自社商品開発を梃（てこ）として事業全体の拡大を目指す

株式会社 浅沼醤油店
代表取締役　浅沼 宏一

大正3年の創業以来、醤油・味噌の醸造を手がけ、地域の食生活を支えてきた浅沼醤油店。現在は、つゆやたれ、ソース、ドレッシングなど多彩な調味料を製造し、大手食品メーカーを中心にOEM・ODM事業を展開しています。近年は、その技術力を活かした自社商品の開発にも取り組み、地元産品を使用した食品アレルギーのない「エゴマ醤油」や、ドレッシング「キャベタリアン宣言」などを開発。

平成30年度には、中小企業庁「はばたく中小企業・小規模事業者300社」にも選ばれています。

自社商品開発とOEM・ODM事業の課題解決を求めて

当社は創業以来、地場の大豆や小麦を使って味噌・醤油を製造してきましたが、先代社長の代になって、食品工場向けに味噌・醤油を使った調味料全般を提供する形に事業転換し、これに伴い、直接消費者に商品を届ける事業の割合は、徐々に減少する形になりました。それ以来、業務用の商品開発が中心となり、現在もBtoBの業務が事業の柱となっています。

そうした中、自社ブランド商品を開発することにしましたが、これを事業の中でどのように位置付けるかについては漠然としていました。BtoBの仕事はクライアントの要望が比較的明確で、単価や納期、ロットなどがはっきりしていますが、BtoCの商品についてはそれがありません。いつ商品化するのか、どのようなスペック・価格帯にするかといった明確な方針もなかったのです。

また、ちょうどこの頃は、お客様からの依頼を受けてオリジナルの商品を提供するレシピ開発事業を立ち上げようとしていて、「調味料開発ドットコム」という新しいソリューションサイトの運営をスタートさせていました。

INPIT 岩手県知財総合支援窓口（加速的支援）を知った／利用したきっかけ

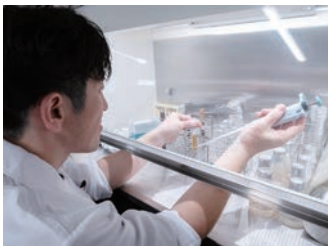
自社ブランド商品「エゴマ醤油」の開発にあたり、指導・助言を受けていた岩手県工業技術センターから紹介を受け、INPIT 岩手県知財総合支援窓口が開催するセミナーに参加。さらに事業の進捗に伴い、既存・新規事業のビジネスモデルの整理と、両事業のシナジー効果を意識した事業戦略の必要性を感じ、あらためて相談した。

株式会社
浅沼醤油店

株式会社 浅沼醤油店

所在地：岩手県盛岡市中ノ橋通一丁目 8-2
事業内容：醤油及び調味料の製造・販売
従業員：20 名
創業：大正３年９月
資本金：1000 万円
URL：https://www.asanumashoyu.co.jp/

ただ、課題もありました。既存のクライアントの場合、試作品を提供したり、やり取りを重ねたりすることで商流の暗黙知が積み重なっているので、比較的スムーズに開発を進めることができるのですが、新規のお客様の場合、無償でサンプルを提供しても最終的に取引が成立しないことがあり、「効率が悪い」と感じていました。そのため、まずは「新規のお客様には試作開発費をいただいて試作品を作る」、その後、「試作品を商品化につなげて売り上げにする」という2段階の目標を設定しました。


商品のサンプルなどは自社内で研究開発。品質検査は、さまざまな項目を毎日実施

こういった状況の中で、知財権化や既存・新規事業のビジネスモデルを整理すること、また両事業のシナジー効果を意識した事業戦略が必要だと感じ、INPIT岩手県知財総合支援窓口に相談させていただきました。

事業戦略や新商品の方向性、知財戦略など幅広い支援

INPITからの加速的支援は、さまざまな分野の専門家が入って1つのチームとなり、経営者の想いや企業の状況をくみ取りながら、課題解決のための手法を考えてくれます。最初に来ていただいたときから、新商品の権利化という目先の課題だけでなく、当社の事業変遷の中で、現在の主力であるOEM・ODM事業についても総合的にアドバイスをいただきました。そこから、自社ブランド商品が売れることはもちろん重要ですが、当社の技術力や食品ロス削減などの社会貢献も行っていることを広く伝えることで、主要事業であるOEM・ODMがさらに強化されるという戦略が立てられました。その結果として、当社の強みと現状の課題を整理することができたのが良かったと思います。

大手メーカーのOEM・ODM商品など常時数十種のアイテムを製造している

その後の支援内容は多岐にわたり、知財部門の立ち上げに関する勉強会や商品のネーミングについてのブレインストーミング、また、出願戦略についての話し合いもありました。これらの支援は、すべて事業課題の解決に必要なものであり、同時に社員教育にも大いに役立ちました。こうして誕生したのが「パンからつくった朝のパン醤油」です。

「朝のパン醤油」については、どのような商品にするかが漠然としていましたが、当社の主力業務はOEM・ODMを受託して、色々な調味料を開発するというビジネスモデルですから、自社から発信する商品については、フラッグシップモデルのような遊び心があり、時代を先取りするような攻めた商品にしたいと考えました。そして、話し合いの中からクラウドファンディングに挑戦することになったのです。

浅沼醤油店の伝統を感じさせる「桶」

培ってきた醸造技術を活かした自社ブランド商品

クラウドファンディングに出す商品は、「今までにないものを作りたい」という想いをうまく言語化しながら外に発信することが重要ですが、おかげさまで目標金額の50万円を超える金額が集まり感謝しています。

INPITの支援により社内は大きく変化

フラッグシップ商品としての「朝のパン醤油」開発においては、INPITの支援の力が大きかったと思います。BtoBの業務では、要求事項が決まっているものをこなすことが多いので、自分が作りたいものや世の中に出したいものに対する意識が薄れてきていたのかもしれません。相手の要望に応えることに集中していると、本来のモノ作りや製造業としての目的を見つめ直す時間がどうしても減ってしまいます。

そのような中で、自社から出す商品がフラッグシップモデルとして世の中に

支援を受けた製品

朝のパン醤油

「パンから醤油を作ったら面白いんじゃないか」との発想から試作を進めていました。先行技術調査を行い、岩手大学と共同研究もしましたが、ちょうどその時期にウクライナショックで小麦の価格が160%ほど急騰。日本の小麦自給率は非常に低いこともあり、大きな影響を受けました。一方で近くのパン工場では毎日多くのパンの耳が処分されています。パンの耳は衛生的で食用に適しているものの、固くて食べにくいため、主に動物の飼料として使われています。しかし、これを醤油の原料として使うことで、無駄を減らし、輸入小麦の使用を削減することができます。通常の醤油は蒸した大豆と炒った小麦を使って醸造しますが、パンの耳を使うことで、サプライチェーン全体の無駄をなくし、資源を有効活用することができます。この取り組みはSDGsにつながるものだと考えています。

インパクトを与える商品にするにはどうすれば良いかを考えるきっかけをいただき、私自身の意識も大きく変わったと思います。

また、社員の意識も変わったと思います。今回の支援では、社員も会議に参加し、専門家の皆さんとも楽しくコミュニケーションを取りながら、自由に意見を出し合いました。そして、新しい商品が「どのようなインパクトがあるか」を考える中で、自分たちのカラーや意志を反映させて、アウトプットすることの重要性に気づかされたと思います。

それまで社員は、お客様からの試作依頼を一生懸命にこなしていましたので、「何か作ってみたいものはあるか？」と聞かれたときに、自分たちのアイデアを表現する機会が少なかったように思います。今回の支援によって、自分たちの職業スキルを活かしてどのようなものを作るかを考えるきっかけができたのではないでしょうか。

特許や商標など、知財には様々な形で関わることがあります。私も以前は知財といえば特許や商標のことだと思っていましたが、実際はそれだけではありません。例えば、製造現場での製造記録の書式など企業の工夫が積み重なったものも知財だと思います。知財は、事業活動全体の足跡のようなものだと感じるようになりました。

既存事業でしっかり稼ぎ夢のある仕事をしたい

私の目標や夢は、経営者としての生き方や会社の事業の進め方と一致しているかもしれません。自分たちのやりたいことや世の中に提案したいアイデアは、儲かるかどうかが見えない仕事だと思います。新しい挑戦であり、お金がつくかどうかはわかりません。

以前は、新商品を出すときに「これで一発逆転して稼ぐぞ」というイメージを持っていましたが、最近は「そうではない」と感じています。努力して既存事業でしっかり稼ぎ、その原資を基に、儲かるかどうかわからないけれども達成したい夢に投資するという働き方ができたら幸せだと思います。

新しく出す商品も、いずれは利益を生むと信じて投資していますが、「儲からなくてもやるんだ」という気持ちで取り組める仕事を作りたいと思っています。そのためには自分の時間やリソースの3％でも5％でも、やってみたい、楽しそうだと思う仕事に割きたいと考えています。

INPITは「かかりつけ医」チームで対応することが重要

INPIT岩手県知財総合支援窓口の重点的な支援を受けるのは今回で2回目です。最初の支援は、加速的支援ではありませんが、自社ブランド商品「エゴマ醤油」の権利を取得したときで、アドバイスをいただきながら私自身で出願書類を作成したので、知財に関する知識・経験が深くなりました。それ以降、長いお付き合いとなりましたが、日常的に細かく関わるのではなく、必要なタイミングでアドバイスをくれたり、課題に合わせて専門家を紹介してくれたりします。そういう意味では、INPIT岩手県知財総合支援窓口は、事業の「かかりつけ医」といった存在でしょうか。

INPIT関係者とのミーティング

主な知財

特許権

醗酵調味料及びその製造方法（エゴマ醤油）（特許第5011564号）、醤油風調味料及びその製造方法（パン醤油）（出願済み）

商標権

エゴマスタード（登録第5363609号）、いわて健民（登録第5891227号）、食楽日和／KURABIYORI（登録第6185224号）、朝のパン醤油（登録第6858741号）

加速的支援項目

1. ビジネスモデル整理を通じた事業戦略の構築
2. ブランディングと顧客開拓（マーケティング）との
3. ブランディングと顧客開拓（マーケティング）との方針策定
4. 販売促進・認知向上戦略の策定と実践
5. 知財マネジメントの体制づくりと実践

社屋屋上にて。和気あいあいとした雰囲気

今回の支援は、チームで取り組むことにしました。結果としてこれが良かったと思います。というのも、経営者や担当者だけでは日常業務に忙殺され、実行が後回しになりがちですが、チーム全員で参加すれば役割を分担することができます。同時に、チーム全員が方向性を決める合意形成の場に参加しているので、まとまったことに納得感を持って受け止めてくれていましたので、その後の事業が進めやすくなりました。

直営店舗「食楽日和 クラビヨリ」。店内には多種多様な商品が並ぶ

また、会議の内容によっては、次回までに当社が宿題をやらなくても済むこともあります。ただし、最終的には自分たちが主体となって行動しなければなりません。最も重要なのは、INPITからの支援は「何かをやってもらう」のではなく、「何かをやるのは自分たちだ」ということを強く認識した上で、サポートを受けることだと思います。

本社屋と製造工場

今回の支援による最も大きな成果は、事業戦略が明確になったことです。専門家の方々からは、商品開発や店舗設計、クラウドファンディングなどについてアドバイスをいただきましたが、最終的にはこれらが利益率の高いOEM・ODM事業につながるように進めるべきだと感じました。

私たちは、BtoC事業として、面白い商品や社会問題を解決する商品を提案したり、直営店で販売したりしていますが、BtoBとBtoCは別々の事業ではなく、企業全体としての「稼ぐ力のつながり」であることを整理できたことが、今回の大きな成果だと思います。

加速的支援を受けての効果

◎主要事業がさらに強化されて戦略を立てることができた。
◎新商品の方向性を「フラッグシップ商品」に位置付けることができた。
◎チームで支援を受けたことにより、社内全体が知財の重要性に気づき、前向きになった。
◎BtoBとBtoCが、企業全体としての「稼ぐ力のつながり」であることを整理できた。

浅沼 宏一 Koichi Asanuma
昭和51年盛岡生まれ
平成27年東北地方発明表彰東北経済産業局長賞受賞「発明名称：醗酵調味料及びその製造方法」、令和2年科学技術分野の文部科学大臣表彰受賞「（技術部門）業績名：醗酵調味料及びその製造方法の開発」、令和6年岩手大学（農学）博士号取得、平成27年から現在まで東北地域知財戦略本部員就任

加速的支援

INPITの加速的支援は、企業の具体的なニーズに合わせた専門家チームによる無料の長期サポートです。知的財産の権利化や戦略の策定、経営課題の解決、新規事業の立ち上げ、資金調達のアドバイス、マーケティング戦略の強化など、様々な支援を通じて企業の成長を多角的にサポートします。

https://chizai-portal.inpit.go.jp/kasoku/

支援事例をご覧になりたい方は
こちらから ➦
知財ポータル

INPIT 工業所有権情報・研修館