

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、2020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

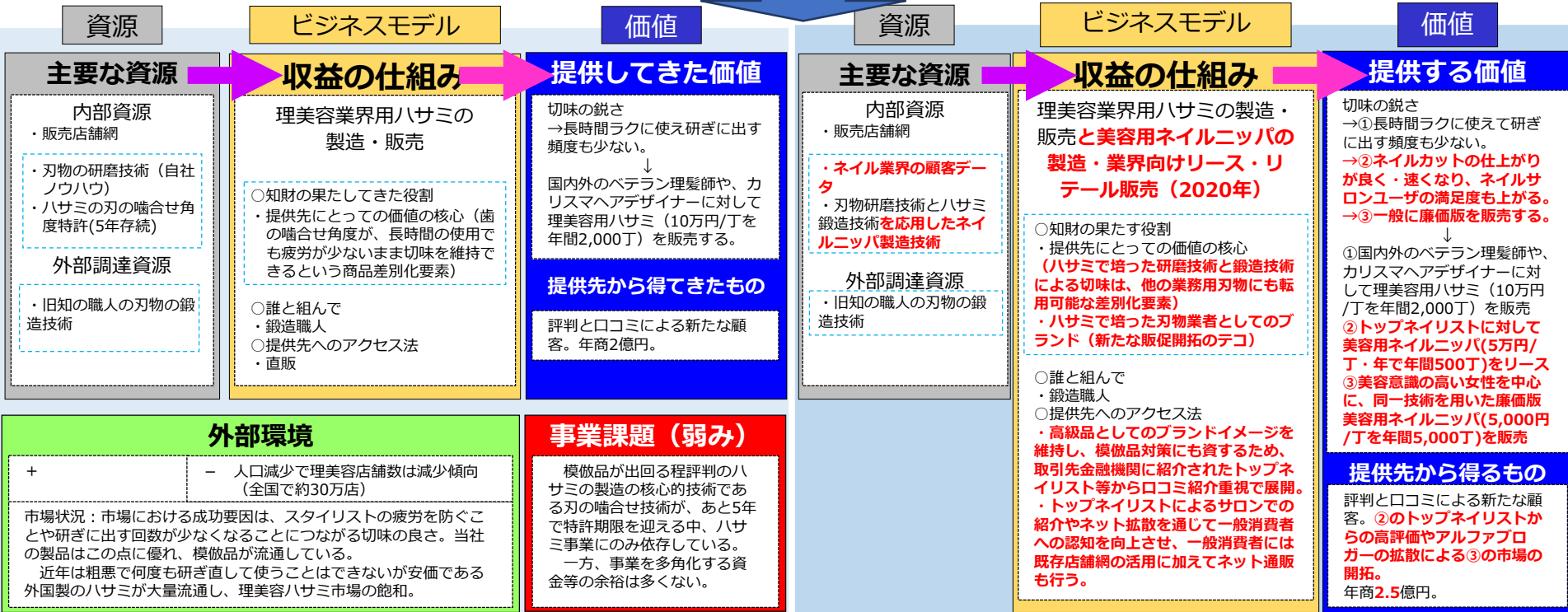
※ 「これから」と「これまで」の違いは分かりやすいように太赤字で記載した。
 ※ 特に資源としての知財に関連する記述は分かりやすいように青点線で囲った。

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

これまで

外部環境

+ 美容意識の高まりと年齢層を問わない女性のネイルブーム。
 + 高級サロンでは価格よりも仕上がりの質が重視される。
 - セルフネイルが浸透し、ネイルサロン数の伸びは鈍化。（サロン数は全国約3万店）

市場状況 ・現状で流通しているネイルニッパは、粗悪だが安価な使い捨てのもの。切れ味が悪いため仕上がりが悪くなりやすく、ヤスリで削る箇所が多くなる。結果としてネイルサロンユーザーの満足度が下がったり、処置時間が長くなったりしている。このためトップネイリストは、自分の手になじむ切れ味の良いネイルニッパを求めている。

必要な資源

・トップネイリストへのリースチャネル
 ・一般消費者への販売チャネル
 ・ネイル業界顧客データ
 ・ハサミの技術をネイルニッパに転用する技術

移行のための課題

トップネイリストへのリースチャネルの開拓・確保

ハサミ製造の技術をネイルニッパに転用する技術

解決策

・既存のハサミを生かし、トップネイリスト用にカスタマイズした手作りのネイルニッパをリースする。リース期間中、リース者への研ぎサービスは無料とし、高い切れ味を常に維持してもらう。
 ・トップネイリストへのチャネルは、従来の取引実績（金融機関の紹介や理美容業界で形成してきたネットワーク）も生かし、口コミで開拓する。
 ・高級ネイリスト等からのネット拡散を通じ、同一技術を用いた廉価版ネイルニッパをリテール販売する。
 ・ハサミで培った技術をネイルニッパ転用する技術を自主開発する。

これから

(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="973 351 1070 394">転用</div> <div data-bbox="973 436 1070 479">転用</div>	
物的資源	<div data-bbox="243 579 664 651">ハサミ製造工場</div>	<div data-bbox="1124 579 1456 651">ニツパ加工場</div> <div data-bbox="703 636 1089 708">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="158 765 850 836">刃物研磨技術(自社ノウハウ)</div> <div data-bbox="158 873 850 945">刃物鍛造技術(社外資源)</div> <div data-bbox="158 982 850 1053">ハサミの刃の噛合せ技術(特許)</div> <div data-bbox="158 1090 850 1162">刃物業者としての評判(商標)</div>	<div data-bbox="973 779 1070 822">転用</div> <div data-bbox="973 893 1070 936">転用</div> <div data-bbox="973 1093 1302 1136">販売促進に有効</div>	<div data-bbox="1124 751 1630 873">ネイル業界の顧客データ</div> <div data-bbox="1124 888 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 1250 653 1322">年商2億円</div>	<div data-bbox="911 1208 1642 1279">金融機関からの借入れ500万円</div> <div data-bbox="911 1293 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>