

自社で開発したマウスピースを普及させたい！

会社名 ハルデンタル

所在地 福岡県福岡市博多区千代四丁目26-9

従業員 2名

資本金 500万円

売上高 800万円

業種 歯科衛生器具製造販売



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- オーダーメイド型のマウスピースを普及させる

支援を受けてできるようになったこと

After

- オーダーメイド型のマウスピースを普及させるためにビジネスモデルを具体化する
- ビジネスモデルに登場する各プレーヤとの契約関係の整理(ひな型の整備)

今後の事業展開の展望

Future

- 決済や再注文、データ管理等についてオンラインサービス化に向けた準備を進めており、利用者負担軽減を実現させつつ、普及促進を行っていく
- 窓口支援を通じて特許化された構造を有するマウスピースの特徴をPRしていく

加速的支援を受けた事業や商材



マウスピースの用途は、スポーツ/トレーニング用だけではなく、集中力向上や歯のホワイトニング等多岐にわたる。一般的に既製品は安価で入手が容易である一方、装着感が悪く、習慣的に装着しにくいという問題がある。一方で、歯科医にオーダーメイドで作成を依頼すると高価なものになってしまう。

自社のマウスピースはオーダーメイド品ながら、ネットを通じても注文が可能とし、提携歯科医で歯形を取ったものを自社が受注生産し、直接ユーザに届けるというビジネスモデルを採用することで、顧客利便性を高め、単価を大きく引き下げることが可能になると見込んでいます。

[出典]ハルデンタルホームページ
<https://m-nextlab.com/>



加速的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
事業戦略策定	<ul style="list-style-type: none"> 課題解決方法を検討した上で、ビジネスモデル／キャッシュポイントを明確化していく必要がある
プランディング・マーケティング戦略	<ul style="list-style-type: none"> 歯科技工所起点のビジネスモデルを実現する上で、認知度の向上と具体的なニーズの掘り起こしが必要となる
知財戦略	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルの実現に向けた権利取得について検討が必要である
契約・取説等の関連書類の検討	<ul style="list-style-type: none"> 歯科医との契約の在り方検討や、ユーザ向けのプロモーション資料等を準備する必要がある
体制構築	<ul style="list-style-type: none"> 増員と並行してネットワーク構築が急務である



加速的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
事業戦略策定	<ul style="list-style-type: none"> 歯科医と協業していくビジネスモデルを具体化(事業パートナーと協働関係や、キャッシュポイントの明確化等を含む) 	中小企業診断士、マーケティング専門家
プランディング・マーケティング戦略	<ul style="list-style-type: none"> 自社の訴求ポイントを明確化できた モニターアンケート等も実施し、継続的な購買の仕組みを検討した 	中小企業診断士、マーケティング専門家
知財戦略	<ul style="list-style-type: none"> 統一感をもったプランディング、事業展開ができるよう、商標を含めた検討を実施 	中小企業診断士、マーケティング専門家
契約・取説等の関連書類の検討	<ul style="list-style-type: none"> 今後のビジネスモデルに必要な契約の整備 利用規約や個人情報の取扱い規程等の整備 	中小企業診断士、マーケティング専門家
体制構築	<ul style="list-style-type: none"> 様々なビジネスオプションを検討の上、歯科医院との協働ビジネスを行う際に当社が主導的な役割を果たす方法の検討と余力の捻出 	中小企業診断士、マーケティング専門家

支援チーム紹介

主担当専門家:診断士 豊田 真

活用専門家:中小企業診断士(医療系)、マーケティング専門家

知財総合支援窓口担当者:福岡県知財総合支援窓口 北尾尚子

PO(プログラムオフィサー):中 泰広