

自社の魅力の再定義とそれを支える知的財産の管理

会社名 株式会社トチギのチカラ
 所在地 栃木県下野市 笹原90-7
 従業員 4名
 資本金 800万円
 売上高 1,000万円
 業種 地域支援、地産地消のコンサルティング、ドライいちご、ドライトマトの製造・販売



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 今後、現状よりも高い事業目標を達成するために、事業戦略の見直しやマーケティング戦略のブラッシュアップが必要であった。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 自社の存在意義を再定義したことによって、対外的な発信内容を含めてブラッシュアップすることができた。
- あわせて、自社の価値を支える独自ノウハウ等についても再認識し、適切な管理を行うための知見を得ることができた。

今後の事業展開の展望

Future

- 対外発信活動をさらに強化しながら、事業拡大に向けた活動を前進させる。
- 知財面では営業秘密管理だけでなく、商標活用等を含めた活動も意識して進めていく。

加速的支援を受けた事業や商材



自社は農家支援の一環で、規格外の果物や野菜を買い取り、それをドライフルーツ等の形にして販売する事業を営んでいる。

これを実現するに当たり、自社の独自技術である「ヒートドライ製法」を活用している。これは、1か月以上かけて水分だけを低温で抜く製法で、栄養成分を壊すことなく今までにないドライフルーツ・野菜としての提供を可能にしている。

【出典】株式会社トチギのチカラホームページ
<https://tochigino.com/>



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
ビジネスモデル強化	自社の技術優位性を生かしつつ、ヒートドライ製法を活用したビジネス拡大に向けた戦略策定とアクションプランの策定に着手する必要がある。
販売戦略の刷新	自社のビジョンや強みを明確にした上で、それを販売戦略へと接続させることによって販路拡大を実現していく必要がある。
独自技術の整理	自社独自技術を活用した製造工程等を点検し、その棚卸しと技術管理の在り方について見直しておく必要がある。
知財管理体制構築	自社のビジネスモデルに即した知財管理の実践について、営業秘密管理の視点も含めて再度点検しておく必要がある。



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
事業戦略策定	<ul style="list-style-type: none"> 自社の使命を再定義することができた。 それに伴い、農家等のステークホルダーとの関係を見直すことができた。 自社内の取り組みのコミュニケーションの活性化により社員のモチベーションアップにつながる社内環境を整備することができた。 	中小企業診断士 経営コンサルタント
販売戦略の刷新	<ul style="list-style-type: none"> 販売戦略の手法について知見を得ることができ、プロモーション活動の内製化に向けた体制強化を図ることができた。 自社のブランドアイデンティティを定め、それに沿った販売施策を実践できるようになった。 	中小企業診断士 マーケティング専門家
独自技術の整理	<ul style="list-style-type: none"> 自社の製造工程における情報・ノウハウを営業秘密として認識することについての認識を得た。 将来的にマニュアル化等の活動を行う必要性を獲得することができた。 	知財EX
知財管理体制構築	<ul style="list-style-type: none"> 出願をせずノウハウとしてブラックボックス化することの意味を再認識できた。 秘密情報管理の一環として、従業員とのNDA締結についても進めることができた。 	知財EX

支援チーム紹介

主担当専門家:中小企業診断士 高橋雅人

活用専門家:経営コンサルタント、マーケティング専門家、知財EX

知財総合支援窓口担当者:栃木県知財総合支援窓口 樋田治三

PO(プログラムオフィサー):押久保政彦