

グローバルニッチトップを目指して

会社名 株式会社ニッピ機械
 所在地 兵庫県加西市下宮木町767-1
 従業員 30名
 資本金 1,800万円
 売上高
 業種 靴・カバン・革細工用機械製造・販売



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

支援先企業が本業である皮革機械の需要が減少する中、会社の存続をかけて新規事業を成長させる取組みであり、新規事業により売上げを5年後には現状売上の2倍を目指す。

支援を受けてできるようになったこと

After

- スライス加工の受託加工と加工機械の製造は、別々の事業として戦略構築を行った。
- 受託加工については「薄膜スライス加工技術を核とする研究開発コンサル企業への転換」を目指すことなど、今後の新事業展開の方向性を明確にすることができた。

今後の事業展開の展望

Future

- 研究開発コンサル企業への転換を目指す上で、スライス加工の高精度化に対応する必要がある。それに対応した、知財戦略としては、技術の見える化で蓄積したノウハウの管理と活用が必要。
- そして、受託加工を伸ばすことで、加工機械の売上増加も期待できる。

重点支援を受けた事業や商材

バンドマシン・バンドナイフスライサー



- 皮革、ゴム、ウレタン、スポンジ、フェルト用最大幅480mmで厚みを薄くするスライスする機械。皮革加工業界では、バンドマシン・バンドナイフスライサーと呼ばれる。
- 主な顧客である皮革加工業界以外では、軟質材の加工機として、利用されている。このため、今後、薄膜スライス加工技術や受託加工などの新たなビジネスを展開する予定。

【出典】

<https://www.youtube.com/watch?v=HolkbkFJsw>

重点支援を実施するにあたって整理した課題



取り組んだ課題	課題に取り組んだ背景・理由
事業戦略立案と、それに基づく具体的な事業計画の検討	■ 会社の将来ビジョンに基づき、明確な事業計画を策定する必要がある。
事業計画に則した技術・知財戦略の検討	■ 事業計画の策定に合わせて、知財戦略も明確に策定していく必要がある。
新規事業の販売・マーケティング体制構築	■ 軟質素材分野の事業を展開していく上で、販売・マーケティング体制を整えていく必要がある。
新規事業分野におけるブランドの構築	■ 新規事業領域においてビジネスを展開するためには、新領域において新たなブランドを形成する必要がある。
品質管理、知財・法務等の機能強化	■ 新規事業領域へ展開していく中で、販売・マーケティング機能や、知財や法務といった内部管理機能を高めていく必要がある。
海外展開に必要な機能強化	■ 社内体制を強化する必要がある。

重点支援を通じて受けた支援と支援を通じてできるようになったこと



支援を受けた事項	支援を通じてできるようになったこと	活用専門家
今後の事業展開戦略立案とそれに基づく具体的な事業計画の策定	本業の皮革機械の製造・販売から、新たな事業領域として軟質素材のスライス加工機械・工程装置の製造・販売に加えて、受託加工や研究開発コンサルティングという新たなビジネスモデルの立案。	中小企業診断士 弁理士
事業展開戦略立案と並行した技術・知財戦略の策定	受託加工ビジネスにも対応した、知財戦略・知財活動(ノウハウ管理・契約等を含む)の強化。	中小企業診断士 弁理士
新規事業の販売・マーケティング体制の明確化	新事業展開に係る組織ケイパビリティ(販売・営業方法を含む)の体制づくり。	中小企業診断士
新規事業分野におけるブランドの構築	本業とは異なる新規事業に取り組むための、戦略的なプロモーションやブランディング。	中小企業診断士
新たな事業展開に即した社内体制の整備、拡充	新事業展開や海外展開の推進において、技術流出等といった経営リスクの最小化。	弁護士 中小企業診断士 知財戦略専門家
海外展開に対する社内外の体制強化、海外出願の立案	海外展開に必要な体制強化と海外出願。	知財戦略専門家

支援チーム紹介

リーダー専門家: 中小企業診断士 鈴置 祐介

活用専門家: 弁理士、弁護士、中小企業診断士、知財戦略専門家

知財総合支援窓口担当者: 兵庫県知財総合支援窓口 伊賀 友樹

PO(プログラムオフィサー): 百瀬 隆