

企業概要

■ 社名：有限会社アジャスト（鹿児島県）

<https://kg-adjust.jp/>

■ 従業員数：22人 ■ 資本金：3百万円

■ 売上高：1.1億円

■ 事業内容：歯科技工・関連商品販売等

■ 知的財産：特許2件、商標3件

相談のきっかけ

デンチャーブラシ 開発経緯

高齢者は老化、障害のため、通常の歯ブラスタイプの入歯ブラシは使いつらい場合がある。当社では、片手で入歯を磨ける装置が求められ、「デンチャーブラシ」（入歯磨き器、商標登録済）を開発した。ユーザーの評判は良いものの、販売は順調とは言えない状況であった。

新規事業立ち上げに伴う課題克服

当社にとって初めてオリジナル製品の製造販売に取り組んだ商材であり、販売チャンネルについては色々試しているが、限られた人材の中でどこに力を入れれば良いか整理が必要であると感じている。知財戦略も含め、現状の問題点を専門家の支援を得て洗い出していきたい。



入れ歯専用ブラシ『デンチャーブラシ』

課題と支援の内容

課題	支援のポイントと活用した専門家
知財戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> 電動式改良特許出願の検討を行う。 商標戦略、代理店契約の確認、場合によっては海外知財戦略を検討する。 自社特許を活かし、大手企業へのライセンスの可能性について検討する。 <p>弁護士 弁理士</p>
価格戦略、キャッシュポイントの整理	<ul style="list-style-type: none"> テスト販売に基づいて、リースを用いたサブスクリプションモデルを検討する。 個人、法人販売について問題点を整理する。 <p>中小企業 診断士</p>
販売チャネルの整理	<ul style="list-style-type: none"> 強化すべき販売チャネルについての整理を行う。 営業手法を洗練していくことで、営業マンの育成も行う。 <p>中小企業 診断士</p>
広告宣伝の整理	<ul style="list-style-type: none"> 貴重な登録商標「デンチャーブラシ」を活かしつつ、どの媒体で広告宣伝を打つのが、費用対効果が高いかを検証する。 <p>中小企業 診断士</p>

リーダー：中谷豪太（中小企業診断士）

支援担当者：新村孝善（鹿児島県知財総合支援窓口）

支援を通じてできたこと

項目	支援成果
知財戦略 契約上の手立て	<ul style="list-style-type: none"> 国内外の自社知的財産の状況確認を行うことにより、不足している部分が明確となり、今後の権利取得の方向性が掴めた。 国内と海外、それぞれの契約上の問題点を洗い出し、今後契約締結を行う際の注意点を整理できた。
ビジネスモデルと 価格戦略	<ul style="list-style-type: none"> 製造原価から収益性を考慮した、価格設定の検討と新たなキャッシュポイントの構築ができ、販売価格設定についての方針が明確となった。
販売チャネル整理	<ul style="list-style-type: none"> 専門家を交えて、各販売ルートの確認、戦略整理が行え、人的リソースの調整も行えた。
広告宣伝戦略	<ul style="list-style-type: none"> 広告宣伝の状況を確認し、ポイントを絞れた。 新たなチラシを作成したことで、販売ルートが開拓でき、営業体制の確立につながった。

社長の支援成果についてのコメント

専門家のわかりやすい指導により、やるべきことが明確になり、自らの意識が変わり行動が前向きになって来た。価格設定、物流と商流の整理、評判のいい拡販ツールなど、確実に結果が出つつある。あとは、販売が飛躍的に伸びるように実践あるのみです。今後は、海外販売にも力を入れていきたいと思いますので、引き続き指導をお願いします。