

(有)若山電気商会

大分県中津市

【事業内容】

電気設備工事業、制御配線工事、通信設備工事、空調設備工事、セキュリティ設備工事、防災設備工事

— アイデアをアイデアのままで終わらせない —

1 若山電気商会の事業について

聞き手A 御社の事業内容と現況をお聞かせいただけますか？

若山電気商会 弊社の主な業務は電気工事業です。住宅や店舗、あとは工場などの電気設備の工事を請け負っています。対象エリアは主に大分県内、中津市近郊です。今回の知財キャラバンでは、電線の接続端子を連続で密着させるアイデアを持ち込ませていただきました。端子を圧着ペンチでつまみ、むいた線を出して固定するのですが、多い時にはそれを1,000～2,000本やらなきゃいけない。それを一つ一つやっていくのは大変なので、くぎ打ち機のように連続でできないかなと。

聞き手A それ以外にもご相談されたアイデアはありますか？

若山電気商会 あとはブレーカーの特許の話も出ましたね。九州電力には実量制と従量制という料金の計算方式があって、実量性にすると10キロボルトのラインを超えると基本料金が3,000円ぐらい一気に上がってしまうんですよ。しかも、いったん超えるとそれから1年間は使用電力を抑えても高い基本料金で固定されてしまうんです。そうならないためには50アンペアを超えないブレーカーを付けるといいのですが、50アンペアのブレーカーって、50アンペアぴったりでは飛ばないんですよ。51とか2とか安全マージンがあるので、49アンペアぐらいで飛ぶようなブレーカーが理想的なんですね。今のところそのようなブレーカーがないので、40アンペアのブレーカーを付けるのがせめてもの対処法なのですが、それだと残りの10アンペア分がもったいないですよね。

聞き手A 確かに。そもそもどういった経緯で知財キャラバンに申し込まれたのですか？

若山電気商会 新聞広告を見た知人がメールで送ってきたのがきっかけでした。それを見て興味が沸き、電話で申し込みました。

聞き手A 以前から知財に関心があったのですか？

若山電気商会 そうですね。電気工事の職人さんの中には工具を独自に加工する人が多いのですが、その人たちの知恵を生かした製品を作れば業界に貢献できるのではないかと思っていました。とにかく、本業以外で面白い取り組みをしたかったんです。

聞き手A 弁理士という存在はご存知でした？

若山電気商会 いいえ。特許事務所に行けば取得の段取りを組んでいただけることはわかっていたんですが、それを仲介する専門家である弁理士という職業があることは知りませんでした。

2 知財キャラバンの支援を受けた感想

聞き手A 知財キャラバンのコンサルティングを受けた感想を教えていただけますか？ 悪い点でもいいのでぜひお聞かせください。

若山電気商会 悪い点は本当にないです。コンサルティングに来ていただいた弁理士のお二方に温かく見守っていただいて。忌憚なく話ができたので、感謝しています。

聞き手A こういうコンサルティングをまた受けたいと思われますか？

若山電気商会 そうですね。知り合いの事業者にも「無料でできたんですよ」ってお勧めしているのですが、建設業界なので知財というと縁遠く感じてしまうようで……。

聞き手B ものを作るわけじゃないですからね。

若山電気商会 でも工程とかやり方とかコンセプトなども知財になり得るんですよね。その話を聞いて勇気づけられました。

聞き手B 改良された工具が商品になるように上手くパックアッカできれば、世にどんどん出していくでしょうね。構想だけだと商品にならないからですね。最初のアイデアはとても大切ですが、商品化するためのいろいろな細かい工夫もやっぱり要るんですよね。

若山電気商会 私は思いつくほうなんですが、形にするのは苦手です。一方でものづくりが上手い人もいますよね。アイデアを耳にしただけですぐ具体的な形を想像できる人が。

聞き手B 工具メーカーにはそういう方が多いですよね。ただ大分には工具メーカーがあまりないので、メーカーが多く存在する大阪などにお知り合いがいればご相談しやすいかもしれません。

聞き手A コンサルティングに対して要望はありますか？ 例えば、申し込んでから来るまでに時間がかかるないようにしてほしいとか？

若山電気商会 いや、そんなことはないです。全部で3回でしたけど、私がお話しした内容を踏まえて資料を作つていただいて、わかりやすく解説していただきました。何も知らない私に3回も寄り添つていただいてありがとうございました。

かったです。

3 知財キャラバン支援の成果について

聞き手A 知財キャラバンのコンサルティングを受けて、得るものはありましたか？

若山電気商会 アイデアをアイデアのままで終わらせないように、ちゃんとすくい上げるシステムを作らなきゃいけないと思いました。例えば、改善提案に報奨金をつけるとか。

聞き手A 社内的には知財に対する理解は深りましたか？

若山電気商会 本業以外でそういう取り組みをすることがすごく面白いとわかってもらえたのではないかと思う。結局、みんな工具が好きなんですよね。ドライバーとかスパナにしても、面白いものが出るとつい買ってたりするわけですよ。元々興味があるので、自分たちで形にできると確実にモチベーションが上がるでしょう。

聞き手A 自己防衛力や競合他社との差別化を意識されていますか？

若山電気商会 そうですね。やはり自分たちの考えたものを真似されると嫌じゃないですか。その辺は弁理士さんに頼っていこうと思います。

聞き手A そういうえば製品化されていない特許を確認されていましたね。埋没知財の発掘や、既知の技術の応用も意識されていますか？

若山電気商会 特許庁のJ-PlatPatを調べたら、自分たちのアイデアが既に特許化されていたりしてとても興味深かったです。今回は知財が競争力や商品の差別化、防衛に結びつくことを知りましたし、それを得るために、社内体制をしっかりと作らないといけないことも実感しました。

聞き手A 自分たちのアイデアが既に特許化されているかどうかは気になるところですね。

若山電気商会 はい。その辺は私がしっかり見るようになっています。あとは、アイデアが本当に使えるものなのかどうかを判断した上で、絵に描いた餅に終わらせないように

努力しています。本気で取り組むなら定期的にミーティングの時間を取って、コンスタントに進めていかなければいけないと思っています。

聞き手B 効率を考えるなら、他社と共同でやっていくのが一番いいんでしょうけど。

若山電気商会 そうですね。マッチングについても教えてもらいました。すべてを自分たちでやる必要はなく、できるところにお願いすることも必要じゃないかと。

聞き手A そういう感じで、事業の取り組み姿勢に変化はございましたか？

若山電気商会 出てきたアイデアを日報に書き留めてもらうようにしました。それを集約し、ミーティングでもっと掘り下げていきたいと思います。手法はもう教えていただいたので、あとは知財の仕組みをちゃんと理解することが課題です。

聞き手B そうやっていくことで、いいアイデアが出るんでしょうね。大阪の「ネジザウルス」などが有名ですよね。

若山電気商会 現場の「困った」が形になった例ですね。回せないねじをどうして回すかというところから入っていると思うんですよね。やっぱり現場で出た困りごとを掘り下げて、それを解決してくれるような機材を作ってきたいですね。

聞き手B 特許を出すというのは、利益だけでなく名誉のためもありますよね。自分たちで考えて特許を出した経験があると、社員のモチベーションも上がってくると思います。

若山電気商会 そうですね。今までみんな、知らず知らずに自分たちで使いやすいように変えているんですよね。これってすごいことじゃないですか。

聞き手B 苦労して考えた知的財産がお金になって、ある程度の収入にもなれば、ますますいい方向に動きますよね。

若山電気商会 言うことないですよね。もちろん、特許がすぐお金になるとは限らないというお話を聞いていましたが、特許はお金以外にも得るものがあるんですよね。それに気づけたのは、大きな収穫だったと思います。



社長と



支援対象となった工具