

*『なかがくい』とは、沖縄の方言で「ひと休み」という意味です。



温故知新

特別に許されたお墓

国道58号線を車で南下していると安謝交差点あたりから様々な屋外広告が視界に飛び込んでくる。日本を代表する大手家電メーカーの看板や、パチンコの新台紹介の電光掲示板などである。ほどなく、天久の交差点を越えると、次の屋外広告が現れた。「特許のお墓」…。

なんのこっちゃと思われるだろうこの広告は、読んで字のごとく「特別に許されたお墓」である。では、一体何が許されているのだろうか。先祖の御霊と特別に触れ合うことが許されているお墓なのだろうか、それとも、県内において唯一独占的に墓を販売することが許されているのだろうか。

本号では「特許（権）」について、その意義と必要性について紹介します。

広告主の正体

太平洋に突出する中部東海岸の勝連半島は、標高50m以下の石灰岩でできた台地で、ここで採掘される※トラバーチンと呼ばれる石灰岩は世界ではイタリア、エジプト、トルコ、シンガポール、カリブ海、そして琉球列島のみからしか採掘することができない貴重な鉱物のひとつです。「特許のお墓」の広告主である「沖縄関ヶ原石材」は、そのトラバーチンを採掘し、国会議事堂や北京大使館公邸など、日本各地に建築資材を供給するほか、花こう岩を用いた墓石の加工やデザインなども手



国道58号線から見える「特許のお墓」の屋外広告（筆者が撮影）

がけている総合石材メーカーです。同社の前身は約60年前に創業した勝連トラバーチン石材所でその後岐阜県の「関ヶ原石材」から暖簾（のれん）わけしてもらい、今の社名となりました。では、同社が掲げている「特許のお墓」とはいったい何でしょうか。

特許（権）とは発明を独占的に実施できる権利、言い換えると独占権です。特許権を得ることによって特許権者は発明を一定期間、市場において独占でき経済的利益を手にすることが出来ます。要するに「特許のお墓」とは、沖縄関ヶ原石材が開発した製品で特許権が付与されているお墓のことを指すのです。お墓と言っても、完成したお墓の外観からは、お墓がどのようにして建立されたのかわかりません。しかし同社は、お墓の見えない部分までこだわり、開発した独自の工法で「地震に強い」「水漏れ防止」のお墓の開発を実現しています。

ところで、なぜ同社は特許を取得したのでしょうか。特許を出願するには複雑な書類を作成し、決して安くはない費用もかかるのですが…。

開発力強化のための特許

独自の工法で「地震に強い」「水漏れ防止」のお墓を開発したのだからそれでいいではないか。手間や費用がかかる特許をどうして取得する必要があるのか。特許の専門家は次のように答えると思います。技術を模倣されない

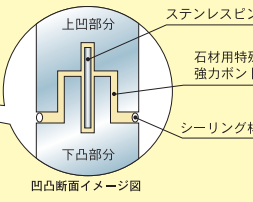
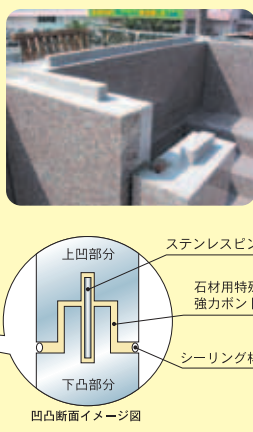
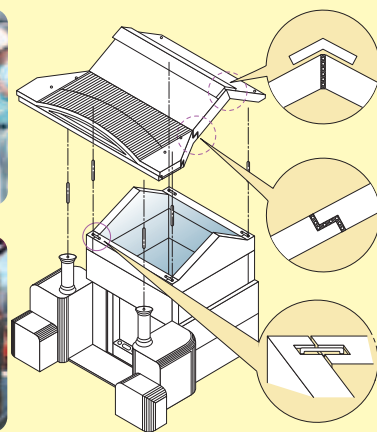


通常のお墓では、石材同士を石材用ボンドで直接接着して組み立てるため、耐久性が弱く納骨部への水漏れがひどかった。しかし、同社の開発した石組み工法（特許取得済）では石材同士の接合部分をL字にし、特殊な部材を介在させて組み立てているため全く水漏れがない。さらに石材同士士の接合部を凹凸面によりかみ合わせ（凹凸工法）、ステンレスピンと呼ばれる基礎部材を組み込んでいることから、地震などへの対策も万全だ。（沖縄関ヶ原石材提供）

ため、市場を独占するため、ライセンスで稼ぐため…。

そこで、現実を目を移してみると、しかしに、自社製品に関連する特許権を取得して、高収益を実現している中小企業が存在しています。特許権が参入障壁として働いていることが推測されますが、そうした企業が競合に積極的に権利行使しているかという点、必ずしもそうではありません。参入障壁として機能する他に、何か違うメカニズムが働いているのではないのでしょうか。

そうした疑問を沖縄関ヶ原石材の緑間（みどりま）社長にぶつけてみました。「当社の製品は、特許があるから売



れているのではない。製品がいいから売れるのだ。」「だから、なによりも重要なのは製品開発である」。

まさにそのとおりです。顧客が製品を購入する理由は、特許があるからではなく、その製品が欲しいからです。しかし、ここで一つの疑問が湧いてきます。製品開発が最重要と言いながら、なぜその企業は特許取得にも力を入れているのか。特許に費やす労力や費用も、製品開発に回すべきではないのか。その疑問に対する答えの1つは、特許取得のプロセスが開発力の強化に役立つということです。

オリジナリティーの証明とプライド

特許を取得しようとするれば、出願前に先行技術の調査が必要になります。調査を通じて既存の技術水準を客観的に把握し、未解決の課題を乗り越えなければ特許を取得することはできません。特許取得を目標に製品開発に取り組めば、開発された製品は、これまでの悩みを解決する新たな機能を備えた製品となるはずですが。緑間社長の言葉を借りれば「当社が世に出す製品は常に新しい」ことになりました。その分野をリードして、新たなトレンドを作り出す存在となっていることが、こうした企業が競争優位となる最大の要因であり、特許取得のプロセスがその支えになっているといえます。

さらにもう1つの答えを沖縄関ヶ原



勝連半島にて536,300㎡の鉱業権を有し、域内において勝連トラバーチンの採掘を行っている。(沖縄関ヶ原石材提供)

石材は教えてくれました。特許の存在がオリジナリティーの証明となり、その企業で働く人々のプライドを支えているということでした。

特許を取得した事実とは、自社の技術が世界初であることの客観的な証明になります。それは開発担当者のみならず、営業担当者にとっても、自分が扱っている製品は他にない最先端のものという自信につながります。営業の自社製品に対する自信や思い入れが、顧客の心を動かし、売上に結びつく。特許の存在が販売力の強化につながるのです。

開発、営業にとどまらず、他にはできない仕事をやっているという意識は、社員の力を引き出す原動力になります。一人ひとりがプライドをもって生き生きと働いていれば、魅力のある企業として多くの協力者を惹き寄せ、

社外の力を活かしていくことにもつながるでしょう。

他社を攻撃して、自社の技術を守ることだけが特許の活かし方ではありません。法の力のみに頼らず、人の力によって支えられている企業こそが、本当に強い中小企業です。人の力を引き出し、開発力や販売力という企業の基礎体力強化にも役立つのが、特許のもう一つのはたらきです。

優れた技術、固有の技術を持つ中小企業は県内に多く存在しています。特許の力でこうした中小企業の底力を引き出すことが、我々行政の使命であり、それが地方創生という国家的な課題への貢献にもつながると信じています。

(地域経済課 特許室 大河 卓郎)

※大理石の一種で湧泉(ゆうせん)や地下水の炭酸カルシウムが沈殿してできる。建築や家具用材として用いられている。



一期一会を大切にしている緑間社長と恩知らずの筆者(那覇市内の事務所内にて撮影)