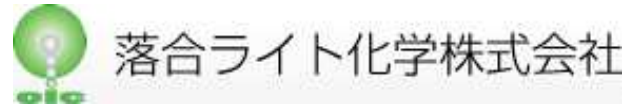


新たな経営戦略に知財戦略を連動させ市場開拓を目指す！

会社名 落合ライト化学株式会社
 所在地 愛知県東海市名和町三番割下18
 従業員 35名
 資本金 1,000万円
 売上高 797百万円(2020年)
 業種 プラスチック製品の設計、製造、加工、組立



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 脱下請けによる完成品メーカーへの変貌を目指しており着実に前進させたい
- 新たな製品の市場投入に向け、最上位の経営戦略から個々の個別戦略に至るまでブラッシュアップをさせていきたい
- 知財面について出願活動は実施してきたが、組織的・戦略的な対応となっておらず、社内理解も限定的であり、戦略を固め共有させたい

支援を受けてできるようになったこと

After

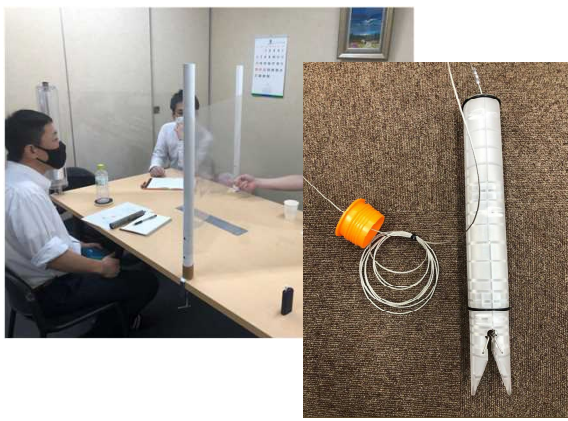
- 経営戦略と個別戦略の策定(そのプロセスに対する理解が深まった)
- 多様な知財戦略を組み合わせる考え方の理解と実践させる体制構築(オープン・クローズ戦略、知財ミックス戦略、規程類整備、人材育成方針など)
- ブランディング活動を通じた販売促進策の具体化

今後の事業展開の展望

Future

- 新商品の開発をする上で重要なブランド戦略に始まり、自社開発商品の権利を守る為に必要な知財の考え方や社内規程等の基盤整備、またそれらを軸にした海外市場への展開方法まで方向性を定めることができた
- 独自開発製品の販売促進を通じ、顧客ニーズに寄り添った改良を図り、完成品メーカーとしての市場での浸透を目指す

重点支援を受けた事業や商材



遊技機関連部品について、デザイン・製品設計・電気回路設計・試作品金型の製作から成形加工・加飾加工・組立てまでを一貫して取り組んできた。

近年、新分野での新商品開発に注力し、これまで培ってきた技術やノウハウを活用した開発に着手。道路保安関連商品等の新商品開発をスタートさせ、中部地区を中心に産業財産権を取得した同社オリジナルの商品「ぴっカバー」、 「ダブルテクト」を上市。

アイデア豊かな経営者を中心に、ユニークな商品を開発する技術力を伸長させ、国内市場にとどまらず、海外への販路拡大を目指している。

【出典】落合ライト化学株式会社提供資料
<https://ochiai-lc.com/>

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
今後の事業展開について、知財の観点から事業計画に十分に織り込まれていない	今回のテーマ（2つの新製品）の企画開発品と既存の主流製品の市場も踏まえた全社的な位置づけを明確にする必要があり、当社の強みや弱みが社内に十分に浸透しておらず、事業戦略の社内への見える化が必要である
知財戦略が確立されていない	新製品について、知財面からの検討が充分とは言えず、オープン・クローズ戦略や知財ミックスの視点も取り入れた取り組みが必要である
今後の事業計画を見据えた知財マネジメント体制が未整備	経営者自身は経営に資する知財について意識を高めてきているものの、社内全体にまで浸透していない 社内規程の整備と社内啓発を行うことで全社的な知財活動を高める必要がある（規程類は未整備）
ブランド戦略や販売戦略が確立されていない	現在は個人的なネットワークを活用した展開が主体であるが、道路関係・自治体などへの知名度や信頼性をさらに高め、商流の拡大を図る戦略や当該事業分野でのさらなるブランド戦略を確立する必要がある
標準化のためのデータ・手続きの理解が不十分である	交通標識支柱安全対策製品については、標準化の可能性の検討しているが、そのための活動が不十分である
海外展開の実績がなくリスク管理ができていない	海外展開の実績がなく、展開上の様々リスク管理がなされておらず、当社の事業規模に見合った戦略の立案が必要である

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
経営デザインシート作成を通じた経営戦略の立案支援（市場調査分析手法への理解）	経営デザインシートによる経営方針の策定ができ、事業再構築補助金を活用した製造設備拡充へ進展	中小企業診断士
知財戦略の立案支援（オープン・クローズ戦略、出願戦略、知財ミックス戦略、外国出願戦略）	目的に応じた戦術を採用する知財戦略の策定を通じ全社での知財意識の醸成へ進展	弁理士
知財管理体制の創設支援（職務発明規程、営業秘密管理規程、社内啓発プログラム検討）	知財意識の一層の強化に向け基盤を構築できた	職務発明専門家、知財戦略AD
ブランド確立のための助言と販売展開のための方針決定の助言	ブランディング活動を通じた販売促進策の具体化	ブランド専門家
標準化戦略の立案支援（標準化のための手順理解、採否判断に対する助言）	標準化を事業戦略の1つとして理解し、適宜採否判断を行うことができた	中小企業診断士
海外戦略の立案支援（海外展開におけるリスク回避の考え方、海外展開に向けて展開国・優先順位検討）	当面は国内展開に注力するが、海外展開に向けリスクを理解し必要な準備事項について理解が進んだ	中小企業診断士

支援チーム紹介

リーダー専門家: 中小企業診断士 三好 康司
 活用専門家: 弁理士、ブランド専門家、職務発明専門家、知財戦略AD
 知財総合支援窓口担当者: 愛知県知財総合支援窓口 井上 勝
 PO(プログラムオフィサー): 山村 正明