

国際基準に準拠した織物開発で、新たな販路を開拓！

会社名 合名会社安田商店
 所在地 岐阜県各務原市那加東亜町55番地
 従業員 23名
 資本金 500万円
 売上高 -
 業種 繊維製品製造(インテリア用織物加工)



合名会社 安田商店

支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 社会情勢の変化をとらえ企業成長させていくためには、現状の生活様式にあった商材提案が必須。ビジネスモデルも成長フェーズに適応させていく必要がある
- 時代に応じた製品開発を進め、事業面を意識して知財化することが事業成長へとつなげること、パートナーは当社と比べて体力ある大企業でありその点を意識した知財に関する対応を図ること、は事業成長においては必須な観点であり対応が必要

支援を受けてできるようになったこと

After

- BtoCの事業として「アンテックス」ブランドを掲げるECサイトを構築し、販売できるしきみを準備。ECサイトを通じた商品イメージを適切に打ち出せるものと判断
- 防災+抗菌&抗ウイルス仕様のカーテンの商品化を進めており、関連する知的財産の保護、活用についても一歩進んだ取組の展開が期待される

今後の事業展開の展望

Future

- ECサイトをオープンさせ、BtoC事業が軌道に乗ることで、売上の拡大に期待
- 得意先への依存から自立した自社製品の開発・販売にチャレンジし、販売実績を上げていきたい

重点支援を受けた事業や商材



自社のブランドではなく、川中企業としてBtoBビジネスのみで成長してきた。

船舶用IMO準拠難燃カーテン(防災カーテン)とそれに抗菌&抗ウイルスを加えた自社商品を自社ブランドで販売することにより、BtoCの事業を加え、会社の内部の整備を行うことによって事業の拡大を図る。

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
事業戦略及び販売戦略構築	BtoCビジネスについて全く経験がないため、事業戦略から取り組む必要がある
知財戦略の策定	共同開発相手が大手企業であり、自社の権利となるべきもの（技術やノウハウ等）について十分に意識されていない
ブランディング	一般住宅向けの商品を販売するため、ビジネスを展開する上でブランディングが必要となる
共同開発の成果の確保	技術的優位性も有るので開発成果を確実に権利化する必要がある
営業秘密管理	共同開発に伴い秘密保持契約を交わしている。複数の事業が並走しており、コンタミが生じることによって契約違反などのリスクが生じる可能性がある
共同開発や事業に関する契約	ビジネスの必須プロセスとして契約を組み込む必要がある

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
BtoCの商品として加わる船舶用IMO難燃カーテン及び抗菌＆抗ウイルスを加えた高機能商品について、事業戦略を構築するとともに船舶用、一般住宅用等のビジネスモデルと販売戦略を構築する	防災+抗ウイルス製品化を優先して進めている状況。高収ビジネスモデルについても目途がつつある	中小企業診断士
単独開発と共同開発の峻別や、成果を確実に自社の権利とする	契約の重要性、営業秘密の重要性、他社特許のクリアランスの重要性について理解が深まった	知財戦略AD
商品名の商標は登録済。BtoCのビジネスについては知名度を上げ、ブランディングの取り組みに着手する	「アンテックス」ブランドでECサイトで販売できる準備が整い、良いイメージを打ち出せる環境が確保された	弁理士 ブランド専門家
大手2社との共同開発が完了予定。開発成果を確実に権利化していくための取組に着手する	弁理士による支援について必要性は認識している。窓口より専門家として弁理士派遣を予定	弁理士
営業秘密の漏洩を防止するため営業秘密に関する考え方を理解し、営業秘密管理に着手する	営業秘密情報の管理に関する意識は高まっており、その洗い出し等の作業を今後実施していく	知財戦略AD
ビジネスにおける売買契約、共同開発契約等の種々の契約について、理解し契約を事業の必須プロセスとして経営に定着させるための取組を進める	弁護士による支援について必要性は認識している。窓口より専門家として弁護士派遣を予定	弁護士

支援チーム紹介

リーダー専門家:弁理士 藤掛 宗則

活用専門家:弁理士、中小企業診断士、弁護士、ブランド専門家、知財戦略AD

知財総合支援窓口担当者:岐阜県知財総合支援窓口 馬淵 智幸

PO(プログラムオフィサー):石黒 一夫