

企 業概要

■社名：有限会社アジャスト（鹿児島県）

- 従業員数：22人
- 資本金：3百万円
- 事業内容：歯科技工・関連商品販売等

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

- 売上高：1.1億円

- 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、通常の歯ブラシタイプの入歯ブラシは使いづらい場合がある。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。

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

知財戦略の策定

- 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。

弁護士
弁理士

価格戦略、キャッシュポイントの整理

- 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。

中小企業
診断士

販売チャネルの整理

- 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。

中小企業
診断士

広告宣伝の整理

- 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。

中小企業
診断士

支 援を通じてできたこと

項目

知財戦略
契約上の手立て

- 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

- 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

- 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

- 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きた。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。

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）