

強みの明確化や情報発信の見直しにより、事業戦略を構築！

会社名	REBIRTH食育研究所
所在地	新潟市西区寺尾朝日通り15-48
従業員	2名
資本金	非公表
売上高	800万(2022年)
業種	食育・健康に関する出版、教育、講演 / MOO&PLANTの製造・販売、導入支援

支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標



- 液肥の熟成ノウハウを有し、無臭化に成功しているものの、液肥の熟成プロセスや、強みの源泉やノウハウの特定ができない。
- 市場の好機を捉えて、液肥事業を軌道に乗せていくための戦略構築が必要な状況である。



支援を受けてできるようになったこと

- 液肥の熟成プロセス、及び強みの源泉やノウハウの特定を行うことで、事業戦略を構築するための基盤を整理した。
- ターゲットを明確にし、そのターゲットを意識したブランドストーリーテリングによって情報発信を行うことで、液肥事業を軌道に乗せていく基盤を構築した。



今後の事業展開の展望

- 液肥のプラント製造に係る特許出願を行い、参入障壁を築く。
- 法人化を行い、製造パートナー企業等と仲間づくりをすることで、コンソーシアムを構築する。

加速的支援を受けた事業や商材



自社は、乳牛の糞尿から得られる液肥を熟成した、循環型オーガニックたい肥「MOO&PLANT」を販売している。自社は液肥の熟成ノウハウを有し、当該製品の無臭化に成功している。

また、リピーターが複数存在し、原料ベースで年間1トン以上の売上げの実績がある。

農林水産省は、2050年までに、耕地面積に占める有機農業(化学的に合成された肥料及び農薬を使用しないこと並びに遺伝子組み換え技術を利用しないことを基本として、農業生産に由来する環境への負荷をできる限り低減した農業生産の方法を用いて行われる農業)の取組面積の割合を、2017年度実績値(23.5ha)の約4倍である100万haに拡大する目標を掲げており、「MOO&PLANT」の追い風となっている。



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
自社技術の洗い出しとノウハウ管理	「MOO&PLANT」の強みである液肥の熟成ノウハウを特定し、ノウハウとしての管理を強化する必要があるため。
ターゲットの明確化とビジネスモデル・事業戦略の検討	明確なターゲット像を見いだせておらず、当該ターゲットに対応するビジネスモデル及び事業戦略を検討できていないため。
プランディングと情報発信	ターゲットに応じた「MOO&PLANT」についてのサプライチェーン戦略、マーケティング戦略、及びプロモーション戦略を立案できないため。
知財リテラシーの向上	液肥の製造・熟成技術に関して、ノウハウ管理に加え、権利化、第三者特許の確認、及び他社からの模倣対策が不十分であるため。



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
自社技術の洗い出しとノウハウ管理	・「MOO&PLANT」の熟成プロセスの明確化、及び強みの源泉やノウハウの特定を行った。	ブランド専門家 弁理士
ターゲットの明確化とビジネスモデル・事業戦略の検討	・ターゲットを明確にし、そのターゲットを意識したブランドストーリーテリングによって、自社、及び「MOO&PLANT」のHPの構成やビジネスモデルの検討を行った。 ・その結果、今まで通常サイズの「MOO&PLANT」を購入していた顧客が大容量サイズを購入するようになる等、日常のアイテムとして当該商品が定着し始めていることが確認された。	ブランド専門家 弁理士
プランディングと情報発信	・情報発信先(B2B向け又はB2C向け)、及び情報発信媒体(チラシ、HP、又はインスタグラム)ごとにどのような情報を発信すべきかを検討し、検討した内容で情報発信を行った。 ・その結果、当該商品の注目度が向上し、売上げが増加した。	ブランド専門家 弁理士
知財リテラシーの向上	・「MOO&PLANT」に関する商標登録出願を行った。 ・当該商品のプラント製造に係る特許出願を行うため、特許情報分析を行った。	ブランド専門家 弁理士

支援チーム紹介

主担当専門家：弁理士 藤掛宗則

活用専門家：ブランド専門家、弁理士

知財総合支援窓口担当者：新潟県知財総合支援窓口 伊藤里子

PO(プログラムオフィサー)：玉利真人