

企業名	有限会社高崎保安機材	金融機関名	高崎信用金庫
-----	------------	-------	--------

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	ノウハウ
---------------------------	-----	------

- 創設者が掲げた「開拓者精神」のもと常に新しいことに挑戦し続ける工事用保安用品の製造・販売会社。品質と強度に優れた製品を提供している。
- 今後も顧客のニーズに応え続ける企業として、当社が保有しているノウハウを整理し、現在の取引業種以外の可能性も探っていくために知財ビジネス報告書の作成に取り組んだ。



当社のオリジナル製品のひとつ(ワンタッチバリケードスタンド)

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	- 当社は、工事用保安用品の製造販売のみならず、サイン看板の企画、設計、溶接、デザイン、プリントなどの工程を自社内で一貫して自社工場で行っているため、カスタマイズ能力や即納体制の構築ができており、お客様の多様なニーズに答えることが可能である。 - また、単なる機材供給だけでなく、現場の安全対策・設置計画のコンサルティングも対応しているため、現場視察・設置指導・安全啓発など、付加価値サービスが競合より充実している。
	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	『商品ラインナップの認知向上とブランドイメージの刷新による新規販路開拓、及び社内情報管理の効率化』 「工事看板しか製造・販売していない」という認識が、長年の顧客を含めて根強い。また、図面管理が手作業のため、情報共有や電子化が遅れており、商品・顧客情報の一元管理ができていないので、迅速な営業対応や提案力の強化が難しい。そのため、情報発信の強化やブランドイメージの再構築、図面や設計データ、商品顧客情報等の電子化と一元管理が急務である。
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	当社の強み（カスタマイズ性の高さと、即納体制、幅広い商品ラインナップ）を活かして、既存市場を深耕するだけでなく、新市場を開拓により事業領域の拡充、収益基盤を強化するため、既存顧客のみならず、新規市場となる顧客分野の開拓、および新製品開発にも積極的に挑戦するという方針を明確にしたうえで、営業力を強化し、新製品開発の推進にも取り組む。

高崎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	・ 保安用品を顧客のニーズを捉えてカスタマイズし、即納体制が築けている点は、今後も他社には真似できない要素であるため強みと認識している。
	新たに認識した点	・ 当社オリジナル製品のバリケードなどは今後、イベント業界など建設業以外にも需要が見込める製品であり、効果的なマーケティングで売上高増加が狙えると認識した。 ・ また、取引顧客数も業界平均と比べ多いことから、営業活動の機会を確保できれば売上増加に繋がられる強みだと認識した。
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	・ 新たな特許権、実用新案権が取得できておらず、既存製品の改善、改良に留まっている点は課題であり、これまで多くのアイデアを生み出してきた当社は改善の余地があると認識した。
	新たに認識した点	・ 顧客管理や受発注管理、図面管理などが電子化出来ていないことで情報共有が上手くできておらず、機会損失の可能性があるため改善すべきだと認識した。
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	・ 営業活動の一環として当金庫ネットワークを通じたビジネスマッチングの提案、販路開拓のサポート ・ 当金庫提携先を含めた人材サービスの紹介による人材確保支援 ・ DX化を進めるにあたり、当金庫提携先の紹介や補助金の活用検討	

(有)高崎保安機材からのコメント

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	第三者の介入により、自社の強みを改めて認識することができた。
知財ビジネス報告書をどう活用できそうか	社内全員で共有できるところは共有し、今後の営業活動や社内環境の改善に活用。