

Point! 個人ベンチャーから継続性・持続性ある組織的経営への転換・発展

支援内容サマリ

課題

支援

成果

● 課題の内容

- ✓ わずか会社設立5年で商品力による国内販売拡大で急成長・黒字化を遂げたが、若い独身創業者個人の独創的構想と行動力で経営してきたため、ここで明確な経営計画や経営目標を設定させると共に、適切な知恵が得られる外部体制と社内経営&管理組織体制や取引基盤(規定や契約等の文書化を含む客観化・見える形)を構築する必要性が認められた。

● 支援の内容

- ✓ 企業内容と商品に関する知財ポートフォリオ作成のための調査・事情聴取。
- ✓ 会社の組織と内部規定構築および契約作成等のためのアドバイス。
- ✓ 対外的な専門家の起用とそれらの統括活用の道を作る。

● 支援による成果

- ✓ 個人保有であった知的財産権の帰属の明確化とライセンス関係を確定。
- ✓ 関係各社や専門家・個人等との取引関係を明確化し契約締結に向ける。
- ✓ 経営目標と計画を明確化し、人材採用・専門家採用を進めて、組織化。

● 支援の概要

● 担当した専門家(リーダー、同行専門家)

- リーダー 柏木秀一 (弁護士)
- 同行専門家 吉栖康浩(知的財産経営認定士) 第1、2回
- 石黒一夫(MURC統括、知財管理専門家、企業OB) 第3、4回

弁護士

知財管理
専門家

企業OB

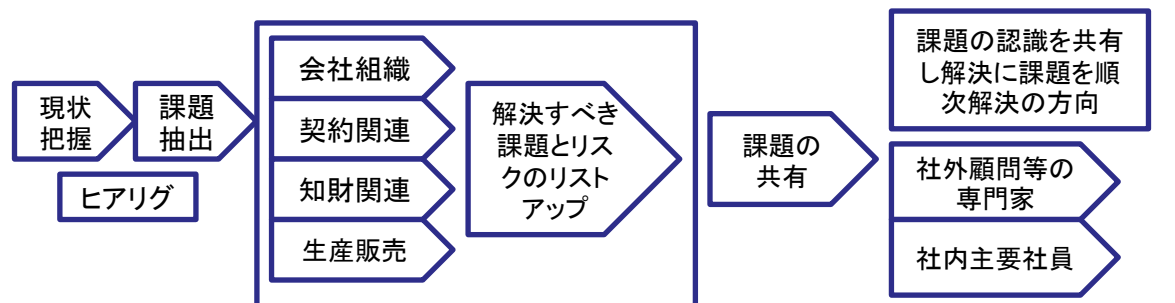
● 支援計画の概要

会社設立5年で国内販売拡大(代表者個人と第三者個人との50%ずつの合弁販売会社を別途東京に設立し、同社による拡販により収益確保、黒字化に至る。但し、対外的にはその販売会社との卸売&ライセンス等の基本諸契約や人材出向等の契約や、会社運営や出資等に関する株主間契約等が未締結で、社内でも経営方針や経営計画が代表者個人の頭の中にあるのみで、管理体制・組織・内部統制が未完成(経理・会計、組織・職務権限、人事労務、契約管理、ノウハウを含む内部情報管理、など諸規程も未整備)のみならず企業としての経営計画や事業計画も創業者個人の随意で走りながら考えている状態であり、知財戦略等についても課題が多かった。しかも、一方でこの体制のまま、東京への移転や海外展開(フィリピンの第三者への製造委託や海外への販売拡大等)を計画していた。よってこれら全般に於ける基盤構築に向けた指導・支援を展開することを計画した。

| | |
|-----|--|
| 1回目 | 支援先企業の創業者・代表から事情を聴取すると共に、企業情報資料を収集し、該当商品の製造過程とその技術情報を製造現場にて直接見聞し、実態を把握(問題点の覚知) |
| 2回目 | 顧問弁護士の立会と同人からの事情聴取により、知財管理体制の現状を覚知し、知財戦略の強化・立案に向けた支援(【添付】知財ポートフォリオの作成) |
| 3回目 | 知財ポートフォリオと企業分析チャートを提示しながら、問題点の明確化を図り、今後の対策方針とその実施手段の検討 |
| 4回目 | 社内新規採用幹部社員と同社を支援している外部専門家(弁護士・会計士・弁理士・経営コンサル等)を一堂に会し、将来のターゲット・ビジョン・経営戦略などを代表者から表明するようにし、それに対する課題と対策について、同社が起用する外部の各顧問専門家からの意見を得ると共に、専門家間および社内担当者の連携・協力体制を創造(発展の基盤となる体制の構築) |

● 専門家活用のポイント

- 1) 現状を把握し、分析し、ポジションを見定めて、あるべき姿を提示する
(弁護士、知的財産経営専門家、企業OB)
 - ・実態を商品・人材・資金・知財&技術の観点から整理分析し、問題点を明確化し、必要なもの(人材、外部専門家、資機材備品、財務管理、等)の調達を得る
 - ・問題点の理解と認識を得て、必要性や重要度に応じて優先順位をつけ、具体的な対応策や処方箋を示す
 - ・代表者により明確な「経営計画」と「経営目標」を作成させ、これを社内外関係者・協力者・社員に示させる
- 2) 自社の内部統制確立と外務専門家との協働体制の確立 (弁護士、会計士、弁理士、企業OB)
 - ・明確になった目標と理念に沿うように、基幹社員と外部専門家の協働体制を構築する
 - ・知財管理保有体制(ノウハウ企業秘密管理を含む)の再構築と必要な契約や課題の提示
 - ・社内管理体制・内部統制確立のための道筋と方法を教授
 - ・将来のターゲットビジョン・展開への道筋を提示
 - ・今後のリスクと競争対応などを提示



企業概要 (2015年9月時点)

所在地: 東大阪市若江東町4-6-26

| | | |
|---|--|--|
| 従業員数 : 21人 うち役員4名 正規20名 非正規1名 | 代表者 : 高野雅彰 | |
| 売上高15000万円(2014年度) | | |
| ★沿革と事業内容 1978年東大阪の業務用小型ガスコック製造職人の3代目として育ち、神戸大学経済学部卒業後、IT企業を経てものづくりベンチャーとして独立、2010年9月に脈動式節水バルブ「パブル90」(蛇口用の特殊ノズルで空気を含ませた泡沫水を振動させ高圧で放出させるもの。節水率90%とのこと)を開発して会社を創業。販売は友人との50・50JVのDG SALESを設立して行っている。 | ★保有知的財産権 (発明者・出願者は代表者高野雅彰個人) 特許 : 7件 (出願中の1件を含む) 意匠 : 6件 商標 : 3件 | |
| ★経営課題 全て創業者個人経営の形できたため、これからそれを継続性・明確性・持続性ある経営形態へ移行する必要。 | ★知財総合支援窓口使用状況 国内外の知財調査、知財出願戦略の際に窓口を利用。 | |

今回の継続派遣の対象

株式会社 DG TAKANOは「世界を節水する」という壮大な夢をもち、製造業の町である東大阪から世界に事業を展開しようとされている。海外の節水文化に合致する手法で海外企業等と手を組んでブランディングする手法、海外の工場で製造を行う場合の秘密情報管理、国際知財出願戦略・知的財産権ポートフォリオとライセンス契約、関連会社間の取引体系と契約と、財務・人事などの社内組織体制の構築を図る。



継続派遣を受けて変わったこと(相談者の感想)

“東大阪発ものづくりベンチャー”として急成長を遂げているが、日々の製造・販売に追われて、事業戦略、契約管理、組織体制などが十分でなかった。今回の支援により、関係会社との知的財産権などの契約管理体制、組織体制、社外専門家(弁護士、弁理士等)との連携の強化が図れ、国内外の事業を進める上で改善すべきポイントが明確になった。