

加工サービスの新事業立ち上げを支援

会社名 株式会社アンスコ
所在地 愛知県瀬戸市穴田町984
従業員 120名
資本金 9,600万円
売上高 19億円(2023年3月期)
業種 精密締結部品の製造・販売・輸出、加工機械の製造・販売



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- ねじやボルトを自社で製造し、部品メーカー・産業機械メーカーに商社等を通じて供給している中、緩み止め加工技術を活用し、事業のさらなる高付加価値化を目指す。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 緩み止め加工技術をサービスとして展開していくことを前提に、自社が対応する技術領域や製品領域、市場動向を踏まえた見込み顧客について理解・検討が進み、サービスの本格的な上市に向けて、全社横断での準備が進展した。

今後の事業展開の展望

Future

- 今後は、緩み止め加工サービスの具体的な営業提案を進めていく段階にある。
- 国内だけでなく海外にも展開し得るため、海外展開に特有の知財戦略や知財対応について理解を深めつつ、海外展開の準備も進める。

加速的支援を受けた事業や商材

強度が高い・さびにくい・緩みにくい六角穴付きボルトや六角穴付き止めねじを製造しています。特に、振動が発生する機器向けに、緩み止めの効果を付与するための「緩み止め加工サービス」も行っており、繰り返し式(ナイロンタイプ)と固着式(プレコートタイプ)の方式で対応をしています。



【出典】株式会社アンスコホームページ
<https://ansco.co.jp/yurumanai/>

繰り返し式(ナイロンタイプ)	固着式(プレコートタイプ)
ゆるみ止め機能	○
メンテナンス機能	○
締め付け時	○
	締め付け時
	塗布物の削りカスが出る場合があります。



加速的支援を実施するにあたって整理した課題

取り組んだ課題	課題に取り組んだ背景・理由
中長期計画の策定支援	自社事業における、緩み止め加工サービスの位置づけを整理する必要があった。
知財戦略の立案支援	緩み止め加工サービスに関し、知的財産の面で模倣を防ぐため、知財戦略の立て方を理解し立案できるようになる必要があった。
マーケティング強化の支援	緩み止めサ加工サービスの販路を開拓すべく、ターゲット、顧客価値、市場規模などを踏まえ、ブランディングを含めたマーケティング戦略を構築する必要があった。
緩み止め加工サービスの契約支援	緩み止め加工は技術供与を受けているもののため、適切な契約を締結した上で取り組みを進めていく必要があった。
知財管理体制の整備・強化	工場見学時の対応を含め、営業秘密管理体制を整備する必要があった。



加速的支援を通じて受けた支援と支援を通じてできるようになったこと

支援を受けた事項	支援を通じてできるようになったこと	活用専門家
中長期計画の策定支援	<ul style="list-style-type: none"> 経営層や部門長の課題感を把握した上で、全社の理念や戦略・行動計画を更新するとともに、緩み止め事業の位置づけを確認した。 	中小企業診断士 弁理士
知財戦略の立案支援		
マーケティング強化の支援	<ul style="list-style-type: none"> 技術や市場の動向調査を行ったことで技術トレンドを把握しつつ、既存・新規・海外の各市場の顧客動向も理解できた。その上で、自社サービスの訴求方法について検討が進み、取り組みの方向性をつかんだ。 技術調査を踏まえ、自社技術の差別化方策を検討するスキルが高まった。 ブランディングの概要を理解するに至り、自社の取り組みの落とし込み方についてイメージをつかんだ。 	中小企業診断士 弁理士・弁護士 ブランド専門家
緩み止め加工サービスの契約支援	<ul style="list-style-type: none"> 技術供与を受ける相手方との契約内容について確認を行い、見直しポイントの整理に至った。 	中小企業診断士 弁理士・弁護士
知財管理体制の整備・強化	<ul style="list-style-type: none"> ノウハウ保護が重要と改めて気づきを得て営業秘密管理規程・職務発明規程等の整備に着手。 	知財EX

支援チーム紹介

主担当専門家：中小企業診断士 稲垣秀行

活用専門家：弁理士・弁護士、知財EX、ブランド専門家

知財総合支援窓口担当者：愛知県知財総合支援窓口 落合賢二

PO(プログラムオフィサー)：池田清志