

利益を創出できる開発体制・知財体制の整備

会社名 三井電気精機株式会社
 所在地 千葉県野田市西三ヶ尾233-10
 従業員 16名
 資本金 1,000万円
 売上高 ー
 業種 理化学機器・塗工機器・電動機器・各実験研究開発機器の製造販売



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 当社ならではの優れた技術により、これまで大手企業からのオーダーへの的確に応えてきたものの、その成果を十分な利益確保の機会へはつなげきれていなかった。
- 事業を支える知財活動は実施していたものの、ほぼ外部任せであり、自社が主体的に取り組む体制を構築できていなかった。

支援を受けてできるようになったこと

After

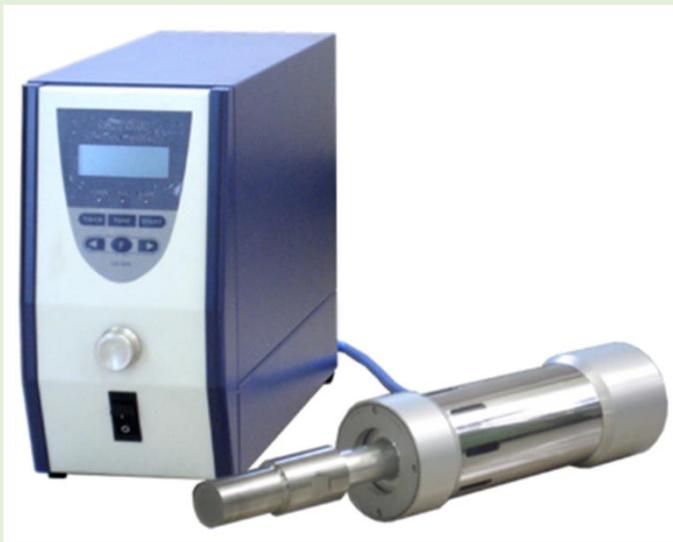
- 利益確保の源泉となる自社の強みを明らかにすることができ、またビジネスを進めるうえで必要な契約に関する知識を習得することができた。
- 自社主導で知財戦略を進めていく意識が高まり、特許だけでなく商標の観点からも活動を行えるようになった。
- 若手社員が契約を理解し、顧客との契約に生かすことができるようになった。

今後の事業展開の展望

Future

- 本支援にも参加していた若手社員起点でビジネスを展開していけるようになるための更なる整備を行う。
- 自社主導の知財活動を進展させ、新規の特許出願や商標登録出願にも取り組んでいく。

加速的支援を受けた事業や商材



当社はモーター製作や制御技術に強みがあり、その技術力が評価され、様々な大手企業からの要望に応じて、日本の産業には欠かせない製品を多数輩出してきた。

例えば、令和3年には「九都県市のきらりと光る産業技術」にて表彰、令和2年にサポイン事業に選定され、超音波ホモジナイザーを開発した。

これは、分散処理の最終工程に欠かせない製品であり、液体中で凝集してしまった粒子を超音波照射によって分散させられる製品である。通常、超音波ホモジナイザーの先端工具は摩耗しやすいという欠点があるが、本製品はその点を改善した強みを持っている。

【出典】三井電気精機株式会社ホームページ
<https://www.mitsuiec.co.jp/UltrasonichomogenizerUX600>



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
経営戦略および販売戦略の構築	収益確保が十分とは言えない現状にあり、マーケットを拡大して継続的に収益を確保できるようなビジネスモデルの検討が必要となっている。
経営戦略に基づく知財戦略の構築	現状でも一定の知財活動には取り組んでいるが、自社主体で取り組んでいるとは言えず、今後社内でも知識・意識を高めて主体的に知財活動を進めていく体制強化が必要である。
ビジネスパートナーとの契約整備	ビジネスモデルを検討する中で、様々なパートナーとの協働も想定され、事業を強化・維持するためにも契約面での知識習得が必要である。



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
経営戦略および販売戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> 次世代を担う若手社員を主体に自社商品の開発を行うプロジェクトを営業、技術の社員で立ち上げ、製品化まで到達できる見通しが立ってきた。 自社の強みを整理することができ、今後マーケット拡大を狙う際に訴求すべきポイントを明確にすることができた。 開発プロセスにおいて、デザインレビューを設けることの有用性に気が付き、これを社内で定着するためのアクションへ移行することができた。 	中小企業診断士 弁理士
経営戦略に基づく知財戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> 知的財産に関する知識が深まり、今後の特許出願に向けた進め方を理解することができた。 特許だけでなく商標についても理解が深まり、権利化に向けた検討を進めることができた。 営業秘密について理解することができた。 	中小企業診断士 弁理士 知財戦略AD
ビジネスパートナーとの契約整備	<ul style="list-style-type: none"> 当社のビジネスにおいて重要となる契約書のパターンとその要点を理解することができ、顧客との取引に生かすことができた。 これまでは十分でなかった契約の管理について、具体的なアクションとして着手できた。 	弁理士 契約専門家

支援チーム紹介

主担当専門家: 弁理士・中小企業診断士 田久保 泰夫

活用専門家: 知財戦略AD、契約専門家

知財総合支援窓口担当者: 千葉県知財総合支援窓口 斎藤 廣志

PO(プログラムオフィサー): 石黒 一夫