

独自開発建材を契機に市場でのポジション確立を目指す

会社名 真和建装株式会社
 所在地 愛知県岡崎市合歓木町字郷東144番地1
 従業員 52名
 資本金 1,500万円
 売上高 12億円
 業種 塗装・防水・リフォーム事業、シート建材「マハール」の製造・販売・施工



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 天然石・天然木の質感を再現したシート状建材マハールの優れた品質をアピールし、独自性のある建材メーカーへの成長基盤を構築する。
- ビジネスモデルのブラッシュアップがなされ、各種戦略に基づく事業展開が実施できること。

支援を受けてできるようになったこと

After

- シート建材「マハール」の製造販売および施工を行う外装事業を拡大するという当初の目的に向け、営業力が強化されつつある。マハールのブランド化や提供価値の再認識、顧客セグメント、SNSによる情報発信等について理解が進んだ。
- 生産工程や現場施工における営業秘密を言語化し管理する体制・基盤を確保。

今後の事業展開の展望

Future

- シート状建材のパイオニア企業として施主や設計者にアピールすることで、軒天・外装工事やリニューアル市場での地位確立を目指す。
- 「マハール」とともに社名の認知度を高めるブランディングに注力。OEMと自社ブランド製品の両立により収益の拡大を図る。

重点支援を受けた事業や商材

外壁塗装事業からスタートし、リフォーム、防水工事で実績を上げてきており、1989年に立ちあげた「マハール事業」に注力。

シート建材「マハール」は、天然石・天然木から型を作製し、自然の風合い・質感を再現できる樹脂製の外装材。プライマー、下塗材及びシート裏打材に同一の特殊合成樹脂を採用(融合工法)しているため、材料が一体化し強制接着に比べても剥がれる心配がなく、カッターナイフで切断可能なため加工性や施工性が高く、軽量といった安全面も配慮している。



【出典】真和建装株式会社ホームページ
<https://shinwakensou.com/>



重点支援を実施するにあたって整理した課題

取り組んだ課題	課題に取り組んだ背景・理由
事業・開発戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> ■ マーシャル事業の展開のための戦略や方針(施工代理店のフランチャイズ化を含む)や、独自技術の権利保護の戦略(ノウハウ秘匿化戦略含む)が不十分。 ■ マーケティング(競合他社の動向の解析、新しいユーザーニーズに合致した製品開発ほか)が十分ではなく、ブランド育成につながっていない。
知財戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業展開に対応する知財戦略が不十分(周辺知財の権利化含む)。建築施工設計の特有の知財戦略や多様な知財の保護対応がなされていない。
知財マネジメント体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> ■ 組織的な対応を進める基盤・体制がない。
契約	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業展開に必要な契約に対する理解が十分ではなく、社内理解含めた立て直しが必要。



重点支援を通じて受けた支援と支援を通じてできるようになったこと

支援を受けた事項	支援を通じてできるようになったこと	活用専門家
事業・開発戦略の策定	<ul style="list-style-type: none"> • 多種多様な仕上げ一覧表を作成。支援の原点となる「自社のポジション」を明らかにし、ビジネスモデルキャンバスを作成してビジネスの構造を整理 • 事業成長に向けた今後の方針を確認。データ分析による販売促進手法を確立 	知財戦略専門家 弁理士 中小企業診断 Web活用専門 家
知財戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> • 特許権取得も検討したが、営業秘密として管理していく方針で合意。製造方法など(言語化された書類あり)を今後の営業秘密管理に組み込む 	弁理士 中小企業診断士 知財戦略AD
知財マネジメント体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> • 社員が行う創意工夫を奨励し、業務の過程で生まれた発明やデザインを出願・権利化して活用するため、職務発明規程を策定した。今後は知財を使って付加価値の高い商品・サービスを提供し、収益力の高い企業を目指す。 	知財戦略専門家 弁理士 中小企業診断士
契約	<ul style="list-style-type: none"> • 他社との契約について留意点、改善点を理解しひな形を推敲 • 秘密管理規程を整理し、社内での意識醸成を図った。 	弁護士 知財戦略AD ビジネス契約専 門家

支援チーム紹介

リーダー専門家:知財戦略専門家、技術士、1級建築士 大野茂

活用専門家:弁理士、弁護士、中小企業診断士(2名)、Web活用専門家、知財戦略AD、ビジネス契約専門家

知財総合支援窓口担当者:愛知県知財総合支援窓口 飯島英雄

PO(プログラムオフィサー):金田和浩