

# 新たな経営戦略に知財戦略を連動させ市場開拓を目指す！

会社名 株式会社笑農和  
 所在地 富山県滑川市上小泉1797-1  
 従業員 15名  
 資本金 9,112万円  
 売上高 6,000万円  
 業種 情報サービス等(農業\*IoT開発、農産物販売)



## 支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 自社開発したpaditch gate(用水路がある水田向け)及びpaditch valve(用水路がない水田向け)の全国展開を目指している
- ベンチャー起業後、事業展開してきたが、将来に向けた知財権の準備は不十分。最終的な事業戦略は固まっているものの、そのマイルストーンは未定となっている
- 農業機器大手が競合となるが、大手以外の参入もあり、戦略面の差異化が課題

## 支援を受けてできるようになったこと

After

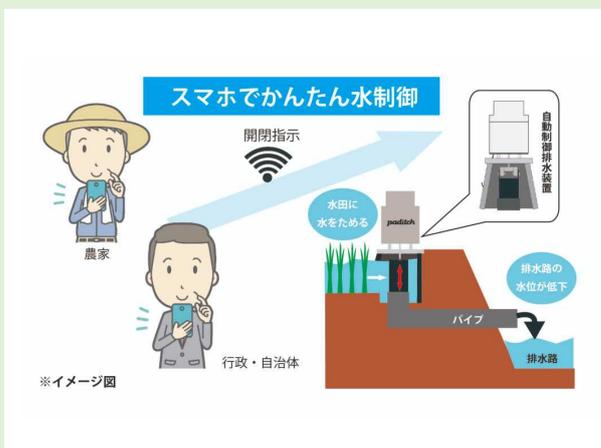
- ビジネスモデル特許の出願の目処をつけ、複数の専門家それぞれの視点からの事業展開のアイデアを深化でき、ロードマップとしてとりまとめることができた
- 進出国に詳しい専門家や地元専門家の人脈を広げることができ、自社事業を前進させる体制強化につなげることができた

## 今後の事業展開の展望

Future

- 策定したロードマップによる着実な売上げ獲得とともに、ビジネスモデル特許出願、海外での製品生産について専門家の個別助言を活かし展開させていく
- データ活用に向けたビジネスモデルの検討・ロードマップの見直しを企業側にて継続(具体特許出願については今回支援いただいた弁理士による通常支援を継続)

## 重点支援を受けた事業や商材



農業のIoT化に積極的に取り組んでいて、スマート水田を実現するサービスである水稻農家向け水位調整システム「paditch(paditchとは、paddy:水田とswitchの造語で登録商標)」の開発と拡販に注力している。用水路に開閉可能な水門(または開閉のためのバルブ操作機構)を設け、水門の開閉によって、水田の水位、水温を調整可能とするシステム。水位、水温データを収集し契約農家の携帯、パソコンへ送信、それを見た農家の方が水門の開閉操作を一台一台またはグループ単位、一括で行うことができる。水稻以外にも農業ハウス向け自動散水装置の新規事業展開中。

【出典】株式会社笑農和提供資料  
<https://enowa.jp/>

## 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
事業戦略の明確化が必要	将来像は明確であるものの、それにたどり着くマイルストーンの設定が不明確。また知財戦略（オープン&クローズ戦略）が未整備
協業先との事業戦略立案とそれに見合った契約の整備が必要	現製品の拡販、ファブレス化、技術開発のためには他社との協業必要となるが、まず基本的な契約の考え方がまとまっていない
知財戦略を立案することが必要	事業が大きくなり競合が増え更に技術の幅も広がると、その対処のためにオープン&クローズ戦略は必須であるが、現状の知的財産権では不十分。将来構想にあるデータビジネス実現のためには知財戦略が不可欠である
ビッグデータの戦略的利活用が必要	農業分野におけるデータ利用に関するガイドラインが農林水産省より示されたので、ビッグデータはガイドラインに沿った形で戦略的に活用し、データを管理、規約・契約を整備していく必要がある
資金計画の立案が必要	粗利益率が低くなく事業が黒字化し累損が解消されるまでには時間を要すると思われるため、事業継続のための資金計画が必要
社内体制の整備が必要	販売台数増加時の納期管理、品質保証体制の構築が必要（バックオフィスの整備）。開発を継続するためにも知財制度を社内に整える必要あり
海外展開の検討が必要	代理店等との提携が必要も契約面の準備は未着手。海外事業のため早期に事業戦略・知財戦略立案が必要。契約面・品質保証面の体制整備も必要

## 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
事業戦略立案（ブランド戦略、オープン&クローズ戦略、全国展開のための戦略立案）	オープンクローズを含めた事業戦略と知財戦略を立案。ビジネスモデル特許出願に向けての検討を継続	中小企業診断士、弁理士、ブランド専門家
事業戦略に整合する契約方針の検討および契約書作成に向けた法務面の体制・基盤の構築	中国企業との委託生産及びその契約内容を見直し	事業戦略専門家
戦略実現に必要な知財情報分析、権利化方針、営業秘密管理のしくみ構築。データ利活用の知財戦略立案	クローズ領域での権利化に課題を発見し、方針を定めて出願へ。ビジネスモデル特許出願を想定した準備	中小企業診断士、弁理士、事業戦略専門家
ガイドラインを踏まえたデータの活用戦略、データ管理、契約・利用規約等の検討	ガイドラインの適切な活用	弁理士
資金調達計画立案	当面の資金を確保	中小企業診断士
生産管理、品質保証体制づくり、知財規定制定、営業秘密管理のための支援（バックオフィスの構築支援）	知財担当を採用し体制づくりを着実に実践。職務発明規定策定、営業秘密管理規程ひな形の検討。国内生産管理体制についてはよろず支援拠点による支援を継続	中小企業診断士、事業戦略専門家
海外展開における販売戦略、知財戦略立案のための支援。委託生産に関する契約、品質確保に対する助言	海外戦略の立案、中国での委託生産に関する基礎的知識の獲得	事業戦略専門家、弁理士

## 支援チーム紹介

リーダー専門家：中小企業診断士 西井 克己

活用専門家：弁理士・中小企業診断士・ブランド専門家・事業戦略専門家

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)：塩谷 良知