

クラフトジンの製造・販売に関する新事業の立ち上げ

会社名 株式会社MAE
所在地 富山県富山市向新庄町1-18-47
従業員 203名
資本金 9,300万円
売上高 約47億円
業種 医薬品・医薬部外品の製造及び販売



支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 医薬品事業で培ったモノづくりのノウハウや精油製造で培った蒸留に関するノウハウを生かし、クラフトジンの製造販売事業を立ち上げること。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 販売が本格化する前に多角的に知財リスクを確認でき、協業者との契約も行えたほか、ブランディングに関しワークショップ形式で利用シーン検討や販路検討ができた。

今後の事業展開の展望

Future

- 富山県内だけでなく、国内外に販売していくこと。
- クラフトジン事業では顧客と直接的な接点を持てる特性があり、この経験・スキルを全社の成長につなげていく。

加速的支援を受けた事業や商材

<クラフトジン>



自社が手掛けるプロジェクト「新蒸留研究所」は、「分ける、分かる、分かちあう。」をコンセプトに製薬思想の実験的な取り組みで香りを探求・可視化し、クラフトジンやアロマオイルの開発・製造に取り組む。



【出典】新蒸留研究所HP（前田薬品工業株式会社）
<https://shin-distillation-laboratory.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
市場開拓・販売戦略	薬の受注生産とその販売経験がメインで、BtoBだけでなくBtoCも含めて自らPR等行い販路開拓を実施していくことは未経験だった。
知財リスクの確認	クラフトジン事業における知財リスクについて把握しきれていない状態だった。また、ノウハウや商標などの知財の活用方法についても十分に検討できていなかった。
外部連携を伴う生産体制の確立	コンサルタントから得たクラフトジンに関するノウハウ等の知見及びデザイン会社へ依頼した商品の顔となるロゴやデザインなどの知財の取扱いについて明確な取決めがない状態だった。



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
市場開拓・販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングやブランディングに関する社内の目線や知識水準をそろえた上で、社内横断で商品や事業の特徴出しや利用シーン検討を行うなど、市場開拓のためのワークショップを実施。 想定した顧客ニーズも踏まえつつ、販路の優先順位付けをするなど、ブランディングを経ての販売戦略の再検討に至った。 	中小企業診断士 ブランドの専門家(中小企業診断士)
知財リスクの確認	<ul style="list-style-type: none"> 特許・ノウハウ、意匠、商標、著作権など多角的に新事業の知財リスクを理解したとともに、それらとブランディングの関係も理解し、ブランド価値を維持していく視点を獲得した。 	ブランドの専門家(中小企業診断士) 弁理士
外部連携を伴う生産体制の確立	<ul style="list-style-type: none"> クラフトジン販売前に必要となる協業者やコンサル等との間で業務委託契約の作成・締結に至った。 	中小企業診断士 弁理士

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: 弁理士、ブランドの専門家(中小企業診断士)
 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): 塩谷良知