

新技術をコア技術と位置づけて提案型の事業形態を目指す

会社名 株式会社アルコム
 所在地 宮城県黒川郡大和町
 従業員 47名
 資本金 4,000万円
 売上高 6億4,800万円
 業種 超精密金型・部品、自動化製造設備及び組立て装置の設計製作



alcom inc.

支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 射出成形用金型と成形方法に係る新技術（「ガスパージ金型」）を自社コア技術と位置付けて、金型・成形品製造技術の付加価値をあげて、提案型の事業形態を目指す。
- 知財を活かして相見積りがなく、価格交渉力の強い企業になる。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 金型を知る「設備装置メーカー」として、金型から最終製品化までの製造ラインを提供するビジネスモデルを目指す方針を策定できた。
- ガスパージ金型に係る知財権（海外含む）の強化を具体的に進めることができた。
- ビジネスマodelに基づき、ブランドアイデンティティを定めることができた。

今後の事業展開の展望

Future

- ビジネスマodelに基づき、アクションプラン、事業計画に具体的に落とし込む。
- IPL調査結果等に基づき、金型関連技術を俯瞰して、継続的な特許取得や他社動向ウォッチの体制作りにつなげて、ガスパージ技術を中心として知財の強化を図る。
- HPの刷新を含めて情報発信を強化するとともに従業員の意識改革につなげる。

加速的支援を受けた事業や商材



ハイスペックな設備と技能者の技でパーツ製作、試作金型製作、成形までワンストップで対応。



最先端技術を駆使し極小化する電子部品の金型製作から量産立ち上げまでワンストップで対応。



自動車の電装化が進み軽薄短小化する電子部品の金型製作から試作量産までワンストップで対応。



自動化設備やドローンなど変化する環境に対応する電子部品の金型製作から量産までワンストップで対応。

マイクロコネクターや車載用コネクターの超精密金型・金属端子・成形品等の高機能製品の設計製作を得意分野としている。

射出成形用金型と成形方法に係る新技術を開発し、特許登録。この新技術により、金型メンテナンス頻度の低減による生産性向上、射出成形における成形不良の抑制等が可能となり、顧客における大幅コストダウン及び高機能製品への寄与が期待される。

強みを活かして、金型を知る「設備装置メーカー」として、金型から製品までワンストップで製造ラインの提供を目指している。

【出典】株式会社アルコム

<https://alcom-inc.co.jp/>

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
ビジネスモデル、事業戦略の検討	ガスバージ金型を活用した事業のビジネスモデルを具体的に検討して、事業戦略や事業計画を検討する必要がある。
事業を支える知財の強化	提案型事業に係る新技術の改良・周辺技術に関して権利化が妥当な発明の出願を含めて、知財ミックスの活用を検討する必要がある。営業秘密を管理・保護する体制作りに着手する必要がある。
マーケティング・販売戦略の検討	顧客価値を訴求してモールド事業の利益性向上、及び高機能な成形品の量産化事業の推進のためにマーケティング・販売戦略(海外を含む)を検討する必要がある。
内部体制の見直し	提案型事業を継続的に進めるために、従業員が自律的に考えて行動するような仕組み、開発・知財体制づくり、社員モチベーションの向上施策に着手する必要がある。
契約に関する知識と対応能力の向上	新技術に基づく提案型事業展開のため、秘密保持、開発、取引に関する契約に関する知識と対応力の向上を図る必要がある。



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
ビジネスモデル、事業戦略の検討	<ul style="list-style-type: none"> 金型を知る「設備装置メーカー」として、製造ラインを提供するビジネスモデルを検討し、そのモデルに基づき、大手顧客との事業成果につなげる構想が固まった。 パートナー企業とは、事業成果を得た後、ガスバージ技術を採用した金型製造の実用化を目指す。 	中小企業診断士 弁理士
事業を支える知財の強化	<ul style="list-style-type: none"> ガスバージ技術のPCT出願に関して、請求範囲を拡大し、外国への移行を予定している。更にガスバージ技術を強化する発明に関して特許出願に至った。 特許ポートフォリオ検討のため、IPL事業へ申請済み。 コーポレートマークに関する商標を出願し登録済み。 海外展開における知財リスク・対策等を助言した。 	弁理士 海外知財PD
マーケティング・販売戦略の検討	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルに基づいたブランドアイデンティティを金型を知る「設備装置メーカー」と定めて、HPの刷新を目指し、情報発信の内容を検討した。 	中小企業診断士 WEBデザイナー
内部体制の見直し	<ul style="list-style-type: none"> HPの刷新と連動させて従業員の意識改革、知財マインドの醸成、営業秘密管理の必要性を認識した。 	中小企業診断士 弁理士
契約に関する知識と対応能力の向上	<ul style="list-style-type: none"> 企業とのNDAやライセンスの留意点を助言した。 取引契約に基づく機密情報管理の必要性を認識した。 	弁護士

支援チーム紹介

主担当専門家:中小企業診断士 湯上正信

活用専門家:中小企業診断士、弁理士、海外知財PD、弁護士、WEBデザイナー

知財総合支援窓口担当者:宮城県知財総合支援窓口 片平忠夫

PO(プログラムオフィサー):今村孝