

「Bentoを世界に」伝統を未来へつなぐ 老舗駅弁屋の挑戦

大阪・関西万博で大きな話題になった「究極のえきそば」。提供したまねき食品株式会社は、明治21年創業の老舗で、姫路名物「穴子」や兵庫のブランド牛「但馬牛」など地元食材を活かした弁当や仕出し、おせちなどを展開してきた。令和2年には、コロナ禍で売上が激減するも、急速冷凍技術を活かした商品開発に挑戦した。「まねきの味をご家庭で」をコンセプトに冷凍弁当のオンライン販売を開始し、えきそばやおせちなど新商品も開発している。現在は海外展開も進めており、令和8年度の冬には新工場の稼働を予定している。ブランディングや情報管理体制の強化も進めており、攻めと守りの両面から2000年企業を目指し、弁当文化を世界へ発信し続けている。

まねき食品株式会社
代表取締役社長 竹田 典高
まねき食品株式会社 専務取締役 福田 佳史
INPIT近畿統括本部(INPIT-KANSAI) 知財戦略エキスパート 濱野 廣明
INPIT窓口機能強化事業事務局 統括担当者 百瀬 隆
INPIT兵庫県知財総合支援窓口 支援担当者 伊賀 友樹

(左から)百瀬氏、福田専務、竹田社長、伊賀氏、濱野氏



INPIT兵庫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

近畿経済産業局とINPIT近畿統括本部(INPIT-KANSAI)は、経済産業省により選定された「地域未来牽引企業」を対象として、ヒアリング調査を実施した。当社は平成30年度に認定を受けていたことから、当該ヒアリングの対象となった。ヒアリングの結果、当社が抱える事業課題のうち、中長期的な取組については加速的支援が有効であると判断し、INPIT兵庫県知財総合支援窓口が紹介された。これを受け、「冷凍弁当」と「プレミアム」の2つのテーマを中心に、令和5年3月から加速的支援が開始された。

まねき食品株式会社



まねき



まねき食品株式会社

所在地：兵庫県姫路市北條 953
事業内容：会席料理・弁当・総菜等の製造及び販売、レストランの経営、麺類店の経営
従業員：670名 ※2025年6月現在
創業：明治21年
資本金：6,700万円
URL：https://www.maneki-co.com/

**コロナ禍で売上激減
原点に返って新事業を開始**

「プレミアム冷凍弁当事業を開始した経緯を教えてください。」

竹田社長：冷凍弁当事業を始めたのは、コロナ禍がきっかけです。令和2年には販売は落ち込み、売上が毎月で7割減となることもありましたが、非常に厳し





「状況ではありましたが、「当社は弁当屋なのだから、弁当を開発しよう」と原点に立ち返ることにしました。そこで、スタッフに新たなレシピを考案してもらい、日替わり弁当の宅配やドライブスルーを始めることにしたのです。」

福田：試食会では、予想を超える約100食が並びました。一度冷凍し、後日電子レンジで温めて食べたところ、社長が何気なく「うちの弁当、冷凍してもおいしいね」と口にしたのです。それをきっかけに事業が始まりました。

当社の生産量は曜日や季節で変動がありますが、冷凍であれば計画的な生産が可能です。また、市場調査によると他社の商品は、300〜400円の安価なものが多いことがわかりました。当社は料亭をルーツに持ち、和食や洋食の職人が多数在籍していることが強みです。そこから「職人の技を活かしたプレミアムな弁当なら勝負できる」という発想に至りました。

た。冷凍弁当からえきそばやおせちなど新商品も生まれ、現在では香港やタイへの輸出にも取り組み、マーケットを拡大しています。

このように冷凍弁当事業では「攻め」の展開を進める一方で、知財の「守り」は不十分でした。ちょうど「企業のステージが変わる今こそ、防衛面の知識が必要だ」と感じていたときに、INPITと出会いました。

伊賀：まねき食品様は、歴史ある企業ならではの体制の中で、知財面に課題を抱えていました。一方で、新しいことに挑戦する中長期的なビジョンをお持ちだったので、加速的支援が適している判断し、速やかに支援を開始しました。

百瀬：ヒアリングを実施した結果、「冷凍弁当」と「プレミアム」という2つのテーマが明確になりました。これらにフォーカスして加速的支援の計画を策定しました。

**100億企業や上場への道
進化した「攻め」と「守り」の
経営体制**

「加速的支援の内容とその後の変化について教えてください。」

竹田社長：INPITから多くの支援をいただきました。販促面では、SNSやインフルエンサーを活用したマーケティング手法や計画的な情報発信について助言をいただきました。また、商品開発では、ターゲットを明確にし、ぶれ



ないコンセプトを構築する重要性を学びました。

さらに、「契約書にむやみにハンコを押さない」という指摘を受け、法務部で精査する体制を整え、必要に応じてAIを活用して契約内容を分析しています。加えて、経営企画部を新設し、各種業務を同部で検討する体制にしました。近年は、大阪・関西万博への出店や海外展開など投資規模の大きな案件も増えていますので、慎重な判断を心掛けています。

冷凍弁当事業では令和7年度に売上3億円を目標としており、現時点では達成には至っていませんが、売上は順調に伸びています。海外では、バンコクで「マネキタイランド」を運営しているほか、また、スイス国鉄での駅弁販売が好評を得たことから、パリ出店に向け別会社を設立しました。

これらの取組は、表面上は冷凍弁当事業と直接関係がないように見えますが、令和8年度の冬に完成する新工場による生産拡大を見据え、弁当という価値観を促進するための取組です。現在は、冷凍弁当の販売戦略、開発の

支援を受けた商品・サービス

プレミアム冷凍弁当事業

「まねきの味をご家庭で」をコンセプトに、高付加価値商品を提供しています。厳選した食材を使用し、ビーガン対応や低糖質メニューも展開し、健康志向の消費者にも喜ばれています。オンラインショップでは、「但馬牛牛めし」「あなごめし」「鮭はたてめし」などのほか、姫路市民のソウルフードといわれる「えきそば」やコラボ商品も購入可能。プレミアム冷凍弁当を軸に、海外市場での展開も進行中で、グローバルブランドとしての地位確立を目指しています。



全国旅気分セット 6食入り



姫路のふるさとセット

提供：まねき食品株式会社

主な知財

商標権

まねきの えきそば(登録第5383735号)、
まねき(登録第5686739号)、
M ma・ne・ki(登録第6017672号)、
タコピィ(登録第6318375号)、
タコピア(登録第6368208号)、
Shall We Spice(登録第6737011号)

意匠権

弁当容器(意匠登録第1325234号)



方向性、提携先とのコラボ、ブランディング等を検討しています。こうした検討の場面ではINPITの支援がいかされておられ、ブランド構築や商標、機密管理など「攻め」と「守り」の両面で助けられています。

百瀬：加速的支援では、マーケティングやブランディングを中心に、社長の構想をビジネスモデルキャンバスを用いて見える化しました。メニュー開発に当たっては、社員に提案書を書いて

加速的支援項目

- 1 ビジネスモデルの整理を通じた事業戦略の明確化
- 2 商品企画及びマーケティング方針の明確化
- 3 ブランディング方針の明確化及び商標の手立て
- 4 ノウハウ管理方針の明確化
- 5 契約対応を含めた体制づくり

もらう機会を作ったことで、誰でも提案しやすい風土づくりにつながったと考えています。

伊賀：課題ごとにキーパーソンとなる社員にも参加してもらい、中長期的な課題を抽出しました。課題が明確になると、すぐに施策へ反映される行動力が印象的でした。

濱野：竹田社長はアイデアマンでスピード感があり、話合いの場で即座に構想を形にされることも多く、その姿勢は私たちにとっても大きな刺激になりました。

竹田社長：「昨年、「中堅企業への礎を作る」というテーマを掲げました。急成長しても中身が伴わなければ、いずれ崩れてしまいます。まずは強固な基盤を築くことが重要です。INPITの支援は非常に効果的で、ビジョンを社内に浸透させる大切さを実感しています。現在は議事録を整え、A1で課題を整理し、経営計画と整合性を確認する

活用専門家

中小企業診断士、デザイナー、食の専門家、知的資産経営専門家、ブランディング専門家、INPIT知財戦略エキスパート



支援チームと試食

体制にしました。これを継続することが100億企業や上場へつながると考えています。

レシピやノウハウは重要な知財情報管理体制を整備

「知財に対する意識の変化はありましたか。」

竹田社長：私は法学部出身で、以前はスポーツ用品会社の法務部に在籍していたため、商標や契約、特許など知財の重要性を理解しています。しかし、食品業界ではヒット商品は真似されやすく、実際に当社の発想を他社が実用新案として登録してしまい、指摘を受けたこともあります。

この経験から、知財をきちんと管理しなければ大きなリスクにつながると痛感しました。専門家の指導で自社の脆弱な部分に気づくことができました。

福田：当社は、職人の工夫によって、同

百瀬：先ほどの説明にもありましたが、冷凍弁当のレシピ開発では、冷凍特有の食材選定や調理上の工夫が重要なノウハウとなっています。また、海外展開でも国ごとの食材制限があり、海外向けレシピづくりが貴重な知見となっています。支援の過程で「レシピは重要な営業秘密である」という意識が社内に浸透し、営業秘密管理が全社的な取組として定着しつつあると感じています。

じ材料であっても「美味しい」と感じられる技術を有している点が強みです。しかし、そのノウハウを守る体制は十分とは言えません。レシピが誰でも撮影できる状態にあり、パソコンやUSBメモリーの管理も個人任せで、長年培ってきた技術が一瞬で流出する危険があったのです。

整理してみると管理すべきレシピやノウハウは想像以上に多いことに気づきました。そのため、加速的支援を契機に、退職者に対する情報漏えい防止契約を導入し、現在は総務部長を中心に情報管理体制を整備しています。



社員の皆さんもとても元気



日本の弁当は「文化」そのもの
その精神を発信したい

「加速的支援の効果と今後の活動
目標について教えてください。」

竹田社長：当社は、様々な事業に取り組み
んでおり、成功もあれば失敗もありま
す。売上げという結果は把握できても
意思決定のプロセスを客観的に評価し
てもらう機会は、これまでほとんどあ
りませんでした。今回は、そのプロセス
を専門家に見ていただき、「それで正し
いのか」一緒に考えることができまし
た。手法まで教わったことで改善が進
み、売上拡大にもつながりました。

特に万博への挑戦は大きな経験で
した。商品内容と値段が話題になり、
様々なご意見をいただきましたが、そ

これから皆が
前向きにな
り全体とし
て成功した
と思います。
新しい挑戦
には仕組み
と基盤づく
りが必要で
すから、そ
のタイミング
で加速的支
援を受けられたことは本当に良かつ
たです。

万博では、創業100年を超える弁
当屋として、海外でのブランディング
を強く意識しました。まだ中小企業で
すが、「まねき食品でなければ」という
存在価値を築きたいと考えています。

スイスで弁当を販売した際も、10年
前は十分な成果を上げることができま
せんでしたが、現在では多くの人が日
本の本物の価値を求めて購入してくれ
ます。長い歴史を持つ日本企業といっ
ただけで注目されます。それが当社の強
みです。

日本の弁当は「文化」そのものであ
り、その精神を発信し、食文化の魅力を
伝えることが大切だと感じています。
そして海外での経験を地元にも還元
し、万博をきっかけに姫路に興味を
持った方々を迎え、おもてなしでき
るようにしたいと思っています。



大阪・関西万博で配布した「未来きっぷ」

立ち止まる価値と
チャレンジのきっかけ

「知財窓口を利用する人にアドバイス
をお願いします。」

福田：INPITの支援は、一度立ち止
まって頭の中を整理する機会を与えて
くれます。専門家との対話を通じて、自
社の現状や今後取り組みたいことを整
理し、進むべき方向を考えるためのア
ドバイスを受けることができます。走
り続けると周囲が見えなくなり、考え
も整理できませんが、あえて一
度、立ち止まることで、結果と
してより早くゴールにたどり
着ける。そのための貴重な時
間だと思っています。

ます。そうした状況において、専門家の
アドバイスは非常に大きな支えになり
ます。

専門家がスケジュールを立てて、伴
走しながら一緒に進めてくださるの
で、必要な仕事の量や方向性が見えて
きます。その結果、「ここに人を配置で
きるかも」と具体的に考えられるよう
になります。無料というのもありがた
いのですが、それ以上に、チャレンジ
のきっかけをもらえる、点で価値があ
ると思います。

竹田社長：企業が成長する過程
では課題が多く、人を適切に配
置することが難しい場面もあ
ります。例えば、調査を実施し
たいと考えても、「その費用で
折り込みチラシを入れた方が
いいのでは」と迷うこともあり

○竹田 典高 Noritaka Takeda
昭和56年生まれ。

- スポーツ用品メーカー勤務を経て、平成18年まねき食品株式会社入社
- 平成31年4月 代表取締役社長就任
- 株式会社富士屋かまぼこ 代表取締役副社長、株式会社フェスタ 代表取締役社長
- 姫路活性化協議会会長、(一社)日本鉄道構内営業中央会理事、姫路防衛協会理事、姫路市食品衛生協会理事、一般社団法人フローズンエコノミー協会理事

加速的支援を受けての効果

- プレミアム冷凍弁当事業のビジネスモデルが明確となった。
- 社員からレシピ・新商品を提案する風土ができた。
- 知財の「守り」の重要性を理解し、営業秘密管理の体制づくりが始まった。
- ターゲット層を明確化したブランディングやSNSマーケティングや情報発信の手法を学ぶことができた。

知財は ここから。

