

経営デザインシート(事業が1つの企業用)

自社の目的・特徴・事業概要

- ・法律事務所
- ・主に群馬県在住の個人・中小企業に法律事務を提供。
- ・“地方での知財”をキーワードに、地方における知的財産に関する業務を提供

経営方針

- ・案件数が増加傾向にあるため、事務所の人員増加を検討
- ・“地方での知財”側面から、将来的には弁護士法人化した上で、他県への事務所出店を検討

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

内部資源

- ・弁護士（一名）

知財

外部調達資源（誰から）

知財

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

- ・弁護士が地元の個人・中小企業に法律事務を提供することで、価値を生み出してきた
- ・“地方での知財”をキーワードに知財需要の顧客を拡大してきた。
- 誰と組んで
- ・現状弁護士一人のみ
- 提供先へのアクセス法
- ・電話
- ・インターネット

知財の果たしてきた役割

- ・事務所のブランド化

提供してきた価値

提供先（誰に）
主に群馬在住の個人・中小企業

何を

- ・法律事務
- ・“地方での知財”

提供先から得てきたもの

- ・信頼・報酬
- ・“地方での知財”でも弁護士が対応可能なイメージ

事業課題（弱み）

- ・“地方での知財”の市場規模が現状小さい
- ・人員不足

内部資源

- ・弁理士事務所との連携のためのノウハウ
- ・弁護士・事務等案件増加に向けて対応できる体制作り

知財

外部調達資源（誰から）

- ・（弁理士事務所）弁理士
- ・（既存弁護士事務所または新規登録者）弁護士

知財

資源をどのように用いて価値を生み出すか

- ・弁理士事務所との連携を深めることで、知財のワンストップサービスを目指す。
- ・弁護士法人化し、群馬とは別の地方に進出し、更なる顧客・信頼獲得を目指す

どんな相手と組んで弁理士
他の地方在住の弁護士

提供先へのアクセス法

- ・電話
- ・インターネット等

知財の果たす役割

- ・弁護士法人としてのブランド化

提供する価値

提供先（どんな相手に）
群馬に限らず地方在住の個人・中小企業

何を

- ・法律事務
- ・弁護士法人として広範囲での“地方でのワンストップサービスとしての知財”

提供先から得るもの

- ・信頼・報酬
- ・“地方での知財”でもワンストップサービスで全に対応可能なイメージ

これまでの外部環境

+要素 地方ではほぼオンリーワン -要素 案件数が少ない

市場状況 知財取り扱いが地方ではほぼなし

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

+要素 認知度を増やし案件数を増やす -要素 オンリーワンではなくなる

市場予測 認知度増加により案件数の増加が見込める

移行のための課題

- ・ホームページ等の活用した知財認知のアピール
- ・自社事務所のブランド化

必要な資源

- ・ホームページ、ポータルサイト等

知財 商標権

解決策

- ・知財認知増加により案件数を増やしつつ、“知財を扱う事務所”からさらにプラスワンの宣伝要素を模索する。

これまで

これから