

旭精工株式会社

さらなる高みを目指して知財意識の再浸透を図り新分野に挑戦

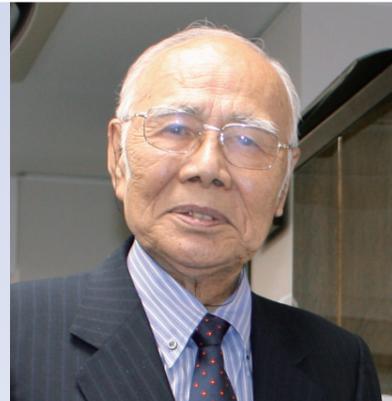
旭精工株式会社は硬貨選別装置や硬貨払出装置などの各種電気電子機械を製造・販売する。コイン関連機器をリードする企業として、「Asahi Seiko」のブランドは世界で高い評価を得ている。国内外での特許出願は1200件を超え、登録率は95%以上を誇る。知的財産権に対する意識は高く、独自に取り組む力はすでに身に付いていた。それでも同社が支援を仰いだのは、新分野への挑戦のためだ。

主な権利

2012年：特許 第4997374号
2014年：特許 第5531183号
2015年：特許 第5838469号
2016年：特許 第6002929号
2020年：意匠登録 第1669635号

会社概要

所在地：東京都港区南青山2-24-15
電話：03-3401-6181
URL：https://www.asahiseiko.com/
業種：機械器具製造業
設立：1969年（昭和44年）
資本金：1,200万円



代表取締役会長 安部 寛さん

硬貨選別機の技術を得るため、世界中を歩き回る

「貧乏だったので、お金をつくろうかと思いましたが、お金をつくることはできないので、硬貨の選別機をつくろうと思いついたのです」。創業者の安部寛会長は冗談を交え、笑顔で会社設立の経緯を話す。

今から約50年前。安部会長は硬貨選別機の技術を得るため、世界中を一人で歩き回った。当時、自動販売機が出始めたころで、硬貨を上から入れる方法が主流だったという。安部会長は現在主流となっている前側から硬貨を入れる方法を思いついたが、コインが落下する経路が複雑になり時間がかかる課題に頭を悩ませていた。

アミューズメント業界でトップシェア獲得

世界中を駆け巡ると、わずかな落差で硬貨を選別する技術を持つドイツの企

業に巡り合った。「すぐにライセンス契約を結び、日本で製造・販売することになりました」（安部会長）と振り返る。機械式硬貨選別装置や硬貨払出装置からスタートした同社は、電子式硬貨選別装置や両替機、メダル貸出機などの独創的な製品の開発にも取り組み、アミューズメント業界ではトップシェアを勝ち取るまでに成長した。

国内では埼玉県と栃木県に工場を設けて一貫生産体制を敷くことで収益力を向上させた。同社の視界は国内にとどまらない。海外でもアメリカやイギリスにも拠点を開設して、世界市場でプレゼンスを高めている。

新技術開発の遺伝子、旭精工に脈々と

同社は、東京都知的財産総合センターからの支援を受ける前から、知的財産活動を積極的に進めており、特許は延べ1,200件以上を出願。そのうちの半数余りを外国出願が占め、国内外での登録

率は95%以上という高い数字を残している。安部会長がドイツの企業から硬貨選別機のライセンスを取得して以降、「新技術の特許で保護して次の開発につなげていく」という考えの下、半世紀以上にわたり独自技術を盛り込み製品開発に注力してきたからだ。

数々の新製品を生み出せる背景には、大のモノづくり好きな安部会長の影響が強い。「会長が泊まるホテルは高いと指摘されるのです」（安部会長）と笑顔で話す。安部会長が宿泊するホテルは白く広い天井があることが必須だ。贅沢のためではない。「広い天井に赤と青と緑色のレーザーペンを持って図面を引きます。アイデアがひらめくと、居ても立っても居られなくなり、図面を起してしまうのです。頭に焼き付けた設計図ですぐに開発の指示ができますからね」（同）と話し、根っからのモノづくり屋気質を前面に出す。

新技術開発の遺伝子は脈々と受け継がれている。キャッシュレス時代の到来を予感すると、スマートフォンによる決済



硬貨選別装置。受け付け対象硬貨・非対象硬貨を選別する。国内外の多くの硬貨に対応可能。



セミセルフ精算対応自動釣銭機。小型で大容量、衛生面にも配慮している。



自動釣銭機は、海外のベーカリー店舗にも導入されている。



スマホ決済時代に対応したセルフ型QRコード決済端末。複数のQRコード決済に対応。

に対応したセルフ型QRコード（2次元コード）決済端末「SS-500」を開発。各種のスマホ決済アプリに対応し、1円単位で料金を設定でき、割引などのキャンペーン向けの設定も可能にするなど柔軟なシステムに仕上げた。2021年3月には、店員が直接現金に触れずに決済可能な小型で衛生的なセミ・セルフ対応自動釣銭機「つりベイ君」（商標出願）も発売する予定だ。

電子技術や制御技術の重要度が高まる

電子マネーの潮流から、それまでの純機械製品だけでなく、メカトロニクス製品やシステム製品の開発が必須となり、電子技術や制御技術の重要度が高まってきている。ただ、これらの分野での同社の特許出願は、新分野ということもあり10%程度にとどまっている。ここに課題を感じたのが、理学博士号を持つ法務課の西方督氏だった。西方氏は「技術開発部門が知的財産の知識をどこまで

有しているのか客観的に把握できていなかった」と振り返る。知財センターのニッチトップ育成支援を活用することには、エンジニアに開発した技術の重要性や知的財産を権利化することの意義を再認識してもらい、技術開発部門全体の知的財産に対する意識改革を促す狙いがあった。

知的財産の重要性が浸透する良いチャンス

ニッチトップ育成支援では、営業部門向けに知的財産に関する基礎知識の習得セミナーを実施したほか、開発部門向けに発明提案書の書き方や先使用権についてセミナーを開催した。また、近年多発している秘密情報を盗む企業スパ

イによる被害を未然に防ぐため、営業や管理、開発、工場現場の各部門向けに技術流出防止セミナーを開き、秘密情報の取り扱い方法の周知を図った。

開発企画担当執行役員の宮地勝副社長は、「『この場合、この権利が必要だな。防衛目的にこの特許を取得しておいたほうが良い』というように、個人が主体的に考え行動するようになった」と手ごたえを感じている。同社は通信などの新技術や特許情報を収集するため、産業見本市ハノーバーメッセ（ドイツ）などの展示会に足を運び、新分野に果敢に挑戦している。安部会長は、「従来と同じことをしていると会社は破産する。危機的な状況を回避するためにも技術に明るく、的確な助言をしてくれる存在を周囲に置くべきだ」と強調する。



見落としがちな技術の重要性を意識して

知的財産担当者が十分な知識を持っており、会社全体のレベルを引き上げたいという意識も高いです。そのため、「知財意識の再浸透」を目標に支援を実施しました。特許出願数の増加だけでなく、見落としがちな技術の重要性に目覚め、新たな知財戦略の構築と推進につながることを願っております。（担当：秋葉原 阿部アドバイザー）