

地域資源(桜島大根)を活かした地域の活性化に向けて！

会社名 株式会社大橋製茶
 所在地 鹿児島県鹿児島市南栄3-17-3
 従業員 20名
 資本金 1000万円
 売上高 約9億6千万円(2020年度)
 業種 お茶の製造・販売



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 新規事業として桜島大根葉の販売事業を立ち上げたい(お茶の事業が閑散期となる時期に収穫できる桜島大根を有効活用し、地域のお茶農家にも貢献したい)
- 桜島大根の機能成分「トリゴネリン」をPRしたい。

支援を受けてできるようになったこと

After

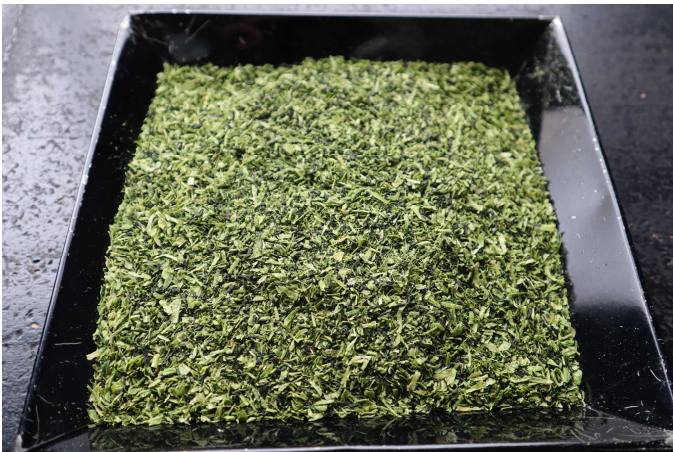
- 機能性食品として事業展開する方針が明確となり、今後のロードマップが明確となった。
- 必要な知財、権利化の対応が行われ、今後、臨床試験の実施後、機能性食品申請を経て販売していくこととなった。

今後の事業展開の展望

Future

- 最初はいい「商品だから売れる」と思い立って商品化を企画したものの、新規事業を立ち上げることは容易ではないことを知った。しかし、支援チームから示される課題を一つ一つ乗り越えることで商品化の目途が立った。今年度中には販売を開始したい。

重点支援を受けた事業や商材



出典:社長提供資料(桜島大根葉の粉碎品)

- ほぼ鹿児島県でのみ栽培されている希少価値の高い野菜である桜島大根に多く含まれる「トリゴネリン」の血管を軟らかくする作用に着目。
- 桜島大根の根菜部分は、調理用の野菜や漬物の素材に利用されてきたが、葉っぱの部分は廃棄されてきた。
- 桜島大根の主に葉っぱの部分を荒茶工場の製茶機械を利用して乾燥させ、それを微粉碎し、抹茶のようなパウダー状の製品に加工し、商品化をねらう。

重点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
新規事業でに係る事業戦略	お茶問屋を営んできた当社にとって「桜島大根」を活用した事業を検討するというのは、全くの新規事業であり、緻密な事業戦略が必要
トリゴネリンの知名度が低い中での、PR計画を含むブランド戦略・販売戦略が必要	様々な選択肢が考えられる中、機能性成分である「トリゴネリン」の知名度向上が、今後の事業展開を進める上で重要である。また具体的な販売戦略を検討しておく必要がある。
製法特許出願戦略	地域食材を活用しつつ、大学等との共同研究も活かした独自の製法等の保護を図り、自社(及びアライアンス先)の優位性を確保する必要がある
知財マネジメント体制強化	従来問屋業と異なり、機能性食品を開発、製造、販売するには相応の知財マネジメントが必要。

重点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
事業戦略の明確化	<ul style="list-style-type: none"> 機能性食品としての事業展開を前提としたビジネスモデルが明確となった。 実施すべき事項が明確となり、2022年度には臨床試験→機能性表示申請→販売を進め方が明確となった。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業診断士 ブランド専門家
トリゴネリンの知名度向上、ブランド戦略、販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> 機能性食品のブランディング、販売戦略の明確化 臨床試験、機能性表示申請は2022年度に行うこととなったが、並行して進めるが具体的な販売・PR戦略が明確化された。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業診断士 ブランド専門家 食農専門家
製法特許出願戦略	<ul style="list-style-type: none"> 既存の共願特許の取扱いの検討、既存の単独出願済特許に関する追加出願の検討、権利関係の整理と今後の事業化に向けて必要な権利取得の検討が進んだ。 関係者との合意形成を踏まえた分割出願を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 弁理士
知財マネジメント体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> 事業推進に際してのチェックリストが整備された 	<ul style="list-style-type: none"> 知財戦略専門家

支援チーム紹介

リーダー専門家: 中小企業診断士 東條 寮

活用専門家: 弁理士、ブランド専門家、食農専門家、知財戦略専門家

知財総合支援窓口担当者: 鹿児島県知財総合支援窓口 亀井 英徳

PO(プログラムオフィサー): 中 泰広