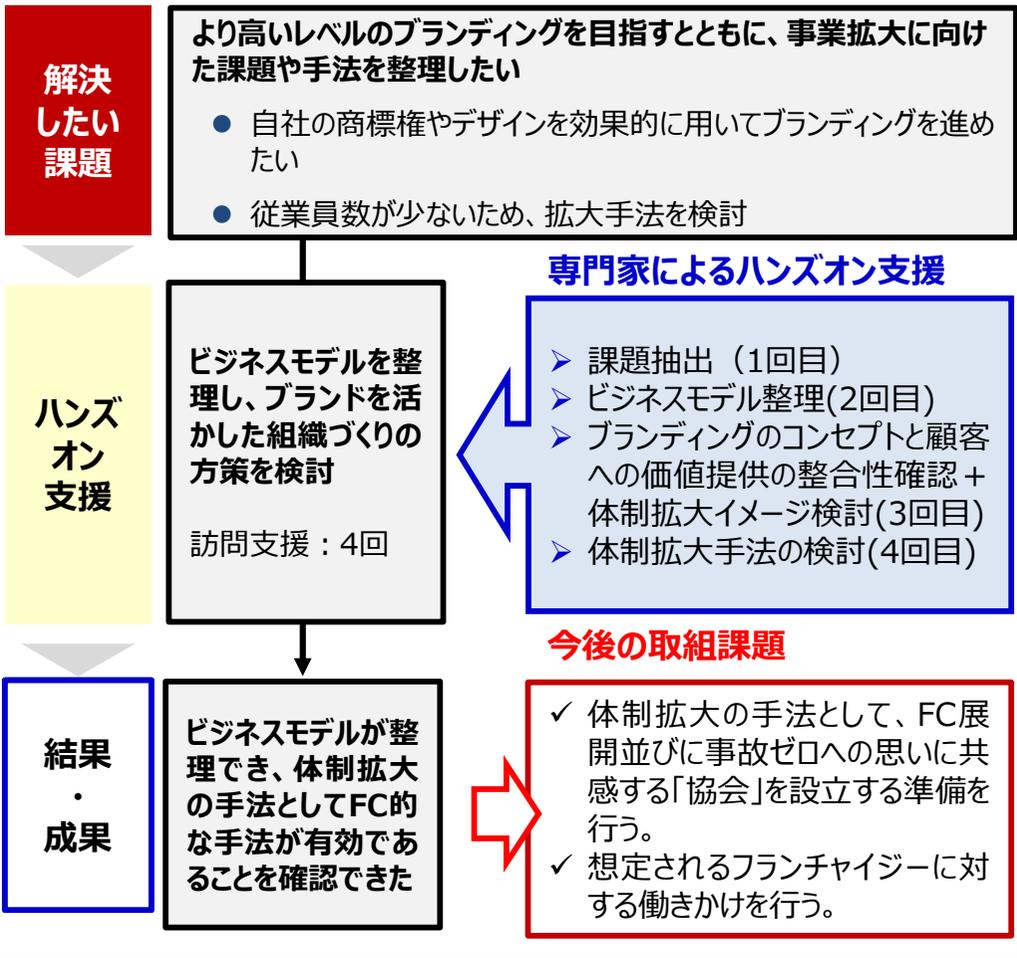


事例3：柴田美装株式会社（ブランディングの方針と今後の拡大に向けての体制づくり）

■ 知的財産経営実践の概要



■ 取組の詳細

- 「トラックコーティング」という新しいサービスを効果的に展開していくために、現在取り組んでいる事業の詳細と今後展開したいサービスの形を一度全て聞き取り、整理した。
- 上述の整理の中で、「出張型サービス」と「使用薬剤の独自性」が柴田美装の強みであることが浮かび上がったため、これを活かした事業拡大の形として、「フランチャイズ」（FC）が提案された。
- これらの強みは、フランチャイズ展開においては、他との差別化・魅力化・独自化につながるものであり、他社による参入や独立によるノウハウの持ち逃げが起きにくくするための「参入障壁」となるため、これらを用いたFC展開のための体制づくりについて検討した。
- FCの形として、ビジネスを全面に押し出す形や、考えに共感する人を集める形等の中で柴田美装に適合するものを検討した。
- その他、柴田美装がFC展開していく上で必要な要素例えば、FCに加盟する事業者（フランチャイジー）像や価格設定、競合他社分析、BtoCとBtoBの違いの整理等を行い、今後拡大するために検討すべき事項を整理して、自律的な展開の準備を行った。

■ 企業の声

- 自社の強みと今後の展開を整理することができた。
- 体制拡大についても、直接雇用だけではなくFC展開という選択肢を頂くことができた。これにより、より柔軟な事業展開の可能性が高まった。
- 今後は、今回の助言等を踏まえ、知財総合支援窓口にご相談しつつ実現に向けた検討を具体化させたい。

■ 企業概要

業種	トラックコーティング、洗車、乗用車コーティング				
住所	愛知県岡崎市	URL	https://www.shibata-bisou.com/		
設立(創業)	2013年	従業員数	1人	資本金	-

■ 支援専門家(回数)

支援コーディネータ
弁理士 (4)

同行専門家
中小企業診断士 (3)