

レーザー彫刻技術のPRと新規事業への挑戦で顧客獲得

会社名 有限会社プラス銘板工業
 所在地 長崎県長崎市
 従業員 15名
 資本金 1,000万円
 売上高 8,600万円(2022年度)
 業種 各種銘板(金属・プラスチック・シール・ステッカー・点字銘板)等の製造

Plus Nameplate
 (有)プラス銘板工業

支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 衰退傾向にある銘板事業にあって県内需要は減少しているが、独自開発したレーザー彫刻による樹脂銘板を武器に県外への販路開拓とブランド価値向上を進め、またDX化による工程改善・生産性向上により収益性向上を図ることで、事業の成長を図ろうとしている。

支援を受けてできるようになったこと

After

- ①既存製品×既存市場、②既存製品×新規市場、③新規製品×既存市場、④新規製品×新規市場のそれぞれについて方向性を検討し、優先順位付けと課題の特定を行い、知財戦略やマーケティング・ブランディング戦略の策定及び具体的なアクション(他社権利の調査、特許出願の検討、展示会への出展、銘板以外の案件の受注等)へつなげることができた。

今後の事業展開の展望

Future

- 既存事業については、自社の強みをPRして顧客を増やしていくこと、新規事業については、銘板以外の受注を強化し、顧客を獲得していくことが期待される。
- 出願中のレーザー彫刻技術に関わる特許の権利取得・活用を目指すとともに、銘板検査システムに関する情報を収集し、特許出願の検討を行う。

加速的支援を受けた事業や商材



【出典】有限会社プラス銘板工業
<http://www.plusmeiban.com/index.html>

当社は、製造工程が異なる樹脂銘板、金属銘板、ラベルを取り扱い、全てを一貫生産できる高い技術力・コストパフォーマンス・企画提案力を有する。

自社開発したレーザー彫刻銘板の製造技術においては、既存技術の課題であった文字の白濁化の防止を実現した。



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
事業戦略の策定、ビジネスの見える化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社長の頭の中で構想されている、独自開発したレーザー彫刻に関する発明製品を武器に県外への販路開拓を進めるための事業戦略を見える化する必要がある。 ■ 知的資産(強みやノウハウ)の棚卸しと見える化を行い、個別戦略での活用につなげる必要がある。
事業戦略を踏まえた知財戦略の策定と実行	<ul style="list-style-type: none"> ■ 出願中のレーザー彫刻技術特許の活用を含めた知財戦略の検討が必要である。 ■ 一方で多くのノウハウが蓄積されてきていると判断されるため、秘密情報・技術の適切な区分けを行う営業秘密管理の意識を高めることが必要である。 ■ レーザー彫刻について、障害となる他社権利がないかの確認が必要である。
事業戦略に基づいたマーケティング戦略の検討	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現在取り組んでいる展示会を中心としたマーケティング活動の精査が必要である。 ■ 展示会出展以外の営業活動が必要である。 ■ 市場のニーズや競合の動向などの調査が必要である。
事業戦略に基づいたブランド戦略の策定と実行	<ul style="list-style-type: none"> ■ これまでの“長崎の知る人ぞ知る企業”から脱却し、身の丈にあったブランド化のために、ブランド戦略の検討が必要である。 ■ 知名度・認知度の向上のための取り組みが必要である。

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
事業戦略の策定、ビジネスの見える化	<ul style="list-style-type: none"> ・ アンゾフの成長マトリックスを活用して事業の方向性を検討し、①既存製品×既存市場(開発中の銘板検査システムを活用した収益力向上)、②既存製品×新規市場(レーザー彫刻技術を活用した県外進出)、③新規製品×既存市場(銘板検査システムによる県外同業者とのネットワーキング)、④新規製品×新規市場(銘板以外の市場開拓)のそれぞれについて優先順位付けと取り組むべき課題の特定を行い、具体的なアクションへつなげることができた。 	中小企業診断士
事業戦略を踏まえた知財戦略の策定と実行	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業戦略の遂行において重要となる自社開発の銘板検査システムについて、他社知財の確認と特許出願の必要性を理解し、具体的な対応へと進めることができた。 	弁理士
事業戦略に基づいたマーケティング戦略の検討	<ul style="list-style-type: none"> ・ 展示会出展による顧客獲得、営業強化のために必要な展示会後のフォローアップ等について理解を深めた。 ・ 地元に新設されたスタジアム関連の案件獲得に挑戦し、受注できた。提案型の営業活動の成功事例となった。 	中小企業診断士
事業戦略に基づいたブランド戦略の策定と実行	<ul style="list-style-type: none"> ・ ブランディングの基本について理解を深め、まずは社内に向けたインターナルブランディングが重要であると判断し、優先的に取り組んだ。これにより、社員の帰属意識を高めることができた。 	ブランド専門家 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、ブランド専門家

知財総合支援窓口担当者:長崎県知財総合支援窓口 古賀貞博

PO(プログラムオフィサー):田中和男