

### 企業概要

- 社名：深水刃物有限会社（鹿児島県）
- 従業員数：9人      ■ 資本金：3百万円
- 事業内容：刃物の製造・販売

<https://www.fukamizuhamono.com/>

- 売上高：1.6億円
- 知的財産：商標1件



黒打刃物

### 相談のきっかけ

#### 業界環境の変化

地場産業としての刃物業界が縮小する中、生き残りをかけた取り組みが必要となってきた。特に売り上げ規模の確保と若手人材の定着が重要と考えている。一方で、海外から日本特有の鉄の表面に黒い皮膜を持つ黒打刃物を指名買いされる例も出てきている。

#### 生き残りをかけた戦略

新製品開発に伴い独自のデザインへの新たな取り組みは開始しているものの、まだ不十分であると感じている。伝統工芸品であり、これまでデザイン・ブランドの知財対策も最優先課題ではなかった。デザインを活かす製品作りに経営と現場が一体となって取り組みたい。

### 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
デザインを中心とした製品改良検討	<ul style="list-style-type: none"> <li>デザインの重要性（経営、思考など）の理解と、早急に改善すべき項目の抽出、デザインでの知財対策</li> </ul> ・デザイン専門家 ・弁理士
ブランディングからみた業務改善検討	<ul style="list-style-type: none"> <li>ブランディングの重要性の理解と、早急に改善すべき項目の抽出、ブランディングでの知財対策</li> </ul> ・ブランディング、マーケティング専門家 ・弁理士
行動計画作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>日程、担当者を明記した行動計画作成と実践の確認</li> <li>デザイン、ブランディング上で考慮する点</li> <li>知財対策スケジュール</li> <li>リーンキャンバスとビジネスモデルキャンバスを用いて事業アイデア等を整理</li> </ul> 知財経営コンサルタント/弁理士

### 支援を通じてできたこと

項目	支援成果
デザイン、ブランディングを意識した製品改良検討	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品へのブランド表示、製品包装、販売会でのユニフォーム、販促物のデザインを改良等、具体的な方策を明確にでき、ブランド化に向けて一歩踏み出した。</li> <li>刃物の黒い皮膜が、外国人や若年層に訴求効果があることがわかり、若年層及び外国人などターゲットを意識した商品開発を開始することができた。</li> <li>オーダーメイドを含む鍛冶屋の良さも訴求効果があり、その点もブランド化を進める上で考慮していく。</li> </ul>
行動計画作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業理念と行動指針を専門指導のもと作成できた。</li> <li>中期経営計画や行動計画を専門家と検討し、たたき台を作成した。</li> <li>ビジネスモデルキャンバスでの整理</li> <li>リーンキャンバスでの整理</li> </ul>

### 社長の支援成果についてのコメント

今回、苦勞しましたが、企業理念にはじまり、行動指針や行動計画を作り上げることが出来ました。また、SWOT、リーンキャンバス等のツールを業務に活かすことも学ぶことが出来ました。これらの作成した成果を企業業績に結びつけるために、成果のブラッシュアップと行動計画に沿った実践を心がけたいと思います。今後ともご指導をよろしくお願い致します。

リーダー：羽立幸司（知財経営コンサルタント/弁理士）

支援担当者：濱石和人（鹿児島県知財総合支援窓口）