

事例2：株式会社SY (国産・地域連携をコンセプトとした新食材事業の創出)

新事業創出

ブランディング強化

知的財産管理

知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

スピリナ事業を早期に立ち上げ、収益の柱に成長させたい

- マーケティング、ブランディング、知的財産対応について戦略的な取組となっておらず、着実な事業化を進めるためにそれぞれの具体化を図ることが課題

専門家によるハンズオン支援

ハンズ
オン
支援

新事業を円滑に進めるための諸活動を整理し、自社の強みを最大限活用した事業展開につなげる
訪問支援：3回

- スピリナ事業の確立に向けた市場戦略、ブランド戦略、知財対策の骨子検討
- ビジネスパートナーとの協働による収益性拡大方策検討（水槽事業含む）などに対する助言・議論

結果
・
成果

商品ブランドと企業ブランドを組み合わせたブランド戦略を検討。知財管理のしくみ導入

今後の取組課題

- ✓ スピリナ事業のブランドストーリーの確立とそれを表現するホームページの構築し周知強化
- ✓ 水槽事業を上位概念とする企業ブランディングおよび知的財産の保護・活用の実践・しくみ化

取組の詳細

- スピリナ事業の特長・強みを現す知的財産の確認と保護等の対応方法を助言した（営業秘密管理に関するしくみ運用着手）。
- スピリナのマーケティングを通じ、商品としての訴求ポイントを確認。それをもとにPR内容を精査し、より刺さるターゲットへの提案の具体化について着手スピリナ事業のブランディング（その上位の企業ブランドを合わせたブランドストーリー）の方向性を明確にした。
- 「水槽」技術が当社の鍵であることを説明。生産と設備設置の両方を対応できることが強みであり、その点を強調する（自慢する）ことがよりよいと助言。技術面の特長を整理して強みと位置づけ、必要な知財対応（権利化やノウハウ化）を検討することを助言した。



企業の声

支援を通じ、事業の可能性を感じ向き合っていたいただいた専門家の皆様と有意義な討議ができ、たくさんの気づきを得ることができた。スピリナ事業をどのように具体化させていくべきか、また、どのように当社の強み（知的財産）を発信し理解いただくのかを整理する機会になった。これまで実施できていなかった事業に連動させた知財対応（権利化）やそれらの管理の重要性を理解することができた。今後はそれを着実に実践させていきたい。

企業概要

業種	製造業（樹脂水槽設計・製造、自動車プラスチック部品設計・製造、スピリナ栽培・販売）				
住所	岐阜県羽島市	URL	https://3pouyosi.jp/		
創業	2012年	従業員数	41人	資本金	1,000万円

支援専門家（回数）

支援コーディネータ
中小企業診断士（3）
同行専門家
弁理士（2）