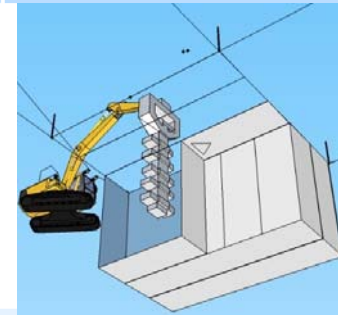


企業概要

- 社名：株式会社セリタ建設（佐賀県） <https://www.serita.jp/company/>
- 従業員数：35人 ■ 資本金：20百万円 ■ 売上高：6億円（2019.04）
- 事業内容：総合土木工事業、地盤改良工事 ■ 知的財産：特実6件、商標4件



マッドミキサー工法

相談のきっかけ

厳しい環境下においてビジネスモデルの転換を模索したい

公共工事の削減、受注の変動など厳しい環境下で、これまでに軟弱地盤攪拌機等の特許を取得し、地盤改良、環境配慮型工法等、高い技術力を磨いてきた。こうした強みを活かしていく上で、個々の開発単位ではなく、全社的な、知財戦略と一体となった事業戦略を進めていきたい。特に、新事業領域である人工芝には力を入れていきたい。

売上高30億円、経常利益5%の明確な経営目標を実現したい

経営目標として支援開始時の4.2億円から7年後に30億円に至るまでの毎年の売り上げ目標利益計画を策定しており、これをぜひ実現していきたい。また事業継承も予定しており、次の時代に向け、今後の成長戦略を策定しそれにしっかりとした知財戦略を組み込んでいきたい。

課題と支援の内容

課題	支援のポイントと活用した専門家
中長期事業計画の策定	<ul style="list-style-type: none"> 相談企業の事業、目標利益計画を精査し、現業に依存しない、新しい事業領域(人工芝)を定めるための事業戦略・知財戦略への助言を行う。 <p>中小企業診断士</p>
収益モデルの確立 ノウハウの管理	<ul style="list-style-type: none"> 新事業領域(人工芝)における市場規模・特性や競合企業、知的財産を把握し、他社との連携を含めた具体的な手順を助言する。 <p>中小企業診断士 ブランド専門家</p>
第二創業のReブランディング	<ul style="list-style-type: none"> Reブランディングに向けた、企業ドメインの設定とビジョン共有の促進を図るための助言を行う。 事業運営に向けたマーケティングの策定支援を行う。 <p>中小企業診断士</p>
海外先進技術評価と海外市場進出	<ul style="list-style-type: none"> 海外先進技術評価と海外新市場開拓に向けた助言する。 <p>中小企業診断士 弁護士</p>

リーダー： 藪田安之（中小企業診断士・一級建築士）
支援担当者： 末次孝之（佐賀県知財総合支援窓口）

支援を通じてできたこと

項目	支援成果
中長期事業計画の策定	<ul style="list-style-type: none"> 令和7年までの管理、工事、総務、営業各部門の知財を活用した事業計画、目標利益計が策定でき、成長戦略を明確にすることができた。
収益モデルの確立 ノウハウの管理	<ul style="list-style-type: none"> 新事業として人工芝事業を設定し、オランダの人工芝メーカーから試験輸入、目指すべき分野、販売価格、商品名称（セリターフ）などが決定（商標取得予定）でき、具体的な手順を明確にできた。
次世代の育成 ルールの整備	<ul style="list-style-type: none"> ビジョン策定に基づいたパンフレットの刷新ができた。 今後の事業・知財戦略の社内共有・浸透が図れた。
海外先進技術評価と海外市場進出	<ul style="list-style-type: none"> 知財を通じた国際地盤関連業界の把握を行い、地盤に関する具体的な連携技術（人工芝）を見出し海外（におけるパートナー企業との合意に至った。

社長の支援成果についてのコメント

自社の事業ドメインを再整理し、新しい事業領域（人工芝）も見えてきた。ロードマップに基づき着実に売り上げ、利益も増加している。次世代リーダーの育成や海外市場開拓など課題も残るが、まずは現業でしっかり利益を上げ、新事業である人工芝の付加価値を増し、目標に掲げた「Be a Ground design Company」への変貌を目指したい。