

工場・ビル向けのマイクロ発電の設置ビジネスをめざす

会社名 株式会社ユームズ・フロンティア
 所在地 三重県鈴鹿市汲川原町460番地
 従業員 6名
 資本金 300万円
 売上高 5千9百万円(2021年度)
 業種 技術サービス業



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 新規事業のマイクロ発電の設置ビジネスについて、月1-3台の設置ペースに見合うコンサル体制、生産体制、販売体制を構築する。
- 海外販売について、パートナーを発掘するとともに海外知財戦略を検討する。

支援を受けてできるようになったこと

After

- ビジネスモデルを確立し、ターゲットが明確にできた
- 国内販売パートナーとの契約書が整い、販売店契約を3社と締結した。
- 広報専任メンバーを新たに迎えてブランディングや見せ方を強化した。
- メディアへの露出が増えたこと等により海外からの引き合いが増加した。

今後の事業展開の展望

Future

- 2022年にマイクロ発電機2台を販売。2023年の販売台数は10台、販売売上は2000万円を目指す。
- アメリカ、中国、欧州での特許を出願して海外展開を目指す。

重点支援を受けた事業や商材



工場・ビルや浄水場の小さな水のエネルギーを使って発電する超マイクロ水力発電Crutto(クルット)を開発、コアテクノロジーである水車を独自開発しており、特許を取得した。工場では取水、循環水、排水と多くの場所に設置が可能で、電気代の削減や災害用電源として活用可能であり、カーボンニュートラル、分散型発電の実現に貢献する。今後は電力貯蔵分野も視野に入れており、蓄電池等の研究を実施している。

【出典】株式会社ユームズ・フロンティア
 ホームページ

<https://crutto.tech/>

重点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
ビジネスモデル整理・体制づくり	社内負荷をより少なく実績を積み重ねるために問題となる工程を洗い出し対策することが必要
知財戦略の検討	大手が参入する前に、できる限りの知財対策をする必要がある。ノウハウや設置環境設計の流出は致命的となる
ブランディング	いかにコストをかけずに情報発信をしていくか、検討する必要がある
契約管理	外部のパートナーが多く、顧客との関係及びその後のトラブルを防ぐためにも契約は重視すべき

重点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
ビジネスモデル整理／海外対応要否判断	<ul style="list-style-type: none"> 関連ビジネスモデルのベンチマークを行い、自社のビジネスモデルを販売モデルとすることが決定 国内の販売パートナーとの契約書が整い、販売店と契約を締結 海外からの引き合いが増加。海外向け販売パートナー契約書を作成中 	中小企業診断士 弁理士
知財戦略策定(差別化・魅力化要素の保護・独自化)	<ul style="list-style-type: none"> 現在の改良開発内容(ハード／配管ユニット)を踏まえた知財化の検討を進めることができた 新たな特許出願ならびに海外展開PCT出願の方針が明確化。移行国についてビジネス面から選定 	弁理士
ブランディング	<ul style="list-style-type: none"> 当社における差別化／魅力化／独自化の観点を加味した届ける情報を整理し、コーポレートサイトと自社製品サイトの2つのホームページをリニューアル 	中小企業診断士 WEBデザイナー
販売戦略策定及びファブレスモデルと販売面に係る各種契約	<ul style="list-style-type: none"> 商流において、契約相手方に求める機能の整理を行い、当社が譲れない条項を整理 	弁護士 海外知財PD
将来に向けた組織・体制づくり	<ul style="list-style-type: none"> 国内の販売体制を構築、海外事業展開の業務委託先が決まり、外部ネットワーク体制が強化 	中小企業診断士

支援チーム紹介

リーダー専門家:弁理士 藤掛宗則

活用専門家:中小企業診断士、WEBデザイナー、弁護士、海外知的財産プロデューサー

知財総合支援窓口担当者:三重県知財総合支援窓口 村上一仁

PO(プログラムオフィサー):中泰広