

自然に優しい奈良蚊帳の伝統を今に伝えて

会社名 丸山繊維産業株式会社
 所在地 奈良県天理市長柄町695番地
 従業員 21名
 資本金 1,000万円
 売上高 4億円
 業種 染織整理加工、ギフト包装資材販売



丸山繊維産業株式会社

支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 支援先企業は、「ならっぴ®」ブランドに係る商品群の売上げを、現状1億円の売上げ(全体で4億円)を、新たな商品企画・開発を図ることにより、3年後の売上げを2億円、5年後の売上げを3億円にしたいと考えている。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 「ならっぴ®」の、従来のブランディングの問題点を把握し、ブランディングの世界観として「生活空間に彩を添える」というコンセプトを打ち出した。ブランディングにあわせて、マーケティング戦略の見直しも行い、直営店のあり方、ネット販売方法も見直した。

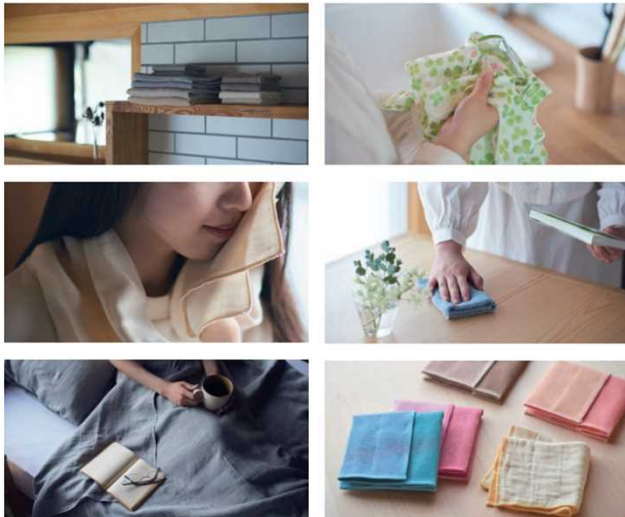
今後の事業展開の展望

Future

- 新たなブランディングの考え方に基づいて、マーケティングの手法が高度化し、同時に商標権を中心とする知財戦略と関連付けることで、競争力が高まり、売上増加が期待される。

重点支援を受けた事業や商材

【奈良蚊帳の伝統技術を生生活雑貨として展開】



- 奈良蚊帳の伝統を受け継ぎながら、新しい時代の感性を取り入れたライフスタイル商品を企画・製造・販売している自社ブランド製品。
- ナチュラル、上質、デザインをコンプトにした生活潤い商品を提案している。
- いまでは珍しい、蚊帳生地 of 染織を同一工場内で一貫生産し、安心とこだわりの製品を提供している。

出典：丸山繊維産業株式会社

<https://www.maruyama-seni.co.jp/>

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
今後の事業展開と、それに基づく具体的なビジネスモデルの再整理	会社の将来ビジョンに合致したビジネスモデルを策定する必要がある。
再整理されたビジネスモデルに則したブランド戦略の策定	「ならっぴ®」ブランドの認知度を高めるとともに、関連する商品群の商標との関係性を明確にすることが重要と考えられる。
再整理されたビジネスモデルに即した知財上の手立ての策定	機能性を持たせた新商品開発においては、知財ミックスを念頭に置いた権利取得が必要とされる。
販売・マーケティング戦略の策定	「ならっぴ®」ブランドに関する商品群について、事業を拡大するために、従来のマーケティング活動やプロモーションの方法について見直しが必要。
国内外のプロモーション活動に伴う契約上の手立ての策定	「ならっぴ®」ブランドの商品群を販売する上で、商標権等の知財の取り扱いを含むディストリビューターとの契約関係が重要となる。
知財管理体制の整備	今回の支援では、まずは社内に知財管理の基本的な考え方を身に着けた人材を育てることが必要と考えられる。

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
今後の事業展開と、それに基づく具体的なビジネスモデルの再整理	営業、経理、生産、店舗など部門横断的に社員が参加しており、リブランディングに対する全社的な取組み意欲が高まっている。	ブランド専門家
再整理されたビジネスモデルに則したブランド戦略の策定	従来のブランディングの課題をふまえて、ブランディングの世界観として「生活空間に彩を添える」というコンセプトを打ち出した。	ブランド専門家
再整理されたビジネスモデルに即した知財上の手立ての策定	蚊帳織の特許取得や特許取得につながるアイデアの発想などに関する社員の意識が向上。	弁理士
販売・マーケティング戦略の策定	自社の製品ラインナップを整理し、ターゲットに対して「ならっぴ®」のブランドアイデンティティを届けられるDtoCビジネスを展開する。さらに、ブランドサイトの構築などを行い、POP-UPショップにて外販できる体制を社内で整え、市場に認知を高めていく。	ブランド専門家
国内外のプロモーション活動に伴う契約上の手立ての策定	コロナ禍により具体的な海外展開支援は実施できなかったが、海外プロモーションの状況確認と助言を受け、海外販路の重要性について意識が向上した	知財戦略EX
知財管理体制の整備	「モノ」の販売から「ブランド」の浸透に変容できるチャンスであり、営業体制の強化をめざす。	弁理士

支援チーム紹介

リーダー専門家: ブランド専門家 武川 憲 活用専門家: 弁理士、知財戦略EX
 知財総合支援窓口担当者: 奈良県知財総合支援窓口担当者 澤田 敬
 PO(プログラムオフィサー): 百瀬 隆