

# DRESSERS

埼玉県越谷市

## 【事業内容】

・とくべつをつくる雑貨店の運営 他

<https://www.dressers.work/>

<https://tokubetsu-shop.dressers.work/>

## —— 知財経営という気づきが得られた ——

### 1 DRESSERS の事業について

**聞き手** 具体的なコンサルティングのインタビューをする前に、まずは御社についてお聞かせください。設立されて2~3年ぐらいかと思いますが、設立する動機、どういうきっかけでお2人が事業を始めて今に至るのか、歴史みたいなものを少し教えていただけますか。

**DRESSERS 代表 (以下「DR(代)」)** もともと最初から一緒にやっていたわけではなく、夫はサラリーマンとして勤めていて、私のほうが自営業という形で事業を始めました。きっかけはライフスタイルの変化です。

最初は私も会社勤めをしていました。都内に勤めていたのですが、仕事柄とても残業の多い職場だったので時間の確保が難しく、育児との両立が難しくなってきたので、だったら自分のライフスタイルに合った働き方をしたいかと思って、自身で事業を始めたのが最初のきっかけです。それで、いろいろ業務をしていくうちに、夫にはたまにサポートをお願いしていたのですが、2021年から一緒にやることになりました。

**DRESSERS 共同代表 (以下「DR(共)」)** 私は広告代理店でコピーライターとして働いており、副業という形で妻の事業のサポートをしていました。妻の事業はデザインの仕事と今回ビジネスプランコンテストを受賞した「うまれた手」のような自社商品の2つをやっていたのですが、両方とも結構伸びていく感触がありまして、副業ではなくて自分も本格的に関わりたい思いが強くなり、会社を辞めて共同でやるという形を取り現在に至っています。

**聞き手** なるほど。具体的な仕事内容というのは、どんな感じでしょうか。お2人の役割分担も含めて、どういう形で仕事を受けて、どのように対応されているなど、お客さまに商品・サービスなどを提供するまでのひな形ケースとかあれば教えていただけますか。

**DR(代)** まず、オンラインショップなどの全国の方を対象にしたストア事業と、デザイン事業と、大きく2つに分けています。ストア事業については、基本的にはお客さまとのやりとりや商品の製作については、私が担当しています。ただ、サイトの改善やオウンドメディアの運営については夫が担当しています。

**聞き手** オウンドメディアとは何でしょうか。

**DR(共)** 「うまれた手」の販売は自社でECサイトを作ってやっていますが、サイトだけ作っても多くのお客さまが(検索などしても)そのページにたどり着けません。そこで、例えば手形アートとかメモリアルグッズとかに興味のある方が検索で来てくれるページを用意して情報を発信していく。そのページに来た方を「うまれた手」のページに誘導する、そんな集客の入口となるページをオウンドメディアと言い、そこを自分が担当しています。

**聞き手** デザイン事業のほうはいかがでしょう。ホームページを拝見すると、ローカルブランドにも非常に携わっているのかなという印象を受けました。

**DR(代)** デザイン事業については、昔は私が窓口をやって、中では2人体制でやるということが多かったのですが、最近は夫が窓口として立っていて、打ち合わせなどは2人で出席して、2人に対応していくというケースが多いですね。

### 2 知財経営コンサル支援を受けた感想

**聞き手** ありがとうございます。大体、御社の事業内容をお聞きできたかと思います。では、具体的に今回のコンサルティングの話に移らせていただきます。まずは結果というか、総じていかがでしたか。

**DR(代)** まず、当社で所有している特許はありませんが、弁理士の方に商標のことをきちんと、まるっと、ビジネスという観点でしっかりご相談させていただき、アクションできたことに関しては、非常に実りがあったと感じています。やはり今後の展望とか予定とかにつながってくるので、そこまでを織り込んでご相談をしていかないと、結果的に間違った商標の取り方をしてしまう恐れがあることを今回、実感しました。

特に当社の場合、コピーライターがいるので、ネーミングのアイデアといったところでも、しっかりと今後やりたいビジネスに対して適した商標を取っていく必要があります。区分とか内容とか自分で対応していたときは、間違っていないけれども適してもいないという感じでしたが、例えば区分でも自分で取得したものだけではなく、もっと適した取り方があったなど、そういうことが

分かったのは非常に良かったです。

**聞き手** どういう商標を取るべきかという観点でしょうか。商標もいろいろありますよね、文字だけとか図形とか。「うまれた手」は商標を取得していますが、図形で取られたのでしょうか。

**DR(代)** どこまで取っていくかというのをいろいろと、時間をかけてご相談させていただきまして、「うまれた手」という言葉は文字で取りました。

**聞き手** 具体的に御社の事業内容、今後の予定なども含めて、どういう区分にするか、どういう指定商品とか指定役務を押さえていくかということのご提案があったのが良かったということですね。

**DR(代)** そうですね。やはりこれは素人だとさすがに厳しいなと、お話をしていくうちにそう感じました。

**聞き手** もう少し具体的にお聞かせいただければなと思います。知財経営コンサルティングを受けることで、例えば商標の考え方が変わったとか、お2人の中での取り組みがこうに変わったとか、そのようなところはありますか。コンサルティング支援が終わりまして、商標とか、あるいは知的財産に関する取り組みとか、何らかの気付きも含めて変わった部分など、もしあれば聞かせていただければなと思います。

**DR(代)** ブランディングという観点では、商標を登録していることによって、胸を張って「うち独自のサービスです」とすごく言いやすくなるので、その点はまず1つ、以前とは大きな違いです。

**DR(共)** あとはやはり、商標を取っているという事実を打ち出せるので、お客さまに対しての信頼感が高まると思います。何者か分からない中小の会社がやっているサービスに対して、信頼感を与えてくれるというのはあらためて感じました。

**聞き手** なるほど。今回のコンサルティングの中での大きな気付きというのは、まずは正しい商標の取り方、いわゆる経営、事業内容を踏まえた取り方があること。そして、商標を取得することで、事業に裏付けができて、外部に対する信用や発信力が高まったということですね。

そのような気付きなどから、実際の事業のやり方で変わった点、コンサル前には考えていなかったけれど、コンサル後に意識するようになった点などありますか。

**DR(共)** 今回、コンサルに入っていた前には、例えば商標のことで、妻が一人で調べて対応していましたが、専門家の方と直にコミュニケーションを取って進めると、すごく速いし、正確だし、間違いがないと分かりました。自分たちの性格的に、外に振ったほうが早いことでも、何でも自分たちでやってしまうところがあり、すぐ自分たちがいっぱいいっぱいになってしまうこともあったので、コンサルに入っていたくなどプロの方に相談するとか、自分ができることでも外注の方に頼むとか、そう

いう効率よく事業を回すやり方は意識するようになりました。

**聞き手** ありがとうございます。そのように意識が変わって、新しく取り組んだことはありますか。先ほど伺ったストア事業とデザイン事業のほかに、新たな事業や既存事業でもより良くするための新しい取り組みなどあれば教えてください。

**DR(代)** 1つはすでに始めていることですが、先ほど申し上げたオウンドメディアは新しい取り組みではありません。それから、コロナ禍がありなかなか行動できませんが、コンサルティングでもアドバイスがあった産院とか、保育園や幼稚園とか、今はオンラインで一般顧客向けに販売しているものを、今後は企業さま向けにも展開していきたいと考えています。

**聞き手** いわゆる BtoBtoC モデルですね。



### 3 知財経営コンサル支援への期待や要望

**聞き手** 最後に、今回のような知財経営コンサルティング支援に対して、期待や改善点などあれば教えてください。

**DR(代)** 仕方がないかもしれませんが、やってみると思ったより期間が短いと感じました。一緒に中小企業診断士の方も入っていただきましたが、特にビジネス込みのご相談となると、やっと概要を知っていただいて、それに対してのアドバイスを少しいただいたぐらいで終わりになってしまうので、もう少し期間が長いか打ち合わせの回数があると、より突っ込んだご相談ができたのかなと思います。

**DR(共)** 今回、知財経営コンサルティング支援では大きく2つの側面でアドバイスをいただいたと思っています。1つは知的財産分野でのコンサルティング支援で、こちらは積極的に多くのご提案をいただき、とても参考になりましたし、すごく前に進んだという印象が強いです。もう1つはマーケティング面でのコンサルティング支援ですが、こちらは期間の問題が大きく、3カ月でとなるとやはりなかなか難しいのかなと思いました。サポートを提供する側もまず事業を理解することから始まり、3カ月で施策を実行して成果まで出るということはあまりないかと思います。良いアドバイスはもらえましたが、それで終わりという感覚がありました。

ただ、そもそも自分たちのような中小企業者がコンサルティングを依頼すること自体、ハードルが高いです。それでも、第三者のプロの方に事業を見てもらってアドバイスをいただくというのは成長には欠かせませんし、こういった受賞特典でコンサルティングが受けられるというのは、大きなメリットであり、ありがたいことだと思っています。

**聞き手** 少し確認させていただけますか。今、お話をされたコンサルの2つの側面について、知的財産分野でのコンサルティング支援の最終的なアウトプットは商標出願で、「うまれた手」の商標を取得したということでしょうか。

**DR(代)** 「うまれた手」と店名である「とくべつをつくる雑貨店」の2つですね。

**聞き手** そうでした。そして、マーケティング面での支援では、どういうアドバイスが具体的にありましたか。

**DR(共)** ちょうどお話いただいたときに、自社のECサイトの改善と、オウンドメディアの立ち上げを検討していた時期だったので、それに関するアドバイスをいただいて、ECサイトの現状分析やターゲット設定、こういったメッセージを発信したほうがいいんじゃないかと、いい点悪い点含めて、幅広く課題を洗い出していただきました。

**聞き手** そういう意味で、マーケティング的な側面の評価を受けたと。ただ、時間が足りなくて、次のサジェスションまでできなかった。評価を踏まえてこういうサジェスションまで、というのがあればよかったということですね。今回は約3カ月で3回の支援だったかと思いますが、それでは少し足りなかったかでしょうか。

**DR(共)** 特にマーケティングの側面が足りなかったですね。

**聞き手** 現状分析で終わってしまったと。

**DR(共)** はい。ただ、マーケティングの話をしているときに、弁理士の方は専門ではなくても自分で思ったこと、気付いたことをどんどん言っていただけたのは良かったです。「こういうサービスどうなの？」とか、「こういう売り方あるんじゃない？」とか、何かと気付いたことを言ってくれて。非常に鋭い意見もあり、勉強になりました。

**DR(代)** 知財のことだけで終わってしまうのかなと思いましたが、とても親身に広範にわたり相談に乗っていただきました。弁理士の方はさまざまな企業と接しているせいか、引き出しが多いのかもしれないですね。とても勉強になりました。たくさんのご意見をいただいて本当に良かったですし、うれしかったです。

**聞き手** ありがとうございます。最後に、もし今後コンサルティング支援っていうのがこういう形であった場合には、再度受けてみたいなと思いますか。

**DR(代)** 機会があればぜひ受けたいと思います。

**聞き手** ありがとうございます。また機会があれば宜し

くお願いいたします。

