

# 設備業界の将来に寄与したいという思い 「新しいこと」から生まれる柔軟な知財活用

### 事業内容

2019年設立  
建設業プラットフォームの運営  
上記プラットフォームコンテンツの開拓・開発・運営  
配管調査機器の開発・製造・販売・その機器による調査  
その他諸工事

### 知的財産権と内容

特許第7261439号	配管測定システム、配管測定装置、情報処理装置およびプログラム
特許第7290885号	配管測定装置
特許第7329823号	建築設備表示システム、端末装置およびプログラム
商標第6186024号	何とかしたいを何とかします！（第6520381号も同様）
商標第6260631号	配管くん

他 意匠権2件、商標権19件

(2024年6月現在)

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA



代表取締役社長 菅原 康弘さん

### 下請け体質を脱却するため「売れるモノ」を模索

当社は「弘栄設備」を親会社として、2019年に独立。現在は配管調査ロボット『配管くん』をはじめ、建設業界に役立てられるプラットフォームの提供・運営をメインに対応している。製品の構想は、当社の船橋会長が親会社の3代目社長に就任した頃から既にあったという。船橋会長は一般的に“作業を売る”設備会社が下請け仕事に依存しないためには独自の“売れるモノ（製品）”が必要だ、と考えた。そこで、前職である機械メーカーでの経験や人脈を活かし、ものづくりやITに造詣が深い人材を集めた上で製品の検討を開始。菅原社長も大手メーカーでの経歴を持ち、親会社時代からその開発や知財取得に関わっていたそうだ。建設業界では新しい試みであったが、2018年に大学との共同研究により実現した試作機の評判が良く、更にビジネスの幅を広げるために当社を立ち上げる運びとなった。今後は全国的に活用を広げる方針で、業界全体への普及も期待される。

### 心強いパートナーを得たことで 知財取得のポイントを学んだ

もともと大手メーカーで製品開発に携わっていたメンバーが多いことから「模倣を防ぐためには知的財産権は必要なものだ」という意識はあった」と菅原社長は話す。しかし、本格的に取得する上では専門家を頼りた

いと考え、知り合いより紹介を受けたのが現在の顧問先である「セリオ国際特許商標事務所」だった。専門的な手続き関係やビジネスへの活用などを相談する上でも心強い存在となった当事務所だが、知財に対する考え方についても大きく影響を受けたという。特に「特許は取ればいい、というものではない。取得すると公示の事実になってしまうため、メリットとデメリットをよく照らし合わせた方がいい」「守るだけでなく、攻める（活用する）ために知財を取得すべき」といったアドバイスが印象に残っているそうだ。

### 知財は製品の独自性と優位性を伝えてくれる

特許を取得した当社の代表的な製品『配管くん』は、設備会社のメンテナンス作業をサポートするために生まれた。配管の中を自走するロボットがいわば内視鏡的な存在を果たし、中の状況を的確に把握した上で、その映像を撮影することが可能だ。現在は自社のメンテナンスサービスで活用されるケースが多いが、今後はレンタルやサブスクなどのサービスを用いて、広く流通させていきたいと考えている。サブスクの営業活動を行う中では、取引先から「特許を取得しているか」を尋ねられることも多いという。知的財産権は自社の独自性をアピールできるのはもちろん、優位性を主張する材料にもなる。自社の製品を上手く活用することで、業界全体の底上げや各企業の存続に貢献した

いという想いがあるそうだ。また、知財の取得が従業員の働きやすさに繋がる面もある。「開発者は『自分のアイデアが模倣されない』という心理的な安心感を得られ、営業担当者も自社のプロモーションとして知財を利用しやすいようだ」と菅原社長は話した。

### 知財取得における苦悩



しかし、特許を取得するにあたっては苦労も少なくなかった。当社はアイデアが生まれたらある程度開発を進め、その後知財を取得するという方式を取っている。以前は展示会に積極的に出展していたため、特許申請対象となる技術を用いた新製品や新サービスを権利取得に先んじて外部に紹介してしまうなどの失敗もあり、開発・知財取得・プロモーションのバランスを取ることが難しかったという。また、特許性がどこにあるのかという問題で、既存の技術とぶつかりそうになったこともある。こうした問題は顧問先の特許事務所にこまめに相談し、モノ単体ではなくカメラやセンサー、

ソフトウェアなどを含めた複合的なものとして申請するなどの対策を講じた。こうした時、「“ぶつかった壁を乗り越えられるもの”にこそ特許性がある」とも言われ、非常に励まされたそうだ。

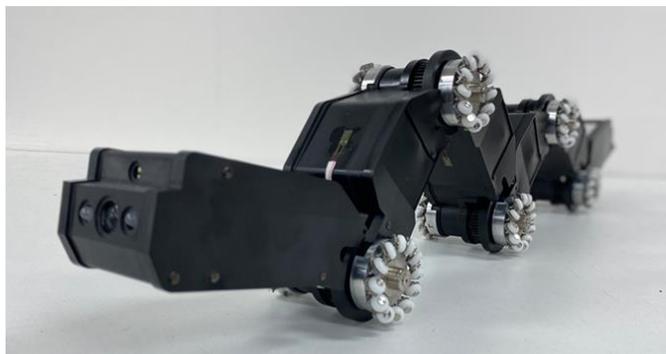
### 知財取得を目指す経営者へのメッセージ

**注目!**

「独自のアイデアを持っているということは、会社の信頼性に繋がる。コストがかかるし、面倒な部分もあるため、最終的には各社の経営判断にはなるが、地元山形をはじめ全国の多くの魅力的な製造メーカーたちには、ぜひ知財に目を向けてみてほしい」と菅原社長は話す。

また、大手メーカーにアイデアを売るといった“ライセンスビジネス”の可能性についても併せて語った。

「突拍子のないアイデアでなくてもいい。世の中には色んな当たり前を組み合わせた結果売れた商品もある。消費者の声に耳を傾けながら突き詰めれば、新たな道が開けるかもしれない」と。



「配管くん」1型。用途やニーズに合わせて、複数のモデルが用意されている



運営する設備業プラットフォームでも、ロゴを含め細かく商標を取得した

### 知的財産活用のポイント

#### 「新しいことをしたい」という意志で 業界でも一目置かれる存在に

当社は「従業員の高齢化や人手不足などが課題とされる建設業界を、全体的に盛り上げていきたい」という想いで製品開発を行っている。同じ想いを持ち、外部から集まった少数精鋭のメンバーで業務にあたっているのが特徴的だ。それぞれが前職の経験を活かしながら、当社で専門性をさらに高めている。

「知的財産」もその一つで、顧問先の特許事務所と密に連携しながら着実に理解を深め、活用を図っている。菅原社長は「今までとは違う、新しいことをしようという意識が根幹にあり、その上に新規ビジネスや知財活用がある」と言う。その姿勢は業界にも広まり、最近では他社から知財に関する相談を受けることも少なくない。業界の新風となりたいという強い意志が、柔軟かつ独自性の高い製品開発に繋がっている。

## COMPANY DATA

取材：2024年6月

企業名：株式会社弘栄ドリームワークス 所在地：山形県山形市風間地蔵山下2068 電話番号：023-616-5735

URL：<https://koeidreamworks.jp/> 創業：2019年 資本金：1億5263万円 従業員：15名

