

## 半年間の知財活動計画を立てて事業を推進 特許出願・ノウハウ保護により独自技術を守る

**本 社** 〒842-0065  
佐賀県神埼市千代田町崎村551番地  
TEL 0952-44-2150 FAX 0952-44-4384

**U R L** <http://www.shinei-metaltec.co.jp/>

**業 務 内 容** 産業用機械装置の精密板金部品、及び、製罐部品の製作

**設 立 年** 昭和46年12月 **資 本 金** 1,000万円 **従 業 員 数** 48名



代表取締役  
田原和幸氏

シンエイメタルテックは、配電盤枠組の製罐加工専門工場として昭和42年に創業し、現在は鉄、ステンレスを素材とした板金部品、製罐部品の加工メーカーとして営業を行っている。

同社は長年培ってきた精密板金加工の技術を生かして、焼却炉に代わる廃棄物処理装置である「磁気熱分解装置」の開発を行い、国内及び海外での販売展開に取り組んでいる。

### ■海外進出を前に独自技術の流出に懸念

同社は精密板金加工に強みを持ち、産業用機械装置の部品の設計及び製作を行ってきた企業である。板金以外にも会社の柱になるような事業を持ちたい、という同社社長の田原氏の考えから、約10年間に渡り新規事業を模索してきたというが、様々な検討の末、現在同社は廃棄物を高温で焼却することなく500度程度の低温と磁気力で処理する「磁気熱分解装置」の開発に取り組んでいる。

磁気熱分解装置に対する海外からの興味は強く、元々取引のあった国内企業から韓国進出を持ちかけられたほか、東京で開催された展示会では多くの中国企業から引き合いがあった。しかし、同社はそれまで外国企業との取引を行った経験がなく、これから会社の柱になる事業

として育てようとしている同社独自の技術をどのように守ったら良いか不安に感じていたという。そこで、磁気熱分解装置の国内特許出願について相談していた佐賀県知財総合支援窓口の市丸氏に相談を持ちかけたところ、海外知的財産プロデューサーを紹介され、支援を受けることになった。

### ■事業計画に沿って出願戦略を決定

同社の製品について担当プロデューサーは「製品に独自の技術があり、核になる技術は守らなければいけないと感じた」と語る。製品の輸出を念頭に外国での特許出願をするかどうか検討していた同社であるが、担当プロデューサーから「そもそも外国出願は何のためにするの

### 取材企業の声

支援を受ける前は、知財をどのように扱えば良いのか分からない状況であった。支援を受けて事業の中での知財の役割を知るようになったことで、取引相手との交渉をスムーズに行うことができるようになったと感じる。

支援の際は担当プロデューサーが時々ほどよいインターバルを入れてくれたため、各論に集中して取り組むことができた。

(同社技術顧問 堺氏)



同社の本社社屋外観

か」「取得した特許権はビジネスの中でどのように活用できるのか」といった説明を受け、特許出願の意味合いを自社の事業計画と結びつけて考えることができたようになったという。同社は担当プロデューサーからASEANにおける事業環境について説明を受けた上で、自社の状況を踏まえて将来的に進出する可能性のある国、及び、進出形態を検討し、その事業の方向に沿うように外国出願の出願国を決定している。



同社の磁気熱分解装置「SMT180型」（左）と開発担当者である技術顧問の堺氏（右）

## ■知財活動計画を立てて事業を推進

外国特許出願の相談により担当プロデューサーとの信頼関係を構築した同社は、INPITの提供する重点的支援のスキームを利用して、担当プロデューサーとともに半年間に渡る知財活動計画を策定し、その計画に沿って事業を推進することにした。その中で特に力を入れて取り組んだのがノウハウの保護体制の構築である。同社は担当プロデューサーからノウハウ保護の重要性について指導を受け、開発担当者である技術顧問の堺氏を中心に、ブラックボックスとすべき技術の仕分けを行ったという。指導を受ける前の状況について堺氏は「それまでは装置の構成を見学者に平気で説明していた」「装置を作ること、売ることが第一で、知財に気が回っていなかった」と振り返る。また、同社は、すでに他社と結んでいた秘密保持契約について担当プロデューサーからのアドバイ

スを受け、自社のノウハウを保護するという観点で具体的な内容の見直しに着手しており、今後、弁護士とも相談して新たな契約に反映させていく予定であるという。

半年間の知財活動計画を策定し、担当プロデューサーの支援を受けながら事業を進めてきたことについて、堺氏は「計画を立てることでその後の見通しが立ち、それに沿って実務を進めることができた」と一定の効果を実感する。また、堺氏は、担当プロデューサーとともに練ってきた事業モデルに基づいて海外進出を実行に移していくのはこれからであるとも語り、今後同社の海外進出に向けた取り組みは続いていく。

## 支援を振り返って

海外進出を検討する際には、事業計画を立てる段階で自社が保有する知財をしっかり把握し、知財をいかに活用し、いかに保護するかを明確化しておく必要がある。それができていないと知財の無用な流出、知財の価値の喪失につながり、結果として事業軸のぶれを引き起こす原因ともなりかねない。

また、同社のケースでは事業に関わるプレイヤーが多く、計画段階で事業スキームを明確にする必要があった。このように事業スキームを明確にすることで、その後の知財保護、管理、契約と実務を展開する際にも事業スキームに沿わせることができ、知財活用の観点からも有効だと考える。

（海外知的財産プロデューサー 茂木裕之）

### 今後の事業展開

支援を受けた磁気熱分解装置について、スリランカから引き合いがあり、事業展開に向けて準備を進めているところである。今後、スリランカに現地法人を立ち上げて現地での販売を開始する予定。

また、将来的にはスリランカに生産拠点を設け、近隣諸国への販売展開を行っていきたいと考えている。