

センター事業活用事例

今年から店舗の一角をセレクトショップにした。(来店は要予約)内装は建築を学んだ常務自身が手がけた。



特許等取得活用支援事業

老舗の商家に新風を吹き込み時代を先取りした戦略的経営を

長く続いた老舗商家の商いも時代の移ろいには抗しがたく、発想の転換が求められた。意欲ある後継者が思い立ったのは海外展開。海外では日本の常識や通念が通用しないことも起こりうる。リスク回避は海外展開の最優先課題だ。

世の中の移り変わりで路線転換が不可避に

湯沢市岩崎の高茂合名会社は慶応3年(1867年)創業、現社長で6代目となる老舗味噌醤油醸造元だ。現在は次期当主となる高橋泰常務取締役(34)が製造や経営戦略など社業に関わる大半を任されている。

これまでは周辺地域を商圈として商いをしてきたが、食習慣の変化と地域人口の減少から、従来通りの経営感覚では先細りになっていくのが目に見えていた。

そこで泰常務がとった戦略は、海外進出だった。海外市場攻略という第一義的目的もさることながら、自社製品に“海外でも売られている商品”という付加価値を与えることによって、国内での販売促進に弾みをつけたい思いもあった。

海外展開に不可避なリスクに積極的に対応

JETRO(日本貿易振興機構)の「輸出有望案件支援サービス」というサポート事業に採択されて、まずは台湾での販路開拓を目指した。

この時課題となったのは、知的財産権の対策だった。同社の商品は国内では〈ヤマモ〉の商標で販売されているが、海外での商標登録を曖昧にしていると、悪意ある第三者によって類似した商標を先に登録され

高茂合名会社

〒012-0801
秋田県湯沢市岩崎字岩崎124
Tel. 0183-73-2902
Fax.0183-73-1829
<http://www.yamamo1867.com/>
E-mail info@yamamo1867.com

てしまい、高額な弁済を強いられる訴訟騒動に巻き込まれるリスクがあるということだ。

そのため、あきた企業活性化センターの「知財総合支援」の窓口をたずね、海外での商標登録のアドバイスを受けた。

「登録費用の負担は大きいのですが、のちのちの訴訟リスクを考えるとおざなりにはできないことでした」(泰常務)

中小企業の生き残り策の好事例を目指して

ヤマモの海外進出が有望案件とされたのは、地方の中小企業でも海外展開できる可能性が大いにありその好事例になってほしいという意図があったのだと、泰常務は考えている。

単価の低い商品のビジネスモデルのため、すぐに華々しい結果を出すのは困難かもしれないが、進出国の消費者に支持されればきわめて大きなマーケットを手中にすることになる。そんな遠い将来までも見据えることが、老舗企業の生き残り策としては不可避なのかもしれない。



- 1 旧家の後継者らしかぬ風貌の高橋泰常務はパンフレットやホームページのデザインもみずから手がける。
- 2 セレクトショップは自社製品の魅力を際立たせるショーケースでもある。
- 3 製造設備は旧来のものが大切に使われている。
- 4 瓶詰め商品用の瓶は日本酒の瓶のリサイクル。

特許等取得活用支援事業

特許や商標などの知的財産に関する相談(出願等の手続き支援、知的財産に関する各種支援施策の紹介・説明)を行います。高度な専門性を要する案件は専門家(弁護士・弁理士等)も交えて対応します。

【制度の利用・お問い合わせについて】

あきた企業活性化センター／知財・研究管理担当まで。

事業の解説