

自前製品の拡販に向けた知財体制の強化

会社名 エヌビーシー株式会社
 所在地 静岡県富士宮市淀師1569-1
 従業員 33名
 資本金 1,000万円
 売上高 4億3,000万円
 業種 エクステリア・引戸・門扉・その他特注品・施工



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 大型門扉、引き戸を中心に少量多品種生産に対応しており、下請の比率が高い。
- 今後、直販の強化による事業拡大を志向しており、そのためのビジネスモデル構築や知財体制の整備が必要な状況である。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 経営デザインシートを活用し、構想する事業のビジネスモデルやアクションプランを高い制度で作成できるようになり、また社内でも運用し始めた。
- 自社起点で事業を推進していくために知財活動に取り組むとともに、必要な基盤として、職務発明規程や営業秘密管理規程、各種契約に関して整備できた。

今後の事業展開の展望

Future

- 事業戦略、知財戦略の意識が社内に浸透し、しかも直販拡大に向けた基盤を整備することができたので、今後着実な運用へと移行することによって、事業拡大を図っていく。

重点支援を受けた事業や商材



当社は開発型企业であり、大型門扉、引戸を中心に少量多品種生産に対応している。施工を含めた一貫生産および他社が設置した設備の修繕を含めて対応しており、市場からも高い技術力が評価されている。

もともとは大手企業からの受注生産が事業の大半を占めていたが、自前製品の直販にも取り組み始めている。

【出典】エヌビーシー株式会社WEBサイト
<https://www.nbc-corp.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
事業計画の策定	受託主体のビジネスから、自前型のビジネスへと展開していくにあたり、確実に実現できる事業計画の策定が必要となっている。
知財体制整備	今後自前型のビジネスを進める上で知財面の支えは必須となる。そのため、社内の知財体制を整備しておく必要がある。
知財ポリシー策定	パートナーや顧客との間で、契約等の形式でしっかりとした取り決めを実施していくことが重要となる。このための基盤整備が必要となっている。
開発促進	新たな事業を促進していく際に、社内のアイデアを的確に評価し、権利化等を判断するための仕組みが必要となる。

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
事業計画策定	<ul style="list-style-type: none"> 経営デザインシートを活用し、ビジネスモデルやアクションプランを策定することができた。 	中小企業診断士
知財体制整備	<ul style="list-style-type: none"> 職務発明規程や営業秘密管理規程を整備。 経営層・従業員を対象とした知財セミナーを通じて、知財意識が向上。 	職務発明規程専門家、知財戦略AD、知財経営専門家
知財ポリシー検討	<ul style="list-style-type: none"> 顧客に対する知財ポリシーを整備。 弁護士と顧問契約し、契約関連の仕組みを強化。 	弁護士
開発・権利化の仕組み構築	<ul style="list-style-type: none"> アイデア評価会議を設置し、社内で創出されたアイデアを評価および権利化検討する仕組みを構築。 	知財経営専門家

支援チーム紹介

リーダー専門家: 中小企業診断士 三好 康司

活用専門家: 中小企業診断士、弁護士、職務発明規程専門家、知財戦略AD、知財経営専門家

知財総合支援窓口担当者: 静岡県知財総合支援窓口 中村 宏之

PO(プログラムオフィサー): 中澤 俊彦