

笑顔を届ける『特許』宅配サービス

有限会社南山デイリーサービス（岩手県）

2県5都市に多店舗展開する乳製品宅配小売業

1. 相談のきっかけ

- ◆きっかけ
差別化要素を模索・検討すべく大学の実施する勉強会に参加。ビジネスモデル特許取得を提案された。
- ◆コーディネーター(CO)の声掛けで相談
よろずCOと旧知であり、よろずへの相談を打診したところ、ビジネスモデル特許についての知識補完も兼ねて来訪された。

2. 課題整理・分析

- ◆サブコーディネーター(SCO)の知見を活用
SCOに知財に精通する者がいる。加えてよろず拠点に隣接する(一社)発明協会にもコネクションを有しており、ヒアリングにより事業の内容を整理し、かつ適切な助言得つつ特許の範囲、課題等を整理した。

3. 解決策の提案

- ◆SCOのネットワーク活用
よろず拠点、(一社)岩手県発明協会、並びに同窓口弁理士によりチームを形成し、出願に至るまでを支援する提案を行った。



4. 成果

- ◆役割分担
 - ・よろずCO : ヒアリングによる課題の整理抽出
 - ・よろずSCO : 自身の知見による専門的な助言、チーム編成の橋渡し
 - ・(一社)岩手県発明協会: 常駐の特許流通アドバイザーによる助言、非常勤弁理士への橋渡し
 - ・弁理士: 具体的な申請手順、範囲等の助言
- ◆成果
 - ・ビジネスモデル特許として出願済み(平成26年9月末)
- ◆その後の支援等
 - ・プレスリリースの作成方法、WEBを使ったPR方法等を別のよろずSCOにて支援中