

# 事例1：有限会社東海樹脂加工（「非接触」事業のブランディングによる高付加価値化）

新事業創出

ブランディング強化

知的財産管理

## 知的財産経営実践の概要

解決  
したい  
課題

製品メーカーとして「非接触」事業を新たな柱に成長させる

- 新規事業である非接触ペーパーホルダーなどの非接触事業をブランディングにより高付加価値化して、製品メーカーとして事業を展開する

### 専門家によるハンズオン支援

ハンズ  
オン  
支援

新規事業の事業  
コンセプトを明確に  
して、ブランディング  
を支援する

訪問支援：3回

- 商品ラインアップ全体からブランドコンセプトを議論
- 経営デザインシートのフレームワークを利用して、新規事業に移行するための戦略、提供価値、ビジネスモデルについて議論を行い、全体を俯瞰、整理

結果  
・  
成果

今後の事業展開を  
見据えた新規事業  
の提供価値を導出

### 今後の取組課題

- ✓ 製品メーカーとして必要な生産、流通、マーケティング等の様々な課題を解決しながら、実績を積み重ねてブランド化に取り組む

## 取組の詳細

- 「非接触」事業のカタテコ、フミテコがユーザーに提供する価値、今後の商品展開、自社のコア技術等について議論を行い、新規事業のコンセプトを検討した。
- クラウドファンディングで高い評価を得たものの、生産面、販売等の課題を抱えており、その対策について議論した。
- 受託加工企業から製品メーカーへと移行するための戦略、新規事業のビジネスモデル、資源などについて経営者が考察し、専門家と議論を繰り返して、取り組みの方向性を検討した。
- コア技術の保護、ノウハウ管理、契約などを含む総合的な知財管理について専門家が助言した。



## 企業の声

コロナウイルスの発生後、自社開発したトイレペーパーホルダーをきっかけに「非接触事業」をはじめた。行動制限を伴う時期で人と係わる事に苦労したこともあって、従来事業で培ったノウハウで完成させた。従来事業では経験したことのない知財戦略やマーケティング、ブランディングについて専門家の方からアドバイスをいただいた。広い視野で物事を捉えらるきっかけをいただいたので、アドバイスを元に飛躍できるように精進していきたい。

## 企業概要

業種	製造業（樹脂事業、切削加工、断熱事業）				
住所	三重県松阪市	URL	https://toukai14.com		
創業	1990年	従業員数	4人	資本金	800万円

## 支援専門家（回数）

支援コーディネータ  
弁理士・弁護士（3）  
同行専門家  
中小企業診断士（2）