

Point! 「6次化事業推進とブランド育成」

支援内容サマリ

課題

● 課題の種類

ビジネス  
モデル

契約

体制

出願

知財マネ  
ジメント

- ・事業を進める社内体制が不十分
- ・目標の明確化、ビジネスモデルの確立という課題

支援

● 支援を実施した専門家

中小企業  
診断士

弁理士

企業OB

ブランド  
専門家

デザイン  
専門家

弁護士

- ・企業、事業について、人材不足という課題があると診断した。
- ・商標取得、ブランド育成の課題について、対応ポイントの整理を行った。
- ・ビジネスモデルについて助言した。今後の計画を指導した。

成果

- ✓ ブランドの使い分けの必要性が理解できた。
- ✓ 自らの強み、売りたいものが明確になった。
- ✓ 事業全体について、今後の方向性を得ることができた。

企業概要

所在地: 北海道河西郡芽室町祥栄北8-23

従業員数 : 11人(関連会社含め19名)

資本金 4,500万円

売上高 約11億円

代表者 : 大野 泰裕

★沿革と事業内容

昭和61年設立

畑作農業の経営、畜産農業の経営、農畜産物の生産加工販売、農作業の受諾等を展開

★保有知的財産権

特許 : 件  
 実用新案: 件  
 意匠 : 件  
 商標 : 2 件



★経営課題

- ・肉牛肥育の採算性。肉牛売渡し価格に対し飼料代比率が高い。
- ・自らの強みを生かす事業目標の明確化とビジネスモデルの確立。
- ・6次化を進めるにあたっての社内体制整備(人材育成または確保)

今回の支援の対象

カフェを中核とする事業ブランドの商標権取得ならびに事業方向の明確化とBtoB、BtoC向けブランド育成(ブランド戦略)



支援を受けて変わったこと(相談者の感想)

事業とブランドの関係、事業内容、その対象ごとの表現内容、発信におけるの違いを理解。肉牛の価格構造について、固定概念にとらわれず、赤味肉の魅力を訴求し“高く売る”戦略の必要性を実感。

## 専門家支援の概要 リーダー支援者:堀越 敏晴(デザイン専門家)

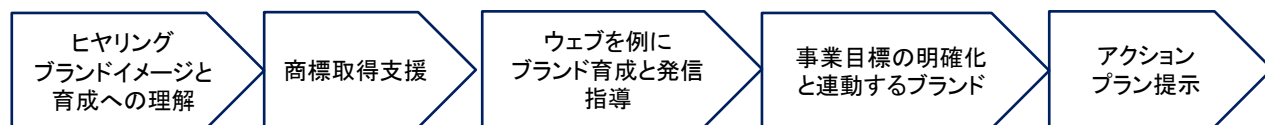
### ●専門家

藤掛宗則 氏 弁理士  
木口和也 氏 ウェブデザイナー  
吉栖康浩 氏 経営コンサルタント  
藪田安之 氏 中小企業診断士

### ●支援計画の概要

カフェ(レストラン)事業を中核とする新事業ブランドとして申請した、COWCOW VILLAGE の商標登録不成功を受け、再度の商標取得に向けた支援から着手。ヒアリング後、相談者は、事業の6次化を企図していることから、ブランドを梃子にした事業構想の明確化とその実現に向けた支援という理解で計画策定をした。

### 専門家活用のポイント



ヒアリング・現状把握。ブランドとそのイメージ育成の重要性について理解を得る

藪田安之 氏 中小企業診断士

支援事業への推薦者である藪田氏と同行し、商標登録申請と拒絶理由を軸にヒアリング。現地にて、カフェの内容、企業パンフレット、商品パッケージ、ショップカードなど実物を見た上で、デザインの観点から、現状のブランドイメージとデザイン表現について所感を伝える。

商標取得に向けての具体的方法支援、および知財戦略について説明

藤掛宗則 氏 (明和総合特許デザイン事務所・弁理士)

COWCOW VILLAGE 商標取得に向けての具体的方策提示。すでに商標を持つ、未来めむろうし、みらい牛について、道外消費地向け、道内向けなど使い分ける。使用中の建屋と柵を図形化したマークについて、農場ブランドと位置付け、商標登録を勧める。

ブランドとそのイメージ形成について、ウェブによる情報発信を例に改善方向を指摘

木口和也 氏 (ワサビデザイン代表・ウェブデザイナー)

第1回のデザイン面からのブランド育成の方向説明では理解不十分と感じ、現ウェブサイトにおける、表現内容とブランド表記の曖昧さを指摘。ページデザイン、BtoB、BtoCに分けた情報づくり、発信の方法を例示。ウェブの構成も含め、COWCOWブランドはBtoC、OONO FARMはブランド化してBtoBとして発信するという方向を助言。

6次化事業計画の明確化とブランド活用について指導

吉栖康浩 氏 (一般財団法人 知的資産活用センター 理事)

前回までの支援を通じ、事業計画自体に曖昧な要素が感じられるため、事業戦略面からの支援が必要と判断。肉牛肥育についてコストがかかる“こだわり”の部分がステークホルダーに伝わっているか、ホルスタイン種肉牛の魅力訴求と商品価値を上げるプロモーションを軸にした計画策定を指導。また、社内だけでは人材不足であり、加工、販売に関して連携してくれる企業探し(仲間づくり)をするべき。

今後のアクションプランを提示

藪田安之 氏 (株式会社API・中小企業診断士)

連携企業探し、新規販売先探し、ファームと肉牛の価値を伝える営業資料の制作、外部パートナーとの連携に向けた提案書、契約書の整備など、アクションプランの提示。