

事例：安売りからの脱却を目指した新商品開発の商標・ブランディング支援

■ 金融機関における成果のサマリ

取引先（麺類製造業）が新商品開発に取り組むにあたり、商標出願・ブランディングが必要となり、知財総合支援窓口と連携した支援を提案した。

■ 金融機関の概要、取り組みのきっかけ



- ・ 店舗数（66店）
- ・ 資金量（11,642億円）
- ・ 平成30年度より知財金融に取り組む



当行ではこれまでも取引先の事業性評価に取り組んでおり、今般、評価にとどまらない本業支援提案の推進強化の1つとして知財金融に取り組むこととした。
今回支援対象とした取引先は競合企業との価格競争下にあり、金融機関としても同社商品の付加価値増加、ひいては売上増加のきっかけとなる支援の糸口を検討していたこともあり、伴走型支援の対象企業とした。

■ 金融機関が具体的に実施した、実態把握や本業提案等

金融機関内部での実施事項

専門家による提案内容

当社のノウハウ、商品づくりへのこだわり（原材料）に関して深掘りしたヒアリングを実施したところ、経営者が既存商品よりも価格帯が高く、高品質な新商品開発を志向していることを把握した。

経営者の意向を支援するため、新商品の商標出願・ブランディングに関して、知財総合支援窓口との連携支援を提案した（現在、支援中）。

■ 取り組みの成果（できるようになったこと）

重点的な経営状況の把握・支援提案の対象である取引先について、同社の独自の技術・アイデア・こだわりが、いかに事業で活用されているかといった点や、事業の成長性を判断する上での確認事項・論点について担当者（営業店職員）の理解が深まりました。

担当者は、特許技術だけでなく、ノウハウや商標に関しても知財であり、そのような観点からコミュニケーションをとることで、経営者から事業の将来性について引き出せることを、実体験を伴って理解しました。

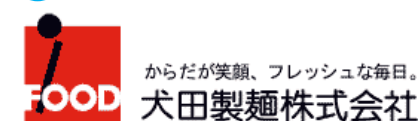
また、実際の支援にあたっては、当行だけでなく地域の支援機関（本件では知財総合支援窓口）と連携することで、充実した本業支援提案につながりました。

■ 取引先企業における成果のサマリ

新商品開発の必要性を強く意識でき、商標・ブランディングに取り組むことになった。

■ 取引先企業の概要

会社概要



所在地：富山県高岡市戸出春日82番地4
創業：大正14年
営業品目：茹麺類、生麺類、各種調理麺、乾麺類、その他

一押し商品「酒そば」



■ Before/After

- ・ 業歴が90年以上と長く、地元での知名度も高いことから、量販店等の販売先は多い。
- ・ 熟練作業員の製麺ノウハウが蓄積されている。
- ・ 一方で、知名度は高いものの、安価商品・特売商品として認知されていた。

- ・ これまで培ったきた製麺のノウハウを生かし、新商品開発に取り組んだ。
- ・ 新商品は価格競争に巻き込まれないよう、ブランディング段階から取り組んだ。

■ 取引先企業のコメント

新商品開発については以前検討したが諸般の事情で、断念していた時期もありました。今回のヒアリングを通じて、改めて新商品開発の必要性を強く意識し、また、商標・ブランディングに関する具体的な支援機関も紹介いただき、大変心強く思っています。