

Point! 「顧客特定から始めるビジネスモデル構築と知財戦略」

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

- ・新規事業のビジネスモデル構築が必須
- ・ビジネスモデル構築にはターゲット顧客の特定が必須

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

- ・新規事業推進について、知財、製造、販売の3つの観点から課題を解決する。
- ・ビジネスモデル設計について、対応すべきポイントの整理を行った。
- ・ビジネスモデルを強化するための知財を特定した。今後の計画を指導した。

成果

- ✓ 新製品について新しいビジネスモデルの設計ができた。
- ✓ 新製品の製造販売について今後の方向性を得ることができた。
- ✓ 知財を身近に感じることができた。

企業概要

所在地: 福井県敦賀市山泉7-13-3

従業員数 : 36人

資本金 3,000万円

売上高 11億円

代表者 : 宮元 武壽



★沿革と事業内容

昭和28年創業。プラスチック原料を主体とした、包装資材・漁業資材・観光物産・家庭雑貨・販売促進用品等を製造。生分解性プラスチックの研究開発を進め、環境を考えた研究開発型企業を目指す。

★保有知的財産権

特許 : 7件  
 実用新案 : 0件  
 意匠 : 2件  
 商標 : 1件

★経営課題

特許出願案件(特願2014-141145/発明の名称「カップ運搬袋及びその製造方法」の欧米を主とする海外展開(海外企業との連携等)について知見がなく不安である。

★知財総合支援窓口使用状況

- ・先行技術調査支援(公報テキスト検索や分類番号検索等)
- ・自社による特許出願支援
- ・共同開発に係る実施許諾契約等の支援

今回の支援の対象

コーヒー・ジュース等を入れて持ち運ぶ「カップ保持一体成形ポリ袋」

コンビニ等で急速に売上を伸ばしている、テイクアウトコーヒーを持ち運ぶポリ袋として最適であり、製法特許として出願した(特願2014-141145)。自社独自製品を開発、権利化することにより、企業競争力を強化し、競合他社の参入抑制、自社独占により収益向上を図りたい。

支援を受けて変わったこと(相談者の感想)

新商品の製造販売に関する新しいビジネスモデルの構築にあたり、「特許」という敷居の高い分野のテーマを身近に感じることができ、また事業の進め方の大きなヒントを得ることができた。今後については、検討したシュミレーションを実行に移し、新ビジネスモデルを強力に推進していく。

## 専門家支援の概要

リーダー支援者: 押久保 政彦 (弁理士)

### ● 専門家

中小企業診断士 東條 察 氏 (ティジェイコンサルティング代表)

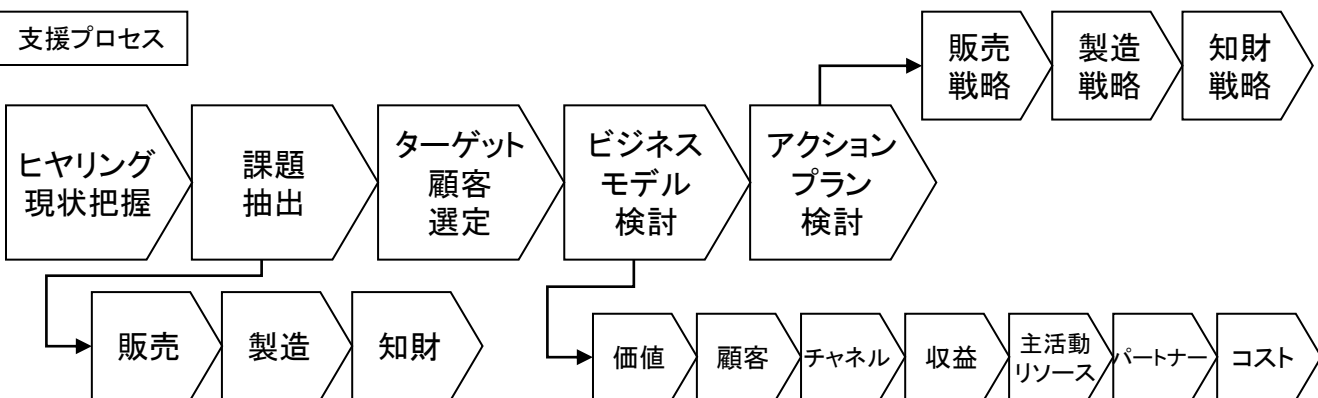
### ● 支援計画の概要

株式会社ミヤゲンは、ポリエチレン袋、台所用水切りごみ袋等の包装材、日用材等を中心として事業を行っている。今般、コーヒー・ジュース等を入れて持ち運ぶためのカップ保持一体成形ポリ袋を新規に開発し、特許出願も行った。自社技術により製造されるこのポリ袋は、従来製品より大幅なコストダウンが実現できるため、日本国内及び海外におけるコーヒー・ジュース等の商品テイクアウト市場への参入を目指している。

しかし、このポリ袋のターゲットとする顧客は既存事業の顧客と異なるため、新しい顧客や販売チャネルの構築が必要となり、特許活用を前提とする新規事業推進のための全体構想やロードマップの作成、新しいビジネスモデルの構築が課題となる。

そこで、新製品に関する新しいビジネスモデルを設計すること、そのための具体的なアクションプランを策定することを支援内容とした。

### 専門家活用のポイント



### 解説

支援プロセスは、「ヒヤリング/現状把握」→「課題抽出」→「ターゲット顧客選定」、「ビジネスモデル検討」→「アクションプラン検討」というステップで行っている。

課題抽出では、「販売」、「製造」、「知財」という3つの観点から課題を整理し、解決策を検討した上で、新規事業推進するためのターゲット顧客を選定している。

ビジネスモデルの検討では、「価値」、「顧客」、「チャネル」、「収益」、「主活動/リソース」、「パートナー」、「コスト」という7つの観点から具体的内容を検討した。具体的には、ミヤゲンがターゲット顧客へ提案する「価値」の決定、ターゲットとする「顧客」の細分化、「販売チャネル」の検討、「収益」の流れの検討、ビジネスとして取組むための「主活動」や経営資源等の「リソース」の特定、ビジネスにおける重要なパートナーを選定、「コスト」の構造の検討しながら、知財活用を前提とした新規事業推進のための新しいビジネスモデルを設計した。

アクションプランの検討では、新しいビジネスモデルを動かしていくために具体的に実施すべき事項とスケジュールを確定し、ミヤゲンの販売戦略、製造戦略、知財戦略とした。

支援専門家は、中小企業診断士及び弁理士とした。ビジネス全体の構想や設計が不可欠であり、知財活用を行うためには、ビジネスモデルの中で必要な知財を考えていくことが効果的であるため、戦略策定やビジネスモデル構築に強い中小企業診断士と知財の専門家である弁理士との協働で支援している。