

# 技術力と知財を活用した新規事業への挑戦と販売拡大を図る

会社名 株式会社ワイズ・ラブ  
 所在地 大阪府堺市北区長曽根町3079-13  
 従業員 14名  
 資本金 1,000万円  
 売上高 14,036万円(2022年3月)  
 業種 IoTシステム等の受託開発及び自社開発・販売



## 支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 事業承継を予定。次期社長のキャリアを生かし、BtoB(toC)ビジネス用システム開発を行うことを決心。新ビジネスで会社の知名度と業績を伸ばす。
- BtoB(toC)事業の売上目標：2021年ゼロ→2026年10億円(売上60%～70%)を目指す。

## 支援を受けてできるようになったこと

After

- 支援企業の強みであるIoT技術を活用した「SakePon」。支援企業自らのアクションにより、製品及びシステム開発から顧客への提供までのモデル設定と実証実験を実施。
- 「SakePon」は商標権を取得(商標登録第6762959号)。また、飲料自動提供システム及び飲料提供機で、特許出願(特願2023-19593)を行った。

## 今後の事業展開の展望

Future

- 今後はコラボ候補先である酒造メーカーやホテルなどとの協業及び自社販売による販売拡大を図ることになる。

## 加速的支援を受けた事業や商材

エンドユーザー自身のスマホでピッと  
日本酒をオーダー・注出できます。



近い将来の事業承継に向け、次期社長のキャリアを生かし、新規事業として【SakePon】のようなBtoB(toC)ビジネス用システム開発を行った。RFIDやクラウドを応用したIoTによる企業向け在庫管理システムや、位置情報管理システム等を開発・提供しているが、新感覚の日本酒サーバーとスマホで飲みくらべを楽しめるIoTサービス【SakePon】を開発し、販売している。

【出典】SakePonホームページ  
<https://www.sakepon.jp/#service>



## 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
将来を見据えたビジネスモデルの再構築	従来のBtoBビジネスとは全く異なる顧客ターゲットに対しBtoB(toC)ビジネスを行うには現状のビジネスモデルでは対応できない。組織能力を向上させ、事業戦略への落とし込みが必須となる。
ビジネスモデルを実現できるマーケティング戦略の構築と実行	日本酒試飲システムについて、顧客ターゲットの明確化、提供するシステム、ベンチマーク(開発の参考にすべき企業)と競合(競争相手)等をどう設定するか、マーケティング戦略の構築を行いビジネスモデル実現をしなければならない。
新たなビジネスモデルに対応できる開発体制の再構築	日本酒試飲システムや、その後のBtoB(toC)ビジネスは、今までとは異なる開発フローとなるため、新たな開発体制の構築が必要となる。
参入障壁とマーケティングに生かせる知財戦略の構築	日本酒試飲システムや、その後のBtoB(toC)ビジネスを実現するシステムの特徴やネーミングなどを知財化し、活用するための戦略(海外も含む。)構築が不可欠となる。
有益な知財を生み出せる社内風土作り	これまでは知財を生み出し活用する発想そのものがなく、知財の有益性とそれを漏れなく生み出す社内風土を作る必要がある。
契約内容の見直し	現在締結している契約内容を確認し、今後顧客データを活用した事業展開も想定し、自社知的資産の流出防止ができていないか等を確認する必要がある。

## 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
ビジネスモデルの構築と実証実験を通じた強みの確認	・ 観光地のホテル、都心部の大型商業施設内POPUP店舗にて実証実験済み。カジュアルな立ち飲み屋、和食レストランなどの設置場所の勝ち筋が見えてきた。	マーケティング 専門家
デジタルマーケティング戦略をリアル営業にも活用	・ SNS連動キャンペーンの実施、デジタルマーケティングの結果を、リアル営業に結びつけている。	プロダクトデザイナー・ブランド 専門家
新たなビジネスモデルに対応した製品・システム開発	・ 飲食店に訪れた顧客自らがスマホで日本酒をオーダーし、グラフに抽出できるシステムを開発。そして「SakePon」の商標権を取得。同システムは特許出願中。	プロダクトデザイナー・ブランド 専門家
参入障壁構築とマーケティングにつながる知財戦略構築／有益な知財を生み出せる社内風土作り	・ 「SakePon」及び「ガチャ飲み」の商標権を取得し、ブランディングに取り組んでいる。また、開発したシステムは特許出願中。同時にIPL支援事業を活用し、知財戦略を策定した。	弁理士
契約内容の確認と見直しに関する支援	・ 実証実験に参画してもらう際の契約書の内容に問題がないことを確認し、契約書を作成。システムを導入した店舗側とのリスクについても検討済。	弁護士

## 支援チーム紹介

主担当専門家:弁理士・一級建築士 田中 正男

活用専門家:マーケティング専門家、プロダクトデザイナー・ブランド専門家、弁理士、弁護士

知財総合支援窓口担当者:大阪府知財総合支援窓口 大野 健造

PO(プログラムオフィサー):後藤 昌彦