

事例6：株式会社ペイントサービス（抗菌塗装技術の防カビ事業展開の取り組み）

ブランディング強化

知財権活用

新事業創出

■ 知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

抗菌塗装事業の高付加価値化

- 独自開発した抗菌塗装技術を防カビ用途の事業に展開するにあたり、高付加価値な事業として展開したい。
- ブランド化に向けた製品のネーミングを検討する。

専門家によるハンズオン支援

- 課題抽出（1回目）
- 防カビボードの高付加価値なビジネス展開と防カビ技術の事業化について議論、助言（2回目）
- 製品、技術のネーミングについて議論、助言（3回目）

今後の取組課題

- ✓ 効果を定量的に検証するためのユーザーとの実証、データ取得。
- ✓ ボードメーカーとの高付加価値商品の開発。
- ✓ 商標の取得

ハンズ
オン
支援

自社技術の優位性のPR方法、ビジネス展開、ブランディングの検討

訪問支援：3回

結果
・
成果

顧客へのPR方法、ボードメーカーとの協業、技術のネーミングの方向性が明確化できた

■ 取組の詳細

- ・独自開発した抗菌塗装技術を店舗の天井の防カビ用途に事業展開するにあたり、ビジネスモデル、PR、ブランディングの方向性を検討したい。



- ・抗菌塗装の防カビ効果をエンドユーザーに対してPRする方法やユーザーからのプル戦略について議論、助言した。
- ・ボードメーカーと協働した高付加価値な防カビボード製品市場の開拓に向けた取り組みについて議論、助言した。
- ・抗菌塗装技術のブランド化、商標、防カビボードのネーミングの考え方について助言した。
- ・販売PRについて議論を行い、販売ターゲットに合わせて製品特性の訴求ポイントを変える必要があることを助言した。

■ 企業の声

この事業はこれまでひとつひとつ積み重ねてきたものを権利化して後継者に引き継ぐ良い機会になった。経営資源が乏しい中小企業にとって知財の権利化は極めて重要であり、知的財産権をもつことで大手と共同開発するなどビジネスチャンスが広がることに気づいた。ネーミングや販促資料の要点、提携先との交渉の注意点など、専門家の視点での貴重な助言も数多くいただいた。

■ 企業概要

業種	塗装工事業、とび・土木工事業、防水工事業				
住所	愛知県江南市		URL	http://www.paint-service.co.jp/index.html	
創業	1986年	従業員数	15人	資本金	3000万円

■ 支援専門家（回数）

支援コーディネータ
弁護士・弁理士（3）
同行専門家
中小企業診断士（2）