

「もうけの花道」動画研修教材サンプル

■使用上の注意■

本教材サンプルは「知財の重要性の理解と新しい価値創造への動機付け」を目的とするものです。

ノートに各スライドのポイントを記述してあります。

本教材サンプルの複製、改変は自由です。

各素材の出所表示および著作者表示は必ず行ってください。

冷戦崩壊：軍事技術・予算の民間開放、世界市場への東欧・中国等の参入
⇒ **供給力のブレイクスルー**

20世紀

21世紀

供給力

需要

- 良いものを作れば売れる

供給力

需要

- 新技術・新製品でも選ばれないと売れない

【有利な企業】

- ニッチトップ
- 大企業の系列

【経営戦略の志向】

- ビジネスモデルを固定
- 大量ロット生産
- シェア・売上高の拡大、コスト効率化

【成長戦略の志向】

- 特許・ノウハウによる、囲い込み
- プロダクトライフサイクル長寿化
- マイナーチェンジ・高機能化による成長の維持

- プラットフォームビジネス
- イノベーションを創出できる機動的企業

- ユーザ視点・マーケットイン
- 利益率向上
- プロイノベーション

- オープン・イノベーション
- プラットフォーム形成
- 小規模・機動的事業展開と試行錯誤

■ 約3,700万人のANAマイレージクラブ会員に向けてQR/バーコード決済サービス「ANA Pay」を提供

ANA JCBカードを含むJCBのクレジットカードからチャージをして、店頭でQR/バーコードを表示して決済ができます。ご利用金額に応じてマイルが貯まります。

■ 東日本旅客鉄道、「新幹線物流」など列車を活用した物流サービスを拡大

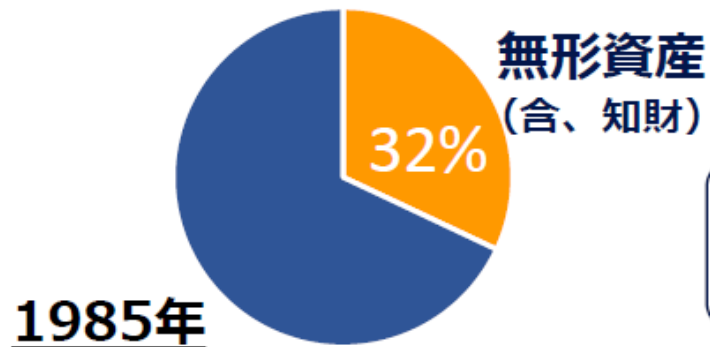
これまで、地域の情報発信やPRのためにイベントとして行っていた新幹線物流を定期化し、コロナ禍での事業拡大を目指す。輸送品目は、食材や地産品に加えて、電子部品など列車の速達性を生かせる商品に拡大する。

■ すかいらーくグループ人気商品の通販事業開始

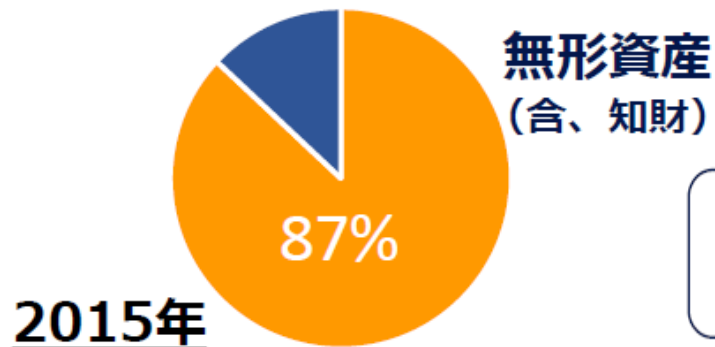
ガストのチーズ in ハンバーグ／バーミヤンの冷凍生餃子を楽天・アマゾンに出店し（2020 年 11 月）、2021 年には自社 EC サイトでの販売を開始します

資源の乏しい企業はどうやって生き残ればよい？

S&P 500 時価総額に占める無形資産の割合



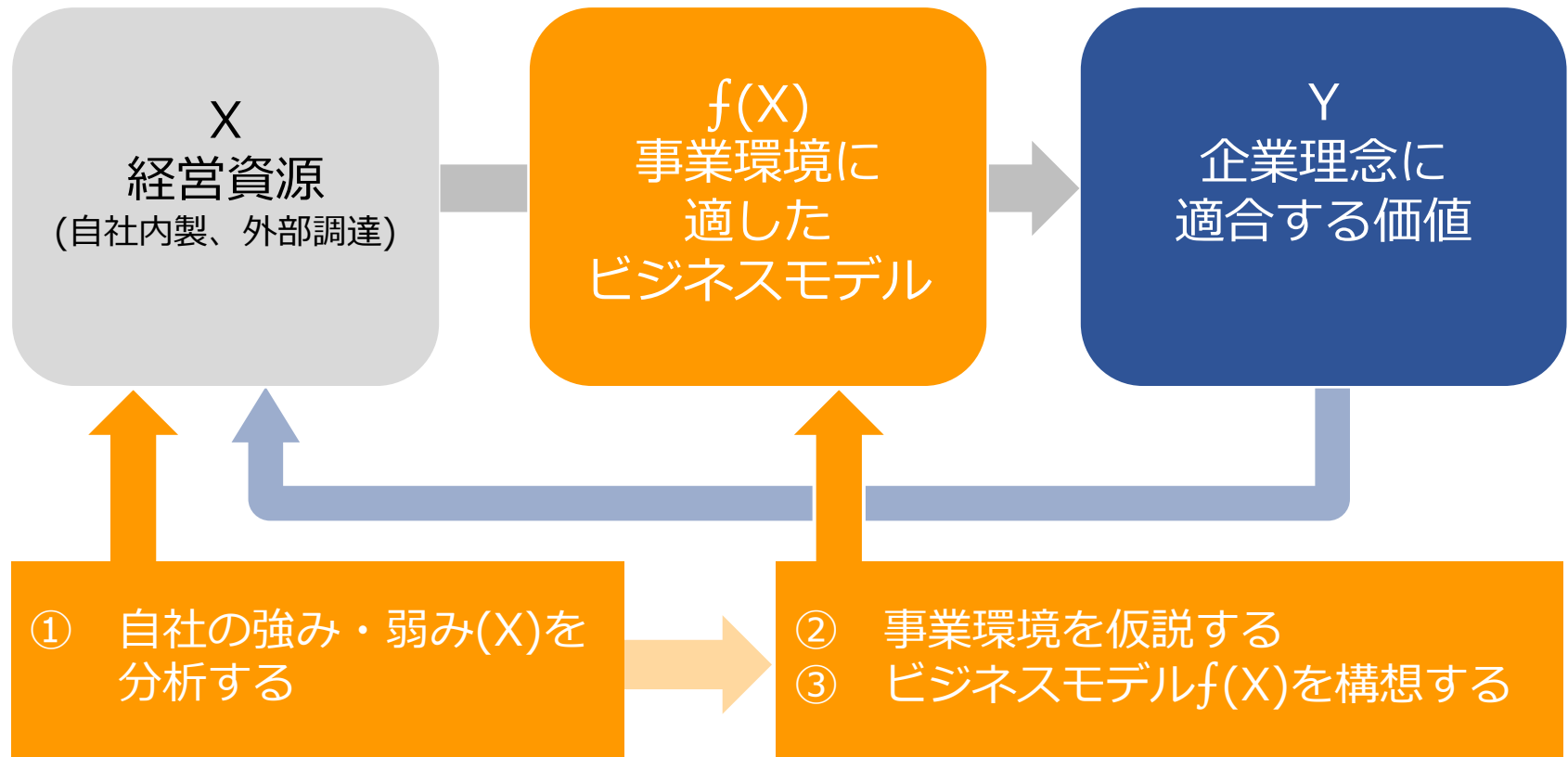
- 市場を維持・確保する大規模な製造設備等の有形資産が価値の源泉



- ニーズやウォンツに接近する価値を生み出す仕組み、データ等の無形資産が価値の源泉

一人一人の知恵が必要！

企業の価値創造プロセス



参加者それぞれの視座・視点を統合する

75

受講者用テキスト

知財総合支援窓口を 活用しブランド化成功

知財総合支援窓口の存在とその活用方法を理解

けん玉業界で絶大なる人気を誇る「夢元無双」
ブランド化成功の鍵は、知財総合支援窓口の
活用！中小企業にとって窓口活用とは？

引用元：もうけの花道テキスト

<https://youtu.be/NerJZqpzo2s>



- ① 強み・弱み(X)の分析
(強み)
(弱み)
- ② 事業環境の仮説
- ③ ビジネスモデルf(X)の構想

75

受講者用テキスト

知財総合支援窓口を 活用しブランド化成功

知財総合支援窓口の存在とその活用方法を理解

けん玉業界で絶大なる人気を誇る「夢元無双」
ブランド化成功の鍵は、知財総合支援窓口の
活用！中小企業にとって窓口活用とは？

引用元：もうけの花道テキスト

<https://youtu.be/NerJZqpzo2s>



① 強み・弱み(X)の分析

(強み) 伝統工芸を支えてきた高度な加工技術

(弱み) 納入先(吉野筆製造業者)のビジネス依存

② 事業環境の仮説

世界的なけん玉ブーム

③ ビジネスモデルf(X)の構想

ブランド化して固定支持層を獲得

破損しやすい剣先を交換式にした「継続して儲かる仕組み」など

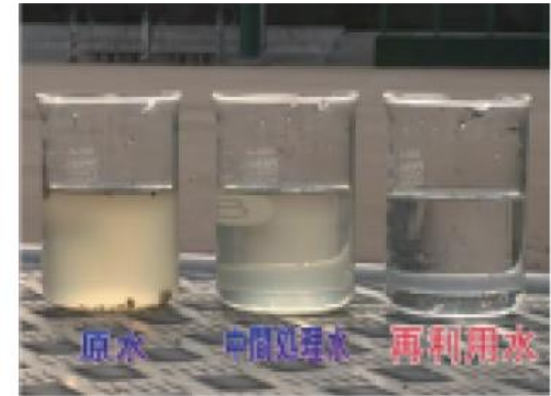


考察 1

イワタ木工が「ハイグレードけん玉製品」のブランド力を武器に事業を継続的に成長させるには、どのような事業戦略を考えることができるでしょうか？

考察 2

皆さんが係わっている事業での「継続して儲かる仕組み」を考えてみましょう。

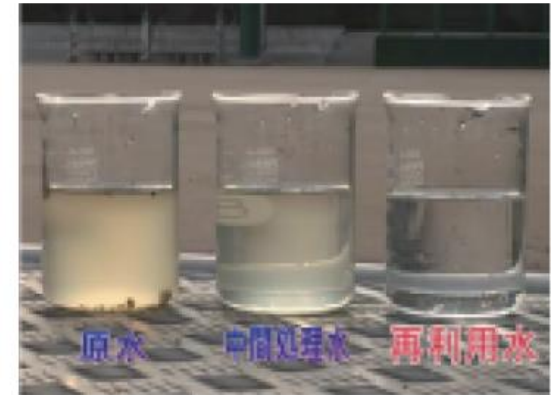


引用元：もうけの花道テキスト https://youtu.be/YEj_nGlv_qI

① 強み・弱み(X)の分析 (強み) (弱み)

② 事業環境の仮説

③ ビジネスモデルf(X)の構想



引用元：もうけの花道テキスト https://youtu.be/YEj_nGlv_qI

① 強み・弱み(X)の分析

(強み) 土木設計および施工のノウハウ、汚水の浄化技術(特許取得)

(弱み) 海外での施工実績なし、資金調達力

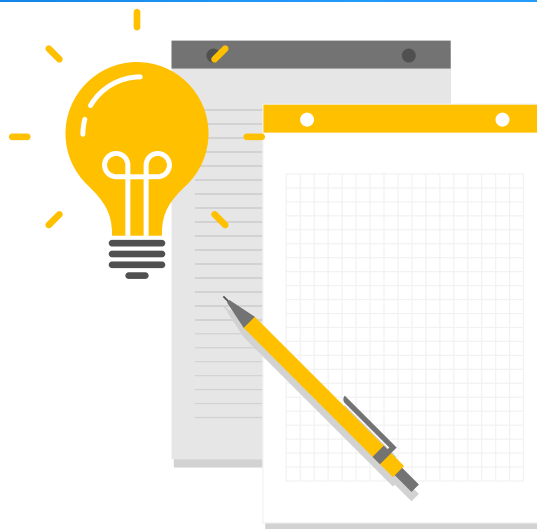
② 事業環境の仮説

取引先企業の海外進出、日本政府のBOP事業

③ ビジネスモデルf(X)の構想

進出先地域に利益をもたらす有償トイレ設置

アクアメイト実績を基にした水質浄化コンサルティング など



考察 1

永和国土環境(株)が海外で取得した知的財産権を活用して海外進出する場合、自ら商品を販売する以外にどのようなビジネスが考えられますか。

考察 2

皆さんの会社が保有している知的財産を推定し、推定した知的財産を活用したビジネスを考えてみましょう。

1. 21世紀型モデルを生き抜くために、
知恵≡知的財産の創造は必要不可欠。
2. 「企業価値の創造プロセス」の中で
知恵を出す。
3. 異なる視座・視点からの叡智を
結集する。