

知財金融事業

知財を活かした中小企業の成長を評価する金融へ

問い合わせ先

特許庁 総務部 普及支援課

〒100-8915 東京都千代田区霞が関 3-4-3

電話番号：03-3581-1101 (ex:2145)

[より詳しい情報はこちら](#)

知財金融ポータル

<https://chizai-kinyu.go.jp/>



特許庁 知財金融事業について

知財金融とは / なぜ金融機関が知財に着目するのか

中小企業は、地域経済にとっても極めて重要な存在であり、また、日本の産業競争力やイノベーションの源泉としても大きな役割を果たしています。このような中小企業の事業を成長・発展させていくためには、地域金融機関が、中小企業の事業の内容や成長可能性を深く理解し、支援することが「要」と考えられています。

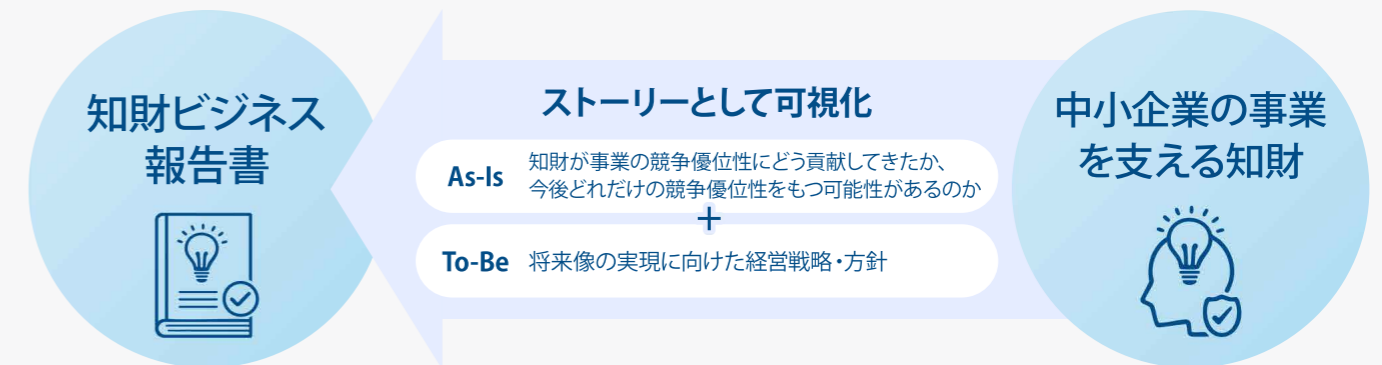
そのための地域金融機関のアプローチとしては、「中小企業の保有する知財に着目した分析・評価」が有益であるという考え方があります。中小企業は、ヒト・モノ・カネといった経営資源が一般的には潤沢でないことから、技術・ノウハウ等の知恵や工夫（＝知財）を活用することで事業競争力を確保することが求められるためです。

しかし、地域金融機関においては、知財に着目した中小企業の事業の分析・評価の重要性を認識しているものの、融資等の支援には必ずしも結び付いておりません。また、中小企業としても、金融機関向けに知財に裏付けされた事業成長性をわかりやすく開示するに至っていない現状があります。

こうした背景から、特許庁では、地域金融機関および中小企業を対象として、「地域金融機関が、中小企業の事業の内容や成長可能性を、知財に着目して理解し、評価した上で、それを踏まえて必要な事業や経営の支援を行うこと（＝知財金融）」を促進する取り組みを推進しています。

知財ビジネス報告書とは

地域金融機関と中小企業間の知財金融の取組を促進するための、知財専門家により作成・提供される知財に着目した報告書です。

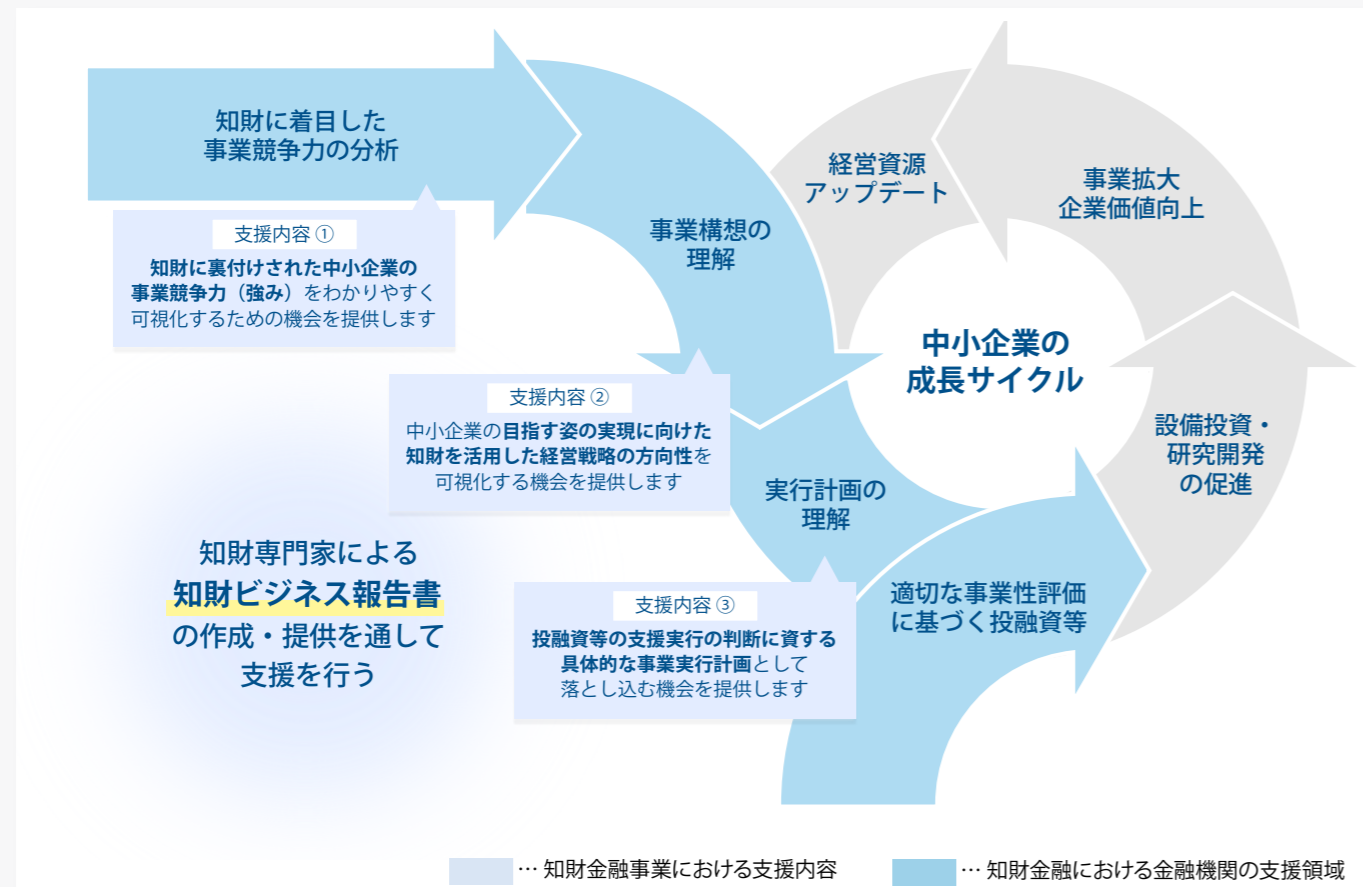


作成のメリット



知財ビジネス報告書の基本構成

		概要	狙い
As-Is 過去～現在	企業概要	1 事業概要・経営方針・事業実績	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
	事業を支える知財	2 保有知財の事業への貢献内容 3 保有知財の分析・評価	
	目指すべき姿	4 将来像を見据えた事業課題整理 5 課題解決の方向性・事業目標	
To-Be 現在～将来	知財を活用した経営戦略	6 経営戦略の方向性・ビジネスモデル 7 知財を活用した経営戦略	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 将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する



企業価値担保権と知財金融について

事業の未来価値を、新たな資金調達の方へ。来るべき新時代に向けて、知財を核とした事業性評価の準備を始めませんか？

2026年、事業性融資が大きく変わります！

2026年5月25日に「事業性融資の推進等に関する法律」が施行され、企業価値担保権が創設されました。これは、これまで担保とすることが難しかった在庫や売掛金、そして技術・ノウハウ・ブランドといった知的財産まで含めた「事業そのもの」を一体として担保にする、画期的な制度です。これにより、優れた技術やビジネスモデルを持つもの、不動産などの物的担保に乏しいスタートアップや中小企業にとって、事業の将来性や成長性そのものを評価された上での資金調達の道が大きく拓かれます。金融機関の皆様にとっては、中小企業の真の価値を見極めることで、新たな取引先を開拓する大きなチャンスとなります。



鍵は「知財」にあり！

企業価値担保権と知財金融の親和性

企業価値担保権の活用において、最も重要になるのが「事業の将来性の客観的な評価」です。事業が将来にわたって収益を生み出し続けることができるか、その根拠はどこにあるのか。その答えの核心こそが、模倣困難な強みとなる「知的財産」です。

特許庁が推進する「知財金融」は、まさにこの「目に見えない価値（知的財産）」を可視化し、事業性評価に繋げる取組であり、知財金融事業の活用は、企業価値担保権も活用した融資判断の精度を飛躍的に高める強力な武器となります。

つまり、知財金融への取組は、来るべき企業価値担保権の活用に向けた最も効果的な準備なのです。



未来への準備を今から。

知財金融事業にご参加ください！

2026年5月25日に新たな法律が誕生しました。特許庁は、金融機関と中小企業の皆様が新時代にスムーズに対応できるように、知財金融の取組推進をサポートします。



地域金融機関の皆様へ

企業価値担保権の導入は、事業性評価能力の優劣が競争力を左右する時代の幕開けを意味します。知財金融事業を活用し、今のうちから行内に「知財の目利き力」「中小企業との関わり方」等を蓄積しませんか？知財金融の実践は、他行との差別化と新たな収益機会の創出に直結します。



中小企業の皆様へ

自社の強みである技術・ノウハウ・ブランドを「知財」として知財専門家と共に整理し、「知財を核とした事業の価値の見える化」を図りませんか？来るべき新時代に、説得力のある事業計画をもって円滑な資金調達を実現するための、確実な第一歩となります。

過去の知財金融事業参加事業者からの声

金融機関からの参加者

新たな事業展開に伴い設備投資が必要となった際に、与信利用を十分に期待できる関係を構築することができた。

今後の事業展開に向けた課題が明確になり、投資のタイミングに合わせた融資提案の可能性を見出すことができた。

金融機関では評価が難しい知財を客観的に評価することで、これまで以上に一歩踏み込んだ本業支援等を提案できると感じた。

中小企業からの参加者

知財の専門家による視点で事業と知財の関係性が整理され、自社の強みや今後の打ち手も明確になった。

販路開拓や価格交渉、資金調達における、事業の価値を客観的に説明する資料として十分活用できる。

知財を単なる権利としてではなく、事業・資金調達・成長戦略と一体で捉える支援内容であり実務に直結する示唆が非常に多かった。

知財金融事業の活用が期待される企業像

新事業の立ち上げ

新事業や事業転換により再成長したい中小企業や
新たな製品・サービスを展開したいスタートアップ



中小企業の課題

- 新製品・サービスの上市のための経営戦略・投資計画の方針を開示し、融資等の支援を獲得したい
- 既存事業の実績の中で積み上げてきた知財を活用した新事業の立ち上げに向けて経営戦略・投資計画の方針を開示し、融資等の支援を獲得したい



地域金融機関の課題

- 知財に裏付けされた新事業の成長可能性を客観的に把握したうえで、その新事業の経営戦略の実行をサポートする融資等の取引関係を、新事業の初期段階から構築することで、長期的な収益源の確保に繋がりたい

本事業における具体的活用事例



知財を起点としたコトづくり発想で新事業構想を可視化し、
ファイナンス支援獲得の道筋を描く！

長年のジャバラ製造で培ってきた技術を核にコトづくり視点で高性能
フィルタ事業の構想を競合優位性と共に将来 CF 予測として可視化

(株式会社ナベル / 株式会社百五銀行)



受託製造で培ったモノづくりノウハウを生かした
製品開発ビジネスの立ち上げ計画を具体化！

光学部品の受託設計で培ったモノづくりのノウハウを応用し、製品開発
ビジネスの立ち上げと、販路拡大に向けた知財戦略を可視化

(株式会社渋谷光学 / 巣鴨信用金庫)



事業の成長

既存事業をスケールしていきたい
中小企業やスタートアップ



中小企業の課題

- 過去の事業実績をベースとして、新規顧客獲得や対象市場の拡大等による事業成長に向けた、知財を活用した差別化戦略・投資計画の方針を開示し、融資等の支援を新たに獲得したい



地域金融機関の課題

- 事業成長に必要な競合優位性維持のための、知財に裏付けされた経営戦略、およびその実行計画を把握することで、成長期の活発な資金需要に基づく融資等の取引関係強化による収益源の拡大に繋がりたい

本事業における具体的活用事例



独自の加工食品製造ノウハウを言語化して
ブランド力を強化し、資金調達の実現性を向上！

半生触感の柔らかさが売りのドライフルーツの製造ノウハウを言語化し、
更なるブランド力強化のための知財戦略を可視化

(南信州菓子工房株式会社 / 長野県信用組合)



自社の知財の参入障壁を示し、
新規市場開拓に向けた資金調達へ近づける！

小売店舗の無人・有人営業の DX ソリューションの更なる新規市場開拓
に向け、参入障壁構築を中心とした知財戦略を数値計画と併せて可視化

(株式会社 Nebraska / 第一勧業信用組合)



事業の継続

既存事業の足元の課題を解決し、
経営改善・再成長したい中小企業



中小企業の課題

- 事業環境の変化（競合の増加、市場縮小など）によって事業課題（収益悪化・後継者問題、承継問題等）が顕在化する中で、事業の継続に向けた経営戦略・投資計画の方針を開示し融資等の支援を獲得したい



地域金融機関の課題

- 長年の事業の継続を支えてきた知財の活用・強化による経営改善策（生産性向上、ビジネスモデル改善等の改善策）を把握することで、企業再成長の支援としての新たな融資等の取引関係を構築し、収益源の維持に繋がりたい

本事業における具体的活用事例



30年続く乳製品製造ノウハウを整理し、
事業承継への指針を示す！

北海道で長年に渡り乳製品の製造・販売を行ってきた製造ノウハウを整理し、
事業承継を見据え、ブランド戦略を軸にした経営改善策を将来 CF と共に可視化

(有限会社ラ・レトリなかしべつ / 大地みらい信用金庫)



知財に基づく自社製品の競合優位性を明確化し、
事業ポートフォリオの見直しを図る！

非破壊検査業務用 3D 計測装置の製造・販売を行うにあたって、自社技術の強みを再検討するとともに、注力すべき事業の見直し方針を可視化

(株式会社セイコーウェブ / 多摩信用金庫)



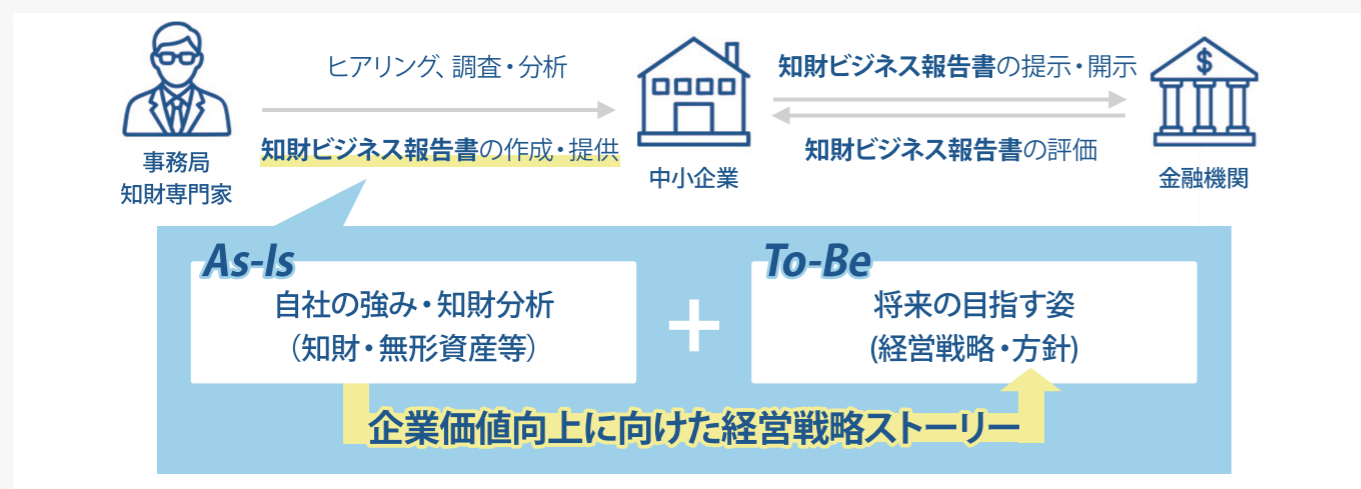
※ 本事業における具体的な活用事例の詳細は P9 以降をご参照ください。

知財金融事業の支援の流れ・体制 / 支援実績

支援の流れ

- 1 中小企業・金融機関での応募に関する合意**
 中小企業のご担当者と、その中小企業と関係性をもつ金融機関のご担当者間にて、知財ビジネス報告書の作成支援の公募プログラムに応募するための合意形成を行います
- 2 公募プログラムへの応募**
 中小企業のご担当者と、その中小企業と関係性をもつ金融機関のご担当者の連名にて、知財ビジネス報告書の作成支援の公募プログラムに応募します
- 3 専門家マッチング**
 採択後、応募書類に基づき適切な知財専門家を事務局にて派遣します（地域性、専門領域を考慮して派遣）
- 4 知財ビジネス報告書の作成**
 対象企業・金融機関へのヒアリング及び知財に関する調査・分析を通じて知財ビジネス報告書作成を支援します
- 5 知財ビジネス報告書の評価・納品**
 作成された知財ビジネス報告書を中小企業・金融機関に納品します。金融機関については、知財ビジネス報告書の評価結果（理解が深まったか、支援に活用できそうか等）を中小企業に提供します

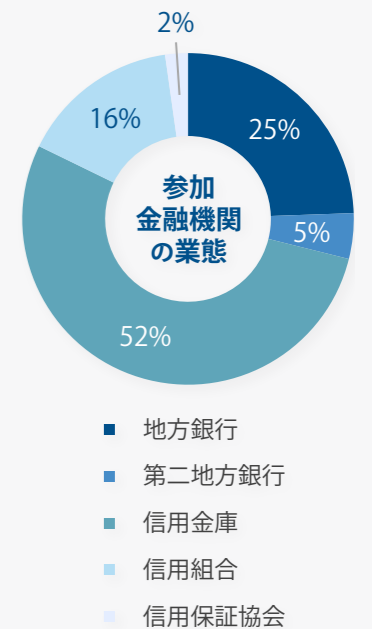
支援スキーム



公募の詳細については、知財金融ポータルをご参照ください ▶ <https://chizai-kinyu.go.jp/>

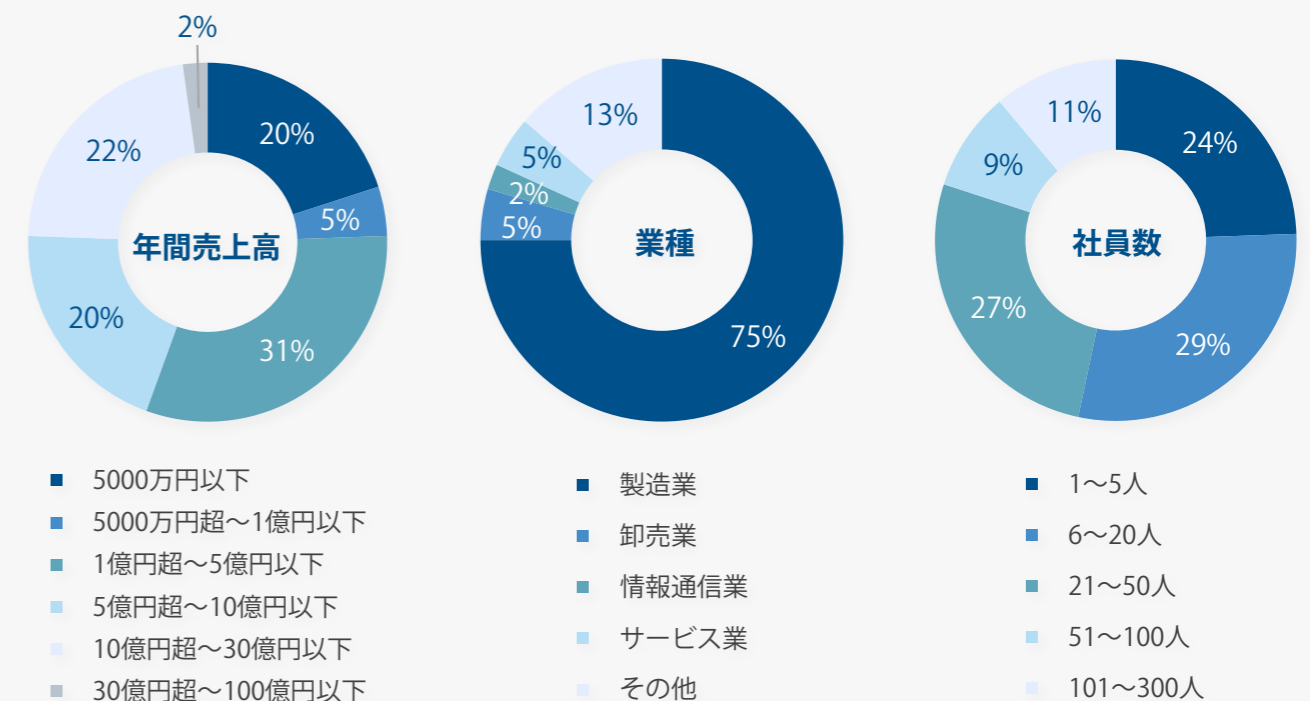
金融機関の参加実績 (令和7年度)

地方銀行	百五銀行、山陰合同銀行、きらぼし銀行、伊予銀行
第二地方銀行	島根銀行、豊和銀行
信用金庫	東京信用金庫、しまなみ信用金庫、尾西信用金庫、 巣鴨信用金庫、多摩信用金庫、千葉信用金庫、姫路信用金庫、 高崎信用金庫、朝日信用金庫、尼崎信用金庫、但陽信用金庫、 アイオー信用金庫、瀬戸信用金庫、大地みらい信用金庫
信用組合	第一勧業信用組合、群馬県信用組合、長野県信用組合
信用保証協会	静岡県信用保証協会



※複数件の応募を頂いた金融機関を考慮した割合

中小企業の参加実績 (令和7年度)



活用事例を紹介 – 新事業の立ち上げ

知財を起点としたコトづくり発想で新事業構想を可視化し、
ファイナンス支援獲得の道筋を描く！

株式会社ナベル / 株式会社百五銀行

▶ 事業概要

レーザー加工機、光学分野など、多分野においてジャバラの製造・販売を行う。レーザー加工機では国内シェアの90%を獲得するなどの実績を持つ。ジャバラの実績を活用した消耗品ビジネスである放電加工機用フィルターの新規事業の立ち上げを検討中。



▶ 保有する知財

特許

ノウハウ

▶ 知財ビジネス報告書の記載概要

As is (ビジネスの現状) では、消耗品ビジネスである放電加工機用フィルターの新規事業の立ち上げ・拡大に際し、長年培ってきたジャバラ製造ノウハウの強みを明確化・整理した。

To be (あるべき姿) では、これまで培ってきたノウハウを強みとしたコトづくり発想での新規事業展開に向け、開発・生産・知財戦略を中心とする経営戦略と事業推進に必要な投資額を踏まえ、中長期的な将来キャッシュフロー計画および投資回収計画を取りまとめた。

事業の核となる知的財産 (As-Is)	
コア技術	提供価値
<p>ジャバラを伸縮するカバ... 光の透過や異物の混入... 外部から守る技術... ジャバラ製造で培った強み</p> <p>異物を除去する技術... 「折り返し」技術... 「中から外へ出す技術」... 高性能フィルターへの応用</p> <p>■ 特殊な不織布素材 ▶ 従来品 (200時間) の約8倍の1500時間の長寿命化 ▶ 透過率を最大化する独自の「折り返し」技術の組み合わせ ■ クロスフロー技術 (二方向から流れる仕組み) によりフィルターの長寿命化 ■ 手作業の多い製造工程自動化によるコストダウンを実現</p> <p>高耐久フィルター素材と透過率を最大化する独自の「折り返し」技術の組み合わせにより、顧客のトータルコスト削減を実現し、安定的な収益基盤の確立と、「消耗品＝薄利多売」という既存概念を覆し、高耐久・高付加価値製品の市場創造を目指す</p>	<p>■ 顧客 (放電加工機利用事業者) のトータルコスト削減 ▶ フィルター交換頻度 (交換工数) の劇的削減、金属筐体は交換不要 ▶ 従来品は年間26～27回の交換が必要だったのに対し、約4回で済むという長寿命化 ▶ 加工時間延長による売上増効果 ▶ マンダウタイムの短縮 ▶ 廃棄コスト削減</p>

知財を活用した経営戦略 (To-Be)	
開発戦略・生産性向上戦略	
技術開発戦略	アルミ放電加工対策 クロスフロー領域の拡大 今後、放電加工機を中心としたユーザーへの適用拡大のための技術開発戦略をブラッシュアップ予定
自動化による生産性改善戦略	主要工程① 折入れ 既に□円の投資を行い、自動化完了 主要工程② 間隔保持剤貼付 特許技術でもある間隔保持剤の貼付工程は、現在手作業だが、コスト削減と効率化のため自動化ロボットを導入する 主要工程③ ジャバラ折り返し コア技術である「蛇腹折り返し」の自動化が重要 この専用機は市場に存在しないため、広島市のSierに加え、台湾の大手SierとNDA (秘密保持契約) 締結の交渉を進め、量産性を依頼している状況。当社は技術流出リスクを考慮し、SierとのNDA締結を進めている。 主要工程④ 2・3の自動化に向けてトータル□円を投資予定。 26年度に□円の融資ニーズあり。

▶ 金融機関からの評価概要等

今回の作成した知財ビジネス報告書は、数値計画、将来キャッシュフロー予測を含む事業計画が記載されており、達成度合のモニタリングを伴走していくことで、適切なタイミングでの支援を講じることが可能になると評価を受けている。

また、知財戦略を中心とした計画の具体化について、INPIT 知財総合支援窓口を活用した検討も進んでいる。

具体的な知財ビジネス報告書については、知財金融ポータルをご参照ください ▶ <https://chizai-kinyu.go.jp/cases/>

受託製造で培ったモノづくりノウハウを生かした製品開発ビジネスの
立ち上げ計画を具体化！

株式会社渋谷光学 / 巢鴨信用金庫

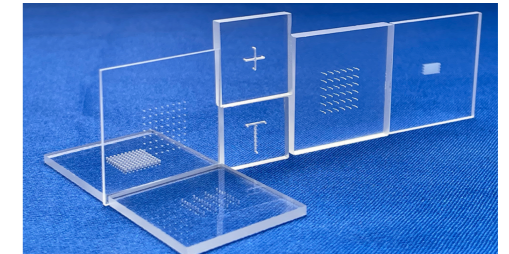
▶ 事業概要

検査装置向けレンズや光ファイバー用レンズを中心に、光学部品の製造・販売・加工および理科学機器の製造・販売を手がけ、受託製造を軸としつつ製品開発ビジネスの立ち上げを検討している。



▶ 保有する知財

ノウハウ



▶ 知財ビジネス報告書の記載概要

As is (ビジネスの現状) では、レーザーガラス切断・穴あけ装置の新事業である製品開発ビジネス立ち上げにあたって、光学レンズ・プリズム精密加工で培った超精密研磨技術を活用した光学部品の受託設計・加工ノウハウの強みを明確化・整理した。

To be (あるべき姿) では、既存事業で磨き上げたモノづくりノウハウを武器に新事業である製品開発ビジネスを推進すべく、社内の知財管理体制整備などの知財戦略を中核とした経営戦略の実行計画について取りまとめた。

<p>3 事業構想の変化と知財の役割</p> <p>(1) 既存事業 一般の装置の光学系の設計～販売を中心とした事業 知財の目的: 守る特許 主として「光学系単体の技術優位性を守る」役割を担う。 部品提供型の事業においては、この技術優位性の維持こそが競争力の源泉であり、安定的な事業継続を支える。</p> <p>(2) 新規参入開始した分野 レーザーガラス切断・穴あけ装置を対象とする装置・システム提供型の事業 売上構成比が高まって高い: 2023年の約18%を占める 自社: 装置全体の性能・品質・安定性に責任を持つ立場となる。 知財の目的: 伸ばす特許 装置全体としての競争優位性を構築し、事業拡大を持続的に支える戦略的資産へと位置付ける。 あわせて、市場における自社方式の事実上の標準化を促進する役割を担う。</p> <p>※ 今後は、新規事業の拡大に伴い、既存事業を支える「守る特許」と、新規事業を牽引する「伸ばす特許」とを明確に区別した知財戦略へ移行する。</p>

経営戦略策定に向けて (To-Be)	
課題	知財戦略の考え方
顧客 (エンドユーザー) のニーズを捉えられない	既存事業とレーザーガラス切断・穴あけ装置の事業とは、知財に対する考え方が異なるため、社内での知財の考え方を浸透させることが必要
解決ステップ ① 解決方法 ② 課題と、顧客と連携取引しないことを明確に伝える ③ 装置全体の性能・品質・安定性に責任を持つ立場となる。 ④ 伸ばす特許	知財戦略の考え方を浸透させる仕組みを作る (顧客向けに、以下を組み合わせる) 1. 開発期間に及び出願前、以下のチェックシートにチェックする □ 既存事業 □ 新規事業 知財の役割は? □ 守る特許 □ 伸ばす特許 2. 事業別の「知財責任者」を明確にする 既存事業の知財担当 新規事業の知財担当 明確に付けて、役割のプレを打ち、「誰に聞けばいいか」を明確にする。

▶ 金融機関からの評価概要等

事業者のビジネスモデルや強みがまとまっており、本報告書を基にした事業者との継続した対話が可能になり、事業拡大に向けたビジネスマッチング等の支援を検討できるとの評価を受けている。

また、特許出願をはじめとする知財戦略の具体化について、INPIT 加速的支援等の後継支援への連携も検討が進んでいる。

活用事例を紹介 - 事業の継続

30年続く乳製品製造ノウハウを整理し、事業承継への指針を示す！

有限会社ラ・レトリなかしべつ / 大地みらい信用金庫

▶ 事業概要

30年間に渡って、北海道中標津町にて独自の素材の味を生かした無添加の飲むヨーグルトを中心に乳製品の販売を行う。



▶ 保有する知財

商標

ノウハウ



▶ 知財ビジネス報告書の記載概要

As is (ビジネスの現状) では、北海道・根釧地域で採れた生乳を短期間で使用し、気候に応じて製品の味を調整できる製造ノウハウを軸とした知財の強みを整理した。

To be (あるべき姿) では、営業利益率の改善を糸口に事業承継に備えるため、主力商品の売上比率や販売チャネルの分析などの経営分析の実施、製造ノウハウの社内共有化といった知財戦略を検討し、複数のシナリオを想定した将来キャッシュフロー予測を中心とする数値計画と併せて取りまとめた。

企業概要 (As-Is)

消費者の声

消費者の声

- 飲みきりサイズで、香料、安定剤を不使用なども安心、ヨーグルト類は腸内環境を整えてくれるため、健康にも良いと思。
- ラトリなかしべつのヨーグルトは、とても濃厚でコクがあり、ミルクの風味がしっかりと感じられる。市販のヨーグルトとは一線を画す自然な味わいで、甘さも控えめ。
- 原材料がタンパク質で余計な添加物が入っていないので、健康志向の人でも安心して食べることができる。砂糖も控えめなため、ダイエット中や子どもにも安心して与えられる点が特に気に入っている。
- 中標津産の生乳を使用しているという地元の素材を活かした商品である点に惹かれて購入。
- スーパーで売られている商品に比べるとやや高価に感じますが、使われている生乳の品質や製法を考えると十分納得できる価格設定だと感じます。

リピーターを獲得し、30年の事業継続の要因

- 味**
 - 濃厚でコクがあり、生乳本来の風味を実現
- 健康**
 - 余計な添加物が入っていません。甘さも控えめなため、飲み続けやすい
- 地域性**
 - 中標津という地域でしか生み出せない独自性

知財を活用した経営戦略策定に向けて (To-Be)

事業課題 → 課題解決の方向性 → 事業計画

事業課題	課題解決の方向性	事業計画のポイント
経営分析	① 最近4年間の経営分析の可視化 - 課題整理 ② のヨーグルトの製造の利益率の整理 → 利益率の課題整理 → 利益率向上策の検討 → 商品・販売地の利益率の算定 → 事業全体の事業計画 (売上、利益、商流等) 策定	① 2030年度までの5年計画 ② 事業計画の3バターン ③ 新事業計画策定 ④ 製造の売上計画 ⑤ のヨーグルトの増産計画 ⑥ 将来キャッシュフロー予測
提供価値	① お客様の声を分析し、リピーターとなっている理由 (何を評価しているか?) を明確化する ② レトリなかしべつ市場での立ち位置を明確化する ③ 明確化できなかった場合に備えて、PRポイントの再検討	① 特許にコメント整理、ヒアリング ② 比較表作成 ③ 製造地の地理的優位性活用 ④ 上記の結果を反映するBHPの改善
製造ノウハウ (知財)	① のヨーグルトの製造プロセスを可視化 ② 業界標準と独自の製法 (配合比率・糖質・温度) や材料 (乳酸菌等) の練り引き (抽出・区分け) ③ 営業秘密管理体制の構築指導をINPIITへ承継	

▶ 金融機関からの評価概要等

知財ビジネス報告書は、企業の実績、現状課題、ならびに課題解決に向けて内容が整理されているので事業性評価やコミュニケーションに活用できるとの評価を受けている。

具体的な知財ビジネス報告書については、知財金融ポータルをご参照ください ▶ <https://chizai-kinyu.go.jp/cases/>

知財に基づく自社製品の競合優位性を明確化し、事業ポートフォリオの見直しを図る！

株式会社セイコーウェーブ / 多摩信用金庫

▶ 事業概要

石油化学プラント等の重化学工業会社に対し、非接触で腐食減肉調査を可能とする3D スキャナーの開発と販売、および計測受託事業を行っている。



▶ 保有する知財

特許

ノウハウ



▶ 知財ビジネス報告書の記載概要

As is (ビジネスの現状) では、対象物が理想的な幾何学形状でなくても解析可能な独自のノウハウにより、非破壊検査分野で高い顧客満足度の獲得に貢献している点について、市場における競合との比較を通じて知財の強み、優位性を明確化した。

To be (あるべき姿) では、事業環境変化の影響による利益率悪化に対応するため、当社の技術的な強みを軸に、財務状況の可視化と併せて、事業ポートフォリオの見直し策を取りまとめた。

事業の核となる知的財産 (As-Is)

事業への貢献内容 (生産プラント・橋梁における非破壊検査)

- 計測 (パターン投影法)**
 - プロジェクタから縦横を投影し、カメラで撮影することによって、3次元計測を行う。
 - パノラマで取り回しに楽している。
 - カメラは中国から廉価部品を仕入れている。
 - パソコンと接続せずに測定が可能である。
 - 非接触を使用しており、太陽光下でも精度よく測定可能である。
 - 特許的なIP-ITに計測機器を搭載することで、人々では測定が難しい箇所での計測を可能にするよう5年計画している。
- データ解析**
 - 対象物が理想的な幾何学形状でない場合でも解析可能な例は配管の検査の場合、CADでは真の円筒を想定しており、基準面が取れないため、変形に対して正しく解析ができない。
 - 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。
 - ソフトウェアの作成は、UELに依頼。
 - データ解析の精度をわかりやすく証明することが難しく、商品価値のアップル方法 (理論武装) も課題を有している。

セイコーウェーブ社HP 製品・サービス 3DSL-Vega (<https://www.seikowave.jp/product/3dsl-vega/>)

企業概要 (To-Be)

事業目標

定量目標: 重要プロジェクトの受注やサービス売上拡大により、営業CFの早期正常化、営業黒字化を達成する
定性目標: 非破壊検査のアウト化を達成し、人手不足や過酷な環境下の検査作業従事者の就業環境改善に貢献する

	目標達成に向けた課題	課題解決の方向性
定常目標	プロトタイプ納品先顧客の量産化や継続受注・業界内の横展開を実現させ、安定的に売り上げを拡大させる	すでに内諾済みの「社向け量産型プロジェクト」の利益化を着実に進める。さらに、社の国内外拠点や他化学メーカーへの追加納品・横展開を実現させ、売上拡大を図る
	収益構造の最適化によって営業キャッシュフローを正常化する	売上構成割合を見直し、高付加価値サービス (コンサル・解析等) の拡大、事業ポートフォリオの最適化による収益性改善を推進。 知財分析によって把握した技術市場の主要プレイヤーに対し、コンサルティングや技術提携など多様なアプローチを通じて、収益源の拡大と多様化を検討する
定性目標	ドローン等の新技術活用により、新規市場開拓を実現する	現在進捗中の、「社との協業プロジェクト」を推進し、市場の立ち上がり期をリードすることで、新規市場におけるポジションを早期に確保する
	業界での競争優位性確立のために非破壊検査分野における計測・解析技術の標準化・規格化を推進する	標準化・規格化活動を主導し、自社技術を業界基準へと位置づけることで競争優位性・業界内での信頼・リーダーシップを獲得する

▶ 金融機関からの評価概要等

当社のような専門技術を提供する企業の事業内容をより深く理解でき、ビジネスマッチングにおける参考資料をはじめとする事業性評価の一部として活用できるとの評価を受けている。