

事例2：株式会社くればあ（新市場を創出するための企業体力（ブランディング、体制増強）の強化）

ブランディング強化

管理体制強化

ビジネスモデル検討

知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

新たなビジネス形態への対応策

- 提供してきた価値はオーダーメイドニーズに応えるマスクの提供にあり、その価値（強み）をより際立たせるためのツールとしてシステム導入や知財対応・管理に迫られている。
- 具体的な行動について優先順等の整理が十分ではない。

専門家によるハンズオン支援

- 課題抽出、契約面の懸念事項について解決策の助言・提案
- 自社の「強み」の見える化、ブランド戦略の方向性検討
- 自社の強みの蓄積・継承方策の検討、今後の知財管理体制の検討

今後の取組課題

- ✓ ブランディング施策の着実な積み上げ、経営者の明確な意思を社内発信することで取組を前進
- ✓ 今後の共働プロジェクト（大手化粧品メーカーほかとの企画）に向けて「伝えたい価値」の推敲

ハンズ
オン
支援

知名度と商品開発力を生かした事業展開を支えるべくブランディング活動の具体化、知財・法務管理体制の確保
訪問支援：3回

結果
・
成果

経営者が狙う価値発信に向けた価値の見える化、媒体有効活用などブランディング手法の認識向上

取組の詳細

- 従前のBtoB事業（フィルター販売）からBtoC事業（オーダーメイドマスク事業）への二次創業をより力強く拡大させるための取組、外部資源（専門家）の有用性を確認
- 自ら発信していく「価値の見える化」の重要性、経営者から社内に対し明確なメッセージを出すことの必要性について理解
- 社内の意思決定を迅速にさせるうえでも、経営者のビジョンが明確であることの重要性を再認識
- PRメディアの活用手法を再構築するとともに、Webサイトについては現行を生かしつつ、包含するコーポレートサイトを構築する必要性を確認
- 海外展開について確実に保護すべき知財や契約内容を特定・明確化し必要な対応を講じること、データ利活用について今後の予定や将来計画を定め適切な方策を選択していくことの重要性を確認



企業の声

新規事業を一層成長させていくにあたり、懸念していた他社特許権や契約事項について解消可能なことが確認できたほか、今後必要となるブランディングについて取組内容を確認できた。当社の強みを商品に反映させていくこととともに、より強いメッセージを全社をあげて発信していくことが重要であると再認識でき、いただいた助言や指摘を今後の取組の具体化へ生かしたい。
（知財総合支援窓口による支援継続を予定）

企業概要

業種	製造業（メッシュフィルターの加工販売、オーダーメイドマスクの製造販売）				
住所	愛知県豊橋市	URL	https://www.nippon-clever.co.jp/		
創業	2016年	従業員数	43人	資本金	2,000万円

支援専門家（回数）

支援コーディネータ（3）
弁護士・弁理士
同行専門家
ブランド専門家（2）
知財総合支援窓口（3）