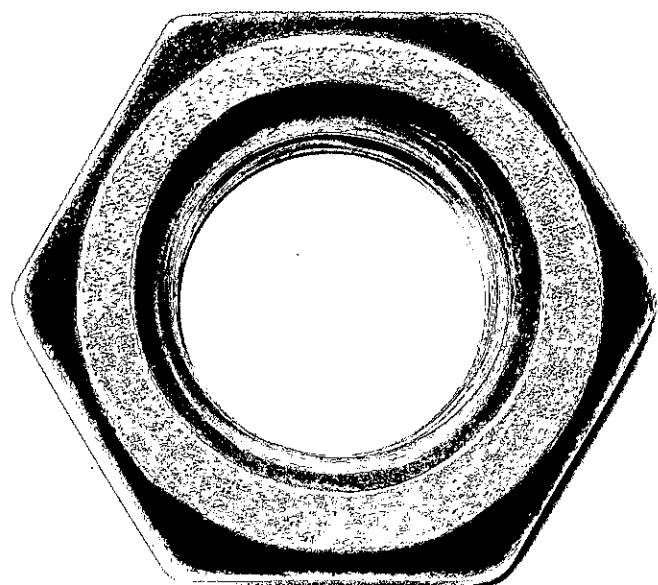


その価値を、どう使うか

Rights

Japan Patent Office



〳 知の経営〳が
ここからはじまる

知的財産を経営に生かす
中小企業20事例

Rights

Japan Patent Office

特許庁

2020年4月発行

Benefit of Acquisition
**知的財産権の活用で
 得られたメリット**

- 1 他との違いが「見える化」された
- 2 従業員の「レベルアップ」を推進できた
- 3 競合する企業との「競争で優位」に立てた
- 4 取引先との「交渉力」を強化できた
- 5 顧客に「オリジナリティ」を「伝える」ことができた
- 6 パートナーとの「関係づくり」を活かした

Product Examples
商品例と知的財産権



マンナンミールを使用したオリジナル商品



「特許権を持つことで、どんなメリットを感じていらっしゃいますか？」

菱谷：昔と今では、メーカー、スーパーマーケット

**厳しい状況でも
 他社との競争に打ち勝てる
 知的財産権の存在を実感**

しいこんにやく素材「マンナンミール」の製品化に成功しました。これらの技術により、果物の鮮やかな色とフレーバーを再現したゼリーや、色もうま味も本物に近い生魚の切り身など、これまで考えられなかった食品分野にもこんにやくの活用が広がっています。

と、金融機関の関係に大きな違いがあります。そもそも当社の営業地盤には同業者がいないかったことから、地場のスーパーマーケットにこんにやくを卸していたのは当社だけで、値引き競争とは無縁でした。おかげで金融機関からも設備投資のための融資を受けやすく、事業も安定していました。

ところが、現在のように大手量販店が取引先になると、他社が参入してきて競争が激化。売り場を分け合うことになり、取引量は減少しています。さらに、量販店の本社ほとんどが東京にあり、営業活動で出向くにも経費がかかります。利益率の高い商品でない、商売として成り立たなくなっているんですね。知的財産権の価値を強く実感したのは、そうした厳しい状況でも、付加価値を武器にすれば商売ができるということでした。大手食品メーカーは知的財産権を上手に活用してブランド力や販売力を高め、量販店やコンビニエンスストアに売り込んでいます。地方だけで商売をしていたときにはそれほど価値を感じていませんでしたが、全国を見据えた販路拡大には知的財産権が不可欠だということを痛感しました。

大手企業とライセンス契約を結ぶなど、他の手段は考えなかったのですか？

菱谷：大手企業が持っている特許権を使わせてもらうというのでは、委託加工メーカーのような形になってしまい、自社の工場を効率良く稼働させることだけにとらわれてしまいません。それではメーカーとしての能力が発揮でき



同社の新商品はすべてこの研究室から生まれている

**目指すは「稼げる特許」
 オリジナルの技術で
 商品に付加価値を**

1924年の創業から、まもなく100周年を迎えられますね。時代の変遷の中で、どのように業態を転換されてきたのでしょうか？

菱谷：創業当初はラムネとみかん水を中心に大衆向け飲料を製造・販売していましたが、瓶から缶、缶からプラスチックへと容器革命と並行して、小売店からスーパーマーケットへの販路開拓が求められ、次第に飲料からこんにやくへと軸足が移っていきました。飲料で30年、こんにやくで30年と歩んで来て、さらに地域の食品メーカーとして全国展開していくには何が必要か？ それには、オリジナルの技術を生み出し、知的財産として権利化し、商品にいかにして付加価値をつけられるかが勝負になる。そう考えて、こんにやくで培ってきたノウハウを生かした食品素材製造に乗り出しました。

こんにやくの既成概念を覆すような商品を次々と生み出されていますね。

菱谷：長年、こんにやく製品の研究・開発を行ってきた中で、その特性を把握し、食品としての機能性を最大限に引き出す方法を追求し続けてきました。そこで得たさまざまな技術の特許権として取得しています。以前は特許に対して敷居が高いイメージを

ません。重要なのは、自社独自の付加価値をいかに生み出せるかということです。だからこそ、創業時から積み重ねてきた技術を見つめ直し、その価値をさらに深めていくための研究開発に心血を注いでいます。

今後の経営課題について教えてください。

菱谷：新たな食品開発が進めば進むほど、懸念されるのが原料であるこんにやくの調達です。日本の一大産地である群馬県産だけでは足りないため、当社ではベトナム農業省の協力を受けるながら、ベトナムの農業試験所で試験栽培を手掛けてきました。始めてから6年経った

持っていました。が、香川県知財総合支援窓口で相談のついでに「ただのこんにやくを知り、出向いたのが知的財産に取り組みようになった始まりでした。現在、取得している特許権は13件ありますが、出願し続けてきたことで技術の幅はどんどん広がっています。」

当初は基礎技術的なものが多く、それらの特許ではすぐには収益を得られませんでした。収益につなげていくには、商品化に直結する特許技術でなければなりません。即ち「稼げる特許」ですね。それを実現したのが、こんにやくの脱アルカリ技術です。通常のこんにやくは強アルカリ性で独特の臭みがあるのですが、そのままではおいしくありません。そこで、中性・酸性領域でも固形を保つことができる技術を独自に開発しました。その外にも、着色技術や調味技術など、味・色・うま味をつけたこんにやくを製造する技術で特許権を取得。水洗いや下茹でが不要で、そのまま食べられるおい



Company Profile

ハイスキー食品工業株式会社
 マンナンミールカンパニー

代表取締役社長／菱谷 龍二
 本社所在地／香川県木田郡三木町大字氷上219
 事業内容／コンニャク製造販売、マンナンミール製造販売
 電話／087-898-1125

