

知的財産事例

グリッドマーク株式会社

社内弁理士への相談体制が 多くの知的財産の取得と販路拡大に！

事業内容

Grid Onput技術を用いた各種製品の開発・製造・販売
Grid Onput技術を用いた各種ソリューションの提供
Grid Onput技術に関するライセンスの管理・提供
※Grid Onput技術=見えない2次元コード技術「ドットコード」を専用の音声ペンで読み取ると、ペンに内蔵された音声ファイルが再生される仕組み

知的財産権と内容

特許第4142683号	ドットパターン
特許第5608847号	情報読取出力装置および情報読取出力システム
商標登録第4775175号	グリッドオンPUT 区分16
商標登録第5014817号	グリッドマーク,グリッド 区分9,16,28

他、特許権32件、商標権25件

(2023年10月現在)

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA



代表取締役 吉田 健治 さん

世界に誇る音声ペン ～グリッドマーク株式会社とは～

東京都千代田区神田神保町でデジタルメディアの特許を数多く取得している企業が当社である。代表の吉田社長が2004年4月に設立し、これまでに50を超える特許を取得している。“ドットコード”が印字された絵や文字を専用の“音声ペン”でタッチすると、あらかじめ設定した音声を読み出される仕組みを開発。音声を再生する音声ペンは様々な形の製品があり、この技術を用いたPC用の手書きペン等も展開。主要取引先は大手学習塾など、教育業界を中心に数多くの製品を手掛けており、デアゴスティーニ・ジャパン向けの付録作成を手掛けた実績もある。

教え子とともに作り上げた特許のドット

吉田社長は「紙とデジタルを融合するようなインターフェースを作りたい」と考え、何が適するかを手探りで検討し始めたという。最初に考えたのはQRコードのようなものであったが、製品化には適さなかった。そこでアイデアをいくつか考え、ドットを用いた製品開発に着手。以降、細かな配置などさらなる改良を続けていた吉田社長。実はこの時期、大学で教鞭を執りながら製品開発を進めていたという。自身の教え子も当社の社員となり、一緒に製品を作り上げていった。試行錯誤の末、現在の形である2mm角の中に32個のドッ

トを配置するコードが完成した。この技術を2003年に特許出願し、取得に至った。

特許を守るための戦い

ドットコードや、それを読み取る音声ペン等を中心にビジネスを展開している当社であるが、過去には音声ペンを巡って係争になったこともあったという。相手は音声ペンを取り扱う大企業で、この相手企業が当社の権利を巡って、特許無効審判を申し立ててきた。この審判の結果、当社は権利を失うこととなった。こうした権利を巡る争いは多く、権利を行使できなくなってしまうケースもあるため、吉田社長は「特許出願時には入念な準備を行うことが重要だ」と強く訴えた。特に、権利を侵害した模倣品などは今後も増えていくことが予想される。こうした問題を事前に防ぐために、特許出願する際には、技術の組み合わせや権利が及ぶ範囲等について弁理士とよく話し合い、十分な対策を行うことが必要である。

知財取得における苦悩



これまでに数多くの特許出願を行ってきた当社であるが、特許出願において失敗もあったと語る。それは出願時の明細書の作り方。明細書にいろいろなアイデアを書いておくことが大事だという。過去に、いろいろな組み合わせが可能であることを明細書に記載しな

ったものがあり、改めて技術を組み合わせて出願した特許が、出願当初の明細書等に記載されていないことを理由に、無効になってしまった痛い経験があった。当時を振り返り、「先の可能性を見据え、技術の組み合わせなど、幅広く明細書に申請事項を記載し、特許申請を行えばよかった」と後悔の念を口にした。また、吉田社長は、弁理士の人選も大事であると訴える。初めての申請だったこともあり、弁理士の得意分野について認識が不足していた吉田社長。細かな申請内容や特許の取得範囲についてあまり話し合いができず、申請に失敗してしまったこともあると語った。この経験を踏まえ、弁理士に特許の申請を依頼する際には、得意分野等をしっかりと確認することも必要だと学んだ。特許取得の良きパートナーとなる弁理士には、自社の事業や申請したい内容をよく理解してもらうことが重要である。

知財取得を目指す経営者へのメッセージ

注目!

吉田社長は、知財取得をする目的は3つあると語った。まず、1つ目は「相手を排除すること」。模倣品などが出てきた際に、取得した知財をもとに有利に戦い、市場での価値を守る。2つ目は「自分たちを守ること」。特許を取ることで自分たちの製品や技術を防衛できる。実際に中国から模倣品が出てきていることを踏まえ、当社は先手を打って特許申請を行っている。3つ目は「特許をもとに営業ができること」。実際に、特許を取得していたことで、教育関連の大手企業から信頼を得て、新規の受注に繋がった要因の1つとなったこともある。また、吉田社長は「知財でこの会社があると言っても過言ではない。個々の企業によって目的は様々だが、知財を取得することは販路開拓や自社のPRなど様々な効果が得られる。実際に一度、知財を取得し、その効果を実感してみても良いかもしれない」と語った。



見えないドットコード「GridOutput」とドットコードを読み取る音声ペン「G-Scanner」



オトデルシリーズ 音声ペン

知的財産活用のポイント

社内に弁理士を配置 知財意識の向上が多くの特許を産んだ

当社は、弁理士が社員として在籍しており、スムーズな知財取得を行える体制となっている。社内に弁理士を配置するために、初めはベテランの顧問弁理士をつけるなど育成の体制も整え、社内ですぐに相談できるようにした。このような人材育成の結

果、多くの知財取得を可能とした。現在では、社内で身近な弁理士に、アイデアを気軽に相談できるため、取得した知財を活用し、営業や販路拡大が順調に進んでいるほか、社員の知財意識向上にも繋がっているという。当社のように社内に弁理士を置き、気軽に相談できる体制を構築することも知財取得や活用のための有効な一手である。

COMPANY DATA

取材：2023年10月

所在地：東京都千代田区神田神保町1-44-2神田TNKビル3階 電話番号：03-5843-9311

URL：<https://gridmark.co.jp/> 創業：2004年4月 資本金：6500万円 従業員：8名

