

永久磁石を中心とした製品開発を主軸に 新分野の開拓に挑む

事業内容

永久磁石、磁気回路製品等の生産・販売。近年は異業種の企業や大学等との共同プロジェクトにも積極的に参画し、デザイン導入や文具や食品をはじめとした新分野の商品開発・販売にも注力。2012年夏には、自社が手がけるレアアース永久磁石が「第一回東京ビジネスデザインアワード」のテーマに選出された。

特許登録番号と内容

特許番号第 2673500 号	除鉄用棒磁石及び除鉄装置
特許公開 2011-128519	表示画素及び表示装置
特許公開 2004-043415	治療用磁石
特許公開 2002-035144	ファッション性磁石
意匠登録第 1424960	しおり
意匠登録第 1279577	医療用磁石

他、特許登録、実用新案など多数(2012年11月現在)



代表取締役会長 菅谷篤廣さん(左)
代表取締役社長 菅谷豪洋さん(右)

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA

高い専門性と技術で 独自のポジションを確立

70年以上にわたり磁石に関わり続けている株式会社東和製作所。永久磁石に関する特殊で高度な技術は液晶や半導体、ハードディスクをはじめ、広く製品に活用されている。また永久磁石は一度エネルギーを与えれば半永久的に使えることから、近頃は省エネやクリーンな面からも注目されている。

同社では、生産装置メーカー等の顧客のニーズに合わせ、必要な部品の製作や製造プロセスを開発。磁石の分野で大きなシェアを持つ自社の強みについて、代表取締役会長の菅谷篤廣さんは「特殊な磁力を発生させる装置はニッチなマーケットであり、すり合わせ型のものづくりが多いこと」と話す。長い時間をかけて育んできた専門性の高い加工、組み立て、検査などのノウハウは、他社が簡単に習得できるも



のではないと、笑顔を見せる。

その端的な例が、組み立てだ。磁石はまず着磁してから組み立てていくが、強い磁力が発生して吸収したり反発したりするため扱いが難しい。以前、組み立ては自社で行う、という顧客もいた。しかし結局手に負えず、同社が行ったという話もあるほどだ。

新たな可能性を求めて手がける 「エンドユーザーが手にする製品」

しかしこうした技術の多くは、特許等の権利を取得していない。それは同社のノウハウは、完成した製品を分解や分析しても簡単に分かるものではないため。さらに菅谷会長は「設備投資して模倣品を作るほどの市場で



2010年産学連携デザインプロジェクトにて生まれた製品。
(写真左) 磁石を応用した椅子のプロトタイプ「座ると光る椅子」。香港開催のデザイン展IDTEexpo2010日本パビリオンに出展した
(写真上) 「Bookmark」は、インターネットで販売。磁石の鳥と鳥かこの2枚がセットになっている

COMPANY DATA

所在地：東京都大田区大森西 4-14-11

電話番号：03-3764-6631 URL：http://www.towa-inc.co.jp/

創業：1938年(設立：1941年) 資本金：1200万円

売上高：非公開 従業員数：36名(2012年12月現在)

もありません。また、権利化して情報を公開するより、重要なことは社内に蓄積することが大切」と言う。

人材育成に関しても、社内に蓄積した力を活用するのが東和製作所流。開発営業部部長の清水智さんは「入社時、すでに永久磁石に関する経験を持つ人はまずいませんから、OJTで習得してもらいます。また自社のノウハウを伝承するために、教育係としてOBに来ていただくといった工夫もしています」と説明する。

また同社は近年、エンドユーザーが手にする製品づくりにも注力している。同社の技術や部品等は製品のどこに使われ、どのような働きをしているか一般には知られていない。製品の心臓部に採用するので、同社ですら詳細を知らされないケースもある。そんな背景もあり、「私たちの会社や技術をもっと知ってもらいたい。もっと一般消費者に近いものも手がけたい」、という思いがあるという。そこで始めたのが、異業種コラボや産学連携の活動。デザイナーをはじめとしたジャンルの違う人たちに、従来と違う視点から磁石を活用してもらいたいと考えたのだ。

2010年には産学連携デザインプロジェクトを実施。デザインを学ぶ学生たちとのコラボから、マグネットのブックマーク、マグネットダンバー発電で座ると光るイスや握ると光るダンベル、分解・組み立てが可能な桶など、ユニークな製品が誕生した。これらは香港の国際デザインメッセに出品され、上々の評価を得ている。また異業種コラボでは、磁石には日本酒の発酵を制御する働きがあることを利用し、蔵元と協力して日本酒を作ろうという楽しい話も出ている。

2012年の東京ビジネスデザインアワードでは、同

外部の能力をうまく取り入れ 自社の力を補強する

「外部の方は私たちと違う視点で磁石を見る目を持っており、その発想はととても新鮮です。とくにデザインに関しては不慣れなので、刺激を受けることが多いです」と清水部長。同社



社内のノウハウを使って独自に開発・製造
(医療認可の磁気治療器「リアマグ」)



自社のノウハウが詰まった磁石製品
(部品)。産業機器用

社の「レアアース永久磁石」がテーマ素材に採択され、また新しい展開が期待できそうだ。

清水部長は「今まで永久磁石の使い道はある程度限られていたので、いろいろな分野の方々とコラボすれば、新しい製品を生み出すことができます。磁石は実に魅力と可能性がある素材だと思います」と話す。またデザインに関することは、必要に応じて意匠権の取得も視野に入れるつもりだという。

分からないことは山積でも、慌てず 地道に歩を進め、ブランドを確立したい

新しいチャレンジは順調に進み、手応えもある。とはいえ、課題もまだ多い。その一つが販路の問題。

エンドユーザー向けの製品となると従来の販路と異なることから勝手がわからない。同社は独自に磁気治療器を開発・製造しているが、これも販路に悩まされている。清水部長は「香港の展示会でも、私たちの製品を販売したいという、うれしいお声をいただきました。しかしそのときはデザイン発表のことで頭がいっぱいになり、価格も売り方も白紙状態。せっかくのチャンスを逃してしまいました。これからは製品展開とともに、このあたりもじっくり取り組んでいきます」。

新しい挑戦は、まだ課題も多い。ただ同社における磁石の可能性を広げ、従来のビジネスにも刺激を与える原動力になるのは間違いなさそうだ。

知的財産活用のポイント

が力を入れる“コラボ”は、そんな不慣れな部分をパートナーの能力で補う有益な方法でもあるだろう。そこからの自分たちが全てを備えていなくても、外部の人たちの力を活用すれば効率よく事業展開できることに気づかされる。