

## 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

光学部品の受託設計で培ったノウハウを応用し、新規事業であるレーザーガラス切断／穴あけ装置事業を立ち上げるにあたって、新事業の客観的な評価をもとに経営戦略をまとめ、今後の戦略実行の準備を行うために知財ビジネス報告書を取りまとめた



光学設計を担当し、自社で販売を行っているレーザーガラス切断／穴あけ装置

## 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

長年、光学製品の受託設計・製造でノウハウおよび協力先の製造メーカーとの信頼関係を築いてきた。その中で、光学設計の技術力の高さから本事業の対象であるレーザーガラス切断／穴あけ装置事業の光学設計を受託することとなり、さらに日本国内における販売も行うことになったことを整理した。

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

新規事業であるレーザーガラス切断／穴あけ装置事業の成長に向けて、以下2点を整理した。  
 (1) 既存事業の光学部品の受託設計と特許戦略の考え方が異なることから、まずは**社内で知財戦略の考え方について浸透させる必要がある**ため、そのための仕組みを構築する。  
 (2) 既存事業、新規事業共に競合・市場・提携先を可視化することで、事業拡大を推進する。

将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する

課題解決策の実行に向けて、支援機関による支援の方向性が整理されている。社内の知財戦略の考え方の浸透の仕組みづくりには、INPITの加速的支援プログラムの専門家による伴走支援を、競合・市場・提携先の可視化には同じく特許マップ等の作成支援を行うINPITのIPランドスケープ事業を検討する予定である

## 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	光学部品の設計、製造、販売について長年培った経験を活かし、設計から製造までに対応できる点や製造拠点が日本と海外（中国）にある事でコスト面、スピード面を踏まえた対応ができる点が挙げられる。
	新たに認識した点	海外市場含め小ロットでの対応が可能な点や「レーザーガラス切断」という今後の市場を踏まえて伸ばしていける技術を持っている点。
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	レーザーガラス切断/穴あけ装置の商社経由ではない市場開拓の方法や既存在庫が多い為、管理をどのように行っていくかが課題に挙げられる。
	新たに認識した点	当社が行っている既存事業とガラス切断/穴あけ事業は事業モデルと競争優位性が異なる為、同じ知財判断をせずに今後の課題感を進めていく必要があると認識した。
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		当社が行っている事業に対して親和性の高い取引先とのビジネスマッチングや、日頃から相談をしているINPITと連携し知財面での課題に対するアプローチを行っていきたい。

## 渋谷光学社からのコメント

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	当社が扱う製品分野と知財との関係（最適な戦略）が明確になった。また、経営戦略を構築するうえで知財戦略はその材料として欠かせないことを認識できた。
知財ビジネス報告書をどう活用できそうか	社員と共有することで会社の方向性に理解を得る。