

企業名	内外機工有限会社	金融機関名	群馬県信用組合
-----	----------	-------	---------

知財・事業の概要および知財ビジネス報告書作成の目的

製造業

ノウハウ

- 代表の「なんでもやる」「なんでもできる」をモットーとしている、精密板金加工から大型設備・装置・製作までトータル受注可能な板金複合加工会社。
- 現状蓄積している知的財産の棚卸、評価、見える化、そして後継者への「徹底した伝承」に注力し、当社の競争力を維持・強化させるために知財ビジネス報告書の作成に取り組んだ。



当社が手掛けた製品加工事例(パチンコ筐体)

知財ビジネス報告書への記載概要

過去～現在
(As-Is)

知的財産（強み・壁）をいかにして生み出し、安定した事業に貢献しているかについてストーリー化する

- 組立図が無くても、顧客の要望をヒアリングして的確に三次元図に落とし込むことができる効率的かつ高精度な設計、複雑な加工技術とそれを可能とする充実した機械設備の保有。
- 上記理由により、複雑かつ高精度なR加工や溶接加工等の難易度の高い顧客の要求に応えることができる。

現在～将来
(To-Be)

将来像の実現に向けた課題およびその解決の方向性（事業構想）を明確化する

- 『暗黙知に留まっている社長のノウハウを形式知化して社内で共有すること』
- 顧客の要望や課題をヒアリングし最適なソリューションを提案するための見積もり提案や、イレギュラーな複雑加工については、社長しか対応できない。
 - そのため、今後は提案段階・設計段階における社長のノウハウを形式知化し、社内共有していくとともに、外部協力先との連携や顧客に自社の強み・特長として発信することで、仕事の幅を広げていく必要がある。

将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する

- 当社の強みである提案活動における図面作成・設計工程のノウハウを、組織の持続的競争力とし、ノウハウの散逸・漏洩リスクを低減しつつ、社外連携や事業承継を含めた成長と安定に繋げる。
- 上記により、遊戯機や医療設備等の複雑な構造や仕組みを要する対象物への提案力を向上させて、新規顧客を獲得する。

作成を支援した
機関名・氏名

明立特許事務所 深澤 潔 氏

群馬県信用組合からの評価結果

知財ビジネス報告書 を通じて認識した強み	改めて認識した点	- 精密板金加工を中核に、設計から製作までを一貫して対応できる体制は、本事業応募時の認識どおり、同社の最大の強みであると再認識した。 - 特に三次元CADや測定機を活用した図面展開力と、難加工品にも対応可能な設備・技能の組み合わせは、価格競争に陥りにくい差別化要因であり、安定したリピート受注を生み出す源泉となっている。
	新たに認識した点	- 生産管理システムに蓄積された見積・工程・納品データは、単なる管理ツールにとどまらず、同社の知的資産として機能している点を新たな強みと認識した。 - 過去データを活用した迅速な見積対応やノウハウの再利用は、将来的な属人化解消や事業拡大に資する重要な無形資産である。
知財ビジネス報告書 を通じて認識した課題	改めて認識した点	社長個人に蓄積された加工・設計ノウハウの文書化・体系化については本事業応募時から継続課題であると改めて認識した。
	新たに認識した点	見積対応やシステム管理を担う人材が限られていることが、営業機会損失につながっている点を新たな課題として認識した。
将来のビジネス展開に 向け金融機関として サポートできる点	- 本報告書を踏まえ、同社の事業内容や強みとなる知財について、経営者との対話を通じた整理・共有を行うことで、事業の方向性や優先順位の明確化を支援。 - また、事業推進にあたっての課題や検討事項について、外部機関や専門家と連携しながら情報提供や助言を行い、事業者自らが判断・行動しやすい環境づくりをサポート。 - 外部支援機関とのネットワークを活用した情報提供を通じ、知財を意識した事業展開に向けた取り組みの後押し。	

内外機工有限会社からのコメント

知財ビジネス報告書の作成を通じて得られた 新たな気づきがあったか	当社の事業概要、技術的知財の強みや事業場の優位性が整理され言語化できたこと、また、当社の課題を明確化できたこと。
知財ビジネス報告書をどう活用できそうか	将来の事業承継に向けて後継者と知財ビジネス報告書を基に情報共有（事業承継）を図っていくために活用していきたい。