

# 令和4年度 知財経営定着伴走支援・支援人材育成事業

---

知財経営に取り組んだ**10**社の軌跡

1	株式会社アガツマ	千葉県君津市
2	植木鋼材株式会社	栃木県宇都宮市
3	株式会社M'sワークス	埼玉県日高市
4	オオニシ体育株式会社	東京都豊島区
5	株式会社川崎制御設計	栃木県小山市
6	株式会社ジャパン・アドバンスト・ケミカルズ	神奈川県厚木市
7	株式会社竹村製作所	長野県長野市
8	多摩防水技研株式会社	東京都八王子市
9	株式会社ツカダファイネス	長野県岡谷市
10	株式会社ティー・エム・ピー	茨城県日立市

# 1. 株式会社アガツマ

## 自社に蓄積されたノウハウを整理して訴求力の向上へ

### 企業概要

所在地	千葉県君津市人見1462-32	従業員数	18名	資本金	500万円
事業内容	金属加工製品・レーザー加工製品の企画、設計、製造及び販売				

### 取組ストーリー（サマリ）

「こんなほしいな！」を形に”というコンセプトで、様々なお客様からのオーダーに対して迅速対応できることを売りに活動してきた株式会社アガツマ。これを実現できるのは、少数のベテランが蓄積したノウハウに基づく部分が多く、そのノウハウを全社的な”知”とすることで、人材育成および事業強化を図っていくフェーズに差し掛かっていた。

今回、中小企業診断士・弁理士・ブランドコンサルタントのチームからの多面的な支援を受けることによって、「自社がこれから強化していくべき領域でポイントとなるノウハウは何か？」「それをどのような方法で社内に継承していくか？」「さらに、その強みをどのように対外的に発信していくべきか？」という点が整理された。

今回の支援では、今後のアクションプランの設計まで到達しており、今後は各プランの具体的な実行へと移行することで、成長を目指す。

### 取組概要

#### 支援前に抱えていた課題

- ✓ ベテラン（専務）が長年蓄積してきたノウハウを、社内の人材に伝承しながら事業強化を図っていく必要がある

#### 支援後の状態・成果

- ✓ 様々な事業パターンにおいてポイントとなるノウハウの整理
- ✓ 今後のアクションプラン策定



#### 支援内容

- ✓ 当社が今後強化していくべき領域におけるポイント・自社ノウハウを体系的に整理
- ✓ 今後社内でノウハウを承継し、組織力を強化していく仕組みについても議論を実施
- ✓ ノウハウに基づくスキルを対外的にブランディングしていく方策についても検討
- ✓ 最終的に、今後のアクションプランとして取組事項を整理

# 1. 株式会社アガツマ

## 自社に蓄積されたノウハウを整理して訴求力の向上へ

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 社内には存在するノウハウを整理し、今後それを組織知としていくための方策および自社のブランド要素として発信していくためのアクションプランを整理できた

#### 今後の方針

- 整備したアクションプランに沿った活動を進めていく
- 社内でノウハウを承継しつつ、新たなノウハウが創出される仕組みも整備していく

### 企業の声

#### 株式会社アガツマ

##### 上妻 敬子 氏（代表取締役）

まさに当社がこれから成長していく上で課題となっていた「ノウハウ」に焦点を当てながら、専門家の方々と一緒に考えることができたのは大きな財産となりました。また、ノウハウに限らず、事業としてこれから進めていくべきポイントを、アクションプランという形でまとめることができ、感謝しております。今回の取組成果を活かして、これから具体的に動いていけるよう尽力したいと思います。

### 専門家の声

##### 東條 寮 氏

アガツマ様におかれましては、専務を中心として素晴らしいノウハウの蓄積が見られましたので、それを具体的に紐解いていながら、なるべく社長が考えておられる今後の方向性フィットするように議論を進めさせていただきました。ノウハウの整理という点だけでなく、今後はそれをどのように外へ発信していくかという点が重要になってくると思いますが、今回具体的なアクションプランも策定くださっていますので、きっと良い方向へ進めていただけたと思います。

### 支援体制

東條 寮 氏：ティ・ジェイコンサルティング（中小企業診断士）  
亀山 夏樹 氏：かめやま特許商標事務所 所長（弁理士）  
入倉 利博 氏：HUV DESIGN OFFICE, Inc.（ブランド専門家）

齋藤 廣志 氏：INPIT千葉県知財総合支援窓口  
千葉信用金庫

## 2. 植木鋼材株式会社 新事業のブランディングとそれを支える知財手当

### 企業概要

所在地	栃木県宇都宮市川田町804番地	従業員数	32名	資本金	2,400万円
事業内容	金属卸売販売業及び製造販売業				

### 取組ストーリー（サマリ）

鉄の鋼材に関する加工技術を強みとしながら、それを活かした新事業「maasa」で“鐵で繋ぐ日本の伝統工芸”をコンセプトに積極的な事業展開を進めていこうとしている植木鋼材株式会社。新事業を進めていくにあたり、既存技術を活かして国内外の展開を目指していこうとしているが、ブランディングの取組や、それを支える知財面からの検討は道半ばであった。

今回、支援チームの助言を得て、ブランディングを的確に進めるためのロードマップを策定し、企業ブランド・製品ブランドの再構築や、新たな技術ブランドの構築に向けたブランド階層の整理、階層のコンセプト検討を行った。あわせて知財面からの取組方針も明確にし、今後は本支援で明確になったロードマップにあわせて、新事業の展開に向けた活動を進めていく。

### 取組概要

#### 支援前に抱えていた課題

- ✓ 新事業を軌道に乗せるために、ブランディングの視点が必要
- ✓ 新事業を着実に進めるための手段の検討が必要

#### 支援後の状態・成果

- ✓ ブランディングを進めるためのロードマップを策定
- ✓ 権利保護、外部企業との契約等に関する必要事項を整理

#### 支援内容

- ✓ 新事業のブランディングに関して、将来的な国内外の事業展開を踏まえて、他社事例も参考にしながらブランドの定義・階層化・要素間の整合性を整理
- ✓ 新事業に関する、複数法域での権利保護や、契約による知財保護について議論
- ✓ 想定するビジネスモデルについて短期・中長期的に対応すべきことを整理



## 2. 植木鋼材株式会社 新事業のブランディングとそれを支える知財手当

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 新事業のブランディングを進めていくための方針が明確になった
- 新事業での優位性を構築するために、知財面から手当とする事項が明確になった

#### 今後の方針

- ロードマップに沿って、ブランディングの活動を進めていく
- 今後の事業展開方針を踏まえた技術棚卸、権利保護および契約検討を進めていく

### 企業の声



植木鋼材株式会社



#### 植木 揚子 氏（代表取締役）

内外の事業環境変化を踏まえて、当社としても新たな取組を行う必要性を感じておりました。

その一環で新事業「maasa」のブランディング等を進めていきたいと思っておりましたが、今回支援チームの助言により、進め方がかなり明確になりました。

今後、新事業のブランドコンセプトをさらに磨き上げ、知財面も重視しながら着実に進めていきたいと思っております。

### 専門家の声

#### 押久保 政彦 氏

植木鋼材様は、伝統工芸デザインを取り入れた新事業に積極的なお取組をされており、さらなる成長が期待される中で、その確度を高めるための活動を取り入れられるとよいと思っておりました。今回、ブランディングと知財の両面から特にブランド階層と商標のサポートをさせていただき、企業ブランド、製品ブランドの見直しに加えて新たに技術ブランドの構築等、今後の着実な成長に向けた取組事項が明確になったと思います。引き続き活動を発展させていただき、新事業のブランドが強くなることを期待しております。

### 支援体制

押久保 政彦 氏：押久保政彦国際商標特許事務所（弁理士）  
鈴木 康之 氏：隼あすか法律事務所（弁護士）  
長田 敏希 氏：株式会社ビスポーク（ブランド専門家）

坂口 雅一 氏：INPIT栃木県知財総合支援窓口

# 3. 株式会社M's ワークス ちょっといい次の暮らしのスタンダードを提供

## 企業概要

所在地	埼玉県日高市大字女影515番地6	従業員数	10名	資本金	100万円
事業内容	集合住宅改修工事を主力事業としつつ、メーターボックスのデッドスペースを利用した宅配ボックス設置サービス“cocoeco庫”を提供。				

## 取組ストーリー（サマリ）

修繕工事で壁に穴を開けるとエアコンが設置できるように、住まいに手を加えることで利便性や資産価値を向上させてきたM'sワークス。EC市場拡大、非接触需要、再配達防止等、近年の社会潮流をとらまえ、新規事業として個人向け宅配ボックス設置サービス「cocoeco庫（ここえここ）」を立ち上げた。宅配ボックスは人気の住宅設備として評価を集め、再配達減少にも貢献できるため居住者、物件オーナーだけでなく社会全体に必要性が認知されているものの、この新規事業は思うように受注に繋がっておらず、マーケティング戦略の変革が求められていた。

今回、専門家からマーケティングを軸とした支援を受けることによって、「新規事業が価値提供できる市場はどこか？」、「その市場の中でターゲットをどのように絞るか？」、「ターゲットに対する、自社の強みは何か？」等の、マーケティング視点で新規事業戦略の整理に取り組み、最終的に営業先を明確化することができた。

## 取組概要

### 支援前に抱えていた課題

- ✓ “cocoeco庫”の明確なターゲットが検討されていないことから施工実績が少なく、継続的に案件を受注できなかった。

### 支援後の状態・成果

- ✓ 潜在的な顧客の存在を認識し、明確なターゲットを設定できた。
- ✓ 顧客に訴求できる強みを整理し、営業資料に反映させた。

### 支援内容

- ✓ 自社が今後プレゼンスを発揮していくべき市場を探索（セグメンテーション）
- ✓ 当該市場におけるターゲットを明確化する調査・ディスカッションを実施（ターゲティング）
- ✓ 当該ターゲットに対して遡及できる自社・新事業の強みを整理・明確化（ポジショニング）
- ✓ 得られた示唆を営業資料に落とし込むことで可視化



## 3. 株式会社M's ワークス ちょっといい次の暮らしのスタンダードを提供

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 顧客・ターゲットの選定からそこに訴求できる強みの整理までを一連の流れとして取り組み、得られた示唆を提案書に落とし込むことで、新規顧客獲得に向けた営業資料を作成できた。

#### 今後の方針

- 強みをさらに掘り下げ、顧客によって変化しない普遍的な強みの言語化に着手
- STP分析の結果を踏まえ、4P分析等の具体的なマーケティング戦略策定に着手

### 企業の声



株式会社  
M'sワークス

#### 水井 将太 氏（代表取締役）

新規事業“cocoeco庫”は、社会潮流にあったサービスであり、金融機関等の第三者機関からは高く評価いただいていたものの、継続的な案件受注に繋がらず、歯痒い思いを抱えていました。

今回、マーケティング×知財という観点でご支援いただいたことで、今まで想像もしなかった潜在的な顧客が存在することを認識できました。

今回着手したSTP分析の思考法を社内知として昇華し、営業活動に活かしていきたいと思えます。

### 専門家の声

#### 押久保 政彦 氏

M's ワークス様は、水井社長のフットワークの軽さに代表されるような全社的に積極性のある企業様でした。

新規事業の停滞感を抱える中で、STP分析の手法を活用し、「顧客にどのような価値が提供できるか？」という視点でターゲットと強みを再整理させていただきました。

多くの従業員の皆様が積極的に取り組んでくださったことで、大変素晴らしい整理をできたように感じており、営業資料として可視化することもできました。是非、今後は今回の支援内容を活かした営業活動に取り組んでいただきたいと思います。

### 支援体制

押久保 政彦 氏：押久保政彦国際商標特許事務所（代表弁理士）  
土田 宗利氏 氏：日清紡ホールディングス株式会社（弁理士・知財アナリスト）

渡邊 公義 氏：INPIT埼玉県知財総合支援窓口

# 4. オオニシ体育株式会社 自社の魅力・価値をブランド・アイデンティティとして整理

## 企業概要

所在地	東京都豊島区南長崎3-38-10	従業員数	8名	資本金	2,300万円
事業内容	体育用品・体育施設・遊園地等の設計・制作・施工、遊具の開発・製造・販売等				

## 取組ストーリー（サマリ）

設立から60年以上、一貫して子ども向けの室内遊具の製造販売を手掛け、「巧技台」と名付けた製品ラインナップで展開してきたオオニシ体育株式会社。

着実に巧技台のファンが増える一方で、少子化や類似製品の台頭等、事業環境の変化が生じてきており、既存事業の強化や新規事業へのチャレンジ等に関する変革の必要性を感じるようになってきていた。

今回、専門家からのブランディングを軸とした支援を受けることによって、「自社はどのような人のどのような困りごとに価値を提供していくのか？」等の観点で自社の魅力突き詰めていき、最終的に自社のブランド・アイデンティティを明確化することができた。

今後、ブランド・アイデンティティをさらに磨き上げながら、全社的なブランディング活動を進めていく。

## 取組概要

### 支援前に抱えていた課題

- ✓ 市場環境の変化を受けて、自社の事業を改めて強化する一手を講じておく必要がある

### 支援後の状態・成果

- ✓ これからの市場環境において、自社が打ち出していくべきブランド・アイデンティティの初期案が完成

### 支援内容

- ✓ 自社が今後プレゼンスを発揮していくべき市場機会を探索
- ✓ 当該市場における顧客像を明確化するためのディスカッション実施
- ✓ 当該顧客に対して提供できる自社の価値（魅力・知的財産）を明確化
- ✓ 自社のブランド・アイデンティティとなる考え方を整理



## 4. オオニシ体育株式会社 自社の魅力・価値をブランド・アイデンティティとして整理

### 成果と今後の方針

#### 成果

- これからの市場環境において自社が特に訴求していくべき顧客像を明確化し、そこに対して打ち出していくためのブランド・アイデンティティの初期案を確立

#### 今後の方針

- 策定したブランド・アイデンティティの磨き上げ
- 顧客が自社のブランドを認知し、さらにファンになってもらうための環境設計

### 企業の声



#### 渡邊 駿介 氏（事業企画担当）

昨今の事業環境変化の中で、市場における自社のポジションをどのように維持・拡大するかという点で課題認識を持っていました。

その対策として、今回ご支援いただいたブランディングという観点は、これまで自分なりにも勉強していた領域ですが、専門家の方に助言いただきながら一緒に取り組めて、よい方向へと進めることができました。

今回整理したブランド・アイデンティティを中核として、これから具体的な活動へ役立てていきたいと思えます。

### 専門家の声

#### 武川 憲 氏

オオニシ体育様は、長きにわたって積み重ねてきた実績と、皆様の素晴らしい信念で支えられた企業様だと感じておりました。

感じておられた課題認識も非常に的確でしたが、その課題へ対応していくには「当社は誰にどう思われたいのか？」等の観点で取り組まれる必要があり、コーポレート・ブランディングの確立という方向でご支援をさせていただきました。

皆様の熱意によって、素晴らしいブランド・アイデンティティを整理することができましたので、是非今後それを軸としてブランディングを進めていっていただきたいと思えます。

### 支援体制

武川 憲 氏：一般財団法人ブランド・マネージャー認定協会  
（ブランドコンサルタント）

筒井 章子 氏：弁理士法人筒井国際特許事務所（弁理士）

高崎 敦 氏：INPIT東京都知財総合支援窓口  
巢鴨信用金庫

# 5. 有限会社川崎制御設計

## 自社ブランドで魅力を発信するとともに、知的財産活用の可能性を探る

### 企業概要

所在地	栃木県小山市大字外城90-13	従業員数	7名	資本金	300万円
事業内容	電気機械器具製造業（制御設計、製作、制御盤製作等）				

### 取組ストーリー（サマリ）

生産設備の制御全般の設計、製作、施工まで種々業種で実績を積み、さらに生産設備ラインに導入される協働ロボット等のティーチングサービス及びエンドエフェクト（ハンドツール）開発・提供を通じて提案型ビジネスへの変革を目指している有限会社川崎制御設計。

新規顧客を取り込み、事業を拡大させていくためには、自社の魅力を発信し、知的財産も活用した顧客開拓の仕組み作りが必要ではないかという課題認識を抱えていた。

今回、支援チームの助言を得て、ブランディングの観点で情報発信していくポイントを習得し、顧客価値に通じる自社の技術的な強みを保護し、顧客へ魅力を伝えていくために知的財産を活用することへの意識を高めることができた。今後、ブランドと技術（知的財産）の両方で競争力強化を実現していく。

### 取組概要

#### 支援前に抱えていた課題

- ✓ 現業と新規事業のシナジー効果が整理しきれしていない
- ✓ 自社の魅力の情報発信ができていない
- ✓ 顧客開拓の仕組みができていない

#### 支援後の状態・成果

- ✓ 顧客価値に通じる当社強みの整理
- ✓ 自社の魅力をあらゆるブランドの策定
- ✓ 知的財産を活用した技術力・営業力強化への構想の進展

#### 支援内容

- ✓ ビジネスモデルの整理を行うとともに顧客目線での自社の強みについて討議
- ✓ ブランディングの観点で、自社の魅力を発信するポイント、及び、商標登録について助言
- ✓ 特許情報を活用した開発方向性の検討のポイントについて助言
- ✓ 特許出願の可能性について助言

#### ロボット事業



- 内容**  
 ロボット事業とは産業ロボット、協働ロボットをお客様のニーズに合わせ提供  
 協調ロボットシステム提案  
 産業用ロボットを使用した省力化システムの提案  
 各種ロボットの専用ハンドリングツールの設計、製作及び制御システムの設計
- 技術**  
 2D、3DCADによるシステム設計  
 各種ロボットプログラミング及びティーチング  
 オフラインソフトによるシミュレーション  
 ロボット設備及び周辺設備の総合立上げ
- 製品・サービス**  
 用途に合わせた専用のハンド製作  
 産業用ロボット、協働ロボットの設置及びティーチング作業、総合立上げ作業
- 特徴**  
 お客様のニーズにマッチした、ロボットシステム及び専用ハンドの、ご提案ご提供をさせていただきます。  
 ロボット設備及び周辺装置を、設計から製作、工事まで一貫して請負います。

## 5. 有限会社川崎制御設計

# 自社ブランドで魅力を発信するとともに、知的財産活用の可能性を探る

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 顧客から見た自社の魅力を検討し、魅力を表現するブランドを構築し、必要な商標登録手続きを行えた
- 自社技術の保護・PRに知的財産を活用することへの関心が高まった

#### 今後の方針

- ブランド・技術（知的財産）の両輪で、事業成長に資する顧客へ自社の魅力を伝える仕組みを整備していく
- 既存技術について特許出願及びノウハウ化の可能性を探るとともに、将来作り上げていく知的財産について戦略を策定する

### 企業の声

#### 有限会社 川崎制御設計

##### 川崎 好寿 氏（代表取締役）

新事業を進めるにあたり、情報発信や営業に課題認識を持っていました。本事業でビジネスモデルや自社の強みについて討議をしながら最終的にブランドを策定し、顧客に自社の魅力を伝えていくイメージを具体化することができました。

また、知的財産の活用や特許出願の可能性について専門家から助言を受け、自社の技術の保護やPRに知的財産を活用することへの意識が高まりました。

### 専門家の声

##### 藤掛 宗則 氏

既存事業で培われた確かな技術を持ち、新たな事業との相乗効果が大きな強みになっていますが、顧客獲得につながる情報発信という点において課題認識を持っておられました。

今回、顧客から見た魅力の確認とブランド構築、知的財産の活用という議論において支援をさせていただきましたが、社員の方々も巻き込みながら大変熱心に取り組んでくださいました。

今後、ブランドと知的財産の両輪で魅力の発信と強みの保護及び強化を実現し、新事業が川崎制御設計様の大きな柱になれるように応援しています。

### 支援体制

藤掛 宗則 氏：明和総合特許デザイン事務所（弁理士）  
東條 寮 氏：ティ・ジェイコンサルティング（中小企業診断士）  
田中 研二 氏：弁理士法人 志賀国際特許事務所（弁理士）

樋田 治三 氏：INPIT栃木県知財総合支援窓口

# 6. 株式会社ジャパン・アドバンスト・ケミカルズ

## 知的財産を核として次の事業ステージへ進むための準備を

### 企業概要

所在地	神奈川県厚木市上依知3007-4	従業員数	15名	資本金	9,736万円
事業内容	化学工業（成膜材料の開発・販売、受託成膜等）				

### 取組ストーリー（サマリ）

化学技術をベースとした研究を通じて多くの技術開発を実現し、その技術を活用した新たな事業の立ち上げながら高付加価値企業への変貌を目指している株式会社ジャパン・アドバンスト・ケミカルズ。

ここまで順調に拡大させてきた事業をさらに強化していくにあたり、知的財産に関わる契約や自社で創出された知的財産を有効活用していく必要があるのではないかという課題認識が生まれ始めていた。

今回、支援チームの助言を得て、知財関連の契約に際して留意すべきポイントや、自社で生まれた知的財産をオープン＆クローズの視点を持ちながら保護・活用していく方法を習得した。今後、知的財産を核として事業を次のステージへと引き上げていくための活動を加速していく。

### 取組概要

#### 支援前に抱えていた課題

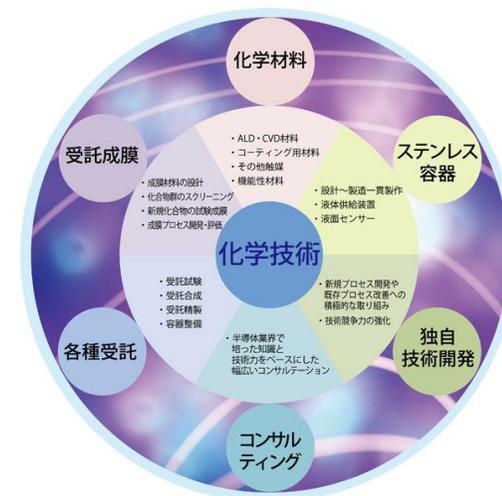
- ✓ 他社との契約に際して、知的財産の取り扱いが未整備
- ✓ 自社で創出された知的財産の手当てに関する方針が未整備

#### 支援後の状態・成果

- ✓ 契約の要点を理解し、実行へ移せる体制を整備
- ✓ オープン＆クローズを意識した知財管理体制の構築準備へ進展

#### 支援内容

- ✓ 技術開発を伴うプロジェクト等において、知的財産の帰属等、契約時に留意すべきポイントを助言
- ✓ 将来のビジネスを見据えて、オープン＆クローズの視点から知財保護・活用に関する討議を実施



## 6. 株式会社ジャパン・アドバンスト・ケミカルズ 知的財産を核として次の事業ステージへ進むための準備を

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 他社との契約時に知財面から留意すべき点を理解でき、それを実際に活かしていけるようになった
- 自社技術をオープン＆クローズの視点から見直すことができ、今後の体制整備の準備へ着手できた

#### 今後の方針

- 自社にとって的確な契約を進められる社内体制をさらに強化していく
- オープン＆クローズの視点で社内の技術・知財管理を実践できる体制を整備していく

### 企業の声



#### 安原 重雄 氏（取締役・技術開発本部長）

本事業に参加し多くの専門家からの高度かつ多面的なご支援を頂き、知財経営に関する多くのノウハウを習得出来ました。

当社単独では当面獲得できなかったであろう契約を含む知財の取扱い方、経営の実務、戦略の立て方等具体的なアドバイスは非常に有益で、事業の方向性を明確することが出来ました。今後頂きましたノウハウを元に着実に進めていきたいと思っております。

### 専門家の声

#### 池田 清志 氏

ジャパン・アドバンスト・ケミカルズ様は、素晴らしい技術に裏付けられた事業を展開されていますが、その中で知的財産の観点から見ると、まだ改善の余地がある状況でした。

今回、将来の事業構造を踏まえ、自社の知的財産をどのように保護・活用するかという議論をサポートさせていただき、本当に熱心に取り組んでいただけました。

これから事業の中で知的財産をさらに重視し、強い経営を実現していただけるよう応援しています。

### 支援体制

池田 清志 氏：池田特許事務所（弁理士・中小企業診断士）  
後藤 直之 氏：弁護士法人内田・鮫島法律事務所（弁護士）  
中川 貴登 氏：公益財団法人横浜企業経営支援財団（中小企業診断士）

小林 玲一 氏：INPIT神奈川県知財総合支援窓口

# 7. 株式会社竹村製作所 コアとなる強みを見える化して、新たな価値提案のストーリー作りを

## 企業概要

所在地	長野県長野市小島127番地	従業員数	204名	資本金	9,800万円
事業内容	不凍水抜栓等の製造・販売、各種浄水装置・水環境装置の製造・販売・メンテナンス				

## 取組ストーリー（サマリ）

創業以来、“不凍栓類”の開発・提供で顧客ニーズにこたえ続け、最近ではデザイン面からも訴求している株式会社竹村製作所。既存事業については地位を確立してきた一方で、昨今の事業変化のスピードを踏まえると、蓄積した強みを活かしながら新たな取組を進めていかなければならないという危機感を抱いていた。

今回、支援チームの助言を得て、MFTフレームワークやIPランドスケープの考え方を活用し、自社のコアとなる強み（知的財産）の整理や新たな価値提案のプロセス・ストーリー構築に至った。今後、ここで得た手法や思考プロセスを社内で浸透させ、全社一丸となって知的財産を活かした新たな取組を進められる体制の構築を目指していく。

## 取組概要

### 支援前に抱えていた課題

- ✓ これから新たな領域で取り組んでいこうとする際の考え方や、自社の強みを改めて明確にする必要がある

### 支援後の状態・成果

- ✓ 自社の強み（知的財産）が明確化
- ✓ 新たな価値創出を考える方法および体制の整備

### 支援内容

- ✓ 自社技術の棚卸およびコア技術の明確化に向けたワークショップ実施
- ✓ コア技術を活用した他分野進出可能性に関する討議
- ✓ MFTフレームワークを活用した価値提案ストーリーの検討
- ✓ IPランドスケープの考え方に基づく開発方針・テーマ等の検討



## 7. 株式会社竹村製作所

# コアとなる強みを見える化して、新たな価値提案のストーリー作りを

### 成果と今後の方針

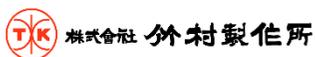
#### 成果

- 自社に蓄積された技術のコアとなる部分を整理でき、またそれを活かした新たな取組を進めるための手法・考え方を習得できた

#### 今後の方針

- 知財情報の活用をさらに進め、自社の強みを情報発信する仕組みを構築していく
- 全社的に知財意識を高め、一丸となって新たな取組を進める体制を強化していく

### 企業の声



#### 竹村 勝年 氏（常務取締役）

当社はこれまでも知財活動に力を入れながら事業を拡大してきておりましたが、これまでの蓄積を活かしてちょうど新領域にチャレンジしたいという機運が高まっているところでした。

今回のご支援を通じて、MFTやIPランドスケープ等、新たな手法を駆使した検討プロセスを習得することができ感謝しております。

今後、この成果を活かして新領域進出の動きを加速していきたいと思っております。

### 専門家の声

#### 小林 誠 氏

竹村製作所様は、特許も多数お持ちで、素晴らしい技術がたくさん蓄積されておりました。

今回、支援チームとして自社技術のコア部分を紐解いていきつつ、新たな取組を進めるためにマーケット視点からも見ていくという方針で進めさせていただきました。

多くの従業員の皆様が積極的に取り組んでくださったので、大変素晴らしい整理をできたように感じております。是非、今後の発展を期待しております！

### 支援体制

小林 誠 氏：株式会社シクロ・ハイジア（代表取締役CEO）  
八角 克夫 氏：八角コンサルティンググループ（代表・知財アナリスト）  
安永 喜勝 氏：弁理士法人コスモス特許事務所（弁理士）

矢口 秀昭 氏：INPIT長野県知財総合支援窓口

# 8. 多摩防水技研株式会社 知的財産を活かした全社ビジョンの策定へ

## 企業概要

所在地	東京都八王子市檜原町1457-1	従業員数	30名	資本金	1,000万円
事業内容	建設業（防水工事等）				

## 取組ストーリー（サマリ）

防水工事を主体としながら、多能工への転身を図りエコにつながる技術開発等にも積極的に取り組む多摩防水技研株式会社。

強靱なウレア樹脂を使い、長寿命・短工期防水システムを約20年に渡り開発してきた。開発の進展にともない、開発してきた技術を支える知的財産に対する考え方の整理等には課題認識を持っていた。

今回、支援チームの助言を得て、経営者および従業員からの意見出しの機会を作りながら、自社が目指していくビジョンの検討を進展させた。今後、本支援で磨き上げたビジョンを目標としながら、その実現につながる知的財産を磨き上げる。工場ラインの更なる設備・人的投資を行い、エコ製品の量産化と品質の向上を進めている。ウレア樹脂による建造物の長寿命化と、ウレアコーティングした断熱材を用い、外断熱の効率的リニューアル技術も組み立てている。

## 取組概要

### 支援前に抱えていた課題

- ✓ 知的資産・知的財産の承継に向けた準備を進めていくことが必要



### 支援後の状態・成果

- ✓ これから目指していく全社ビジョンの検討が進展
- ✓ ビジョンに合致する知的財産を整理

### 支援内容

- ✓ 経営デザインシートを活用し、目指す将来像・自社の強み（知的資産・知的財産）・承継方法等について多数の従業員を交えて討議
- ✓ 「知的資産・知的財産の見える化・磨き上げチェックシート」を活用し、ビジョンを実現するうえで重要となる自社の強みを整理



## 8. 多摩防水技研株式会社 知的財産を活かした全社ビジョンの策定へ

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 経営者・従業員のアイデア出しを通じて、今後のビジョン策定へとつなげることができた
- 事業承継を見据えて、自社の知的資産・知的財産の整理を行うことができた

#### 今後の方針

- 改良した経営デザインシートをもとに自社を表現し、社内共有・社外浸透を図っていく
- チェックシートを継続活用し、今後のビジョンに合致する知的財産の磨き上げに取り組む

### 企業の声

#### 草場 清則 氏（代表取締役社長）

昨今の事業環境変化等を気にしながら、当社の将来像を考える機会が多くなり、その一環で経営デザインシートの策定にも取り組み始めていました。

今回のご支援を受けて、自社の将来ビジョンの明確化、その実現に向けた知的財産の重要性理解を達成できたように感じております。

今後、これを従業員と対話しながら改良し、実際の活動として推進していきたいと思っております。

### 専門家の声

#### 藪田 安之 氏

多摩防水技研様は、工事だけではなくウレタ樹脂の可能性を拡げる独自製品開発を行っています。お客様の要望に応えるべく開発は多岐にわたり、手数の多さが企業として問題になっていました。草場社長は、自社や製品技術等を知ってもらいたい思いが非常に強く、対話する力に課題がありました。

今回の支援を通じて、現状の課題を明確にし、将来にむけての課題解決への端緒を掴むことができました。次世代を担う経営者層が自社をどう表現していくか、今後が楽しみです。

 多摩防水技研株式会社

一級建築士事務所

### 支援体制

藪田 安之 氏：株式会社サーチアンドスペックス（中小企業診断士・一級建築士）  
幸田 務 氏：正林国際特許商標事務所  
千葉 健太郎氏：那須・本間法律事務所（弁護士）

阿部 雅樹 氏：INPIT東京都知財総合支援窓口

# 9. 株式会社ツカダファインズ ブランドに込めた想いや世界観を顧客に届ける仕組みづくりを

## 企業概要

所在地	長野県岡谷市川岸中2-9-15	従業員数	36名	資本金	1,000万円
事業内容	金属製品製造業（洗浄機等自動化機器）				

## 取組ストーリー（サマリ）

洗浄機等の自動化機器の製造を主要事業とするツカダファインズ。既存事業で長年培われてきた金属精密加工技術と専務オリジナルのデザイン力を活かし、新たにキャンプギア事業に取り組んでいる。

設計・デザインから、製造、保守までワンストップで対応可能であり品質には自信があるものの、一般消費者向けのビジネスについて経験がなく、他社のガレージブランド等どのように差別化を図り、更なる拡販に向け当社商品の魅力を伝えるために顧客にどうアプローチしていくかが課題であると認識していた。

今回、ブランディングを主な支援テーマとして、ブランド構築の流れに沿ってツカダファインズのキャンプギアブランド「FicxMoC」に込められた想いや世界観を深掘りするとともに他社と比較した魅力を検討し、最終的にはブランド・アイデンティティを明確化することができた。

## 取組概要

### 支援前に抱えていた課題

- ✓ BtoCの経験がなく、どのようにマーケティング、ブランディング戦略を構築し実行していけばよいかわからない



### 支援後の状態・成果

- ✓ ブランド構築の流れを習得した
- ✓ ターゲティング、ポジショニング、ブランド・アイデンティティに関する議論を通じて、ブランドに込めた想いや強みを整理し言語化することができた

### 支援内容

- ✓ ターゲティング及びポジショニングの検討、ブランド・アイデンティティの構築について専門家からの助言および支援チームでの討議
- ✓ ターゲティング、ポジショニング検討へ他社知財情報を活用するポイントについて助言。併せて、知財面でのクリアランス検討ポイント、権利化可能性の検討ポイントについて助言



# 9. 株式会社ツカダファイネス ブランドに込めた想いや世界観を顧客に届ける仕組みづくりを

## 成果と今後の方針

### 成果

- ブランド構築の流れを習得し、最終的にブランド・アイデンティティを明確化した
- 「FicxMoC」というブランドに込めた想いや世界観を整理し、他社知財情報も活用しながら自社の強みを確認した

### 今後の方針

- ビジネスモデルを整理し、本事業で策定したブランド・アイデンティティを軸にマーケティング・販売戦略を策定していく。
- 特許・実用新案・意匠出願の可能性も検討し、自社の強みの保護・強化を図る。

## 企業の声



### 塚田 浩洋 氏（専務取締役）

主事業で培ってきた知識やノウハウをもとにキャンプギア製品を展開していますが、顧客ニーズにどのように訴求していくかという課題認識を持っていました。当社のキャンプギア製品ブランド「FicxMoC」について支援チームと議論を交わすうちに、ブランドに込めた自身の想いや世界観を深掘りするとともに、第三者からの見え方についても気付きを得ることができました。また、構造やデザインについて知的財産の対応を考えることへの意識を高めることもできたと思っています。

## 専門家の声

### 藤掛 宗則 氏

当社のキャンプギア製品は、主事業で培われた技術に基づく対応力や品質、専務のデザイン力が魅力ですが、一般消費者向けビジネスの経験不足から顧客へのアプローチが課題であると認識されていました。今回は主にブランディングの支援を通じてブランドに込められた想いや世界観を深掘りしながら、ブランド・アイデンティティの明確化まで進めることができました。今後は知的財産への対応も検討しながら、このブランドの思いをマーケティングや販売戦略につなげていくこととなります。「FicxMoC」がツカダファイネス様の事業の柱になるまで育てていくことを願っています。

## 支援体制

藤掛 宗則 氏：明和総合特許デザイン事務所（弁理士）  
津山 淳二 氏：株式会社中小企業営業支援（中小企業診断士）  
松崎 貴史 氏（中小企業診断士）

金井 信夫 氏：INPIT長野県知財総合支援窓口  
長野県信用組合

# 10. 株式会社ティー・エム・ピー オーダーメイド製品開発によって培われた高い技術力を顧客課題視点で整理

## 企業概要

所在地	茨城県日立市大和田町645	従業員数	45名	資本金	5000万円
事業内容	パーツフィーダー、ロボットスライダ等のFA関連装置の開発・製造・販売。その他、特殊要素技術の開発及び装置製造。				

## 取組ストーリー（サマリ）

「現代のからくり工房」を掲げ、「Never Give Up」の精神で完全オーダーメイドの製品開発によってFA分野の顧客課題解決を行ってきた株式会社ティー・エム・ピー。これを実現できるのは、社長のアイデア力を中心に蓄積されたノウハウに基づく部分が多く、そのノウハウを全社的な“知”とすることで、持続的な課題解決力の維持と事業規模拡大を図っていくフェーズに差し掛かっていた。

今回、弁理士と弁護士のダッグによるビジネス・知財・法務といった多面的な支援を受けることによって、「顧客課題視点で自社が保有する技術・知財の強みは何か?」、「それをどのような方法で社内に共有化するか?また、外部に対してはどのように秘匿・保護・管理していくか?」、「そして、整理された強みがどのような顧客価値を提供し、それを踏まえた参入すべき市場はどのように決定すべきか?」という点が整理された。

## 取組概要

### 支援前に抱えていた課題

- ✓ 研究開発が属人的なスキルに偏重しており、さらなる事業拡大に向けて組織的な社内知の活用が求められていた。

### 支援後の状態・成果

- ✓ 顧客課題毎に保有技術・ノウハウを整理した“からくりマップ”を作成し、組織的に社内知を活用することが可能になった。

### 支援内容

- ✓ 組織的な課題解決力の維持・獲得に向けて、顧客課題毎に保有技術・ノウハウを整理した“からくりマップ”の作成を支援し、強み・顧客提供価値の把握と、適応市場を検討した。
- ✓ からくりマップ作製過程で整理された各保有技術・知財に対して共有化・秘密管理・保護の方向性を検討した。



# 10. 株式会社ティー・エム・ピー

## オーダーメイド製品開発によって培われた高い技術力を顧客課題視点で整理

### 成果と今後の方針

#### 成果

- オーダーメイド開発によって培われた技術・知財を顧客課題視点で“からくりマップ”として整理し、今後それを組織知としていくための方策および競争優位性を維持するための適切な秘密管理・保護の方向性を整理できた。

#### 今後の方針

- “からくりマップ”を社内・社外向け資料部分に切り分け、組織知としての共有化と対外的な発信の両面に活用することで、新市場の獲得につなげる。

### 企業の声



#### 高橋 一雄 氏（代表取締役）

当社はこれまでオーダーメイド型の製品開発に着手してきたこともあり、権利化にとらわれない保有知財の保護を意識しながら事業を拡大してきておりましたが、さらなる事業拡大に向けて知財戦略を再検討する必要性を感じていました。

今回のご支援を通じて、顧客課題視点で強み・知財の整理と保護策の検討ができ感謝しております。

今後、この成果を組織的ケイパビリティの向上と新規顧客の獲得に繋げていきたいと思っております。

### 専門家の声

#### 丹羽 匡孝 氏

ティー・エム・ピー様は、素晴らしい技術がたくさん蓄積されており、これまでの知財管理の方向性は適切だと感じました。

今回、支援チームとしてオーダーメイド製品分野と定番商品分野それぞれにおいて、ケーススタディ的に、顧客課題視点で優位性を持つ保有技術・知財とその顧客提供価値とを明確にし、知財対策の検討と各顧客提供価値の適合分野の探索を行いやすくすることを目指しました。最終的には社長のご尽力もあり、“からくりマップ”として大変すばらしい整理ができたように感じております。是非、益々のご発展を期待しております！

### 支援体制

丹羽 匡孝 氏：シグマ国際特許事務所（パートナー弁理士）

竹内 彩香 氏：くすの樹水戸法律事務所（弁護士）

鈴木 将司 氏：INPIT茨城県知財総合支援窓口

**令和4年度 知財経営定着伴走支援・支援人材育成事業  
知財経営に取り組んだ10社の軌跡**

令和5年3月

**発行**

経済産業省関東経済産業局  
地域経済部 産業技術革新課 知的財産室

**編集**

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社