

「自社の特許は自分で崩す」交通安全・防犯用品のスピードマイスター

事業内容

1948 年、先代の社長により創業。1989 年「有限会社ヨシオ製作所」から事業継続、現社名でスタートする。育児用三輪車車輪製造業を営んでいたが、三輪車のサドル製造、反射材を利用した自転車の車幅灯開発へ事業を拡大。防犯用品では、盗難避けブザー付きキーホルダーを製造。交通安全用品を全国展開し、環境保護に留意したアイドリングストップキーホルダー、トラック用電気毛布の製造などで注目を集める。

特許登録番号と内容

特許第 4501074 号	粘着型防護盾
特許公開 2008-062919	車載用電気毛布システム
特許公開平 11-332632	防弾機能付き手提げカバン
登録実用新案第 3059277 号	高機能型防犯警報ブザー
登録実用新案第 3040803 号	反射表示板

など、特許 145 件、実用新案 56 件を公開中（2011 年1月現在）



代表取締役 小泉俊夫さん

新商品を次々に出す
それが生き残る術

足立区千住にある株式会社ヨシオは、交通安全・防犯用品を製造する会社。自転車のハンドルに付け、暗闇でも光る「サイクルピラスほたるくん」や、カバンを引ったくられると音が鳴る防犯キーホルダー「ボディガード」などを開発してきた。「うちが生き残っているのは、常に新しい商品を提案してきたから。不況のときもそれで道を切り開いてきました」と二代目社長、小泉俊夫さんはいう。

株式会社ヨシオの今日までの歩みは山あり谷ありだ。1948 年に創業するも、オイルショックのあおりを受けて 1967 年に倒産する。「逃げないでできることはやろう」という父親の一言で、22 歳だった小泉さんは債権者回りをする。そしてマンガ付き三輪車のサドルという新商品を考案して、1971 年には借金を完済した。

「不況でもあえて新商品を出す、すると問屋は見てみようかな、店に置いて反応を見ようかな、と思う。従来品の値下げに応じるよりも、はるかにチャンスにつながるんです」

さらに小泉社長は、新商品のアイデアは人とのつながりから生まれることが多いという。

人脈から生まれる
新たなアイデア

小泉社長は、足立区の異業種交流会の組織「あだち

異業種交流会オンリーワン」の相談役を務め、詩吟などの趣味にも励むなど、人脈が広い。その中から商品開発のチャンスが訪れる。

「うちは全日本トラック協会とのつながりが長いんですが、車を降りる際エンジンを切っておくために『アイドリングストップキーホルダー』を考案したんです。ちょうどその頃、靴を扱う知り合いが、靴紐のコイルロープの特許権を買ってくれ、とやってきた。そこで、『この伸び縮みするコイルロープをキーホルダーにつなげよう』と考え、うまく商品化できたんです」

同社では、さらにこのコイルロープを防犯ブザーとつなげ、防犯キーホルダー「ボディガード」を開発、現在、全国のほとんどの金融機関で営業係が使用しているバッグに取り付けて、使用されている。また、トラックの運転者がエンジンを止めて仮眠できる電気毛布「ぬくぬくブランケット」を開発するなど、多彩な発想を実現した商品が続々と誕生している。

申請した特許は自分で崩す
改良品を出してはまた申請

同社では特許・実用新案・商標登録をふくめ、200 件以上の知財申請を行い、公開している。

「申請するのは、商品をお店に出すときの安心感のため。しかし、商品の旬の時期が権利取得までに間に合わないことが多く、類似品も出てくる。ですから、申請後には商品に改良を加え、また申請します。自社の特許をどんどん改変するやり方をしているんです」

COMPANY DATA

所在地：東京都足立区千住元町 26-2

電話番号：03-3888-4567 URL：http://www.yoshio.net/

設立：1948 年 6 月 資本金：1,000 万円

売上高：1 億 8,745 万円（2010 年度 9 月期） 従業員数：17 人



ぬくぬくブランケットEX。エンジンを止め、車のシガーソケットからの通電によってマイナス20℃の環境下でも使用できる

この商品展開の速さが、同社のモットーであり、経営方針でもある。

さらに同社では、製品の製造を中国に委託している。そこでの製造過程の機密保持には、社長は意識的だ。試作から完成、製造までは国内の自社工場で行うが、商品が市場で流行り、価格競争になった場合はマニュアル化した製造工程だけを海外の工場に任せることにしている。

「開発の工程は決して先方には見せないようにしています。大事なところは出さずに、製造にだけ活躍してもらっています」

後継者にはモノづくりの
姿勢を見せる

同社では、現在、社長の長男・次男の2人の後継者が育っている。長男は関連会社である有限会社いづみで訪問入浴介護事業を運営、次男は社長の仕事を手伝う。社長は、モノづくりが好きな点は、三代受け継がれているという。

「小さい頃、父が目の前で酒を飲みながら、モノづくりのプランを書いていた。それに影響を受けました。



<<SOS防犯ブザー



SOS防犯ブザー。バッグに取り付けたところ。バッグを奪おうとすると、ブザーが鳴り始める



サイクルピラストライアングルを取り付けたところ



自転車のハンドルに取り付け、夜道で車からガードするサイクルピラストライアングル

世の中にあるものは、誰か特別な人が作っているんだと思い込んでいた。そしたら目の前の親父がやっていたんです」

後継者には、自分がモノづくりをしている姿をそのまま見せるよう心がけている。完成品を見せるのではなく、作っている過程にこそ、見る者が面白さや魅力を感じると思うからだ。

「いつも、コツコツ作っている背中を見せることが大事だと思います。それから、仕事のことを愚痴ってはダメ。聞いている方はイヤになっちゃうもの。『今は俺はこうだけど、将来はこうなりたいんだ』と、常に夢を語り続けることですね」

知的財産活用のポイント

商品展開のスピードを上げ、
市場を作りだす

「ヒット商品を出せば、すぐ類似品が山のように出る。それはもう、仕方がないことなんです。それよりも、次の商品をいち早く世に送り出すことですね」

若い頃、倒産を体験した小泉社長は、「市場は自分で切り開くもの」というポリシーを持っている。倒産から会社が再起したきっかけも、三輪車のサドルにマンガを描く、という

アイデア・チェンジだった。不況のときこそ、斬新な商品をいち早く市場に問うべきなのかもしれない。優れたアイデアに追い付ける不況はない。

また、発想のヒントを与えてくれるのは「人の縁」だと社長は語る。ちょうどいい時期に、会った人がフツとヒントを与えてくれる。「こちらからいつも『こういうのを作りたいんだけど』と、情報発信しているせいかもしれません。発信の量だけ、手応えを返してもらえるのだと思います」