

( i ) ワークショップ・導入編

資料イメージ	実施内容
<div data-bbox="172 376 874 855"> <h3>1. ワークショップ・導入編</h3> <p>仮想事例～飲料メーカーによる化粧品事業の立ち上げ～</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>飲料メーカーA社は、清涼飲料水だけでなく、酒類や健康食品も扱う大企業です。</li> <li>今後、自社が成長を続けるためには、飲料だけでは期待をできず、新規事業を立ち上げて新たな収益源としていくことが必要な状況でした。</li> <li>全く専門外である飛び地の分野へ参入するよりも、自社がこれまで蓄積してきたノウハウ等を活かすことのできる別分野へ参入することを考えていました。</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>そこで出てきたアイデアが、自社の主力製品でもあるウイスキーの成分を他の分野へ転用するというアイデアです。</li> <li>具体的には、ミドル・シニア世代の男性向けのスキンケア商品の開発でした。A社は、健康食品事業における活動の中で、この世代の男性が外見に悩みを持つことが多い、という情報をつかんでいたのです。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>現在、この商品はMIDLERという名称で販売されており、ミドル・シニア層の男性を対象としたスキンケア商品としてヒットしています。</li> <li>当然、開発に際しては、飲料事業で培ったノウハウをさらに改良していますし、それだけではなくボトルのデザインもこの層の男性が手に取りやすいものになりました。</li> </ul>  <p style="text-align: right;">4</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>講師が仮想事例の内容を説明する。</li> <li>具体的には、ある飲料メーカーが、これまでに培ったノウハウ等を活用して、男性向けスキンケアを対象とする事業を立ち上げ、それがヒットしたという事例になっている。</li> </ul>
<div data-bbox="172 1070 874 1550"> <h3>1. ワークショップ・導入編</h3> <p style="text-align: right;">まず個人で考えてみよう</p> <p>どのようなステップで今回の新規事業を進めていったと思いますか？</p> <div style="border: 1px solid black; height: 80px; margin: 5px 0;"></div> <p>その中で「知的財産」が関係すると思う部分はありますか？（思いつく範囲でかまいません）</p> <div style="border: 1px solid black; height: 80px; margin: 5px 0;"></div> <p style="text-align: right;">5</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前頁の事例を理解したうえで、当該企業がどのようなプロセスで新規事業を立ち上げたかについて、個人で考えてもらう時間を取る。</li> <li>あわせて、そのプロセスの中で、知的財産が関係する部分があるかを考えてもらう。</li> </ul> <p>※演習の最後に成長を感じてもらうために、このタイミングでは新規事業や知的財産に関する知識を不問とし、まずは現状の理解の範囲で取り組んでもらうこととする。</p>

## 1. ワークショップ・導入編

グループの中で話をして、  
他者の考えから得た気づきをメモしよう

新規事業の進め方という観点で得られた気づき

知的財産という観点で得られた気づき

- ・ 少人数のグループを作り、前頁で実施した個人ワークの結果について学生どうしで紹介する。
- ・ 他者の考えから気づきを得たものについては、このシートにメモをする。

(ii) インプット①・新規事業

資料イメージ	実施内容												
<p><b>2. インプット①・新規事業 -進め方の例</b></p> <p>新規事業を進めるステップの例として、アイデアのコンセプトを具体化したうえで、ビジネスプランを練り、さらにその方針に基づいて開発を進めて上市する、という流れがある。</p> <p>8</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規事業を立ち上げていくプロセスについて、講師から解説を行う。</li> <li>大きくアイデア、ビジネスプラン、開発というプロセスがあり、各プロセスの中で特に留意すべき観点等についても触れる。</li> </ul>												
<p><b>2. インプット①・新規事業 -参考：ステージゲート法</b></p> <p>新規事業開発プロセスをモデル化したものとして、例えば“ステージゲート法”が知られている各プロセスの中に、それぞれ準備しなければならない事項が複数存在している</p> <p>参考：ステージゲート法とは ステージゲート法とは、新製品をアイデアから市場投入、そしてさらにその先まで展開するまでのモデルであり、その活動を効果的、効率的にマネジメントすることを目的とした新製品の開発プロセス/システム (出典) D(パートナー)・G(バー)・案、浪江一公訳「ステージゲート法 製造業のたのみのイノベーション・マネジメント」英知出版 (2012)</p> <p>ステージゲート法で定義される新規事業開発のプロセス</p> <table border="1"> <tr> <td>1 アイデア創出</td> <td>2 初期調査</td> <td>3 ビジネスプラン策定</td> <td>4 開発</td> <td>5 テスト</td> <td>6 市場投入</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>チーム内でのブレスト (アイディエーション)</li> <li>スクリーニング</li> <li>顧客提供価値検討</li> </ul> </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザーヒアリング</li> <li>市場・競合調査</li> <li>初期プロト設計</li> </ul> </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスモデル開発 (想定顧客および提供価値ならびにマネタイズの仕組み整理)</li> <li>事業計画策定 (中期的な新事業展開シナリオ)</li> </ul> </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>サービスメニューの本格開発</li> </ul> </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>トライアル実施</li> </ul> </td> <td></td> </tr> </table> <p>9</p>	1 アイデア創出	2 初期調査	3 ビジネスプラン策定	4 開発	5 テスト	6 市場投入	<ul style="list-style-type: none"> <li>チーム内でのブレスト (アイディエーション)</li> <li>スクリーニング</li> <li>顧客提供価値検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザーヒアリング</li> <li>市場・競合調査</li> <li>初期プロト設計</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスモデル開発 (想定顧客および提供価値ならびにマネタイズの仕組み整理)</li> <li>事業計画策定 (中期的な新事業展開シナリオ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービスメニューの本格開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>トライアル実施</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>より詳細なプロセスのモデルの例として、ステージゲート法を取り上げて紹介する。</li> <li>ただし、本教材の趣旨として新規事業開発のことを詳細にインプットするということを目的とはしていないため、このようなモデルもある、という紹介に留める。</li> </ul>
1 アイデア創出	2 初期調査	3 ビジネスプラン策定	4 開発	5 テスト	6 市場投入								
<ul style="list-style-type: none"> <li>チーム内でのブレスト (アイディエーション)</li> <li>スクリーニング</li> <li>顧客提供価値検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザーヒアリング</li> <li>市場・競合調査</li> <li>初期プロト設計</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスモデル開発 (想定顧客および提供価値ならびにマネタイズの仕組み整理)</li> <li>事業計画策定 (中期的な新事業展開シナリオ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービスメニューの本格開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>トライアル実施</li> </ul>									
<p><b>2. インプット①・新規事業 -ビジネスモデル</b></p> <p>ビジネスモデルは、顧客に価値を提供して収益を得る仕組みのこと 誰に (WHO)、何を (WHAT)、どのように (HOW) 提供するのか? を考える</p> <p>10</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>次に、ビジネスモデルの考え方について簡単な図を使って解説する。</li> <li>誰に何をどのように提供することによって収益を得るのか、というシンプルなものとしての解説に留める。</li> </ul>												

## 2. インプット①・新規事業 -参考：ビジネスモデルキャンバス

ビジネスモデルについて、まずは俯瞰的に整理するためのツールとして、ビジネスモデルキャンバスが知られている

パートナー	主要活動	価値提案	顧客との関係	顧客
	リソース		チャネル	
コスト		収益		

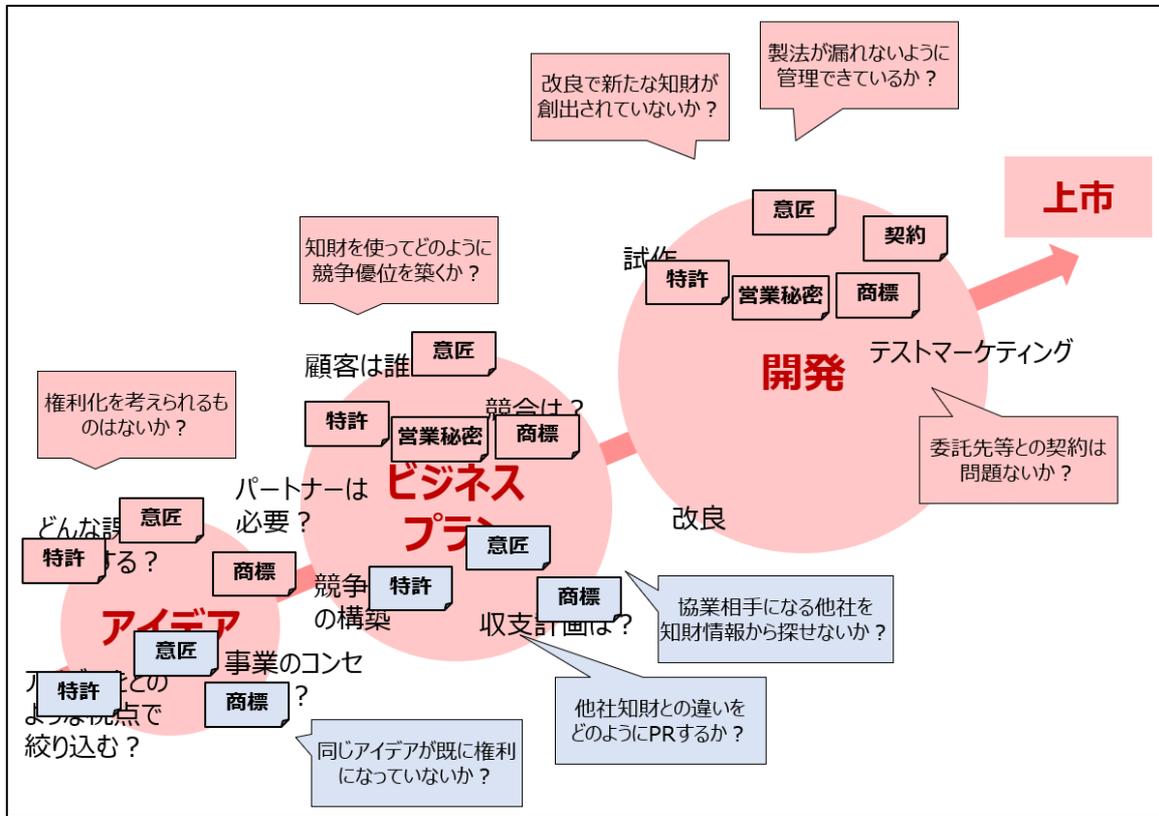
- ・ より詳細な例として、ビジネスモデルキャンバスを取り上げて紹介する。
- ・ ただし、本教材の趣旨としてビジネスモデルのことを詳細にインプットすることを目的とはしていないため、このようなモデルもある、という紹介に留める

(iii) インプット②・知的財産

資料イメージ	実施内容									
<p><b>3. インプット②・知的財産</b>  <b>新規事業を進めていくうえで、“知的財産”は欠かせないツール</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規事業の創出過程では、様々な種類のアイデアが生まれてくる。</li> <li>■ それらのアイデアはすべて「知的財産」として認識すべきものであり、どのようにしてそのアイデアを保護し、活用できるかという策を講じられるか否かによって、新規事業の成否が左右される。</li> <li>■ 新規事業創出の場面では、例えば参入障壁の構築という観点で、これが重要な役割を果たす。</li> </ul> <p style="text-align: right;">13</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規事業を立ち上げる過程で、知的財産が欠かせないツールになることを説明する。</li> <li>・ 新規事業に関連するアイデアの種類ごとに、特許権や営業秘密、意匠権、商標権、著作権が関わり得ることを説明する。</li> </ul>									
<p><b>3. インプット②・知的財産</b>  <b>知的財産を使うか否かで、ビジネスの強さも変わってくる</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>法的保護なし 知的財産 (アイデア)</th> <th>法的保護あり 知的財産 (アイデア)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ビジネスで使いたい!</td> <td>他社も使える (独占できない)</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自社だけが使える (独占できる)</li> <li>✓ ライセンスしてビジネスを広げることができる</li> <li>✓ 対外的にPRしやすくなる</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>他社にまねされた...</td> <td>泣き寝入り 「売りたい価格」を維持できなくなる</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 「やめて」と堂々と言える</li> <li>✓ 「廃棄して」と言える</li> <li>✓ 損害賠償請求もできる</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right;">15</p>		法的保護なし 知的財産 (アイデア)	法的保護あり 知的財産 (アイデア)	ビジネスで使いたい!	他社も使える (独占できない)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自社だけが使える (独占できる)</li> <li>✓ ライセンスしてビジネスを広げることができる</li> <li>✓ 対外的にPRしやすくなる</li> </ul>	他社にまねされた...	泣き寝入り 「売りたい価格」を維持できなくなる	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 「やめて」と堂々と言える</li> <li>✓ 「廃棄して」と言える</li> <li>✓ 損害賠償請求もできる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規事業に関連するアイデアを知的財産と捉えて、権利化等の手当てをしていない場合としている場合とで、ビジネス上の違いが出てくることを説明する。</li> </ul>
	法的保護なし 知的財産 (アイデア)	法的保護あり 知的財産 (アイデア)								
ビジネスで使いたい!	他社も使える (独占できない)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自社だけが使える (独占できる)</li> <li>✓ ライセンスしてビジネスを広げることができる</li> <li>✓ 対外的にPRしやすくなる</li> </ul>								
他社にまねされた...	泣き寝入り 「売りたい価格」を維持できなくなる	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 「やめて」と堂々と言える</li> <li>✓ 「廃棄して」と言える</li> <li>✓ 損害賠償請求もできる</li> </ul>								
<p><b>3. インプット②・知的財産 - ミニゲーム〜知財をはめ込む〜</b></p> <p>このページが次のページのどちらかを選び、関係しそうな知財を付箋に書いて、はめ込んでみよう</p> <p style="text-align: right;">16</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 学生が新規事業と知的財産を関連付けてイメージできるようになるための個人ワークを実施する。</li> <li>・ 新規事業のプロセスを再度表示し、そのプロセスの中で知的財産が関係しそうな部分を探してもらう。</li> <li>・ 自分の知的財産が関係しそうな箇所は赤の付箋、他者の知的財産が関係しそうな</li> </ul>									

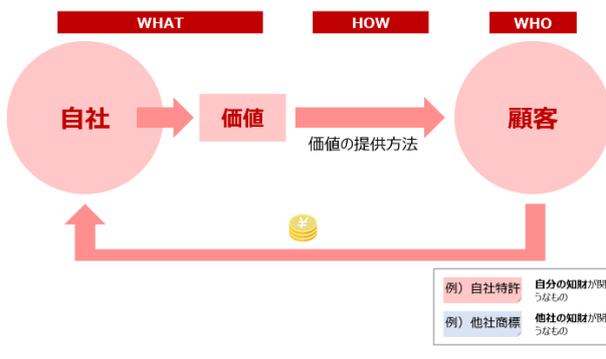
箇所は青の付箋を貼っても  
らう。

<付箋の貼り付け例>



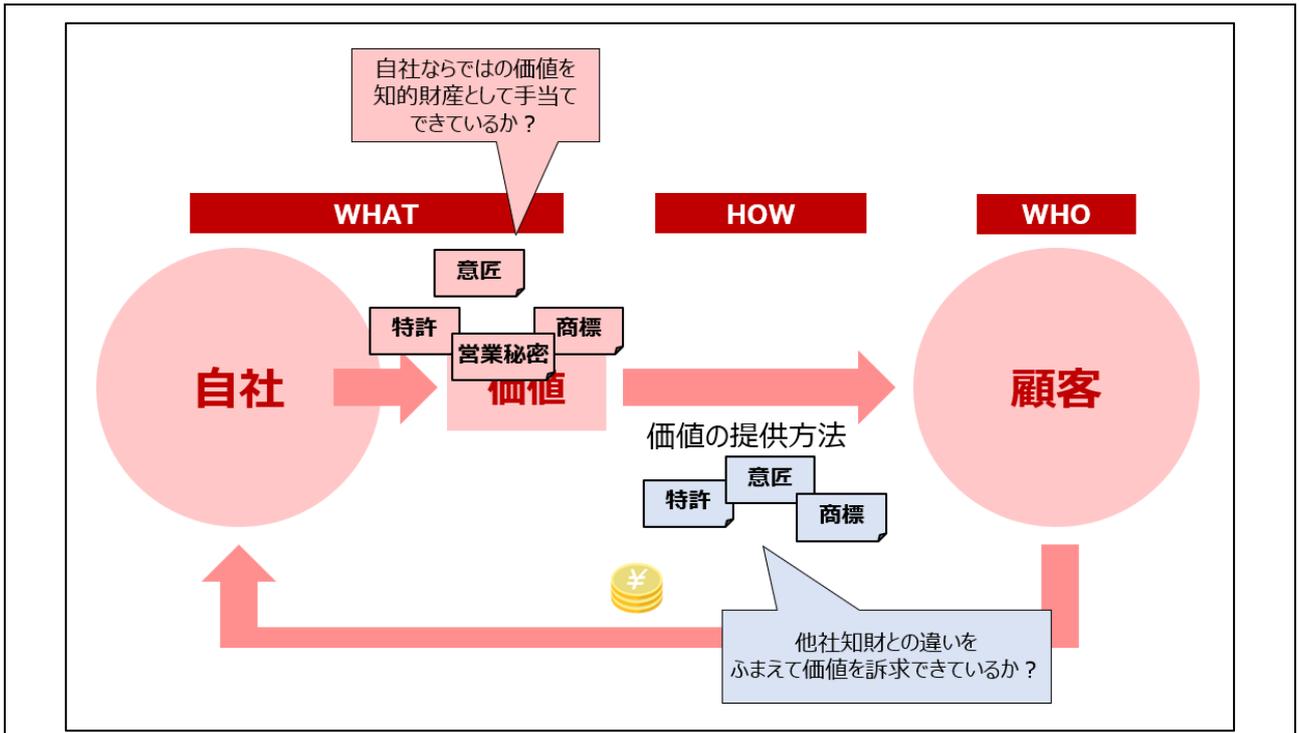
3. インプット②・知的財産 -ミニゲーム~知財をはめ込む~

このページか前のページのどちらかを選び、関係しそうな知財を付箋に書いて、はめ込んでみよう



- 前頁と同様の手法で、ビジネスモデルの中で知的財産が関係しそうな部分を探してもらおう。
- 前頁と本頁において、付箋を貼るといふ遊び的な要素を入れることによって、学生の興味関心を高めることを目的としている。

<付箋の貼り付け例>



### 3. インプット②・知的財産 —ミニゲーム〜知財をはめ込む〜

他者の考えを聞いて、得られた気づきをメモしよう

17

- 個人ワークの結果をグループの中で紹介しあう時間を取る。
- 他の学生が、どこにどのような付箋を貼ったのかを聞いて得られた気づきがあれば、メモをする。

### 3. インプット②・知的財産

新規事業のプロセスの中で、知的財産の観点から考えるべき要素は多くある

新規事業開発プロセスと知的財産の関係の例

1 アイデア創出	2 初期調査	3 ビジネスプラン策定	4 開発	5 テスト	6 市場投入
<ul style="list-style-type: none"> <li>チーム内でのブレスト (アイディエーション)</li> <li>スクリーニング</li> <li>顧客提供価値検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザーヒアリング</li> <li>市場・競合調査</li> <li>初期プロトタイプ設計</li> <li>データ分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスモデル開発 (想定顧客および提供価値ならびにマネタイズの仕組み整理)</li> <li>事業計画策定 (中期的な新事業展開シナリオ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービスメニューの本格開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>トライアル実施</li> </ul>	

自分のアイデア	競合調査	改良したアイデア
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ アイデアに技術的な特徴がある</li> <li>特許や営業秘密のことも考えておく</li> <li>✓ アイデアにデザイン・形状的な特徴がある</li> <li>意匠のことも考えておく</li> <li>✓ ネーミングやマークについてもあわせて考えておく</li> <li>商標のことも考えておく</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 同じようなアイデアで事業を考えている / 実施している者がいるかもしれない</li> <li>他者の権利を調べておく</li> <li>パートナー探し</li> <li>✓ 互いに協力してこの事業を一緒に進められる者がいるかもしれない</li> <li>知財情報からもパートナー候補を探してみる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 改良やテストを通じてアイデアがブラッシュアップされた</li> <li>追加で知財の対象になるものがないかを確認しておく</li> <li>契約</li> <li>✓ 他者と協力しながら進める部分がある</li> <li>知財的に自分が不利になる契約にならないように注意する</li> </ul>

18

- 新規事業開発のプロセスを土台とした場合に、どのプロセスにおいてどのような観点で知的財産のことを留意すべきかを解説する。
- 権利化やノウハウ秘匿の検討、他者の権利の話だけでなく、契約上の留意点等にも触れる。

### 3. インput②・知的財産 – 調べ方

特許や意匠、商標の情報については、データベースを使って調べることができる

特許情報プラットフォーム (J-PlatPat)

アクセスして触ってみよう



<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>

#### 自習用題材例

- ✓ 自分の大学は、どのような出願をしている？
- ✓ 気になる企業は、どのような出願をしている？
- ✓ 今まさに目の前にある物について、特許や意匠、商標は関係しているか？
- ✓ 自分だったら、今回の仮想事例で出くる商品に、どのような名前を付ける？その名前は、商標として既に他者が登録していないか？

19

- ・ 知財情報を検索するツールとして、J-PlatPat の存在を紹介する。
- ・ まずは気軽に使ってみてもらおうことを目的として、学生が所属する大学等について検索してみることを促す。

(iv) ワークショップ・ブラッシュアップ編

資料イメージ	実施内容
<p><b>4. ワークショップ・ブラッシュアップ編</b></p> <p>どのようなステップで今回の新規事業を進めていったと思いますか？</p> <p>その中で「知的財産」が関係すると思われる部分がありますか？</p> <p>22</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 新規事業と知的財産に関するインプットを経て、冒頭の仮想事例についてのワークに再度取り組んでもらう。</li><li>・ 最初に取り組んだ結果の中に、不足していた部分があったことに気付いてもらうことを目的としている。</li></ul>