

企業名	日本特殊光学樹脂株式会社	金融機関名	巣鴨信用金庫
-----	--------------	-------	--------

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	特許・ノウハウ・ブランディング
「本物を創る」という理念のもと、他社では製造できない特殊レンズを開発・製造できるオンリーワンの技術による収益の最大化を目指す一方で、基本特許満了や競争環境高度化を踏まえ、事業戦略の再設計を目的として、知財ビジネス報告書の作成に取り組んだ。		



（左）超精密金型設計・製作、（右上）精密熱プレス成形、（右下）超大型レンズ製作技術

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	オンリーワン技術である「超精密金型設計・製作」「精密熱プレス成形」「超大型レンズ製作技術」を中核技術とし、ナノ・ピコレベルの加工精度で他社が模様困難な光学部品を製造開発している。顧客数 社超・ 種以上に及びカスタマイズ開発の中で技術・ノウハウを蓄積・知財化し、特にソーラーシステム関連では、特許出願件数・登録件数ともに上位にランクインしており、レンズメーカーとして当該分野で強固な知財ポジションを確保している。その結果、再生エネルギー・車載・医療・XR分野で高い信頼を獲得し、高付加価値ビジネスを構築している。
	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	基本特許満了や競争環境高度化を踏まえ、オンリーワン技術の深化と共に、知財・営業・標準化を一体で再設計することを課題として整理している。また営業履歴・特許・市場情報が統合活用されていない点も成長制約となっている。解決の方向性はAIを活用して営業・特許・市場データを統合分析し、顧客ニーズと出願戦略を連動させること。さらに、業界トップとの共同開発で標準必須特許を確保し、安全装置はオープン・製造ノウハウはクローズの戦略で優位性と収益拡大を両立すること。
現在～将来 (To-Be)	将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する	まず、基盤技術のDX化と設計支援AIの導入によりオンリーワン技術を高度化し、新素材対応設備の最適化を完遂する。次に、AIによる営業履歴分析と特許分析を通じて顧客ニーズを構造化し、自社適合性の高い将来有望用途に集中して共同出願を戦略的に推進する。さらに、安全技術領域での標準化シナリオを策定し、業界トップ企業との共願特許を標準必須特許へと育成することで、ライセンス収益と製品競争力を両立する成長モデルを構築する。

作成を支援した機関名・氏名	袖ヶ浦特許事務所 古城 真一
---------------	----------------

巣鴨信用金庫からの評価結果

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	樹脂レンズの特殊加工において、設計・製作・成形まで一貫した独自技術を有し、独自仕様の設備を活用することで他社との差別化を実現している。
	新たに認識した点	50年以上の業歴により、 社超の取引実績と 種類以上の金型図面・設計データを蓄積し、オーダーメイド製品への高い対応力を有している。
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	特殊レンズにおける新たな用途開発や、技術分野の人材育成・技術承継の方法。
	新たに認識した点	当社製品は最終製品に組み込まれることが多いため、当社およびレンズのブランド価値向上が課題であり、併せて特許の出願戦略（単願・共同出願）についても検討が必要。
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	■ 営業店および本部（S-biz）が一体となった、ファイナンス面や本業への継続的サポート ■ 複数ある人材関連提携先の紹介 ■ 知財権や標準化、ブランディングに関するINPITとの連携による、課題へのアプローチ	

日本特殊光学樹脂社からのコメント

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	いくつかの新たな気づきを得ることができた。
知財ビジネス報告書をどう活用できそうか	社内の技術開発や営業関係者と共有し、今後のビジネス展開に向けた議論のたたき台として活用。