

会社概要

社名	有限会社 野火止製作所		
創立	(西暦) 1960年8月8日		
所在地	〒352-0011 埼玉県新座市野火止3-2-48		
資本金	3000万円	従業員数	39名
事業内容	金属製品加工業		

主力製品

- 金属、樹脂の切削、曲げ、溶接、仕上げ、組立等の精密板金加工
- 看板・サイン・内装関連製品の製作・施工

曲げ溶接によるサイコロアート



金属切り文字

Sophisticated Cool Designs



アクリルチャンネル文字

作成前の課題認識

- ・レーザーを主とする工作機械で金属・樹脂の切削から仕上げまでの精密板金加工で永年に亘り実績をあげてきたが、オンリーワンといえる製品、技術がなかった。
- ・受注の大部分は下請けで、独自の自社製品の開発・販売に力を注ぐ必要性を常々感じていた。
- ・成長期待のある海外市場で通用する新製品を外部資源・資源を活用して開発するべきとの課題認識があった。

作成の成果・今後の活用

- ・当社の将来構想をトップだけでなく、幹部社員も加わって経営デザインシートを作成したことは有意義だった。
- ・「これまで」から「これから」を構想をする中で、必要資源、知財、提供すべき価値を明確にした上でビジネスモデルを策定するプロセスは論理的思考の養成に役立った。
- ・全従業員対象の説明会を開催すると共に時代の変化に対応して将来構想も柔軟にブラッシュアップしていきたい。

経営デザインシート(全社用)

有限会社野火止製作所

自社の目的・特徴

- ・お客様から「ありがとう! 頼りにしているよ!」という声を常にいただき、広く社会貢献することを会社の存在理由としている。
- ・経営理念: 感謝信頼経営・感動品質経営・人材尊重経営
- ・特徴: 金属・樹脂の切削から仕上げまで一気通貫の精密板金加工工業で少量多品種・短納期・適正価格で高品質の加工製品を提供。
- ・事業概要: レーザーを主とする工作機械設備で精密板金加工と看板・サイン・内装関連部品の製造、施工を行う。

経営方針

- ・他社ができない高難度の製造加工及び蓄積技術で高付加価値戦略商品を開発し、高収益企業に脱皮する。
- ・実績あるシニア人材の活用で有力顧客の新規開拓、稼働率向上と営業ノウハウ及び製造技術の継承を目指す。
- ・DXを駆使したコミュニケーション&ネットワーク強化により生産管理の仕組みを構築することで大幅に生産性向上を図る。
- ・5年以内に中国、東南アジア、インド進出の足掛かりになる製品の開発と拡販策の具現化を目指す。
- ・建設関連需要としての案内表示板、サインの製造・施工で首都圏NO.1の高評価を得られるブランドを創る。

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

- ・営業+技術力による提案
- ・高精度の3Dデータを作成する技術者
- ・チームの良さ
- ・見積り精度を高める社員
- ・対応力のある製造設備

知財

- ・過去作成の3Dデータ
- ・レーザーの経験データ

- 外部調達資源(誰から)
- ・LED装着、塗装
- ・顧客との信頼関係

- 知財 高品位の塗装技術

事業ポートフォリオ

- 各事業の役割・相互関係等
資源をどのように用いて価値を生み出してきたか
- ・レーザーを主とする工作機械で精密板金加工の下請け事業
 - ・看板・サイン・案内表示板等、建設関連製品の製作・加工・施工事業
 - ・蓄積された3Dデータを活用した3D-DEI 目的的確な対応で顧客の信頼確保
 - ・経験に裏打ちされたレーザー操作で高品質を実現し、他社と差別化

- 誰と組んで
- ・塗装等、外部加工業者
 - 提供先へのアクセス法
 - ・電話、メール、直接訪問
 - 自社の強み
 - ・様々な要求への対応力の良さ

- 知財の果たしてきた役割
- ・当社の強み、ノウハウとして蓄積

提供してきた価値

提供先(誰に)

- ・看板・サイン発注者
 - ・精密板金加工依頼企業
- 何を
- ・要求に応えられる短納期
 - ・価格以上の出来栄
 - ・柔軟な変化対応力

提供先から得てきたもの

- ・相互の信頼関係

全社課題(弱み)

- ・自社開発の付加価値製品がない
- ・生産管理が未整備で低生産性
- ・オンリーワンの技術がない

内部資源

- これまでのものに加え、
- ・設計、デザインの専門家
 - ・Ipad等IT機器の積極的活用
 - ・施工管理部隊の拡充
 - ・グローバル人材の調達、育成
 - ・ITビジネスマン人材の育成
 - ・製造ノウハウ、営業ネットワークを持つシニア人材

知財

- ・多能工を支える工程管理の仕組み
- ・自動見積りシステム

- 外部調達資源(誰から)
- ・青山塗装→高品位塗装技術

- 知財
- ・当社独自の生産管理の仕組み

事業ポートフォリオ

- 各事業の役割・相互関係等
- ・新規契約の一級建築士活用により設計を含む建物受注のための提案レベルを上げ、板金加工技術も活用した高付加価値事業に脱皮
 - ・板金加工の生産管理体制再構築により収益力強化
 - ・ニッチトップを目指す極小文字の製作ノウハウを構築し、フロント化
 - ・高品位塗装、樹脂メッキ事業に進出
 - ・社内で蓄積した3D-CAD技術を活用した3D-CAD請負サービス事業開始
 - ・社受注拡大に向けた人材の確保と活用による自社開発商品の拡販
 - ・設計からの自社製品開発(浸水ガード等)
 - ・外国人雇用からの海外ビジネスの展開(海外工場など)
 - 自社の強み
 - ・シニア人材の営業力、製造技能
 - ・3D-CADの技術レベルの高さ
 - ・建設需要への対応力の優位性

知財の果たす役割

提供する価値

- 提供先(どんな相手に)
- ・既存、新規の内外装関連工物件の発注者
 - ・精密板金加工依頼業者

何を

- ・発注者の要求に応じて設計+仕上げ(含む塗装)までワンストップで受注できる信頼性
- ・将来ある若手社員の成長を見せることでの安心感
- ・3D-CADによる提案の迅速性、正確性、利便性の提供

提供先から得るもの

- ・相互信頼の醸成
- ・リピート発注の増加
- ・次なる対応課題、ニーズ

これまでの外部環境

- +要素
- ・建造物の老朽化対策
 - ・新規建設物件の安定的供給
 - ・半導体機器メーカーの復活

- 要素
- ・外部委託先の産業増加
 - ・既存顧客からの値引き圧力
 - ・競合他社との価格競争激化

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

- +要素
- ・新築、高層ビルは建設需要増加
 - ・都市部では建設需要減少
 - ・輸出依存産業の多い中国、機械関連部品の製造工場
 - ・医療、福祉、介護事業関連の新規需要が急増
 - ・IoT、5G、ロボット、自動化など最先端技術が普及

- 要素
- ・チャネル文字需要一巡で熾烈な価格競争
 - ・発注業者からの短納期、値引き要請が一層強まる

移行のための課題

- ・現在活躍中のシニア人材の製造技術、営業ノウハウの継承
- ・極小文字製造のための新技術開発
- ・ITで社会軌道に乗せる必要がある人材の発掘、育成
- ・増加する物件に対応できる営業、製造、施工の連携と労働環境整備
- ・適正な利益を捻出できる受注活動の定着と見積り算出システムの精度向上

必要な資源

- ・極小文字の文字を製作できる技術
- ・屋外でも完全防水可能なLEDサインを製作、施工できる人材、技術
- ・3D-CAD請負サービスを軌道に乗せることができるIT人材

- 知財
- ・高品位塗装ができる人材、技術の内閣化
 - ・社内に精通した人材、ノウハウ

解決策

- ・本業の経営体質を更に強固にするため、受注見積りシステムの精度向上と生産管理システムを軌道に乗せる。
- ・設計からデザイン、製作、塗装を含む仕上げに至るまで内製化し、従来以上に付加価値の高い物件受注体制を作る。
- ・3D-CAD請負サービスの事業計画を担当と共に策定する。
- ・ニッチトップを目指す新規開発製品の1つとして極小文字の試作開発に着手する。
- ・ネットビジネス注力のため社内スタッフを育成強化する。

これまで

これから

経営デザインシート 板金(精密板金、看板・サイン、建築金物、レーザー) 有限会社野火止製作所

事業概要

・工作機械設備での精密板金、看板・サイン、建築金物の製作、施工(一部のみ)

経営方針との関係

精密板金加工業で少量多品種・短納期・適正価格で高品質の加工製品を提供してきた。

事業概要

・3DCADを活用したビジネスモデル
・設計から完成品、設置まで出来る制作スタイル

経営方針との関係

自社が得意とする3D-CAD技術と板金加工技術を最大限活用した他社ができていない高付加価値の製品を提供する。

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

・3D,2Dによる板金展開(技術者含む)
・試作、単品、多品種少量の納期対応
・各工程の先人から引き継ぐ技術

知財

・過去の製作データ(ハンガー・レーザー)
・製作図面・CADデータ(3D,2D)
・社内ネットワーク(ソフト)

外部調達資源(誰から)

・大型製品の制作業者
・各処理業者(塗装,メッキ,アル付)
・量産品の製作会社

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

・技術者指導による人材育成
・各実績データを活用しての効率化
・客先の要望に応える為の社内コミュニケーション(連携)

誰と組んで

・各専門業者(材料、処理、加工)

提供先へのアクセス法

・取引先からの紹介
・各種ビジネスマチゲ、展示会

提供してきた価値

提供先(誰に)

・各種機械装置メーカー
・看板・サイン・建築金物発注業者
・同業他社(材料屋、板金屋)

何を

・納期も含めた柔軟な対応
・安心・安全な製品
・コスト削減、納期対応する為に設計、制作の提案営業

提供先から得てきたもの

・信頼関係
・要望に対応してきた実績・自信
・図面の読解力
・実際に設置、稼働されている製品を見た時の感動

内部資源

これまでのものに加え、
・設計、解析、組立(電気、制御、設置)の人材
・工程管理のデジタル化(3D,2D)の活用

・3DCADを操作出来る人員を増やす(技術レベルの底上げも重要)
※全体の技術が上がれば増員も必要
・女性や外国人(実習生含め)雇用の活用
・外注に出していた物の一部内製(塗装、旋盤、フライス盤、LED等)

知財

・不良品を少なくする3DCAD設計技術
・人材育成のマニュアル
・工程進捗が見えるようになる生産管理システム
・利益が見えるようになる見積りシステムと生産管理システム

資源をどのように用いて価値を生み出すか

3Dデータを提供、または3Dデータを活用しビジュアル&スピーディな設計~設置までの手順を効率的に進め製造されたハイクオリティの完成品装置の提供

(顧客A)

・同業者からの3D展開、図面作成サービスを提供

(顧客B)

・3Dビジュアルを見せながらの看板・サイン、建築金物発注業者との提案営業、打合せ
・部品(単体)での注文から設計~完成品までの受注
・合意した3Dデータに基づいた製造

どんな相手と組んで
・高度な技術、オリジナリティを持っている他社と
・東南アジアの人材
・職業訓練校と(人材確保の為に繋がりを持つ)

提供する価値

提供先(どんな相手へ)
(顧客A) デジタル化、IT化に遅れを取っている同業者(顧客B) 一気通貫(7ツツアリ)で発注したい、捜している発注業者
・安心・安全の製品

何を

製品の正確性・速さの向上

完成品(立体)をイメージできる状態で、効率的に発注できる

提供先から得るもの

・信頼向上による新発注、リピート発注
・取引先からの新規顧客紹介
・達成感からの自信、技術向上

これまでの外部環境

・要素
・補助金制度を利用した設備関連の需要
・デジタル(3D)等デジタル化への需要
・ネット(お菓子)等デジタルによる食品関連会社の安定
・都市開発(お宝)関連含むによる建築関連の増加

市場状況
・都市開発が進む中建築関連はしばらくは安定している
・自動車関連は電気化、IT化の影響で板金部品(金属加工)の使用率が減少
・量産品は海外(東南アジア)制作が国内では地方(東北)に集中している

事業課題(弱み)

・設計、解析、組立(電気、制御)が出来ない
・大型、重量品の社内制作が出来ない
・顧客が不満足の高見取りが来ます
・製品デジタル化が難しく各顧客の高度な技術
・基本部品(単体品)制作での対応し出来ない
・生産管理、品質管理の未整備
・多能工が進んでない

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

・要素
・コロナ禍の収束で設備、建築関連の急増
・高齢者社会への医療、福祉、介護関連ビジネスの急増
・AI、IoT、自動化ビジネスによる新規需要
・個人、企業、投資家投資の増加

市場予測
・消費者の購買が後退して行く
・現行、既存の対応内容、顧客では今後大きな受注拡大は難しい
・高度な技術が必要とする製品は海外や国内に出る可能性がある
・一気通貫(7ツツアリ)で対応出来る会社に仕事が増える

移行のための課題

・設計、解析部門の設置(人材、ソフト)
・組立部門(電気、制御、設置)の設置
・生産管理、品質管理部門を軌道に乗せる
・人材(外国人実習生含む)

必要な資源

・高度な技術、難加工品にも対応出来る技術
・「チャレンジ」精神で前向きに考え、行動出来る人材
・客先のニーズ、市場の動きに対する設備導入(ハード、ソフト)
・各部署(エリア)でしっかりと管理出来る人材(管理者育成)
・塗装を始めとする外注加工の内製化

解決策

・3D-CAD請負サービスの事業計画を担当と共に策定する。
・戦略商品開発プロジェクトの発足
・不良、お宝の削減のために既存ソフトで生産管理を軌道に乗せる
・従業員に対する実習、研修制度(勉強会)を会社として取入れ、多能工の育成
・3D-CADと連携する設計、解析ソフトの導入、それを操作出来る技術者を採用
・制作品の写真、データ、不具合通知等を保持し履歴を活用できるように品質管理のしくみを構築
・3D-CADデータから見積もりを算出する見積もりシステムの開発
・デジタル化と打合せ減による時間短縮
・従業員同士のコミュニケーション力を高める為、仕事以外での交流の場を設ける(レクリエーション、親睦会等※従業員主権が望ましい)

これまで

これから

経営デザインシート（チャンネル文字）

有限会社野火止製作所

事業概要

経営方針との関係

事業概要

経営方針との関係

・レーザー、チャンネルマスター、ルーター等を活用したチャンネル文字の製作
※塗装、LEDは協力会社

・サインの製造で首都圏No.1の高評価を得られるブランドを創る

・『野火止製作所』としてのブランド価値を付加したチャンネル文字の製作

・他社ができない高付加価値製品を自社開発し、高収益企業に脱皮する

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

- ①：レーザー
- ②：チャンネルマスター
- ③：ルーター
- ④：①②③を取り扱う技術者

知財

・チャンネル製作のノウハウ

外部調達資源（誰から）
・塗装、チャンネル製作、LED組込の協力会社

知財 特許製品

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

- ・短納期、低価格の実現
- ・他のチャンネル製作会社がNGを出すチャンネル製作へのトライ

誰と組んで

・塗装、チャンネル製作、LED組込の協力会社

提供先へのアクセス法

- ・既存顧客
- ・各種ビジネスマッチング

知財の果たしてきた役割

提供してきた価値

提供先（誰に）
・主に看板業者

何を

・協力会社と連携し、短納期、低価格でのチャンネル製作

提供先から得てきたもの
・チャンネル製作の経験

内部資源

- これまでのものに加え、
- ・塗装技術
 - ・最先端のLEDに対する知識技能
 - ・アクリル切削および磨きの精度向上
 - ・②③技術者の増員（多能工含む）

知財

・野火止製作所としてのブランド力
・短納期、低価格でチャンネル製作する仕組み

外部調達資源（誰から）
・メッキ技術

知財

資源をどのように用いて価値を生み出すか

- ・樹脂切削や仕上げ（塗装やメッキ）の種類、屋外仕様等を加味したチャンネル
- ・メンテナンス性を考慮したチャンネル
- ・新技術やニーズを捉え、新しい発想を実現したチャンネル

どんな相手と組んで
・LEDおよびメッキ業者

提供先へのアクセス法
・各種ビジネスマッチング
・HP等での情報発信

知財の果たす役割
・野火止製作所の知名度アップ

提供する価値

提供先（どんな相手に）
・既存、新規の看板業者

何を

・見た目が美しい事に加え、メンテナンス性も考慮し、看板としてつけたくなるチャンネルの提供
・世に出ていない発想のチャンネルの提供

提供先から得るもの
・チャンネル製作の機会
・リピート発注の増加
・次なる対応課題、ニーズ

これまでの外部環境

・要素
・戦法が新しい基幹産業と位置付けられ、海が与えてくれるというコンセプトのプログラムの増加

・要素
・高品質や独自技術、保証等を備えた会社の増加

市場状況
・東南アジア等の海外生産における低価格

事業課題（弱み）

- ・仕上げ（塗装）やLEDが協力会社頼み
- ・②③の技術者が各1名のみ
- ・新商品の開発やステップアップする為のノウハウの欠如

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

- ・要素
・政府における観光立国実現に向けた取り組みの推進
- ・要素
・ウイルスや災害等による社会への影響等、Covid-19→緊急事態への対応
- 市場予測
・製品開発のスピード、価格、デジタルリーパーにおける東南アジアの優位性が更に高まる

移行のための課題

- ・既存のチャンネル製作に加え、新しいチャンネル製作へ取り組む体制の整備
- ・先端技術のチャンネルに対する技術ノウハウの蓄積

必要な資源

- ・調色および塗装の技術
- ・市場調査・研究および斬新なアイデアを生む人材

知財

解決策

- ・調色および塗装の技術に卓越した人材からのレクチャー
⇒現在進行中
- ・既存の製作ラインとは別に、新製品の開発に取り組む人材の確保およびチームの発足
- ・LEDおよびメッキ業者との連携
- ・ノウハウが十分でない分野への取り組みおよびトライアル&エラーの後、これまでにないチャンネルを製作
- ・製作ノウハウをマニュアル化し、属人化せずに複数の人材が製作できるよう標準化

これまで

これから

経営デザインシート（一級建築士活用 事業用）有限会社野火止製作所

事業概要

経営方針との関係

- ・お客様から「ありがとう！頼りにしているよ！」という声を常にいただき、広く社会貢献することを会社の存在理由としている。
- ・経営理念：感謝信頼経営・感動品質経営・人材尊重経営
- ・特徴：金属・樹脂の切削から仕上げまで一貫貫の精密板金加工業で少量多品種・短納期・適正価格で高品質の加工製品を提供。
- ・事業概要：レーザーを主とする工作機械設備で精密板金加工と看板・サイン・内装関連部品の製造、施工を行う。

事業概要

経営方針との関係

- ・内外装分野における新規契約の一級建築士活用による設計を含む案件受注のための提案→設計→製造→施工の一貫貫事業（デザイン建材）

- ・実績あるシニア人材の活用で有力顧客の新規開拓、稼働率向上と営業ノウハウ及び製造技術の継承を目指す。
- ・建設関連需要としての案内表示板、サインの製造・施工で首都圏NO.1の高評価を得られるブランドを創る。

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

- ・営業＋技術力による提案
- ・高精度の3Dデータを作成する技術者
- ・チーム力の良さ
- ・見積り精度を高める社員
- ・対応力のある製造設備

知財

- ・過去作成の3Dデータ
- ・レーザーの経験データ

- ### 外部調達資源（誰から）
- ・LED装着、塗装
 - ・顧客との信頼関係

知財 高品位の塗装技術

資源をどのように用いて価値を生み出したか

- ・短納期実現のための部を超えた全員応援体制
- ・蓄積された3Dデータを活用した3Dデザイン分析提案
- ・経験に裏打ちされたレーザー操作で高品質実現

誰と組んで

- ・塗装等、外部加工業者
- 提供先へのアクセス法
- ・電話、メール、直接訪問

知財の果たしてきた役割

- ・当社の強み、ノウハウとして蓄積

提供してきた価値

提供先（誰に）

- ・看板・サイン発注者
- ・精密板金加工依頼企業

何を

- ・要求に応えられる短納期
- ・価格以上の出来栄
- ・柔軟な変化対応力

提供先から得てきたもの

- ・相互の信頼関係

事業課題（弱み）

- ・自社開発の付加価値製品がない
- ・生産管理の未整備で低生産性
- ・オンリーワンの技術がない

内部資源

- ・新たに迎えた一級建築士の外部ネットワーク
- ・前職での実績豊富なシニアディレクターによる営業
- ・製作事例カタログ（F社と共同制作）

知財

- ・設計分野における知識、コネクション

- ### 外部調達資源（誰から）
- ・一級建築士のコネクションのある設計事務所
 - ・特殊仕上げステンレス材（新光ステンレス研磨）

知財

- ・設計段階での製品の提案

資源をどのように用いて価値を生み出したか

- ・製造を加味した確かな設計に基づき短納期を実現する提案型ワンストップ建築関連製品の提供
- ・設計段階で製品製作の指定業者として組み入れ
- ・必要な建築関連製品の提案
- ・仕様変更に対する迅速・丁寧な対応
- ・設計図（デザイン、イメージ、パース）の提供
- ・自社製作の製品の提供

どんな相手と組んで

- ・一級建築士のコネクションのある設計事務所

知財の果たす役割

- ・設計の仕事の受注（新規分野）による、製作の仕事の拡大

提供する価値

提供先（どんな相手に）

- ・施主
- ・ゼネコン

何を

- ・一括発注による信頼感、利便性
- ・スピード感（短納期の実現）
- ・コストメリット（中抜きによるコスト削減）

提供先から得るもの

- ・設計の仕事（新規分野）
- ・製作の仕事（既存分野）

これまでの外部環境

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・要素 ・建造物の老朽化対策 ・新規建設物件の安定的供給 ・半導体機器メーカーの強弱 | <ul style="list-style-type: none"> ・要素 ・外部委託先の産業増加 ・設計業務からの引き受け力 ・顧客他社との価格競争し弱体化 |
| <p>市場状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス、建設関連需要は比較的堅調 ・自動車関連、半導体機器関連の部品、組立部品も復興の兆し | |

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・要素 ・競合他社の倒産 | <ul style="list-style-type: none"> ・要素 ・不安による設計案件の減少/停滞 |
| <p>市場予測</p> <ul style="list-style-type: none"> ・建設投資費が2019年→2021年に1割弱減少 | |

移行のための課題

- ・現在活躍中のシニア人材の製造技術、営業ノウハウの継承
- ・増加する物件に対応できる営業、製造、施工の連携プレイと労働環境整備
- ・適正な利益を届出できる受注活動の定着と見積り算出システムの精度向上

必要な資源

- ・設計に精通した人材
- ・施主に飛び込み営業

知財

解決策

- ・本業の経営体質を強化するため、受注見積システムと生産管理システムを早期に軌道に乗せる。
- ・設計からデザイン、製作、塗装を含む仕上げに至るまで内製化し、従来以上に付加価値の高い物件受注体制を作る。
- ・設計に精通した人材および施主に飛び込み営業する担当者採用

これまで

これから

経営デザインシート（水殺菌装置事業用）

有限会社野火止製作所

事業概要

経営方針との関係

事業概要

経営方針との関係

・当社が代理店になっているY社の主力製品である超磁場活水器「コスモス」の拡販及び関連技術を活用した新商品の開発

・他社ができないオンリー1の高付加価値製品を開発
・中国、東南アジア、インド等の国々に進出できる商材開発

・銀イオンを活用した生活水の殺菌装置を新規開発し、商社を通じてバングラデシュでテストマーケティングする。
・高性能の殺菌装置を低価格で製造販売する。

・他社ができない高付加価値製品を自社開発し、高収益企業に脱皮する。

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
・当社の取引ネットワーク
・他社製品に対して価格競争力のある高性能製品の調達力

知財
・活水器の各種実証データ
・他製品との比較優位性を示す根拠
・プロセスで製品の特徴を紹介

外部調達資源（誰から）
・Y社、I氏

知財 特許製品

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか
・給排水管の老朽化対策として高性能、低コスト、短納期を約束できる製品提案

誰と組んで
・Y社とI氏

提供先へのアクセス法
・ビジネス交流展示会
・各種ビジネスマッチング

知財の果たしてきた役割
・ITでの検案件数増加
・プレゼンに対する高い関心度

提供してきた価値

提供先（誰に）

・鉄道会社の主要駅のトイレ、駅ビル
・病院、飲食店、マンション、一般家庭

何を

・給排水管の錆、汚れ、ぬめり、臭い等不快の除去

提供先から得てきたもの

・リピート発注の増加
・相互信頼の醸成

事業課題（弱み）

・本業上のシナジーがないため組織として販販できる体制ができていない。
・当社で製造販売していないためノウハウの内部蓄積ができていない。
・有力見込客へのアプローチが弱い。

内部資源
これまでのものに加え、
・板金加工技術
・グローバル人材の調達・育成
・電気配線等の知識技能

知財
・多能工を支える工程管理の仕組み
・低コスト、短納期で製造する仕組み

外部調達資源（誰から）
・I氏から銀イオン水殺菌装置の商品化支援

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

資源をどのように用いて価値を生み出すか
・銀イオン水殺菌装置の製造及びバングラデシュでの販売（商社を通じて）
（製品の特長）
レジオネラ菌、サルモネラ菌、緑膿菌、大腸菌、黄色ブドウ球菌を95%除去

どんな相手と組んで
・バングラデシュと交流のある商社と連携

提供先へのアクセス法
・各種ビジネスマッチング
・HP等での情報発信
・都市銀行から現地事情収集
・ジェット口等で情報収集

知財の果たす役割

提供する価値

提供先（どんな相手に）

・病院、学校、保育所、福祉介護施設、食品関連施設など

↓

バングラデシュで安全衛生上問題なく生活したい人々

何を

・バングラデシュの人々が安心して生活できる（衛生を保つ）

提供先から得るもの

・相互信頼の醸成
・リピート発注の増加
・次なる対応課題、ニーズ

これまでの外部環境

主要事象
・給排水管の老朽化対策ニーズの増加
・機能が発揮され、低価格の同種製品を求め、ニーズの増加

市場状況
・B to Cだと他製品との差別化がしにくく埋没する
・B to Bに特化してマーケティングしたほうが可能性が広がらそう。

課題
・主力顧客であるJR東日本からの発注減少
・浄水器、給湯機、ペットボトル水等、競合製品が多く、競争が激化

機会
・東南アジア等でのビジネス展開に精通した相手先とのコラボ。

脅威
・海外ビジネスを早期に軌道に乗せるための事業計画策定。

市場予測
・バングラデシュ、ミャンマー等、発展途上国でのマーケティングの成功がカギ

必要な資源
・新製品開発の技術者であるI氏との連携
・バングラデシュのマーケット事情に詳しい商社との連携
・社内で自社製造できる人材の育成と体制整備

解決策
・社長直轄プロジェクトを発足し、事業計画を策定。
・先ず自社で試作品を製造し、性能試験で有効性確認。
・バングラデシュでのビジネスを依頼する商社と契約条件の確認とリスク対応策の検討。
・銀イオン水殺菌装置の特許取得に向けた共同出願の可否確認。
・商社を通じて得た現地事情に基づくマーケティング戦略の見直し、修正。
・事業全体を支える財務戦略策定と金融機関との調整。

移りのための課題
・水事情の悪い成長力のある国で通用する戦略商品の開発、製造。
・自社で戦略商品を開発、製造できる体制の整備。
・東南アジア等でのビジネス展開に精通した相手先とのコラボ。
・海外ビジネスを早期に軌道に乗せるための事業計画策定。

知財
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得

知財
・当社独自の生産管理の仕組み
・銀イオン水殺菌装置の特許取得