

知的財産事例

エヌビーシー株式会社

「唯一のオリジナル」を形にするため、エクステリア業界で邁進 従来の課題を解決し、デザイン・実用性に優れた製品を追求

事業内容

1970年創業
引戸・門扉・レール・電動装置・部品の製造と販売
それに伴うサービス（修繕・メンテナンス・後付け電動）

知的財産権と内容

特許第7145505号	複連引戸式門扉
特許第6836777号	複連引戸式門扉
特許第5410778号	複連引戸式門扉
商標第4913169号	スライディオン
商標第4914919号	ボスフォート

他 商標権1件、特許権2件（共同出願含む）

（2025年9月現在）

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA



代表取締役 西川 大介さん

下請けで開発・製造の経験を積み 特注製品の受託・販売へと業態を変更

当社は1970年、関連会社である西川商事株式会社の機械器具販売の製作部門という形で創業。静岡県の岳南地域における製造需要に応えるため、製紙自動機的设计・製作や天井走行クレーンの開発など、当初は下請けを中心に経験を重ねた。その後、1993年に西川代表が入社し、ノウハウを活かしてエクステリア事業に特化した会社を設立。「量産ではなく、顧客の要望に合わせた逸品を作りたい」との想いで引戸や門扉、レールなどの特注製品を主とする会社へと生まれ変わった。当社は設計から製造、施工までを自社で一貫対応しているほか、保守や修繕などきめ細やかな付帯サービスも提供。信頼関係を結んだ取引先との関わりを大切にしながらも、常に独自の技術を追求し続けている。

現場での課題解決から貴重なアイデアが生まれる… 様々な経験を基に知財の重要性を実感

事業の中で初めて特許を意識したのは、当社設立直後に「競合の特許製品に対抗する製品を作ってほしい」と依頼を受けた時だった。最終的に自社での特許取得には至らなかったが、類似品の権利を侵害しないよう配慮しなければならず、非常に苦心すると共に知財の重要性を実感したそうだ。実際に初めて特許取得に至ったのは「電動門扉の施工課題」に関する技術であった。手動の門扉を電動化するにあたって配線のズ

レが頻発し、クレームに繋がっていたため、西川代表が何度も現場に通って原因を特定し、知見を活かしたアイデアで治具を開発。この治具の導入により、現場でのトラブルはゼロになった。その後、この発明を知った関係の深い大手企業から特許の共同出願を提案された。当時は知財に関する知識がなく、大手企業に任せる形で特許を取得したため、開発に要した費用や技術料の回収はできなかったものの、自身のアイデアが形になったこと、会社として特許を保有できたことは貴重な経験となり、知財経営を学ぶうえで大きな転機となった。また、近年ではデザイン性に優れた独自の忍び返し『ツインピー』をはじめ、商標の取得にも力を入れている。今後は商標や意匠も含めた「知財ミックス」をテーマに、ブランド化も含めたより効果的な知財活用・戦略を模索していく方針だ。

INPITの重点支援を受け 更に効果的な知財活用が可能に

知財を活用するきっかけとなったのは、静岡県の「よろず支援拠点」だった。そこで、特許を取得しているならとINPITを紹介され、窓口担当者との縁が生まれたという。西川代表のアイデアマンとしての熱意に触れた窓口担当者は「もっと戦略的に知財を活用できる体制をサポートできれば」と考え、INPITの重点支援（※現在は加速的支援）を提案。知財戦略の強化を目指し、事業計画の策定から営業秘密・職務発明の社内規程整

備、契約書確認の仕組み構築などのアドバイスを行った。

「重点支援のおかげで、特許を取ることが目的ではなく、どう活用していくかという視点に変わった。年々“自社でしかできないこと”が増えているが、社内規程が整備されたおかげで、社員の退職時にも技術の流出を防げるようになった。また、大手企業との取引においても適切なタイミングで違和感を持つことができるようになった」と西川代表は話す。社内で自ら知財に関する調査や取得準備を進められるようになり、現在は知財戦略を効率的に検討できるようになったそうだ。

知財取得における苦悩



しかし、過去には相手方に有利な契約書を交わしたことで、利益を得られず不公平な結果に終わってしまった経験もある。また、取引先にアイデアを奪われても異を唱えられない形の契約内容を提示されたこともあるという。重点支援でも、知財について学ぶ中で「契約書の怖さ」

を改めて実感し、現在は平等な取引を行えるよう以前にも増して入念な確認を心がけているという。また、従来は発想が浮かんでも「他社の権利に抵触するのでは」

「特許に繋がるものか」を判断しにくく、行動を起こしにくい面もあった。これに関してもINPITの支援担当者から特許の検索や先行技術調査の方法を教わったことで、スムーズにアイデアを形にしやすくなったそうだ。

知財取得を目指す経営者へのメッセージ

注目!

「自社にとって知財は武器。“剣”であり、“盾”でもある」と西川代表は話す。「権利を取得していることで、模倣や価格交渉に対応できた。ブランド力の強化により、社員たちの士気にも良い影響を与えていると感じる」と。一方で「活用こそが知財の本質だと思う。権利を取得することを目的にするのではなく、その後のことを考えることが大切だ」とも併せて語り、「INPIT等の支援機関を活用しつつ、ぜひ挑戦してみしてほしい」と続けた。



「電動開閉装置」が搭載されたオーダーメイドの引戸。美しさにもこだわられている



商標権を取得済みの『ツインビー』。錆びや折れに強いステンレス製で、デザインも豊富



知的財産活用のポイント

「下請け脱却」を目指して一念発起 特許取得後も活用を模索し、独自性を高める

長年の取引先との関係も大切にしつつ、企業としての成長を目指し「下請けからの脱却」を考えていた西川代表。INPITの支援をきっかけに、権利取得後の活用に関しても合理的に検討できるようになった。近年では元々OEM契約を行っていた企業と

ODM契約に切り替えるなど、さらに独自性や技術力が評価されていることが窺える。また、新規開発にあたり融資を受ける際にも、西川代表は「特許を取得していることで信頼性が上がり、低金利の交渉を行いやすくなった」と語る。常に顧客満足を優先し、リスクが少ない高品質な製品を追求し続けることが、新たな発想を生み、オンリーワンの技術を創出した。その熱意が様々な専門家との縁に繋がり、また活躍の場を広げていく。

COMPANY DATA

取材：2025年9月

企業名：エヌビーシー株式会社 所在地：静岡県富士宮市淀師1569-1 電話番号：0544-22-2809

URL：<https://www.nbc-corp.jp/> 創業：1970年 資本金：1000万円 従業員：24名

