

重点支援ピックアップ事例 [静岡県] [製造業] [31～50人]

エヌビーシー株式会社



〒418-0051

静岡県富士宮市淀師1569-1

TEL. 0544-22-2809

URL. <https://www.nbc-corp.jp/>

資本金 1,000万円

従業員 33人

◀図面を見ながら和気あいあいムードで社員と作業の打ち合わせをするエヌビーシー株式会社の西川社長（画面右端）

社員全員の力を結集し、 夢の門を開くノウハウを学べた

◆企業紹介

“富士山のある町”に生まれて52年、1993年からはエクステリア事業部門をスタートさせたエヌビーシー株式会社（以下、エヌビーシー）。今やスチール・ステンレス・アルミ製の門扉、引戸等のエクステリア製品メーカーです。長年培ったものづくりのノウハウと電動化の経験を活かし、設計・開発から製造・施工・アフターフォローまで一貫して行い、お客様のニーズに応えるオーダーメイドの引戸・門扉を開発・製造。全国47都道府県のお客様に、納入実績25,000件以上の安心品質で喜ばれています。



▲富士山を眼前に望むエヌビーシー株式会社

◆背景紹介

ちょっとしたアイデアが特許になるとは夢にも思っていない落とし穴

エクステリアメーカーの下請けとして実績を重ねてきたエヌビーシーは、様々な独創的なアイデアを持っていて“こうしたらもっと良い！”というヒラメキを打ち合わせの場ですぐ公にしていました。西川社長はこう振り返ります。

「ちょっとしたアイデアなんですよ。まさかそれが特許になるとは全然思っていないからね。ところがしばらくすると先方から“これは特許になるので共同出願しませんか？”と言われて初めて気が付くんです。そういうことが何度かあって、特許出願の代理人の先生が知財総合支援窓口にご相談を持ち掛けてくださったんです。5年くらい前でしたかね」



▲エヌビーシー株式会社 代表取締役 西川 大介 様
後ろの壁には特許証などが並ぶ

もう少し知財について支援したら、もっと業績も伸びる可能性

エヌビーシーは、雰囲気がとても良い会社です。社員一人ひとりが意見を出し合い、製品はもちろん会社も作っているような活気があります。社長が率先して作業をし、客先の門扉の掃除もします。社長がやる気に満ちて、前向きに経営に携わり、社員もまたそんな社長を社長と呼ばずに“西川さん”と親しみをこめて声をかけます。

知財総合支援窓口の担当者は、いろいろな相談を通じて何年かおつき合いする中で、もう少し知財について支援したらもっと業績も伸びていくのではないかと考えたといいます。そこで知財総合支援窓口として重点支援を受けることを西川社長に提案しました。



▲エヌビーシー株式会社の工場風景（写真左側は製造中の門扉）

下請け事業と、お客様と直接やりとりする直販事業の両立が、昔からの夢

西川社長は、こう振り返ります。

「当社はエクステリアメーカーの下請け事業がメインでした。しかし、顧客と直接やりとりして製品を納める製造メーカーとしての事業もやってみたい。これは昔からの夢でした。そのために何をしたら良いのか、それをトータルで理解できるようになりました。今回、重点支援を受けたことはとても重要でした」



▲暑さにも反り返らない工夫を凝らしたステンレスのオーダーメイド自動開閉門扉

普段接することのできないスペシャリストに全社員が学べた

「重点支援のもう一つ凄いところは、普段接することができないレベルの高い専門家の皆さんがいっぱい来てアドバイスをいただいたことです。当社は基本、全員参加で受けましたから大きな財産になったと思います」と西川社長はうなずきました。

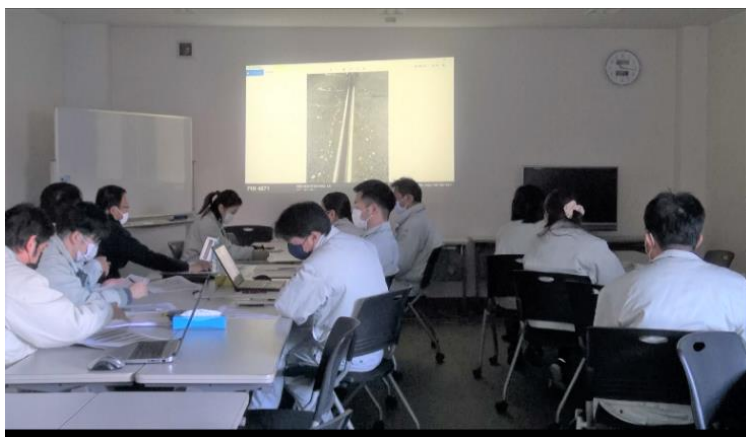
“知財についての自立の実現”自分で調べて考えられるようになった

「1年間ご支援いただいたことで、自立できたんです。先行技術の調査とか、契約書ドラフトの重要性などが理解できました。“あ、ここに気を付けなきゃいけないのか！”と見えてくるんです。調べるべきことが、勉強すべきことが何か、わかってきました。知財について、自立して自分でできるようになったのは大きいです。重点支援には本当に感謝しています」と西川社長。

社内が一段と活性化し、社員一人ひとりが知財を意識するようになった

もともとエヌビーシーは自由闊達な社風でした。特注案件が入ると、全社員が集まってアイデアを出し合う、製造が間に合わない全員が生産部門に入る、部門の垣根や年齢・性別・経験の差ありません。この全員体制の機動力は重点支援が入った時にも発揮され、事業戦略立案のための経営デザインシート作成時には部門の長が全員集まって策定に関わりました。

「会社全体で、知財をどうやって活かすか理解できたと思います。僕は会社は人づくりだと思っていて、社員一人ひとりの教育には時間もコストもかけています。社員には決算書も見せますし、ほとんどオープンにしています。」と西川社長。



▲日常的に大勢の社員が参加して活発な意見が飛び交うという社内の技術検証会の1コマ

支援の最大波及効果は、会社全体で知財をどうしたら経営に活かせるかがわかったこと

「今回の重点支援は、このアイデアが特許になるか？権利化できるか？という個別案件ではありません。そのアイデアを経営の中で活かしていくには、職務発明規定や発明の掘り起こしも必要、他社との協業では契約の問題もあります。これらは全部繋がっていますが、単体で取り組むと繋がりが見えづらい。1年通して重点支援を受けたことで、会社全体で知的財産権をどうやったら会社の経営に活かせるか、がわかりました。それが一番の成果です！

特許をいくつ持っている、という自己満足ではなく、経営として特許に進むべきかどうか、という判断にまで広げて考えるようになったんです。これは重点支援を受けていなかったらできなかったと思います」と笑顔の西川社長です。

各自の能力を“見える化”して、お互いにリスペクトし合える会社になりたい

重点支援を受けたことで、直販事業の売上が2倍以上に達したエヌビーシー。今後さらなる売上アップはもちろんですが、西川社長の抱負はもう一つあります。

「今後は各自の能力を“見える化”して、きちんと利益を分配できる仕組みを作りたいんです。それを今まさに早川がベースを作っています。技術のスキルや発明のアイデアなどを上司が判断するのではなく、能力を細分化して数値化させ、誰の何がどのレベルなのかわかるようにしたいんです。で、これを学びたいと思ったらこの人に聞きに行く、という風に、お互いにリスペクトし合える会社にしていきたいですね」と微笑む西川社長です。



▲今後の抱負を語る 代表取締役 西川 大介 様



▲社員評価システムを作成中の管理部 早川 莉帆 様