

安全性と利便性の徹底追及で培われた ノウハウがロングセラー商品へと育む

事業内容

幼稚園・保育園・児童館をはじめとした未就学児用施設から小学校低学年向けの備品（イス、テーブル、ロッカーなど）、教材具（ブロック、積木、知育玩具など）、運動・園庭・施設遊具（三輪車、すべり台、プールなど）の企画・開発および製造、販売。1980年にテーブル用のセーフティロックの考案で「東京商工会議所会頭賞」と「全国家具組合連合会家具業界特別功労賞」を受賞。

特許登録番号と内容

特許番号第 5007901 号	折りたたみ式すべり台
特許番号第 4962843 号	子供用施設におけるハンガー板
特許番号第 4924965 号	子供椅子用構造体
特許番号第 4658372 号	折畳み式テーブル
意匠登録第 1374789 号	遊戯用プール
意匠登録第 1314202 号	子供用イス

他、特許登録、意匠登録、商標登録など多数（2012年12月現在）



代表取締役社長 鈴木一成さん

「もっと安全に使いやすく」の 思いを込めたモノ作り

40年以上に渡り、幼稚園や保育園、児童館などで、子どもが利用する施設で使う備品や教材、遊具に携わっているマスセット株式会社。現在扱っているアイテムはカスタネットからテーブル、イス、防災ヘルメット、アスレチック遊具など、実に約3500種類にも及ぶ。

その中でも人気の製品のひとつに、折り畳み式のテーブルがある。これは同社の最初の製品でもある。

代表取締役社長の鈴木一成さんは「創業当初は、折り畳み式のテーブルと言えば塗装が主流でしたが、当社はメッキを採用して高級感を出しました」と説明する。イメージに加え、塗装は健康によくはないものもあるので安全性の面からも保育関係者たちに支持された。その後もテーブルの軽量化や、扱いやすいうえに指をはさまないといった安全対策を強化したセーフティロックの開発に取り組むなど、常に改善に努めている。

「保育施設の教室は、遊びや給食、昼寝など多目的に使うので、保育士の方々は一日に何度も多数のイスやテーブルを移動し、折り畳み、また組立て……を行います。これは意外に大変な作業で、腰痛の原因になることも少なくありません。作業を軽減することも、テーブル改良の大きな目的のひとつです」と鈴木さんは話す。

これらの配慮が現場の保育士に大好評。このシリーズは施設の定番テーブルとして40年以上のロングセラーになっている。現在もテーブルの高さを調整できる仕組みなど派生的なアイデアも盛り込み、進化し続けている。

その過程で、いくつもの知財も生まれている。「自社のアイデアはなるべく知的財産権を取得しようと考えています。これは創業者である先代からの方針。会社の財政が厳しい時代も出願や管理等のコストは会社に必要だと確保してきました」と鈴木さん。その言葉から、意識の高さが伝わってくる。

また、業務管理部部長の遠藤喜一さんは「弁理士の先生方にもそれぞれ得意・不得意な分野があるので、特許や意匠、商標を出願する際は、その分野が得意な方にご相談しています」と続ける。



ロングセラーを誇るテーブルは、同社の代表的存在。ストッパーで指を挟まないようにするほか、持ち運びしやすいように軽量化、取っ手をつけるなどの工夫を凝らしている

COMPANY DATA

所在地：東京都足立区島根 2-25-17

電話番号：03-3858-8111 URL：http://www.mass-set.co.jp/

創業：1970年7月1日 資本金：8400万円

従業員数：75人（2013年1月現在）

子どもの成長に関われる喜びと 利用者の声が開発の原動力に

「自分たちで考え、作ったもので、子どもたちが遊び、成長を見守れるのは大きな喜び」と開発部部長の土屋守男さんは話す。その思いは、同社の製品開発が素材選びから始まることから伺える。「何よりも大切なのは、安全性。お子さんが口に入れても、害のないものだけを厳選して使用し、安全基準に従い、設計していくのです」。

こうして同社は、安全に楽しく使ってほしいという願いを込め、数々の定番に加え、年間に30～40点の新作を生み出している。その中には園長や保育士の声、ヒントになっているものも多々あるという。たとえば“砂場”。鈴木さんは「園庭で運動会を行うときに、砂場が邪魔になると聞いたのが開発のきっかけです」と振り返る。

問題解決のために、従来の固定式ではなく撤収や移動ができるものにしようといひらめいた。そこで作ったのが新しいタイプの砂場。ユニット式なので、大きさも形も自在に変えられるのが特長だ。さらに改良も加えていった。「園長さんたちに“いいものを作ってくれた！”と言ってもらえ、うれしかったですね」と鈴木さん。砂の入れ替えも今までより楽になったので、衛生面や安全性を確保しやすく、安心して子どもたちに砂遊びをさせられることも大ヒットの要因となった。

要望やクレームは宝と言われるが、同社もていねいに耳を傾けながら問題解決に取り組み、大きな成果を挙げている。この姿勢はエンドユーザーにも浸透。気づいたことは代理店などではなく、直接同社に報告してくれ

先を見越して取得した商標が 意外な産物になることも

新規性のあるアイデア等は、積極的に出願する同社。鈴木社長は「商標についてもいいものと思いつけば、いつか役に立つかもしれないと、確保するようにしています」と話す。



定番のすべり台も、すべりやすい素材の採用、すべり面の幅を広くするなど、工夫を盛り込んでいる



ユニットを連結すれば、サイズも形状も変えられる新しいタイプの砂場。不要なときは撤収できる使い勝手のよさが高い評価を獲得



シンプルで、幅広い用途に使える万能スタンドも同社が誇るロングセラーのひとつ

る場合が多いという。これが同社のパワーとなり、新たな知財誕生の貴重なきっかけになっている。また新製品は、発売前に社員の子どもに実際に使ってもらっている同社のやり方。「その様子を見て、サイズを微調整するといったこともあります」と土屋さん。最後の最後まで、より完成度の高い製品を目指している。

リスクよりも信頼の獲得を優先した 配送のノウハウも大きな強みに

こうした地道な努力や発想力に加え、同社には配送力という強みもある。遠藤さんは「常に十分な在庫を用意するために、会社規模に見合わないくらい多くの倉庫を持っています」と説明する。そのおかげで受注があれば、どんな状況でもすぐに出荷できる。倉庫を維持するためのコストや在庫を抱えるリスクはあるものの“待たせない”ことで得られる信頼には変えられないという。このようなお客様に待たせないための倉庫を含めた配送システムも創業時から培われてきたノウハウのひとつである。

今後も常に上を目指し、安全で便利、そして夢のある製品を世に送り出したいという同社。子どもたちと保育環境のさらなる向上に役立ちたいという思いが、知財を生み、会社の発展を力強く支えている。

知的財産活用のポイント

取得しても結局用途がなく、やがて破棄する場合もある。半面、他社から譲渡依頼を受けて思いがけずビジネスに発展したことも複数回あった。知的財産権の活用法の広さを再認識する好例と言えそうだ。