

企業概要

- 社名：株式会社ヤマワ（岐阜県） <http://yamawa-ltd.com/>
- 従業員数：7人 ■ 資本金：18百万円
- 売上高：1.4億円
- 知的財産：特実2件
- 事業内容：工事向け等資材の製造・販売



エアモルタル使用事例

相談のきっかけ

知財保護の支援（当初）

当社は、土木工事用資材の製造、販売を行っており、他社との差別化のために、資材開発も行っている。エアモルタル資材は、空洞に充填されるが、現状は二液以上の原料を練り上げて作製しているため、作業効率が低く、製品の安定性も低かった。当社ではこれらの欠点を無くす商品の開発に取組み、それに伴い知財保護についての支援が必要となった。

知財網の形成と事業展開の支援（重点支援）

一液性エアモルタルの原料を用いた当社の新技術では、従来の二液性に比べ、作業効率と製品の安定性を高めることができ、これらについては、基礎的な特許出願が完了していた。しかし、さらに特許や商標を組み込んだ知財網を形成しての競合参入阻止や新資材を浸透させるための事業展開が必要となり、新たに支援を求めた。

課題と支援の内容

注) 知財戦略アドバイザーは、INPITの専門人材です。

課題	支援のポイントと活用した専門家
知財戦略（ノウハウ含む）の構築	<ul style="list-style-type: none"> 技術ノウハウに関する秘密情報管理体制の構築並びに特許出願・商標登録に向けての技術情報の整理と戦略案作成の支援。 弁理士/ 知財戦略AD ^注
知財戦略を踏まえたビジネスモデルの改善	<ul style="list-style-type: none"> 当社の「強み」（技術ノウハウ、知財権など）を活かした営業体制の整備の支援。 展示会等への出展を通じた新規顧客とのマッチング創出への支援。 弁理士/ 中小企業診断士
事業課題の抽出と整理	<ul style="list-style-type: none"> 経営課題を抽出し、4つの戦略分類（顧客戦略、生産戦略、知財戦略、組織・人材戦略）に分類し、経営課題解決のための具体的戦略を構築するための支援。 中小企業診断士/ 弁理士
長期アクションプランの構築	<ul style="list-style-type: none"> 上記の各計画を踏まえ、4つの戦略分類に基づき、中・長期的アクションプラン（5年計画）の構築をするための支援。 中小企業診断士

支援を通じてできたこと

項目	支援成果
知財戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> 今回の自社製品開発に関し、既出願と新規出願の特許を中心とした知財対応、ヤマワブランドや商品名の商標権化に向けた検討（準備）が進んだ。
上記を踏まえたビジネスモデル改善	<ul style="list-style-type: none"> 一液性エアモルタル以外の今後の開発に際しても知財を意識した開発が可能となった。また、営業体制整備や新顧客マッチングの計画ができあがった。
事業課題の抽出と整理	<ul style="list-style-type: none"> 部門別事業戦略が作成でき、新商品である一液性エアモルタルの事業の方向付けができた。
長期アクションプランの構築	<ul style="list-style-type: none"> 知財戦略も踏まえた中期経営計画書が作成でき、方向性が明確となり、事業承継の問題も解決した。

社長の支援成果についてのコメント

従来は、顧客リクエストに対する素材開発であり、自社から発信する活動ではなかった。本支援で、自社発信型開発に係る、特許を中心とした知財対応、ブランド化向け商標対応が進み、感謝している。事業強化は、自社独自素材を自社から発信する事を含め、具体的な将来の方向性が明確となり、経営者として、気持ちが強くなった。

リーダー： 大岩 基昭（中小企業診断士）
支援担当者： 森岡 裕充（岐阜県知財総合支援窓口）