

知的財産事例

グローバルアーク株式会社

開発・改良の原動力は“顧客の声” 縁を大切に作る姿勢が、知財の活用にもつながる

事業内容

1996年社名変更（グローバルインテリア(株)1986年創業）
防災事業部：止水製品の開発・製品施工
建築事業部：店舗内外装施工・木造住宅・マンションリフォーム
①FFT事業部：トレーニング、健康促進を目的とした器具の開発・販売
②Pick Fit事業部：商品開発・販売のマネジメント業務

知的財産権と内容

特許第7050259号	止水構造
特許第7010528号	止水装置
特許第6924464号	ヒンジ及び扉機構
特許第6810495号	足指刺激サポーター
特許第6781997号	手指訓練具

他 特許権27件、商標権10件、意匠権2件

(2024年3月現在)

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA



代表取締役 石橋 晋平さん

100年以上建築に携わり当初から知財を意識

当社は先々代の時代から建築関係の事業に携わり、前身まで遡れば100年以上の歴史をもつ老舗企業である。そこから1986年にグローバルインテリアという会社を立ち上げ、当時はインテリア等建物の内装を手がけていた。その後、1996年に住宅建築事業に参入することをきっかけに、顧客から「建築全般に関わる社名にしてはどうか」と提案を受けグローバルアーク（アーキテクト・アーキテクチャ）に改名したという。

顧客ニーズへの姿勢が多くの特許取得に繋がった

新規製品の開発に意欲的だった先代からの教えで、特許に関しては他社と差別化するための方法として早くに意識していた。製品開発は基本的に経営層をはじめ皆で意見を出し合い、健康器具事業およびメディア関連事業を担当する石橋代表のご息がそれを取りまとめ、長年の信頼関係を築く弁理士と内容を詰めていく、といった流れが構築されている。「こういった製品開発は、あくまでも顧客ニーズが先に立っている」と石橋代表は話す。「こういうものが欲しい」と提案された際、できる限り寄り添って柔軟に開発・改良を重ねてきた。こうしたマーケットインでの製品開発が、必然的に特許取得に繋がっていることも大いにある。先代から受け継がれる縁を大切に作る姿勢とアイデア、そして地道な努力の結果、ニーズに寄り添う経営を続

けることができている。常に技術を研鑽し、差別化を追求する中で、積み重ねてきた関係性が自社の財産に昇華されたとと言えるだろう。また、海外での知財活用についてもPCT（国際特許出願）やマドプロ（商標の国際出願）、ハーグ（意匠の国際登録制度）のすべてを取得。パートナーである弁理士も石橋代表自ら率先して行動を起こすパワフルなマインドに突き動かされ、気持ちよく協力できているようだ。

知財と明確な資料の両立により製品の信頼度を高める

当社の代表的な製品は、複数の特許を取得しているウォータープロテクトパネル（止水板）である。これは水害から建物を守る用途の防災装置で、水の侵入を予防する“防水”ではなく、漏水しない“止水”の状態を基本に開発を行っているのが特徴だ。パネルの他にも止水シート、扉、テープといった様々な形状を展開。これらも顧客の要望から生まれたもので、パネルは女性が運ぶのに重すぎるという理由から、軽量化されたシートを開発した。その後、止水システムのコストを抑える目的で、特に数量を必要とする取引先に向けて簡易化したテープの販売を開始したという。また、止水板はJIS規格において浸水防止性能による等級が定められているが、ここでも最高等級の「Ws-6」を実現。自社検査の結果でも申請可能なところ、信頼性を高めるため公の機関である建材試験センターでの調査結果に基づき申請を行った。「この数値と知財の取得を提

示することで、製品の魅力を伝える際にもスムーズに事が運ぶケースが多い」と石橋代表は語った。

特殊な技術だからこそ類似品が生まれるケースも

30年来のパートナーである弁理士の存在により、知財取得に関して手続きの難しさや戸惑いを感じた経験はない。これも、製品のアイデア段階から相談を行い、二人三脚で開発に取り組んでいるからだ。しかし、過去には類似品の登場により、特許の侵害について争ったこともある。類似品の詳細な図面が確認できない等、知財訴訟には難しい点が多いものの「黙認すれば自社の権利は守れない」と考え、真摯に対応してきた。最終的には和解したが、「弁護士費用を考えると収益の面ではむしろマイナスだった」と石橋代表は言う。また、ご子息のアメリカでのアスリート経験を活かし開発した健康器具は、足指のトレーニングに特化するというユニークさからメディアに取り上げられることが

多い反面、特許を取得していても模倣されやすい側面がある。これにも担当者が迅速に対応し、販売サイト等に問い合わせを行うことで模倣被害を解決しているという。

知財取得を目指す経営者へのメッセージ

注目!

「お客様のニーズを考えずに製品を開発してしまうと、せっかく特許を取得してもなかなか売上には繋がらない」と石橋代表は語る。まずは外に出てお客様の声を聞き、その上でものづくりを行うことが大切だ。得意なことにこだわりすぎず、ニーズに合わせて柔軟に改良を続けていく中で見えてくるものも大きい。また、特許の申請には「信頼できるパートナー探し」も重要となる。弁理士は知財申請の際には頼れる存在だが、権利の取得までで終わってしまう専門家も少なくない。専門性や相性も含め、販売まで一気通貫で相談できる、自社に適切な人材選びを行うことを勧めたい。



女性でも取扱いやすい軽量化タイプの『ウォータープロテクトシート』は顧客の声から誕生



足指の健康を促進する「フロッグハンド」は、形状も名称も無二のもの



知的財産活用のポイント

顧客はもちろん、自身の様々な“人とのつながり”を大切に

当社の強みは、会社が受け継がれていく中でも温められ続けてきた「様々な人とのつながり」だと言える。石橋代表は高校卒業後から大工として働いた後、ハンドバッグ業界で営業を学んで自社を設立した。「一見異なる業界のようでも過去の経験が

今に生きており、その縁で現在も交流が続いているお客様もある」と石橋代表は語った。健康器具事業も同じく、ご子息がアメリカの独立リーグでプロのピッチャーを担っていた頃の関係性が営業活動に大きく影響したという。その行動力や人情が、顧客に対しても「できる限りのことをやろう」という精神で向き合う原動力やアンテナを張る力となり、ひいては知財取得への架け橋となっている。

COMPANY DATA

取材：2024年3月

企業名：グローバルアーク株式会社（前身グローバルインテリア株式会社）

所在地：福岡市西区小戸4-1514-16 電話番号：092-285-4340

URL：<http://www.globalarc.co.jp/> 創業：1986年 資本金：5000万円 従業員：16名

