

窓口支援事例 【山形県 知財総合支援窓口】 平成 29 年度版

企業情報

有限会社富樫製作所

所在地	山形県南陽市		
ホームページ URL	http://togashi-press.co.jp		
設立年	1983 年	業種	製造業
従業員数	7 人	資本金	500 万円

企業概要

当社は、昭和 47 年に弱電関係のプレス加工専門メーカーとして創業致しました。昭和 62 年より社内でのプレス金型製作を始め、現在は、2 次元・3 次元 CAD を用いて製作した様々な金型により、お客様に満足頂けるプレス加工品を提供しております。中でも非鉄素材への金型による小径穴加工を得意とし、弱電・自動車関係の製品を主に製作しています。また、試作開発にも力を入れており、当社の理念である「絶え間ない技術向上と改革」のもと新しいものづくりに挑戦し、「お客様が満足する製品づくり」を実現できるよう日々努力しております。



自社の強み

当社は独自の技術開発を強みとしており、プレス金型に加えて自社開発したプレス装置は、穴あけ加工が難しいとされる皮革素材に対し、1 つの金型で複雑なデザインを精緻に穴あけ加工できる技術を具備しております。

こうして加工された皮革は、デザイン・通気性・強度等が必要とされる高級車のシートに使用されています。



自社開発のプレス装置

一押し商品

1 つの金型で多様なデザインを短時間で加工する事が出来、加工素材も皮革・カーフィルム・ゴム・紙・和紙・ウレタン・セラミック等（非鉄金属）に幅広く対応出来る「フリーパンチングシステム」を開発し、特許を取得致しました。最大 8 万個の穴加工を 20 分という短時間で出来、製作に要する時間も大幅に短縮出来る画期的システムです。

写真の皮革製バッグは地元企業とのコラボレーションにより製作したもので、このように、お客様の要望に応じたオリジナルデザインの製品を製作致します。



知財総合支援窓口活用のポイント

窓口活用のきっかけ

米沢信用金庫及び山形大学のコーディネーターからの訪問支援要請を受け、同社へ同行訪問したのがきっかけです。当該コーディネーターは自ら特許取得に関わった経験があることを踏まえ、企業活動において知的財産が重要な要素の一つであることや、開発技術を特許で保護することの必要性などを同社に事前説明されており、同社社長は経営に知財要素を取り入れることの必要性・重要性に対しある程度の認識をお持ちになられている段階からの支援開始となりました。

最初の相談概要

同社社長は、取引先からの度重なる単価引下げ要求を受けて自社の将来に危機感を抱き、単純下請から早急に脱却することが生き残る途と決められました。そのためには、他社が容易には真似できない技術や製品を生み出し、特許権利化することで、同一・類似技術の出現や他者からの特許化を阻止し、取引機会の増大に繋げるべきとの同社社長の強い想いがありました。そこで、「平成 26 年度ものづくり・商業・サービス革新補助金」を受けて開発したプレス装置の特許権利化の可能性の検討に入りました。

その後の相談概要

開発装置の特許権利化に際しては、当窓口による先行技術調査方法等の支援に加え、当窓口の専門家（弁理士）による特許権利化と技術応用、山形県工業技術センターによる技術評価、山形県よろず支援拠点による開発技術を応用した製品化等の検討と支援を連携して行いました。その結果、新たに開発した技術の特許取得（第 5837711 号）ができました。また、自社技術・製品の特徴や業務を連想させるマークとネーミングを創造し、これらを活用した自社ブランドの浸透を目的に商標登録（第 5914206 号）しました。

窓口を活用して変わったところ

同社では、経営に知財を活かすことの必要性・重要性の認識を深められたことで、今後の事業計画の整理や方向付けを明確にされたようです。また、技術開発等に際しては秘密情報の扱いにも留意されて取り組まれておられるようです。さらに、技術課題やニーズを捉えた技術・製品の企画開発の推進、企画開発段階における先行技術の確認、権利活用可能性を模索しながらの特許化検討など、知財経営を意識した事業展開を徐々に進められているようです。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

特許と商標のどちらも相談させて頂きました。出願から取得まで親切にアドバイス頂き、無事取得する事が出来ました。また、関係機関の方々からの支援も大変助かりました。知的財産の活用を考えられている企業の方には是非、窓口で相談される事をお勧めします。本当に権利を取得する必要があるのかについて、メリットやデメリットなどを含めて細やかなアドバイスを頂けます。

窓口担当者から一言 （氏名：三宅 茂樹）



特許を防衛手段及び取引交渉材料として位置付け、経営戦略上の目的を明確にされたことで、自社方針に根差した取引交渉が同じ土俵に立って行えるようになられたことは、これまでにない強みと考えます。今後の成長を期待しております。