事例4:野原工業株式会社(特許工法を生かしたあらたなビジネスモデル構築)

知財権活用

ライセンス

ビジネスモデル検討

コレは

漏らん!

■ 知的財産経営実践の概要

解決 したい 課題

独自施工技術の市場拡大を狙ったライセンス事業への展開準備

- ◆特許取得「モラン工法」のビジネスモデル検討を通じた新たな収益事業の展開につなげたい。
- 法務面の準備を着実に実施し、より多くの地域への展開を目指したい。

ハンズ オン 支援

ビジネスモデル構築 とプロモーション戦 略について助言等 を実施

訪問支援:3回

結果 •

成果

モラン工法に関す る商標追加出願 プロモーション時に 強調する価値の整 理

専門家によるハンズオン支援

- > 課題抽出(1回目)
- プロモーション戦略を固めるための情報整理、工法の特長整理(こついて議論、契約面の対応事項について助言(2回目)
- プロモーションに用いるコアバ▲ リューの見える化・定義(3回目)

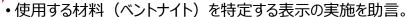
今後の取組課題

モラン工法の普及促進策の加速化

- ✓ NETIS登録
- ✓ 展示会出展準備
- ✓ 工業会創設準備
- ✓ 契約面の着実な準備

■ 取組の詳細

- ・申請内容の確認および、対象事業の現状把握および解決させたい課題について聞き取り。現在強く要請されている東北地域からの引き合いについて進捗を確認し、今後のスケジュール確認。
- ・工法のプロモーションについて、利点や他社比較 を強調した表現が必要であり、その部分の絞り込みの 必要性を助言。展示会出展を決定しており、来場者 ▼を想定した準備の重要性を助言。



- 下請先との契約準備の重要性を指摘し、具体的な契約書面の準備について助言。
- ず施工体制強化として、協会・工業会をつくってネットワーク化することを議論。 採算性を確保できるようにして参加を募ることの重要性を助言を助言。

■企業の声

宮城県でのほ場整備事業を検証の場ととらえ工法の市場性の確認ができ、 技術面の課題についても相談ができた。今後の展開に向け、資材の差別化 のために商標登録や、契約書を見直しなどアドバイスを実行へ移すことができ、 知的財産の効果を事業に生かす方法に対する理解・認識が高まり、今後の 行動が明確となった。今後も支援機関や専門家に相談して前進させたい。

■ 企業概要

業種	建設業				
住所	富山県南砺市		URL	http://nohara-kougyo.com/	
創業	1946年	従業員数	13人	資本金	2,100万円

■ 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)