

# 大手流通業や高級ホテル等から受注を獲得！

会社名 株式会社IMATO  
 所在地 富山県射水市本町3丁目1-6  
 従業員 5名  
 資本金 1,000万円  
 売上高 非公表  
 業 種 水産加工・販売業



FISH & BOAT  
 IMATO

## 支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 魚を安心安全に簡単に食べられる新しい干物を提供したい。
- 越の干蟹、かにぼし、越のひもの、梅魚のブランド化により、B2Bの事業展開とB2Cの売上げ拡大を図り、継続的なビジネス拡大を目指す。

## 支援を受けてできるようになったこと

After

- ビジネスモデルの方向性が明確となり、こだわりの商品を取り扱う大手流通業や高級ホテル等の販売先を開拓して、受注を獲得することができた。
- 流通業者への販売について条項を検討して、売買契約書を作成した。

## 今後の事業展開の展望

Future

- 獲得した引き合いを確実に受注に結びつけるとともに、ブランド・マーケティング戦略によって更に新規引き合いを発掘する。
- 越の干蟹が「富山県推奨とやまブランド」に認定されたことで新たな引き合いが期待できる。

## 加速的支援を受けた事業や商材



魚を安心安全に簡単に食べられる新しい干物を提供するために創業。

鮮魚を一度も冷凍しないで新鮮なまま、必要最小限かつ最適の塩加減にする加工技術の開発に取り組み、紅ズワイガニを干物にする技術、鮮魚と梅酢(廃液)から梅魚を加工する技術を開発して商品化した。

越の干蟹、かにぼしで高級な紅ズワイガニをいつでも手軽に食べられる新しい食べ方の普及や梅の産地と協業して梅酢(廃液)を有効活用できる梅魚の拡販を進めている。さらに、新しい干物加工技術によって取れすぎた魚を廃棄しないで有効利用することに取り組んでいる。

【出典】株式会社IMATOホームページ



## 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、事業戦略の構築 アクションプランの策定	最適なビジネスモデル、体制が構築されておらず、社長が目指す方向が明確になっていなかった。
ブランド戦略の構築	高級ホテルやこだわりの商品を取り扱う流通業等へのブランド戦略を構築するとともに、B2Cビジネスの拡大のために、パッケージやONLINE SHOPを見直す必要があった。
販売・マーケティング戦略の構築	越の干蟹、かにぼし、越のひもの、梅魚の特徴や自社の強みを整理して、販売先を明確にするために販売・マーケティング戦略を構築する必要があった。
知財戦略の構築	取得済み特許や商標、出願中特許などの知財が有効活用されていなかった。
知財・契約等に関する体制強化	顧客との契約や営業秘密管理等に関する体制が構築されていなかった。



## 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
ビジネスモデル、事業戦略の構築 アクションプランの策定	・ 梅魚、かにぼしについて、リーンキャンバスを作成して、ビジネスモデルの方向性が明確となった。	中小企業診断士
ブランド戦略の構築	・ ブランド・マーケティングに関する知識を習得して、誰に何をどのように販売する必要があるかが明確となった。	ブランド専門家
販売・マーケティング戦略の構築	・ こだわりの商品を取り扱う大手流通業や高級ホテル等の販売先を開拓して、受注を獲得することができた。	中小企業診断士
知財戦略の構築	・ 契約と営業秘密管理の重要性を認識し、営業秘密管理能力が高まった。	弁理士
知財・契約等に関する体制強化	・ 流通業者への販売について条項を検討して、売買契約書を締結した。	弁護士

## 支援チーム紹介

主担当専門家：中小企業診断士 西井克己  
 活用専門家：中小企業診断士、ブランド専門家、弁理士  
 知財総合支援窓口担当者：富山県知財総合支援窓口 荒木信成  
 PO(プログラムオフィサー)：浅川日出美