

知財ビジネス報告書

有限会社築地にっしん太助

東京信用金庫

作成者 鈴木国際特許事務所 パートナー弁理士 中村昌雄

目次

1.エグゼクティブサマリ	3
--------------	---

2.企業概要	5
--------	---

3.企業の核となる知的財産	9
---------------	---

4.現在のビジネス状況	17
-------------	----

5.知財を活用した経営戦略策定に向けて	19
---------------------	----

6.知財を活用した経営戦略	25
---------------	----

1. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

対象企業の概要

鰻専門店の老舗企業。[]のうなぎ生産者との強固なネットワーク、独自の大量加工ノウハウを有する。築地店を旗艦店に、グループ企業「(株)ケーディーエム」と合わせて都内3店舗を擁する。店舗飲食に加えて、特許取得済みの発熱機能付き食品容器(調理器具)「JET CHEF®」を核に、中食、デリバリー、焼肉分野への参入、海外進出など積極的な事業展開を行っている。病院、福祉団体への寄付、支援活動を行うなど、社会福祉にも積極的。

対象企業の 目指すべき姿

鰻専門店事業で培った当社独自の知的財産(鰻生産地のコントロール力、JET CHEF弁当の大量製造ノウハウ、[]、特許、商標等)をベースとした高付加価値ビジネスモデルの完成度を高め、店舗食、中食・デリバリー、高齢者・福祉関連食事業、コンサルティング型FC事業、およびこれらの海外事業等を幅広く展開する高収益企業。発熱機能付き食品容器「JET CHEF®」の安定的生産・供給体制を確立し国際的に普及させる。

本報告書の対象 となる知財・無形 資産

- ・特許1件
特許7657413号「調理器具及び発熱剤ユニット」
- ・商標12件
登録 5260077、5307668、5881299、5894833、5916334、
6397189、6397190、6511539、6786212、6912105
商願 2025-007447、2025-044845

事業目標

- ・築地の鰻専門店の本格的な鰻の味を、世界中、いつでも・どこでも・誰にでも出来立て同様のクオリティで楽しんで頂く。
- ・「JET CHEF®」を中食の標準技術の一つとし、世界中で「温かい食事をいつでも楽しめる社会」を実現する。

対象企業の課題

1. 原材料/コスト
 - ・ []、天然資源依存・相場リスク
 - ・ ワシントン条約による鰻の国際規制リスク
 - ・ 食材価格、輸送・配送コスト、人件費等の上昇
3. 知的財産
 - ・ 発熱容器に係る特許ポートフォリオの構築、権利強化
 - ・ 知財とメディアの有効活用によるブランディング強化
4. ビジネスキーム
 - ・ 高齢者・福祉関連食事業パートナーとのアライアンス
 - ・ 独自の高付加価値コンサル型FCのビジネスモデル構築
 - ・ 発熱体・容器の安定供給サプライチェーンの確立

課題解決の 方向性

1. 事業計画実現に向けた知的財産基盤の強化策
 - (1) 特許ポートフォリオの構築: 参入障壁の強化
 - (2) 海外展開への対応:
 - (5) ノウハウ、営業秘密の資産化、管理体制強化
2. 知財を活用した経営戦略の検討ポイント
 - (2) 既存事業の拡大
 - ・ 「JET CHEF」: 関連事業の法人営業力の強化
 - ・ 発熱剤・容器のサプライチェーンの確立
 - (3) 人材確保: のれん分け等のシステム等検討、IPO標榜等
 - (4) 知的財産を有効活用した、競合企業には無い独自の高付加価値FCビジネスモデルを策定

2. 企業概要

企業概要（As-Is）

2-1.「築地にしん太助グループ」の概要

知財ビジネス報告書の対象会社「有限会社築地にしん太助」は、築地店を旗艦店とする鰻専門店、鰻加工食品販売の老舗である。当社の代表者の谷口忠氏が代表を務める関係会社「株式会社ケーディーエム」と実質的に一体的な経営が行われているため、本報告書では、両社を一体的な企業(以下、「築地にしん太助グループ」)として捉えて報告する。

会社名	有限会社築地にしん太助	
店舗名	築地うなぎ食堂	
会社所在地	〒104-0045 東京都中央区築地4-13-18（築地場外市場内）	
代表者	谷口 忠	

会社名	株式会社ケーディーエム	
店舗名	築地ダイニング 金のうなぎ	
会社所在地	【本社】 〒425-0028 静岡県焼津市駅北4-7-14	
	【東京支店】 〒104-0045 東京都中央区築地4-13-18（築地場外市場内）	
	【店舗】 上野毛店 東京都世田谷区上野毛 1 丁目 1 7 - 6	
	中村橋店 東京都練馬区中村 3 丁目 - 1 3 - 8	
代表者	谷口 忠	

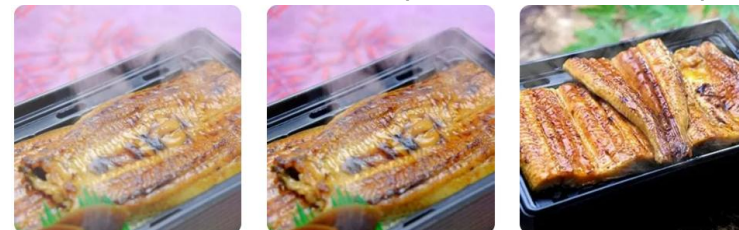
2-2. 拠点展開図 (2025年現在)



<店舗メニュー例>



<デリバリーメニュー例> (JET CHEF商品)



【温まるJet chef】築地うな
重【大王】

【温まるJet chef】築地うな
重【王】

【温まるJet chef】築地うな
重【究極ギガ重】



特選築地の豚カルビビンバ重

特選築地の鰻と2種のカルビ重

特選築地の3種のカルビ重



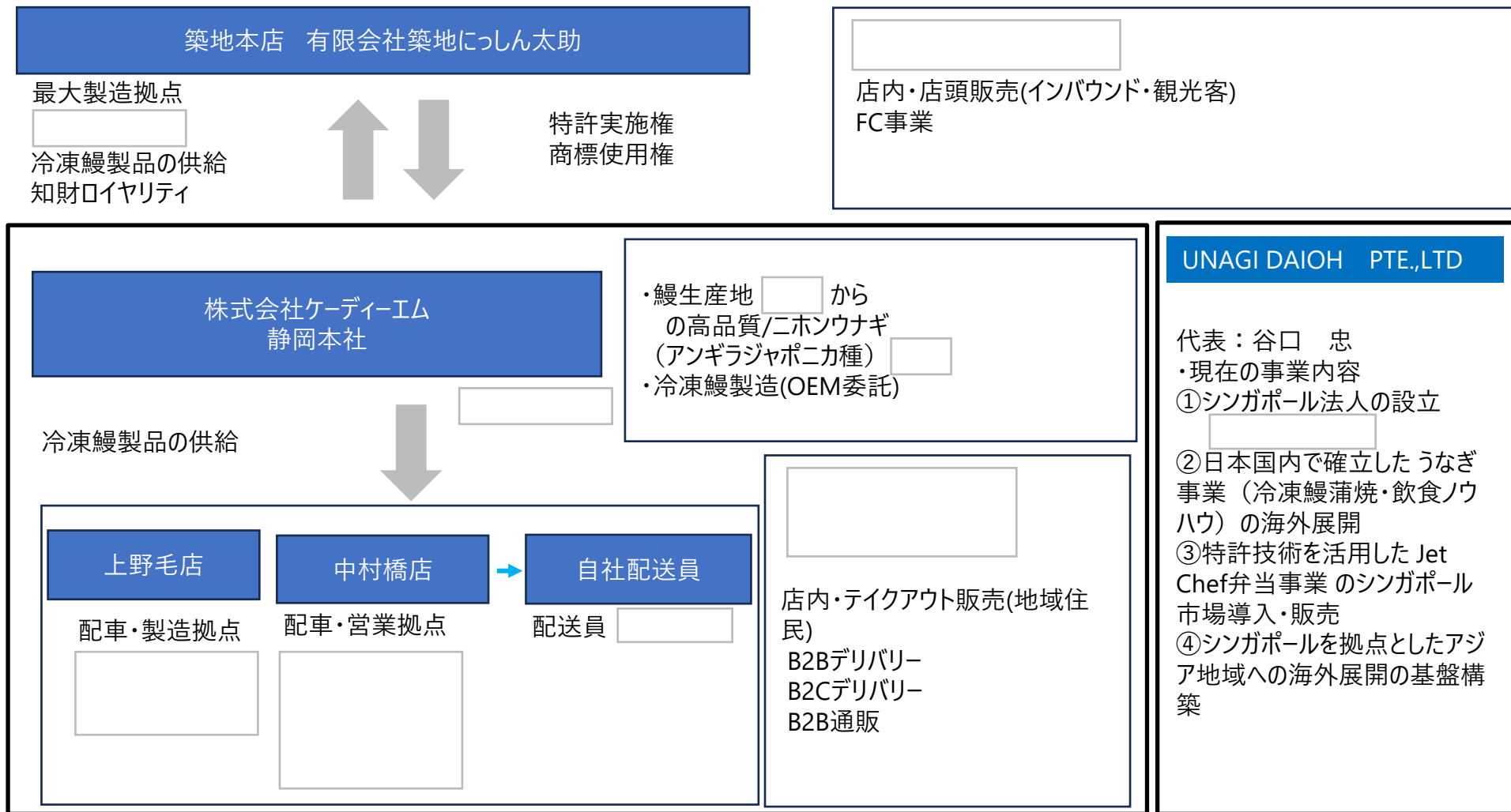
【温まるJet Chef弁当】金の
ジャンボホッケ定食(大根お
ろし付き)

【温まるJet Chef弁当】金の
焼きサバ定食(大根おろし付
き)

【温まるJet Chef弁当】金の厚切り紅しゃけ定食(大根おろし付き)

企業概要 (As-Is)

2-3. 「築地にっしん太助グループ」の事業構造



3. 事業の核となる知的財産

事業の核となる知的財産（As-Is）

3-1. 「築地にしん太助」グループが保有する知的財産の概要(2025年9月現在)

【産業財産権】

- ・特許1件
特許7657413号「調理器具及び発熱剤ユニット」
- ・商標12件
登録 5260077、5307668、5881299、5894833、5916334、
6397189、6397190、6511539、6786212、6912105
商願 2025-007447、2025-044845

【その他の重要な知的財産】

「鰻の調達力、原産地コントロール力」

- ・実績に基づく信用・信頼、鰻養殖に関する高度な技術知見
- ・長年に亘る鰻専門店の事業運営で培ってきた「業務上の信用・信頼、業界ネットワーク」

のオペレーションノウハウ

- ・効果的な複数業態の強いコンテンツ、高収益力の源泉

「大量製造ノウハウ」

大量の鰻弁当製造ノウハウ

「デリバリー/配送ノウハウ」

- ・専門の担当者を置いて、グループ店舗の各ロケーションを活用した効率的な配送ができる仕組みを確立している。

「顧客データベース」

- ・顧客情報と勘定系情報をリンクさせたデータベースを構築している。

事業の核となる知的財産（As-Is）

3-2-1. 「築地にしん太助グループ」が保有する特許権の概要(1) (2025年9月現在)

【発明の名称】 調理器具及び発熱剤ユニット

登録番号 特許第7657413号(2025/04/07)

出願番号 特願2023-128933(2023/08/08)

権利者 有限会社築地にしん太助，株式会社パル・コーポレーション

発明者 谷口 忠，武田 伸彦

I P C A47J 36/28 (2006.01)，B65D 81/34 (2006.01) : F I A47J 36/28，B65D 81/34 T

【課題】

- ・本発明は、加熱等の調理の対象とする食品を、短時間で安全に加熱し、喫食可能とするための調理器具を提供することを目的とする。
- ・発熱剤の使用量が増加すればその分収容する容器も大型化することになり、特に、弁当など容器を手持って飲食するものに使用される場合は、飲食する使用者に不便となる場合がある。
- ・本発明は、前記調理器具に好適に使用でき、経年劣化が抑えられた、下記の発熱剤ユニットを提供するものである。

【特許請求の範囲】

【請求項 1】

樹脂製の容器本体と、食品容器と、蓋体と、発熱剤ユニットとを備える調理器具であって、
前記容器本体は、底部に発熱剤ユニットを載置可能であって、上部に開口を有し、周縁部に2つ以上の、周縁部に対して垂直方向に凹状である凹部を有するものであり、
前記食品容器は、前記容器本体に被せられ、内部に調理対象食品を収容可能であって、少なくとも1つの蒸気孔を有するものであり、
前記蓋体は、前記食品容器に被せられることによって食品容器に内部空間を形成するものであり、
前記発熱剤ユニットは、発熱剤ユニット容器と、透水性の外装体に封入された少なくともアルミニウム金属粉末及び酸化カルシウムを含有する発熱剤と、引裂き部を有する水袋と、紐体とを備え、前記発熱剤ユニット容器の底部に前記発熱剤が載置され、前記水袋は前記引裂き部を発熱剤ユニット容器の一端に固定するように前記発熱剤の上に載置され、前記紐体の一端は前記発熱剤ユニット容器の他端に固定され、前記紐体の他端は前記発熱剤ユニット容器の他端より前記引裂き部が固定された前記発熱剤ユニット容器の一端に向かって延在し、当該発熱剤ユニット容器の一端で前記水袋を挟むように折り返され、容器本体の外部に至るものである、調理器具。

出所 J-PlatPat、SR PARTNER

事業の核となる知的財産（As-Is）

3-2-2. 「築地にしん太助グループ」が保有する特許権の概要(2) (2025年9月現在)

【請求項 2】

発熱剤が、

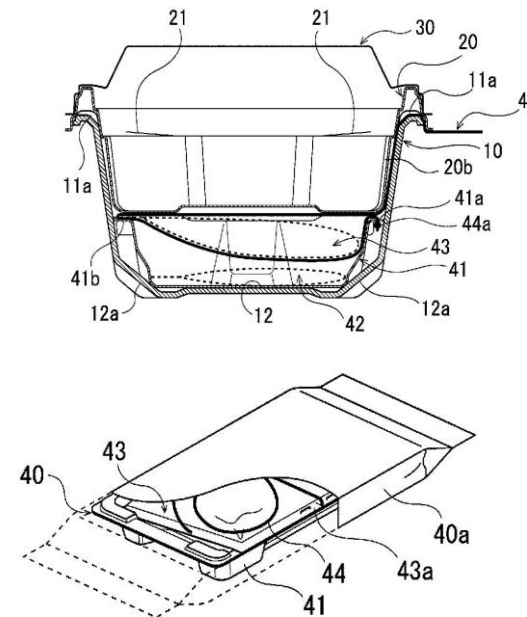
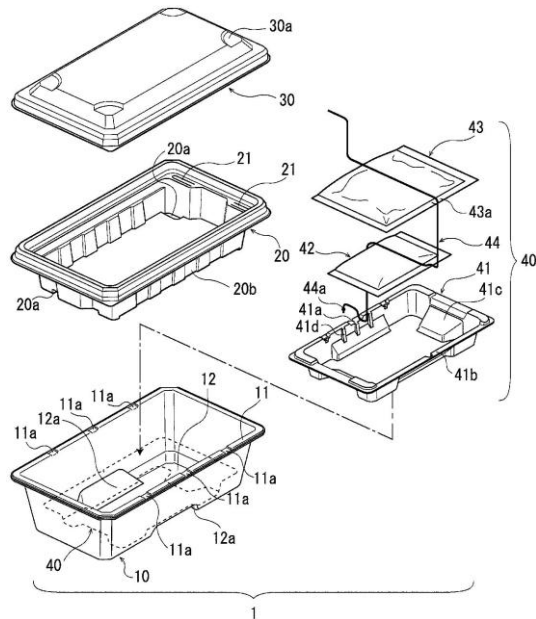
（A-1）粒径45 μm pass が70.0～80.0%、粒径45～75 μm が20.0～30.0%の粒度分布を有する金属アルミニウム粉末、

（A-2）粒径45 μm pass が60～70%、粒径45 μm が20～30%、粒径63 μm が7～10%、粒径75 μm が1.0～2.0%の粒度分布を有するアルミニウム金属粉末、

及び

（B）平均粒径が75 μm ～150 μm の酸化カルシウム

を、質量比で（A-1）：（A-2）＝1：2であり、発熱剤の質量当たり、（A-1）及び（A-2）の合計が60質量%以上70質量%未満であって（B）成分が30質量%超40質量%以下の組成で含有するものである、請求項1に記載の調理器具。



出所 J-PlatPat, SR PARTNER

事業の核となる知的財産（As-Is）

3-3-1. 「築地にしん太助グループ」が保有する商標権の概要(1) (2025年9月現在)

No.	出願番号/ 登録番号/ 国際登録番号 ▲	商標見本	商標 (検索用)	称呼 基準 ▲	称呼 (参考情報)	区分	出願人/ 権利者/ 名義人	出願日/ 国際登録日 ▲ (事後指定日)	登録日 ▲	ステータス ▲
1	登録5260077 (商願2008-103259)		築地にしん太助	-	ツキジニッシンタ スケ,ニッシンタ スケ	35 43	有限会社築地 にしん太助	2008/12/24	2009/08/28	 存続-登録-継続
2	登録5307668 (商願2009-049963)		うなぎ\食堂∞T SUKIJI∞築 地	-	ウナギショクド ーツキジ,ウナギ ショクドー,ツキ ジウナギ,ツキ ジウナギショク ドー	29 43	有限会社築地 にしん太助	2009/07/02	2010/03/12	 存続-登録-継続
3	登録5881299 (商願2015-025087)		うなぎ\食堂∞T SUKIJI∞築 地	-	ウナギショクド ーツキジ,ウナギ ショクドー,ツキ ジウナギ,ツキ ジウナギショク ドー	30 35	有限会社築地 にしん太助	2015/03/06	2016/09/16	 存続-登録-継続
4	登録5894833 (商願2016-046889)		築地\ DINING ∞金のうなぎ∞ 築地\うなぎ\大 王	-	ツキジダイニン グキノウナギ, ツキジダイニン グ,キノウナギ, キン,カネ,ツキ ジウナギダイ オー,ウナギ ダイオー,ツキ ジウナギ	29 30 35 ...	有限会社築地 にしん太助	2016/04/12	2016/11/11	 存続-登録-継続
5	登録5916334 (商願2016-066448)		築地\うなぎ\ 大王	-	ツキジウナギ ダイオー,ウナ ギダイオー, ダイオー,ツキ ジウナギ	29 30 35 ...	有限会社築地 にしん太助	2016/06/06	2017/01/27	 存続-登録-継続
6	登録6397189 (商願2019-150825)		築地\ DINING UNAGI DA IOH\築地 大王\築地 大王\うなぎ 大王	-	ツキジウナギ ダイオー,ウナ ギダイオー, ダイオー,ツキ ジウナギ	30 35 39 ...	有限会社築地 にしん太助	2019/11/18	2021/06/03	 存続-登録-継続

事業の核となる知的財産（As-Is）

3-3-2. 「築地にしん太助グループ」が保有する商標権の概要(2) (2025年9月現在)

No.	出願番号/ 登録番号/ 国際登録番号	商標見本	商標 (検索用)	称呼 基準 ▲	称呼 (参考情報)	区分	出願人/ 権利者/ 名義人	出願日/ 国際登録日 ▲ (事後指定日)	登録日 ▲	ステータス ▲
7	登録6397190 (商願2019-150826)		Sunagi\daioh 築地うなぎ大王	-	ツキジウナギダイ オー,ウナギダイ オー,ダイオー,ツキ ジウナギ	30 35 39 ...	有限会社築地に しん太助	2019/11/18	2021/06/03	 存続-登録-継続
8	登録6511539 (商願2020-130475)		-	-	-	29 30 35 ...	有限会社築地に しん太助	2020/10/08	2022/02/10	 存続-登録-継続
9	登録6786212 (商願2023-101404)		J E T C H E F	-	ジェットシェフ,ジ ェット,ジェイイ テイ,シェフ	20 21 29 ...	有限会社築地に しん太助	2023/08/29	2024/03/11	 存続-登録-継続
10	登録6912105 (商願2024-090488)		Y o c h a n b e n t o	-	ヨーチャンベント ー,ヨーチャン,ヨー	30 35	有限会社築地に しん太助	2024/08/07	2025/03/26	 存続-登録-継続
11	商願2025-007447		ブライム弁当	-	ブライムベントー, ブライム	30 35 43	有限会社築地に しん太助	2025/01/11	-	 係属-出願-審査中
12	商願2025-044845		ポータブルレスト ラン	-	ポータブルレスト ラン,ポータブル	30 35 43	有限会社築地に しん太助	2025/04/09	-	 係属-出願-審査待ち

事業の核となる知的財産（As-Is）

3-4-1. [] の概要 (1)

- ・ [] とは、同業種異業態の組み合わせでの経営効率を実現する経営理論です。
- ・経営をより高くより大きく発展させ、長期安定軌道に素早くのせる為には他社とは差別化された大きな経営推進力が必要です。
- ・当社は飲食店経営に効果的な複数業態の強いコンテンツをそれぞれ開発し、それを段階的に展開することで、経営により強い推進力が与えられ、その結果最終的には経営の安定・効率化が実現され、**高い収益力に繋がることを証明**致しました。
- ・**当該経営戦略は、[] 鰻生産地から高品質の鰻を安定して [] できる原産地コントロール力、いつでもどこでも美味しく温かい弁当が食べられる特許技術(特許7657413号:「調理器具及び発熱剤ユニット」)、長年に亘って安全でおいしい商品を提供しつづけてきた当社への信頼、信用、およびそれらが「JET CHEF」をはじめとする商標に化体したブランド力があって初めて成立するものであり、これらの知的財産が他社の追従を困難とする参入障壁を形成**しています。
- ・ [] は、鰻弁当の**大量製造ノウハウ** [] 適切な人材配置等の**オペレーションノウハウ**とともにコンサルティング型FC事業 [] の源泉ともなり得る**産業財産権、営業秘密等の知的財産を基盤的構成要素とする重要な経営資源**となっています。

事業の核となる知的財産（As-Is）

3-4-1. の概要 (1)

通常店舗との収益性対比

ピークタイムの均一化による省人オペレーション

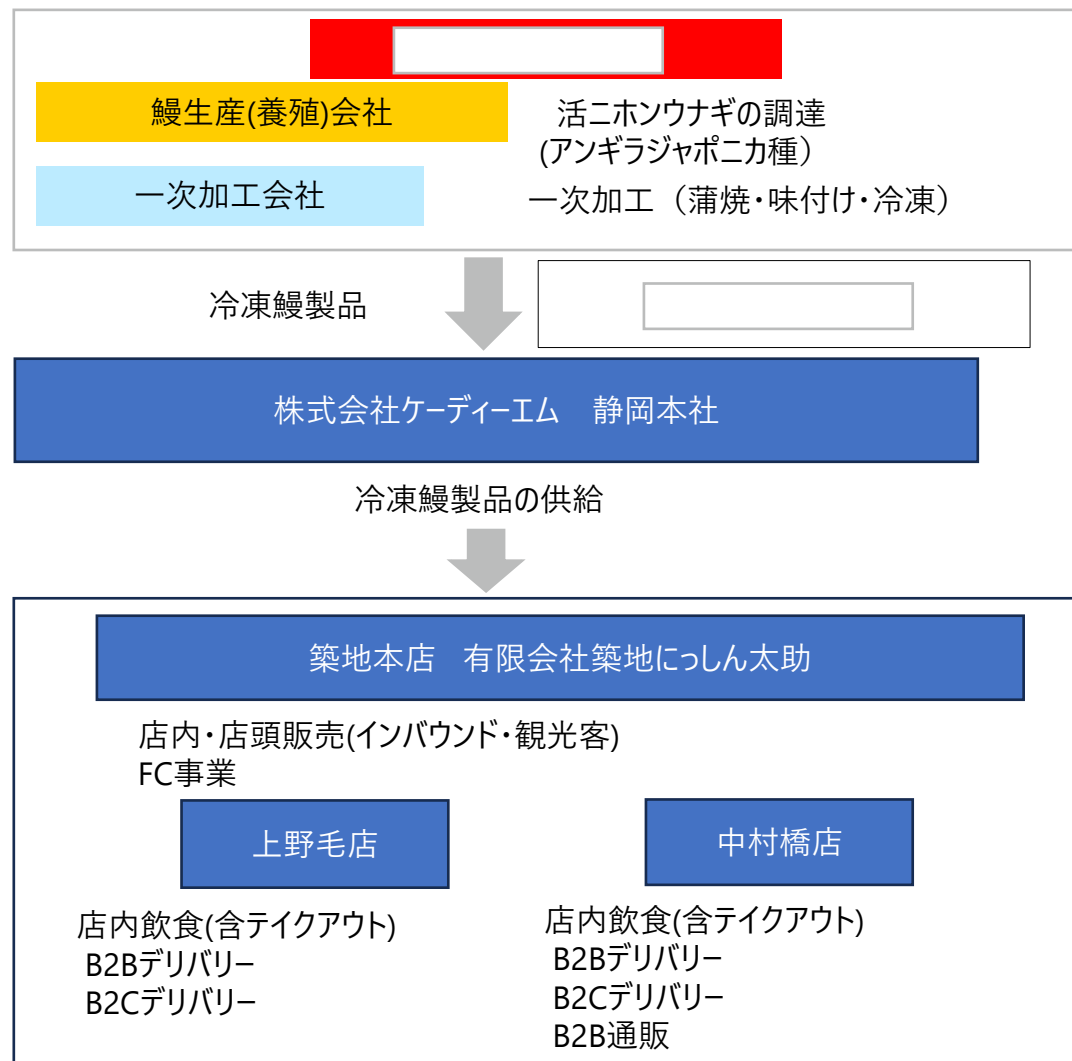
原価率の上昇に耐え得る高収益性



4. 現状のビジネス状況

現状のビジネス状況（As-Is）

4-2. 「築地にしん太助グループ」のビジネスモデルと知財貢献



【知財貢献①】

- ・長年の実績に基づく信用・信頼、鰻養殖の高度な知見を背景とした「**鰻生産者コントロール力**」により、高品質な鮮鰻の**安定的調達**を可能としている。
- ・高品質な冷凍鰻製造に係る**製造条件を指定、立ち合い検証**を実施、**鰻調理の高度な知見**を活用した**最終製品製造に最適な冷凍鰻製品**を調達している。

【知財貢献②】

- ・**の実践**により、鰻商材を異業態に展開し、省人化、効率化を実現した高効率経営を推進している。

【知財貢献③】

- ・**特許7657413号「調理器具及び発熱剤ユニット」**による「いつでもどこでも美味しく温かい弁当が食べられる」技術が、デリバリー、通販、店頭販売の高付加価値化と順調な拡大を支えている。
- ・商品の美味しさと面白味、安全性による当社への信用・信頼が「**JETCHEF**」を**はじめとする登録商標**に化体し、当該ブランドがリピートオーダーを拡大させている。

5. 知財を活用した経営戦略策定に向けて

知財を活用した経営戦略策定に向けて（To-Be）

5-2. バリューチェーン分析

	強み	
原料調達	・活鰻仕入れノウハウ・養殖池目利き人脈・情報・選定ノウハウ（試食）・仕入れ前チェック基準・買付ノウハウ・価格交渉ノウハウ・専用タレ調達・専用たれレシピ	
一次加工	・冷凍うなぎ製造ノウハウ（中心温度管理、歩留まり管理、選別管理（規格、品質）、包装管理（規格、品質）・品質管理・入荷後検査（全数目視）	
商品開発	・メニューの最適化・全規格の商品化・売価設計・盛り付け設計・発熱剤の重量選定	
築地（二次加工）	・カット・二次加工前の前処理・端材を商品化するノウハウ・鰻の規格毎に最適化したカット方法	
調理（店舗）	・たれ漬けで焼く（保水）・鰻の焼き（焼き方）・焼き（加熱）オペレーション・盛り付けノウハウ・衛生管理ノウハウ	
JET CHEF容器＋発熱剤の組み立て	・JET CHEF容器の組み立て・自社手順書・JET CHEF容器の使い方手順書・コスト競争力	
営業（マーケティング）	・自社SNS運営ノウハウ・自社LP運営ノウハウ・クラウドファンディング販売ノウハウ・自社ポスティングノウハウ・ECモール販売ノウハウ	
販売	・店頭販売（築地不動産（立地））・テイクアウト販売（築地・上野毛・中村橋）・JET CHEF通販・販売管理（業態別売上管理表）・B2Cデリバリー・B2Bデリバリー・店内販売（築地・上野毛・中村橋）	
物流・供給	配送手配・配車ノウハウ・物流コスト管理（総合表）・物流管理・製造拠点指示（→店舗）・配車ノウハウ・配車指示・配車ルート決定・ルートの組み方（配車）・配送管理（オーダー別）・トラブル予防・良い配送員を確保するノウハウ・配送員情報、軽貨物会社の情報	
アフターケア	・フィードバック（レビューチェック）・品質保証と顧客満足度の追跡・フィードバック収集と商品改善	

知財を活用した経営戦略策定に向けて（To-Be）

5-3. 事業環境分析

（－） 市場の成長見込み （＋）		
（＋） 事業の収益性 （－）	刈り取っていく領域 既存の飲食店舗事業（直営・テイクアウト含む） ブランド維持・顧客体験の場として継続。	旗艦事業として伸ばす領域 JET CHEF事業 知財金融・国際特許を軸にB2B/B2C/国内・外展開を包括。災害食・軍用食としても社会インフラに貢献。 高齢者市場向け事業（Yo Chan Bento事業） 「食べないから → 食べたいへ」でQOLを向上。B2B（病院・施設）＋B2C（在宅）両輪、訪問介護事業者と協業。 海外展開事業 日本のお弁当文化を国際展開。ハラル・規制対応、ライセンス契約とロイヤリティ収益で拡大。
	撤退すべき領域 シンガポール直営事業 高コスト・収益性の低さから撤退。ただし顧客データ・販売実績は資産として保持し、今後の提携・ライセンス型展開に活用。 百貨店イベント出店 短期的な売上効果はあるが、成長余地が限定的。広報・発信機能も他チャネルで代替可能なため撤退。	今後有望となり得る領域 コンサルタント型フランチャイズ事業 JET CHEF容器＋ノウハウ＋ をライセンス提供し、加盟店を支援。旗艦事業のスケール化と継続収益の基盤化を実現。 築地直営店事業 築地市場跡地では、現在、総事業費は約9000億円の大規模再開発計画が進捗しており、2028年度に高層ビル数棟が建設予定の他、2029年度に日本食を発信する「フードホール」と「シアターホール」の複合施設が先行して開業し、ドームを上回る規模の総合多目的スタジアムの開業が2030年代前半に予定されている。今後の建設関連労働人口の増加、再開発後の人口流、夜間人口の増加による外食、デリバリー需要の拡大により、飛躍的な業容拡大が期待される。

知財を活用した経営戦略策定に向けて（To-Be）

5-4. SWOT分析

	内部環境	外部環境
プラス要素	・JET CHEFの独自特許技術（国際展開可能・模倣困難）【知財】 ・築地うなぎ食堂の強固なブランド力（直営3店舗すべてがUber Eats総合評価No.1獲得）【知財】 ・知財金融モデルによる資金調達力【知財】 ・うなぎ業界での37年の経験と製造ノウハウ ・食品工場経営経験による食品全般の取扱い能力 ・衛生管理・品質管理における高度な知見 ・自社物流・配送効率化のノウハウ（B2B・B2Cで培った実績） ・JET CHEF容器の内製化による商品開発力とコスト競争力 ・海外展開の実績とパートナーシップ基盤 ・築地市場内自社ビル（安定した事業基盤・高いブランド価値）	・日本食・健康食に対する世界的な需要拡大 - 政府の知財金融・海外展開支援策【知財】 ・高齢化社会の進展とシニア市場の拡大、QOL向上ニーズ ・防災・国防市場（災害食・軍用食）という新規需要領域 ・築地再開発によるインバウンド需要・ブランド発信強化のチャンス ・世界的な外食から中食へのシフトトレンド ・コロナ以降のテイクアウト・デリバリー市場の拡大 ・AI・自動配送、フードテックの進展による物流効率化 ・うなぎビジネスが国内外で注目されるトレンド（飲食業界の成長テーマ）
マイナス要素	・人材不足（海外展開・規制対応専門人材、フランチャイズ運営人材の不足） ・知財・法務の専門人材不足 ・マーケティング力の強化不足（B2Cブランディング、DX活用不十分） ・新市場（災害食・軍用食）における調整・認証対応の難易度 ・成長フェーズに対応する大型資金調達の必要性	・原材料高騰・為替リスク ・うなぎ稚魚の天然依存による供給不安と価格リスク ・人手不足・人件費上昇（製造・物流コスト増） ・海外展開に伴う政治・規制リスク（安全保障・輸出規制など） ・発熱剤・容器サプライチェーンの供給制約（スケール時のボトルネック）

知財を活用した経営戦略策定に向けて（To-Be）

5-5-1. 「築地にしん太助グループ」が目指す10年後の事業ポートフォリオ(1)

事業展開の方向性		資源配分方針
弁当事業	既存のB2B（法人・MR会議）＋B2C（デリバリー・EC）を伸ばし、築地ブランドを基盤に顧客接点を拡大。	商品開発・販路拡大に集中投資。セントラルキッチン整備と物流効率化を推進。
高齢者・介護事業	「食べないから→食べたいへ」でQOLを改善。B2B（病院・介護施設）とB2C（在宅）を両輪に拡大。訪問介護事業者との協業で社会的価値＋安定収益を確立。	管理栄養士や介護向け人材を強化。差別化商品を開発し、JET CHEF対応容器で競争優位性を確立。
海外事業	築地ブランド＋JET CHEFを輸出し、日本の弁当文化を国際展開。ハラル認証・規制対応を整備し、Jet Chef販売・ライセンス収益とロイヤルティを拡大。	海外パートナー契約と現地適合モデル構築に重点投資。直営モデルは撤退し、ライセンス・提携型に集中。
事業	知財（JET CHEF容器・Yo Chan Bentoブランド）を核に据え、従来型フランチャイズではなくコンサルタント型フランチャイズを全国に展開する。 単なる商標・パッケージ販売ではなく、経営ノウハウ・オペレーション改善・知財活用支援を含む包括的コンサルティングを提供。各加盟店を「Jet Chef経済圏」の一員と位置付け、Win×Winの共創型モデルとして発展させる。 中期的には飲食業のみならず、介護・医療・製造・物流など周辺産業にも水平展開し、産業横断のエコシステムを形成する。	・まずは直営店による実証に集中投資し、事業価値・収益性を証明。 ・次段階として、加盟候補店舗への教育・支援プログラムを開発し、専任チームに資源を投入。 ・知財管理・品質保証・物流基盤など中核インフラに優先的に資源を配分し、競合参入を防ぐ参入障壁を形成。 ・B2B（法人・高齢者施設・医療機関等）に対しては、営業人材・販路開拓資源を重点配分し、安定的な契約獲得を図る。
築地直営店事業	2032年度の築地再開発に合わせ、巨大お弁当市場や夜間イベント需要を取り込む。 築地ドーム内にJET CHEFお弁当売り場を出店し、ブランド発信拠点とする。	・店舗投資：築地ドーム売り場・既存店をリニューアル。 ・商品開発：築地ブランド×JET CHEFの限定商品を投入。 ・連携施策：築地ドーム運営・イベント主催者と協業。

知財を活用した経営戦略策定に向けて（To-Be）

5-5-2. 「築地にっしん太助グループ」が目指す10年後の事業ポートフォリオ(2)

経営方針、事業相互の関係

弁当事業

JET CHEF技術を会社のOS（知財プラットフォーム）と位置づけ、すべての事業の基盤とする。
弁当事業（うなぎ・焼肉・Yo Chan Bento）はフロント収益を担い、顧客接点・ブランド浸透を実現。

高齢者・介護連携事業

「食べないから → 食べたいへ」を軸にQOL向上と安定収益を確保し、社会的価値を創出。

海外展開事業

「日本のお弁当文化」を輸出し、JET CHEF容器輸出・ハラル認証等で容器販売・ライセンス収益を獲得、成長ドライバーとなる。

-
- ・従来型フランチャイズを進化させた □ により、加盟店に経営ノウハウ・知財活用・ブランド支援を提供。
 - ・単なる商標利用料ではなく、**Win×Winの共創型収益モデル**を構築し、Jet Chef経済圏を広域に拡大。
 - ・既存の弁当事業・介護事業・海外展開をつなぐ「橋渡し役」として、各事業のシナジーを最大化する。

築地直営店事業

2032年度の築地再開発により隣接地に巨大なお弁当市場が誕生し、流動人口が爆発的に増加。
イベント開催等による夜間人口の急増で新たな売上が期待され、直営店のブランド力と再開発効果を組み合わせることで収益性を大幅に強化。

➡ これらを相互補完的に組み合わせ、「知財×社会課題解決×国際展開」モデルで持続的成長を実現する。

6. 知財を活用した経営戦略

6. 知財を活用した経営戦略

知財戦略及び財務戦略

① 知財の位置づけ

・JET CHEF容器を「中食業界のOS（知財プラットフォーム）」として位置付け、すべての事業の共通基盤とする。単なる製品技術ではなく、事業モデル全体を支える**経営インフラ知財**として位置付けている。

・“ようちゃん”キャラクターは社会的ストーリーを伴う知的資産として活用し、文化的価値とマーケティング価値を両立。

や といった経営ノウハウ自体も知財化し、他社には模倣できない参入障壁を構築。

② 知財の活用方法

・**国内**：直営・ を通じ、知財パッケージ（容器＋ブランド＋ノウハウ）を提供。加盟店の経営支援と同時にロイヤリティ収益を確立。知財の共有・活用を通じ、加盟者の経営力をブーストする**知財共創型モデル**

・**B2B**：病院・介護施設・製薬会社MR会議弁当市場などで、JET CHEF技術を武器に高付加価値サービスを展開。法人契約による安定収益を実現。

・**海外**：シンガポールを起点に、将来的にはアジア・中東・欧米でライセンス供与・現地製造委託・販売契約を行い、知財を国際的に収益化。各市場の文化・宗教・法規制に対応した**知財ローカライズ戦略**を実施

④ 成長ストーリーへの接続

・「知財を守る」から「知財を使う」へ。知財を収益モデルそのものに組み込み、事業の拡大とともに知財価値が遡増する構造を実現。

・弁当事業＝フロント収益、高齢者向け事業＝安定収益、海外展開＝成長ドライバー、＝拡張エンジン、直営店＝ブランド拠点。これらを横断的に束ねるのが知財。

・最終的に「知財 × 社会課題解決 × 国際展開」を基軸に、持続的かつ国際的な成長モデルを確立する。

6. 知財を活用した経営戦略

6-1. 事業計画実現に向けた知的財産基盤の強化策

1. 特許・実用新案

(1) 特許ポートフォリオの構築

特許7657413号「調理器具及び発熱剤ユニット」にさらに改良を加え、改良された容器と発熱ユニットの夫々について特許(又は実用新案権)を取得し、事業防衛に関し、さらに強力な特許ポートフォリオの構築を検討する。

(2) 海外展開への対応

・海外展開を見据えたPCT国内移行指定国の検討。

「いつでも、どこでも美味しい暖かい弁当が食べられる」イメージを一言で想起させる「言葉」を発明し、商標登録ポートフォリオに追加する。

3. ノウハウ、営業秘密等

(1) 特許、商標、(意匠)をマルチに活用したブランディング強化。

(2) 既存事業の更なる拡大とコンサルティング型FC事業 スキームの構築に向けた経営ノウハウ等の資産化。

a. およびそのオペレーションノウハウの文書化。

b. 大量加工ノウハウのマニュアル化。

c. 知的財産管理規定、営業秘密管理規定の制定。

6. 知財を活用した経営戦略

6-2-1. 知財を活用した経営戦略の検討ポイント(1)

1. 財務体質の強化

(2)業容拡大に向けた先行投資資金の確保

- ・直営店舗の新規出店、外国出願を含む知財強化活動の推進、管理システム(FC管理を念頭において冗長性、柔軟性の高いシステム構成とすべき)の構築等

2. 既存事業の拡大

(1) 直営店舗の新規出店

- ・短期収益化による の実践による高ROI (投資収益率)の証明、金融与信のさらなる向上。
⇒ 当社の成長ポテンシャルの高さのアピール、
コンサルタント型FC事業 スタートに向けたFC加入魅力度の拡大。

(2) JETCHEF関連事業の拡大

- ・法人向けデリバリー事業拡大
⇒ 法人営業力の強化、法人営業専門会社の活用、外部シニア人材への業務委託
- ・JETCHEF商品の販売窓口拡大策の検討
⇒ 例: 高級弁当販売チェーン、貸会議室事業会社等とのアライアンス
- ・発熱剤・容器サプライチェーンの確立
⇒ 発熱剤・容器の改良特許の単独出願、東京都産業技術センター等の中小企業の技術開発/サプライチェーン構築支援機関の活用、複数購買の確立。

(3) 人材確保

- ・業務の簡素化によるパート、アルバイト人材の活用
⇒ セントラルキッチンモデルの導入、事前調理比率の向上、高効率鰻調理器具の開発、作業マニュアルの作成等
- ・のれん分けシステムの導入による独立支援制度導入を検討
⇒ 特許実施権許諾、JETCHEF等の商標/ブランド使用許諾、発熱剤・容器・冷凍鰻の専属供給契約等により統治、将来のコアFC/一次FC企業の育成
- ・多段式高効率経営に適合した、多段式短時間就労システムの検討
⇒ ダブルワーク、学生、主婦等の短時間就労ニーズを有する人材の活用

6. 知財を活用した経営戦略

6-2-2. 知財を活用した経営戦略の検討ポイント(2)

3. コンサルタント型FC事業 に関するビジネスモデルの構築

(1) 一般的なFCビジネスモデルを分析し、分析結果を参考に、知的財産を有効活用した、競合企業には無い独自の付加価値FCビジネスモデルを策定する。

(2) 一般的なFCビジネスモデル

- ・本部が商標や業態パッケージを加盟店に貸与し、ロイヤリティを徴収する仕組み。
- ・加盟店は経営ノウハウを一部享受できるが、個別の経営改善や新規事業展開には限界がある。
- ・本部の収益は加盟料・ロイヤリティ依存となり、知財の活用は商標に留まる。
- ・加盟店にとっては「**従属型**」であり、競合市場の変化や差別化への柔軟性が低い。



既存FCモデルの課題 → Jet Chefを核とした知財経営による進化

(3) ビジネスモデル（築地にしん太助モデル）

- ・Jet Chef容器という特許技術（知財）を中核に据えた進化型フランチャイズ。
- ・本部は単なる商標の使用許諾にとどまらず、知財・ブランド・経営ノウハウ・調理技術・物流システムを包括的にパッケージ提供。
- ・加盟店は「クライアント」として位置づけられ、本部から サービスを受けながら持続的な成長を実現。
- ・知財を軸に **Win×Winの共創関係** を築き、加盟店の利益拡大と本部のロイヤリティ収益が両立する。
- ・ブランドだけではなく、知財の利用権と収益モデル自体を一体化しているため、海外展開やB2B市場への応用も容易。
- ・従属型ではなく **共創型・成長型** の次世代フランチャイズであり、差別化・競争優位を確立。

従来型を超える「知財活用型フランチャイズ」=

4. To Be 事業（実行）計画の策定に向けて

・知財ビジネス報告書で得られた成果を基盤に、本プロジェクトの継続支援やINPIT東京知財総合支援窓口の加速的支援等の枠組みの中で事業の成長戦略をさらに具体化して実行していくことにより、知財の活用を一層強化しつつ、企業価値を更に高めていく所存である。

1. 納品された報告書についての著作権は特許庁に帰属しておりますが、特許庁ウェブサイト（知財金融ポータルサイト含む）で公開された報告書を他者へ開示・掲載等される場合には、特許庁ウェブサイトの利用ルールに則り、特許庁ウェブサイト（知財金融ポータルサイト）からの引用である旨を示した上で使用することが可能です（※1）。

また、対象の金融機関・企業が本事業の目的や趣旨の範囲内で利用する場合（※2）には、著作権が特許庁に帰属することを明記した上で、特許庁の許諾なく利用できますが、報告書の非公開部分（特許庁ウェブサイトで公開していない部分）は、原則、不特定多数への開示はお控えください。

ご利用にあたってご不明点がある場合には、事前に特許庁へのお問合せをお願いいたします。

※1：特許庁ウェブサイト「1. 特許庁ウェブサイトのコンテンツの利用について」（知財金融ポータルサイトへの掲載資料にも準用）

[このサイトについて](#) | [経済産業省](#) [特許庁](#)

※2：本事業の目的は、企業が自社の強みとその事業上の位置づけを金融機関等のステークホルダーに適切に示し対話促進につなげることです。例えば、自機関・自社内での報告書の共有、自社の強みのステークホルダーへの開示等は目的の範囲内となりますが、知財の権利譲渡や損害賠償額算定等における価値評価は本事業の目的範囲外となります。

2. 報告書の内容は納品時点の情報であり、ヒアリング時点の内容における認識違い・誤りや、その後の状況の変化により、報告書の内容と実際との間で違いが発生する可能性がございます。また、個別の報告書の内容については、特許庁の公式見解ではなく、また特許庁が責任を負うことはありません。
3. 納品時点の内容に誤りがある場合、特許庁は受託事業者に対して修正等を求め、これに基づき受託事業者は報告書作成者に対して修正等の対応を求めることができます。
4. 個別の報告書に対する問い合わせについては、2026年3月までは受託事業者が対応いたします。また、2026年4月以降は、委託元である特許庁が対応いたします（ただし、報告書の内容の詳細については対応しかねる場合がございます）。