

支援テーマ

特殊洗浄技術「カビとり隊」のフランチャイズ展開に向けたブランド価値向上と強みの見える化・共有の仕組み構築

企業概要

所在地	宮崎県宮崎市生目2473
代表	代表取締役 山本 貞輝
ウェブサイト	https://kabitoritai.com/
従業員数	24名
資本金	2,500万円
設立	2005年
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 宮崎を中心に建設事業を展開 新規事業として特殊洗浄事業「カビとり隊」をFC展開



オリジナル除菌分解洗浄剤「ジョキント」

優先課題

課題1 「一次顧客への提供価値」と「一次顧客から二次顧客への提供価値」の見える化

二次顧客が享受するメリットが見える化するだけでなく、一次顧客にとってのメリットが見える化しなければ、FC展開による事業拡大は困難と考えられる。「一次顧客への提供価値」と「一次顧客から二次顧客への提供価値」の見える化が課題である。

課題2 「自社の強み」が見える化と共有化の仕組み構築

提供価値の見える化のために、「自社の強み」が見える化することが課題である。また、見える化した強みを共有して組織の力で更に強化したり、新たな強みを創出する土壌を構築することも課題である。

伴走支援内容

第1回 各課題の深堀ヒアリング及び助言

- ・ジョキントの配合等のノウハウ管理の確認
- ・FC制度の課題の深堀
- ・現有の改善提案制度の確認

第2回 FC展開スキーム・アイデア提案制度の課題と留意点

- ・加盟店の要件整理
- ・顧客へのメリットの言語化、強みの言語化に向けた検討カテゴリの特定
- ・改善提案シートの確認
- ・ノウハウの確認

第3回 強み・メリットの言語化

- ・一次顧客(FC加盟店)に向けた支援企業の強みの言語化
- ・二次顧客(官公庁、商業施設)にとってのメリットの言語化

第4回 FC展開スキームの改善

- ・FC加盟店に対しての「ロゴ使用ガイドライン」の作成
- ・FC加盟店の管理・監督を適切に実施するための体制図の作成



対面支援の様子



オンライン支援の様子

伴走支援の成果

- FC加盟店の要件整理
- 強み・顧客のメリットの言語化
- 改善提案シートの見直し
- 営業秘密・ノウハウの管理
- その他：FC展開体制構築、ブランド化

支援先企業の声



株式会社九建
特殊洗浄事業部 SV
寺原 憲一郎 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- 社員間で「強み」「メリット」を出し合い、キャッチフレーズを検討し、あと少しで完成します。たくさんの言語化されたものから3つくらいに絞り込み、それを繋げてキャッチフレーズにすることが難しかったですが、FC募集へのキャッチフレーズも同様に実施し、完成しました。
- 強みとメリットが明確化（言語化）されたことにより、営業に活かすことができセールストークがレベルアップしました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- FC加盟店において弊社の技術・ノウハウを流出する恐れがあり、それを防ぐ契約条項が作成できました。現在、FC契約書にリバースエンジニアリングに関する条項を追記し、修正を完了しました。
- 「カビとり隊」で使用するロゴの統一を実施しました。以前まで様々なロゴを使用していましたが、1つに統一しました。

支援チーム



支援チームリーダー
UniBridge 知財事務所
代表・弁理士・RTTP
坪内 寛 氏

支援チームリーダーより

ブランディングによるフランチャイズ事業の拡大を目指して、「価値」「強み」の見える化（具体化）をキーワードに支援しました。

社員の皆さんで「価値」「強み」の言語化に取り組んでいただくとともに、「価値」「強み」の源である営業秘密を管理することの重要性や難しさを学んでいただきました。

伴走支援で得られた気づきや経験を今後の事業活動に活用していただき、「カビとり隊」事業が拡大することを期待しています。



支援チーム専門家
毛利中小企業診断士事務所
代表
毛利 裕之 氏

フランチャイズ（FC）展開に関する助言を担当

オブザーバー

INPIT宮崎県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局