

世界をエンタメ化する！スタートアップの成長支援

会社名 株式会社ドローンショー・ジャパン
 所在地 石川県金沢市駅西本町1-6-8 ドローンショービル
 従業員 49名(2024年10月現在)
 資本金 2億9,800万円
 売上高 1億5,000万円(2023年3月)
 業 種 ドローンショー専用機体開発・製造／ドローンショー事業／ドローンライト広告事業



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 将来のビジネスモデルとその実現に向けた知財戦略について必ずしも十分な検討ができていなかった

支援を受けてできるようになったこと

After

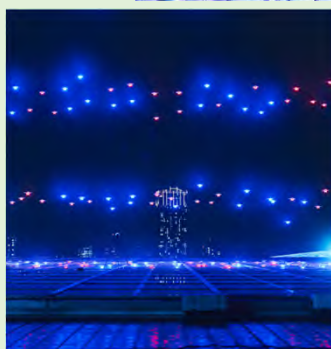
- 提供価値の一層の明確化が進み、足元の知財活動の状況や課題を踏まえた知財戦略が明確化された ブランド担当の採用
- 投資家や金融機関に対して将来構想や具体的な戦略を説明しやすくなった 資金調達や体制の整備も進み成長が加速した

今後の事業展開の展望

Future

- IPO（新規上場）も視野に社内体制の整備、知財経営能力の向上も図っていく
- 海外展開も視野に、高収益ビジネスを目指していく

加速的支援を受けた事業や商材



ドローンを用いて上空に様々な文字やデザインを映し出すドローンショーを主たる事業として営んでいる。ドローンショーに必要な専用機体を開発し、これを数百機単位で制御、飛行させ、安定的なショーを実現している。多数の受託実績があり、日本各地でイベント等で夜空にLEDを搭載した専用ドローンを用いたショーを展開しており、中には1,000機のドローンを用いたイベントも手掛けている。

今後より大規模な案件や海外の案件にも対応していけるよう、体制を整備している。

【出典】株式会社ドローンショー・ジャパンホームページ
<https://droneshow.co.jp/>



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
ビジネスモデルの構築	長期軸で知財戦略を検討するに当たり、見えにくい当社の強みを見えるかした上で、将来のビジネスモデルの検討や参入障壁の作り方等の検討が必要
契約に関する知識と対応能力の向上	様々なビジネスパートナーとの連携が必要なビジネスモデルであり、ビジネスモデルを契約に落とし込む能力等の獲得が必要
知財戦略の構築	- 競争力の源泉をより強固なものとしつつ、他者の権利侵害も避けながら事業展開していくための知財戦略が必要 - ノウハウとして保有している強みを保護する方策の検討も必要
情報発信力・マーケティング力の強化	競合や協業できるパートナーの動きもにらんだマーケティング力の強化や情報発信力の強化が必要



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
ビジネスモデルの構築	自社の強みがより明確となり、将来構想の検討を通じて当社の強みを生かしたビジネスモデルが一層明確となった	中小企業診断士
契約に関する知識と対応能力の向上	契約面については顧問弁護士とも連携し、法務上の懸念点を減少させた	企業OB(知財戦略専門家)
知財戦略の構築	知財戦略において保護、深化させるべきコア領域が明確化された	企業OB(知財戦略専門家)
情報発信力・マーケティング力の強化	- マーケティング・ブランドについては自社でも進めていける体制が整備された(ブランド担当採用) - 情報発信のポイント等について理解を深めた	ブランド専門家

支援チーム紹介

主担当専門家: 中小企業診断士 森下勉

活用専門家: 中小企業診断士、企業OB(知財戦略専門家)、ブランド専門家

知財総合支援窓口担当者: 石川県知財総合支援窓口 原正明

PO(プログラムオフィサー): 石原芳樹