

事例9：株式会社塗装館エス・エス（修復ビジネスのリブランディング活動を推進）

ブランディング強化

人材育成

技術継承

■ 知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

修復ビジネスのビジネスモデル早期構築

塗装館エス・エスブランドの維持・拡大に資する人材育成の仕組みと収益性拡大に向けたプロモーションの方針・戦略を検討したい。

- 修復ビジネスのビジネスモデルを早期に離陸させる。

専門家によるハンズオン支援

展示会出展をトリ
ガーとする準備事
項を協議

訪問支援：3回

- 進捗確認、論点整理、人材育成プランの検討（1回目）
- ターゲットの明確化と、訴求効果を把握するための展示会出展の方法等を協議（2回目）
- 人材育成に係る方向性の検討（3回目）

今後の取組課題

- ✓ 人材育成方針・仕組みの創設。
- ✓ 社内理解を高めつつ、情報発信させ、フィードバックを得つつ、最適化を図る。
- ✓ ブランディングについて一層の深化が不可欠であり、検討を継続させ、具体的な活動を展開。

結果
・
成果

人材育成を経営
課題として捉え、
ターゲットを明確に
した手法・方策を
深掘り

■ 取組の詳細

- ・修復ビジネスの強み・強調すべき点の抽出について協議。施設や空間の価値をつくりなおすことをメインコンセプトに据えそのための準備内容を整理。
- ・当面の課題として、人材確保のための仕組み確保を最上位と捉え、人材育成プランの検討に着手。育成する人材像やカリキュラム案について早期に案を検討することを助言
- ・人材育成事業の着手に向けた準備状況について助言等を実施。対象人材を同業者のみならず施設の営繕部門を対象とすることの可能性について協議。
- ・営繕担当向けの人材育成プログラムの検討について想定される展開シナリオを検討。
- ・人材育成プランの検討にあたり、検討すべき構成要素を整理、現状とのギャップを認識した行動の重要性を助言。ブランディングの重要性とそのため手法・手段について、展示会出展を想定したターゲットを明確にした準備内容について協議・助言を実施。

■ 企業の声

塗装館エス・エスの価値を体現できる人材の育成プランについて構成要素を整理でき、今後の取組の方向性が明確になった。カリキュラム検討を先行させつつ、情報管理のあり方や必要な知財、法務での準備についても理解が深まり、速やかに行動することの重要性を認識することができた。

■ 企業概要

業種	建設サービス業（建築塗装・設備塗装・修復復元塗装等）				
住所	石川県金沢市	URL	http://www.tosokan.jp/		
創業	1975年11月	従業員数	12人	資本金	2,000万円

■ 支援専門家（回数）

支援コーディネータ
経営コンサルタント（3）
同行専門家
なし