

<p>(企業名)</p> <p>アグリ創研株式会社</p>	<p>(対応可能社数の目安)</p> <p>外国出願 : 特許 5 件以下、商標 20 件以下</p> <p>クリアランス : 特許 10 件以下、商標 30 件以下</p> <p>上記以外 : 5 件以下</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>知財戦略・ブランド戦略・事業モデルで「100 年価値」™を創ろう！</p>	
<p>(支援の概要等を紹介する動画) (外部リンクになります)</p> <p>https://agri.asano-pat.com/</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>【対象地域】アジア、北米、EU</p> <p>【対象商材】工業製品、農産物</p> <p>【支援内容】</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 知的財産戦略の立案。 ② ブランド戦略の立案。 ③ 事業モデルの立案。 ④ 現地パートナーを通じた、知的財産に関する外国出願。 ⑤ 現地パートナーを通じた、ライセンス・クリアランス。 ※自社の商品・サービスが、第三者の知的財産権に抵触していないかの調査、および抵触している場合は、当該知的財産権の侵害とならないように対処すること。 ⑥ 現地パートナーを通じた、市場調査・分析（アジアのみ）。 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>【知的財産戦略、ブランド戦略、事業モデルについて】</p> <p>■知的財産（知財）には、特許（発明）・ノウハウ、意匠（製品デザイン）、商標、著作物、植物新品種、地理的表示、家畜遺伝資源など、多種多様なものがあります。</p> <p>弊社は、<u>知財法や競争法（独占禁止法）を網羅し、契約実務や知財情報解析、マーケティングをも踏まえた知財戦略を提供します。</u></p> <p>■弊社代表は実務と並行して、知財戦略・ブランド戦略・事業モデルについて、体系的・理論的な研究・教育をしてきました（東京都立大学大学院 システムデザイン研究科 非常勤講師）。</p> <p>それにより、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・知財戦略については、何を・どのような制度・手段を用い・いつ・どのように保護するか、収益機会をどのように設計するかが、<u>時系列的に体系的に整理</u>されています。 ・ブランド戦略については、しっかりとした理論に裏打ちされており、<u>独自のフレームワーク</u>（ブランドバリューFW、ブランドビルディングFW、マーケティングFWなど）を開発しています。 ・これらのノウハウにより、いくつもの顧客が、ブランド構築や、知財活用、事業の取組みを評価され、内閣総理大臣賞や各省大臣賞をはじめ、多くの全国表彰で最高位に輝いています。 ・また、これらのノウハウにより、農林水産省、経済産業省、特許庁、文部科学省など、知財戦略やブランド戦略に係るいくつもの国の事業にも招聘・参画してきました。 <p>■全国各地のJAやJA全中の顧問を務めるなど、農業分野の実態をよく知っていることも強みです。</p>	

【外国出願、ライツ・クリアランス、市場調査について】

■知的財産の外国出願や、ライツ・クリアランス、市場調査は、弊社が属する「浅野国際特許事務所」グループおよび、その現地パートナーと連携して行います。

■浅野国際特許事務所は、1974年に創立された、黄綬褒章受章弁理士である浅野勝美を所長とする特許事務所で、下記の業務を行っています。

傘下に、2004年に創立された、元経団連の知財部会長である石田正泰を顧問とする「国際知的財産戦略研究所」を有します。

- ・ 特許・実用新案・意匠・商標についての、調査・出願・異議・審判・訴訟・鑑定・契約
- ・ 外国出願・国際出願
- ・ 植物特許・植物新品種の出願
- ・ 地理的表示の申請
- ・ 営業秘密・ノウハウの保護
- ・ ビジネスモデル特許
- ・ 著作権の処理

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

下記のような悩みをお持ちの事業者にご活用いただきたいです。

■海外展開・新市場開拓にあたって、他社の権利の抵触や、自社の事業モデルや商品・サービスについて他社からの模倣に悩ませられることなく、本業に注力したい方。

■海外展開・新市場開拓にあたって、知財戦略やブランド戦略の必要性は感じているが、色々な人が色々なことを言っていて、よくわからないという方。

■ブランディングに取り組んでいるが、結果が出ないという方。

■将来予測できないので、どのような事業モデルを作れば良いかわからないという方。

《メッセージ》

弊社の原動力は「世紀を超えて人々のライフスタイルに溶け込むイノベーションに携わる」です。

今、農業は難しい転換期をむかえています。日本の成長を支えてきた中小企業もまた然りです。

しかし、100年先の未来に、その農産物を、その産地を、その食文化を繋いで行きたい。100年先の日本に、その技術が、そのブランドが、その想い・理念が受け継がれていって欲しい。

そして、ただ単に残すのではなく、良いものはより評価される形で、持続的に発展する仕組みを作っていきたい、そういう想いでいます。

価値があるから商品・サービスが売れるという時代から、使用されることによって価値が生まれるという時代になりました。私達は、価値を共創していくプロセスをどのようにデザインすべきかを蓄積しています。

「100年先も息づく新たな価値～100年価値～」を創り出す事業を、私達と共に生み出していきたいよう！

(支援実績の例)

【実績1：海外展開（農産物）】

【事業者名】みなみ信州農業協同組合

【支援内容】「市田柿」に係る、①ブランド戦略。②運用体制の構築。③国内外における知財戦略・知財経営。

【成果】

- ① 地理的表示登録（シンガポール、マレーシア（登録査定）、ベトナム（登録査定））。
商標登録（香港、台湾）。
- ② 売上高について、2015年～2016年は2%成長、2017年に2度の台風で落ち込んだものの、2017年～2019年は、前年比平均11%で成長。
- ③ 上記が評価され、当該組合は下記を受賞。

《知財戦略について》

・第7回 日本弁理士会 知的財産活用表彰「知的財産活用大賞」（2021年。受賞理由：農業分野において知的財産権の国内外にわたる戦略的な活用、それらによる雇用の促進、地域への貢献など）

《ブランディングについて》

・第58回 農林水産祭「内閣総理大臣賞（多角化経営）」（2019年。受賞理由：2000名を超える部会員が一体となったブランドの維持・拡大）

・第48回 日本農業賞「大賞（集団組織の部）」&「農林水産大臣賞」（2019年。受賞理由：ブランド確立の取組み）

・モンドセレクション「優秀品質最高金賞」（2021年）

・モンドセレクション「優秀品質金賞」（2020年）

《事業展開について》

・令和元年度 輸出に取り組む優良事業者表彰「農林水産省食料産業局長賞」（2019年）

【実績2：海外展開（機械）】

【事業者名】株式会社東和電機製作所（漁業用省力機械の開発・製造・販売）

【支援内容】「自動イカ釣機」「マグロー本釣機」等に係る、国内外における知財戦略。

【成果】

- ① 特許登録（中国、香港、台湾、韓国、マレーシア、オーストラリア、米国、カナダ等）、実用新案登録（中国、韓国）、意匠登録（米国、カナダ、オーストラリア）により、他社の参入を防ぐ知財体制を構築。
商標登録（中国、台湾、韓国、インドネシア、インド、ベトナム、オーストラリア、ニュージーランド、米国、カナダ、メキシコ、チリ、ペルー、アルゼンチン、ロシア等）。
- ② 自動イカ釣機は、世界シェア70%。世界30か国以上に輸出。
- ③ マグロー本釣機は、大間のマグロー本釣り船の約9割に搭載。
- ④ 上記が評価され、当該企業は下記を受賞。
 - ・経済産業省「グローバルニッチトップ企業100選」（2014年。製品・サービスの名称：漁師のノウハウをシステム化した全自動イカ釣機）
 - ・浜出雄一社長が「旭日双光章」を受賞（2017年秋）。

【実績3：新市場開拓】

【事業者名】株式会社プロピア（毛髪商品の開発・製造・販売）

【支援内容】「ヘアコンタクト®」に係る、国内外における知財戦略。

【成果】

- ① 特許登録（中国、香港、韓国、インド、フィリピン、シンガポール、オーストラリア、米国、カナダ、EU、ドイツ、フランス、イギリス、ロシア等）。
商標登録（中国、香港、台湾、韓国、オーストラリア、米国、カナダ、ベネルクス、スイス、ドイツ、デンマーク、フランス、イギリス、イタリア、スウェーデン、ロシア等）。
- ② 皮膚の角質層と同じ0.03mmのフィルムに人口毛髪を植毛し、皮膚に張り付ける「ヘアコンタクト®」により、従来のかつらとも、増毛法・育毛法とも全く異なる、唯一無二の新たなカテゴリーを創造。異業種からの引合いや用途の拡大。
- ③ 機械生産により、価格も、従来のかつらに比べて格段の低価格を実現した。

（問い合わせ先）

弊社ホームページ（<https://agri.asano-pat.com/>）の「お問い合わせ」より、下記情報をご連絡ください。

- ・ 御社名
- ・ ご担当者様
- ・ メールアドレス
- ・ 現状の課題とご相談内容

