

SDGsに配慮した木製品の事業化で、事業拡大を目指す！

会社名 株式会社中村製材所
 所在地 佐賀県佐賀市諸富町為重385-1
 従業員 5名
 資本金 3百万円
 売上高 6千万円(2021年度)
 業種 木材製造販売



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 天然木突板の事業を”一点ものビジネス(工芸品)”から”工業製品”へ発展させたい
- 工業製品として取り扱える天然木突板をベースにして、社会ニーズのある難燃性・抗菌性の付与やシート化等による高機能化による品揃えを実現し、ブランドの認知や価値の向上を実現したい

支援を受けてできるようになったこと

After

- ブランドコンセプトが明確となり、ホームページの刷新を含む情報発信を強化した所、メディア露出度も高まり、引き合い・受注につながっている
- 技術開発が進み、同製品を工業製品として扱う道筋が明確となり、付加機能についても開発、出願が進んだ

今後の事業展開の展望

Future

- SDGsの浸透により、ニーズも高まっていることから、今後も事業拡大が見込まれる。今後、自社における人材確保を含めた体制整備や、パートナーとの連携並びにアライアンス等、幅広く事業拡大に向けた体制整備を考えていきたい

重点支援を受けた事業や商材



若い木（小径の木材）をつなぎ合わせて薄くスライスした新しい次世代突板「SKINWOOD®」を開発。この技術により、広い面積での均一性が求められている建築・インテリア分野において、ケミカルな壁紙材だけではなく、本物の木で広範囲に均一に施工することを可能にした商品で、施工実績を積み上げている。デザイン性にも優れ、メディア等でも注目されている。

【出典】株式会社中村製材所ホームページ
<https://kanejin.jp/>

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 |
|-----------------|--|
| 事業戦略を見据えた技術開発 | 現状、顧客毎の個別対応となっており、より汎用性のある顧客ニーズに対応するための開発目標を明確化が必要 |
| 開発に関する契約 | 自社の戦略に沿った共同研究先との関係構築が必要 |
| 開発成果に関する知財戦略 | 既に保有していた製法特許の補完が必要 |
| 市場ニーズに合致した機能性付与 | 今後の販売戦略を考える上でも、市場ニーズに合致する機能性付与が必要 |
| 事業戦略を見据えた販売戦略 | 事業戦略実現の観点から、具体的な販売戦略が必要 |

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 |
|---------------------------|--|--------------------|
| 本品の技術開発（共同開発含む） | <ul style="list-style-type: none"> 事業戦略を念頭においた共同研究成果を獲得したことで、工芸品と言わざるを得なかった本品を工業製品として展開できる目途がついた | 弁理士 中小企業診断士 |
| 本品の開発等に関する契約（共同開発及び共同出願等） | <ul style="list-style-type: none"> 共同研究契約上の論点を整理し、今後の事業戦略展開上、確保すべき事項を明確にした。助言を踏まえた共同出願契約を交渉 | 弁理士 |
| 開発成果の知財権取得と知財戦略の構築 | <ul style="list-style-type: none"> 共同研究の成果につき、共同出願を実施 また、成果についての権利化により、今後のアライアンス等の選択肢が増え、事業拡大に対応することが可能となる | 弁理士 |
| 本品への機能性付与 | <ul style="list-style-type: none"> 不燃の機能について、認証を取得 抗菌・抗ウィルスの機能について、メーカーと共同研究を実施し、成果について契約締結の上で、共同出願を実施 | 弁理士 中小企業診断士 |
| 販売戦略の構築に関する支援 | <ul style="list-style-type: none"> ブランド戦略の明確化 自社による情報発信の効果もあり、メディアとの連携や露出度が向上 上記の結果、認知度向上し新規案件などの導入が期待される | ブランド専門家 中小企業診断士 |

支援チーム紹介

リーダー専門家: 弁理士 藤掛 宗則 活用専門家: 中小企業診断士、ブランド専門家
 知財総合支援窓口担当者: 佐賀県知財総合支援窓口 塚島 誠一郎
 PO(プログラムオフィサー): 今村 孝