

特許技術を活かした新規事業の構築

会社名 アイコンヤマト株式会社
 所在地 鳥取県鳥取市国府町分上3丁目313
 従業員 37名
 資本金 1,000万円
 売上高 3億円
 業種 建設コンサルタント



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- BIM/CIM本格運用により点群等の3次元データからの図化市場が拡大すると確信し、クラウド上で平面図作成ができるCADソフトと、特許技術を活用した自動図化システムを組み合わせた新規事業(クラウドCADサービス)を立ち上げること。
- 新規事業により、売上および利益を伸ばす。また、将来的には自動図化システムを発展させることで、更なる事業を展開、分社化を目指すこと。

支援を受けてできるようになったこと

After

- ブランディングを行う中で自社の強み弱みを理解し、自動図化システム販売のビジネスモデルを作成、事業に必要な販売・知財戦略を立案できた。
- クラウドCADサービスの名称を「ラピトレス」に決定し、社名ロゴと共に商標出願。改良を加え、特許出願。新しいベータ版を完成させ、現在社内でも展開中。

今後の事業展開の展望

Future

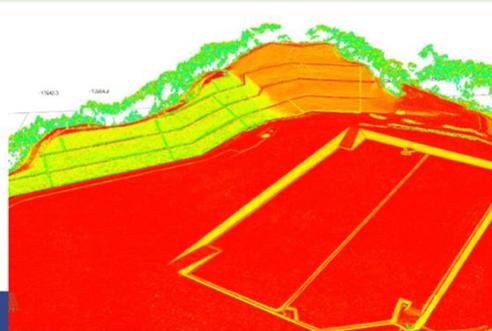
- 2024年5月頃を目途に、これまで取引関係のある会社にベータ版を使用していただき、フィードバックを受けてブラッシュアップを行なう。その後は製品の完成を待って販売価格の決定、サポート体制の整備等を行い、本格的な販売へと繋げる。

加速的支援を受けた事業や商材

点群分布可視化アルゴリズムの適用例 (平面図向け)



適用前



点群分布可視化アルゴリズムの適用結果

クラウドCADサービス

クラウド上で利用可能な自社製CADソフトに、自動図化システム(特許技術の「点群分布可視化アルゴリズム」、「自動図化AI」を活用し、点群データから自動で平面図を作成できる仕組み)を組み合わせたサービスのビジネスモデルを立案した。

【出典】アイコンヤマト株式会社ホームページ
<https://www.icony.jp/>



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
マーケティングに基づく販売戦略の立案	<ul style="list-style-type: none"> ・3次元データから平面図を作成する競合の調査が不十分であり、販売戦略のブラッシュアップが必要。 ・顧客ターゲットの検討が不十分。
将来市場検討のための支援	<ul style="list-style-type: none"> ・BIM/CIMに対応できない地方自治体・民間企業が多く、将来的な平面図需要に関する検討が必要である。 ・AI活用の自動図化システムのあるべき姿及び事業を発展的に進めていくための検討が必要となる。
ブランド戦略の立案	<ul style="list-style-type: none"> ・自社の強みを把握し、競合との差異化を図れるブランドづくりが必要。
自動図化サービス事業のサポート体制作りのための支援	<ul style="list-style-type: none"> ・自動図化システムを使うために必要な教育のための資料づくりが途上である。 ・クラウドサービスを展開するうえでサポート体制の検討が不十分。
知財戦略立案	<ul style="list-style-type: none"> ・開発中の自動図化に関する特許出願の検討が必要。 ・クラウドCADサービス事業において公開／非公開部分の検討がなされていない。 ・発明を発掘する体制はあるがそれを支える社内規程が不十分。
オープンソフト利用規約の確認とビッグデータ利用のための契約作成のための支援	<ul style="list-style-type: none"> ・オープンソフト利用に関する注意事項等を整理する必要がある。 ・クラウドサービスを展開することで得る点群データを活用するために、必要な契約等の検討が不十分。

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
マーケティングに基づく販売戦略の立案	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客ターゲットは、同規模程度かそれより小規模の民間の同業者・関連する業界従事者と明確になった。 ・収益モデル、マーケティングを踏まえたビジネスモデルを明確にすることができた。 	知財経営専門家 中小企業診断士 企業OB
将来市場検討のための支援	<ul style="list-style-type: none"> ・IPランドスケープを経験し、事業開始の際には競合他社との比較をする重要性を理解できた。 ・技術開発にあたっては、特許等の調査が必要であり調査の考え方を理解できた。 	知財経営専門家 中小企業診断士 弁護士、企業OB
ブランド戦略の立案	<ul style="list-style-type: none"> ・ブランディング強化のポイント、進め方、ブランドアイデンティティについて理解し、明確化できた。 ・クラウドCADサービスの名称を考案し「ラピトレス」として商標出願済み。 	知財経営専門家 ブランド専門家
クラウドCADサービス事業のサポート体制作りのための支援	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドCADサービス事業ではサポート体制を整える必要があることを理解し、事業の進捗に合わせてサポート体制作りを進められるようになった。 	知財経営専門家 中小企業診断士
知財戦略立案	<ul style="list-style-type: none"> ・発明の課題抽出、他者との差別化、ポイントの整理の仕方等を経験し、特許出願に至ることができた。 ・自治体向けとは異なり、民間企業向け事業に必要なブランディング、契約の在り方、知財の使い方を学ぶことができ、事業戦略と知財戦略を連携させて立てられるようになった。 	知財経営専門家 弁理士 企業OB
オープンソフト利用規約の確認とビッグデータ利用のための契約作成のための支援	<ul style="list-style-type: none"> ・「ラピトレス」のソフトウェア利用規約の完成。 ・協業予定会社との契約書の作成。 	知財経営専門家 弁理士、企業OB

支援チーム紹介

主担当専門家:知財経営専門家 吉栖 康弘、中小企業診断士・弁理士 池田 清志

活用専門家:弁理士、弁護士、ブランド専門家、企業OB

知財総合支援窓口担当者:鳥取県知財総合支援窓口 田渕 一十志

PO(プログラムオフィサー):塩谷 良知