

人にやさしいデザインでパワースーツの拡販を目指す

会社名 有限会社アトリエケー
 所在地 兵庫県姫路市田寺4丁目5-12
 従業員 12名
 資本金 370万円
 売上高 2億円
 業種 補正下着、パワースーツ製造・販売

Atelier-k
 有限会社アトリエケー

支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

パワースーツの市場規模が拡大する中で、マーケットシェアを維持しつつ、支援先企業が新規事業領域において事業の拡大を図ろうとしており、売上げを現状の2億円から2023年には3億円、2025年には5億円にもっていく事業計画を立てている。

支援を受けてできるようになったこと

After

社長の考え方を可視化し、社長自身が気づきを得たこと。そのことで、安価な競合商品が出てきているパワースーツ市場において、低価格品の投入が必要との認識が高まり、実際にアシストベスト(タスケル)とアシストベルト(ラクニナル)を新商品として発売。

今後の事業展開の展望

Future

低価格商品であるアシストベスト、アシストベルトが本格的に販売されるようになるとともに、次期パワースーツの開発も進められており、2023年に発売予定であり、これらの新商品の投入により、売上げ増が見込められる。

重点支援を受けた事業や商材

パワーアシスト ベスト/ベルト



アシストベスト Taschel(タスケル)



アシストベルト ラクニナル

- 腰や背筋の筋肉に強い負担がかかる作業に際し、アシストベストやベルトを身に着けると、スチール製スプリングコイルの反発力を利用して、作業をアシストしてくれる。
- ほかにも下半身用の歩行サポート機能や、上半身の腕サポート機能などを持つ製品もあり、これらの機能については、大学での効果測定結果により、筋負担度が軽減されることを実証されている。

【出典】アトリエケー ホームページ
<https://agri-suit.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
新たな事業展開戦略や事業計画が策定されていない	会社の将来ビジョンに基づき、明確な事業計画を策定する必要がある。
事業計画に則した技術・知財戦略の策定	事業計画の策定に合わせて、知財戦略も明確に策定していく必要がある。
新規事業の販売・マーケティング体制の明確化	製造業以外のマーケットでの販売展開していく上で、体制を整えていく必要がある。
新規事業分野におけるブランドの構築	今後、新規事業領域においてビジネスを展開するためには、新領域において新たなブランドを形成する必要がある。
新たな事業展開に即した社内体制の整備、拡充	新規事業領域へ展開していく中で、生産体制、販売・マーケティング機能や、知財や法務といった内部管理機能を高めていく必要がある。
海外展開に対する準備が不足している	新規事業を国内だけでなく、米国、中国、欧州等に広げていくためには、現在の社内体制だけでは対応が充分ではないため、社内体制を強化する必要がある。

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
今後の事業展開戦略立案とそれに基づく具体的な事業計画の策定	社長の考え方を可視化し、社長自身が気づきを得たこと。そのことで、安価な競合商品が出てきているパワースーツ市場において、低価格品の投入が必要との認識が高まり、実際にアシストベスト(タスケル)とアシストベルト(ラクニナール)を新商品として発売。	中小企業診断士
事業計画に則した技術・知財戦略の策定	新商品に関して意匠権の取得の検討や、次期パワースーツ(Z)の開発に向けて、特許調査分析を行い、権利関係について確認を行うと共に、意匠権の取得の可能性についても検討。	弁理士 知財戦略専門家
新規事業の販売・マーケティング体制の明確化	商品ラインアップを3つの価格帯に集約し、アシストベルト、上半身・下半身セットのタイプ、次世代型のマーケティングに注力する方針。	中小企業診断士
新規事業分野におけるブランドの構築	顧客に対する価値提供が具体化され、製品ブランディングを進めていくという方向性が打ち出せた。	ブランド専門家
新たな事業展開に即した社内体制の整備、拡充	営業社員の採用が実現するタイミングにあわせて、製造要員も含めた全員で社長からプレゼンすることが決定。	中小企業診断士

支援チーム紹介

リーダー専門家: 弁理士・中小企業診断士 鷹津 俊一

活用専門家: 弁理士、中小企業診断士、知財戦略専門家、ブランド専門家

知財総合支援窓口担当者: 兵庫県知財総合支援窓口 孝橋 敦司

PO(プログラムオフィサー): 百瀬 隆