

自社の技術・ノウハウを生かしDX/GX事業へ進出する！

会社名 旭光電機株式会社
 所在地 兵庫県神戸市兵庫区荒田町1-2-4
 従業員 213名
 資本金 8,500万円
 売上高 非公表
 業種 各種センサー・コントローラーの開発・設計及び製造、制御機器の開発・設計及び製造



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 独自のモジュール化と組み合わせ技術を生かし、DX(AI・IoT)とGX(CO2排出量削減)事業への進出を目指す。
- 具体的には2028年11月度にDX(AI・IoT)事業売上16億円、GX事業売上24億円を達成し、100億円企業を目指す。

After

- 今後の企業の在り方となる企業理念とビジョンを明確にし、新たに社長直轄部門を設立して目標達成のための羅針盤となる中期経営計画を策定することができた。
- DX・GXにつながる製品開発から製造、販売までの商流を見直し、中期経営計画に盛り込んだ。

Future

- 中期経営計画を定期的に見直し、P-D-C-Aを確実に回していく。
- 知財戦略を意識した新製品開発と販路拡大を進め、売上高100億円を実現する。

加速的支援を受けた事業や商材



70年にわたり産業向け電子機器の開発・製造に取り組み、「デバイス開発の最後の砦」として多くの顧客から信頼を得ている。また、顧客と共同で取り組む技術開発も含め、60件以上の特許(出願中含む)を保有し、技術力の高さが強みである。

近年、新たな挑戦として、消費電力とCO2排出量をリアルタイムに「見える化」できる「wattXplorer(ワットエクスプローラー)」を開発、販売を開始した。簡単に設置・導入でき、即座にデータ収集と分析が可能。電力使用量とCO2排出量の見える化により、現場のムダを見抜き、省エネとCO2削減に直結するアクションを後押しする。

今後、SDGsの観点からCO2排出削減に取り組む製造業を中心に、幅広い分野への展開が期待されている。



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
DX・GX事業成功への羅針盤(事業戦略)の構築	新規事業を成功に導くには、市場環境や技術動向を見極めた上で、持続可能で収益性のあるビジネスモデルを描くことが不可欠であり、そのためには方向性を明確に示す戦略的な事業構想と、実行力あるアクションプランの策定が必要となった。
新規事業の事業戦略に基づいた開発戦略の策定とそれを実行するための社内体制の整備	DX・GXを含む市場ニーズを的確に捉え、事業戦略に沿った開発戦略の策定が不可欠であった。加えて、開発の構想段階から製造・知財まで一体となって動ける社内体制を整えることが、迅速な製品化と競争力確保に向けた重要な課題であった。
AI・IoTデバイスとGX製品のマーケティング(ブランディングも含む)戦略	当社の強みである「独創的なセンサー・コントローラー技術」を活かしたAI・IoT製品の価値を、顧客に十分に伝えきれていない課題があり、DX・GX関連事業への展開を加速させるため、戦略的なマーケティングとブランディングの強化が不可欠であった。
現在保有の特許の活用を見据えた知財戦略の構築	競合優位性を確保を行うため、既存の保有特許を活用しつつ、将来の技術展開を見据えた知財戦略を構築することで、市場競争力の強化と継続的な価値創出を図る必要があった。

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
DX・GX事業成功への事業戦略を構築	<ul style="list-style-type: none"> 5か年の中期経営計画を具体的に策定できる体制と視座を獲得した。 企業理念・ビジョンの重要性を再認識し、組織全体の意識と行動を戦略と一致させる基盤を構築した。 	中小企業診断士
新規事業の事業戦略に基づいた開発戦略の策定とそれを実行するための社内体制の確立	<ul style="list-style-type: none"> 生産現場の潜在的課題を抽出し、部門を横断した議論を促進することで、組織全体の課題理解と迅速な対応力を飛躍的に向上させた。 強みとなる開発力を最大限に活用するため、事業-開発-知財の三位一体体制を確立し、それを着実に機能させる組織能力を構築した。 	中小企業診断士
AI・IoTデバイスとGX製品のマーケティング(ブランディングも含む)戦略策定	<ul style="list-style-type: none"> 顧客のニーズや市場動向をを基にし、マーケティング戦略策定ができた。それに加え、実際のアクションへと迅速に展開でき、売上拡大に直結する行動を着実に推進できる体制が整った。 	マーケティング専門家
現在保有の特許の活用を見据えた知財戦略構築	<ul style="list-style-type: none"> IPLによる特許情報の分析により、競合他社の動向を的確に把握し、戦略的な知財活動の基盤を強化。 グループワークを通じて、社内の知財マインドの醸成を図り、知財戦略の推進の足掛かりとした。 	弁理士 知財戦略EX 特許調査分析専門家

支援チーム紹介

主担当専門家:中小企業診断士 鈴置祐介

活用専門家:中小企業診断士、マーケティング専門家、弁理士、知財戦略EX、特許調査分析専門家

知財総合支援窓口担当者:兵庫県知財総合支援窓口 伊賀友樹

PO(プログラムオフィサー):後藤昌彦