

新分野への展開に向け知財戦略とその推進体制を確立

会社名 森保染色株式会社
 所在地 愛知県一宮市三条字下り戸32番地
 従業員 48名
 資本金 3,150万円
 売上高 5億7,600万円
 業種 染色加工(製造業)



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 蓄積してきた染色加工技術を活用して、繊維への銅などの金属メッキ技術や銅イオン加工の開発を前進させ、新しい事業としてこれらの応用展開を図る。
- 他社との共創による高付加価値製品の製品化を実現させ収益源の確立を目指す。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 独自技術の確立(権利化含む)を着実に前進させ、社内の基盤や体制が明確となり、パートナーとの協働による事業展開の実現性を大きく伸長させることができた。
- 知財クリアランスなど準備段階での知財対応の実践を行い社内意識の醸成(知財担当者の育成含む)につなげることができた。

今後の事業展開の展望

Future

- 静電型スピーカー用の半製品を供給し、ターゲット分野での製品にまで仕上げるパートナーと製品開発の可能性(製品化までを数年程度と見込む)を継続検討する。
- 知財マネジメント機能を発揮させ、必要な権利化を継続実施し、知財戦略の推進を図る。契約面についても又ケモレのない事業体制の構築を目指す。

重点支援を受けた事業や商材

当社では、主たる事業分野である染色加工事業が市場衰退の傾向にあり、長年培ってきた染色加工技術の深化として開発した「繊維やPETペレットへの銅などの金属イオンメッキ」及び「銅ナノ粒子」の応用展開を図り新しい収益の柱としたいと考えていた。繊維(特にアラミド繊維やアクリル繊維)をチーズ状に金属イオンメッキ加工(特許未出願)する技術を保有しており(他社は布状でのメッキ)、他社製品に比べて加工性が良く小回りの利く特徴を有している。また、抗ウィルス、抗菌防臭、消臭、殺菌、静電気除去、電磁波遮蔽などへの効果が期待できる。





重点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
事業・開発戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新事業分野への展開のための戦略や方針(用途やターゲットとする顧客)が定まっていない。独自技術の開発並びにその権利保護の戦略(ノウハウ秘匿化戦略も含めた)の練り上げが必要
知財戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業展開に対応する知財戦略が不十分であり、開発技術の多方面(応用発明、用途発明など)からの知財保護が検討されていない。ノウハウ秘匿戦略を機能させることを含めた総合的な取組が必要
知財マネジメント体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> ■ 主たる事業分野の繊維産業の停滞に対応するために、長く培ってきた技術を活用して、技術開発や応用・用途開発研究が必要であり、この技術開発を進めるための知財マネジメント体制が必要(保有する社内の知財資産が散逸することが危惧されるリスクに対応していく)
契約	<ul style="list-style-type: none"> ■ 今後の共同研究開発体制のための契約の在り方や顧客へのサンプル提供時に用いるNDAの締結意識不足や雛形が準備されていない。



重点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
事業・開発戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> • ビジネスモデルキャンパス等による整理、助言と事業・開発戦略の策定を通じ、事業展開において必要な要素(提供価値、顧客、顧客との関係、販売チャネル、パートナー、主要活動、リソース、収益の流れ、コスト構造)を整理・分析し、事業の実現性を高めることができた。 	知財戦略専門家
知財戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> • アラミド繊維メッキ加工技術に関する知財性を明確にしつつ、特許権・商標権の出願権利化を進捗させ、その実施にむけた事業(静電型スピーカー部品の製造)の創出につなげる。 • 抗菌性を付与する金属メッキ技術の開発とその権利化に向けた出願活動を進捗させることができ、新たな事業への道筋を明確化することができた。 	知財戦略専門家 弁理士 音響専門家 メッキ加工専門家
知財マネジメント体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> • 職務発明規程の策定及び知財担当者の啓発を進め、企業価値を高める知的財産の特定や知財情報を活用した知財クリアランスの方法を習得し社内体制の確立につなげる。 	知財戦略専門家 弁理士
契約	<ul style="list-style-type: none"> • 商品開発を通じて、自社及び相手の強み・弱みを認識しながら採るべき方針を定め、交渉を進めていく経験を得て、知識を習得するとともに意識も大きく変容させる。 	ビジネス契約専門家

支援チーム紹介

リーダー専門家:弁理士 松尾誠剛

活用専門家:弁理士、知財戦略専門家、メッキ加工専門家、音響専門家、ビジネス契約専門家

知財総合支援窓口担当者:愛知県知財総合支援窓口 増田裕生

PO(プログラムオフィサー):今村孝・山村正明