

支援を受けて海外知財戦略と契約を見直し 海外事業を支える自社商標方針の策定

本 社 〒866-0815
熊本県八代市長田町3300番地
TEL : 0965-33-3992 FAX : 0965-32-1492

U R L <http://www.advanfit.co.jp/>

業 務 内 容 義肢装具・福祉用具の開発、製造及び販売

設 立 年 平成元年10月

資 本 金 1,000万円

従 業 員 数 24名



代表取締役社長
児玉春生氏

アドバンフィットは、病気やケガを負った者の体に装着してサポートする各種の義肢装具や、リハビリ用器具の製造・販売を行っている企業である。顧客のニーズに沿った製品には定評があり、自社ブランドでのオリジナル製品の開発のほか、大学や公的機関、外部企業との共同研究開発にも取り組んでいる。国内での販売に加えて、海外販売代理店を通じた海外展開も積極的に行っており、さらなる事業拡大を目指している。

■きっかけは海外での模倣品の発生

義肢装具・福祉用具メーカーとして、自社オリジナル製品を開発し、各種展示会への出展も意欲的に行っていた同社。さらなる事業拡大のため、平成10年頃からは海外展開も積極的に進めていた。

しかしながら、近年、海外で模倣品が出現していることが判明。これまで特許権や意匠権の取得はしていたものの、具体的にどのように模倣品に対処すべきか分からず、今後の対応に頭を悩ませていたという。

そんな折、同社は、福岡県で開催されたINPIT主催の海外知的財産活用講座に参加し、講師である海外知的財産プロデューサーに相談する機会を得た。その後、改めて同プロデューサーによる訪問を受けることになり、同社への支援がスタートした。

取材企業の声

海外知的財産プロデューサーの支援では、ブランドや契約の考え方といった基本的な部分からはじまり、海外展開における様々な課題についてアドバイスをもらえたのがありがたかった。

支援を経て、自社で知的財産と海外事業とを結びつけて体系的に考えることができるようになったと感じる。

(同社社長 児玉氏)

■商標方針と現地パートナーの活用に課題

同社から模倣品や海外展開全般の状況について説明を受けた担当プロデューサーは、同社の懸念事項について解説するとともに、同社が直面している知財面の課題の整理を行った。具体的には、模倣品対策を含め、自社の製品を守るためには商標権が有効であり、会社の商標方針を策定して権利化を進めることが重要であると説明。また、日本にいる同社が海外の模倣品対策を直接行うことは現実的には困難であり、現地パートナーである海外販売代理店を活用して対応するのが有効であること、それに関連して、海外販売代理店との現行の契約内容について見直すことを助言した。

同社代表取締役社長の児玉氏と同社マーケティング部課長の佐藤氏はそれぞれ、「当初は権利化も戦略なく



同社の本社社屋

行っており、知財で事業を守るという意識が薄かった」（児玉社長）、「それまでの知財についての考え方が甘かったことを痛感した。商標でブランドを守るという視点に欠けていたし、契約の内容も精査できていなかった」（佐藤氏）と語り、支援を通じて知財に対する考え方がガラリと変わった、と当時を振り返っている。

同社はその後、継続的な支援を活用。担当プロデューサーから商標方針の考え方と出願実務についての助言を受けながら、国内及び海外における商標出願を完了し、国内では既に登録にまで至っている。「今後は製品に自社の商標をしっかりと表示させていきたい」（佐藤氏）と、ブランド保護に商標を活用していく意向である。

また、同社は別途、ドイツでの展示会出展を行ったが、その際にも担当プロデューサーから事前に知財のリスクや留意点について助言を受けていたことで、知財面でしっかりと準備をすることができたという。

■契約改定から、さらなる海外展開へ

同社はさらに、課題であった海外販売代理店との契約内容の見直しに向けて、担当プロデューサーから契約の基本的な考え方や重要条項についての解説を受けるとともに、専門家派遣オプションの弁護士も活用することで、契約改定交渉のベースとなる契約書の自社標準版を作成することができた。今後、具体的な交渉を進めていき、自社に有利な条件での契約改定を目指していく。

支援を振り返って

本件は、直面する韓国の模倣品問題の対応と並行して、商標方針の立案や海外販売代理店契約書の標準版の作成といった本質的な課題まで掘り下げて支援した事例である。さらなる海外事業の発展に向けて、今後も継続して支援をしていく所存である。

（海外知的財産プロデューサー 松島 重夫）



同社製品の体幹装具（左）及び下肢装具（右）の一例
顧客のニーズに合わせて多様な製品を開発している

支援について佐藤氏は「当初はここまでしっかりサポートしてもらえるとは思っていなかった」と振り返りながら、「契約改定交渉の進展に感じて、今後も担当プロデューサーに相談していきたい」と述べ、引き続き海外知的財産プロデューサーの支援に期待を寄せている。

以上のとおり、まずは海外販売代理店との契約改定を行い、模倣品対策を含めた課題に対応していくことが当面の目標となるが、それにとどまらず「将来的には欧州等にも展開先を広げていきたい」（児玉社長）、「うちの製品を海外のお客様にもっと知ってもらいたい」（佐藤氏）と語るとおり、同社は海外事業のさらなる拡大に意欲を示している。

今後の 事業展開

海外販売代理店との契約改定交渉をスタートし、自社に有利な条件での契約改定を目指すとともに、当初の課題であった模倣品問題等を解決していきたい。

また、支援を通じて学んだ商標とブランドの考え方を活かしながら、自社製品の今後の海外展開を考えていきたい。