

令和4年度チーム伴走型知財経営モデル支援・広報事業 成果報告会 知財経営で企業を次のステージへ～チーム伴走支援による未来への軌跡～開催報告

- 九州経済産業局では、地域の中堅・中小企業10社に対して、知財及び多岐にわたる経営課題に対応できる専門家の支援チームを組成・派遣し、各社5回の伴走支援を実施。
- 成果報告会では、オンラインにて約100名が参加のもと各企業及び支援リーダーにより、伴走支援の成果を報告するとともに、基調講演を通じて、知財経営の重要性を伝えた。

【概要】 令和5年3月16日（木）15:00～17:30 オンライン配信

主催：九州経済産業局、九州知的財産活用推進協議会

1. 開会挨拶 九州経済産業局 地域経済部長 柴谷 昌宏
2. 講演 「中小企業・スタートアップに求められる知財戦略」
弁護士法人法律事務所amaneku
代表弁護士・弁理士 山本 飛翔 氏
3. 事業概要説明 事務局 有限責任監査法人トーマツ 坂田 道志
4. 成果報告 各企業×リーダー専門家による報告
5. 質疑応答
6. 九州における知財関連の支援施策・閉会挨拶 九州経済産業局 知的財産室長 榎本 史夫



会場の様子



開会挨拶



山本氏による基調講演



成果報告



質疑応答



閉会挨拶

4. 各企業×リーダー専門家による報告

【チームリーダー： 明和総合特許デザイン事務所 藤掛 宗則 氏】



AIM株式会社 大山 氏



吉田刃物株式会社 吉田 氏

① AIM株式会社（熊本県） 代表取締役 大山 愛美 氏

事業戦略

ブランディング

- ORANS事業の方向性からビジネスモデル、ブランディングなど、専門家の先生方のブラッシュアップでより明確にさせていただき、私自身が考えていたものより更に可能性も広がりも生まれるきっかけをいただきました。
- 特にニードルパンチャーの試作品まで製作する事ができ、次世代の子たちへのアップサイクルの教育啓蒙、更なる様々な企画提案へと繋がった点が印象に残っています。



「織らない布」製品



② 吉田刃物株式会社（佐賀県） 園芸刃物事業部 ブランドマネージャー 吉田 久美子 氏

ブランド管理

インナーブランディング

- 創業当初から「ブランド・ブランディング・海外展開」などを考えずに商品ありきで、とにかくものづくりだけに付き進んできたように思います。色んな問題が出てきて初めて「ブランド整理の必要性」に気づき、今回の支援のおかげでそれらがクリアになっていき、管理しやすくなってきたので良かったです。
- 社内発表会の際にとっても反応が良く、これまではブランディングなどに関心がなかった社員たちも興味津々になってくれたので良かったです。



「九佐吉」ブランド



【チームリーダー： UniBridge 知財事務所 坪内 寛 氏】



株式会社西日本工業 中野 氏



有限会社白洋社 神崎 氏

③株式会社西日本工業（長崎県） 代表取締役 副社長 中野 陽子 氏

強みの見える化

社内体制整備

- ベテラン（社長、常務）と中堅（私、製造部長）が今までの歴史や意見、議論を交わすことで“強みが出来た経緯”や“強みの理由”を知る機会にもなり、このこと自体が承継の一つであると気づきました。
- またそういった「強み」見える化し、我社の知的財産として残していくだけでなく、また更に上書きしていく事が重要であると学びました。



工場の様子



④有限会社白洋社（長崎県） 本部長 神崎 健輔 氏

知財戦略

販売戦略

- 「CleaningGO」の商標を出願しました。洗濯ハカセのブランド商標を活用する新たな取り組みも実装を始めました。
- 知財を活用しつつ、システムの全体的なパッケージ化の具体化イメージを掴むことができました。
- 今まで想像していた知財のイメージとのギャップがあり、より知財活用を意識しながらサービスやものづくりをしなければならない事を改めて気付かされました。



クリーニング無人受付システム



【チームリーダー：
本多知財総合事務所 本多 伸介 氏】



株式会社イワタダイナース 原野 氏

⑤株式会社イワタダイナース（福岡県）
代表取締役社長 原野 拓郎 氏

- 当初、知財権の取得活用を想定していた新商品開発が思わぬトラブルで計画変更となったが、逆に発想の転換を図り、①現在の2代目生地の開発における知財の利活用や、②現状の知財資産の洗い出しの支援を受けて検討したことで社員全員への知財意識の啓蒙につながりました。
- 既存事業保護のための知財権取得についても優先順位がはっきりと決まり、他社との事業連携可能性も見えたことで差別化への糸口を掴むことができました。

新商品開発



新商品の米粉生地のピザ

差別化戦略



【チームリーダー：
有限責任監査法人トーマツ 近藤 真吾 氏】



長崎工業所 堤 氏

⑥長崎工業所（長崎県）
代表 堤 孝哉 氏

- 自身が伝えたいと思っている情報とお客様が知りたい情報が、私が思っている以上に差があることに気づきました。
- お互いの情報が限られている中、いかに自社の現状のことをよく理解してもらうか、そのためにはどんな情報を提供して説明すればわかりやすいのか、毎回の支援終了後の宿題を重ねていくうちに、その技術が磨かれていく実感がありました。

強みの見える化



同社制作の古紙回収BOX

事業戦略



【チームリーダー： 株式会社シクロ・ハイジア 小林 誠 氏】



株式会社Hakobot 大山 氏



株式会社Kiwi 大石 氏

⑦株式会社Hakobot（宮崎県）

代表取締役 大山 純 氏

- 8月に初めての社員を雇い、その後も人材採用を続けるこの初期タイミングで、営業秘密・情報管理体制を整理できたのはとても大きく、その流れから大きな委託事業等の採択にも繋がりました。
- 今回の競合調査により、海外を含めた競合他社の戦略周りが見えてきたため、より自社の強みを活かした知財戦略を進めるためのベースの考え方が整理できました。

特許戦略

営業秘密管理



自動配送ロボット



⑧株式会社Kiwi（福岡県）

代表取締役 大石 杏衣 氏

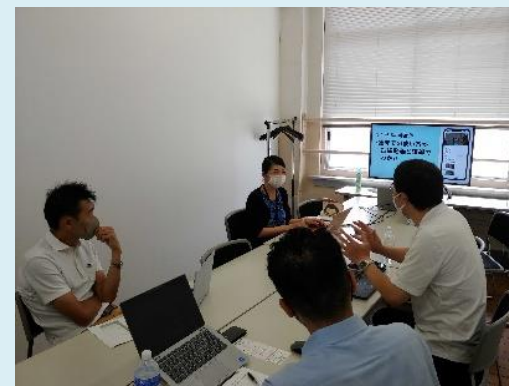
- ビジネスの整理をうまくできず、ビジネスモデルが定まらない状態でした。やりたいことや思いを話しながら、整理をしてもらったり、問題提起してもらうことで深掘りでき、これからやることや課題が明確になったことが一番の収穫でした。
- ブランディングの鍵になりそうなキーワードが見つかったこともよかったです。

事業戦略

ブランディング



キキサポ



【チームリーダー： 合同会社Design and Management 石坂 昌也 氏】



株式会社アステック入江 水江 氏



株式会社キサヌキ 浅野 氏

⑨株式会社アステック入江（福岡県） FM事業部総務グループ 水江 太一 氏

- エシカルゴールドの販路開拓に向けてロゴデザインの作成、過去の導入事例やアンケートを用いて営業資料を作成することができました。
- 今回の支援を通じて金建値×110%程度であれば、高くてもエシカルなモノの購入を検討する消費者層があることに気付きました。
- エシカルに理解のある購買層が訪れている大手百貨店やデパート、また、造幣局など信用力の高い企業様や団体様へ営業展開していければと考えています。

ブランディング

営業戦略



エシカルゴールド



⑩株式会社キサヌキ（宮崎県） 常務取締役 浅野 亮太 氏

- 積極的に伴走者と自社チームのメンバーとの役割を明確にすることで、任せる部分は任せて物事を前に進めていくことが大事だと感じました。
- 新規の事業を進めていく上で、まず大前提に最終決定を行うことができる組織・チームであることが重要だと感じました。
- 知財に関して今回の我々のようなプロジェクトは人も時間もかかるのでその中で出てきたブランド名や商品には多大な愛着があるかと思います。しっかり商標などを取得し、守っていく必要があるというのは強く感じました。

事業戦略

新商品開発



オーダー家具等の制作工場

