

# 水の浮力で浸水被害を防ぐ『止水装置』を開発 人脈やノウハウを活かし新分野「速読」に関する特許も取得

### 事業内容

1993年創業  
建築、リフォーム、内装工事  
不動産賃貸

### 知的財産権と内容

特許第7125138号	止水装置
特許第7125139号	止水装置並びに止水装置の設置方法及び撤去方法
特許第7773156号	速読訓練法
商標第6657429号	体幹速読

(2025年11月現在)

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA



代表取締役 伊藤 一紀さん

### 内装工事会社の経営と並行し 近年では独自の「速読」事業にも挑戦

当社の伊藤代表は高校卒業後、内装工事を手掛ける職人として5年間修業をしたのちに独立。バブル崩壊直後の不況の煽りを受けながらも、依頼された仕事に真摯に対応し続けた結果、徐々に経営が軌道に乗り、2001年に法人化を果たした。現在は建設内装工事を中心に、アウトソーシングを活用しリフォーム工事や不動産賃貸などの事業を手がけている。また、近年では新分野への事業展開も目覚ましく、伊藤代表の趣味が高じて生み出された速読のメソッド『体幹速読』は、従来の速読の概念に心理学における「交流分析」を組み合わせたオリジナルの速読訓練法で、自己肯定感の向上や右脳の活性化が期待できるのが特徴だ。速読は学力向上を目的として始められることが多いものの、企業でも福利厚生として導入することで社員の生産性向上に繋がる可能性がある、と伊藤代表は考えている。『体幹速読』は、商標権に加えて、メソッドに関する特許権も取得しており、将来的に「文化」として定着することを目標として、まずは国内から普及を進めていく方針だ。

### 他社で経験したプロジェクトをきっかけに 新たな発想で浸水被害を防止する『止水装置』が誕生

初めて特許を取得したのは2022年、以前から独自製品として開発を行っていた『止水装置』だった。この製

品は自社を経営する傍ら、製造業の会社の執行役員を務めていた経験からヒントを得たものである。『止水装置』は、浸水被害を予防する（人命救助・資産保全）目的で造られた技術で、排水の逆流によるオーバーフローを利用し、水の浮力で止水板が無動力・無電源で自動的に上昇・下降する仕組みとなっている。このフロート式の止水装置では、水密性を向上させる非常に困難な構造が用いられているが、トライ＆エラーの結果、実現に成功した。この高い技術力をもとに、これまで鉄道会社をはじめ、多数の納入実績がある。また、知財については、ちょうど開発が進み、検討し始めた頃、伊藤代表が当時会長を務めていた桑名商工会議所青年部に新たに入会した弁理士へ相談を開始。ここでの縁が「自社の技術やサービスを守るためには知財が不可欠である」という意識を高めるきっかけとなった。

### 外部機関も積極的に活用し 「ライセンス」として特許を広める

『止水装置』についてはライセンス契約を基本とし、「製品に込められた想いを理解した上で、その技術を活用できる企業に魅力を広めてもらいたい」と考えている。そのため、これまで展示会や業界団体の交流会への参加、商工会議所や自治体を通じた紹介などを積極的に活用し、多くの企業と接点を持てるよう工夫してきた。また、新規事業を行う際は三重県産業支援セ

ンターによる「経営革新計画」の承認を受けるなど、外部のサポートも活用し戦略的に取り組んでいる。その結果、近年では『止水装置』の技術が、同様に止水板を扱う企業等の目に留まり、業務提携を進めているという。知財の取得により、技術の信頼性や独自性を明確に示しやすくなり、他社との取引交渉が柔軟になったとも感じている。「今後も防災・減災に貢献すべく、日本はもちろん世界にも技術を展開していけるよう実績を重ねていきたい」と伊藤代表は話す。

### 知財取得における苦悩



桑名商工会議所や同青年部の活動をきっかけに知り合った弁理士とは、友人のような関係を築けたこともあり、常に密にコミュニケーションを取ることができた。しかし、初めて知財を取得する際には、専門性の違いから、伊藤代表が説明する専門用語などを特許の出願書類に適した表現に落とし込んでもらうことに苦労したという。

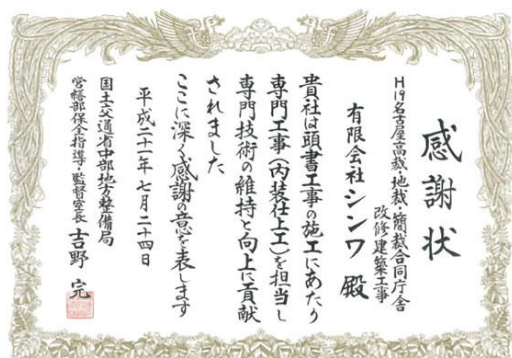
また、『止水装置』の特許に関してはすぐに新規性が認められ、比較的スムーズに取得できたが、『体幹速読』に関してはメソッドという概念自体が理解されづらく、これまでに複数回の拒絶理由通知を受けた。しかし、審査内容に合わせて根気強く内容の改善を行い、特許取得に辿り着いた。

### 知財取得を目指す経営者へのメッセージ



「技術を権利化することはこんなに大変なのか、とは感じたものの、特許は魅力を“見える化”するためのエビデンスだと認識していたので、何としても取得しようと決めていた」と伊藤代表は語る。

一方で、「“良いもの”だから売れるとは限らない。技術だけでなく、そのストーリーを伝えるマーケティング力も重要。作ることと発信することを両輪として進めるのがビジネスとしては理想だと思う」とも続けた。



2009年には技術への真摯な姿勢から、国土交通省より「優良工事感謝状」を受けたことも



『体幹速読neo』は、自宅にいながらオンラインで気軽にレッスンを受けることが可能



### 知的財産活用のポイント

#### 興味・関心をビジネスに繋げる 自ら積極的に歩き、縁を掴む行動力

専門外の分野でも独自の視点を持ち、新たなアイデアに繋げている伊藤代表。その秘訣は「興味があることを突き詰めただけ」だと話す一方、『止水装置』を例にとっても、製品開発だけでなく、加えて雇用を生み出すこともテーマとしてビジョン

を考えているという。また、ビジネスとして成り立たせる上で「作って終わりにせず、利益やメリットを循環させる」イメージを常に持っている。製品や技術を知ってもらう機会を逃さぬよう全国各地へ自ら足を運ぶフットワークの軽さや、日本商工会議所青年部等で培った人脈と実行力も、企業や自治体との縁を広げる原動力となった。今後も「自らいかに歩くか」「誰と組むか」という信条をもとに、活動をさらに広げていく。

## COMPANY DATA

取材：2025年10月

企業名：有限会社シンワ 所在地：三重県桑名市大字大福510-3 電話番号：0594-22-2797

URL：<https://shinwa1993.jp/> 創業：1993年 資本金：500万円

