

自社の次の柱となる新規事業の確立と知財手当

会社名 株式会社東北設備
 所在地 新潟県村上市坪根406-35
 従業員 8名
 資本金 1,000万円
 売上高 5,000万円
 業 種 床暖房システム販売・施工、パレットストーブ工事、電気工事、水道工事、エアコン工事



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 昨今の事業環境を鑑みて、既存事業だけではなく今から新規事業の立ち上げを考えておく必要性を感じていた。
- その候補として刈払機を考えていたが、具体的な計画はこれからという状況であった。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 刈払機に関する新規事業を、ビジネスモデルとして具体化でき、また对外発信等の活動に着手できた。
- また、経験がなかった物づくりについて学ぶことができ生産体制の整備も進み、併せて関連する知的財産についても海外を含めて検討することができた。

今後の事業展開の展望

Future

- 製造委託先との契約を締結し、上市に向けて加速する。
- 関連する知的財産についての権利化を図る。

加速的支援を受けた事業や商材



自社は床暖房をはじめとする工事等を主事業としているが、今後の市場環境変化等を見据えて新規事業開拓の必要性を感じていた。

そのテーマとして左記の刈払機を候補としている。これは、当社顧問自身が草刈り作業をする際、もっと楽にかつ早く作業ができないかという問題意識をもとに生まれたものである。補助具3点セット(アルミハンドル、腰ベルト、膝あてパッド)で構成されており、これによって重労働からの解放が期待される。

【出典】株式会社東北設備提供



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
ビジネスモデル策定	刈払機を軸とした新規事業の展開に当たり、ビジネスモデルを整理しておく必要がある。
販売戦略策定	マーケティング活動が必ずしも十分でなく、また販売ツールも整っていなかったため、販売戦略全体を充足するための取組を行う必要がある。
生産体制検討	刈払機の生産・販売に際してJISや労働安全衛生法等の側面から検討することや、委託先との契約について検討することが必要である。
知財戦略策定	出願・登録済みの知財活用や、海外展開を見据えた知財戦略について検討しておく必要がある。

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
ビジネスモデル策定	<ul style="list-style-type: none">刈払機を軸としたビジネスモデルを考えると同時に、自社全体ビジネスの中での同事業の位置づけや社会貢献という視点からの整理などをすることができた。ビジネスモデルの検討に当たり、エンドユーザーの利用場面等を想像することの重要性を取得した。	中小企業診断士
販売戦略策定	<ul style="list-style-type: none">刈払機の販促ツールとして、取扱説明書や各種SNS、HP発信等、販売に向けて必要な活動に着手することができた。	中小企業診断士 EC専門家
生産体制検討	<ul style="list-style-type: none">刈払機について安全性等の観点で設けられている基準等を確認することができた。専門家からの助言を踏まえて、委託先とのNDA締結交渉を実施することができた。実際に製造委託する中で、委託する際に必要な事項や指示のやり方及び契約書への落とし込み方について専門家から学び生産体制を整えることができた。	中小企業診断士 弁護士
知財戦略策定	<ul style="list-style-type: none">知的財産に関する制度や費用面の知識を深めることができた。特に海外展開を見据えて出願先国を考える際には、費用対効果や各国の知財制度(特にエンフォースメント)を十分に考慮すべきであることを学び実践できた。	(INPIT知財総合支援窓口)

支援チーム紹介

主担当専門家: 中小企業診断士 東條寮
活用専門家: 弁護士、WEBデザイナー
知財総合支援窓口担当者: 新潟県知財総合支援窓口 小野力
PO(プログラムオフィサー): 塩谷良知