

自社の目的・特徴

経営方針

## これまで

資源

知財

ビジネスモデル

知財の果たしてきた役割

価値

提供してきた価値

提供先から得てきたもの

これまでの外部環境

弱み

## 移行戦略

移行のための課題

必要な資源

解決策

これからの外部環境

+

-

## これから

資源

知財

ビジネスモデル

知財の果たす役割

価値

提供する価値

提供先から得るもの

自社の目的・特徴

これまで

資源

販売在庫網

外部

ビジネスモデル

理美容業界用のハサミの製造・販売

旧知の職人の刀物の鍛冶技術

知財

刀物の研磨技術  
目利/クハシ  
ハサミの刃の噛み合わせ  
角度特許  
5年特許

これから

資源

美容界の顧客ターゲ

外部

ビジネスモデル

理美容業界用ハサミの製造+販売  
ネット通販の製造+販売  
(業界向けリーディングブランド)  
2020!

価値

提供する価値  
・切れ味の鋭さ  
・ネット通販の売上  
が良く、益率も高い  
・ネット通販の満足度が高い

価値

提供してきた価値  
・切れ味の鋭さ  
→ 長時間楽に使用  
研ぎ出しの鋭さが高い

提供先から得てきたもの  
言評判と口コミによる  
新しい顧客  
年間 2億円

弱み

ハサミ事業への依存  
が高い  
顧客の多様性

知財の果たす役割

提供先から得るもの  
トップネイリストからの  
高評価やアルファブロー  
の拡散による市場の開拓  
年間 2.5億円

ネット通販の存在不安



社の目的・特徴

# これまで

資源

・販売店密網

外部

旧知の職人の刃物の  
鍛造技術

ビジネスモデル

理美容業界用のハサミの  
製造・販売

知財

刃物の研磨技術  
自社ノウハウ  
ハサミの刃の噛合せ  
角度特許  
5年特許

# これから

資源

ネット業界の顧客データ

外部

知財の果たしてきた役割

長時間の使用でも  
疲労が少ない  
きり切れる  
できる

高品質  
差別化  
要素!

ビジネスモデル

理美容業界用  
+販売  
ネット  
(業界)

提供先から得てきたもの

ネット