

# 事例5：石川鑄造株式会社 （新たな事業展開に向けた、ブランドコンセプト再考と営業秘密管理の基盤整備）

ブランディング強化

営業秘密管理

## ■ 知的財産経営実践の概要

解決  
したい  
課題

各種基盤整備を進め、円滑に今後の新たな事業展開を図る

- 多角的な事業展開が想定される中、既存商品・サービスと新商品・サービスのブランドの位置づけが明確化されていない
- 営業秘密管理の基盤整備ができていない

### 専門家によるハンズオン支援

ハンズ  
オン  
支援

今後の事業展開を円滑に進めるために必要なタスクを、各分野の専門家の助言から整理し、以降の具体的な準備につなげる  
訪問支援：3回

- 今後の事業展開を見据えた営業秘密管理の必要性を伝え、管理すべき情報を整理
- 既存商品・サービスのブランドを確立した上で、新商品・サービスのブランディング、企業のリブランディングを実施するための検討方向性を助言

結果  
・  
成果

営業秘密管理の基盤整備に向けたタスクを認識  
商品ブランドと企業のリブランディングの方向性を検討

### 今後の取組課題

- ✓ 営業秘密管理の基盤整備に向け具体的なタスク（社内規定の作成等）を実行する
- ✓ 商品・サービスのブランディングに向け、引き続き社内での検討を進める

## ■ 取組の詳細

- 今後の事業展開について言語化し、関係者間の認識の共有を図った。実現に向けた課題とタスクの整理を行った上で、支援の目的を関連分野の各専門家の助言により行動のヒントを得ることとした。
- 営業秘密管理にかかる説明・現状把握を行い、営業秘密として管理すべき情報の整理を実施した。
- 他者との契約に関して、契約書手交の必要性を念押しするとともに、戦略的な契約の可能性について助言した。
- 同業他社等のブランドコンセプトの事例を紹介しつつ、ブランドコンセプトの検討方法について助言した。また、同社の想いを踏まえたブランドの考え方について議論し、新商品・サービスのブランディング、企業のリブランディングを実施するための検討方向性について助言した。



## ■ 企業の声

新たな事業展開を進めるにあたり既存商品や企業のブランドコンセプトを再考する必要性を感じた。企業や商品の顔となる、ゆるぎないブランドコンセプトを再構築し全社員に周知徹底した上で、新商品のブランディングを推進していこうと思う。営業秘密管理は基盤整備がまだ不十分な為、改めて秘密情報の範囲・内容について社内の情報を整理し営業秘密を明確化させることが重要であることが分かった。今後は社内だけでなく社外での営業秘密保持にも注意した経営を行っていく。会社の知財を守る為、引き続きご支援いただきさらに強化していきたい。

## ■ 企業概要

業種	製造業（鋳物）				
住所	愛知県碧南市	URL	http://ishikawa-chuzo.co.jp/		
創業	1938年6月	従業員数	30人	資本金	2,400万円

## ■ 支援専門家（回数）

支援コーディネータ  
中小企業診断士（3）  
同行専門家  
弁護士（1）  
ブランド専門家（1）