

窓口支援事例 【INPIT 広島県知財総合支援窓口】 平成30年度版

企業情報

株式会社アイシン産業

所在地	広島県福山市		
ホームページ URL	http://www.aishin-net.co.jp/		
設立年	1983年	業種	製造業
従業員数	29人	資本金	1200万円

企業概要

1980年に創業し、発泡化成品の加工販売、断熱材・工業用品の卸売販売を行っております。加工品はソファ・ベッド内材や介護・福祉用品、音・振動対策、ホビー・スポーツ用品、梱包緩衝材など多岐にわたり、小ロットの注文に対応しています。ユーザーは全国に及び、大阪府東大阪市に大阪営業所を開設していますが、首都圏にもユーザーが多く、サービスの強化と情報収集などの目的から、東京営業所を開設しました。



自社の強み

「発泡製品のトータルアドバイザー」として蓄積したノウハウを基に、各種相談への対応、素材や加工方法などの提案、種類・品質データの提供などが可能です。さらに、原反（原材料）仕入れから加工・梱包・発送まで、様々な業務をワンストップサービスで提供することにより、多品種・短納期・小ロットでの製品製作を実現します。国内でも有数の高精度スライスをはじめ、特色ある発泡素材の加工技術を有しており、ユーザーの様々な要望に応えられることが自社の強みです。



一押し商品

他社にない抜きん出た加工技術を実現し、新たな市場開拓を行うことを目標として、これまで不可能とされてきた軟質発泡樹脂の極薄・高精度スライスを実現しました。発泡加工品でありながらも加工精度の追及が可能となり、素材やサイズにもよりますが 0.15mm の極薄スライスにも対応できます。また CAD/CAM 機との連携によって、極薄・高精度スライス品を任意の形状へ加工することも可能です。



知財総合支援窓口活用の概要（記：窓口担当者）

窓口活用のきっかけ

ものづくり補助金に採択された企業へ窓口担当者が窓口事業の紹介を行うため、同社を訪問したことがきっかけです。当初はものづくり補助金で導入されたスライス加工機の治具を出願すべきか否か検討中でした。

最初の相談概要

その後、スライス加工機の治具についてはノウハウとして秘匿されることになり、社内の営業秘密管理の重要性について説明を行いました。また、スライス加工機で製造した発泡シートの商品化及び販路について相談を受け、よろず支援拠点を紹介しました。

その後の相談概要

営業秘密情報管理体制について INPIT 知的財産戦略アドバイザーと連携して支援を行いました。近年社会的な問題となっている情報漏洩事故に危機感を持っておられ、自社での発生を防止すべく管理体制の見直しをされることになりました。そして、社内での管理規程の作成及び社員との秘密保持契約書作成支援等を行いました。また、規程内容の不明点については最終的に専門家（弁護士）によるアドバイスを行いました。

窓口を活用して変わったところ

支援を通じて、秘密情報管理規程と社員との秘密保持契約書が完成しました。社員への説明も終わり、無事に導入となりました。全社員一人一人が秘密管理の重要さ、漏洩時のリスク、予防方法などを再認識するようになりました。さらに、管理体制も見直され、情報保持の担当者を配置されています。

新入社員や退職者との契約内容が明確となったことにより、今後も永続的な水際対策および抑止効果として機能するものと期待しています。

企業からのメッセージ

その重要性を認識しながらも、当社の様な中小企業では知識や費用の面から躊躇しがちな特許出願や秘密情報管理について、費用負担なしに、専門家からの的確で細やかなサポートを頂戴できました。特に秘密情報管理については、説明により必要性を理解した社員から歓迎の声も上がり、秘密保持契約の締結もスムーズに進みました。これもひとえにご指導いただきました皆様のお陰と、深く感謝しております。

窓口担当者から一言（氏名：森本 理子）



同社は専務及び担当者が大変熱心に取り組まれ、疑問点があればその都度相談をされ、支援がスムーズに進みました。今後も自社の技術を守りながら、ノウハウを生かしたビジネス展開をされることを期待いたします。

窓口支援事例 【INPIT 広島県知財総合支援窓口】 平成30年度版

企業情報

株式会社アイシン産業

所在地	広島県福山市		
ホームページ URL	http://www.aishin-net.co.jp/		
設立年	1983年	業種	製造業
従業員数	26人	資本金	1200万円

企業概要

1980年に創業し、発泡化成品の加工販売、断熱材・工業用品の卸売販売を行っております。加工品はソファ・ベッド内材や介護・福祉用品、音・振動対策、ホビー・スポーツ用品、梱包緩衝材など多岐にわたり、小ロットの注文に対応しています。ユーザーは全国に及び、大阪府東大阪市に大阪営業所を開設していますが、首都圏にもユーザーが多く、サービスの強化と情報収集などの目的から、東京営業所を開設しました。



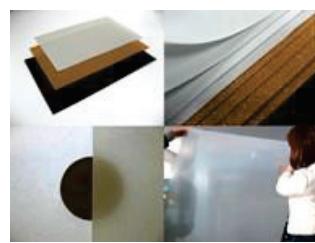
自社の強み

「発泡製品のトータルアドバイザー」として蓄積したノウハウを基に、各種相談への対応、素材や加工方法などの提案、種類・品質データの提供などが可能です。さらに、原反（原材料）仕入れから加工・梱包・発送まで、様々な業務をワンストップサービスで提供することにより、多品種・短納期・小ロットでの製品製作を実現します。国内でも有数の高精度スライスをはじめ、特色ある発泡素材の加工技術を有しており、ユーザーの様々な要望に応えられることが自社の強みです。



一押し商品

他社にない抜きん出た加工技術を実現し、新たな市場開拓を行うことを目標として、これまで不可能とされてきた軟質発泡樹脂の極薄・高精度スライスを実現しました。発泡加工品でありながらも加工精度の追及が可能となり、素材やサイズにもよりますが 0.15mm の極薄スライスにも対応できます。また CAD/CAM 機との連携によって、極薄・高精度スライス品を任意の形状へ加工することも可能です。



知財総合支援窓口活用の概要（記：窓口担当者）

窓口活用のきっかけ

ものづくり補助金に採択された企業へ窓口担当者が窓口事業の紹介を行うため、同社を訪問したことがきっかけです。当初はものづくり補助金で導入されたスライス加工機の治具を出願すべきか否か検討中でした。

最初の相談概要

その後、スライス加工機の治具についてはノウハウとして秘匿されることになり、社内の営業秘密管理の重要性について説明を行いました。また、スライス加工機で製造した発泡シートの商品化及び販路について相談を受け、よろず支援拠点を紹介しました。

その後の相談概要

営業秘密情報管理体制について INPIT 知的財産戦略アドバイザーと連携して支援を行いました。近年社会的な問題となっている情報漏洩事故に危機感を持っておられ、自社での発生を防止すべく管理体制の見直しをされることになりました。そして、社内での管理規程の作成及び社員との秘密保持契約書作成支援等を行いました。また、規程内容の不明点については最終的に専門家（弁護士）によるアドバイスを行いました。

窓口を活用して変わったところ

支援を通じて、秘密情報管理規程と社員との秘密保持契約書が完成しました。社員への説明も終わり、無事に導入となりました。全社員一人一人が秘密管理の重要さ、漏洩時のリスク、予防方法などを再認識するようになりました。さらに、管理体制も見直され、情報保持の担当者を配置されています。

新入社員や退職者との契約内容が明確となったことにより、今後も永続的な水際対策および抑止効果として機能するものと期待しています。

企業からのメッセージ

その重要性を認識しながらも、当社の様な中小企業では知識や費用の面から躊躇しがちな特許出願や秘密情報管理について、費用負担なしに、専門家からの的確で細やかなサポートを頂戴できました。特に秘密情報管理については、説明により必要性を理解した社員から歓迎の声も上がり、秘密保持契約の締結もスムーズに進みました。これもひとえにご指導いただきました皆様のお陰と、深く感謝しております。

窓口担当者から一言（氏名：森本 理子）



同社は専務及び担当者が大変熱心に取り組まれ、疑問点があればその都度相談をされ、支援がスムーズに進みました。今後も自社の技術を守りながら、ノウハウを生かしたビジネス展開をされることを期待いたします。