

ユーザー目線を取り入れた事業・知財戦略の強化

会社名 株式会社アイエスゲート
 所在地 東京都墨田区押上二丁目20番2-401号
 従業員 5名
 資本金 1,000万円
 売上高 約6,000万円
 業種 ソフトウェア開発事業



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- X線検査において、耳が聞こえづらい方や外国人の方々へ検査の指示や説明をわかりやすく伝えることを支援するシステム(e-検査ナビ/e-検査ナビPLUS/e-検査ナビプラス)を自社開発。
- 今後、この分野において安定的な売上を確保できるようにしていきたい。

支援を受けてできるようになったこと

After

- まずターゲットとすべき顧客を明確にしたうえで、どのようにアプローチ・訴求していくかをアクションプランとして整理できた。
- ビジネスを進めるための基盤として、契約関係の見直しを行うことができた。

今後の事業展開の展望

Future

- ブランディングの視点を持って、事業拡大に向けたアプローチ活動を活発化させる。
- 権利化やノウハウ秘匿等の考え方を持って、知財面から事業を強化するための活動を進める。

重点支援を受けた事業や商材



当社は基幹システムなどのソフトウェアの受託開発、バイオハイテク洗剤や微酸性電解水など環境製品の販売、およびX線検査の支援システム(e-検査ナビ/e-検査ナビPLUS/e-検査ナビプラス)の開発・販売を行っている。

X線検査支援システムについては、耳が聞こえづらい方、外国人の方々へ検査の指示や説明をわかりやすく伝えることを目的に開発したものであり、今後これを拡販していきたいと考えている。



重点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 |
|-------------|--|
| ビジネスモデルの再検討 | 新型コロナウイルスの影響で顧客が設備投資に消極的になっている中で、安定的に売上を確保していくためのビジネスモデル構築が必要な状況である。 |
| 知財戦略の構築 | 特許権を保有しているものの、経営と連動させた戦略的な取組にまでは至っておらず、事業拡大に向けて知財戦略を改めて構築する必要がある。 |
| ブランド戦略の構築 | 自社製品の強みや魅力を、顧客に対して的確に訴求していくために、ユーザーニーズの整理やブランディングの考え方の導入が必要となっている。 |
| 契約の整備 | ビジネスモデルを再構築して事業を進めていくにあたり、取引先との契約についても精査しておく必要がある。 |



重点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 |
|------------|---|----------------|
| ビジネスモデルの整理 | <ul style="list-style-type: none"> 改めてビジネスモデルの見直し・ブラッシュアップを行い、それを実現していくためのアクションプランを策定できた。 | 中小企業診断士 |
| 知財戦略の検討 | <ul style="list-style-type: none"> 知財戦略の考え方を習得することができた。 今後出願を検討する際に注目するべき点を理解できた。 | 弁理士 |
| ブランディング | <ul style="list-style-type: none"> ターゲットのニーズに主眼を置いた検討を行うことで、自社がPRすべき点を整理することができた。 | 中小企業診断士 弁理士 |
| 契約書確認 | <ul style="list-style-type: none"> 現行の契約書ドラフトについて、今後のビジネスモデルにあわせて見直しを行い、ブラッシュアップをすることができた。 | 弁護士 |

支援チーム紹介

リーダー専門家: 中小企業診断士 東條 寮

活用専門家: 弁理士、弁護士

知財総合支援窓口担当者: 東京都知財総合支援窓口 守川 修平

PO(プログラムオフィサー): 池田 清志