

コンセプト整理・商標権取得による新規事業の推進体制構築！

会社名 ウイング株式会社
 所在地 東京都千代田区神田神保町3丁目2番3号 Daiwa神保町3丁目ビル
 従業員 123名
 資本金 8,000万円
 売上高 189億8700万円(2022年5月)
 業種 建築用資材の製造、加工及び販売、建築工事の請負

ウイング(株)イメージキャラクター

「木り住」



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 住宅用建築部材メーカーとして成長してきたものの、市場拡大のためには、建築現場での搬入揚重問題の解決を図る必要があった。
- 搬入揚重事業を新規事業として行うためのスキル・経験に加え、当該事業に必要な移動式揚重機の導入及び搬入装置の開発スキル・経験が不足していた。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 他社との差別化ポイント及び顧客像・新しい事業を創り上げていくパートナー像を明確にしたことで、新規事業の方向性が明確になった。
- 社名と移動式揚重機に関する商標権を取得し、新規事業を推進する基盤を整えた。

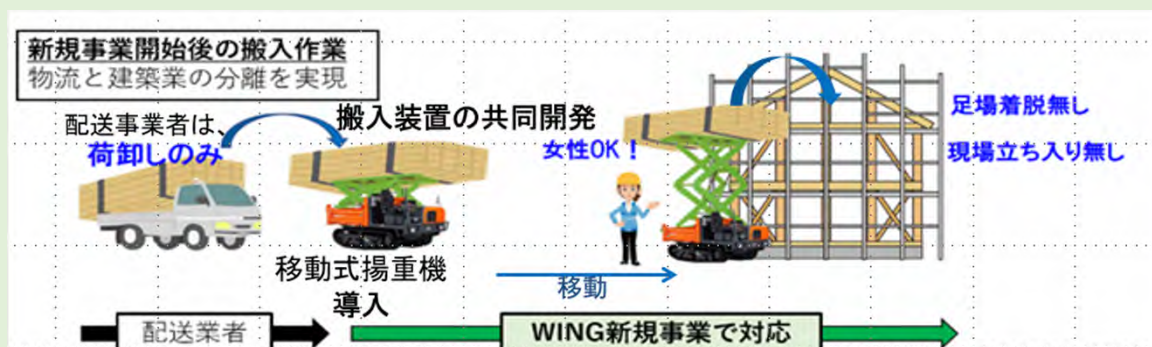
今後の事業展開の展望

Future

- 移動式揚重機用の搬送装置の運用を開始する。
- 他社への搬入揚重機のリース事業の展開を図る。

加速的支援を受けた事業や商材

従来、配送業者が、建築資材の配送・荷下ろしだけでなく、現場での荷揚げ・吊り作業まで行う場合があり、作業事故等が発生する課題があった。また、「物流2024年問題(労働時間の上限制限)」によって配送業者が不足している課題もある。そこで、配送業者は建築資材の配送・荷下ろしまでを行い、それ以降の荷揚げ・吊り作業は移動式揚重機で行うことで、物流と建築業の分離を行い、建築現場での搬入揚重問題の解決を図る。





加速的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
新規事業の事業戦略	既存事業の拡大には建築現場での搬入揚重問題の解決が必要であり、そのために移動式揚重機による建築用資材の搬入揚重事業を新規事業として戦略的に進める必要がある。
事業戦略に基づく知財戦略	搬入揚重事業を安定的に継続して行うため、当該事業に関連する独自技術を知財・ノウハウにより保護することが必要である。
ビジネスパートナーとの契約	パートナーと搬入揚重事業を円滑に遂行するために必要である。
移動式揚重機の導入及び搬入装置の開発の体制	装置の安全性を担保するための製品仕様・法規制の検討及び装置を共同開発する際のパートナーとの取引慣習の習得が必要である。
プロモーション及びブランディング	搬入揚重事業に効果的なプロモーション及びブランディングが必要である。

加速的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
新規事業の事業戦略	<ul style="list-style-type: none"> 自社の強み及び新規事業の特徴を整理し、他社との差別化ポイントを明確にできた。 最終的な価値を提供したい顧客像と、共に新しい事業を創り上げていくパートナー像を明確にできた。 	中小企業診断士
事業戦略に基づく知財戦略	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業の推進に必要な知財の理解を深め、社名と移動式揚重機に関する商標権を取得した。 	弁理士
ビジネスパートナーとの契約	<ul style="list-style-type: none"> 契約のために必要な考え方の理解を深め、パートナーと売買契約及び秘密保持契約を締結した。 	弁護士 企業OB
移動式揚重機の導入及び搬入装置の開発の体制	<ul style="list-style-type: none"> 移動式揚重機の実証テストの結果から、運用面での課題を明確にすることができ、実運用を想定した移動式揚重機の仕様を検討できた。 	企業OB
プロモーション及びブランディング	<ul style="list-style-type: none"> ブランドについての基本的な考え方及び構築に向けた進め方を理解し、ブランドスローガン及びブランドステートメントを明確にできた。 	ブランド専門家

支援チーム紹介

主担当専門家：中小企業診断士 稲垣秀行

活用専門家：中小企業診断士、弁理士、企業OB、ブランド専門家

知財総合支援窓口担当者：千葉県知財総合支援窓口 齋藤廣志

PO(プログラムオフィサー)：田久保泰夫