

Point! 「ビジネスモデルの再確認と実用度の高い契約体系づくり」

支援内容サマリ

課題

● 課題の種類

ビジネス
モデル

契約

体制

出願

知財マネ
ジメント

支援

● 支援を実施した専門家

中小企業
診断士

弁理士

企業OB

ブランド
専門家

デザイン
専門家

弁護士


- ・個性を尊重しつつ、標準との差異を意識し自社のポジションを確認した。
- ・多くの課題の中から優先順位をつけ、実効性の高い課題に取り組んだ。
- ・成長プロセスに中において、状況変化に合わせて柔軟な支援を行った。

成果

- ✓ 経営者の気持を汲み、関係づくりに資する契約書が整備できた。
- ✓ 自社のビジネスモデルを再確認し、将来像を描くことができた。
- ✓ 知財に関して将来発生する潜在的課題を確認することができた。

企業概要


所在地: 東京都品川区上大崎3-10-50-シード花房山S+105

従業員数 : 4人		代表者 : 矢島 里佳	
資本金 500万円	WEB: http://a-eru.co.jp		
★沿革と事業内容 2009年「キャンパスベンチャーグランプリ」東京産業人クラブ賞受賞 2010年ビジネスプランコンテスト「学生起業家選手権」優秀賞受賞 2011年3月16日会社設立(東京都港区)。 2012年3月『0から6歳の伝統ブランドaeru』誕生 2014年7月直営店舗『aeru meguro』オープン(東京都品川区)		★保有知的財産権 特許 : 0 件 実用新案 : 0 件 意匠 : 4 件 商標 : 2 件	

★経営課題 <input type="checkbox"/> 事業推進体制と経営力の強化 : 業務フローの見直し、経営管理人材育成、業務マネジメント人材育成 <input type="checkbox"/> 商品開発と売上拡大 : 商品開発力の強化、製造委託先の増加、直営店舗・販路拡大 <input type="checkbox"/> 店舗販売人材の育成 : 人材育成、業務効率アップ	
---	--

今回の支援の対象

・株式会社和えるは『0から6歳の伝統ブランドaeru』『伝統産業を子どもにつなぐ』をコンセプトに、様々な活動する企業。
 ・子どもたちが幼い頃から自然とホンモノに触れられる環境を創出すること、豊かな感性を育み、自国の文化を語れる真の国際人の創出を目指し、大人になっても共に生活し続ける製品を全国の職人に製造依頼し、直営店、百貨店、オンラインショップにて販売しています。
 ・支援を通して、複数の専門家が持つ様々な視点から自社のビジネスモデルを再確認するとともに、喫緊の個別課題に対して具体的な解決策を講じていく支援を行いました。



支援を受けて変わったこと(相談者の感想)
 先日まで、約半年間ありがとうございました。本事業を通じ、完成しました契約書につきましては、早速使用していきたいと考えております。本格的に現場において契約書を使用するなかで、修正する箇所が出てくるかと存じます。引き続き、ご指導よろしくお願い申し上げます。

支援の概要

リーダー支援者: 藪田 安之 (中小企業診断士)

- 専門家
中小企業診断士(支援全体のナビゲート) 藪田 安之
企業OB(契約実務に関するアドバイス) 石黒 一夫
ブランド戦略専門家(ブランド構築支援) 堀越 敏晴

● 支援計画の概要

- ・支援先は創業間もないベンチャー企業。事業の大半を代表者の矢島社長が担い、東奔西走し多忙を極めている。
- ・支援着手直後に、経営の中核担う社員が入社。経営体制が変化中、支援を受け入れる素地ができていた。
- ・アーリーステージのベンチャー企業が抱える多くの課題を、外部専門家の視点で洗い出し、事業の特質や方向性標準との差異を指摘し、課題に優先順位をつけ、解決策を講じる支援を実施していくことを計画した。支援の内容は抽象的な指摘や難しいセオリー、専門用語を避け、具体的な成果に直結することを心がけた。
- ・半年の支援期間を通じて具体的成果を重視した。初期に企業体質や成長イメージを理解し信頼関係を構築した上で、支援プロセスを通じ、明日の事業に直結する実効性の高い具体的支援成果を生み出すことに留意した。
- ・分野の異なる複数の専門家による支援を通じて、多様な考え方を提示し、先人の知恵を伝授することを意図した。知財に関する成功事例だけでなく、失敗事例を伝えることにも努め、若い経営者の視野を拓けることを促した。

専門家活用のポイント

『支援の初期段階』

・支援に先だって、対象先の事業内容の理解に時間をかける

：初期段階でビジネスモデルの特徴、経営者の資質、経営目標、成長イメージなどを共有する。

：どのようなビジネスをしたいのか、きちんと理解した上で支援を実施する。

・アーリーステージのベンチャー企業支援実績のある専門家を探す

：変化の激しいベンチャー企業の気持ちがわかる専門家、価値観の共有が必要。

：外部の目線で事業全体を俯瞰する。内部のしがらみにとらわれない。

『支援の中期段階』

・同一の専門家が継続して支援する

：状況の変化が激しい中で、企業に併走して支援全体を俯瞰するナビゲーター的存在。

・状況に応じてアドバイスの内容を変える、

：新たな発想やアイデア、それによって生み出される状況変化に柔軟に対応する。

：アドバイスの効果を計りつつも、細かい点を気にしすぎない。筋書き通りにはいかない。

・場面によって要求される専門性が異なる

：急に発生する課題に対して、タイムリーに適切な専門性を伴ってアドバイスを講ずる。

：事前に分野の異なる専門家のネットワークを意識しておく。

・異分野の複数の専門家が同席して支援行う

：専門性の異なる人に説明する際には平易な言葉を使う為、支援先が理解しやすくなる。

：企業側専門家、支援窓口担当者などが同席した上での支援も有効。

・山積した課題に優先順位をつける

：日々の仕事に忙殺されているので、多くの課題解決を一度に指摘せず、分割する。

：成果を急ぎすぎない。時として支援先が理解し行動するのを待つ。

今回の支援においては社外との協力関係において、文書の不在が事業が拡大する今後に大きな問題が発生すると判断し、契約書づくりを成果として位置づけることとした。

『支援の後期段階』

・解決手順を合わせて提示する

：問題点の指摘、課題の提示で終わらずに、実効性の高い解決策を考える努力をする。

：課題解決に向けたロードマップ(実行計画)を意識する。