

培った技術を活かして新規事業に参入

会社名 株式会社雀宮産業
 所在地 栃木県宇都宮市五代1-2-4
 従業員 48名
 資本金 2,000万円
 業種 航空機部品・自動車部品・半導体部品の切削加工、精密切削



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 航空関連事業で蓄積した切削加工技術をコアとして、医療関連補助具事業を、新しいビジネスモデルと事業戦略、および知財の活用により、新たな事業の柱とする目処を立てる。
- 全事業に対する医療関連補助具事業の売上を2025年に30%にまで引き上げる。

支援を受けてできるようになったこと

After

- フェイスシールド(フロントガード®)の開発・生産・販売を通じて、受託生産とは違う自社製品事業である医療関連補助具事業の足掛かりができた。フェイスシールドは栃木県内でも多くの企業が手掛けたが、支援終了時('21年末)に残っているのは当社のみ。

今後の事業展開の展望

Future

- 医療関連補助具事業で、フロントガード®に次ぐ、当社の強みである切削加工技術を活かせる開発テーマを探索中。
- 知財を経営に活かす考え方が定着しつつあるので、開発を始める段階から知財を意識して取組んでいく。

重点支援を受けた事業や商材



従来のフェイスシールドは頭部に装着されるものが多くみられるが、その多くは胸元付近からのエアロゾル対策ができておらず、かつ、装着に違和感・疲労感があり、機能性・デザイン性が不十分であった。当社は航空機部品メーカーとして長年培った開発技術をもとに機能性を充実させ、航空機感をイメージしたデザイン性に優れたものとした。

【出典】雀宮産業社ホームページ
<https://suzumenomiya.jp/s06.html>



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
ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> 医療関連補助具事業は、主力の航空関連事業とは全く異なる業界であり、ビジネスモデルについて再検討の必要。
事業戦略	<ul style="list-style-type: none"> 新事業推進のため企画、開発、知財、製造、販売までのビジネスフローやマーケティング情報について、調査・検討し、事業戦略に落とし込むことが必要。
知財戦略	<ul style="list-style-type: none"> 独自技術を活かし、競争優位性を確保するために、事業展開も見据えたうえでの知財戦略の策定が必要。
販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> フェイスガードの市場投入は、新規分野進出の試金石となることから、販売戦略が必要。 本分野における貴社の認知度が不足していることから、会社及び製品のブランド力向上が必要。
開発・製造体制の構築と契約	<ul style="list-style-type: none"> 中長期を見据えた製品開発および製造の体制構築、事業パートナーとの契約関係の整備が重要。

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
ビジネスモデルの策定	これまでとは異なる領域におけるビジネスへの取組により、新たな視点で事業全体を見直せた。	中小企業診断士
事業戦略の策定	新分野参入に際し踏むべきステップ、想定される問題等について会社全体から俯瞰できるようになった。課題に対しアクションプランを立て、それに沿って活動する習慣ができた。	中小企業診断士 弁理士
知財戦略の策定と実行	実践的な取り組みを通じ、知財への距離感が縮まった。営業秘密管理の重要性を再認識し、定着化に向けて社員に周知した。	弁理士
販売戦略の検討	ブランドの重要性を認識した。とちぎデザイン大賞を受賞し、今後販促にも活用できる。	中小企業診断士 弁理士
開発・製造の体制構築と契約整備	社内体制を再構築した。契約に関する留意点の理解とリスク予想ができるようになった。	中小企業診断士 弁護士

支援チーム紹介

リーダー専門家：中小企業診断士 東條 寮

活用専門家：弁理士、弁護士

窓口担当者：栃木県知財総合支援窓口 樋田 治三

PO(プログラムオフィサー)：中山 和彦