

青紫蘇栽培から青紫蘇精油B2C事業の立ち上げに向けて

会社名 青紫蘇農場株式会社
 所在地 熊本県合志市野々島5472番地7
 従業員 6名
 資本金 2,600万円
 売上高 5,000万円
 業種 食品製造・販売



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 紫蘇を栽培し、業務用の大葉、色素・粉末等を扱っており、B2Bビジネスが中心。
- B2Cを念頭においた商品開発、マーケティング及びブランド戦略の実行。

支援を受けてできるようになったこと

After

- B2Cの新ブランド事業のターゲットが明確となり、開発を加速した結果、青紫蘇精油について新ブランド事業を立ち上げる段階となった。
- 精油製造技術を棚卸しのうえ、検討した結果、製造技術を強化できた。

今後の事業展開の展望

Future

- 青紫蘇精油についてB2C新ブランド事業を立ち上げて情報発信を行い、事業展開の可能性を見極めたい。
- 青紫蘇精油に関連したB2Bの事業化の可能性を目指して、用途開発を進めて行く。

加速的支援を受けた事業や商材

当社では紫蘇を栽培し、これを利用した業務用の大葉、エキス、粉末等及び一般用のお茶等を取り扱っている。紫蘇には他の野菜にはあまり含まれていない機能成分が含まれており、精油等の商品開発が期待されている。





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
技術開発戦略と知財対応	他社技術情報を踏まえながら、自社技術を棚卸しのうえ、製造技術を強化し、高付加価値商品化を検討する必要がある。
ビジネスモデル(事業計画)の検討	B2B及びB2Cのそれぞれのビジネスモデルを具体化し、実現に向けた事業計画を検討する必要がある
マーケティング、販売戦略の検討	ターゲットに応じたマーケティング戦略、販売戦略を検討する必要がある
デザイン・ブランディング戦略の検討	ユーザー目線に立脚した、デザイン・ブランド戦略を検討する必要がある
中長期視点からの体制作りとアクションプラン	事業計画を着実に実行していく体制の整備と具体的な計画必要である



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
技術開発戦略と知財対応	<ul style="list-style-type: none"> 製造技術を棚卸しのうえ、工程を検討した結果、目標とする収油率がほぼ達成され、製造技術が強化された。 製造工程についてノウハウの可視化及びノウハウとして特定する手法を習得した。 関連分野で他社特許の存在が分かり、それを踏まえた開発の必要性を認識した。 	プロセス工学専門家、公設試OB、弁理士、産業技術センター
ビジネスモデル(事業計画)の検討	<ul style="list-style-type: none"> ターゲットを30代～60代の女性とする青紫蘇精油についてB2C新ブランド事業を立ち上げる方針を定めて、事業計画を検討した。 	ブランド・マーケティング専門家
マーケティング、販売戦略の検討	<ul style="list-style-type: none"> ターゲット層に対して、青紫蘇油の用途に関するアンケートを実施し、その結果に基づき、マーケティング、販売戦略を検討した。 	ブランド・マーケティング専門家
デザイン・ブランディング戦略の検討	<ul style="list-style-type: none"> 見直した製造法に基づく精製油を活用して、今後立ち上げる新ブランド事業のコンセプトを明確にした。 ロゴマーク及びその商標登録出願の検討、専用のHPの立ち上げ及びSNSによる情報発信等を検討中。 	ブランド・マーケティング専門家、法規制専門家
中長期視点からの体制作りとアクションプラン	<ul style="list-style-type: none"> 栽培～精油製造までのノウハウ管理の重要性を認識。 新ブランド事業の立ち上げを踏まえて、中長期視点からの体制作り及び今後の展開について議論を行った。 	弁理士

支援チーム紹介

主担当専門家:弁理士 坪内寛

活用専門家:弁理士、公設試OB、プロセス工学専門家、ブランド・マーケティング専門家等

知財総合支援窓口担当者:熊本県知財総合支援窓口 荒岡 慶志、宮崎 聖子

PO(プログラムオフィサー): 羽立幸司、今村孝