

事例 1：ライフケア技研株式会社（大企業との共働によるビジネス機会の獲得と必要な法務体制構築に着手）

知財権活用

法務体制強化

ブランディング強化

■ 知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

特許技術の多分野展開に向けた大企業とのアライアンス確立

- 特許技術である発汗量計測パッチの用途開発について、大企業との連携を調整中。なお同技術は他者と共同出願特許。
- 自社での実施を想定した社内基盤（法務面）の準備を着実に実施し、BtoCビジネスへの展開を目指したい。

専門家によるハンズオン支援

- 現状確認・課題抽出（1回目）
- 他者との契約内容の確認ならびに当社から主張すべき事項の確認。ブランディングの重要性を助言（2回目）
- 契約対応について内容を精査しつつ着実に進捗させることを説明し、禁忌事項を助言（3回目）

今後の取組課題

- ✓ A、B両者それぞれとの関係を再整理し、自社実施の可能性を確保しつつ契約対応を専門家助言のもと実施していく。
- ✓ 他企業より、新規の引き合いを得ており、同様に契約で役割を明確にすることを意識して対応。

ハンズ
オン
支援

連携先企業との契約面での役割等の明確化、自社事業としてのプロモーション戦略について助言等を実施

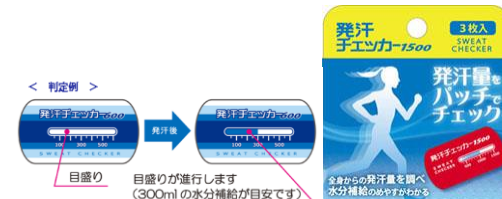
訪問支援：3回

結果
・
成果

協業関係にあるA社との契約に先駆けて、共同権利者であるB社との連携方法について継続協議する方針

■ 取組の詳細

- ・ 協業関係にある大企業A社および特許共願先B社との間の契約関係について確認し、契約締結にあたり自社としての方針・戦略の重要性を助言。



- ・ 締結済契約が今後のビジネスにどのように影響するのか、また、それを踏まえたビジネスモデル・事業性の検討が重要であることについて協議、当面必要となる対応事項について助言。特に、上市の時期が決定事項となっており、必要な措置を早急に対応することが必要であることを説明。
- ・ BtoBとBtoCとのビジネスモデル上の差異を説明し、関係2社との関係構築の重要性を再確認。関係各社との商流に応じた契約関係を再整理して臨むことが重要であると助言。また、BtoC商品の準備について、ネーミングやパッケージデザインについて検討する手間とコストを認識するよう助言。

■ 企業の声

契約内容が未確定の段階でのビジネス実施の危険性を認識し、必要な対応を専門家助言を得つつ進めることを理解することができた。引き続き、専門家の助言を参考に取り組みたい。
BtoC販売に向けたブランディングを並行して準備させ、パッケージの工夫やチラシの作成方法といった魅せる化、商標出願による守りの強化に取り組みたい。

■ 企業概要

業種	製造業（機能性パッチ、健康関連製品の製造・販売）				
住所	富山県富山市		URL	http://lifecare-giken.co.jp/	
創業	1996年	従業員数	8人	資本金	4,500万円

■ 支援専門家（回数）

支援コーディネータ
弁理士（3）
同行専門家
弁護士（2）