

事例4：株式会社エスウッド（企業成長につながる法務・情報管理体制の強化）

ライセンス(契約)

管理体制強化

ノウハウ・営業秘密

■ 知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

法務面の体制確立を目指したい

- 異業種企業を含め、新規の共同開発プロジェクトに参加しており、NDAはじめ、共同開発契約、業務委託契約、販売契約等、多くの契約に触れる機会が増えてきた。
- 他方、しくみ化や体制づくりが十分ではない。

専門家によるハンズオン支援

- ▶ 現状について意見交換を行い今後の論点を抽出（1回目）
- ▶ 事業に必要な契約の考え方について討議（2～3回目）
- ▶ 今後の事業展開を想定した法務対応ポリシーや管理体制のあり方について討議（2～3回目）

今後の取組課題

- ✓ スtrandボード事業に関する外部からの引き合いに対応する法務初動の自社標準を固める。
- ✓ 同事業のブランディングについても方針を定め取り組んでいく。

ハンズ
オン
支援

成長戦略に連動する管理機能の高度化に向けた社内基盤の確立を目指す
訪問支援：3回

結果
・
成果

事業に必要な契約締結の考え方を整理し理解
商標戦略を含めた知財戦略の重要性を理解

■ 取組の詳細

- 新素材のストランドボードの売上比率を高めていきたいという思いがあるなか、事業推進の現状について分析しつつ、今後取るべき対応について意見交換を実施。
- 協働先が多様化するなかで自社の事業戦略に合致した法務ポリシーが不明瞭であった。エスウッドのビジネス、ビジネスモデルに合致した法務準備の体系理解の重要性を解説。
- 法務準備とともに、ノウハウ管理を並行させることが必要であることを助言。技術的な知見・ノウハウを組織的に共有することが、企業体力向上に好影響を与えることを再認識。
- スtrandボードのブランディング（「エスウッド」を用いないブランド戦略・商標戦略）の考え方について助言。社内活動として取り組み、社員の意識醸成を合わせて行うことを提案。



■ 企業の声

NDAをはじめ、契約機会が増える中、弊社の理念やビジョンを土台とした契約締結が重要であることを理解できた。また、ノウハウ管理や知財戦略についても助言をいただき、社外対応と同時に、社内での管理体制や社員の意識醸成も認識を深めることができた。3回の訪問支援以外にも、弁護士・弁理士の専門家からのフォローも複数回いただき、有意義な学びの機会となった。（以降、知財総合支援窓口・よろず支援拠点による支援継続を予定）

■ 企業概要

業種	製造業（ストランドボードの生産・販売）				
住所	岐阜県各務原市	URL	http://s-wood.jp/		
創業	1999年11月	従業員数	6人	資本金	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・弁理士（2）
知財総合支援窓口（3）
よろず支援拠点（2）