

事例2：株式会社エムダイヤ（IoT領域におけるオープン・クローズ戦略の構築準備）

ビジネスモデル検討

知財権活用

データ利活用

知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

新たに開発した製品の販売・展開シナリオを再検討する。

- 業界で類を見ない技術方式のリサイクル機器（基板剥離機）を開発して特許も取得した。
- しかし、リサイクル資源の流通構造や取引価格のさらなる把握を行い、開発した機器の販売・展開の道筋の検証を行う。

ハンズ
オン
支援

関連するIoTサービスの樹立も通じ、
新製品の取引拡大を目指す
訪問支援：3回

専門家によるハンズオン支援

- ▶ 新製品の販売課題や取組状況について確認（1回目）
- ▶ IoTに関する特許の検証と、新たな販売形態を議論（2回目）
- ▶ 売買やデータに関する契約を見直すとともに、オープン・クローズの主要論点を整理。（3回目）

結果
・
成果

IoT領域のオープン・クローズ戦略における主要な論点を確認。様々な事業展開シナリオを議論・検証。

今後の取組課題

- ✓ IoT領域のオープン・クローズ戦略のさらなる前進。
- ✓ 自社の知財を管理・利活用するための社内体制を構築。
- ✓ 自社商品をPRするための技術ブランディングの方策を検討。

取組の詳細

- 基板剥離機の販売拡大を阻む課題の洗い出しを実施。また、IoTモジュールは自社の各種機器と組み合わせることで運用できるため、データ面も含めて、各種の知財保護スキームを組み合わせた事業戦略の必要性について議論。
- IoTモジュールを利用することで実現できる、売り切り以外の販売形態について、様々なシナリオを議論したほか、IoTモジュールが秘める特許のポテンシャルについて議論。
- ハード面・ソフト面の特許や、データ、デザイン、ノウハウなど、IoT領域のオープン・クローズ戦略に必要な知財保護の方策について網羅的に確認。

—「もったいない！」をカタチに。—
株式会社エムダイヤ®



企業の声

専門家や支援コーディネータの助言をいただいたことで、販路拡大に対する足掛かりを得ることができたほか、今後取り組まなければならない新たな課題を見つけることができました。特許と製品の販売を結び付けた独自性の高い販売戦略の構築を行うにあたり、新たなビジネスモデルの構築や販路拡大につなげていきたい。

企業概要

業種	製造業（環境機械の製造・販売、修理・改造業、リサイクル業）				
住所	富山県滑川市	URL	https://www.m-dia.jp		
創業	1979年6月	従業員数	10人	資本金	3,600万円

支援専門家（回数）

支援コーディネータ
中小企業診断士（3）
同行専門家
弁理士・弁護士（2）
知財総合支援窓口（3）