

企 業概要

- 社名：有限会社セカンドグリッド（広島県） <https://secondgrid.com/>
- 従業員数：2人 ■資本金：3百万円 ■売上高：3.6千万円
- 事業内容：日本茶の販売、カフェの運営等 ■知的財産：商標7件

相 談のきっかけ

独自商標を活用してグローバルビジネスを推進したい

当社は国内茶農家の茶葉を厳選して仕入れ、海外事業者向けに茶商品の原材料として加工し、輸出する事業を行っている。自社商品には图形と日本茶の文字を組み合わせた独自の商標を付してグローバルビジネスを展開しているが、自社商品の価値の向上、ビジネスの拡大を目指し自社商標を活用したブランド戦略を見直したいと考えた。

日本茶商標を付したお茶の商品ラインナップ



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

事業戦略

- 既存ビジネスモデルの見直し、新規ライセンスビジネスの枠組みについて支援を行う。
- 自社の強みを明確化する支援を行う。

ブランド専門家

ブランド戦略

- 自社ブランドの定義、自社商標の使用態様の整理、使用基準設定について支援を行う。
- 顧客に対する自社ブランドの適切な伝え方について支援を行う。

ブランド専門家

商標戦略

- 外国商標の出願戦略について支援を行う。
- 外国商標の出願国整理及び優先順位について支援を行う。

弁理士

契約

- 事業戦略をベースとした取引基本契約書の見直し、内容拡充について支援を行う。
- ブランド戦略をベースにした商標使用許諾契約書について支援を行う。

弁護士
弁理士

支 援を通じてできたこと

項目

事業戦略

- 自社商標を活用した新しいビジネスモデル、自社商品の提供価値、自社の強みが明確になり、現地企業による海外2店舗、3店舗目出店の目途がついた。

ブランド戦略

- 自社ブランドの再定義、自社商標の使用態様、使用基準が策定でき、ウェブサイトリニューアルもできた。

商標戦略

- 外国商標の出願国決定基準や、ライセンスビジネスにおける今後の商標取得や活用方法が明確になった。

契約

- 取引基本契約書、商標使用許諾契約書に盛り込むべき条件や内容が明確になり、契約を再締結した。

社 長の支援成果についてのコメント

自社の日本茶商標の定義を見直し、日本茶ブランドの使用態様を考慮した使用基準をベースとした海外事業戦略やブランド戦略が構築できました。自社が提供する価値や自社の強みが可視化され、グローバルビジネス推進のための各種契約書の見直しもでき、ライセンス企業による店舗拡大も順調です。今後もスピード感をもって推進ていきたいです。

リーダー：押久保 政彦（弁理士・ブランド専門家）

支援担当者：原田 昌博（広島県知財総合支援窓口）