

シート作成の具体例（イメージ）

シート作成の具体的なイメージのため、知的財産戦略推進事務局において作成した仮想事例を用いて、シート作成の具体例を示す。

【仮想事例】

刃物メーカーのハサミ製造技術を応用したネイルニッパ製造・販売への進出

我が社は手作りの高級理美容用刃物の提供を通して、人々の美の追求に貢献することを企業理念とする、年商2億円の刃物メーカーである。

研磨技術と刃の嚙合せ角度特許、並びに外部の鍛造職人との連携によって製造した我が社の理美容業界用ハサミは、長時間の使用でも疲労が少ないまま切味を維持でき、研ぎに出す頻度も少なく済むという評判が国内外のトップスタイリストの間に確立され、海外では模倣品が出回るほどである。

しかし、外国製の安価なハサミの大量流通によって理美容業界用ハサミ市場は飽和気味で、このハサミ製造の核心的技術が5年後に特許期限切れを迎えることも踏まえ、従来の理美容用ハサミの製造販売にこだわらず、培ってきた技術も活かせる事業展開をしていく必要がある。

他業界に目を向けると、若年女性を中心にネイルブームが見られ、高級ネイルサロンではサービス価格の多寡よりも仕上がりの良さが成功の鍵であるという。

しかし、現在流通しているネイルニッパは安価で使い捨てであるが切味が悪く、長期的総合的に考えると切味の良い高級ネイルニッパを研ぎ直しながら継続使用の方がネイルサロンにとっての経営効率が高いことが判明した。ハサミ技術を応用すれば、ネイルの仕上がりが良くなるだけでなく、ネイル加工に要する時間も短縮できるため、ネイルサロンユーザーの満足度も上がるネイルニッパを製造できることもわかった。この他、自分でネイルアートを行うセルフネイル流行の兆しがある。

そこで、現在、一丁10万円で年間2,000丁出荷しているハサミに加え、来年度中に、培ってきた技術も活かせる高級ネイリスト向けのネイルニッパの製造・法人リース及び美容意識の高い女性向けリテールに進出し、2025年には、以下の姿になることを構想している。

- ・ネイルニッパを一丁5万円・年間500丁を高級ネイルサロン等にリースする（業界ではリースはほとんど行われていないが、リースにより、ユーザーの使用感のフィードバックを得やすくするとともに取引関係の安定化を図る）。
- ・高級ネイリストからのネット口コミ等の拡散により、流行やブランドに意識の高い女性に向けて廉価版をリテール（1丁5,000円で年間5,000丁）。

そのために、トップネイリストへの販売の開拓・確保や、ハサミ製造の技術をネイルニッパに転用する技術等が必要であると考えられる。

（※）なお、事例はあくまで仮想のものである。

経営デザインシート

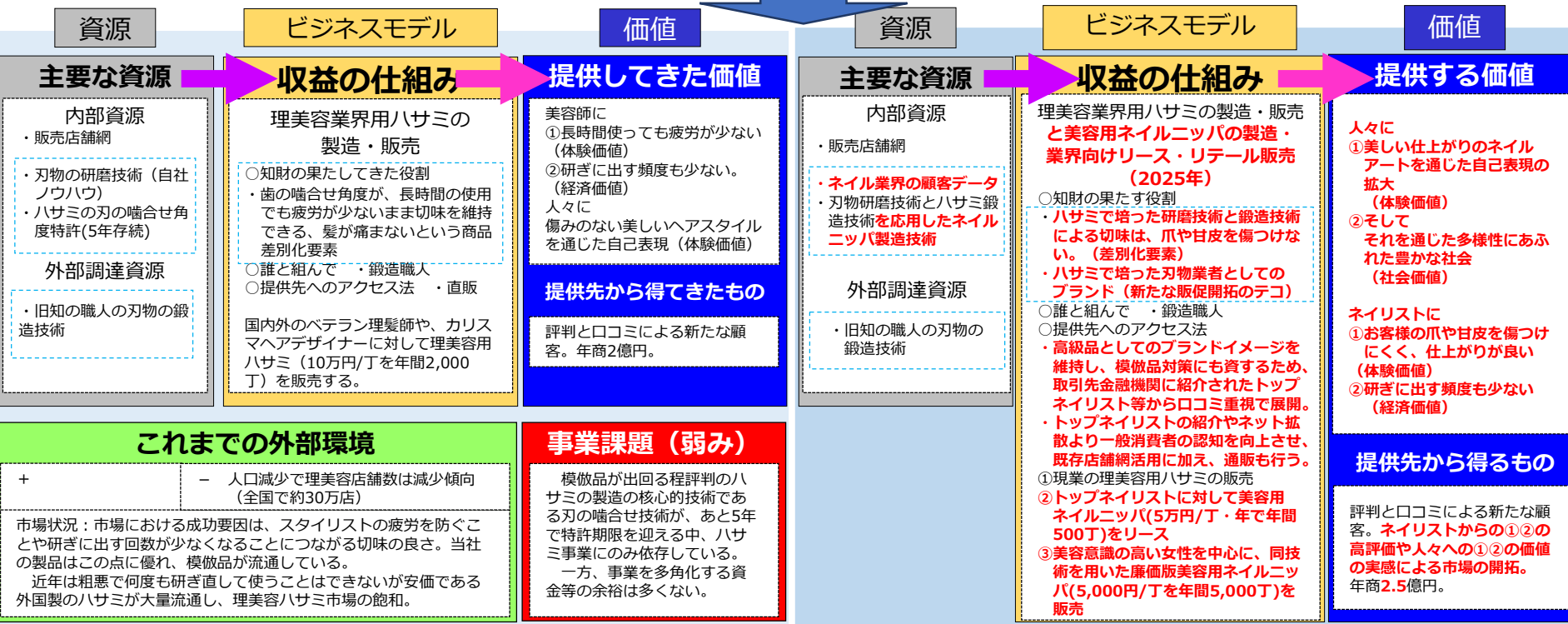
※ 「これから」と「これまで」の違いは分かりやすいように太赤字で記載した。
 ※ 特に資源としての知財に関連する記述は分かりやすいように青点線で囲った。

自社の目的・特徴・事業概要

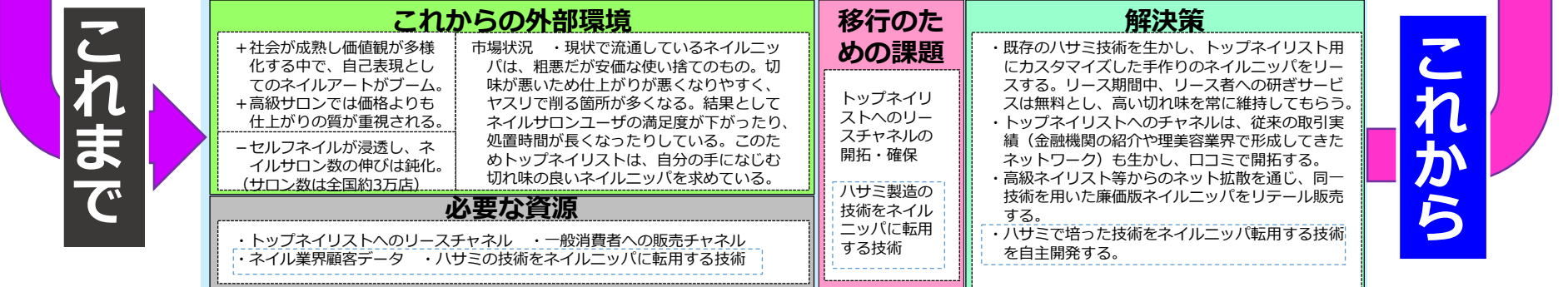
手作りの高級理美容用刃物の提供を通して、人々の美の追求に貢献する。
 我が社の理美容用ハサミは、国内外のトップスタイリストに対して一定の評判を確立し、海外では模倣品が出回るまでになっている。

経営方針

我が社の製品の核心的技術が**5年後**に特許期限切れを迎えることを踏まえ、従来の理美容用ハサミの製造販売にこだわらず、**来年度中に**、大規模投資を要さずに培ってきた技術を活かせるネイルニッパのリースに進出する。



「これから」の姿への移行のための戦略



(作成補助シート2) 全社レベルの資源の整理

事業 (方針)	理美容用ハサミ事業	ネイルニツパ事業 (現有資源の有効活用による事業拡大)	何れの事業にも 活用していない
人的資源	<div data-bbox="324 339 664 411">刃物研磨職人</div> <div data-bbox="193 425 807 496">刃物鍛造職人(社外資源)</div>	<div data-bbox="973 348 1070 396">転用</div> <div data-bbox="973 434 1070 482">転用</div>	
物的資源	<div data-bbox="243 582 664 654">ハサミ製造工場</div>	<div data-bbox="1124 582 1456 654">ニツパ加工場</div> <div data-bbox="703 634 1089 711">ハサミ工場内にニツパ加工場を設ける(1千万円)</div>	
知財	<div data-bbox="158 762 850 839">刃物研磨技術(自社ノウハウ)</div> <div data-bbox="158 868 850 945">刃物鍛造技術(社外資源)</div> <div data-bbox="158 973 850 1051">ハサミの刃の噛合せ技術(特許)</div> <div data-bbox="158 1079 850 1156">刃物業者としての評判(商標)</div>	<div data-bbox="973 776 1070 825">転用</div> <div data-bbox="973 891 1070 939">転用</div> <div data-bbox="973 1090 1302 1139">販売促進に有効</div> <div data-bbox="1124 748 1630 873">ネイル業界の顧客データ</div> <div data-bbox="1124 891 1630 1059">ハサミ技術を応用したネイルニツパ製造技術(新規開発)</div>	
資金	<div data-bbox="262 1245 653 1316">年商2億円</div>	<div data-bbox="911 1202 1642 1273">金融機関からの借入れ500万円</div> <div data-bbox="911 1288 1642 1402">法人リース年商2.5億円(見込み) リテール年商2.5億円(見込み)</div>	

(作成補助シート3)SWOT分析

【SWOT分析】

- ①自社の強みと弱みを書き出す
自社を取り巻く外部環境による影響を書き出す
- ②知財関連部分をマークする

	内部環境	外部環境
プラス要素	<p>S (強み)</p> <p>刃物をハサミにする際の噛合せ 角度 (特許はあと5年存続) 刃物の研磨技術(ノウハウ) 刃物の鍛造技術(他者ノウハウ)</p> <p>→理美容用ハサミ以外にも 応用可能</p>	<p>O (機会)</p> <p>女性のネイルファッション ブーム</p> <p>現状のネイルニッパの切味の悪 さに対するネイリストやネイル サロンユーザの不满</p>
マイナス要素	<p>W (弱み)</p> <p>模倣品も出回る程評判の ハサミのコア特許があと5年で 切れる中、 ハサミ事業しか行っておらず、 高い保有技術を十分活かした 事業展開ができていない</p>	<p>T (脅威)</p> <p>理美容用ハサミ市場の飽和</p> <p>当社製品の模倣品の流通</p>