

Point! 「権利化後に予定商品が完売 次のステップへ向けた取り組み」

支援内容サマリ

課題

● 課題の種類

ビジネス
モデル

契約

体制

出願

知財マネ
ジメント

- 売るべきものは何か。どうやって売ったら良いか整理ができていない。
- 協力者(ディーラー、金融機関、製造)はやる気があるが方向性が見えない。

支援

● 支援を実施した専門家

中小企業
診断士

弁理士

企業OB

ブランド
専門家

デザイン
専門家

弁護士

- 売るべき物と売り方の整理が出来ていないため整理を行った。
- ディーラーとビューティフルライフ社との役割分担を明確にした。
- 営業秘密関係、契約関係の助言を行った。

成果

- ✓ 新たなるビジネスモデルの構築をする事ができた。
- ✓ 集まった協力者の皆さまの役割分担が明確になった。
- ✓ 営業秘密や契約に関する考え方が理解された。

企業概要

所在地: 大分県大分市大字三芳939番地の15

従業員数 : 17人 うち役員1名 正規12名 非正規4名

資本金 300万円

売上高 6,700万円

代表者 : 田中 晃一



★沿革と事業内容

代表者の田中晃一氏は88年に理容室&美容室を立ち上げる。00年に(有)ビューティフルライフ創業・訪問理美容を事業化する。12年に研究開発製品である多機能車いす・移動シャンプー台等を理美容や医療・介護業界へ向けて全国販売を開始し、現在に至る。

★保有知的財産権

特許 : 4件(うちUS1件)
(別に4件出願中)
意匠 : 1件
商標 : 10件

★経営課題

これまで作成した「多機能車いす・移動シャンプー台」に関しては当初の予定である2ロットを完売した。更なる事業拡大のために、それらの使い方の教育までをパッケージ化した商品を開発することで更なる事業の拡大を目指したい。

★知財総合支援窓口使用状況

・支援回数 15回 (特許取得 商標取得 意匠所得)
・専門家派遣 ブランド専門家 3回
・連携

今回の支援の対象

派遣型理美容師の業界が、病院や特別老人ホームなどの感染などに対して対応が遅れている問題点があり、それに対応するマニュアルを10年前から作成してきた。それに加え、これから派遣型理美容を展開したいという、店舗型の理美容店のニーズが高まっていることから、教育とビューティフルライフ社が作成した「多機能車いす・移動シャンプー台」の販売をセットとして新たなビジネスモデルを構築して、事業の拡大を図りたいと考えている。



支援を受けて変わったこと(相談者の感想)

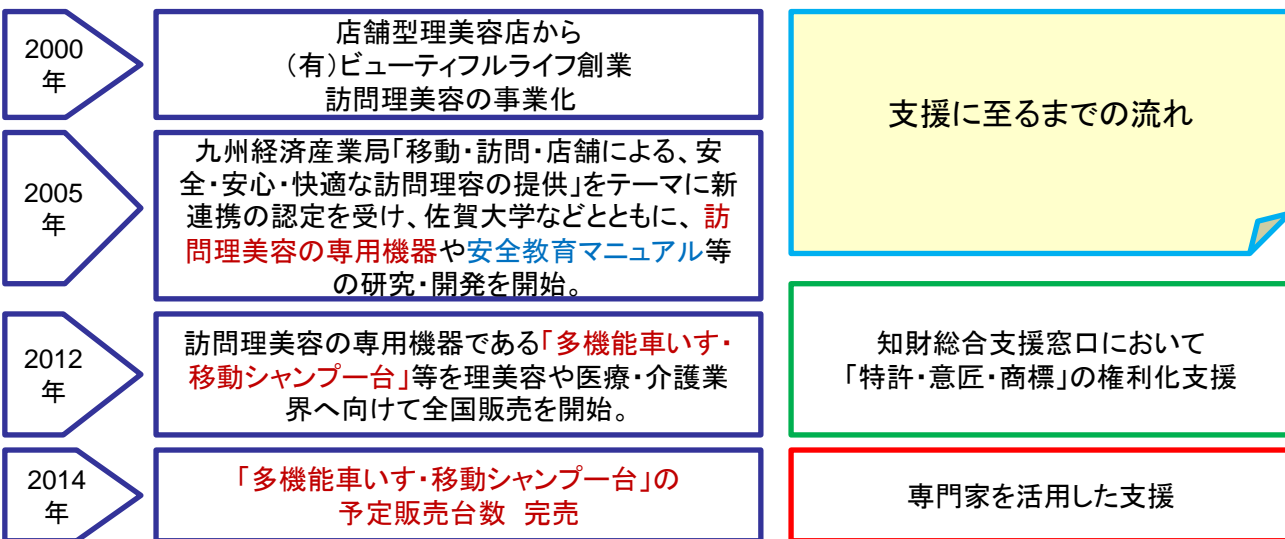
通常業務に追われ、事業の戦略をまとめる事や様々な分野の専門家の意見を聞きながら整理をする事が難しかったので、この専門家支援は大変有りがたかった。今後も機会があれば是非活用したいと考えている。

専門家支援レポート

- 専門家支援の概要（リーダー支援者） 吉栖 康浩
- 専門家 藪田 安之 氏（中小企業診断士）
藤掛 宗則 氏（弁理士）

● 支援計画の概要

専門家に加え、販売ディーラー、金融機関、社労士などのメンバーが入り、其々の協力できる点と問題点に関して、其々の立場や専門性からディスカッションを行い、知財活用やマーケティング、契約の視点を踏まえて、新たなビジネスモデルの構築を行う支援を展開した。



< 支援の概要 >

