

暗黙知を形式知化し、顧客ニーズをつかんだ新事業を展開

会社名 株式会社パルメソ
 所在地 新潟県長岡市塚町194-7
 従業員 18名
 資本金 4,875万円
 売上高 約2億円
 業種 MSE(Micro Slurry-jet Erosion)事業、材料表面の機械特性試験装置製造販売



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- MSE試験技術を確立し、特許も取得しているが、顧客ニーズに基づく事業展開を検討することで利益率の向上を図る必要があった。
- 受託試験を通じて試験データや顧客情報を蓄積しているが、十分に管理・活用できていなかった。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 新たに展開するSaaS事業の流れを整理するとともに、既存事業との関係性を整理し、さらに競争力強化のために特許出願すべきポイントについても整理できた。
- 試験データや顧客情報を管理する必要性を理解し、営業秘密管理の導入を進めることになった。

今後の事業展開の展望

Future

- 工数をかける既存の受託事業と、自動化・標準化を重視した新事業で経営のバランスをとり、利益率向上を図る。
- 新事業のブランド化、契約整備等を行い、新サービスの展開を進める。

加速的支援を受けた事業や商材



MSE試験は当社がもともと保有していた高度な粒子投射加工技術をもとにして、新しい発想の技術を取り入れて開発された材料表面の機械的特性試験法である。

MSE試験は、今まで取得が困難だった「材料の表面から内部まで連続した強さデータと硬くて脆いなどの2面性特性」を取得する。「硬すぎる素材」「軟らかすぎる素材」「強さが変化する素材」も対象になり、表面の強さ分布や劣化変化を精密試験評価する唯一の手法となっている。



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	MSE試験データサービス事業のビジネス環境を把握し、事業戦略の具体化が必要である。
マーケティング戦略の策定・実行	MSE試験装置のリース事業やMSE試験データサービス事業において、マーケティングや顧客開拓を行うことが重要である。
情報管理体制の構築	MSE試験に関する顧客からのニーズ情報や、受託試験データなどの管理方針の策定及び実行は、競争優位性を確保して事業を拡大していくために重要である。
事業に係る契約類の手当	今後採取する受託試験データの利活用を進めるために、発注者との契約整備が必要である。
ブランド戦略の構築	MSE試験の知名度が低く、ブランド戦略の策定・実行が遅れていた。商標権を取得していない。
海外進出に向けた準備	海外進出のためには、進出国における市場や競合の把握が必要である。



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	<ul style="list-style-type: none"> 暗黙知を形式知化し、顧客ニーズを分析した上で、新事業の方向性を定めることができるようになった。 	知財戦略専門家
マーケティング戦略の策定・実行	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業との切り分けを行い、新事業では専門分野別のデータ取得サービスの企画立ち上げでマーケティングによるターゲット顧客開拓が可能になった。 	マーケティング専門家
情報管理体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> 試験データや顧客情報などの機密情報の管理の重要性を理解した。 営業秘密管理の導入も進めることになった。 	知財戦略AD
事業に係る契約類の手当	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェアによるMSE試験の分析サービス等を行う上で必要な契約を理解し、利用規約の整備に取り掛かることができた。 	弁護士
ブランド戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> 新事業のブランド化に向けて取り組み始めた。 	ブランド専門家 弁理士
海外進出に向けた準備	<ul style="list-style-type: none"> 海外展開における規制等、具体的に海外進出を進めるタイミングで検討すべき事項を認識することができた。 	海外知財PD

支援チーム紹介

主担当専門家:知財戦略専門家 吉村 岳雄

活用専門家:知財戦略専門家、弁理士、弁護士、マーケティング専門家、ブランド専門家、知財戦略AD、海外知財PD

知財総合支援窓口担当者:新潟県知財総合支援窓口 中村 敏行

PO(プログラムオフィサー):池田清志