

非破壊検査業務用3D計測装置の競合との差別化要素を明確にし、ハードウェアのコスト増大などの事業環境変化に対応するための事業推進、協業先の探索や将来的な技術開発の資金調達のための参考資料とするために知財ビジネス報告書を取りまとめた。



計測時にパソコンが不要なハンディタイプの3次元計測装置です。

セイコーウェブ社の主力商品である、生産プラント・橋梁における非破壊検査用3次元計測装置

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

- 創業時は、医療分野等も含め、3D計測技術の市場を複数模索。実証や提案を通じて顧客とのコミュニケーションを重ね、成長市場を模索してきた。現在は、主に石油化学プラント会社・重工業分野の顧客との取引を中心に、ハンディ型装置と独自解析ソフトの販売、レンタル事業、現地計測サービス、コンサルティングなど、サービスラインナップを拡充している。
- 対象物が理想的な幾何学形状でない場合でも解析可能である点が当社独自のノウハウである。基準となる形状を作り出す手法（アルゴリズム）に関してノウハウを保有している。

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

- ハードウェア構成構造変化によるコスト増大により原価率が上昇傾向にあり、事業構造の見直しの必要性が生じている。
- また、当社の強みであるデータ解析の精度について、わかりやすく証明することが難しく、商品価値のアピール方法に課題を有している。
- 本報告書において、財務状況を可視化するとともに、知財分析を通じて当社の強みを言語化した。

将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する

- 当社の強みを明確化し、改めて今後の事業目標について、定性的・定量的の両軸から言語化を行った。
- 量産化プロジェクトのうち、すでに内諾が得られているプロジェクトについて言及し、ステークホルダーへの説明力を強化するとともに、当社のファイナンスニーズの根拠として活用できるものとして作成。

多摩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	三次元計測・非破壊検査による高精度調査・解析技術を有している。 エネルギー産業で認知度が高まってきているリスクベースマネジメント (RBM) に当社の技術が活用でき、競合他社の追随を許していない。
	新たに認識した点	独自のノウハウを用いた解析用ソフトウェア（特にRBM向け）を、汎用ハードと組み合わせることで、他社と比較し競争優位性を担保しながら、応用可能な製品開発を可能にしている点。
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	長期的なプロジェクトが多く、スケジュール等の把握難易度が高い。
	新たに認識した点	各プロジェクトの効果を可視化する必要性。
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		<ul style="list-style-type: none"> ・極めて専門性の高い業種であり、当金庫の枠を超えた事業支援を行うことが必要である。 ・補助金や助成金の申請について、当金庫提携先の専門家及び事業者紹介を検討する。

株式会社セイコーウェブからのコメント

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	経営課題の分析や競合・顧客企業の特定などにより、事業目標達成に向けての具体策が明確になった。
知財ビジネス報告書をどう活用できそうか	金融機関をはじめとするステークホルダーへの事業説明資料として活用。