

ニッチ市場でもトップに立てば大企業と渡り合える

株式会社エーエス (東京都墨田区)

- ・ 東京都墨田区堤通 1 - 1 8 - 2 6
- ・ 1978 年設立
- ・ 事業内容 防振、除振、免震装置、衝撃防止装置、防音装置、各種空気バネ応用機器の設計、製造ならびに販売 など
- ・ 従業者数 66 人
- ・ お話いただいた人 取締役相談役 本間 三夫さん

ニッチ市場でもトップに立てば大企業と渡り合える

株式会社エーエスは、1978 年にゴム工業会社から独立し、防振・除振・免震・防音システムの開発を行ってきた。もともとがニッチ市場を狙って始めたもので、現在も防振と防音の両方を手掛けているのは会社だけであると言う。

設立当時から、福井県に建設された高速増殖炉「もんじゅ」の免震対策に関与していた。また、国内自動車メーカー各社から、中・大型プレス、振動実験棟の加振機等の防振システムについて種々開発対応し、基幹事業としてきた。免震については設立当初より研究・開発をつづけ、コンピュータメーカーの I 社とホストコンピュータの設置フロア免震分野（床免震）に進出、阪神大震災以降 T C R 免震装置の特許取得と共に機器免震に特化し、美術館・博物館市場にはじまり、コンピュータサーバー用ラック、戸建住宅、医療用機器等々に特許原理を水平展開して新市場をつくり出し、中核事業に発展している。

「知的財産を持っているということは、大企業と対等に渡り合えるということです」と本間相談役は語る。「基本特許を当社が押さえていることから、免震分野の国内トップメーカーである O 社も『小型機器の免震ではエーエスにかなわない』と言っており、当社が O 社に対して

情報機器用免震装置の例



国立西洋美術館の美術品に同社の免震装置を利用



OEM供給を行っています。ニッチ市場でもトップに立てれば大企業と互することができるということです。」

そのためには知的財産の活用は欠かせない。また、大手が商品化するほどのロットのないものが、中小企業にはちょうど良い市場だと言える。

現在では生産工程は持っておらず、研究開発に特化している。

「人の役に立つ」という思想が知的財産を産む

「ニーズのないものは開発の対象にはならない」と本間相談役は言う。それではニーズをどうやって見つけるか。

「経営者自らが地に足を付けている、ということと、情報が自然に集まってくるような仕掛けを日頃から行っている、ということが重要です。本来、現場に立って顧客と対峙していれば、顧客の抱える課題は自ずと分かってきます。あとはその課題を解決するための努力を惜しまない姿勢があれば良いのです。顧客と筋の通った付き合いをすること、相談すれば解決方法を示してくれる、という信頼関係を築くことができれば、情報は自然に集まってくるようになります。そもそもそうでなければ、困っていることをさらけだしてくれるような関係にはなかなかならないでしょう。」

顧客の現場を見ることも重要である。自分が作ったものが客先ではどのように使われているか、そこでさらに解決すべき課題はないかを徹底的に考えることも重要である。

「要するに、『人の役に立つ』ということが基本であり、当社の原点です。」

情報発信と顧客との信頼関係の構築

世の中には、すごい技術を持っているのにそれに気が付いていないで、当たり前のことと思っている企業が意外と多い、と本間相談役は感じている。

「ノウハウをこれまでの取引先だけではなく、広く発信してみる必要があるのではないのでしょうか。日常やっていることを第三者に評価してもらうのも一つの方法です。また、自分たちが持っている知恵や、行っている工夫を他の市場に展開できないか、常に考えることが必要です。」

例えば、コストダウンのために3つ必要だった工程を工夫して1工程にした、というのも十分に特許のネタになりうる可能性がある、と指摘する。

また、他者が持っている特許を使って新製品の開発や新事業への展開を進める手もある。公開特許の活用にはそれを見る目、目利きが必要だが、大手の持っている公開特許など、しっかりした信頼関係を築いていけば特許を見る目がなくても教えてくれることがある。この点でも顧客との信頼関係の構築は重要である。

「信頼関係を築くには誠実に対応することと、持っている情報を与えることです。もらうばかりではいけません。会社を維持しようという信念があるならば、経営者自らが率先して取り組むべきです。」

なお、社内に知財担当者を置く場合は、「技術が分かる」ことと「経営が分かる」ことが必要で、また緻密な頭を持つ勉強家であることが望ましい、と言う。現在いなければそういう人材を育てることが必要である。エーエスでは、担当者を他社や専門家の下に派遣して研修させている。

本事例で紹介した知的財産の例

- ・免震装置（特許公開平 11 - 287291、特許公開 2000 - 170833、特許公開 2003 - 130129 ほか）
- ・展示装置（特許公開平 11 - 280836、特許公開平 11 - 285426）

ほか

参考資料：財団法人中部産業活性化センター「知的財産の戦略的活用手法（平成 17 年）」