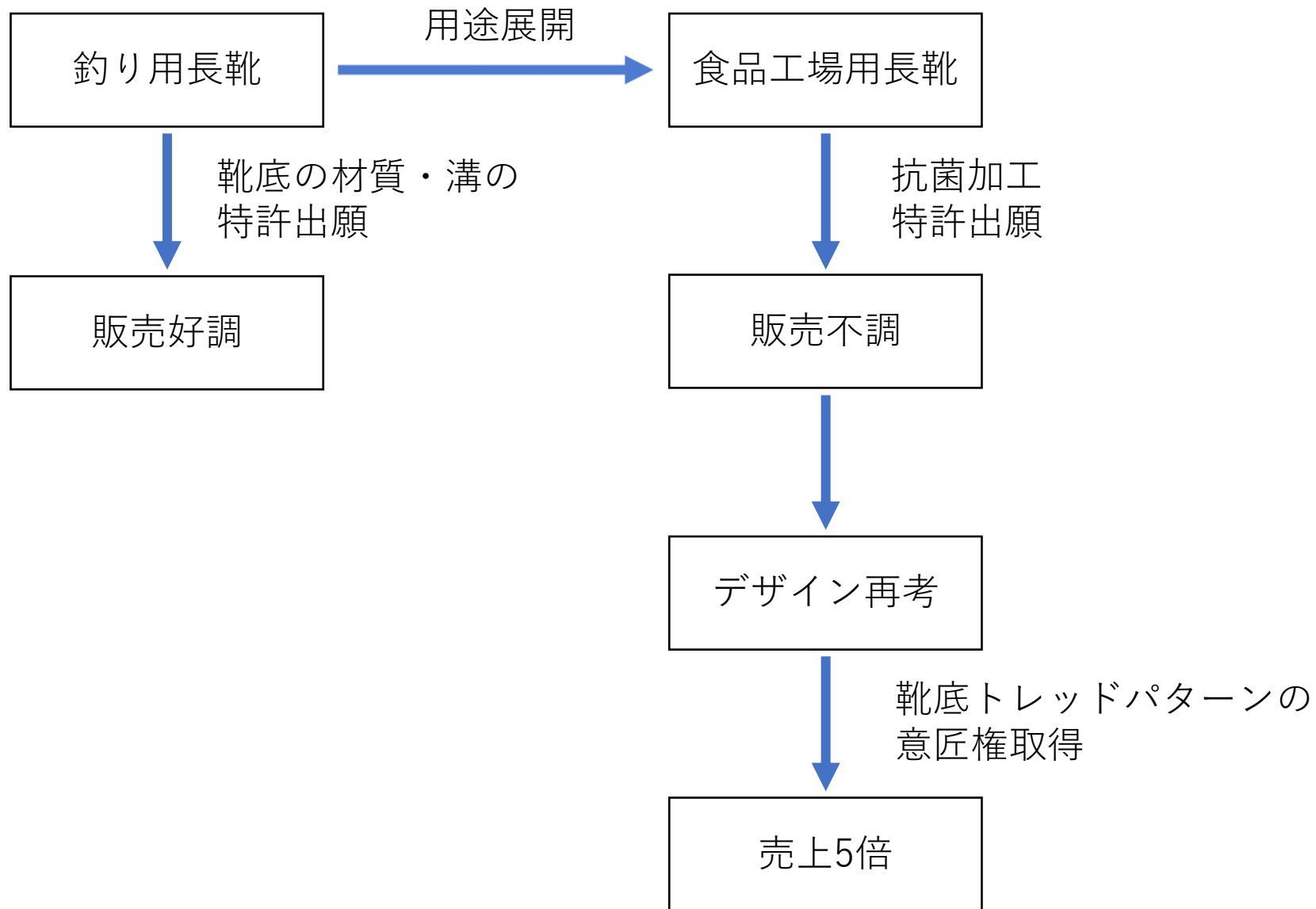


1-1
ストーリー概要図



1 - 2
ストーリー概要図

高度な非破壊測定器
の開発成功

特許出願

開発部長が
展示会へ

大型展示会へ
初出展

- ・写真撮影
- ・サンプル装置デモ
- ・苦労話
- ・アルゴリズム…

来場者

同業他社

顧客候補

- ・盛況だったが受注ゼロ
- ・コストダウンや技術改良を進める

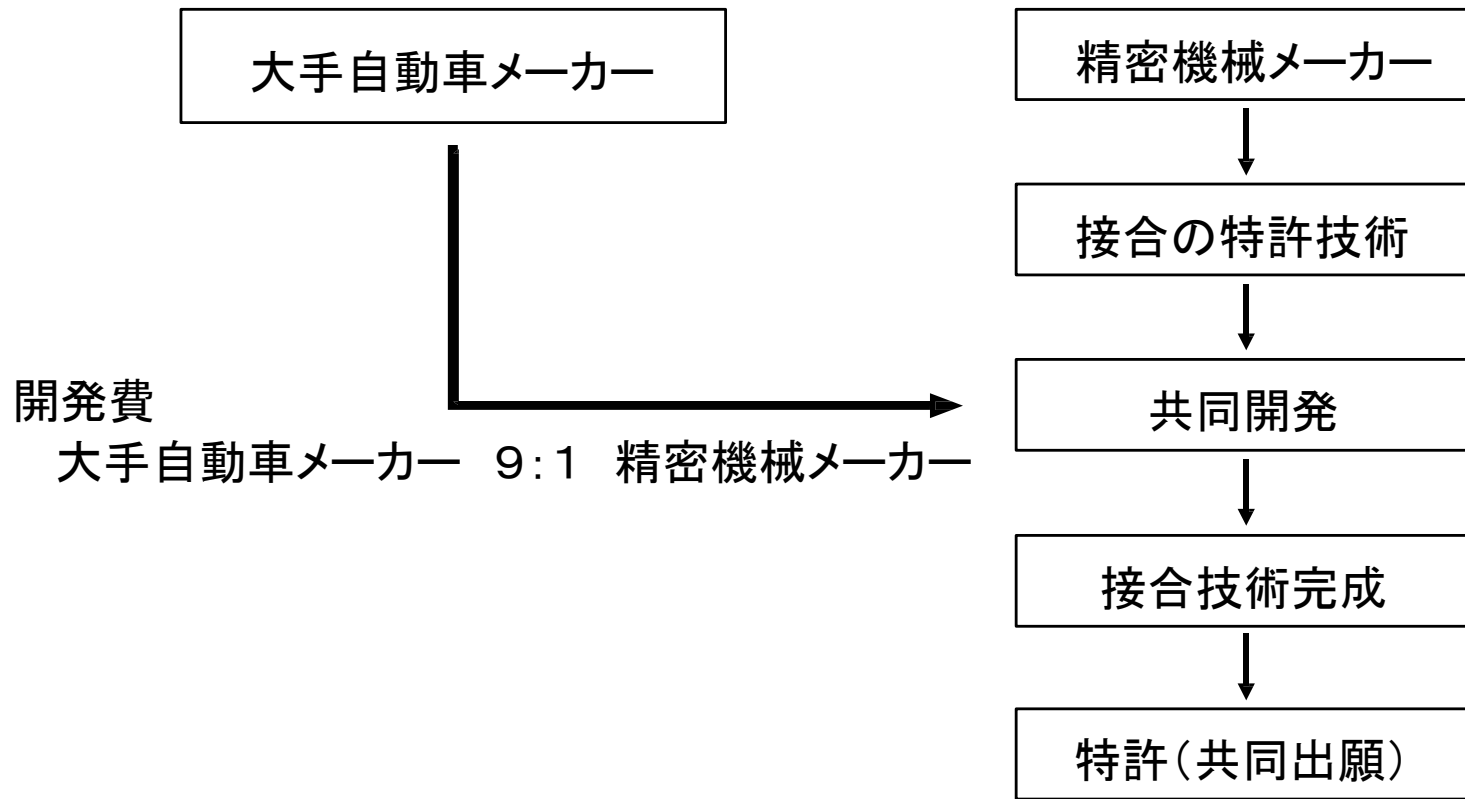
1年後

再度
大型展示会へ

同業他社類似品

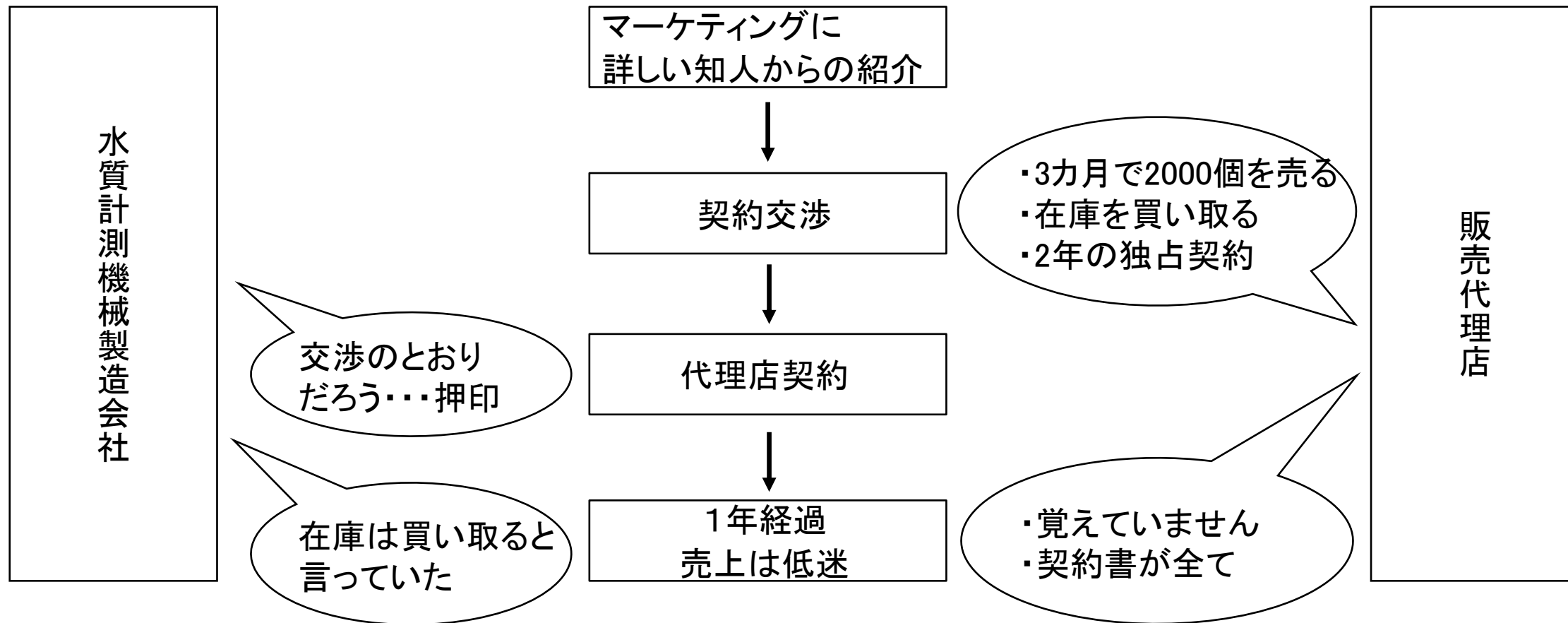
同業他社類似品
(侵害とはいえない改良)

1 - 3
ストーリー概要図

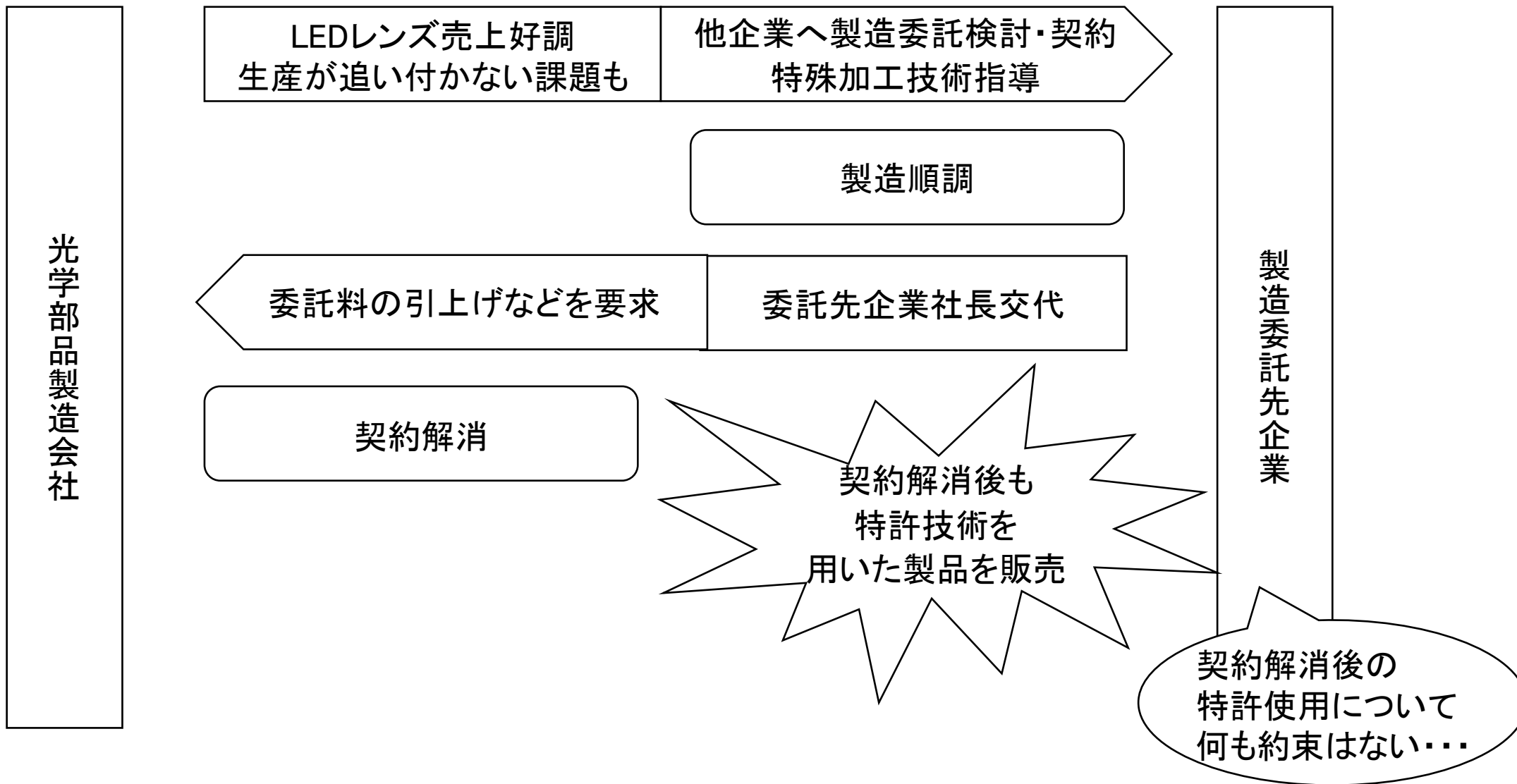


共同開発した接合技術が使用できるのは
今のところ大手自動車メーカーが開発し
た特殊素材を用いた自動車部品のみ

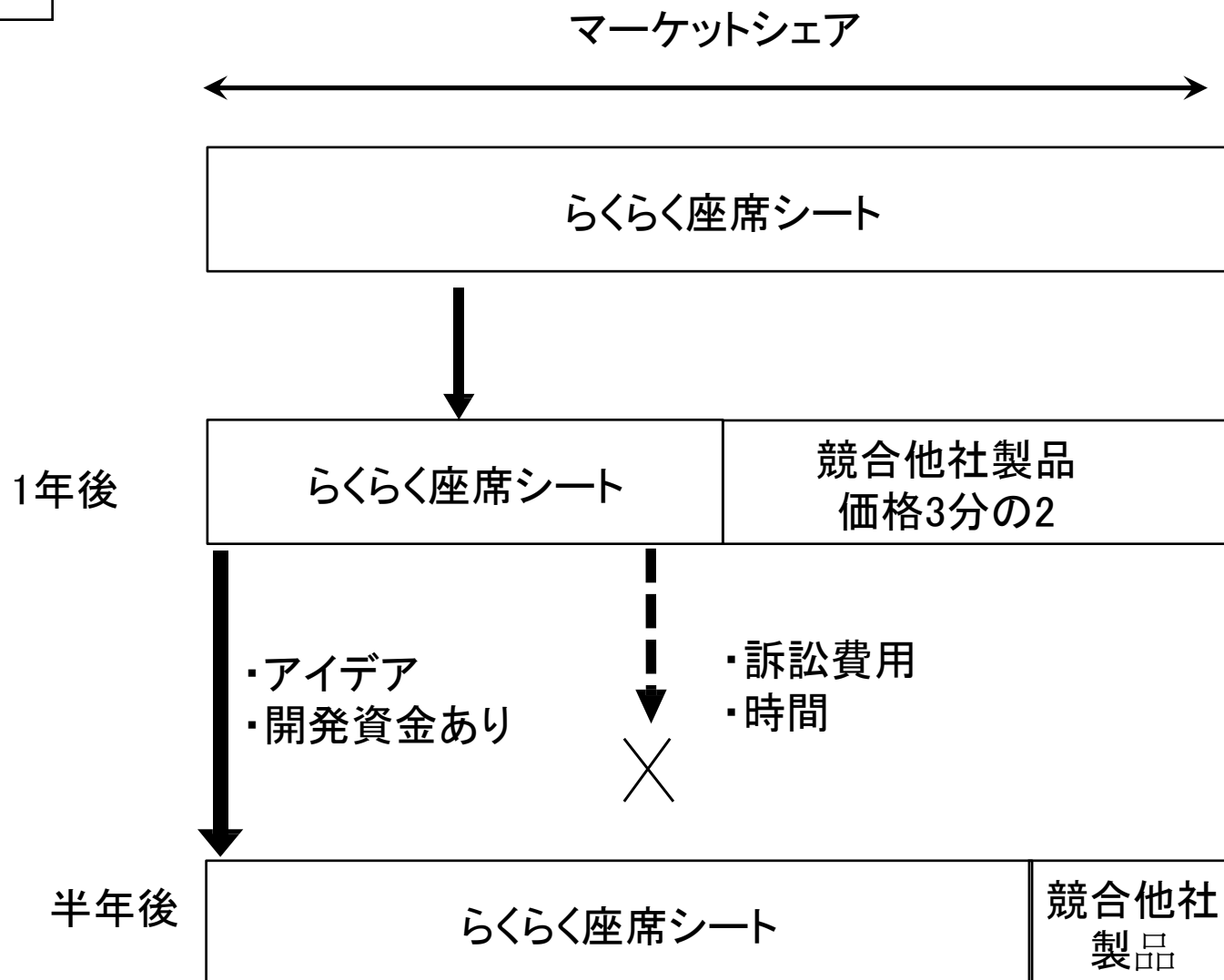
2-1
ストーリー概要図



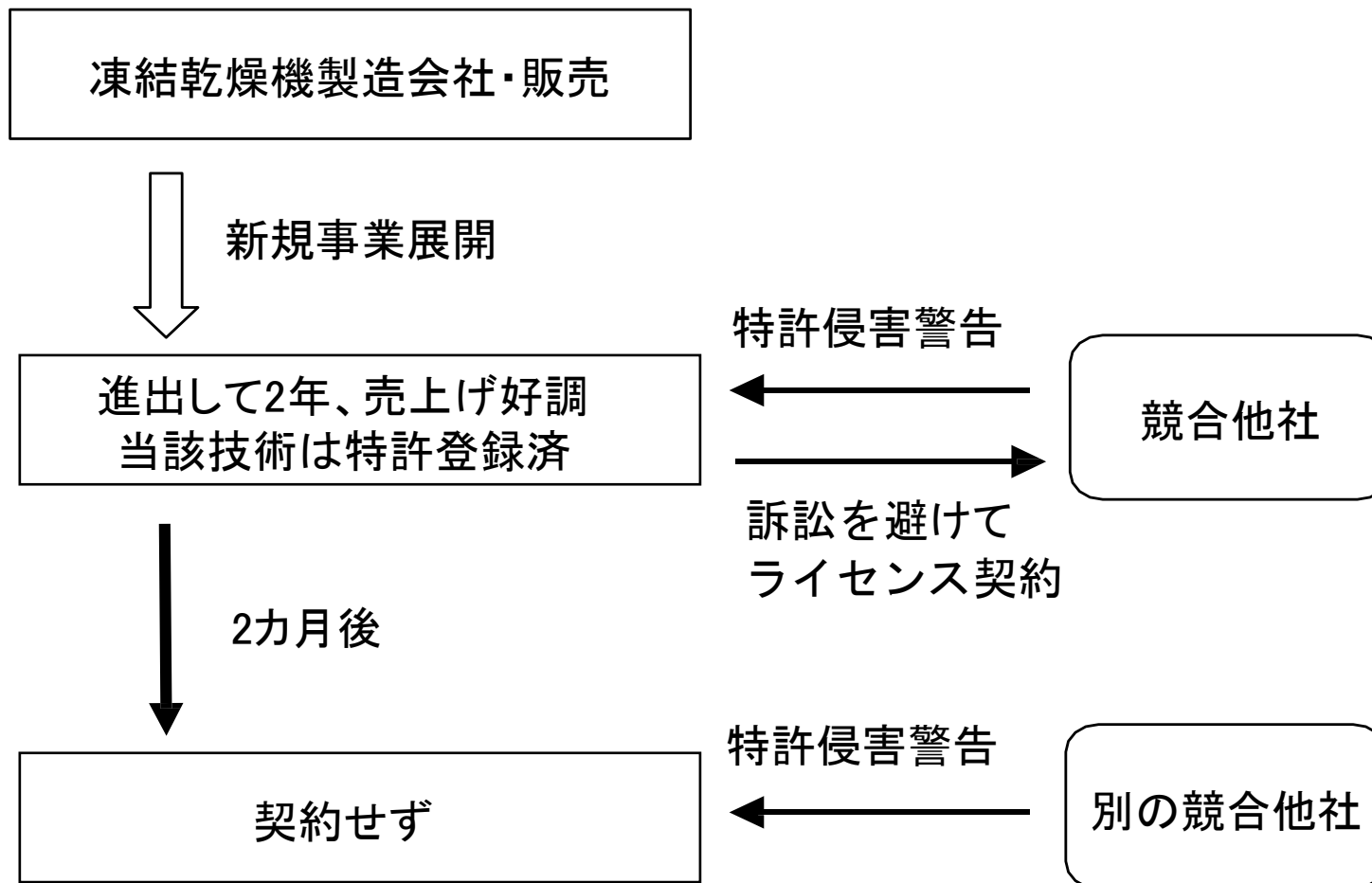
2-2
ストーリー概要図



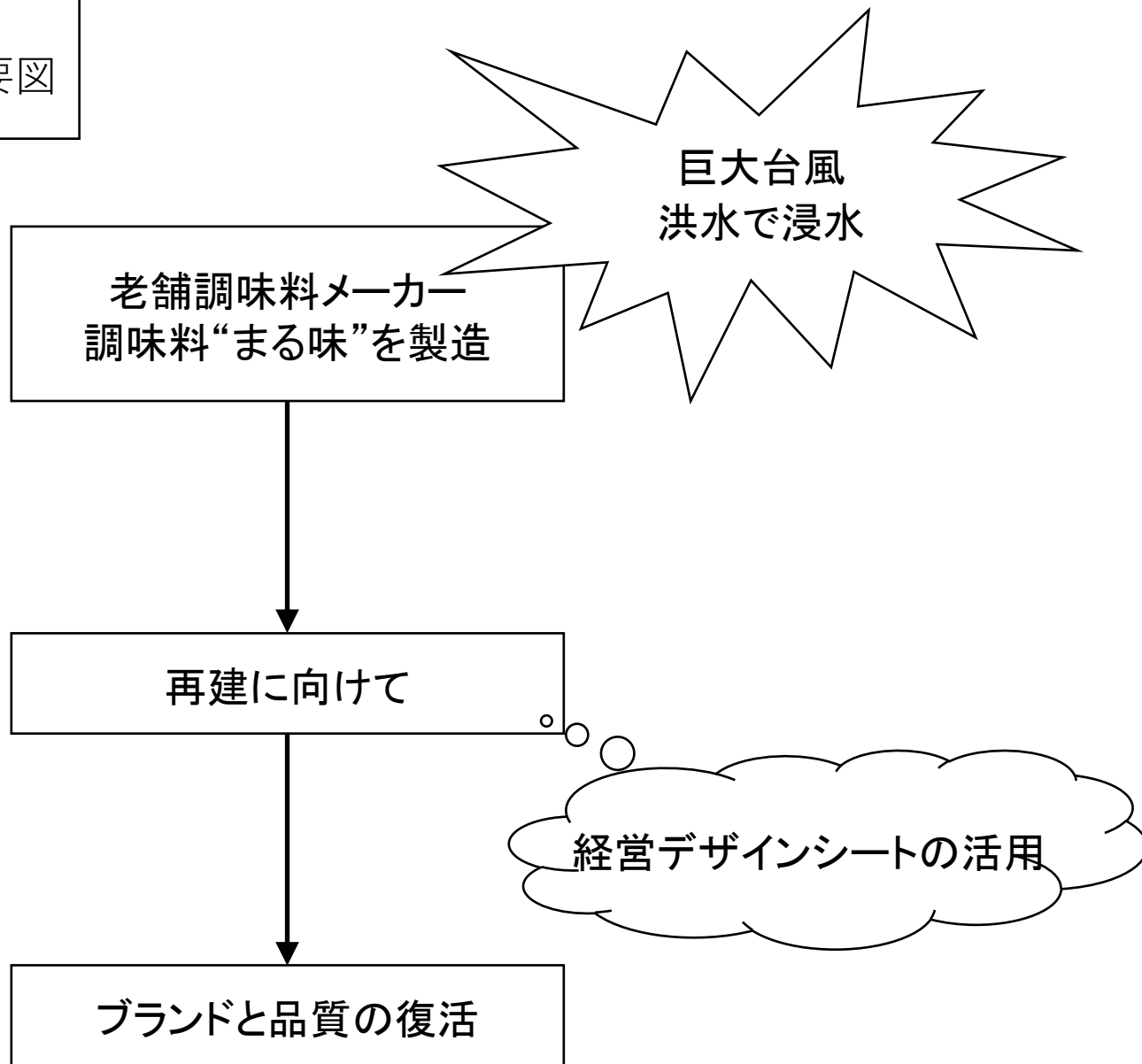
2-3
ストーリー概要図



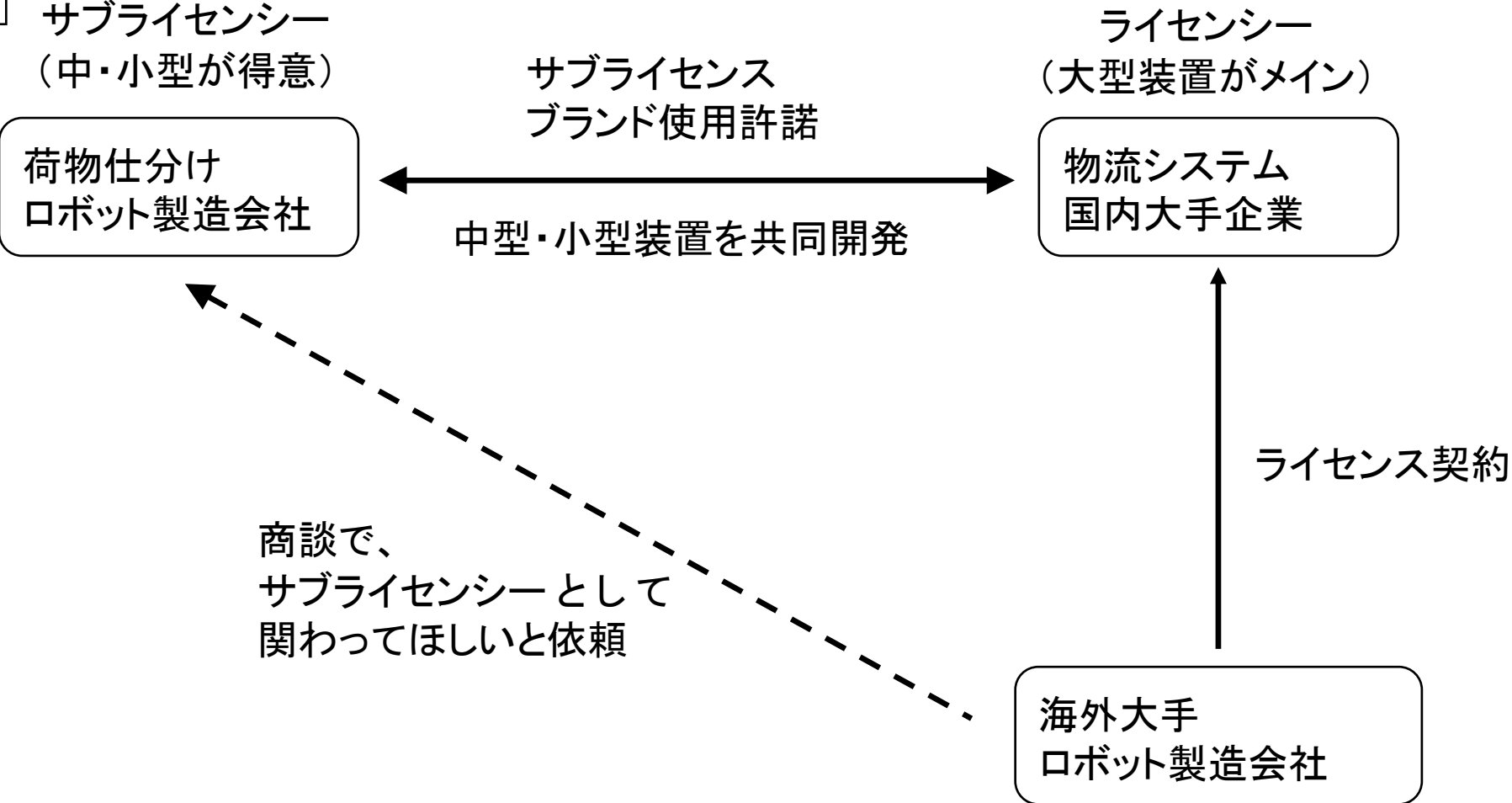
2-4
ストーリー概要図



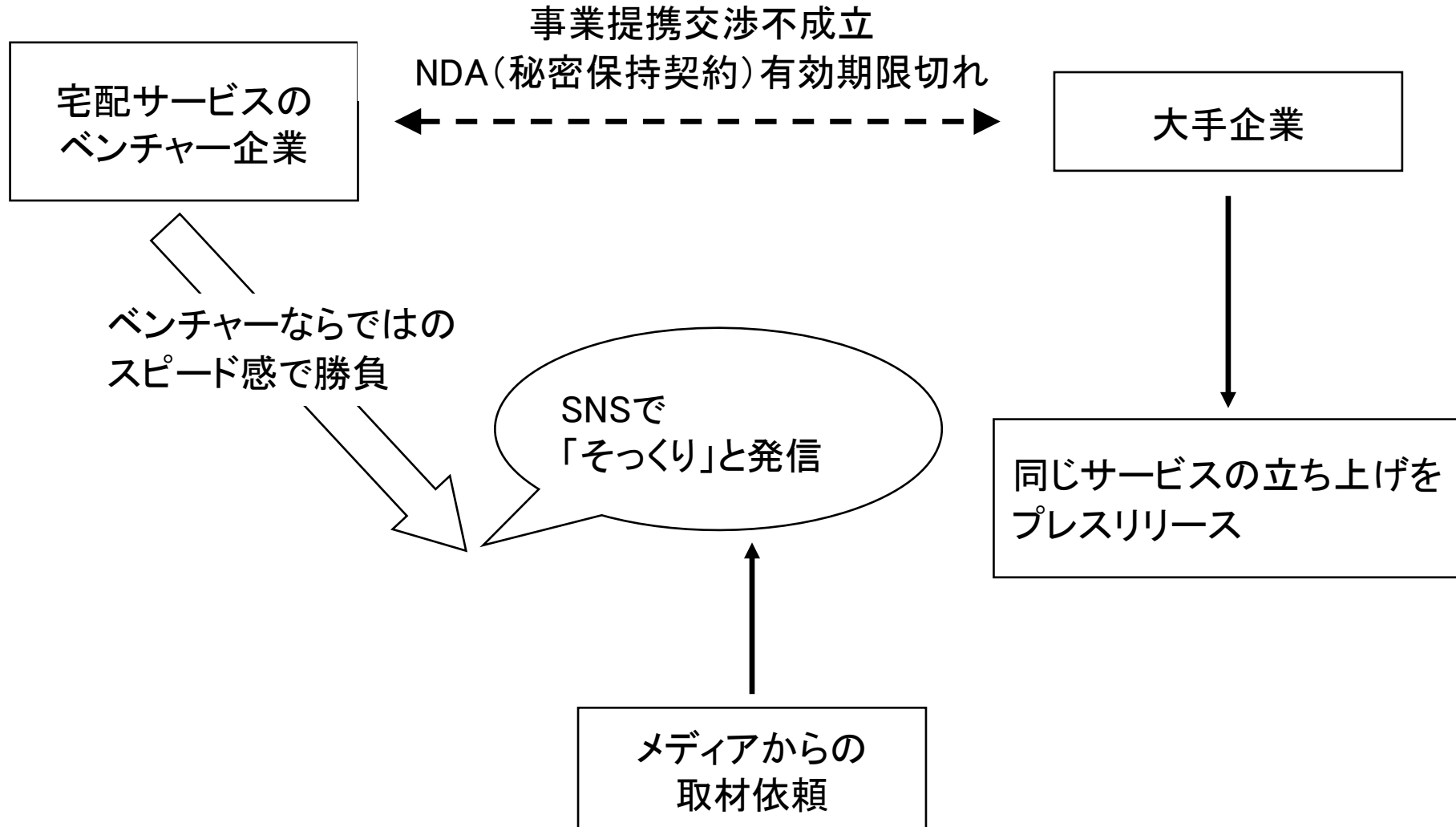
3-1
ストーリー概要図



3-2
ストーリー概要図

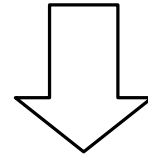


3-3
ストーリー概要図

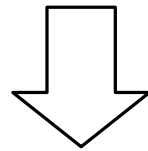


4 - 1
ストーリー概要図

建築事務所 社長
「女性建築土木学校」を開校
社内で培ったノウハウを開示

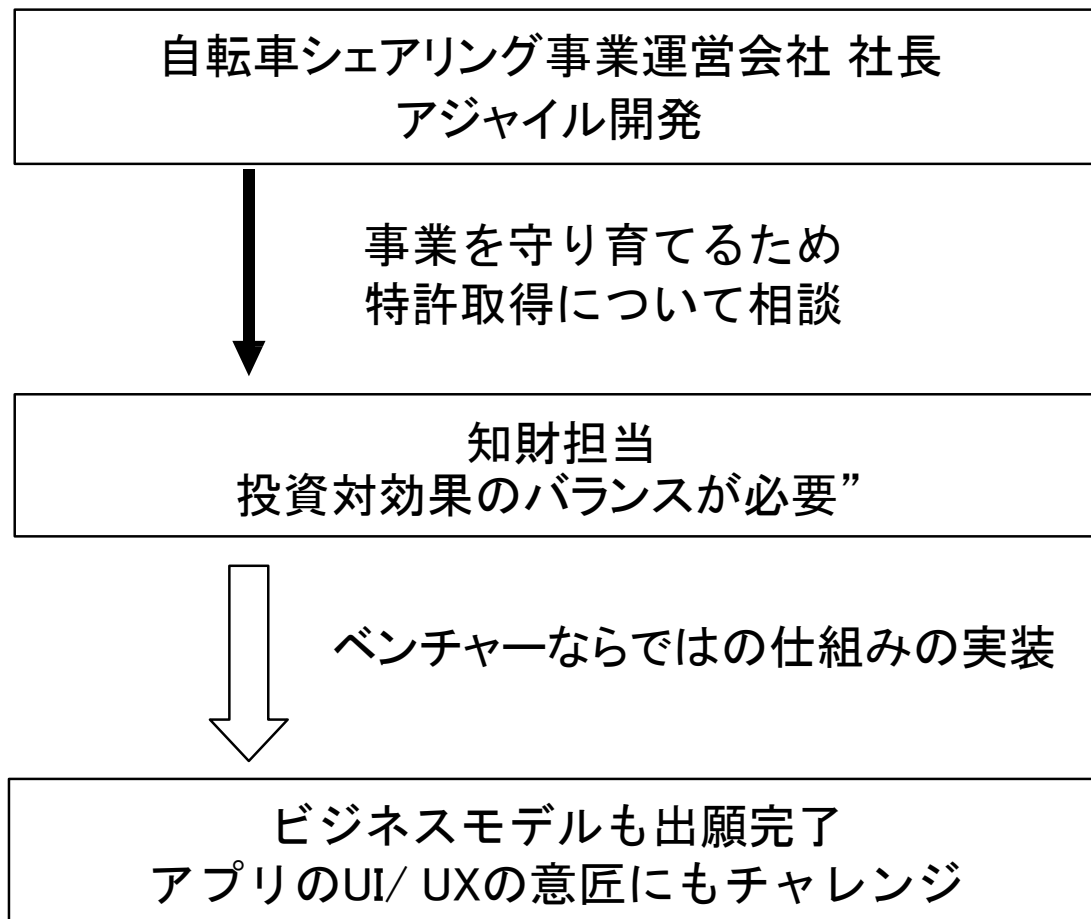


SDGsが追い風になり問合せ増加



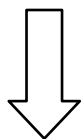
「女性建築土木学校」の
商標権取得を目指す

4 - 2
ストーリー概要図

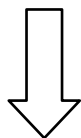


4 - 3
ストーリー概要図

生分解性樹脂材料製造会社
新素材のプラスチック製造準備



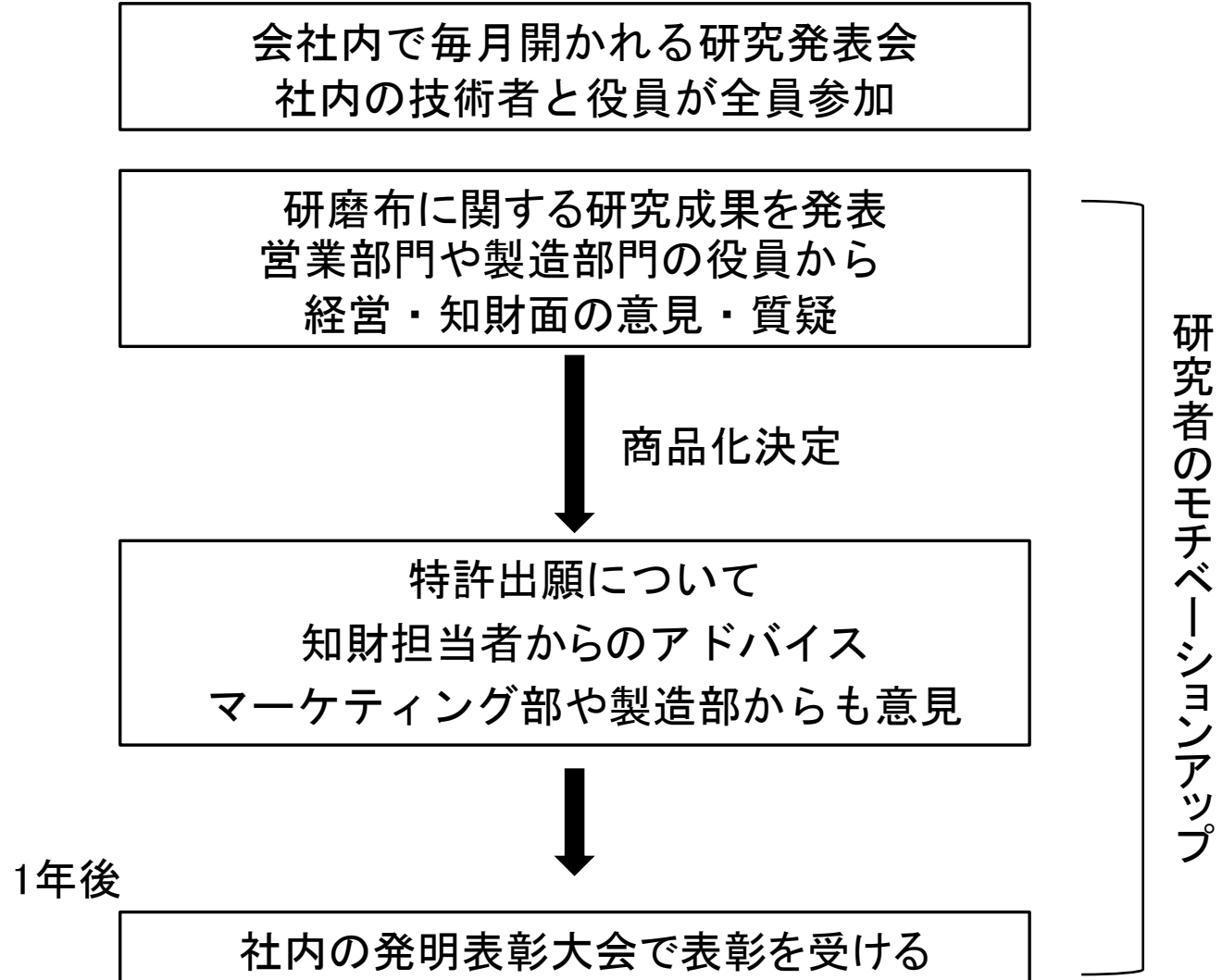
- 出資先のベンチャーキャピタルと打合せ
- 競合他社が50億円規模の大型資金調達
- 対策は？



- 知財戦略の見直し
- 競合の知財を中心に分析調査
- 積極的に国内外問わず出願
- 競合他社に対抗

海洋プラスチックの
問題解決に向けて
サステナブルな素材に

4 - 4
ストーリー概要図



5 - 1
ストーリー概要図

ベンチャー企業
節水バルブを開発、国際出願

↓
大手商社に販売代理を打診
>> 独占販売の権利をもらえるなら・・・
頼れるのは自分たちだけ

STP分析

SWOT分析

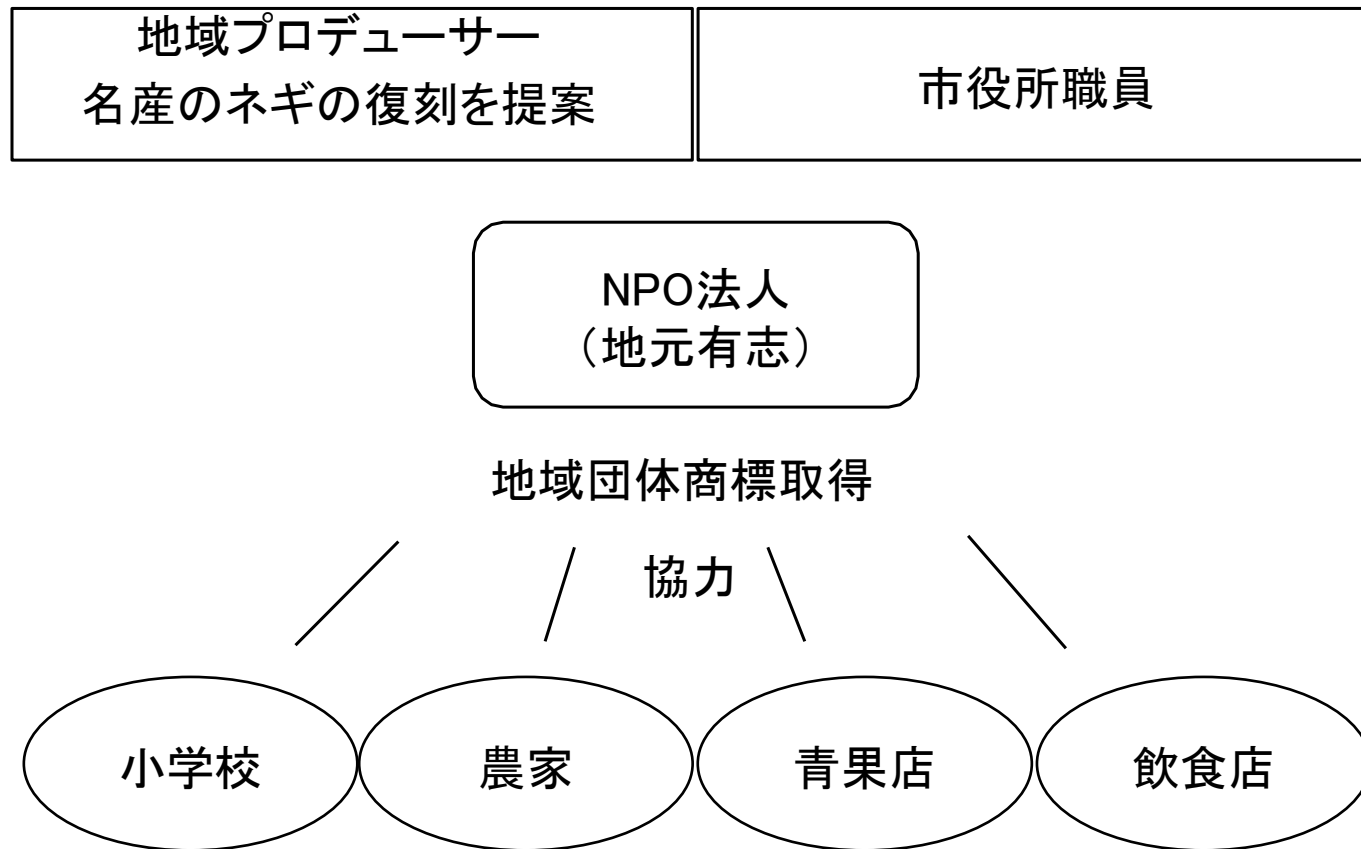
etc.

↓
マーケティング施策の考案

開発技術の権利化
不採用の2番手、3番手の技術についても出願

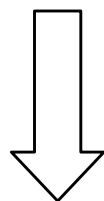
弁護士がサポート

5 - 2
ストーリー概要図



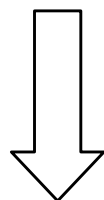
5 - 3
ストーリー概要図

家電ベンチャー
マッサージチェア制作企画



斬新かつ普遍的な
デザインを依頼

プロダクトデザイナー
デザインの総合的プロデュース



一号機完成 ○ ○ ○

コア技術の特許、
デザインの意匠も盤石

大手家電量販店との商談成立