

色あせない食品乾燥技術で鮮やかに“研究開発企業”に転身し、世界へ

株式会社木原製作所（以下、木原製作所）は、1902（明治 35）年の創業です。1928（昭和 3）年に大蔵省専売局より葉たばこ乾燥機メーカーとしての指定を受けて以来、乾燥機の開発・製造・販売を主軸とした事業を展開。葉たばこ乾燥技術を活かした“乾燥物が色あせない”食品乾燥機が人気を呼び、国内外に販路が広がっています。



色鮮やかな乾燥野菜・果実のサンプル

たばこの需要減少に伴い、新しい経営の柱となる事業を模索

長年にわたり葉たばこの乾燥機製造を主力製品としてきた木原製作所。葉たばこ乾燥機市場が縮小していく中、今後の事業展開が不透明な状況にありました。そこでもう 1 本、経営の柱を立てておきたいと考えていました。木原製作所の葉たばこ乾燥機は、温度と湿度をきめ細かく調整することで酵素活性を調整しながら仕上げて行くもので、特色のある技術が使われています。この技術を活用して、椎茸の乾燥や和紙の乾燥など、さまざまな新製品を開発し、多様な知的財産権を取得しています。

葉たばこのほかに、にんにくも生産している農家のため、葉たばこ乾燥技術を応用し、にんにく乾燥用温風機（実用新案登録済み）と、にんにく茎切りカッター（特許取得済み）も開発しました。農家の手助けになったと喜んだのもつかの間、取得していた権利が狭い範囲

だったため、にんにく乾燥用温風機の模倣品が出回るようになりました。



にんにく茎切りカッター 太助くん（左）と食品乾燥機 SM10（右）

知財のきちんとした知識やノウハウを強化したい

「葉たばこ乾燥の技術を応用して、色あせない食品乾燥技術を軸に様々な知的財産権を取得しました。でも、にんにく乾燥用温風機のような事態を招かないためにはどうすれば良いのかがわかりませんでした。お取引のお客様も、企業だけでなく農家さん、一般のご家庭などへと多様化していきます。私たちも技術の追求と同時に知財のきちんとした知識やノウハウを持つべきだと考えて、山口県知財総合支援窓口を訪ねました。」と木原製作所の木原康博社長。



株式会社木原製作所 代表取締役社長 木原康博様

知財の保護と販売ルートの確立を支援

知財総合支援窓口が最初に取り組んだのは、知財による事業の保護でした。食品乾燥に関する独自技術の特許などで保護すると同時に、外に出してよい情報・秘匿すべき情報を整理して管理するための社内体制の確立についてサポートしました。

また、完成した食品乾燥機をどう販売するか、も課題でした。木原製作所が独自に行っていたインターネットの活用のほかに、葉たばこで培った販売網の活用を提案しました。販売ツール作成の助言や、販売までのステップを明確にする支援を行っています。こうして新たな事業計画書の策定をバックアップすることで、資材や資金の調達が可能となり、新しい製造ラインの建設も実現しました。

忙しい開発者を支える社内の知財サイクルを確立

ご兄弟で経営サポートと営業を担当されている木原利昌専務はこう語ります。

「知財を、弁理士さんたち専門家任せにするのではなく、社内でもできるようになりたい、知財の意識を上げていきたい、と考えました。単なる製造メーカーではなく、研究開発から生まれる新規アイデアを特許出願等で保護する、知財戦略を含めた“研究開発型企业”へ転身したいと、社長や主に開発を担当している木原功一朗常務を交えて考えました。

開発という仕事は、本当にタイトなスケジュールの中で、ミリ単位の設計を極限まで突き詰めていく仕事です。そんな中で知財もやっていくというのは、かなりの負担になります。開発にとっては正直、わずらわしいのです。だから当社は、開発の外にいて“これは取れる。絶対取ってくれよ！”と知財の専門的な知識をもつ人間を作ることでもうまく回るようになりました。これは知財総合支援窓口や弁理士などの専門家の方から、アイデアの抽出の仕方や特許の取り方、また、ノウハウ管理の仕方やその管理体制作り、更に、職務発明規定などの策定等をご支援いただいた賜物だと思っています。

知財は、開発の人間にしかわからないと考えている方が多いのですが、開発者が細かいところを相談できる人材がいれば、もっとスムーズに進んでいくと思います。私も社長、更には常務もここは大事だと思っていますので、よく話を聞きに行きます。こうした局面で経営者が一緒に知財に携われるのは、中小企業の強みだと思います。」



専務取締役 木原利昌様

重点支援の波及効果

木原専務は続けます。

「どういう特許出願の仕方が効果的なのかをいろいろ教えていただきました。例えば、中小企業にとって、大手企業のように、特許を多く出願して特許網を構築し、競合他社が事業に入り難くする施策は、費用的な観点からもかなり難しい。そこで、特許出願の少ない件数で、競合他社が事業に入り難くする方法として、出願費用の低額な実用新案と意匠を組み合わせることで、実現するのも1つであることを教わりました。更には、色あせない食品乾燥技術の温度、時間、雰囲気等の詳細な条件は、ノウハウとして管理すべき点も、そして、管理の仕方として、極秘、マル秘、社外秘等の秘密管理規程の策定なども、知財総合支援窓口のご担当や専門家から教わりました。

今は、開発が進み、新規アイデアが生まれると、開発者に“わかっていると思うけど、特許申請するからね”と声をかけるようにしています。開発者も当初は、まだ知財の理解が浸透せずに渋々であったものの、最近、『特許出願するように進めてもいいですか』と、前向きに動き始めています。こういう関係を作り上げるまでに10年くらいかかっていますが、継続することで、事業と知財が一体となって、業績も上がってきて、目に見える成果も大きいですね。更に、最近営業のほうからも、新しい装置の開発を手掛けると“これは特許を取って貰いたいです”という声が上がってくるようになりました。」

知財総合支援窓口のサポートで、さらに大きく世界進出へ

「知財総合支援窓口を訪ねた理由がもう 1 つありまして、それは海外に食品乾燥機を普及させたいという計画を持っていました。知財総合支援窓口経由でご紹介いただいた JETRO などからも支援をいただいて、海外市場にめどをつけることができました。ロシアと東南アジアの展示会に出品し、2 か国の企業と秘密保持や知財リスク管理を含む代理店契約を結びました。1 社とは約 2 年かけての契約締結で、契約書の作成や EAC（ユーラシア経済連合〈関税同盟〉の認証制度）の承認取得についても知財総合支援窓口のご担当や弁護士などの専門家から詳細なアドバイスをいただきました。これを足掛かりに、ヨーロッパやアメリカ、そしてアフリカにもどんどん進出して行きたいですね。」と木原社長の思いは大きく広がっています。

更に、木原社長は、国内において、中小企業で連携を行って、「フード・バリューチェーン構想」を実現し、日本から海外への布石にしたいと思いが大きくなっています。



株式会社木原製作所 代表取締役社長 木原康博様（中央）、専務取締役 木原利昌様（左）、常務取締役 木原功一郎様（右）