

# 知的財産事例

## 株式会社クロスエフェクト

# 知財を活用したビジネスモデル 自社の権利が、依存を脱却する“勇気”となる

### 事業内容

2001年設立、グループ会社2社（2024年2月現在）  
デジタル技術を活用した開発支援事業

### 知的財産権と内容

特許第5135492号	中空構造体の樹脂成形体の製造方法及び中子並びに中空構造体の樹脂成形体
特開2021-85997	人工臓器モデル、トレーニングシステム、および、人工臓器モデルの製造方法
特開2023-99534	マスク
意匠登録第1698728号	医療用マスク本体
商標登録第5577856号	CARDIO\ Simulator

他 意匠権3件、商標権4件、特許出願中2件

(2024年2月現在)

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA



代表取締役 竹田 正俊さん

### グループとも連携して行うスピーディーな受託開発事業

当社は2001年の設立以来、企業から依頼されたデザインや製品を形にするという受託開発をメインとした事業を手がけている。2024年現在は100%子会社である「クロスメディカル（医療系ものづくり・術前シミュレーター開発）」や「クロスデザイン（プロダクトデザインや3Dモデリングなど）」も立ち上げ、3社一体の体制で顧客満足を追求している企業だ。当社のモットーは「世界最速のものづくり」。特に試作完成までのスピードを大切にしており、医療分野に参入したきっかけもそこに注目した医師からの連絡だったという。手術日まで間もない乳幼児の心臓病という難しい術前シミュレーションを仕上げる必要があったが、そのミッションを完遂したことで、その後の事業展開に繋がった。

### 伴走コンサルが、自社の権利を見直す契機に

知財については以前から関心を持っていた竹田代表だが、自社の権利を見直す契機となったのは、地域経済産業局からの声かけで実現した「伴走コンサルティング」だった。ちょうどデザインを主とした法人設立を検討していたこともあり、これまでの契約書を見直す中で弁理士から「成果物に対する対価だけでなく、そのアイデアやデザインに係る知的財産権を取引先に主

張し、その分の対価も頂くべきだ」とアドバイスを受けたのだ。その言葉で、当時1,500社以上と取引があった中、100社程度をピックアップして契約書を振り返ってみた。すると、ほぼ全ての取引先と対等な関係を築けていなかったことが発覚。そこで取引先を失うのを恐れるがゆえに、送られてきたままにサインする行為のリスクを実感したという。

### 自社での知財取得ではなく「権利を譲渡する」可能性

体内器官モデルの検証方法をはじめ、医療分野を中心に幅広い複数の特許や意匠、商標を取得している当社。一方で共同開発の場合は、自社で特許や意匠権を取得するケースもあるものの、現時点で95%以上は未取得だ。これは当社が自社で権利を取得するのではなく、有形資産（製品成果物）に対する対価に上乗せして無形資産（アイデアやデザイン）に対する対価を頂く、というかたちのビジネスモデルを推進していることにある。

この仕組みを当社は「2階建て構造（元々の利益に譲渡益を上乗せする）」と呼び、同構造の導入により、有形資産への対価のみであった従来の売上に比べ、現在は1.3倍～1.5倍ほどの金額での契約を実現している。ただ、竹田代表は今後のブランド力の向上により、譲渡益が売上を超えることも夢ではない、とみている。デザインや意匠に関する利益の発生が広まっていけば、

一大ビジネスとして成り立つのはもちろん、かつての下請け構造から脱却するきっかけにもなるだろう。

### 大企業や既存顧客に対する主張の難しさも… 知財取得における苦悩



権利を主張することでしっかりした企業だと評価されることもあったが、2階建て構造のビジネスモデルを受け入れてもらうには苦勞の方が多かった。アイデア等の目に見えない無形資産は、交渉金額に対するエビデンスの正当性を主張するのが難しい。特に長年取引を行ってきた既存顧客に対しては、なかなか新たな価格を請求しづらい面もある。現在でも「どのように権利を主張すれば軋轢が生まれぬか」に悩むことはあるという。

このような課題を解決するため導入しているのがGPTを使ったAIの法律相談サービスである。ややコストはかかるが、契約書の問題点を素早く抽出し、希望に合わせた反論内容を考えてくれる画期的なサービスだ。また、自社内に知的財産管理技能検定を受験中の社員も

おり、専門性を高めるために常に努力する姿勢がうかがえる。

### 知財取得を目指す経営者へのメッセージ



竹田代表は「本来、ビジネスはひとつの企業への依存ではなく“様々なお客様への貢献”を目的として行うべきものだ」という意識を持っている。お客様のニーズに貢献するためには、各取引先から正当な対価を頂く、というビジネスモデルを確立する必要がある。それを実現するための手段のひとつとして、この2階建て構造の確立・導入に至った。「はじめの導入には厳しい場面も多いと思うが、ぜひ“勇気”を持って交渉に挑んでほしい」と、これからの経営者たちの背中を押すように言う。合わせて「当社でも、多くの企業、そして企業全体でこのような意識が共有されるよう、知的財産を活用したビジネスモデル確立について普及啓発を行っていききたい」と語った。



様々なプロダクト製品。顧客ニーズに柔軟に対応していることが分かる



この医療用高性能マスクは、自社で意匠も取得している



### 知的財産活用のポイント

#### 契約内容を見直し 自社のオリジナリティを守る

当社は医療分野における自社ブランド製品の知財も取得しているが、基本的には「無形資産を譲渡する」ビジネスモデルを活用しているのが特徴だ。知財の取得に関しては取引先に判断を委ねるかたちで、契約内容に合わせて譲渡益を獲得している。

これは知財の活用方法のひとつとしても考えられる一方で、自社のオリジナリティを尊重してもらうという意味もある。まずはこれまでの契約書を見直し、自社が置かれている立場や課題を自覚すること。そこにさらなる発展に繋がる可能性があるだろう、と竹田社長は語った。

## COMPANY DATA

取材：2024年2月

企業名：株式会社クロスエフェクト 所在地：京都府京都市伏見区南寝小屋町57 電話番号：075-622-2600

URL：<https://www.xeffect.com/> 創業：2001年 資本金：1000万円 従業員：30名

