

# 経営理念の明確化及び戦略的な知財活用への意識向上

会社名 株式会社日本マシンサービス  
 所在地 神奈川県横浜市都筑区北山田1-10-5  
 従業員 4名  
 資本金 1,000万円  
 売上高 3,000万円  
 業種 各種合理化設備に係る機械・設備及び関連資機材の販売

**JMS** 株式会社日本マシンサービス

## 支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- プリント基板の製造販売を主な事業としてきた当社は、二代目社長の就任を機に、プリント基板製造工程で培ったドライアイスの取扱いノウハウを活かし、ドライアイスの金属加工用クーラント(DIPS)を世界で初めて開発した。
- 今後はDIPS事業の拡大を目指し、事業戦略の策定とビジネスモデルの構築、それらに基づく各戦略の策定・実行をしていきたいと考えていた。

## 支援を受けてできるようになったこと

After

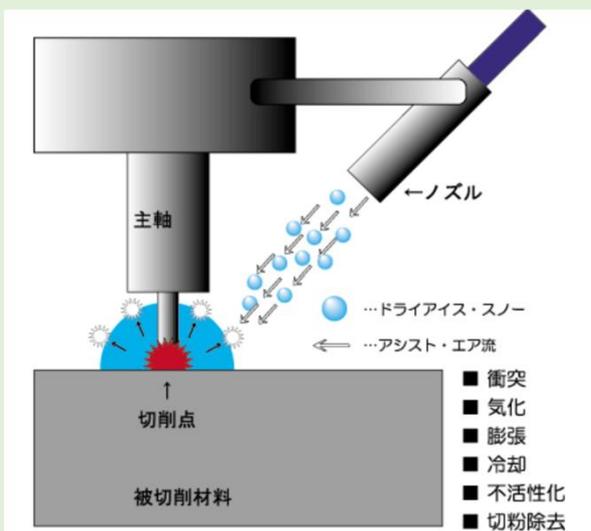
- 当初予定していたDIPS事業に限らず、経営理念の整理や事業戦略の検討を行うことができ、ターゲットを明確にして売上向上につなげることができた。
- ただ知的財産権を取得するのではなく、攻め・守りの活用を見据えて、戦略的に知財を検討することの重要性を理解し、知財への意識を高めることができた。

## 今後の事業展開の展望

Future

- 経営理念の整理や事業戦略の明確化を通じて、社長の想いを可視化することができた。これにより、今後の新規事業におけるコンセプトの方向性が定まり、新たな取組につながることを期待される。

## 加速的支援を受けた事業や商材



「冷却の先へ」そして「金属加工クーラントに革命を」をコンセプトに、既存の金属加工用クーラント(切削油)の代わりに、粒径約30ミクロンのドライアイス微粒子(固体)を使用した、世界初「ドライアイスパウダークーラント装置 DIPS」を提案。

加工点をただ物理的に冷却するだけでなく、酸素濃度の低い「不活性雰囲気」を生成し、物質の燃焼限界酸素濃度17%を下回る約15%近辺で安定させる効果がある。これにより加工点の異常な温度上昇を抑制、且つ工具の酸化スピードを遅らせる効果も高く、総じて工具寿命の大幅な改善や難削材の加工、更には従来の数倍の加工スピードが達成可能になる。

【出典】株式会社日本マシンサービスホームページ

## 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
DIPS事業の事業戦略及びビジネスモデル構築と事業計画の作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>DIPS事業を拡大する上で、ビジネスモデルを構築するとともに事業戦略を構築する必要がある。</li> <li>その上で事業計画を作成し、市場の把握を行い効果的に販売力を集中させる必要がある。</li> </ul>
知的財産戦略及びクリアランスと権利取得	<ul style="list-style-type: none"> <li>DIPSについて新規開発も行うに当たって、知財戦略を立てて先行特許のクリアランスを実施し、権利取得を行う必要がある。</li> </ul>
マーケティング及び販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>普及に向けて、事業を拡大するためにどのマーケットに訴求していくか等を検討し、販売戦略・ブランディング戦略を構築する必要がある。</li> </ul>
ビジネスパートナー等との契約	<ul style="list-style-type: none"> <li>今後自社だけで完結しない部分については、開発、製造、販売それぞれについてビジネスパートナーと組む必要があり、それぞれのパートナーとどのような契約を交わすか等の検討が必要である。</li> </ul>
社内体制の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社生産の限界も認識されているため、普及に向けて社内と社外においてどのような生産体制がよいかの検討が必要である。</li> <li>ノウハウ管理が優位性を保つために必要であるため、営業秘密管理が必要である。</li> </ul>

## 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
DIPS事業の事業戦略及びビジネスモデル構築と事業計画の作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>当初はDIPS事業の拡大を目的に支援を開始したが、経営理念の整理や事業戦略を検討する中で、DIPSに限らず「素材×工具×工作機器」の組合せからターゲットを絞って活動した結果、大きな売上成長を実現することができた。</li> </ul>	中小企業診断士
知的財産戦略及びクリアランスと権利取得	<ul style="list-style-type: none"> <li>先行技術調査によってDIPSの特許的な市場の状況が把握されたことにより、OIL-DIPSの先行技術が無いことが確認され、国内特許出願、商標出願を一通り完了した。</li> <li>新規事業に伴う新たな知財の可能性を検討した。</li> </ul>	弁理士
マーケティング及び販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>ブランディングの核となる社長の想いを明確にし、今後新規事業を立ち上げる際のコンセプトの方向性を示すことができた。</li> </ul>	中小企業診断士
ビジネスパートナー等との契約	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売代理契約時の注意点を確認することができた。</li> <li>共同開発先との秘密保持契約を確認することができた。</li> </ul>	弁護士
社内体制の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内規定類整備の検討を行った。</li> </ul>	中小企業診断士

## 支援チーム紹介

主担当専門家: 中小企業診断士 稲垣秀行

活用専門家: 中小企業診断士、弁理士、弁護士

知財総合支援窓口担当者: 神奈川県知財総合支援窓口 安食静二

PO(プログラムオフィサー): 石黒一夫