せしてもいいと思うんです。私のように請求項の組み立てまで口を出したいタイプは、弁理士さんとじっくり話し合い、出願の目的をしっかりと理解していただいた上で一緒に方法を考えていくのがいいでしょうね。そういうやりとりの中で、こちらからいいアイデアが出てくることもありますし。

エバー商会 最初の段階で開発者と弁理士が入念に請求項の組み立てを話し合い、それから細かい文章に落とし込んでいく。弁理士だけでなく開発者も請求項と概要くらいは一字一句確認した方がいいでしょうね。それが理想的だと思います。

3 弁理士知財キャラバン支援を受けた後の新たな取り組みについて

聞き手 A 知財キャラバンでは、弁理士の先生が熱心に支援してくれるということを知っていただけたと思いますが、それを受けて、御社で新しく取り組むことはありますか？

エバー商会 特許なり意匠なり、弊社が持っている知財の一覧をちゃんと作ろうと考えています。支援弁理士さんに頼んで得た知財があれば、別の弁理士さんに頼んだものもある。さらに、他の会社と共同で動いて、そちらの担当弁理士さんに出願してもらった知財もあるんです。その違いを社内ですべてちゃんと判別できるようにしたいですね。

聞き手 A なるほど。しっかり台帳を管理する気になったということでしょうか？

エバー商会 そうですね。それはやっていかないと。

聞き手 A そうですか。とても重要な取り組みですね。

4 弁理士知財キャラバン支援の成果について

聞き手 B 先ほど御社では事前調査をやってこなかったという話をされていましたが……。

エバー商会 そうですね。事前調査については、自社

でやるべきかどうかまだ結論が出ていないんです。弁理士さんによっては事前調査をやるぐらいなら出願してしまえという方もいらっしゃるし。もちろん、そういう方ばかりではないんですが、Fタームなどを使ってある程度まで社内でやるかどうか。今のところ結論が出ていないですね。

聞き手 A 出願にどこまで力を入れるかによって、全然違ってきますからね。

エバー商会 そうですね、難しいです。例えば、相談したい案件がまだ世の中に存在しない可能性が高い場合、弁理士さんにどこまで軽くお願いすればいいか……程度が難しいですよ。

聞き手 B 確かに。

聞き手 A 一般的に、「軽く」という場合でも出願明細書に先行文献を必ず記載しないといけないんですよ。ただ、弁理士が調べるといっても先行文献番号くらいです。先行特許文献を完璧に調査することはまずないですね。

エバー商会 そうなんですね。

聞き手 A 現実的にそこまでやるのが難しいというのもあります。また、弁理士の調査結果と、特許庁が拒絶引例として持ってくる先行特許文献が違うことがあるので、そうなることも……。

エバー商会 中小企業側としては、どの時点で出願するかどうか判断を下すのか。そのタイミングがわからないですね。

聞き手 A 確かに、わからないですね。

聞き手 B むしろ、その部分を指南していただいた方がいいかもしれません。

エバー商会 そうですね。大企業の場合は「とりあえず〇件出願しなさい」とノルマになっている部分があると思うのですが、弊社の場合は製品化を念頭に置いて出願するので、取得できないと本当に困るんです。現在も開発中の製品がいくつかあるんですが、これが世に出ていなくて、ある程度金額や数量が見込めるようなものであれば、何としてでも知財を取っていきたいと思っています。

5 今後について

聞き手 B 今まで知的財産権のノウハウ化を検討されたことはありますか？ 製品化するものは全部特許や意匠にしようというスタンスですね。

聞き手 A もしくは、あえて出さないという。

聞き手B あえて出願しないで、全部秘密にしま
うパターンもあります。

エバー商会 あっ、そういう意味ですか。

聞き手A そういうのを、俗に「ノウハウ化」と呼ん
でいます。

エバー商会 ないですね。おそらく、商品の特性上
……。

聞き手A どうしても表に出てしまいますものね。

エバー商会 そうなんです。見ればわかる類のもの
ばかりなので。製法で特許を取るのは、ちょっと厳し
いと思います。

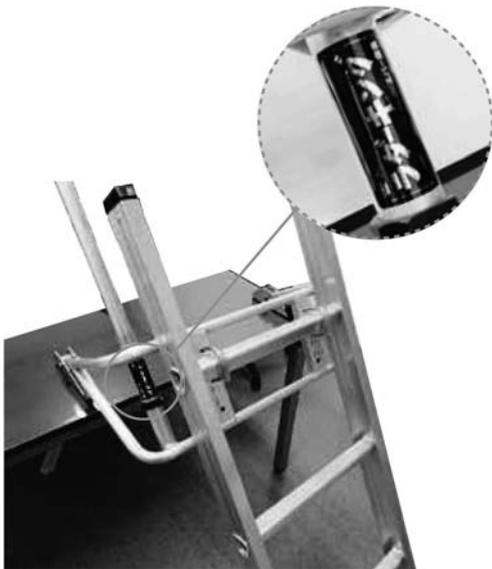
聞き手B モノですものね。

エバー商会 そうなんです。特に金属関係はノウハ
ウ化が厳しいと思います。そうすると、どれを製品化
するか、類似品がどれだけあって特許の可能性がどれ
だけあるか。特許の取得が難しいようなら意匠的なも
のに止めておくか……コストとのバランスを考えなが
ら、総合的に判断できればいいなと思います。

聞き手B 費用対効果を考えることも大事ですね。

エバー商会 そうですね。

聞き手A わかりました。非常に貴重なお話をどうも
ありがとうございました。



特許商品ラダーキング



会社全景