

地域産業の発展に向けた知財戦略

会社名 日本装置開発株式会社
 所在地 長野県安曇野市堀金烏川1640-1
 従業員 10名
 資本金 1,000万円
 売上高 5億円
 業種 X線CTスキャナの製造・販売、
 OEM商品の設計・製作

JED 日本装置開発株式会社

支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 高い技術力が評価され、品質を求める顧客に向けてX線CTスキャナー装置のODM生産に取り組んできた。
- 今後、さらなる発展に向けて、自社ブランド製品のウェイトを高めたいと考えている。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 自社ブランド製品展開を目指していく市場環境を把握し、その中で優位性を発揮していくための戦略を描くことができた。
- オープンクローズの考え方や契約の重要性等、ビジネスの基盤となる知識や仕組みを整備することができた。

今後の事業展開の展望

Future

- 自社製品のラインナップを整備し、事業拡大に向けた営業活動に注力していく。
- 当社機器を活用したサービス提供の事業も本格化し、新たな顧客を獲得する。

重点支援を受けた事業や商材



工業用X線検査装置を開発・製造・販売している。

大型高出力とマイクロフォーカス(高精細化)を高速検査で実現させるための要素技術開発に取り組んでいる。

ラインナップも整備しており、対象物として立体物と基板用、ら超高精度タイプ、大型タイプ、インライン対応型等を取り揃えている。

また、有料検査サービスも始めている。

【出典】日本装置開発株式会社WEBサイト
<http://www.jed-a.jp/product/>

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
事業戦略策定	自社ブランド製品に関する事業を展開していくにあたり、事業環境の整理等、これまでとは異なる事業戦略の構想が必要となる。
知財戦略策定	自社ブランド製品の展開に際して、オープンクローズ戦略等、自社の知財を見極めながら知財の取り扱いを検討する必要がある。
契約整備	自社ブランド製品を今後拡販していくにあたり、これまで以上に他社との契約関係には留意する必要がある。
販売促進	自社ブランドではまだ知名度が高くない中で、知名度や信頼性を高め、販路をさらに開拓するための戦略構築が必要となる。
海外展開準備	中長期的に海外も含めた市場拡大を視野に入れ、現時点から海外進出に際しての留意点を把握しておく必要がある。

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
事業戦略・知財戦略の検討	<ul style="list-style-type: none"> 知財情報も活用しながら事業環境を客観的に整理し、自社が今後取り組んでいく方向性を明確化 オープンクローズ戦略の考え方を取り入れ、事業戦略に資する自社知財の位置づけを整理するとともに、必要な知財の補強方針を決め、権利化すべき技術については順次出願を行った。 	中小企業診断士、弁理士
契約整備	<ul style="list-style-type: none"> 様々なステークホルダーとの間で発生する情報の流れを整理するとともに、各社との間で契約上留意すべき点を理解し、契約締結に向けて準備が進んだ。 	契約専門家
ブランディング	<ul style="list-style-type: none"> 自社ブランドのコンセプトとストーリー(会社のロゴ・キャッチコピー、CTのキャッチコピー)を整理し、ブランド戦略の一環として外部への発信を始めた。 	ブランド専門家

支援チーム紹介

リーダー専門家: 弁理士・中小企業診断士 池田 清志
 活用専門家: 契約専門家、弁理士、ブランド専門家
 窓口担当者: 長野県知財総合支援窓口 小沢 益也
 PO(プログラムオフィサー): 中山 和彦