

全社一丸となって知財に強い企業を目指す オリジナルにこだわる宝飾部品メーカー

事業内容

ネックレス用クラスプ（留金具）、宝飾品、宝飾パーツの企画、製造、卸販売を手掛ける専門メーカー。自社独自の企画・デザイン・製造の一貫体制により質の高いオリジナル商品を提供していることに加え、自社で在庫を保有し即時納品体制を備える。特に高い精度が求められるクラスプ、真珠関連のジュエリーパーツを得意とし、知財権も多数取得している。2010年には初の直営店を出店、小売業にも事業を拡大中だ。

特許登録番号と内容

特許番号第 5014672 号	装身具用連結具
特許番号第 4441200 号	複合線状体型装身具
特許番号第 4195527 号	ネックレス系止め金具
商標登録第 3277887 号	セベル・ピコ
商標登録第 4507179 号	シームーブ
意匠登録第 1443906 号	装身具用留め具

他、特許登録、商標登録、意匠登録など多数（2013年2月現在）



代表取締役 二宮朝保さん

自社で開発から製造、販売まで携わる 一貫した生産体制と特許商品が強み

創業時より自社製品にこだわり、市場ニーズの分析から商品開発、デザイン設計、製造、卸販売までを一貫して行っている株式会社セベル・ピコ。主力のネックレス用クラスプ（留金具）に代表される商品力と、優れた製品を即時納品できる対応力によって急成長中だ。国内愛媛を皮切りに、海外はフィリピン、タイにも生産拠点を築き、事業を拡大してきた。

その一方、創業から数年後の1970年代には早くも類似商品の存在が問題になっていた。「装飾品は分解すれば真似できるもの。特にロウ（ワックス）で鋳型を作り金属を流し込むロストワックスという鋳造方法だと、現物から型をとって複製が作られやすい。自社製品のオリジナリティを守るため、特許を取ることは必然でした」と二宮朝保代表取締役は当時を振り返る。それでも当初は「何かあった時の予防策」として出願しているに過ぎなかったが、ここ10年くらいでそれが大きく変わった。一番の要因は、海外製品との競争が激しくなったことにある。それまでは安価なコピー商品が入って来ても、明らかに品質に差があり、同社の競争相手にはならなかった。ところが年々技術や品質のレベルが向上。「お客様でも見分けがつかないくらい、優れた製

品が入ってくるようになった。しかもこれらの競合相手は、知財権などお構いなしに模倣する。参りました。

特許権侵害などの苦い経験をバネに 知財チームを作り、全社で意識改革

米国市場での訴訟トラブルも経験した。同社の特許商品、ワンタッチ式のクラスプ「C-move」のデッドコピーが使われている製品を発見。アメリカの弁理士を通じて、製造販売元に警告を出した。在庫に関してはロイヤリティを支払い、その後は自社製品を購入してもらうことなどで話はまとまった。しかし最終的に、相手方は同社の製品を購入しなかった。特許侵害にあたるか微妙なラインの別の商品に乗り換えたのだ。それ以



写真左：知財の専任担当者、開発部知財戦略チーム 堀明さん
写真右：米国市場での訴訟問題の解決にあたった、プロデュース事業部 事業部長 川上さん

COMPANY DATA

所在地：東京都葛飾区青戸 8-13-16
電話番号：03-5654-9021 URL：http://www.seberu-pico.com
創業：1973年6月 資本金：3300万円 売上高：非公開
従業員数：40名（2013年2月現在）



営業や開発部などが集結する「ものごと工房」。メイドバイジャパンにこだわり、日本人の感性を活かしたものづくりを行っている。そのセンスが同社の武器に

上の追及は同社にとっても負担が大きく、この件はそのまま静観することになった。

「特許を取得しただけでは、知財は守りきれない」。そう学んだ同社では、2012年、東京都の知財戦略導入支援事業（ニッチトップ育成支援事業）を申請し、東京都知的財産総合センターから継続的なサポートを受けることにした。月に2回のペースで行われる講師派遣による勉強会、外部との交流会などを通じて、「いざという時に戦えない出願が多かったことに気付かされた」と二宮さん。そして社内に知財チームを結成した。専任は1名だが、案件ごとに、特許なら開発、商標なら営業、意匠なら設計と、必要なスタッフが加わってチームを編成。様々な部署の社員が意見を交わし、内容を詰めていく。全社一丸となって目指すは、知財に強い企業だ。そんな動きのなか、社内に変化が現れた。「開発であれば、特許を出願した後も模倣される可能性はないかと考える習慣ができた。営業も、展示会で他社のブースをまわって類似品を見つけるなど、情報の感度が鋭くなった。支援を受ける前と比べ、社員の實力や意識が格段に向上しました」と二宮さんは話す。

専門家に頼るところは頼り、 助成金も活用して出願をスムーズに

アメリカ、中国、韓国、台湾、タイとグローバルな市場で活躍する同社。日本とアメリカでは特許を取得しているがアジア圏などではまだ。今後、さらなる海外マーケットの拡大に向けて、PCT国際出願の準備中だ。費用はかかるが、同社



新商品である着せ替えペンダント「MAKE A WISH」も特許・意匠登録出願中。プライダルフジュエリーとしての需要にも期待がかかる



日米特許を取得しているワンタッチ式のクラスプ「C-move」。クラスプに付属する画期的な開閉式チャームも開発し、意匠登録出願中

今後は技術向上とノウハウの蓄積に注力 そのためにもまずは人材ありき

特許、商標、意匠、部分意匠など、様々な手法を学び、出願に活かし始めた同社。だがそれだけでは足りない。技術的に類似商品が作られにくい商品を開発することも求められている。そのために一昨年、ベテランの職人、技術者を擁する金型工場を人材ごと獲得。「日本の伝統である精密金型、精密機械加工技術を活かして、宝飾業ならではの金型づくりや機械加工をしよう、それも真似のできないレベルにまで極めていこうと考えています。それには技能が必要。優れた技術を持つ人材をいかに獲得し、育てていくかが課題です」。

人材に関しては、新卒の技能職をインターン生として採用する試みもスタート。「2年間は勉強と位置づけることで、学ぶ意識が強くなり、高い志を持ってくれるようになりました」とその効果を実感し、継続を決定。二宮さんは「今後も、他社に真似されない独自の技術をノウハウとして築くことと、それができる人材を育てることに注力していきます」。知財権とノウハウの両輪で、これからも魅力あるものづくりを支えていく。

知的財産活用のポイント

では東京都の助成金制度を活用。また海外への出願は、手続きが難しいので弁理士に依頼している。「頼れるところは専門家に頼り、こちらでできること、たとえば国内の商標登録出願などは、自社で行っています。今後はより迅速な対応が取れるよう、意匠についても自社で動けるレベルになりたいですね」（二宮社長）