

Benefit of Acquisition  
知的財産権の活用で  
得られたメリット

- 1 他との違いが「見える化」された
- 2 従業員の「レベルアップ」を推進できた
- 3 組合する企業との「競争で優位」に立てた
- 4 取引先との「交渉力」を強化できた
- 5 顧客にオリジナルティーを「伝える」ことができた
- 6 パートナーとの「開催づくり」に活かせた



製品を分離した金属チタンの塊。数の半分余りの重さしかない

高安：90年代初頭、私はなんとも言えない不安がありました。これから地球の資源はどうなるのか、環境汚染やエネルギー問題など、漠然とした不安もありました。そこで、自分たちの持つチタンの技術で何ができるだろう

—取り組まれている分野はとても幅広いでですね。

チタンの技術でできることは何か  
考えた末に出した答えは

健康・環境・エネルギーへの貢献



かと真剣に考へ、出した答えが「健康」「環境」「エネルギー」の3つのキーワードです。

ます「健康」には人が口にするものが大事だと考え、水に着目しました。水を浄化することに貢献できないかと、電気分解によって還元された電解還元水には消化吸収を促進する作用があると考えられています。そこで、水をチタンの技術で分解する技術を開発しました。それが30年ほど前に取得した最初の特許権です。この技術は飲用だけでなく作物を育てたり人工透析に用いられたりもしています。

また、「環境に影響する高レベル核廃棄物の問題に注目しました。强度が高く壊れないためにリピート性がなくて悩みの種だったチタンですが、それを逆手にとって壊れると困る

高安：エネルギー問題は国の将来に関わる課題です。「企業のノウハウでできるものではありません。そうなるとやはり国内はもちろん、

## Company Profile 株式会社昭和

代表取締役／高安 輝樹  
本社所在地／奈良県生駒市北田原町2443-1  
事業内容／チタン・高耐食機器の製造・販売  
電話／0743-72-0743(代表)



Showa  
株式会社昭和  
チタン・高耐食機器の製造・販売

18

特許権は会社のアイデンティティ  
チタンの特性を生かした技術で  
3つの使命を叶える

チタンの特性にあらわす角度からアプローチを続ける株式会社昭和。「特許権は会社のアーデンティティ」というよう

に、開発特許は70件に及ぶ。地域環境やエネルギー分野など、幅広い領域への技術開発に挑戦を続ける高安輝樹社長に、その独自の特許戦略を聞いた。



代表取締役  
高安 輝樹さん

—70もの特許権をお持ちだということですが、どのようなきっかけで知財活動に力を入れるようになったのでしょうか？

高安：チタンは堅くて強いて、錆びないという特性があります。つまり長持ちするから買いたい昔需要が非常に少ない。リピート性がないから儲からないんです。そのことは大学浪人中にも父が突然して、急きょ家業を継ぐことになって知りました。さらに、当時は技術者たちは次々と会社を辞めていくという問題も抱えていました。チタンを扱うノウハウは特殊なので、他の金属を扱う会社で重宝されるんですね。せっかく覚えてもらった技術が、人と一緒に出て行ってしまう。これはなんとかしないといけない。そのため会社の基盤となる技術を確立しなければと考えたのが、特許に力を入れるようになったきっかけです。

—特許により人材の流出が防げるごと。

高安：特許出願をすることにより、当社で得た技術を持つ他社に行ってしまうというケイスを抑えることはできます。チタンの技術を持っているといつても、それが技術者個人に紐付いていたのでは自社の技術であるとはいえない。ところが、会社名義で特許出願して権利として認められることによって、技術を会社に紐付け、自社技術であるということを客観的に説明できるようになります。そうすれば自分がいるのです。そうすれば自分がいるのです。もちろん父の生前も、応募特許はすべて自分がいるのです。特許権はすべて個人名義になつておらず、権利の承継等いろいろと大変でした。その経験もあって私の代になつてからははすべて会社名義にしています。そうすれば自分がいるのです。もちろん父の生前も、応募特許はすべて自分がいるのです。



特許権は会社の根幹であり  
技術力の証  
関連特許を国内外で網羅

特許権は会社の根幹であり  
技術力の証  
関連特許を国内外で網羅

インフラ」にチタンの技術を活用できるものではないかと考えたのです。核廃棄物を覆ったコンクリート構造物をさらにチタンで保護する技術を持っています。チタンの技術を用いて大手ゼネコントり組んでいます。

最後の「エネルギー」に関して、従来のシリコンではなくチタンによる太陽電池の開発に今取り組んでいて、目標の発電効率まであと一步のところまで達しています。

—現在の課題について教えてください。

高安：目下の目標は、チタン太陽電池の開発です。これはまだ世界中どの企業も成功していないもので、完成すれば当社だけの技術になります。しかしながら、インフラに関わることなので私たちの力だけで簡単に商品化できるものではありません。利益を上げられるようになるまでには大きな壁があるでしょう。そういうたった研究開発と並行して、もう少し身近なところに実用化でき、経営の基盤となりうるものではありません。商品開発も常にしていく必要があります。

現在太陽電池と同時に進めている事業が軌道に乗っていけば、年間数千万円もの特許費用も負担にならなくなると期待しています。

—国内だけでなく、海外での知財戦略も必要になってしまいますね。

海外での特許権取得は、たとえ時間と費用がかかりてもやつしていく必要があります。しかし、だから、海外進出するのも実際のところ当社だけの力では難しく問題です。どこかの企業とパートナーを組むにしてもエネルギー・マンパワーが必要ですが、なかなかその余力もありません。それだけ、中小企業にとって海外特許特に欧州特許というものは高いハードルがあります。

そのため最近は考え方を変えて、論文の執筆活動にも力を入れているところです。例えば「ネイチャーや「サイエンス」などの科学雑誌に投稿することで反響が出るのではないか、知的財産を活用した海外進出を見据えながら、情報の発信にも取り組んでいます。