

知的財産事例

株式会社雀宮産業

知財が自社の“強み”になる 技術の独自性に気付き、従業員のモチベーションも向上

事業内容

1964年10月創業
航空機、半導体、一般産業用部品の切削、切断、旋削の加工
温度制御部品のろう付け組み立て加工
医療用補助具の開発設計製造販売
3Dプリンターによる、医療用・一般産業用部品等の製造

知的財産権と内容

特許第6541968号	難削材の加工方法、及び加工システム
特許第6963776号	保持装置、及び保持方法
商標登録第6310385号	ウォータージェット切断ラボ
商標登録第6310386号	フロントガード
意匠登録第1690549号	フェイスガード用フレーム

他 商標権2件、意匠権2件

(2024年2月現在)

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA



代表取締役 鈴木 英行

多角化という目標が、 手広い事業展開のきっかけに

当社は1964年の東京オリンピック開催後、航空機機体製造会社から先代である現会長が独立し、航空機部品の機械加工会社として創業。その直後に溶接関係の会社と縁が生まれたことから、ほぼ同時に自動車関連の事業に対応する溶接部門も展開した。溶接部門は当初から成長産業として海外進出が予想されており、今後の自社の戦略を検討した際に「ひとつの分野に絞らず様々な事業を視野に入れ、多角化していった方がいい」と考えたという。その意識が、現在のように幅広い事業を手がけるきっかけにも繋がっている。

自社の強みを認識するため、 栃木県産業振興センターへ相談

製造業においては、「納期厳守」・「コスト管理」・「品質の維持・向上」の3つが顧客ニーズを叶える上で前提となる。「それはどの会社も当たり前に行っていることで、強みにするのは難しい」と鈴木代表は語った。そのため、自社が成長するにつれて“他社とどのように差別化していくか？”という課題が、乗り越えなければならない壁として立ち上がったという。そこで相談したのが、栃木県の産業振興センターである。同機関の知的財産支援センター（当時は知的財産支援部）から、当社の高度で専門的な技術・工程設備は知的財産として優位性があるため、強みとして活用し、他社との差別化を図ってはどうかとアドバイスを

受けた。知的財産という言葉は難しく聞こえたが、工場に来て実際に技術を見てもらい、「保護すべき権利」と「公開しない営業機密」に切り分ける等、丁寧な指導のすえに自社の強みを認識するに至ったそうだ。現在はINPIT栃木県知財総合支援窓口の重点支援等も活用しながら、特許だけでなく意匠や商標も複数取得している当社。「こうした支援は知財の活用だけでなく、自社の技術の独自性や価値に改めて気付かされる契機にもなった」と鈴木代表は話す。当社の技術やアイデアが権利化されることで、従業員も仕事に自信を持ち、新たな技術開発のモチベーションにも繋がった。

医療分野への参入により、自社ブランドを開発

精密な加工技術が活かされた製品を幅広く取り扱っている当社。中でも近年の開発で印象的なのが、INPIT栃木県知財総合支援窓口と相談を重ねた上で生み出した、主に歯科医院で働く医療従事者が対象の個人用防護具「フロントガード」である。航空産業が盛んな栃木県ならではの特色を活かし、外見的には航空機のB787という機種をモチーフに、頭から被るのではなく下から受けるような流線形のデザインに仕上げられているのが特徴で、自社ブランドとして意匠や商標も取得し「とちぎデザイン大賞最優秀賞」を受賞した。コロナ禍でフェイスガードの生産を行う競合他社は多かったものの、対象を感染対策への意識が強い医療従事者に絞った戦略もあり、コロナ禍がある程度落ち着いた現

現在でも一定の需要を確保しているという。「医療分野、特に歯科医療は自社の高度な切削加工技術が応用できる分野のため、参入には元々意欲的だった」と鈴木代表は語る。ご息女が歯科医師の道に進み、その恩師である先生とも縁が生まれたことで、より具体的な現場の声を聴きながら開発に踏み切れたようだ。

新規参入の難しさを乗り越え さらなる発展を目指す



現在は医療分野でも活躍する当社だが、フロントガードの開発に至るまでには「医療系の製品を開発しても業界的な慣例を理解していなければ営業活動がしづらく、売上に繋げることが難しかった」と話す。そのため、まずは少しでも医療の世界を感じたり体験したりしたいと考え、現在のように医療機器の補助具となる立ち位置の部品を作るところから始めたという。最終的な目標は、「自社の切削技術を医療分野に活かした、自社ブランドの確立」とのこと。既存事業の多くはOEM等の下請け案件が多いため、将来を見据えると自走することも必要だ。医療分野と切削技術は親和性が高い



自社ブランドの製品として開発した『フロントガード』使用例

ことから、長年のノウハウにより、製造管理や品質管理、生産管理は応用が利く面もある。「既存顧客との関係性も大切にしながら、いずれはそこにたどり着きたい」と鈴木代表は語った。

知財取得を目指す経営者へのメッセージ

注目!

「以前は自社の独自性や権利がいかにかに守るべきものなのか気付いておらず、営業の一環として技術のすべてを公開しており、今考えると危ないことをしていた。専門機関へ相談したことで、知財は高い技術力や企画・提案力を裏付ける重要なアピールポイントであり、会社を成長へ導く有効な戦略だと考えられるようになった」と鈴木代表は話す。「まずは着手の第一歩として、知財を持っていることを認識する“きっかけづくり”をおすすめしたい。そして未知の部分を理解できれば、やらなければならないことも見えてくる。それをあきらめずに続けることで、結果的に競争の中で生き残っていくための手法が生まれるはずだ」と合わせて語った。



社内における「知財戦略会議」の様子



知的財産活用のポイント

知財を戦略の一種として 従業員教育にも力を入れる

当社は知財を戦略として活用するにあたり、幅広い課題に対処するため、知財に特化した専門的な顧問を採用し、知財に絡む従業員への知財力育成に努め、代表をはじめ工場統括部長や各部署の課長、係長などが中心となって、様々な意見を出し合い

ながら開発・取り組みに向き合っているという。また、営業秘密（秘密情報の管理）に関しては経営層が先に理解を深め、勉強会を実施するなどして社員にもその意識を広めていった。このように、当社は知財に対する方向性の共有も含め、会社全体が一丸となるべく従業員教育に力を入れている印象だ。今後の知財を活用した経営戦略においても、その結束力は大きな効果を発揮するに違いない。

COMPANY DATA

取材：2024年2月

企業名：株式会社雀宮産業 所在地：（本社）栃木県宇都宮市五代1-2-4 電話番号：028-654-0843

URL：<https://suzumenomiya.jp/> 創業：1964年 資本金：3000万円 従業員：42名

