

実効性あるソリューション提案につなげる、お客様の事業理解に活用

お客様



- ◆ 経営資源は、ヒト・モノ・カネ・**知財**
- ◆ 知財があるから経営の歯車は回る
- ◆ **知財**は最も着目すべき経営資源

取組み内容

- 知財は、お客様の知恵や工夫を体現するものであることから、お客様の深度ある事業理解には、知財に着目することが有効
- お客様の将来構想が把握できれば、実効性あるソリューション提案が可能



現行の「事業性評価シート」の作成では不十分・・・

【深度ある事業理解を目的とし、試行的に「経営デザインシート」を作成】

①

- 情報の収集・整理、お客様との十分な対話

②

- お客様と共同で「**経営デザインシート**」を作成

③

- 事業理解(ビジネスモデルの整理、知財の役割・将来の構想を「見える化」)

④

- 課題・ニーズの把握と共有

⑤

- 融資を含むソリューションのご提案

経営デザインシートを活用した感想・効果

- 対話を通じ、事業の仕組みやお客様が有する「知財」の役割を「見える化」・整理することができ、お客様の事業を深く理解することができた。
- 持続可能なビジネスモデルとそれに対する課題をお客様と一緒に考えることができた。
- 「経営デザインシート」の考え方は的確な課題把握ができるため、実効性あるソリューション提案につながる。お客様の事業理解にあたり、デザイン思考を取入れた「事業性評価シート」に改訂を検討している。