

リサイクルから生まれたアイデア満載の衛生用品

事業内容

新商品の企画・開発、製造・販売
リサイクル商品、一般廃棄物の再生処理業、紙加工品
産業廃棄物、ペット用品等の開発および製造販売

特許登録番号と内容

特許公開 2010 - 158253	粒状の排泄物処理材及び製造方法
特許公開 2009 - 284881	動物用排泄物処理剤
特許公開 2009 - 091015	底上げ可能なシート用収納箱とその底上げ方法
特許公開 2008 - 274535	不織布及び該不織布の製造方法
特許公開 2007 - 069018	消臭機能を有する材料及びその製造方法

他、特許 160 件、実用新案 1 件 (2010 年 8 月時点)



代表取締役 伊藤 博さん

とことん商品開発企業。
廃棄物からエコ商品を生み出す

多種多様なモノが大量生産・大量消費されている昨今。13 億トンを生産すると 4 億トンが産業廃棄物になり、8,000 万トンが埋め立て処分となる。埋め立て処分場新設が困難な状況において、リサイクルの必要性はこれまで以上に強く求められている。

こうした状況において、「人にやさしく、動物達・植物にやさしく、環境にやさしく、地球にやさしく、宇宙にやさしく」を開発基本理念に、紙資源を中心に廃棄物等の再生利用に取り組んでいるのが、株式会社大貴である。同社は、“消臭機能”“抗菌機能”“耐久性”“加工性”という 4 つの特徴を持つ「クリーンスカイ®」という素材を取り入れながら、廃棄物の処理・加工・販売の 3 事業を展開している。

とことん商品開発企業。
廃棄物からエコ商品を生み出す

代表取締役である伊藤博さんは、ガラスメーカーで企画開発や営業に携わっていた経歴を持つ。その経験から、ガラスや紙などの消耗品業界には流行があまりなく、後発で参入してもチャンスがあることに目を付けた。一方で、資源がゴミとしてどんどん捨てられている現状をととてももったいなく思い、なんとか生かさないかと考えたという。

「究極のせこさがビジネスの源」と笑う伊藤さんだが、夫婦 2 人で始めた事業は、現在では従業員 55 人

を抱えるまでの規模に拡大。大きな特徴は、環境への配慮を徹底していることだ。集めた材料は燃やさずに全て原材料として再利用することで、二酸化炭素の排出負荷を大幅に削減している。

同社の事業は紙を主軸とし、インキ、シャンプー、ワックスなどにも展開。プラスチックやラミネート加工紙、衛生材料等を粉砕し再度固めた「猫砂」は、大ヒット商品だ。そのほかにも、コーヒーやお茶などの飲料残渣の二次抽出液を利用し機能性を持たせた「ケアレットペーパー」や「ケアティッシュペーパー」、また、尿の pH 値識別という医療的な付加価値を持つ



COMPANY DATA

所在地：港区西新橋 3-6-10 マストライフ西新橋 201 号
電話番号：03-6459-0440 URL：http://www.pat-daiki.com/
創業：1984 年 1 月 19 日 資本金：5,000 万円
売上高：15 億円 (2010 年 3 月期) 従業員数：55 人 (2010 年 8 月現在)

「紙おむつ」「ペットシート」などを企画・販売。これらの商品は、特許を貸与することで委託製造し、その後同社で 100% 仕入れ、販売をしているという。

特許を「捨てる」判断も必要
躊躇しない姿勢が大事

同社が国内外で登録している特許数は 160 件以上にも及び、現在も毎年約 20 件の申請をしている。出願するアイデアは伊藤さんが考えたものがほとんどだが、「最近では社員育成にも注力しています」。申請の際には、常務取締役管理部長である渡邊章さんを中心に、若手社員も含めたチームで担当しており、外部の弁理士とも顧問契約を結んでいる。

知的財産がビジネスそのものといったよい同社だが、一方で特許を「更新しない」判断も大事にしている。「出願費用と維持費用で年間数千万円もかかる年もあります」と渡邊さん。だからこそ、もう使用しないと判断した特許については、更新しない決断も大事だという。「更新切れの特許を利用した製品がヒットすることもあります。でもそれは仕方がないこと。そ



栃木県真岡市にある、同社工場

知的財産を大事にする思いは
社員育成への思いに通じる

企画開発の仕事を長年経験してきた伊藤さんは、クリエイティブであることを、経営においてもっと大切にしている。その表れの一つが専属デザイナーを社員として雇用していること。社員である方が自社の理念をデザインで体现でき、さらに秘密保持も徹底できる、という考えからだ。



常務取締役 管理部長 渡邊 章さん

れよりも新しいアイデアを形にする方に力を注いでいます」と、伊藤さんは断言する。

同社の情報開示は非常にオープンで、会社の財務状況はもちろんのこと、クライアントに製造現場も公開している。それは、「当社の製品は決して真似できない」という自信あつてのことだ。「製品の特許だけ取ったのでは、真似されてしまいます。当社では入り口（処理事業）と出口（販売事業）の特許もきちんと押さえていますから」と伊藤さん。さらに同社の商品価格が通常に比べて 3 割～4 割ほど安いことを考えれば、容易に真似できるものではない。

海外展開も視野に入れながら
最適なタイミングで事業拡大を

現在、業績は好調だが、伊藤さんは「当社のような、アイデアそのものをビジネスとする経営スタイルは、日本よりもむしろ、欧米にこそチャンスがある」と感じているという。「欧米のようなアイデアをきちんと評価し、それに対価を支払う文化がある国でのビジネス展開を、常に意識しています」と伊藤さん。

アメリカ、EU、カナダ、中国、韓国と、世界中で特許を取得している同社。現在は、人材を育成しつつ、最適なタイミングを見計らっている。同社のアイデアを生かした製品が世界中の工場で作られる日も、遠くはないかもしれない。

知的財産活用のポイント

さらに工場に勤める社員に対しては、機械を「大事にすること」、そして「楽（ラク）して仕事をする」とを指導しているという。これは、自分が持つ力の 7 割で仕事を終わらせて、1 割はサボってもよい。その代わり、残り 2 割で新しいことに挑戦せよという、伊藤さんの哲学。「目の前の仕事に 10 割費やすよりも、そのほうが儲かるんです」と笑う。