

# 喜びの創造と技術の革新

会社名 佐々木化学薬品株式会社  
 所在地 京都市山科区勸修寺西北出町68番地  
 従業員 86名  
 資本金 6,000万円  
 売上高 45億円  
 業種 試薬及び化学工業薬品の製造販売



## 支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

### Before

- 現在の年間200万の売上から、3年後にライフサイエンス事業として1億円を売り上げを目標とする。ライフサイエンス事業の営業利益率50%程度を見込み全社における利益貢献で第3の柱となる。

## 支援を受けてできるようになったこと

### After

- 事業戦略マップ(開発品～製品のプロダクトラインの明確化と製品目標)の策定
- ライフサイエンス事業のマーケティング戦略、販売戦略の策定
- ライフサイエンス事業の知財戦略の方向性が明確になるとともに、データ活用ビジネスの構想創出

## 今後の事業展開の展望

### Future

- 自社製品を投入し、受託サービス事業も拡大。さらに、パウダー技術の進化により受注を拡大し、これらにより、ライフサイエンス事業の売上を拡大。
- 新ビジネスモデル実現に向けたデータ構築を開始する。

## 重点支援を受けた事業や商材

### 取り扱い商品の一例



アセトンパウダー  
(動物臓器アセトン粉末)



モノクローナル抗体  
製品ラインナップ  
微生物の研究に使用される「抗病原性」

- 試薬や化学薬品の販売を通じて得たネットワークや、これまで経験してきた産官学連携での知見を活かし、ライフサイエンス事業を展開。
- 試薬、材料、分析機器等を提供し、ライフサイエンス事業の立ち上げを支援。左の取り扱い商品以外にも、ライフサイエンス試薬の受託製造やモノクローナル抗体の受託作成なども行う。

【出典】佐々木化学薬品 ホームページ  
[https://www.sasaki-c.co.jp/business/life\\_science.html](https://www.sasaki-c.co.jp/business/life_science.html)

## 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
ライフサイエンス(L S)事業の全体構想の整理と事業戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究開発と受託サービスの区別がわかりにくく、販売目標が明確でない。</li> </ul>
事業戦略に基づく知財戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>技術、ノウハウ、経験があるが受託研究が中心であり、自社製品としてどのような抗体や試薬を優先的に開発するべきか明確になっていない。</li> <li>公的機関との共同研究を実施している。ベンチャー企業から契約締結のオファーがある。</li> <li>ノウハウは多いが営業秘密等の管理体制が明確ではない。</li> </ul>
ライフサイエンス事業全体の販売・マーケティング支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>微生物検出器は原型開発が終了し、上市段階に向かうステージにあるが、テスト機、デモ機が未了、マーケティングも進んでいない。</li> <li>新製品のマーケティング戦略が明確でない。既存製品のWEBプロモーションも改善の余地がある。展示会、学会発表など、計画的に取り組めていない。</li> </ul>

## 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
<ul style="list-style-type: none"> <li>ライフサイエンス(L S)事業の整理</li> <li>研究、受託サービス、商品(アセトンパウダー)販売ごとの活動方針作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業戦略マップ(開発品～製品のプロダクトラインの明確化と製品目標)の策定。</li> </ul>	中小企業診断士、技術の専門家(食品)
<ul style="list-style-type: none"> <li>新たな抗体・タンパクの精製、試薬開発に関する知財獲得</li> <li>有望な抗体精製のラインアップ拡充</li> <li>診断キット開発のため臨床検査薬認可の獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライフサイエンス事業の知財戦略の方向性が明確なるとともに、データ活用ビジネスの構想創出。</li> <li>バイオスカウターの知財戦略。類似製品、関連特許と文献調査を行い、新たな知財のシーズを創出。</li> <li>臨床検査、診断機器への展開における自社の体制面の課題の把握。</li> <li>必ずしも、診断機器の許可を必要とせず販売できることがわかった。</li> <li>バイオスカウターによる細菌データベースの構築(SBL)と新ビジネスモデルへの展開の方向が具体的になった。(独自の細菌ライブラリーとして構築開始)</li> </ul>	弁護士、弁理士、技術の専門家(薬事)
<ul style="list-style-type: none"> <li>保有しているアセトンパウダーのノウハウの適切な管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部的なノウハウ管理(試薬のノウハウ管理)を行う方向が決まった。</li> </ul>	弁理士
<ul style="list-style-type: none"> <li>知財(出願準備中)を活用して不足しているケイパビリティを支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライフサイエンス事業のマーケティング戦略、販売戦略の策定。</li> <li>バイオスカウターの販売戦略が明確になった。</li> </ul>	弁護士、弁理士
<ul style="list-style-type: none"> <li>WEBマーケティングを改善。</li> <li>バイオジャパンなど展示会、学会発表など、クロスメディア戦略を策定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>WEB戦略によるホームページに見直しでアクセス数がアップ。(BtoC強化とアクセスの増加)</li> </ul>	WEB専門家

## 支援チーム紹介

リーダー専門家:中小企業診断士 大石 孝太郎

活用専門家:中小企業診断士、弁理士、弁護士、WEB専門家、技術の専門家(薬事、食品)

知財総合支援窓口担当者:京都府知財総合支援窓口担当者 吉川 昭男

PO(プログラムオフィサー):大野 茂