

建設業からレジャー用品開発へ事業拡大 アイデアと行動力で未来を切り拓く

事業内容

2001年設立

CNCパイプベンダー曲げ、自動材料加工ライン、パンチング加工等の金属加工
レジャー製品の製造・販売

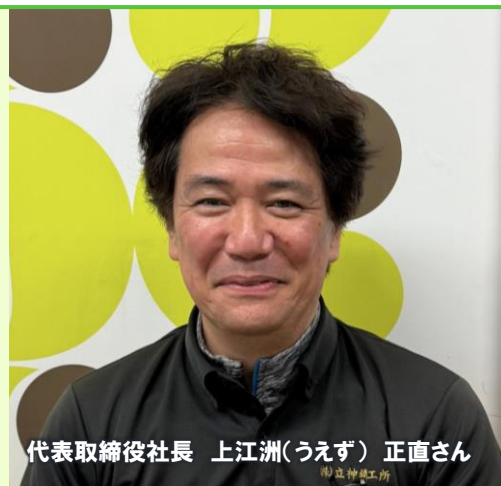
知的財産権と内容

特許5847977号	アンカー杭、及びその設置方法（上江洲社長個人で取得）
意匠第1561605号	基礎杭
意匠第1639898号	ベンチ
意匠第1660124号	ベンチ
商標登録第5930631号	RyuPara

他 商標権3件、意匠権2件

（2025年2月現在）

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA



代表取締役社長 上江洲（うえず）正直さん

アイデアをすぐ形にできる 自社工場と社内体制が強み

沖縄県豊見城市に本社を構える当社は、2001年に設立し、公共工事や建設現場での金属加工を主業務としてきた。しかし、今のままでは大手企業との競争になり先細りすると懸念した上江洲社長は、建設業の枠にとどまらず、独自の技術と発想力を駆使した新商品開発にも積極的に取り組んできた。その1つに、ビーチパラソルが飛んで被害が出ているというニュースからアイデアを得て開発した、コンクリート不要で高い強度を誇る『アンカー杭』がある。その後は同技術を活用し、強風でも飛ばないパラソル『RYUPARA』を開発した。また、少年サッカーの練習中に日陰がなく苦勞している家族の様子を見て、ベンチと日よけが一体化した『シェードチェア』を開発。「アイデアを思いついたら形にして、すぐにプロトタイプを作る。自社工場があるからこそ、そこが簡単にできる」と、試作と改良をスピーディーに進められる社内体制が強みだと上江洲社長は語る。

分からないなりに行動して辿り着いた 信頼できる弁理士との出会い

もともと特許に興味があった上江洲社長は、新製品のアイデアが次々と形になるにつれ「このアイデアを守りたい」という思いから権利取得に向けて行動した。しかし、当初は同じ方向に進める弁理士をなかなか見

つけられず、特許の取得をあきらめかけた時もあった。それでも、沖縄県発明協会や沖縄総合事務局の勉強会に参加し、親身に相談に乗ってくれる弁理士と出会うなど、道を切り拓いてきた。現在はその当時出逢った弁理士が強固なパートナーとなり、様々な困難を乗り越え、ついに『アンカー杭』の特許取得まで辿り着くことができたという。上江洲社長は「知財のことは何も分からなかったが、分からないなりに行動し、相談したことで道が開けた。今はアイデアを思いついたら、一番に弁理士へ連絡している」と、弁理士との強い信頼関係がうかがえる。

知財が取引相手へのアピールポイントに 将来的な海外展開も見据える

特許取得後、アンカー杭の技術を用いたオリジナル基礎杭『ワールドパイル』やパラソル『RYUPARA』は「風に飛ばされないビーチパラソル」としてメディアで取り上げられたこともあり、ブランドの認知度が向上した。また、取引相手にも知財は強いアピールポイントとなり、大手量販店やスポーツ用品店からも商談の打診があり、実際の取引につながったという。加えて、銀行への融資の相談や海外営業の際にも、知財を持っていることが信頼性等の観点から強力な武器となっており、「沖縄と同じようにビーチパラソルの需要がある、ハワイやブラジル、イタリアのサルディーニャ島などに進出するべく、営業活動を行っている」と話す

上江洲社長。続けて「私たちは職人なので、他社にない技術や製品を持っていることで、社内に活気が出る。若手社員が新たなアイデアを考え出すきっかけになれば」と社員のモチベーションにも知財が貢献していると教えてくれた。

何度も受けた拒絶理由通知 自分自身で開発者の熱意を伝えに行く



前述のとおり、信頼できる弁理士と出会えた上江洲社長だが、知財の取得時に意識したのは、「弁理士に任せきりにせず、自分の意見や言葉をしっかり伝えること」だった。例えば、特許取得の際、特許庁から何度も拒絶理由通知を受けた時には、開発者である上江洲社長が自らの言葉で説明を行い、特許取得に至った。

また、模倣品への対応には以前から苦慮しているという。ある時、製造委託先の会社が海外の展示会に当社製品を出展した際、日本のある企業が興味を示した。しばらくして、その企業から模倣品が販売されていることに気づ

き、現在も和解に向けて交渉を進めている。上江洲社長は「周囲からは訴訟を勧められるが、まずは和解を目指している。争うためではなく、お互いの解決策を見つけるために知財を活用したい」とし、自社の利益を守りつつ、よいものを世の中に届けたい考えだ。

知財取得を目指す経営者へのメッセージ



「あなたの発明が世の中の役に立つ。ぜひ、開発したアイデアを守り、広げてほしい」と語る上江洲社長。最近では、近隣の中学や高校でものづくりの面白さを伝える講演会や、大学と提携した商品開発の授業を開催するなど、製品開発や知財取得を通じて様々なつながりが増えていった。また、「今はドローン宅配のための製品を試作中で、いずれはアメリカの大手企業とも取引を行いたい」という大きな目標を掲げている上江洲社長。目標達成に向けて、今後も自分たちのアイデアを守り、より多くの人に知ってもらうために知財を有効活用していく。



『RyuPara』は風で飛ばされないビーチパラソルとしてメディアでも紹介された



日よけとベンチが一体化した『シェードチェア』はスポーツ観戦などで活躍する



知的財産活用のポイント

チャンスは待つものではなく 自ら作っていくもの

「沖縄の方言で“馬鹿”を“フラー”と言うのだが、自分は良い言葉だと思っている。失敗を恐れずに行動できるフラーであり続けたい」と語る上江洲社長は、その飽くなき情熱で道を切り拓いてきた。例えば、世界中から沖縄にルーツを持つ人が集

まるイベントに『RYUPARA』を出展した際も、ブラジルから来た担当者と意気投合し、すぐさまブラジル進出に向けて動き出した。現地では、大使館や大手スポーツブランドの関係者等とも親しくなるなどし、商品を猛アピールした。「チャンスは待つのではなく、作っていくもの」という理念のもと、知財を武器に、今後も国内外で商品を展開していく。

COMPANY DATA

取材：2025年2月

企業名：株式会社立神鐵工所 所在地：沖縄県豊見城市金良342-1 電話番号：098-856-4546

URL：<https://www.tachigami.com/> 創業：2001年 資本金：1000万円 従業員：13名

