

## 支援を受けて適切な知財の活用、 契約を締結しさらなる海外展開を目指す

**本 社** 〒350-1162  
埼玉県川越市南大塚1丁目24番3号  
TEL：049-241-8364 FAX：049-265-6120

**U R L** <https://kentechsystems.net/>

**業 務 内 容** 業務用空調工事、ダクト設備工事、水銀灯・LED更新工事

**設 立 年** 平成3年2月

**資 本 金** 300万円

**従 業 員 数** 3名



代表取締役社長  
小倉健二氏

ケンテックシステムズは、業務用空調工事、ダクト設備工事、水銀灯・LED更新工事などを行う会社である。同社は足場や高所作業車が必要な高所にて、足場の代わりにロープやスリング及びワイヤーなどを使用し、空調などの設備工事、高層建築物の点検や補修などを行うための特殊な工法である無足場工法「NSC」（ノン・スキャフォールディング工法）を開発した。登高器「Kenz NSCパワーアッセンダー」は、ロープ高所作業時に充電ドライバーを動力として、引上げ・登りの労力が大幅に軽減することができるものである。

### ■きっかけは侵害警告状

同社の開発した無足場工法「NSC」（ノン・スキャフォールディング工法）は、高所作業車の駐車や道路規制が困難、足場が容易に組めない、小規模で足場を組む予算や時間がない、といった施工困難な現場において、足場の代わりにロープやスリング及びワイヤーなどを使用し、空調などの設備工事、高層建築物の点検や補修などを行うための特殊な工法である。ロープ高所作業では引上げ・登り作業が必須となるが、この労力を大幅に軽減するために開発されたのが、登高器「Kenz NSCパワーアッセンダー」である。充電ドライバーの力でも十分に人を登高させることができるギアを開発し、特許も取得した。特許取得のギアにより充電ドライバーを動力として使えるため、費用を抑えることができ、引上げ・登りの労力が大幅に軽減される。

「Kenz NSCパワーアッセンダー」について中国企業から引き合いがあり、製品を販売したところ、海外企業から侵害警告状が届いた。「海外展開も法律もわからないことばかりだった。」と、同社代表取締役社長の小倉氏は当時を振り返る。この件をきっかけに、海外知的財産プロデューサーに相談することになった。

### ■適切な知的財産権の取得へ

海外知的財産プロデューサーが後日訪問し、同社への支援が始まった。担当プロデューサーは、侵害警告の内容並びに侵害の根拠となる知的財産権、侵害性、現状の証拠からみた知財権の有効性等に関する検討事項を説明すると共に、海外展開には本件のような知財リスクが伴うので、知財リスク対策を含む事前の準備が肝要であることを説明した。また、経営戦略を具現化するために事

### 取材企業の声

これまで特許は取得していたものの、権利を活用できていなかった。取得した権利を活用して事業を進めるためには、契約締結が大事であると学んだ。

（同社代表取締役社長 小倉氏）



同社の本社社屋

業計画を立てること、海外販売に関して、適切な契約を締結して進めていくことをアドバイスした。

継続的に支援を行って行く中で、同社は新たに開発した技術について日本特許出願を行った。しかし、海外への特許出願費用の捻出に苦慮しており、担当プロデューサーに助言を求めている。

このような状況を踏まえ、担当プロデューサーはモデル事例を挙げつつ解説を行い、国内外の特許出願は目的ではなく、事業の一つの手段であって、このことを念頭に置きつつ、目的本位で検討することを助言。この助言を踏まえ、同社は海外への特許出願ではなく意匠出願に切り替え、同社の強みを守る知的財産の取得と保全に取り組んだという。

### ■販売代理店契約の締結

複数の海外企業から引き合いのあった同社は、担当プロデューサーから契約に関する留意点や、基本的な考え方についての解説を受けるとともに、弁護士による海外知財契約書作成支援を利用することで、交渉のベースとなる英文の海外販売代理店契約書の自社標準版を作成することができた。同社代表取締役社長の小倉氏は「海外展開では契約書が必要であることを、海外知的財産プロデューサーから指導してもらえた。これまでの認識が甘かった点を自覚した。」と当時を振り返った。また、作成した海外販売代理店契約書を用いた海外企業との交渉を振り返り、「海外知的財産プロデューサーから交渉時に毅然とした態度で対応することを学んだおかげで、結果として海外代理店がこちらの要求を受け入れてくれた。



登高器「Kenz NSCパワーアッセンダー」  
ロープ高所作業時に充電ドライバーを動力として、引上げ・登りの労力が大幅に軽減することができる。

海外知的財産プロデューサーの支援がなければ、こちらが折れていたと思う。」と語った。

海外企業との販売代理店契約の締結も成功し、支援開始から1年経たずして順調に成果が出始めている。担当プロデューサーは「支援のポイントは適切な知財契約マネジメントの実行であり、具体的なアクションとしては①自社の強みを守る知的財産の取得と保全及び②適切な契約の締結であった。特に、海外販売代理店契約書は弁護士に作成してもらいリスクヘッジを図る等、他の支援事例の模範となるものである。」と語っている。

さらなる海外展開を目指し、今後も複数カ国に進出予定であり、同社の海外展開への支援は継続していくこととなる。

### 支援を振り返って

本件は、「Kenz NSCパワーアッセンダー」の海外進出に際しての他者特許対策からスタートし、強みを守る知的財産の保全や適切な契約の締結等といった課題に取り組んでいる事例である。「Kenz NSCパワーアッセンダー」の海外展開の更なる発展に向けて今後も支援を継続する所存である。

(海外知的財産プロデューサー 松島重夫)

#### 今後の 事業展開

Kenz NSCパワーアッセンダーの製造に注力していきたい。さらに小型化した登高器の開発を目指しつつ、国際競争力を高めていきたい。今後も海外知的財産プロデューサーからの支援を受けながら、海外展開により積極的に取り組む予定である。