ノウハウと、データを活かしたサービス提供を目指す！

会社名　流体テクノ株式会社
所在地　長崎県佐世保市常盤町1－7－6
従業員　15名
資本金　400万円
売上高　3億4千万円(2020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

- 既存事業である船舶の省エネ装置に加えて、保有する海象(海の自然現象)推定システムの技術を活用して、安全航行や燃料消費の削減を実現する運航支援サービス事業を立ち上げたい。
- ノウハウ、データを活かす知財戦略、知財法務に不安がある。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 自社の提供価値を明確にし、必要となる知財MIX戦略を策定出来た。
- ターゲット顧客を明確化した上で、顧客への提供価値と整合性が取れ、事業遂行を支える契約書を整備することができた。
- 具体的な顧客と当該契約交渉段階に至ることができた。

今後の事業展開の展望

Future

- 具体的な顧客と契約の見込みが立ち、事業化の目途がつきつつあり、本格的に展開していきたい。
- 更なる販路開拓、知財MIX戦略に基づく権利取得やデータ利活用を進めていきたい。

重点支援を受けた事業や商材

【出典】流体テクノ株式会社ホームページ
https://fluidtechno.com/

これまで船舶の省エネ装置や船舶自体の設計事業等を手掛けてきたが、この度、海象を推定することができるシステムを開発し、特許の取得も行った。

航行中の船舶からは様々なデータを取得することが可能。本製品は、航行中の船の揺れをリアルタイムに計測し、遭遇する海象を推定することで、安全航行と燃費削減を実現することができる。

当該システムを活用して、運行支援サービスを提供することも視野に事業展開を検討した。

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
本システムの効果検証項目と顧客への価値訴求内容との関連付け	実際の船舶の運航において、本システムの効果について定量的な検証する機会がこれまでなく、検証には至っていなかった。そのため、本システムの効果と密接に関連する、顧客に訴求する価値内容が具体的に定まっていない
知財権取得と知財戦略（ノウハウ・データ保護を含めた）	本システムに関してコア特許以外は、知的財産権を保有していない。顧客向けに本システムを開発する過程で、発明やノウハウが生じる可能性もあり、総合的な知財戦略、知財MIX戦略の検討が必要
マーケッティング戦略	ターゲットとする顧客の選定手法、顧客への価値訴求内容等のマーケティング戦略が明確になっていない
顧客と本システムにかかるサービス契約の締結	サービスの提供や顧客からのデータの取り扱いを含む契約に関して、交渉の経験や契約締結の実績がなく、知財法務に不安がある

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	専門家
顧客への価値訴求内容の明確化	• 顧客価値である「メンテナンス時期最適化」の基礎データとなる、Oceanusを搭載した船舶から得られるデータの妥当性を確認 • ターゲット顧客に対して、「運航時の安全性」「メンテナンス時期最適化」の価値を提供することを明確化	中小企業診断士、弁理士
知財権取得と知財戦略（ノウハウ・データ保護を含めた）の構築	• 当該システムを特許権で保護すると共に、画像について意匠権も活用し、知財MIX戦略を構築する方針とした。 • 当該システムを搭載しした船舶に対して、安全性確保およびメンテナンス時期最適化を訴求することとし、取集した海象データ等の取扱いを明確化	中小企業診断士、弁理士、デザイン専門家
マーケッティング戦略の構築	• 販売形態、売価、原価について明確化。販路開拓ルートとして、直販とパートナー企業からの販売の2ルートとすることを決定	中小企業診断士
顧客と本システムにかかるサービス契約の締結	• 事業を支える契約（システムおよび保守サービスの契約書とオプションとして解析サービス契約書）を準備	弁護士

支援チーム紹介

リーダー専門家：弁理士・中小企業診断士 池田 清志
活用専門家：弁理士、中小企業診断士、弁護士、デザイン専門家
知財総合支援窓口担当者：長崎県知財総合支援窓口 古賀 貞博　PO（ﾌﾟﾛｸﾞﾗﾑｵﾌｨｻｰ）：今村 孝