下請け企業から金属滑り止め製品のトップメーカーへ！

株式会社 伊藤
代表取締役社長　伊藤 幸平

工場などの作業現場で発生する労働災害の中で、最も多いのが転倒事故。その主原因である「滑り」を防止するステンレス製の滑り止め「くつ底キャッチャー」は、油・水・粉に抜群の効果を発揮。耐久性にも優れ、多くの企業・工場が導入を始めています。

開発したのは株式会社伊藤。同社は長年培ってきた金属加工技術を活かし、事故防止という社会的な課題の解決に取り組んでおり、その活動が認められ、山口県産業技術振興奨励賞山口県知事賞などを受賞。金属滑り止め製品のトップメーカーを目指しています。

慢性的な低利益体質から自社製品開発へ

当社の主な事業は、ステンレスやアルミのフレーム・架台の製作、動力盤に組み込まれる導体（ブスバー）などの受託加工事業です。近年では、自社製品「くつ底キャッチャー」（商標登録5962710）の設計・製造・販売に力を入れています。ステンレスの加工は特に難しく、高い技術と経験が求められるため、これが当社の強みとなっています。

しかし、受託加工事業には課題がありました。発注元の環境や方針に左右されやすく、発注の減少や他社への変更、製品の廃番など様々な要因で仕事が不安定になり、利益も上がらない状況が続いていたのです。15年ほど前には「少量・短納期歓迎、高難易度お気軽にご相談」という方針で発注しやすい環境を作りましたが、短納期で安い仕事が増え、経営に余裕がなくなり、慢性的な低利益体質に陥ってしまいました。

そこで、当社の技術を活かし「ステンレス・安全・環境」という3つのキーワードを基に社会課題を解決する製品の開発に取り組み、「くつ底キャッチャー」を誕生させました。しかし、事業が軌道に乗るまでには試行錯誤が続きました。売上

INPIT 山口県知財総合支援窓口（加速的支援）を知った／利用したきっかけ

やまぐち産業振興財団の紹介もあり、先代社長の時期からINPITを認知してはいたが、知財活用に関して積極的ではなかった。しかし、平成29年「くつ底キャッチャー」の商標権取得の際から積極的に相談。加速的支援はINPIT山口県知財総合支援窓口の支援担当者から提案があり、申し込んだ。

株式会社 伊藤

所在地：山口県光市浅江６丁目18-19
事業内容：ステンレス、アルミのフレーム、架台の製作、導体（ブスバー）の加工、金属製滑り止めの設計・製造・販売
従業員：28名
創業：平成元年６月　資本金：1800万円
URL：https://www.k-itoh.com/

は少しずつ増えましたが充分とは言えず、ネット広告を試してみましたが新規受注にはつながりませんでした。

転機となったのは、やまぐち産業振興財団による経営者向けの研修に参加し、そこで、ブランディングの重要性を再認識したことです。その知識を軸に、プロモーションをネット広告から業界誌や専門誌に切り替えたことで、大手企業からの発注が入り始め、メディアにも取り上げられるようになり、外部企業とのコラボレーションや新たなお客様とのつながりができるようになりました。

加速的支援後、年間売上は急速に伸長

当社は、過去に特許取得に失敗した経験があり、知財活用については消極的でしたが、少しずつ知財の権利化などをINPIT山口県知財総合支援窓口（以下、「知財窓口」という）に相談するようになり、その力を借りて「くつ底キャッチャー」の商標権を取得しました。さらに私が代表になってからは、売上や事業の効率化について少し悩ましく感じていたのですが、知財窓口の支援担当者から「事業拡大の可能性を感じます。そのために加速的支援というものがありますよ」という提案をいただき、令和４年４月から支援を受けることができました。

加速的支援の見極めヒアリングで、「色々な要件はあるが、重要なのは社長のやる気だ」という話をいただきましたが、支援を受けられることが決定した際には、この言葉が大きな自信になりました。また、加速的支援を受けて大きく変わったのは、知財戦略の重要性を認識したこと、そして「深く考えなければいけない」という価値観を持てたことです。それまでは、知財の中で最も大きいと感じる特許（基本特許）を取得していませんでしたが、その取得のために、知財窓口の支援は大きな助けになりました。

支援開始時には『金属製滑り止めのパイオニアとしての「くつ底キャッチャー」事業の確立と、新製品・滑らないグレーチングの事業化』という目標を立て、受託型から提案型企業への転換を図りたいと考えたのです。そして、①事業戦略は、知財戦略やブランディング、マーケティング戦略などの構築の前提になるものであり、重要度が高いこと、②事業戦略に沿った知財戦略の構築・実行を急がなければならないこと、③ブランド化は開発型企業への転換の鍵になること、④知財管理体制の強化が重要であること、などを学ぶことができました。これらの課題に対して弁理士や中小企業診断士などの専門家チームによる支援を受けることで、ありがたいことに支援後は年間売上が急速に伸びており、令和5年の売り上げは支援開始前の令和3年から約2・6倍となり、今期（令和6年度）も昨年の1・5倍という高い目標を掲げています。

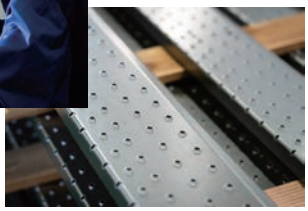
また、知財権の取得やブランディング、マーケティングなどが数字に結びつき、強い手ごたえを感じていますので、現在を「第2創業期」と位置付けています。これからはさらにプロモーションなどを連動させ、そこに知財を絡めていくことで、下請け企業からトップメーカーになることを目指します。

支援を受けた製品

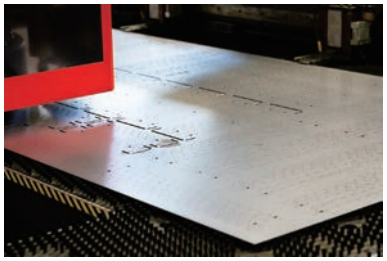
くつ底キャッチャー

階段や床、はしご、グレーチングなど、人が昇降・往来・歩行する場所に取り付けることで、油、水、粉などの「すべリスク」（滑りやすい原因）に対して抜群の滑り止め効果を発揮します。また、従来の滑り止め（テープ・ゴム・塗装）は劣化が早く、効果が続かないため「滑るのは仕方ない」のですが、この製品はステンレス製で、劣化や磨耗に強く長期間効果が持続しますので、「滑らなくて当たり前」です。これまで採用していただいた企業からは、貼り替えの依頼はありません。

技術のベースとなった受託製品（架台）の製造工程



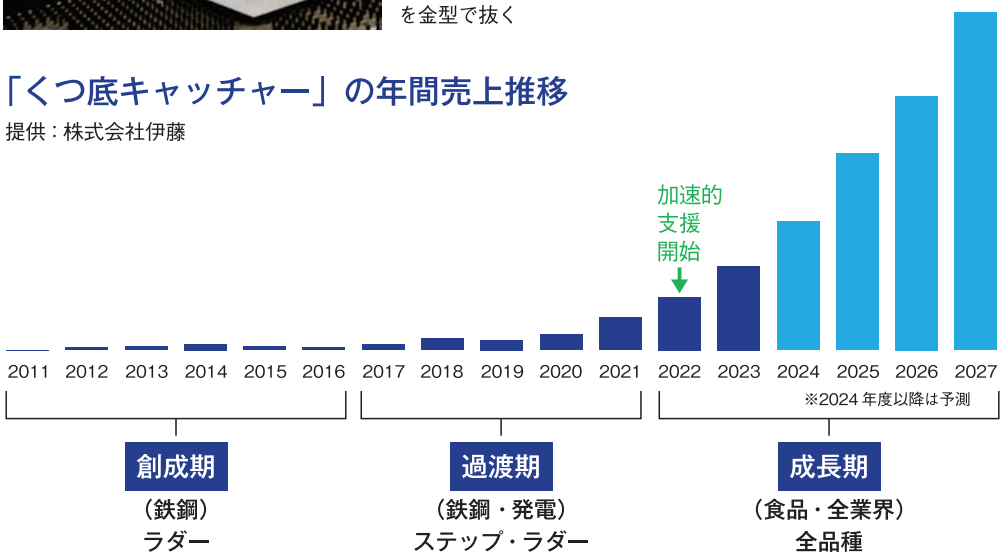
滑り止めの突起「キャッチスポット」。この名称も登録商標



「くつ底キャッチャー」の製造工程。プログラムで制御してシート材を金型で抜く

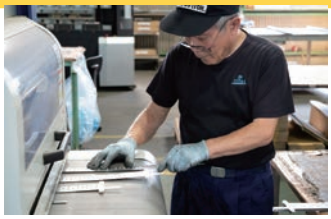
「くつ底キャッチャー」の年間売上推移

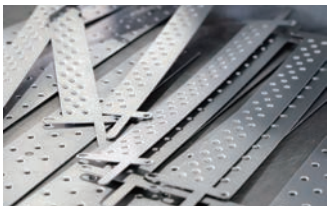
提供：株式会社伊藤



知財の効果は信頼度の向上、戦略の変化、アイデンティティ

日々の営業活動を通じて感じるのは、特許取得によりメーカーとしての信頼度が大幅に向上したことです。また、見えないところで模倣への抑止力も働いていると感じます。さらに、社内では「特許製品を作っている」という自信やアイデンティティが強まり、社員のモチベーション向上にもつながりました。これら3つは非常に大きいと思います。それに加えて加速的支援を通じて商標権が増えたこともプラスです。特許にはコストがかかりますが、商標は比較的安く、製品の特長が分かりやすくなり、他社との差別化を図ることができます。

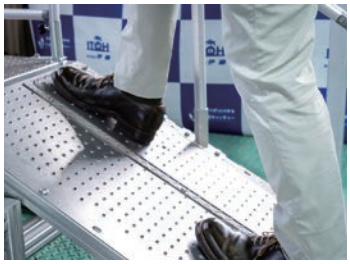


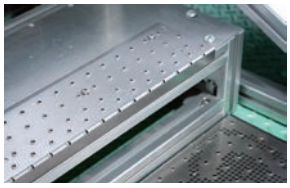


切り出されたものをバリ取りして曲げる。顧客の要望に合わせることもできる

これからの営業や製造の戦略には、知財権が大きな役割を果たすと思います。例えば、知財権を獲得するとリスクヘッジをしながら積極的にアウトソーシングができるようになります。実際に、ある企業に材料を支給し、加工を委託することにしましたが、知財窓口の支援を受けて弁護士と相談しながら契約交渉を進めた結果、安心して発注することができました。

当社の次の戦略としては、在庫をしっかり確保し、先に生産した分が後で売上につながるビジネスモデルに挑戦することを考えています。これにより、リードタイム（製品が完成してから顧客に届くまでの時間）が短縮され、プロモーションも行いやすくなるでしょう。この好循環が生まれることで、得られた利益を設備投資に回すことができ、企業としてさらに成長できると考えています。





「くつ底キャッチャー」は階段・床・はしご・グレーチングに設置可能。取り付けも簡単

加速的支援は究極のOJT

実際の支援では、月1回の会合が14か月にわたって行われました。知財の専門家である弁理士、中小企業診断士、工業デザイナーなど、様々な専門家がワンチームで当社のことを考えてくれて、ネガティブなことは一切なく、和やかに進みました。最終日には、支援チーム全員で写真撮影をし、支援が終わるのを寂しいと感じたことを覚えています。

私にとって加速的支援を受けた最大のメリットは、知財だけでなく事業全体を体系的に見る視点が得られたことです。当社には、受託生産と自社製品という2つの事業がありますが、これらが密接に関わっていることを理解し、全員が当事者意識を持つことの大切さを社員一人ひとりに伝えられるようになりました。また、中期経営計画の策定は「知財の取得」という目標から始まったのですが、その過程で「どの知財をいつまでに取得するか」を決めることになりました。それを実行するためには、多方面での対応が必要だということが分かり、進行はスムーズではありませんでしたが、とても良い経験となりました。

もう1つ、様々な専門家との議論に参加したのは私だけではありません。普段知財や営業戦略にあまり関わらない社員もリモートで参加したり、成果物を見たりすることで、良い影響を受けました。これは社員教育の一環であり、究極のOJTだと思います。

主な知財

特許権等

突起を有する板材の曲げ加工方法及びその装置（特許第7303597号）、グレーチング用滑り止め　（特許第7442158号）、滑り止め装置（特許第7541425号）、金属製階段用滑り止め具（実登第3246155号）

意匠権

階段用滑り止め鋼板（意匠登録第1567876号）、グレーチング用滑り止め（意匠登録第1615171号）、洗える階段用滑り止め鋼板（意匠登録第1650448号）、塗料付き階段用滑り止め鋼板（意匠登録第1663720号）

商標権

くつ底キャッチャー（登録第5962710号）、すべリスク（登録第6694376号）、JUST DO ITOH（登録第6784764号）、等

加速的支援項目

1. 事業戦略のブラッシュアップ
2. 知財戦略の構築及び取得
3. ブランディングおよびマーケティング戦略の構築
4. 知財管理体制の強化

メーカー、ユーザー、国が事故防止に取り組む社会の実現

私の目標の1つは、ビジネス環境の整備です。「滑り」による転倒事故を防ぐため、「くつ底キャッチャー」を普及させ、メーカー、ユーザー、国の三者が協力して事故防止に取り組む社会を実現したいと考えています。現在は工場や車両に後付けされることが多いのですが、新工場や新設備、新車両の導入の際には、設計段階から「くつ底キャッチャー」を仕様に組み込んでもらえるよう働きかけています。

笑顔あふれる社員の皆さん

本社屋。玄関には特殊加工を施した「くつ底キャッチャー」

また、「くつ底キャッチャー」の強みは、業種や業態に偏りがないことです。山口県で作った製品を他地域に販売し「県外からの収益獲得」を目指しています。

もう1つは会社についてです。ブランディング活動が進んだことで新しいお客様が増え、リクルーティングにも効果が出ており、女性社員の割合も10%から35%に増加しました。当社は「企業活動を通じて人を育てる」という理念を掲げていますが、その理由は、中小企業であっても社員が自らのキャリアを描き、仕事に誇りを持ち、自尊心を高めることができると考えているからです。私は出張が多く、東京都内ではレンタルの電動キックボードで移動することが多いのですが、そこで感じる高揚感などが刺激となり、新しいアイデアが浮かびやすくなっています。こういった環境を社員にもワーケーションのような形で提供したいと考えています。製造現場は難しいかもしれませんが、リモートワークも活用し、どこからでも働けるようにする。こうした取り組みが少人数のコミュニティでも好循環を生み、会社全体の成長につながると信じています。

加速的支援を受けての効果

◎知財戦略の重要性の認識と「考えなければいけない」という価値観を持てた。
◎年間売上が伸びており、今期も高い目標を掲げることができた。
◎特許取得により信頼度が大幅に向上した。アウトソーシングも可能になった。
◎知財だけでなく事業全体を体系的に見る視点を得た。
◎究極のOJTで、社員教育の一環となった。

伊藤 幸平 Kohei Ito

昭和56年生まれ

- IT系専門学校卒業後アメリカ全土を旅し、現在の経営にも通じる大きな経験を得る。帰国後株式会社伊藤に入社
- 令和2年に代表取締役社長に就任
- 自社製品事業を「第2創業」と位置付けて集中的に拡大を図り、成功に導いている

専門家からのコメント

今回の「くつ底キャッチャー」の事業戦略や知財戦略に関する支援を通して、経営者として知財の重要性を再認識するとともに、知財だけでなく事業全体を体系的に見る視点を得ることができたことが大きな成果としてあげられます。その結果、例えば特許取得により自社や製品の信頼度が大幅に向上し新規顧客の獲得が進むとともに、販売量増加への対応としてのアウトソーシングにもつながりました。これにより年間売上が順調に伸びており、今期も高い目標を掲げられるなど、今後のさらなる成長が大いに期待されます。

活用専門家

弁理士、中小企業診断士、デザイン専門家、知財戦略アドバイザー（現、INPIT知財戦略エキスパート）

INPIT 工業所有権情報・研修館