

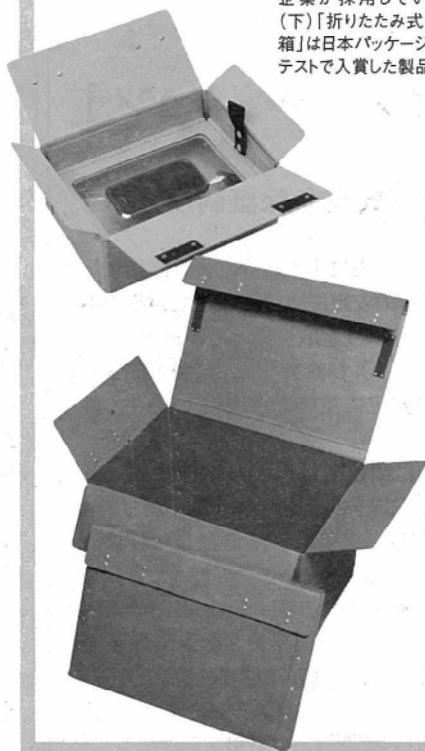
港区の匠を伝える

国内企業がCSRの観点からISO14001(※)を競って取得し始めたのが1999年ごろ。半導体メーカーで高価な梱包材の廃材処理に年間100万円かかっている現状を見て起業を決意したのが、スターウェイ株式会社代表取締役社長です。

設立後、同社の知名度を高めるきっかけとなった製品が、環境対応型梱包箱の「イースターバック」。

「プラスチック並みの強度・加工性の高さ・耐水性を併せ持つ圧縮板紙でできているので、繰り返し100回以上使うことができます。また、種類も多く、大きさなどはオーダーメイドで対応しますので、コストが抑

(上)「イースターバック」はNHKやエプソンなど大手企業が採用している。
(下)「折りたたみ式通い箱」は日本パッケージコンテストで入賞した製品。



未来に 技巧

スターウェイ 株式会社
代表取締役社長

竹本直文
(たけもと・なおふみ)

■問い合わせ
住所：港区浜松町1-18-13
高桑ビル7階
電話：5408-1311



中小企業にこそ 特許戦略が必要

こうした製品を開発すると気になるのが特許取得の問題です。「製品など目に見えるものは商標登録や意匠登録をするべきです。しかし、製造方法などは特許を出願するとインターネットで公開されます。ノウハウが真似される危険性が出てきますので、注意が必要です」

この製品の最も特徴的なところが、梱包物を空中に浮いた状態にするフレームタイプの梱包法。フィルムメーカーと3年かけて開発した収縮率600%の特殊ウレタンフィルムを使うことで可能になりました。

同社フレームタイプの梱包法は、特許を出願してから認められるまで10年かかりました。こうした経験をしてきた竹本氏は、中小企業にこそ、戦略的な特許取得の考え方が必要だと言います。

今年で13期目を迎える同社ですが、設立3年目までは取引先が見つからず、社員が3人に減るなど、どん底を見たこともありました。そうした経験から得たもう一つの答えが、売るための戦略が必要だということ。

「製品をアピールするのにいい時機だと思ったら、勇気を持って仕掛けろ。これが非常に大事なんだと痛感しました。ただ持っているだけでは、消費者は来てくれませんから」

※環境マネジメントシステムの仕様(スペック)を定めた規格