

## 知的財産事例

### 株式会社マグエバー

# 父親と自身の経験から学んだ知財取得 積極的な“つながり”の構築でさらなる飛躍を

#### 事業内容

永久磁石の専門商社  
磁石製品のOEM事業  
磁石の自社オリジナル製品の製造販売  
学校向け商材の企画・製造・販売、出前授業

#### 知的財産権と内容

特許第7085720号	非磁性体用取付具
特許第6475381号	磁石製品
特許第6346692号	フック用磁石製品及びフック付き磁石製品
意匠登録第1718519号	マグネットマウント
商標登録第6372267号	マグエバー

他、商標権9件

(2023年10月現在)

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA



代表取締役 澤渡 紀子 さん

#### お客様と社会貢献

##### ～株式会社マグエバーの成り立ち～

「磁石のよろず相談所」を掲げ、お客様のニーズに合わせた製品製造を手掛ける当社。澤渡社長は「今までにない磁石製品をつくりたい」という想いのもと、父親が営む磁石メーカーから独立し、2009年に創業した。「お客様の作りたい」という声に耳を傾け、製品の企画、開発、販売まですべて請け負っているのが特徴だ。社名のマグエバーは「磁石を通じた社会貢献がマグネット（永久磁石）のように永く続くこと」を願ってつけた名前。そんなマグエバーはこれまでに、日本文具大賞（2019）を受賞したMAGSANDや、グッドデザイン賞を受賞したシリコンマグネット、iフック、jフック、マグプラスをはじめ、一般向け、企業向けを問わず多種多様な磁石製品を販売してきた。また、澤渡社長の強い思いから、社会貢献活動の一環として、澤渡社長の母校・杉並区立井荻小学校で磁石に関する出前授業や、義手や義足を使う子どもたちに向けた支援を実施している。事業と社会貢献の両軸で発展を続けている企業である。

#### 父親から学んだ知財取得の大切さと 自身の痛い経験

会社を経営していくにあたり、知財取得を意識したのは同業を営んでいる父親の影響であったと澤渡社長は語る。父親が開発した磁石製品に使用されるマグネッ

トで特許申請したことを鮮明に覚えており、自分も自然と特許を取得する意識を持っていたという。また、自社において特許を取得しなかった製品が他社に真似されてしまい、受注を損失してしまったという痛い経験があったことを明かした。こうした自身の経験も踏まえ、知財の重要性を感じた澤渡社長。以来、現在では積極的に知財の取得・活用を行っている。

#### 知財申請に影響した意外なつながりと 申請後に得られたメリット

自信のある製品が開発できると知財取得を躊躇なく決断してきた澤渡社長。取得に係る相談先は、意外なつながりで見つけたという。なんとその相談先とは、自身が学校の磁石に関する授業で教えた子供の親御さんだった。親御さんが特許事務所を営んでいることが分かり、特許申請を相談した。ご近所で相談がしやすい環境であったこともあり、澤渡社長の考えや技術を細かに伝えられたことで、無事に登録された。加えて、東京都知的財産総合センターや、中小企業振興公社に足を運ぶなど、相談ができる先を少しずつ増やしていった。このほか、積極的に展示会にも出展。出展を通して知り合った仲間から知財取得のアドバイスを多く得るようになった。こうしたつながりもあり、意匠権や商標権へと知財の幅を広げていった。実際に知財を取得したことで、会社の信頼度向上や、特許取得に

ついて詳しく聞きたいと興味を持ってもらう機会が増えるなど、良い効果があったと語った。また、取引先のうち自社の特許製品を部品として使用しているメーカーには、実用新案製品を合わせて販売し、相乗効果の図れたビジネスを展開している。

### 知財取得における苦悩



これまで数々の特許申請を行ってきた当社。特許申請においては失敗の経験もあったという。磁石の一部は中国やマレーシアで委託製造を行っているが、この製造場所の違いにより、製品に差が生じたことがあった。中国で製造された製品の磁石には被膜があるが、マレーシアで製造されたものの磁石には被膜がないという細かな違いが特許申請にも影響した。申請時には被膜ありの物しか記述していなかったため、被膜なしの物は特許取得に至らなかった。この経験を澤渡社長は振り返り、「様々なケースを想定して、できる限り広く申請しておけば良かった」と語った。特許の申請は陣取り合戦と言われるように、申請内容を広く設定す



上段：i & j フック 玄関ドアや冷蔵庫などのスチール製品に対応  
下段：マグプラス 吸盤機能を付けたまったく新しいマウント部品

ることもポイントの一つである。

### 知財取得を目指す経営者へのメッセージ

**注目!**

澤渡社長は「中小企業こそ知財を取得すべきである」と語る。実際に、つながりのある企業で、大企業に先に知財を取得をされてしまった苦い事例も多く聞いているという。「自社製品の技術や創作のアイデアを他社に奪われないようにするためには、早めに行動することが大切である」と強く訴えた。過去には特許を取得していなかったために開発した製品を真似されてしまった澤渡社長。この経験をきっかけに特許を取得。取得後は真似される製品は無くなった。また、特許を取得することで安心安全を証明できるという。特許取得は自社を守る上で重要な役割があると語った。



「マグサンド」シリコンマグネット2つで「挟んで使う」事により、磁石を貼れない、ガラス、樹脂、木材、布でも利用できるようにしたマグネットフック



### 知的財産活用のポイント

#### 自身の経験と“つながり”でさらなる知財活用へ

父親の経験や自身の失敗をもとに知財活用を始めた澤渡社長。今後は取得した知財をどのように活用していくかが課題であると考えており、「子供たちへの教育など、磁石を通じて、知財について知ってもらう機会を作りたい」と語った。同時に、日

本人が開発した磁石の魅力も伝えたいという。これまでも澤渡社長は自ら行動し、東京都知的財産総合センターや中小企業振興公社、商工会議所、さらには展示会で地道に“つながり”を築いてきた。これにより補助金など有益な情報も獲得できたという。知財を活用するには“つながり”を作ることもポイントである。

## COMPANY DATA

取材：2023年10月

所在地：東京都渋谷区千駄ヶ谷5-1-10-304 電話番号：03-5369-7979

URL：<https://www.magever.net/> 創業：2009年4月 資本金：1000万円 従業員：5名

