

経営課題



- ◆ 産業財産権を活用した知財戦略が明確ではなく、これまでは単眼的思考で特許を取得してきた。今後は複眼的な思考で、外部環境を踏まえた事業戦略と知財戦略をしっかりと事業計画に落とし込む必要がある。

事業課題



- ◆ 自社の独自性のある技術を、経営資源の豊富な海外市場で実証実験を行うことで方法論を早期に確立し、洗練されたサービスとして日本国内で展開することが重要であるが、海外戦略立案のベースとなる海外市場の理解が不十分である。

知財課題



- ◆ 社内では情報不足・知識不足のために、特許が大きな武器となる認識が薄い。海外市場に進出するためには、事業戦略と知財戦略をミックスして知財を実用的に活用したい。
- ◆ リソースが少ないことから、知的財産を創出する時間が作ることができていない。

到達目標 ありたい姿



- ◆ 最高のパフォーマンスを発揮することは、共感や感動を生み出し、人々の絆を深める重要な要素であり、人類にとって必要不可欠である。ケガによる莫大な社会的損失をなくし、すべての人が最高のパフォーマンスを発揮できる世界を創る主導者でありたい。

支援内容

1回

- ビジネスの現状と課題の再整理
- ゴールイメージの形成と各回支援スコープの設定
- ※ ハードウェア開発状況と国内基本特許の周辺特許の海外出願、事業推進での課題等について協議・助言

2回

- 海外特許調査結果によるベンチマーク企業の明確化
- 支援項目の再整理
- ※ ベンチマーク企業の上を行くために必要な活動の整理、今後重要になる課金ポイントを設けるビジネスモデルについて協議・助言

3回

- ビジネスモデル及びターゲット分野の企業の特許情報を踏まえた議論
- ※ 専門家から提示された特許情報やマネタイズの参考情報についての意見交換

4回

- ポータル運営会社の収益方法、特許情報に対する議論
- A社が考えるビジネスモデルについての議論
- ※ 集客メリット・課金を考慮したマッチングポータルサイトの必要性、自社ビジネスモデルに対するブランド化の必要性等の助言

5回

- ポータルサイト立ち上げ・運営に係るアクションプランに関する意見交換
- ※ サイトに関する構成要素の整理、自身が考える概念を出願しながらビジネスに紐づけること、周辺特許の出願の有効性等に関する協議・助言