

昭和製線(株)

大阪府富田林市

【事業内容】

電線用導体の加工、プリント基板用配線材（ジャンパー線等）の製造

<http://www.showa-seisen.co.jp/>

—— 会社の方向を決める貴重な機会 ——

1 昭和製線の事業について

聞き手 A まず、御社の事業についてお話しいただけますか。

昭和製線 主に銅線を材料として、線を引き延ばす「伸線加工」、線の表面への「メッキ加工」、その線を束ねる「より線加工」をやっております。加工した商品は電子部品や電線に使用されます。電子部品事業は主に片面プリント配線板に挿入実装されるリード線やジャンパー線を生産しています。電線用コンダクター事業は下請けになり、お客様の要望に応じて必要な加工を施しています。電線の中に入っている銅線には通電に必要な断面積が求められますが、使用用途に応じて求められる屈曲性が異なります。あまり屈曲が求められない電線には太い素線を使用し、ロボットケーブルなど高い屈曲性が求められる電線には細い素線が使用されます。そこで、中の線を一本一本細くして束ねていくという、我々の技術が求められるんですね。

ちなみに、我々がやっているメッキは熔融メッキといいます。熱を使いメッキする技術で、いろんな薬品を使う電解メッキと比べて環境に優しく、製造スピードが抜群に速いので、コスト競争力もいい。品質も安定していると思います。

あと、最近は大阪府立大学さんと組んで、ナトリウム二次電池の共同研究をスタートさせました。我々が培ってきた技術を生かしつつ、これから世の中に必要とされるものを開発していきたいと思います。

聞き手 A ナトリウム二次電池というのは、これからのものなのでしょうか？

昭和製線 そうですね。これから伸びると予想されています。現状の材料が抱える問題点を、我々の技術を生かして改善できれば素晴らしいと思います。大阪府立大学さんは技術を改善したいという相談にどんどん答えてくれますので、非常にありがたく思っています。

聞き手 A 知財キャラバンのコンサルティングを受けようと思われたきっかけは？

昭和製線 MOBIO（ものづくりビジネスセンター大阪）でした。セミナーを通じこれからの中小企業には、特許を持つことが非常に有利であることを知りました。それで、特許について勉強したいと思い、MOBIOの特許に関するセミナーにいくつか参加しました。そこでこのキャラバンを教えていただいた次第です。

聞き手 A 特許についてもっと知りたいと思ったわけですね。

昭和製線 はい。特許取得に向けてどう取り組めばいいのか。そもそも特許を取った方がいいのか。そこからのスタートでした。

2 知財キャラバンの支援を受けた感想

聞き手 A では実際に、知財キャラバンのコンサルティングを受けてみていかがでした？

昭和製線 非常に勉強になりました。どういう部分を特許化すると、どんなメリットが得られるのか。いろいろと理解を深めることができました。

特許に関心を抱いた背景には、既存事業に対する危機感があります。新しいことをやっていかないと生き残るのは難しいですね。それもあって権利化した技術や商品を持ちたいと思うようになりました。ただ、持つだけで満足してはだめで、売上に繋がらないと意味がない。ですので、先ずは、この分野の専門的な会社だと見てもらえるような特許を取得することをターゲットにしていこうと思います。

聞き手 A 「専門的な会社と見てもらえる」とは？

昭和製線 我々の扱う商品の購入を検討されているお客様が、商品を探している時に問い合わせしてみようかな、と思われる会社になるということです。検索サイトから検索頂く際、専門性をアピールできるような問い合わせを頂く可能性が高まります。いわゆる「プル型営業」のことです。一方的に売ろうとするスタイルだと目先の話にしかならず、結局、売値の交渉だけで終わってしまう。動きまくった揚げ句に安売りしなきゃいけないのは大変辛い営業スタイルです。それはやめてホームページや口コミを通じて、我々の技術を必要としている方にアピールさせていただく。それが将来に繋がると考えています。

この会社に聞いたら問題が解決するかも、と思っていただけなら幸いです。そこで特許を持っていると、かなり詳しい会社だと見ていただけたと思います。逆の立場で考えるととりあえず聞いてみたくになります。特許があると営業的効果もあると思います。

聞き手 A ということは、御社の技術を他社が使えないようにするのが目的ではないのですか？

昭和製線 ええ。まずは営業的効果を上げるのが一番の目的ですね。あとは、売上に繋がるように権利化できればと

思います。

3 知財キャラバン支援の成果について

聞き手 A 3回のコンサルティングを受けたことで改善された部分はありますか？

昭和製線 今のところはまだないですね。ただ、今回の知財キャラバンはいい方向づけになりました。会社が進んだほうがいい方向が見えたことが最大の収穫だったと思います。

弁理士さんとのお付き合いがない企業にとって、自社の実情に即して特許についての詳しい話しをすることができたのは貴重な経験でした。

また、最初にこの企業は何に困っていてどうしたらいいかといったことについて聞いていただけるので、こちらの話がしやすくなりました。1回目、2回目とあって、3回目で、そういうレポートをいただけるということでしたので、そういう目線で見たとときに、こういうふうな見方をしていただけるのかと。ですから、3回という回数はちょうど良かったと思います。

弁理士さんには1カ月半～2カ月おきに来ていただいたんですが、それもちょうど良かった。それより期間が詰まっていると、慌ただしく動き回っている中小企業が対応するのは難しいんですよ。

聞き手 A 特許を出願しない方がいいという話もありましたか？

昭和製線 はい。この部分を出願すると、全部出す羽目になるという話はありませんでしたが、出願の仕方を工夫すればそのようなことを回避できるというアドバイスと具体的な説明をいただき、納得しました。

これからは、社内や同業者の仕事が楽になるようなアイデアを権利化したいですね。

聞き手 A 社内体制や取り組み姿勢に変化はありますか？

昭和製線 研究開発室を作りました。まだ2年も経っていませんが、会社として意気込みを示すことができたかなと思います。

聞き手 A なるほど。知財キャラバンのコンサルティングを、知り合いに勧めたいと思いますか？

昭和製線 月に一度、関西の同業界の人間が集まる場がありまして、そこで知財キャラバンをご案内したいと思います。集まる面々は技術に詳しい方なのでものすごく興味を持つと思います。まずは講演形式で、特許や知的財産に関

してお話いただくと良いと思いますね。個人的にはこのキャラバンを積極的にお勧めしたいのですが、やみくもに話したところで相手が必要としているかどうかわからない。必要かどうか判断できる人たちがいる場でお話いただくのが一番効率的だと思います。

聞き手 A そういう集まりがあったら、ぜひ対応させていただきたいと思います。

昭和製線 我々としても無料で話が聞けるのは願ったりかなったりです。中小企業は金銭的に余裕がないので、ハードルが低くないと一歩を踏み出せないんです。そういう意味で、知財キャラバンは素晴らしいと思います。

聞き手 A ありがとうございます。我々も広報活動にお金をかけるのに限界があり、まだまだ十分に認知されていない状況なんです。

昭和製線 結局、浅く広く告知するよりもターゲットを絞った方が効率は良いと思います。

聞き手 A 他にご要望はありますか？

昭和製線 要望ではないのですが、中小企業が持っている多彩なノウハウを標準化できたら素晴らしいと思っています。中小企業って標準化が苦手で、後継者もないから素晴らしい技術がその代で途絶えてしまう可能性が高いんです。ですから、技術を文書化するなどして継承していく必要がある。技術を権利化しておく、会社がなくなっても技術を売ることができるんですよ。それが分かっていると、良いかたちで廃業できますし、その技術を欲している別の会社も出てくるでしょう。

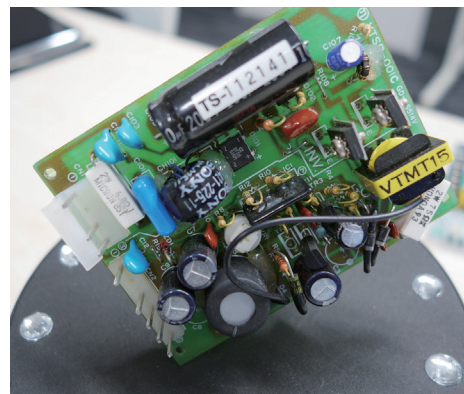
実際、消えていく会社は多いですし、M&Aも盛んなので、権利化については多くの中小企業が興味を示すと思います。

聞き手 B 御社には製造方法やノウハウがたくさんあり、ふだん気付いていない知的財産があるのは事実で、今回のキャラバンを通じて、いろいろな面からの気づきがあったと思います。ぜひ、御社だけでなく関連の業界の方にもそういう気づきをしていただければ、御社関連業界ひいては関西全体の産業の発展にも繋がるとと思いますので、ぜひよろしくお願いたします。

昭和製線 ありがとうございます。弁理士さんとはもっとうろんなことができそうな気がします。今回来ていただいて実感しました。



同一断面積で曲がり易いケーブル



ジャンパー線が実装されたプリント基板