

事例6：千代田機器販売株式会社（特許技術を活用した新規ビジネスの検討）

■ 知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

自社が保有するアルミニウム合金の無電解メッキ技術（前処理）を活用した新規ビジネスを検討

- 軽量化が進む航空機や自動車産業のアルミニウム合金の部品をターゲットとして、技術優位性を発揮した事業を立ち上げる。
- 投資負担の軽い新規事業のビジネスモデルの確立。

ハンズ
オン
支援

自社ブランドの無電解メッキシステムサプライヤーとして課金ビジネスを提案
訪問支援：3回

専門家によるハンズオン支援

- 知財、技術、ノウハウ、経営資源、新規ビジネスの意向確認、ビジネスモデルの提案（1回目）
- 技術優位性、競合技術調査方法の説明(2回目)
- 秘密保持等の契約に関するアドバイス(3回目)

結果
・
成果

装置等の販売事業者として受注する際の知財対策、契約書の確認

今後の取組課題

- ✓ 自社ブランドの無電解メッキシステムサプライヤーとして課金ビジネスの事業計画作成、フィージビリティスタディの実施

■ 取組の詳細

- 自社が開発した技術の特許（第2764199号）は、複数の企業が既に製品化している。消耗品（薬剤）がノウハウであり、自社の強みとなっている。
- 無電解メッキビジネスは多数の企業が参入している競争市場となっており、競合に対する優位性（耐熱性、500℃に加熱後、急水冷を行ってもフクレが発生しない密着性）を踏まえたビジネス展開が必要。
- 投資負担が小さく、安定した収益を得られるビジネスモデルとして、無電解メッキシステムを自社ブランドで展開し、リースなどの課金ビジネスとして展開することを提案した。
- J-plat-patを使った競合技術調査方法と活用について説明した。
- 当面は海外大手の日本合併企業からの引き合いに対応することを優先して、装置販売または無電解メッキ処理業務として受注する方針で対応することとした。
- ノウハウを秘匿するため弁護士の支援をうけて契約する予定。

■ 企業の声

コーディネータのアドバイスにより、新規ビジネスの構想を具体的な形に落とし込むことができた。ノウハウを秘匿しつつ持続可能なビジネスの方法を明確にすることができた。また、海外企業との契約書作成は細心の注意が必要であることが理解でき、技術流出などのリスクを最小限にするため、豊富な経験と専門知識をもつ弁護士と相談しながら作成する。

■ 企業概要

業種	各種直流電源機器の販売及び修理等				
住所	愛知県名古屋市	URL	http://chiyohan.co.jp/outline/gaiyo/index.html		
設立	1987年10月	従業員数	7人	資本金	2,000万円

■ 支援専門家（回数）

支援コーディネータ
弁護士・弁理士（2）
同行専門家
弁理士（1）