

(株)小野酒造店

長野県上伊那郡辰野町

【事業内容】

・清酒製造・販売

<https://yoakemae-ono.com/>

—— 老舗酒造店が挑む知財の夜明け ——

1 小野酒造店のビジネスについて

聞き手 それではまず、小野酒造店様の事業内容についてご説明いただけますでしょうか。

小野酒造店代表(以下、代表) 弊社は、創業が1864年の元治元年、私で6代目になります。昭和26年1月に株式会社になり、現在に至っております。商品としては清酒の「夜明け前」と「頼(たの)母(も)鶴(つる)」、単式蒸留焼酎の米焼酎である「好々爺」というものを扱っています。販売は9割方が清酒「夜明け前」ということで、清酒製造業が酒かす等も含めて全体の98%ぐらいでメインの仕事です。

販売先は日本酒専門店を通した全国の酒屋さんとの取引、地元の昔からのお付き合いのある酒屋さん、長野県内のスーパーマーケットの一部、そのような形でずっとやってきました。残念ながら昨今流行りの輸出はほとんど行っておらず、2021年1月から台湾に少量の直接輸出を始めて、現在に至っています。

聞き手 ありがとうございます。創業150年以上の非常に歴史のある酒屋ということで、全国展開しつつも地元との繋がりも重要視され、また世界に対しても輸出を始めているという状況ですね。



2 知財経営コンサル支援を受けたきっかけ

聞き手 そんな中で今回、日本弁理士会のこのコンサルティング支援を受けたきっかけについてお伺いしたいと思います。お取引されている金融機関からの紹介で受けられたそうですが、どのような経緯でお話があったのか

など、お聞かせいただけますか。

代表 当時、弊社は長野県内にある企業と共同研究をしておりました。その企業はガス会社なのですが、清酒には使用が認められていないガスについて、日本で初めて食品添加用のものを開発した企業です。それで、弊社に共同研究を持ち掛けられたのですが、弊社としても清酒に使用が認められていないものをどうすればよいかかわからず、このような話を金融機関としていたところ、「今後使われるかは分からないけれども新しい試みであるから、この知財キャラバンに相談したらどうか」というような形で紹介していただきました。

聞き手 すでに共同研究はされていたところに、金融機関の方からこの支援の話聞いて興味を持っていただいたということでしょうか。

代表 はい、それが大きいと感じます。あとはやはり今後、知財というのは非常に重要になると思うので、いろいろ知っていったほうが良いというのもありました。

聞き手 今後、知財が重要になってくるということで、具体的に今回の共同研究以外で何か現在やられている事業の中で、大事だなぁという点がありましたらご紹介ください。

代表 われわれの商売では、「日本酒の造り方の大本」は全国共通だと思いますので、特に知財というのは関係してこないと思います。ただ、今回の共同研究に関しては2022年1月7日に清酒添加が認められました。これについては認められる前からリキュールとして研究していたため、清酒添加が認められたガスをどのように使っていくかは特許の対象になるだろうということで、共同特許という形で提出しています。

日本酒の場合、新しい技術というのはそれほどあるわけではないですが、一つ一つのケースを考えると知財に繋がると思われることもあります。それを独占するためというのではなく、使いたい人には無償での公開なども視野にいれつつ、何よりも人に使われて自分が使えなくなるのは困るため、防衛的な意味で特許などを取得すると考えています。今回の共同研究のガスについては、特にそのように考えました。

聞き手 素晴らしいお考えです。

代表 とんでもないです。ガス会社とも、「このガスについては長野県の技術として考えよう」と話していました。

3 具体的な支援内容について

聞き手 今回のコンサル支援に対しては、「社員が気付いていない【当たり前】の中に強みがあるのではないか」「それを再発見してどう活用し事業戦略にしていけるか」という点を外部の専門家から見ていただきたいということで申請をしていただきました。

それに基づいて支援員から3回のコンサル支援を受けたと思います。詳しく1回目、2回目、3回目に分けてお伺いしていきます。まず1回目の内容としては小野酒造店様がどのような会社なのか、企業体系などというところから始まったかだと思います。その中で具体的に先ほどの共同研究の特許の相談もあったかと思いますが、支援員から見て1回目の流れはどうだったでしょうか。

支援員 1回目は打ち合わせのメンバーが非常に多かったです。小野酒造店様以外に金融機関の方や、共同研究したガス会社からも参加者がいました。

ガス会社から、(当時)共同研究中のガスの詳しい内容、どこに特徴があるかなどご説明いただきました。また、日本酒の成分についてもいろいろ特徴があるというお話を伺いました。

聞き手 1回目は、共同出願されようとしている特許についての集中的な相談、コンサルティングをしたということでしょうか。

支援員 はい、特許について割とお話をさせていただいたと記憶しています。

聞き手 小野酒造店様ではアドバイス・コンサルティングを受けられて、その後何か具体的に動かれたことはありましたか。

代表 1回目の時はまだ日本酒にそのガスを使えると思われられておらず、それを使った場合は日本酒として出すことができなかったため、金融機関の方から「発想変えて高級リキュールとして売り出したらどうか」というような提案を受けたりはしました。

ただ、それが11月でちょうどこれから繁忙期を迎えるという時期だったため、具体的にどのように進めるかまで考えていた訳ではないですが、日本酒にもいろいろ可能性があるため、それを整理した方がよいということで1回目は終わり、その後1月になってから、税務署を通じてそのガスが使用できるようになったことを知り、実験を始めることになりました。

聞き手 1回目では、特許以外にもブランディングとかマーケティングについての方向性、戦略などを課題として挙げられていたようです。そのあたりもコンサルティングでご相談等されましたでしょうか。

代表 マーケティングにつきましては、今後の展開などの相談をいたしました。そこで海外展開の話なども出ましたがすぐにできることでもなく、弊社としては自分た

ちのできる範囲で考えるしかないかと思いました。

聞き手 ありがとうございます。支援員としてブランディングやマーケティングについてのアドバイス等で、何か工夫されたという点はありましたでしょうか。

支援員 やはりまずは多くの人に認知されることが重要だと考えました。当然、できる・できないがありますので、割と手軽で費用もかからずに発信できる、SNSなどのツールを利用して周知を図るというような提案しました。

代表 あとは商標のことでもアドバイスをいただきました。例えば、弊社は中国・香港・韓国などで商標権を取得しています。これらが不使用取消を受けないためにも、少量でも良いので実績を作らなければならない、といったアドバイスを受けました。

ただし中国に関しては、2011年の福島原発の影響で酒も含む長野県の農産品等は輸入できないという国の方針もあって、実績を作るのが難しいのでしたらよいかなど、中国という国の特徴も踏まえ、支援員からいろいろとお聞きしました。

聞き手 小野酒造店様では1回目と2回目の支援の間に、特許出願や商標出願を積極的されているのを拝見しました。1回目のコンサルティングを受けて、今やろうという考えになったのでしょうか。

代表 そうですね。少し消極的になっていたところを推していただいたと思います。これからの世の中では、一個一個の権利を取得することを大事にしていく必要があると認識できた機会になりました。

聞き手 2回目の支援は1回目の4か月後に実施されました。ここでは、箱、高級酒のパッケージをデザインするなどのアイデアをお持ちで、そういったご相談をされていました。

代表 はい。その頃、地元の人からのアイデアで高級酒の販売、それもNFTによる紐づけなどを視野に入れながら、という提案がありました。弊社としては未知の領域だったためご相談した記憶があります。

聞き手 支援員としてはいかがでしたか。

支援員 最先端のNFTとか、そういったお話が出てとても画期的で驚いたと記憶しています。シリアルナンバーを入れて番号による差異を付けたり、デザイナーによる素晴らしいデザインの瓶やラベルのものを少数限定で販売したり、といったアイデアを伺いました。

聞き手 それから、この2回目ではノウハウ管理についてのご相談もあったかと思いますが。

支援員 業界として、杜氏の退職時にノウハウを持って出ていかれてしまう、ということが結構あるようです。小野酒造店様としても会社としてノウハウを持つ、保護するというのが非常に難しいというお話でした。

代表 実は弊社では、ずっと講習会などに行かせて学ばせていた技術者に、そこで蓄積したデータを全て持って

出ていかれてしまったことがありました。そこで相談したところ、やはり人の頭の中で終わらずにデータなどの形にして社内に蓄積すること、蓄積したデータには特定の人のみアクセスできるようにすることなど、アドバイスをいただきました。

例えば醸造技術などは全国共通ということも言いましたが、やはり蔵ごとにその蔵の特色にあった技術というものもあり、そういったものを次の世代がやる時もあるような形で残しておくことが重要であると再認識しました。

聞き手 私としては、杜氏などは職人みたいなのがあると勝手にイメージしていましたが、その技術をいかに自社で管理して次に繋げていくかというのが課題ですね。アドバイスを受けて、ノウハウ管理について具体的に行動を起こしたことはあるでしょうか。

代表 今回のコンサルティングを受ける前に IT 補助金を取り、蔵内の温度管理など、ある程度のデータ化はできるようになっていました。実際には、日々変化するその数字が意味するところを理解するには、その人の経験やこの仕事への興味が重要にはなりますが、それでもまずは、毎日の数字を必ずデータ化することに、あらためて必要性を実感して行うようになりました。



聞き手 その他にも、ホームページについてご相談があったようです。

代表 ホームページについては、全体としては動画化、「言葉よりも絵で見せる」ということと、アピールについてアドバイスをもらいました。

例えば弊社は、2020年に重油ボイラーをガスボイラーに変えました。これは弊社の敷地横に天竜川などの最上流にあたる川が流れていることから、万が一事故が起こった際の環境汚染リスクをなくすために変更したのですが、こういった環境に重視した方策を取っているということも、もっとホームページでアピールした方がよいということでした。

聞き手 今のホームページを拝見すると、主力商品となっている「夜明け前」の何種類かが、異なる背景色で表示されていて、爽やかな感じでとても印象に残ります。こ

れは以前のホームページとは違うのでしょうか。

代表 全然違います。コンサルティングのときには、現在のホームページがもう立ち上がっていたかと思いますが、背景色をお酒のイメージカラーに合わせるのホームページを作っていた方からアイデアをもらいました。

聞き手 支援員として、今のホームページをご覧になって何かアドバイスをされましたでしょうか。

支援員 私も最初に関わる直前に拝見し、素晴らしいホームページだと思いました。神々しさがお酒のイメージとも合うので、そこを崩さずにアピールできるような要素を入れられたらよいという話をしたと思います。

代表 あと、超高級品については売り上げの一部を社会貢献に使うなどにすれば、受け入れやすくなるのではないかと、といったアドバイスもいただき、販売に携わる者やアイデアを出した者と相談をしています。

聞き手 最後に3回目の支援の時のお話を伺いたいです。商標登録や社会貢献、外国への販売など、ご相談があったようです。

代表 最初に知財についてお話を伺いました。商標については、北米やカナダは使用実績が必要になるから、北米での商売実績をつくって商標登録はしたほうがいいということでした。ただその前に、北米で使われていないかの調査はした方がよいとも聞きました。

それから、台湾はちょうど昨年に輸出を始めていましたが、商標登録はしていなかったため、すぐに台湾でも商標登録をしました。

海外については、円安も進行しており非常に危機的状態ではあるけれどもチャンスでもあるため、できることから積極的に進めた方がよいという話もありました。ただし、外国できちんとPRできるのか、できないと販売チャンスを失うことにもなり得るという問題もあるので、SNSなどのツールを利用するときはやはり写真などがメインで文字は少しだけ、そしてその文字を各国の言葉に置き換えて書くというようなアドバイスもいただきました。

聞き手 今、日本酒は海外でもとても人気があるお酒で、北米に限らずヨーロッパでも人気があると思います。支援員としては、PCT出願の関係や商標も含めて何かアドバイスされと聞いています。

支援員 まず、外国出願に関しては費用が高くてご負担になると思いますので、JETROの補助金制度をご紹介しました。

聞き手 あと、長野県でも地域ごとでやっている補助金制度もありますよね。

支援員 その時は募集が終わっている時期で、タイミングが合いませんでした。

聞き手 補助金のアドバイス等もされたということですね。あと商品広告、何かキャッチフレーズみたいなのこ

ろでご相談があったでしょうか。

代表 薬事法について伺いました。日本酒のある成分を高める酒造りをして、昨年「絹華」というお酒を出しました。それは商標も取ったのですが、その時作ったリーフレットが薬事法違反になる可能性があるという指摘を受けました。いろいろとお聞きしましたが、グレーの表現をどうやって上手に使っていくかは非常に大変で難しいです。

4 コンサル支援を受けてみて

聞き手 今回、3回のコンサルティング支援を受けられて、率直なご感想など伺いたと思います。

代表 正直に申し上げますと、最初は金融機関からの紹介だったから受けただけで、特に目的を持ってはいなかったのですが、いろいろお話を伺うなかで、知財のこと、特に商標などはきちんとしていかなければと意識するようになり、昨年もういくつか商標を取得しました。

それからノウハウの蓄積について、ホームページに限らずSNSなどのツールの利用について、海外展開をする上で重要なこと、NFTや高級品について、薬事法についてなど、多くのアドバイスいただきました。3回という限られた期間で話題も多岐に渡ったため、支援員の方も非常に大変だったと思いますが、お聞きしたアドバイスを元に、どうしていけばよいかという方向は整理できつつあります。

聞き手 今回、特許に限らずノウハウ、商標、薬事法などいろいろな話題があったようです。われわれ弁理士の業務としてはそれだけ幅広い内容を一度に扱うことは少ないと思いますが、支援員としていかがでしたでしょうか。

支援員 キャラバンは全3回と決まっておりますが、今回は回数でしっかり終わることが多いのですが、今回は内容が多岐に渡ったため、私としては3回という回数では少ないかなという印象を受けています。小野酒造店様としてどうだったかお聞きしたいです。

代表 このキャラバンを受けた2020年から2022年にかけては、コロナ禍の影響で自分自身も大変な状況でしたので、何でもできることはやりたいという思いから、整理しきれずにあれこれと多岐に渡ってしまいました。そういう状況であればもっとやっていただけたらよいが、もしテーマを1つに決められていれば3回でちょうどよいと思います。

支援員 ありがとうございます。

聞き手 小野酒造店様は今回のキャラバン以前にも商標出願をされています。そこで依頼されている弁理士には、今回のような相談はされたことはないでしょうか。

代表 今までは「知財」ということをあまり考えたことがなく、依頼している弁理士にも、商標出願のお手伝い、その商標の管理をしていただくという感じでした。

聞き手 つまり商標、例えば「夜明け前」という商標出願だけに特化しての相談になるので、もっと幅広い知財についての相談には至らなかった、今回はいいきっかけになったということでしょうか。

代表 はい、弁理士にはこのようにいろいろとお願いすることもできるのだと思いました。

5 弁理士への期待について

聞き手 日本弁理士会としてはこの弁理士知財キャラバンを今後も継続していこうと考えています。こういうことをやってもらいたいなど、弁理士に期待することなどあれば教えていただけますか。

代表 今回のコンサルティング支援を受けて、やはり日本酒は世界に向けて販売できるものだとして再認識しました。一方で、非常に強みとなる日本酒の成分についてなどをアピールしようとすると、薬事法などで制限されることも多いです。

聞き手 そういったところも相談に乗って、一緒に動いてほしいということですね。

代表 そうですね。やはりお客さんに向かって堂々と発信できるようにしたいです。弁理士は商標登録などのときだけお会いするというイメージでしたが、今回であればSNSの発信についてなど、今まで考えていた弁理士とは違う提案をいただきました。

商標登録にしても、調査のこと、特に海外の場合はどうなのかとか、コストがかかるので補助金のこととか、事細かにやっていただけると非常にありがたいです。

われわれは法律については明るくなく面倒くさいことも多いです。ただ、面倒くさいことをやらないと自分たちは守れないので、われわれに対してもっとそういうことを教えていただくことも必要かなと思います。

聞き手 皆さまの権利を一緒になって守っていくのが弁理士ですので、またお手伝いさせていただければと思いますが、このようなコンサルティングをもし受ける機会があれば、また受けてみたいと思いますか。

代表 今はようやくコロナ禍からどうやっていくかを整理しつつあるところで、まだ立ち直ったと言える状況ではありませんが、もっと海外とか次の段階に進むとなったときには必要だと思います。

また機会があったらぜひ受けたいと思いますし、できればもっと若い時分にやれば良かったです。例えば、私は65歳になりますが、30代、40代の「これから」という時期に、このようなことは学ぶべきだったと思います。

聞き手 なかなかそのように思い至っていただくことは少ないです。全然遅くないと思います。知財というところの価値を持たれない方も多いので、そう言っていただけということでは全然遅くはないですし、われわれ弁理士も精一杯サポートしたいと思います。

代表 ありがとうございます。例えば酒作りでも、お酒を搾るというのは知財に引っかかる場合があるという話もあって「えっ、何でこれが知財になるの?」となり、これはいろいろ知らなければならないなと思っています。

聞き手 われわれ弁理士はどういった技術などが特許とか、権利化して保護されるかということもアドバイスできますので、ぜひもし今後とも何かありましたら弁理士をご活用いただければと思います。本日はありがとうございました。

代表 ありがとうございました。