

## 支援テーマ

特許技術「スクリーンコード」読取りシステム「SC Voice」の提供価値分析と営業戦略構築

## 企業概要

- 所在地** 福岡県北九州市若松区ひびきの1-8  
北九州学研都市 事業化支援センター 305号
- 代表** 代表取締役 岸上 郁子
- ウェブサイト** <https://www.apollo-japan.ne.jp>
- 従業員数** 3名
- 資本金** 47,295,000円
- 設立** 2005年
- 事業内容**
- 目に見えないコードを印刷物に埋め込む自社特許技術「スクリーンコード」の開発
  - 語学教材付帯CD音源をスマホに一括ダウンロードするアプリ「Sc Voice」の開発



語学教材のCDを不要にするアプリ

## 優先課題

### 課題1 出版業界における提供価値の見える化

語学教材もアプリ化比率が高まり、紙を組み合わせる頻度は少なくなってきている。紙+デジタルの組み合わせによる効果（≒提供価値）の独自性が発掘できるかが鍵になる。

### 課題2 営業戦略の構築

ライセンス契約や代理店契約など、コストを抑えたビジネスモデルに向けて営業戦略を模索する必要がある。

## 伴走支援内容

### 第1回 顧客への提供価値①、他社特許との差別化

- 紙+デジタルによる定量的な効果、ビジネスモデル、金額感の確認・検討
- 他社特許との差別化の確認

### 第2回 顧客への提供価値②、販路開拓①

- 現物を確認しながら、商品説明、出版社のニーズとのマッチングの検討
- 販路開拓に向けた、出版社向けの営業資料、初期導入ポイントの検討

### 第3回 営業資料見直し、販路開拓②

- 編集者側の視点に立った営業資料の見直し
- 販路開拓先リストの検討

### 第4回 販路開拓③

- 販路開拓先への商談方法・内容の確認（資金調達、事業シナジーの検討等）



対面支援の様子

## 伴走支援の成果

- 顧客への提供価値の明確化
- 出版社にアプローチし、商談機会を得た

## 支援先企業の声



株式会社アポロジャパン  
代表取締役  
岸上 郁子 氏

### ■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- 紙のもつ特質、学びでの場では、紙と動画、紙と音声の組み合わせのほうが教育現場では受け入れられやすいのではないかとということを再認識しました。
- 具体的に面談させていただいた大手出版社の方からも弊社のアプリに強い関心を示して下さったので、直接面談しての営業にすぐに取り掛かれるように営業先のリストアップを最優先すべきと気づきました。

### ■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- 語学教材のCDを不要にするアプリとして開発をしたので、今後はCDをつけるよりもコストカットになるということ、ユーザーフレンドリーというメリットをわかりやすく伝えるよう資料などを作り込み営業に力を入れます。
- 契約はすべて基本的に特許を含めたコード発行、システム使用料などを含むトータルソリューションとして提供します。本を何種類にするのかにより、年間20万からでコード数ある程度制限し、本の種類が増えて顧客の負担になる場合は年間契約などでお得感がでる設定にしたいと考えています。

## 支援チーム



支援チームリーダー  
有限責任監査法人トーマツ  
マネジャー  
近藤 真吾 氏

### 支援チームリーダーより

- 紙＋デジタルによる定量的な効果は導き出せなかったが、「覚える」ことを支援する英語教材（商品）の提供価値とビジネスモデルを明確化し、実際の商談が実現できたことは大きな成果と考えます。



支援チーム専門家  
株式会社角川アスキー総合研究所  
ASCII STARTUP  
鈴木 亮久 氏

出版業界に関する助言を  
担当

### オブザーバー

INPIT福岡県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局