

企業概要

- 社名：株式会社アイン（大阪府）
- 従業員数：6人 ■ 資本金：10百万円
- 事業内容：ナノミストバス等の製造販売

<http://www.eins-1.jp/>

- 売上高：1億円
- 知的財産：特許4件、意匠1件、商標3件



PETボトル1本の水で“入浴”可能

相談のきっかけ

ナノミスト化技術を利用した製品開発

わずか0.5ℓ程度の水から生じるナノミスト（ナノサイズの水粒子）で、通常の入浴と同等以上の保温・保湿・リラックス効果が期待できる。スポーツジムや介護施設などで使われ始め好評を得ているものの、事業戦略・知財戦略について十分に考えたことがなかった。

事業の海外展開

まだ年商1億円程度であり、高齢化社会に突入した国内の拡販に加え、市場の大きな中国を中心とした海外への展開を狙っている。協働のオファーのあった中国企業との提携を進め、2年後には数倍の売り上げを狙える事業としたい。

課題と支援の内容

注）知財戦略EX（エキスパート）はINPITの専門人材です。

| 課題 | 支援のポイントと活用した専門家 |
|-----------------------------|---|
| 知財戦略の前提としての 事業戦略の 明確化 | <ul style="list-style-type: none"> 海外展開のスキームおよび展開ステップの明確化 最注力課題である中国展開を中心に支援 <p>知財戦略EX^注 中小企業診断士</p> |
| 海外展開における事業リスクの 理解と手当 | <ul style="list-style-type: none"> 海外展開において考慮すべきリスクの理解 事業戦略に係る契約類の整理 中国パートナー候補企業との販売契約に関する助言と契約書の作成（海外知財契約書作成支援） <p>弁護士 知財戦略EX</p> |
| 海外展開における知財リスクの 把握 | <ul style="list-style-type: none"> 中小企業等特許情報分析活用支援事業を利用し、特許クリアランス調査を実施 中国展開時と将来の製品改良時の留意点について助言 <p>調査機関 弁理士 中小企業診断士</p> |
| 事業上の武器としての知財権の活用 | <ul style="list-style-type: none"> 保有知財の現状把握 中国展開において類似品を排除し有利に事業を進めるための特許戦略とそれに基づく係属中の出願の手当に関する助言 <p>中小企業診断士 弁理士</p> |

支援を通じてできたこと

| 項目 | 支援成果 |
|----------|--|
| 事業戦略 | <ul style="list-style-type: none"> 会社としてどの方向に進もうとするのか、またそれをどのように進めるのかが明確になり、社員の意識を合わせられるようになった。 |
| 販売代理店契約 | <ul style="list-style-type: none"> 中国事業特有のリスクを理解し、中国代理店とのリスクを抑えた提携体制の構築に向け取り組み中 |
| 知財クリアランス | <ul style="list-style-type: none"> ただちに影響する他社知財権はないことが確認でき、海外展開に弾みがついた。 |
| 知財戦略 | <ul style="list-style-type: none"> 知財を事業上の武器として捉えられるようになり、今後の事業展開や将来の競合を意識した保護範囲の拡大など、係属中の特許を見直すことができた。 |

社長の支援成果についてのコメント

契約と知財の手当てを行うことで、これまで進まなかった海外事業の展開基盤が整いつつある。中国代理店とのリスクを抑えた提携が実現すると、事業拡大に弾みが付く。単なる販売から始めた中国事業を近い将来は現地での筐体製造に深化させる一方、横展開として欧州・米州、その他アジア圏への進出も視野に入ってくる。

リーダー： 中澤俊彦（中小企業診断士）

支援担当者： 大野健造（大阪府知財総合支援窓口）