

# 新しい方向性に基づく販売戦略・知財戦略の推進

会社名 株式会社三友精機  
 所在地 東京都新宿区北新宿1-25-16  
 従業員 14名  
 資本金 3,000万円  
 売上高 約5億円  
 業種 ヘリサート、その他のめねじ補強材および独自開発ツールの販売



株式会社 三友精機  
 SANYU SEIKI CORPORATION

## 支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- ヘリサートの専門商社としてニッチトップの座を維持してきたが、持続的な成長のためにはさらなる成長を目指すべきだと考えていた。
- 既に推進している独自ツールの開発だけでなく、サービス提供もラインナップに加えていきたい。

## 支援を受けてできるようになったこと

After

- デザイン経営に取り組むことで、「モノからコトへ」の新たな方針を打ち出し、「三友精機のシンカ論」というアイデンティティを定義した。さらにこれを軸にして、事業の方向性を明確にした上で販売や開発戦略を策定をすることができるようになった。
- 共創に向けた契約の整備、事業をサポートする知財対応を推進することができた。

## 今後の事業展開の展望

Future

- 「モノからコトへ」新しい方向性を打ち出し、具体的な戦略策定・実行を短期間で推し進めてきた当社には、独自のアイデンティティに基づく一貫性のある戦略でさらなる進化が期待される。

## 加速的支援を受けた事業や商材

当社は、ヘリサート等のめねじ補強材を、顧客先現場作業の安全性や生産性上の「困った！」を解決するソリューションと合わせて提供できるニッチトップの専門商社である。

ねじの知識と幅広い用途経験を基に、作業改善ツール「ドクターシンパイナッシー」を次々と開発・提供しており、この度は、全自動挿入機SiS(Sanyu Inserter System)まで完成させた。

今後も知的財産活用でお客様の「困った！」に応えていくことが期待される。



タングレスインサート

SiS  
 Sanyu inserter System



タングレスインサート全自動挿入装置

【出典】株式会社三友精機ホームページ  
<https://www.sanyu-seiki.com/>



## 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   |
|----------------|---|
| 販売戦略の検討        | 販路拡大戦略構築のため、当社が持つ情報の整理・分析が必要である。ECサイトを含めた新たな商流を検討し、その際に新規参入を阻む商慣習などへの対応検討が必要である。<br>“困りごとを解決する会社”であることを認識してもらうためのブランディングが必要である。 |
| 市場コミュニケーションの検討 | 知財活用やホームページ改定など、ブランドPRのためにコンテンツを充実させる必要がある。さらに、コミュニケーション展開に適したコンテンツの言語化、視覚化が必要である。  |
| 契約管理           | 製造先、販売先等との契約管理とツール開発に関する情報流出対策が必要である。   |
| 知財管理           | ツール開発と連動した権利化が必要であり、そのために事業と連動した出願戦略、知財活動などが必要である。<br>ツール開発で創出されるノウハウや営業秘密の管理が必要である。  |



## 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          |
|----------------|---|----------------|
| 販売戦略の検討        | <ul style="list-style-type: none"> <li>市場における立ち位置を明確にすべく、体験やサービスに軸を置いた「モノからコトへ」の方針を打ち出すことができた。</li> <li>当社のアイデンティティを「三友精機のシンカ論」と定義し、それをもとに3か年の事業計画を策定するなど、進むべき道を確認することができた。</li> <li>販売戦略を可視化し、競合対策、販売先管理などに活用できるようになった。</li> </ul> | 中小企業診断士<br>弁理士 |
| 市場コミュニケーションの検討 | <ul style="list-style-type: none"> <li>アイデンティティの定義に合わせて、コミュニケーションに資する言語化を様々検討することができた。</li> <li>キーワード分析やユーザビリティ分析など専門的な分析手法を習得し、さらに動画等のコンテンツ作成とホームページの改善を進めることができた。</li> </ul>  | Web専門家<br>弁理士  |
| 契約管理           | <ul style="list-style-type: none"> <li>使用していた各種雛形の活用上の留意点と交渉の要点を会得。全自動挿入機では早期共同開発に成功。</li> </ul>  | 中小企業診断士<br>弁理士 |
| 知財管理           | <ul style="list-style-type: none"> <li>権利保有状況を確認し、新規開発成果については出願を行った。さらに将来の体制の在り方を検討した。</li> <li>営業秘密管理の基本事項を理解した。</li> </ul>  | 弁理士<br>知財戦略AD  |

## 支援チーム紹介

主担当専門家: 中小企業診断士、Web専門家 吉野太佳子

活用専門家: 中小企業診断士、弁理士、知財戦略AD

知財総合支援窓口担当者: 東京都知財総合支援窓口 久保行幸

PO(プログラムオフィサー): 中隆廣