

株式会社 塩 会社概要

社名	株式会社 塩		
創立	2008年8月14日		
所在地	〒192-0081 東京都八王子市横山町21-12 池田ビル2階		
資本金	1000万円	従業員数	10名
事業内容	SIOウルトラファインバブル生成器、整流ノズル等の開発・製造・販売		

主力製品

SIO ウルトラファインバブル生成器
整流ノズル（スナイパーノズル、レクティファイア）

SIO ウルトラファインバブル生成器



作成前の課題認識

主力商品の顧客は、工作機械のユーザーが中心であり、営業活動を通じて現場情報を取り入れる環境は作った。しかし、単一業界での需要に依存していたため景気の波をまともに被ってしまう危険性もあった。このための打開策として新規領域への進出が重要課題だとの認識は持てた。ただ、何からどう着手すべきかまでは、依然として明確な答えに至らないままであった。

作成の成果・今後の活用

経営デザインシートの作成によって、弊社の独自技術はもちろんのこと、弊社製品のエンドユーザーは製造業でも日本のトップ企業と言えるようなところばかりで、これも大きな資産であることに気づかされた。このことが新規事業領域開拓のキーであり、事業運営に当たって経営デザインを羅針盤として意識していくことの重要性を確認した。

経営デザインシート (事業が1つの企業用) 株式会社 塩

自社の目的・特徴・事業概要

【社名「塩」に託した創業の思い】
 ・目立たない存在ながら、料理の味の決め手となる「塩」のように工作機械の性能を徹底的に向上させる各種技術を追及し続けることで顧客に役立つ企業になる。
 ・多様な産業分野の「ファインパブル」で社会に貢献する。

経営方針

・工作機械分野におけるSIOファインパブル生成器+整流ノズル事業を新事業展開の原資を生み出す
 基盤事業(金の生る木)と位置づけ、売上倍増を図る。
 ・産業領域に加えて、新たな領域におけるSIOファインパブル事業を確立する
 ・メーカーとして上場を目指す

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

内部資源

・生産技術者としての30年以上に及ぶ経験に裏付けされた加工技術に関する社長の技術・ノウハウ
 ・工作機械メーカー、商社、金融機関との社長の人脈
 ・前職で1000人規模の会社を運営していた社長の経営力

知財
 流体せん断装置、ノズル、ソフト制御の特許、意匠、商標

外部調達資源(誰から)
 ・最新工作機械、及びその情報とニーズ(連携パートナー)
 ・製造能力(外注先)
 ・工場建設等資金(金融機関)

●資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

・加工液の性能を大幅に向上し、桁違いの冷却効果、桁違いの洗浄効果を発揮する流体せん断装置 SIOの製造・販売により価値創造

●誰と組んで
 ・共同研究先など連携パートナーとしての工作機械メーカー
 ・製造委託する外注加工メーカー

●提供先へのアクセス法
 ・商社、工作機械メーカー
 ・展示会・HP

知財の果たしてきた役割
 ・社長の技術・ノウハウ: 装置開発の基礎
 ・人脈: 共同研究先など連携パートナー獲得
 ・特許等: 模倣品排除、ブランド力向上、資金調達、連携交渉力向上

提供してきた価値

●提供先(誰に)
 ・工作機械メーカー
 ・工作機械を導入するメーカー
 ・受託加工メーカー

●何を
 ・加工現場のQCDD向上
 ・冷却効率
 ・洗浄効率
 ・加工品質バラツキ低減
 ・加工スピード向上

提供先から得てきたもの
 ・売上
 ・最新工作機械
 ・製品開発のニーズ
 ・信頼
 ・顧客情報

事業課題(弱み)

・産業領域における工作機械分野だけでは、景気に左右される
 ・新規分野に展開する必要がある

内部資源

・工作機械分野の技術・ノウハウ・人脈
 ・各領域におけるSIOファインパブル技術と知見
 ・新規分野に必要な人材(事業開発、特許、研究開発)
 ・各領域ための工場・設備
 ・共同研究成果

知財
 ・産業領域(工作機械分野)の特許
 ・新規分野における用途開発特許

外部調達資源(誰から)
 ・計測装置などの開発環境
 ・資金調達

知財
 ・新規分野に関する知見
 ・新規分野でのファインパブルの効果・効能の評価技術

●資源をどのように用いて価値を生み出すか

(1) 産業領域(工作機械分野)におけるSIO生成器(ZERO+SMART)のサブスクリプション提供
 (2) 新規分野におけるSIOファインパブル製品、モジュールユニットの製造・販売、コンサルティング及びライセンス

●どんな相手と組んで
 (1) 産業分野
 ・工作機械メーカー
 ・商社
 (2) 新規分野
 ・大手商社
 ・SIOを組み込む装置メーカー
 ・食品メーカーなど装置ユーザー

●提供先へのアクセス法
 ・展示会出展
 ・HP、学会

知財の果たす役割
 ・連携パートナー獲得
 ・ブランド力向上
 ・資金調達

提供する価値

●提供先(どんな相手に)
 ・工作機械メーカーおよび工作機械ユーザー
 ・環境分野、ライフサイエンス分野、農業分野、インフラ分野等で水を扱う事業者

●何を
 ・加工現場のQCDD向上
 ・SIOファインパブル生成器が生み出すエビデンススペースの効果・効能(例えば、洗浄効果、冷却効果、殺菌効果、消臭効果、成長促進効果など)

提供先から得るもの
 ・製品販売・ライセンス収入
 ・新規分野の更なる開発ニーズ
 ・新規分野における評判
 ・新規用途開発・実現、信頼・認知による新たな顧客の獲得

これまでの外部環境

+要素
 工作機械業界の市場拡大

-要素
 地勢学的リスクに左右される

市場状況
 2018年は1兆8000億円と最高更新も2019年は米中摩擦で12%減

「これから」の姿への移行のための戦略

これまで

これからの外部環境

+要素: 「ファインパブル」は日本初の革新技術として、産学官一体で世界をリード
 -要素: 成長産業のためすでに多くの企業が参入
 市場予測
 ・工作機械の国内市場は中長期では縮小傾向。一方、ファインパブル関連の世界市場規模は、2030年には約13兆円にまで拡大する可能性

移行のための課題

・ファインパブルを展開する新規分野に関する知見がない。
 ・新規分野でのファインパブル機能・効果メカニズムの検証技術がない。
 ・新規分野における事業連携先がない。
 ・新規事業立上げまで継続的に投資するには売上が不足している。

必要な資源

・計測装置等の開発環境
 ・資金
 ・新規分野に必要な人材
 ・事業連携先

知財
 ・新規分野に関する知見
 ・新規分野でのファインパブル機能・効果メカニズムの検証技術
 ・市場に置ける用途開発特許

解決策

・ファインパブル産業会、ナノパブル学会などに加入して新規分野の情報を収集する。
 ・首都大学東京の小方研究室など、大学、企業との共同研究により新規分野におけるファインパブル機能・効果メカニズムを検証する。
 ・共同研究成果の学会、イノベーションジャパンなどでの発表を通じて事業連携先を開拓する。
 ・SIOファインパブル生成器+整流ノズルのサブスクリプションビジネス化により営業人員、設備設置人員を増員せずに売上を拡大する。
 ・ファインパブル生成器、モジュールユニットを開発・製品化する

これから