

経営デザインシートで課題整理 知財情報の活用で販路拡大を目指す



事業内容 製造業

再帰反射製品の製造・販売、再帰反射塗装受託加工、化成品製造販売を行う反射事業を主力とし、特許権12件、意匠権1件、商標権4件を保有。自社内で配合、調色した染料を販売する染料事業も展開している。

抱えていた課題

再帰反射機能を付与する商材や技術を提供する反射事業の、更なる事業拡大を目指しているが、コロナ禍特需があった5年前をピークに業績が伸び悩んでいる。事業を拡大するためには、新しい市場やニーズの開拓が必要であるが、その見つけ方や、参入の根拠となるデータをどのように集めるかといった点が障壁となっていた。

支援項目

- ・ 経営デザインシートの作成支援
- ・ IPランドスケープ(特許情報分析)
- ・ マーケティング戦略の具体化

支援効果

今後3年間の指標となる経営デザインシートを完成させたことにより、今後の事業構想や課題が可視化できた。また、特許情報に基づき、ターゲットとなり得る市場領域を整理したことで、販路について具体的に考えられるようになった。さらに、INPIT本部の「IPランドスケープ支援事業」を活用することについて助言を受けるとともに、同事業の申請に当たって支援を受け、無事採択された。

【現時点での
支援達成度】

70%

支援チームメンバー

統括/事業プロデューサー

株式会社IA Beacon/秀和特許事務所
弁理士 下田 俊明 氏

チームリーダー

事業プロデューサー補佐 経営デザインシート作成支援担当
株式会社迅技術経営
中小企業診断士 西井 克己 氏

支援機関

石川県産業創出支援機構(ISICO)
コンサルティング事業部経営支援課
課長 山岸 剛 氏
主任 森川 将行 氏
INPIT石川県知財総合支援窓口
支援担当者 橋爪 慎哉 氏



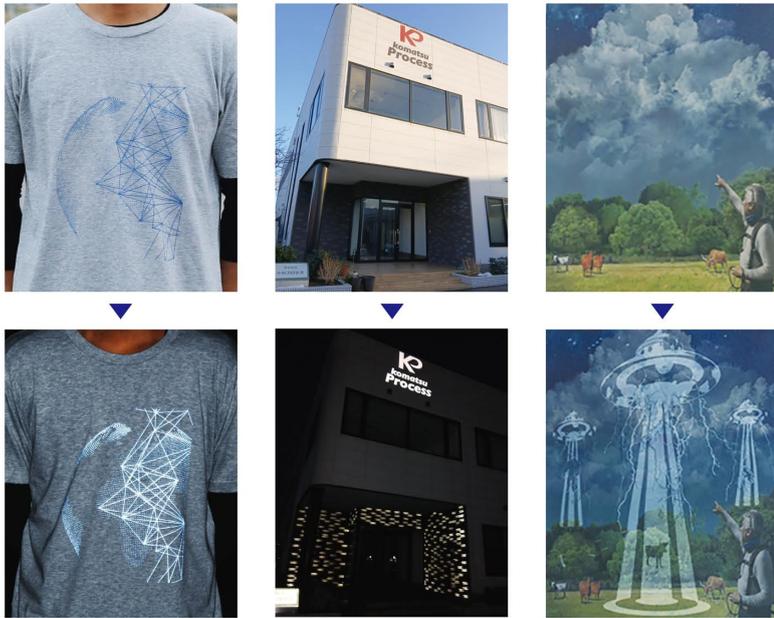
株式会社小松プロセス

製造業

- ・ 所在地:石川県能美市浜町又150-1 ■ 創業:1970年(昭和45年)11月
- ・ 資本金:2000万円 ■ 従業員数:19名 ■ HP:<https://komatsuprocess.co.jp/>
- ・ 認証・認定・資格等:再帰反射性塗料「ブライトコート」が石川県建設新技術認定活用制度に認定



反射機能を付与した実績(通常時・フラッシュ時の比較)



独自技術・強み

・技術力

あらゆる形状に反射機能を付与することができ、その手段は一つだけでなく、インクを用いたシルク印刷、反射シートによる熱転写、塗装機による独自の塗装システムなど様々。平面はもちろん、曲面や複雑な立体物にまで対応できる技術を持つ。

・自社開発の反射インク

独自の調色技術により緻密なカラー調整ができ、蓄光性能や蛍光色と組み合わせることができる。反射光の色については、単一の白色反射はもちろん、カラーの反射光を持たせることも可能。

・製造ノウハウ

繊維、金属、プラスチックなど、様々な素材に対応できる接着ノウハウを保有。反射材を素材にしっかりと密着させることで反射機能の持続性を高める。特に曲面塗装は、業界内で高い優位性を持っている。

企業インタビュー

技術力だけでは 事業拡大は見込めない

株式会社小松プロセス 代表取締役 嵐 正晴 氏

当社の主力事業の一つである反射事業では、入ってきた光を同じ方向に返す再帰反射の機能を様々なものに付与する商材の販売や、技術提供を行っています。独自の技術により、平面のみならず曲面に対しても機能を付けることができ、布や皮、鉄、プラスチック、コンクリート、樹脂など、素材を選ばずあらゆるものに塗布できることから、服から道路脇にあるポールまで様々な業界、場所で活用されています。

コロナ禍の際、感染防護服のニーズから業績を伸ばしましたが、特需の終了と共に売上は減少しました。更なる事業拡大のために新たな市場開拓に取り組みたいと考えていたところ、令和7年6月、ISICOから、特許庁「石川県知財経営支援モデル地域創出事業」(以下「モデル事業」)のことを聞き、知財関係の支援を受けることで事業拡大の良いヒントが得られるのではないかと思います、支援を受けることにしました。

専門家を通して 自社の課題と向き合う

モデル事業では、企業の成長や課題解決に向けて専門家が継続的に寄り添い、実践的サポートを行う、伴走支援という手法がとられており、当社に関しても、中小企業診断士の先生やISICO、INPIT石川県知財総合支援窓口など、多様な専門家や支援機関からなる支援チームを編成していただきました。チームリーダーの西井中小企業診断士とは以前からつながりがあり、また、技術に関して知見が深く、当社の事業内容を理解した上で中心的に動いてくれたため、ヒアリングや課題抽出もスムーズに進行しました。

中小企業等の経営層が持つ経営や事業の課題に対して、市場や事業、

知財等の分析を通じた解決策を提案する「IPランドスケープ支援事業」(INPIT本部)の申請の過程でも、支援チームから支援を受けました。無事、採択されたことで、今後、モデル事業の支援と並行して、事業計画作成のためのデータ収集についても支援を受けられることになりました。

支援チームのメンバーそれぞれが専門性を活かし、課題ごとに、特許情報分析やマーケティング戦略の具体化などを役割分担するため、伴走支援の面談は、普段、社内では聞けないような意見や提案をもらえるとても有意義な時間でした。

イメージを言葉にして 会社の未来を共有する

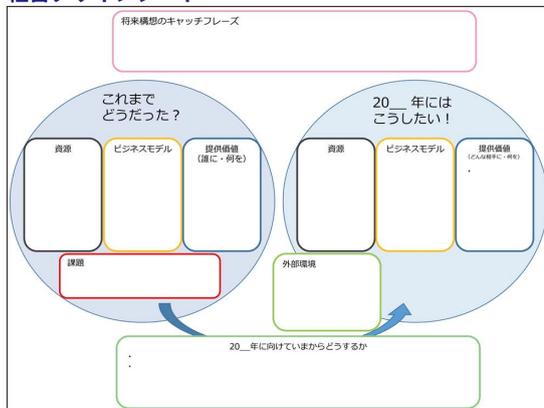
令和7年度の成果は、これまでの課題を洗い出し、解決策を議論することで3年後に向けた指標となる経営デザインシートを完成させたことです。自社の現状、技術力、資源、ビジネスモデルなどを再確認し、小松プロセスという会社が社外からどう見られているのか、これからどうなりたいかを言葉にできたことで、事業拡大への方向性を共有しやすくなりました。



経営デザインシート作成に当たりテーマとしたのは、「技術と営業の基礎と応用」です。自社を見つめ直す中で、これまでは技術自体を強みだと考えていましたが、実は「顧客の要望に対し、最適な形で提案できること」が価値であることに気づきました。これにより、要望に対する提案方法について、従来の「顧客と一緒に試行錯誤をする提案」から「顧客がこれまでできなかったハードルを解決するような提案」へと深化させていくこととしました。

さらに、素材や用途に対する基礎データの収集と共同開発による「技術の棚卸し」と、標準サンプルを制作し、顧客への提出の際、顧客理解のために行うヒアリングの内容を定める「営業の標準化」という2つの軸で、製造サービス業全体の再成長のために、今後も自社の知財を活用していくという明確な目標もできました。「技術の棚卸し」や「営業の標準化」が仕組みとして形になることで、業務の属人化が解消され、人材育成にもつながることを期待しています。

経営デザインシート



知財を使うという 新しい視点を得て

株式会社小松プロセス 代表取締役 嵐 正晴 氏

当社は特許権12件、意匠権1件、商標権4件を保有しており、知財は比較的身近なものでした。しかし、モデル事業での支援は、権利取得の支援ということではなく、当社が今後「攻めることができる市場」を見つけるために特許情報を使うという、知財の新たな活用方法を知る機会になりました。新分野への進出や事業拡大は、すぐに結果が出ないものなので、複数年にわたって専門家や支援機関から支援を受けられる事業は本当にありがたいです。令和8年度は、経営デザインシートに記載した内容を具現化すべく動いていくこととなります。計画どおりに行かないことも起きるでしょうが、都度、忌憚ない意見を出してもらい、ブラッシュアップしながら進んでいけたらと考えています。モデル事業に参加したことで、今後の事業計画が明確になっただけでなく、その策定に関して社内不足していたノウハウを蓄積することもできました。今後も、自社だけで何とかしようとするのではなく、ISICO、INPIT石川県知財総合支援窓口など、外部の専門家や支援機関については、大いに活用していきたいと考えています。



支援面談の様子

知財には事業発展のための可能性があふれている

事業プロデューサー補佐 経営デザインシート作成支援担当
株式会社迅技術経営 中小企業診断士 西井 克己 氏

自社で知財を取得している企業は、その有用性を理解しています。だからこそ私は、企業は、自社の知財だけではなく他社の知財も自社のために活用すべきであり、IPランドスケープ(特許情報分析)を活用し販路開拓に使うことが、あるべき姿だと思っています。

知財の活用は、権利を持つことによる他社との差別化だけでなく、社員が自分の仕事にプライドを持つことにもつながります。社員が輝けば、その人に憧れる人が生まれ、組織が活性化します。小松プロ



セスも特許を取得するなど知財を活用して事業を展開しており、モデル事業での支援にふさわしい企業です。

令和7年度は6回の伴走支援面談を予定しており、経営デザインシートの作成・ブラッシュアップ、マーケティング戦略の具体化などを実施しています。また、特許情報に基づき、競合他社の技術との比較や、ターゲットとなり得る市場領域の提案も行いました。

さらに、事前の課題ヒアリングの際、IPランドスケープ(特許情報分析)を販路開拓に活用することを小松プロセスの社内に根付かせることが必要だと感じたため、INPIT本部の「IPランドスケープ支援事業」に応募することになりました。無事、採択され、今後受領する報告書を踏まえて、新規営業先のターゲットリスト作成を行う予定です。

現状の課題としては、技術面では物理的データが競合(反射シート)に劣ることや、平面加工でのシェア拡大が難しいこと、それらを踏まえた同社技術の棚卸し等が挙げられます。営業面では、営業に対応できる人材が限られていることが課題です。全ての技術者が顧客対応し、顧客理解を一段上げることで、同社の対応力を更に上げることを企図しています。そのためには、問合せから受注までのプロセスの体系化が求められます。

小松プロセスからは社長、製造部長、次長の幹部3名が伴走支援面談に参加しています。支援を重ねる中で、若い世代にも自社の強みを理解してもらい、機能的な体制を構築する、という新たな課題も見えてきました。

令和8年度は、経営デザインシート作成で明らかになった課題を実行していくことが、支援の中心となります。モデル事業は長期的な支援が行えることが特徴であるため、地道に取り組んでいきます。

主な知財

特願2010-075689

塗装方法およびこれに用いる再帰反射性塗料

特願2011-226892

再帰反射性塗装物およびその製造方法



支援面談の様子