

小さな金具の各所に知財が満載 さらなる使い心地と効率化を目指す

事業内容

和洋の家具・住宅内装関連の金物、カー用品関連を中心としたディスプレイ什器、機構部分の企画・開発・製造・販売と、これらに付帯する業務。加えてインテリア用品の企画・設計・販売、店舗や商品展示用のディスプレイの企画・設計なども手がける。現在、顧客との共同出願を中心に 100 以上の特許や実用新案を保有。

特許登録番号と内容

特許公開 2012-102595	建具用ランナー
特許公開 2012-097523	蝶番及びドア構造
特許公開 2012-097488	建具用ランナー
特許公開 2012-007459	吊り戸の支持装置
実用新案公開平 07-038528	蝶番
実用新案公開平 07-035677	戸車の構造

特許 95 件、意匠 10 件 (2012 年 7 月現在)



代表取締役社長 磯川武志さん

加工機も自社で開発し 徹底して高機能を追求

創立は大正時代という、長い歴史を持つ磯川産業株式会社。主軸商品は蝶番や吊車をはじめとした住宅内装用金具。なかでもクローゼットや扉の上に設置する吊車やドア、棚の戸などにつける蝶番などの機構は知財のカタマリ。代表取締役社長の磯川武志さんは「微妙な調整も必要ですから、設計図だけを見ても同じ性能を持つものを作るのは難しいでしょう」と自信を見せる。

同社はこうした金具類の開発から製造、販売まですべての過程を網羅。「まず営業開発部隊がお客様から口頭で“こういう金具が欲しい”とご相談を受けるところから始まります」と磯川社長。

続いて営業開発部門が顧客から受け取った情報を基に、開発設計部門がニーズに沿った製品を一から構想し、設計。試作品づくりや微調整を経てアイデアを具現化する。

求められる機能やサイズ、デザイン等に加え、お客様によってサイズの規格などが異なるため、同じアイテムでもその種類は実に多様。現在手がけている吊車だけでも 200 種以上にものぼる。

生産は自社工場以外にも 300 もの協力会社に委託し

ている。協力会社がこれほど多いのは、住宅用金具にはいくつもの部品が使われているためだ。

磯川社長は手元の蝶番を見せながら「たとえばこれは 20 数個のパーツでできています。それぞれの部品は、専門の会社に穴をあけてもらったり、塗装をしたりで、部品を作るだけで 5 社の力が必要です」。

こうして完成した部品は、同社の工場で作成される。生産数は 100 個単位の小ロットから月に数万個単位のものまで多様。数が多いものについては、自動加工機、自動組立梱包機、自動検査機専用機を使って作業している。

これらの機械は、より高い品質を生み出すために昭和 50 年ごろから自社で開発・製造。製品が改良されれば機械も改良し、メンテナンスも自分たちで行っている。この専用自動機は、同社が培ってきた技術やノウハウを注ぎ込んだ、他社に真似できないもの。現段階では権利化により保護するというような対応はしていない。しかし、海外に取引企業や拠点を持つ同社では、今後、権利化やブラックボックス化するなど、何らかの対策が必要になるのかもしれない。

「特許は会社の蓄え」と位置づけ 前向きに取得を検討する

現在、同社が保有する特許権は 95 件、意匠登録は

COMPANY DATA

所在地：東京都荒川区東日暮里 2-11-5

電話番号：03-3805-2261 URL：http://www.isokawa.co.jp/index.html

設立：1957 年 5 月（創立：1926 年 5 月） 資本金：5400 万円

売上高：非公開 従業員数：130 名 (2012 年 7 月現在)



磯川産業が手がける各種の蝶番や吊車。これらは使いやすさに加え、施工工事のときに素早く取り付けられる扱いやすさも重要なポイント

10 件。そのなかの多くは、顧客からの依頼で開発・製造したもので、共同出願特許の形を取っている。顧客から特許申請の話が出ることもあるが、大抵はまず同社が弁理士に相談する。

「それで特許等の権利取得の可能性がある場合には、手続きを始めます。お客様には“あのアイデアを申請しますが、ご一緒されますか？”とお声がけをして、共同出願にする場合が多いですね」と磯川社長。

特許申請のコストは、基本的に顧客と折半にする。自社のみの権利にならないものの、コストを軽減できるメリットは大きい。

半面、自社のみのアイデアで特許取得する場合も多々ある。磯川社長は「公にしたいくない情報はブラックボックス化しますが、そのほかは会社の財産として、前向きに取得を検討したいと考えています」

2、3 年前からは、年間の特許申請予算も確保していることから、知財への思いがうかがえる。

ビジネスの一環と会社の成長のため 積極的に知財権を取得

今の時代、実務的な仕事だけで売り上げをのぼすのは難しい。そこで知財権の活用もビジネス戦略の一環としてとらえ、「将来のために知財権取得は前向きに考え、温存したいと考

40 もの工程が可能な多工程機の「スライドヒンジ専用自動組み立て機」



柔軟に商品の可能性を考え 活用場面の拡大を目指す

技術向上や新たな発想の育成を目指し、同社では不定期で開発者をはじめ、複数の部署の人が集まり勉強会を開催。ここでは出席者が設計図や試作品を持ち寄って問題点を相談したり、改善策を検討し合うなどしている。その様子を見て磯川社長は「寸法出しがうまい、材質に詳しいと、各自が得意分野を活かしているの面白いし、お互いの刺激にもなっているのです」と手ごたえを感じている。

近年は自社製品を使った店舗ディスプレイにも力を入れ、こちらも好評だ。さらに今後は市場調査をして確実に売れるものを見つけたい。そして自社で開発から販売まで手がけたい、と磯川社長。さらに「既存商品の機構を活用した、新しい商品の開発や遊具、医療器具など今までと違う業界への参入に挑戦したいですね」と、新しい目標に対しても意欲を燃やしている。

知的財産活用のポイント

えています」と磯川社長。取得のために手間とコストをかけたとしても、その価値はあると言う。また特許申請は、自分たちの技術を錆びつかせないために、常に新しい技術やアイデアに挑む動機づけにもしたいと考えている。