

# 東工シャッター株式会社 (福井県鯖江市)

＝独創的な思想と強靱な技術で新たな夢空間を造り出すアルミ建材メーカー＝



- 周辺技術を含めて特許でガードされているのか確認してから新商品を販売。
- 特許の戦略的な活用により、自社実施やOEM供給を獲得。

## 1. 業界初のカーテンドアの開発で技術の礎を構築

東工シャッター株式会社は、シースルーアルミ製折れ戸「イスターカーテン」や、エクステリア商品等を製造販売するアルミ建材メーカーである。店舗の中が見えて横に折りたためるイスターカーテンは、業界ナンバーワンのシェアを誇る商品である。同社は、昭和30年にシャッターの販売代理店として創業し、2年後にはシャッターの製造を開始した。「空間の有効活用」をポリシーにして、独創的な商品を開発し続けている。

最初のヒット商品が、昭和44年発売の業界初となるアルミ素材の全面蝶番を採用した「カーテンドア」である。浴室のドアを4枚の折れ戸にした商品であり、同社発展の礎を築き上げた。翌年には、カーテンドアの技術を発展させたイスターカーテンを発売。間口が広くても対応可能な横引構造の商品であるアルミ製折れ戸シャッターであり、これまでの上下のスチール製シャッターの概念を覆した。また昭和59年には、直線だけではなく曲線にも対応できるR型イスターカーテンを発売。店舗の中身が見えるお洒落なシースルーシャッターとして、原宿ビブレ21に採用が決まった。これをきっかけに、店舗・施設用のシャッターとして全国に普及していった。

創業者は、研究開発が大好きであり独創的な商品を保護するため、早くから特許を取得してきた。しかしカーテンドアについては、競合他社が特許のすき間をついて2枚の折れ戸を商品化し、売上に影響を受けたことがある。これを踏まえ、周辺技術を含めて特許で商品がガードされているか検証した上で、新商品を販売することになっている。

## 2. 大企業と対等に勝負する特許の戦略的活用

同社は、特許の取得により企業の成長を続けてきた。これまでの商品の独占販売や受注の獲得は、特許によるメリットが大きいことを実感している。

カーテンドアと同時期に開発を進めた製品が、日本初のアルミ製ノンレール伸縮門扉「カーテングート」である。昭和50年に発売したところ、この製品に注目した大手メーカーから引き合いがあり、特許が決め手になって、OEM供給による受注が獲得できたのである。また、住宅用の全開放サッシ「ウインドイスター」も同様であり、保有する特許が大企業との交渉に大きな役割を果たしている。

一方、同社で販売している自社ブランド品にも様々な特許が生かされており、多種多様な用途に合わせた品ぞろえをしながら、アフターサービスの充実にも取り組む。イスターカーテン「あけてんで」(福井地方の方言で「あけてください」の意味)は、大間口に対応可能なフルオープンの開放感と、サッシ並みの気密性や風圧性を両立させた商品である。熊本県の小学校で採用されるなど注目を集めているが、特許で保護された独占的な商品という強みを生かして、売上を伸ばしている。

このように、特許を戦略的に活用することにより、中小企業であっても大企業と対等に勝負ができるのである。

### 3. 独創的な商品を開発する社内体制

同社は、社員全体の1割が若手の開発者という研究開発型企业である。常に独創的なものを商品化し続けることを使命にして、商品開発に取り組む。隔週行われる開発者の打ち合わせの場において、開発者同士がいろいろな意見を出し合って、商品開発に生かしている。1人の意見を基に、何人かの意見を取り入れた商品を開発することもある。

知財担当は兼務であるが、明細書の作成や拒絶理由に対する回答まで行い、弁理士には明細書の浄書と手続だけを依頼する。特許調査は、開発者全員が新規性と抵触性の調査を行い、開発者に自社関連技術分野について興味を持たせるように工夫している。職務発明規程も制定しており、発明提案段階、登録時、商品化段階において報奨金が支給される。若手の開発者にとって、商品化されることが何よりの励みにつながっている。

#### 東工シャッター株式会社の製品例



▶ 曲線に対応したR型「イスターカーテン」



▶ サッシ並みの性能をもった「あけてんで」



#### ◎会社概要

名称及び代表者 東工シャッター株式会社 代表取締役社長 佐々木 知也

本社所在地 福井県鯖江市熊田町1-100

資本金 8,000万円 従業員数 164名

事業内容 アルミ建材商品の開発、設計、生産、販売

電話番号 0778-62-1122

URL <http://www.toko-ss.co.jp/>