

中小企業における知財戦略

血圧計とパルスオキシメータのトップメーカー

日本精密測器株式会社

CTO 山本良寿



本社工場

2019年1月28日

会社概要

NISSEI

商号／日本精密測器株式会社

事業所／本社工場 群馬県渋川市中郷2508-13

東京支社 東京都文京区本郷2-27-18 本郷BNビル6階

開発センター 東京都文京区本郷2-27-16 ファーストビル9階

資本金／7,000万円

創業／昭和25年2月11日

設立／昭和25年9月19日

役員／代表取締役会長兼社長 丸橋 亮

従業員数／122名、グループ合計522名（平成30年12月30日現在）

取引銀行／群馬銀行 みずほ銀行

関連会社／日精オンテクノ株式会社 尾瀬事業所

PT.NSS INDONESIA

蘇州尼世精密儀器有限公司

NISSEI INTERNATIONAL TRADING(SHANGHAI) CO.,LTD



本社工場



東京支社

生産拠点：会社沿革

NISSEI

国内生産工場

- 日精オンテクノ株式会社
尾瀬事業所・群馬県利根郡片品
- 本社渋川子持工場



インドネシア生産工場



- PT.NSS INDONESIA



中国生産工場



- 蘇州尼世精密儀器有限公司



中国販社



- 尼世国際貿易（上海）有限公司



- 昭和25(1950)年 2月 群馬県 渋川市 寄居町で創業
- 昭和27(1952)年10月 日本精密測器株式会社に商号を変更
- 昭和40(1965)年 7月 血圧計の生産開始
- 平成 9(1997)年 2月 **インドネシアにPT.NSS INDONESIA設立**
- 平成22(2010)年 3月 **中国に蘇州尼世精密儀器有限公司を設立**
- 平成25(2013)年 4月 東京都 文京区 本郷三丁目に東京支社・開発センターを移転
- 平成26(2014)年 7月 **経済産業省「サポーターイングインダストリー」に採択**
- 平成29(2017)年12月 **経済産業省「地域未来牽引企業」に選定**
- 平成30(2018)年11月 呼気の炭酸ガス析装置「カプノアイ MC-500」発売

営業サポート体制

NISSEI

海外営業サポート

本社より欧州・アジア・ロシアを中心に顧客の営業サポート全般



NISSEIの血圧計は、世界54の国と地域で販売されています。

国内営業サポート



- 1) 支社の各営業課が全国の顧客を営業サポート
 - ・ 拡販
 - ・ 受発注
 - ・ デリバリー
 - ・ イベント出展・各種展示会への出品 (HOSPEX展など)
 - ・ 顧客クレーム対応 (お客様相談室と連携)
- 2) OEM顧客の海外エリアを一部サポート



私たちは、経営者・従業員が一体となり、真心を込めて造った高品質の医療モニターを中心とした電子機器や精密部品を提供する事業を経営の基盤とします。そして、その事業活動は、社会の発展に貢献し、地球環境を守り、人々の生活に寄与することを常に念頭におきます。

モットー

私たちの会社は、独自の技術とノウハウを持った、小粒でも“キラリ”と光る**オンリーワン企業**であることをモットーとします。

行動指針5箇条

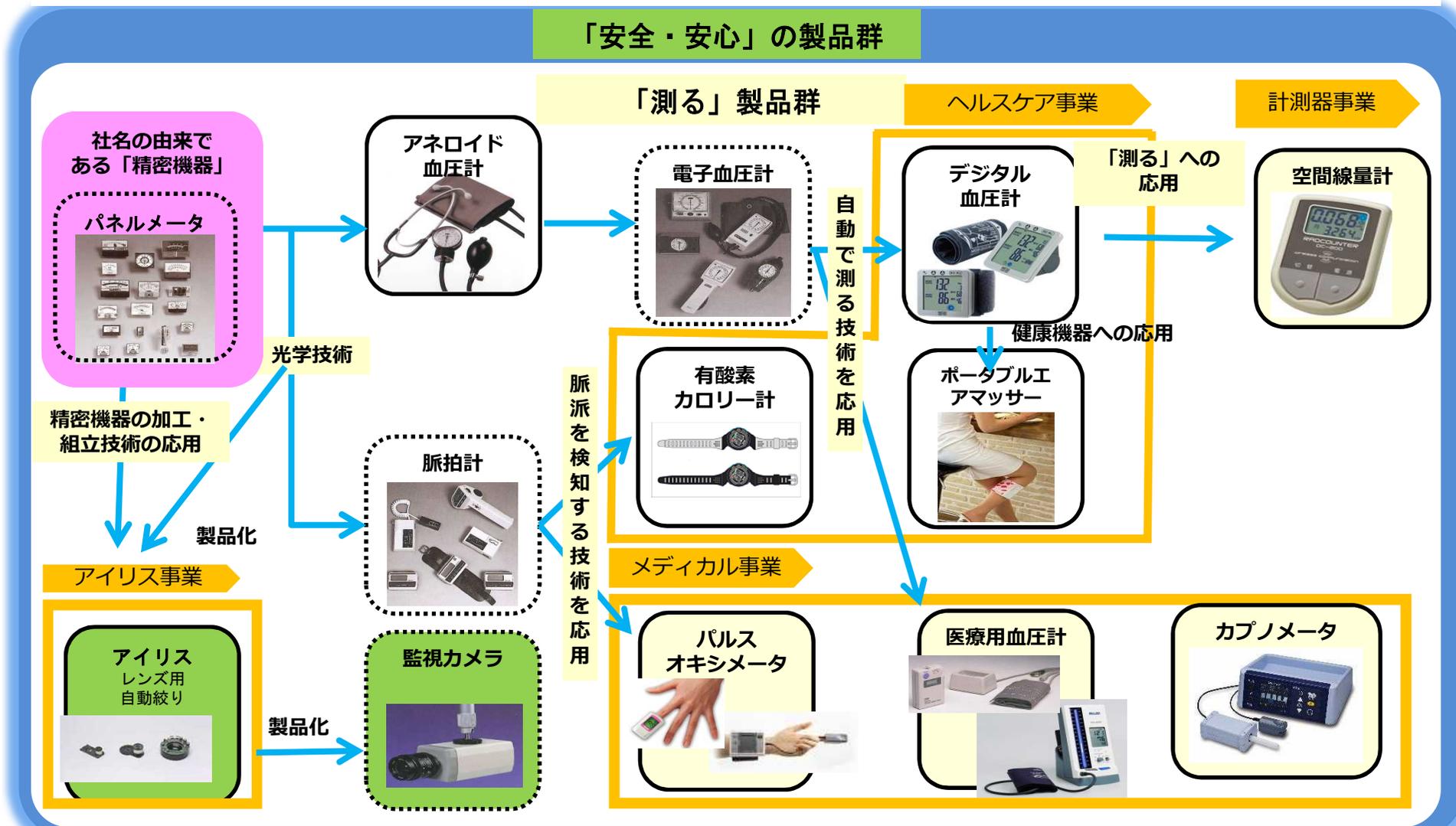
- ①私たちは、常に**お客様思考、お客様視点**で行動します
- ②私たちは、徹底した**コミュニケーション**をはかります
- ③私たちは、自ら**勇気**を持って**チャレンジ**します
- ④私たちは、自ら**スピード**を持って**あきらめずにやりぬきます**
- ⑤私たちは、自ら**本質的解決**を追求します

スローガン

「**コミュニケーション**」を良くして「**仕事のスピード**」を今以上にあげ、互いに「**支援し合い**」ながら「**仕事をやりきる**」事を目指す。

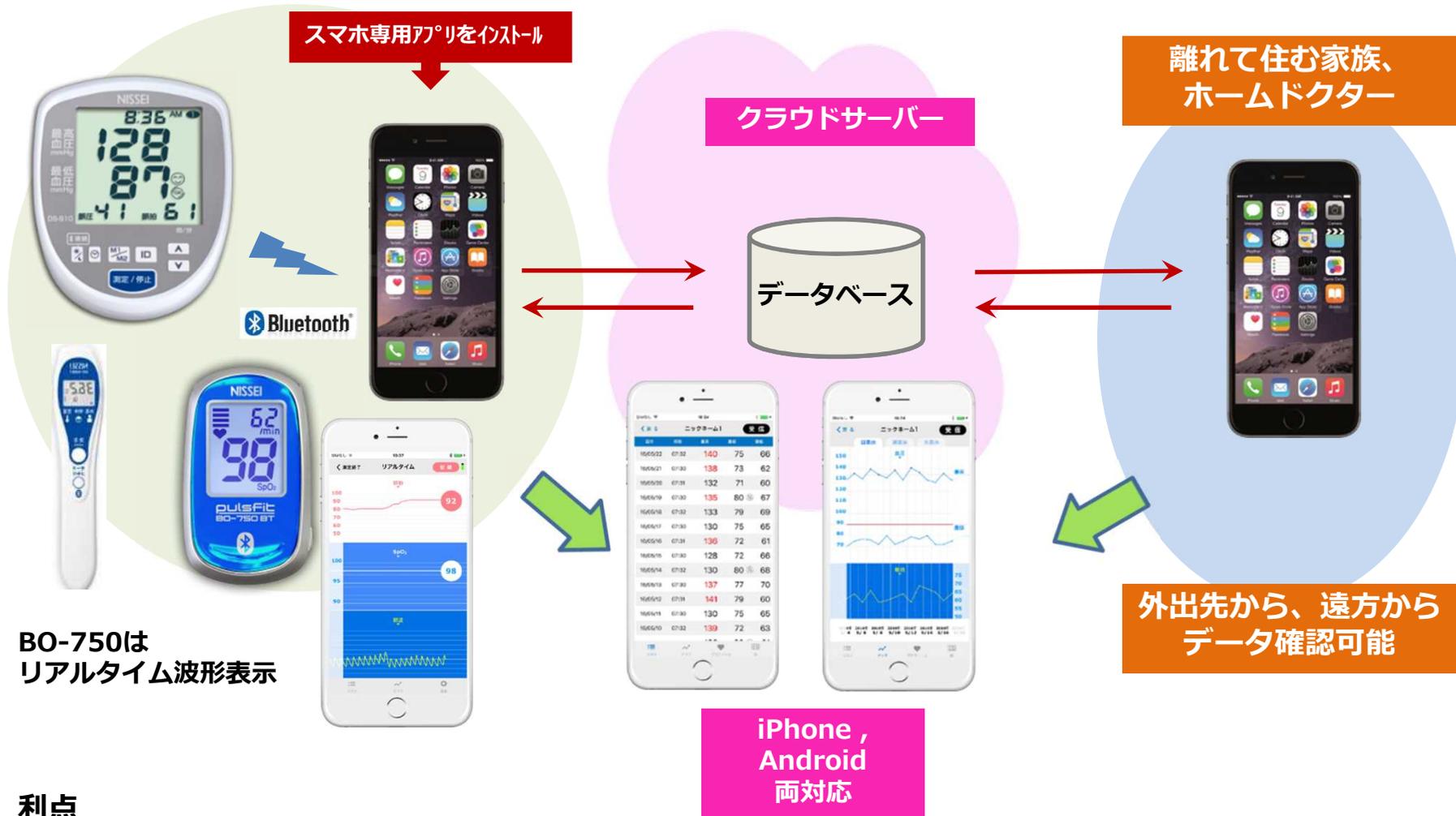
事業概要

創業時の「航空機向けパネルメータ」の製造から、社名に「精密測器」を称し、半世紀以上に渡って、「安心・安全」「測ること」にこだわり、血圧計を中心に多様な製品を製造・販売してまいりました。



見守り血圧計 (DS-S10)、パルスオキシメータ (BO-750BT)

NISSEI



利点

1. 設定値を超えた場合、リスト画面に赤文字で表示 (DS-S10、BO-750BT)
2. リアルタイム測定時に設定値を超えた場合、スマホから通知音発生 (BO-750BT)
3. ID/パスワードによる高い機密性 (DS-S10、BO-750BT)
4. スマホにデータ転送時、血圧計の時刻を自動調整 (DS-S10)
5. 離れて住む家族等がいつでも、どこからでも保存データを確認可能 (DS-S10、BO-750BT)

自社ブランド製品比率の拡大

海外展開 事前調査

“自社”ブランド定着

模倣品出現（中国,ミャンマー等）

新規市場・顧客の契約締結

秘密保持契約（展示会、サンプル）

取引基本契約 販売代理店契約

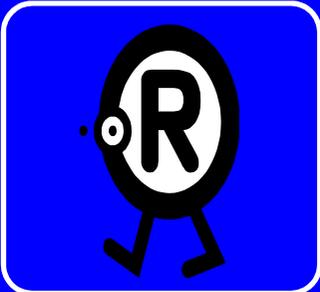
会社収益の拡大

特許ライセンス契約、パートナー



模倣品出現への対応

- 自社ブランドの周知性向上の証



新規事業展開先での商標登録

- 事業の安全性を確保 → 丸腰は危険！



“自社”ブランドの確立

- OEM企業イメージからの脱却
- 高収益商品の拡販

Thank you!



日本精密測器株式会社