

知的財産事例

御稲プライマル株式会社

これからの米業界を盛り立てていくために 生産・加工・販売の一貫体制を活かし、特許システムを開発

事業内容

2009年株式会社設立（前身である農家は1904年創業）
米穀卸・農産物の加工販売

知的財産権と内容

特許第6364137号	ブレンド米調合支援システム
商標第6005778号	カスタム米

(2024年8月現在)



代表取締役 後藤 正人さん

ACTIVITIES & ACQUISITION IS INTELLECTUAL DATA

米の生産と卸売業を中心に独自サービスも開発

1904年から代々、地元福島の本宮市で米農家を営み、2009年に卸売業者として株式会社を設立した当社。社名の「御稲（みいね）」は伊勢神宮に稲を祀る御稲の蔵があるように、“お米には神が宿っている”との思想に基づき、人間にとって根源となる食や農業を想い名付けられた。主力事業は自社農場で作った米をはじめとする農産物の生産・加工・販売。40ヘクタールもの農地を活かし、コシヒカリを中心に9品目ほどの米を生産している。また、塩麴の原点と言われる発酵食品『サゴハチ』も取り扱っているほか、2011年に開発した“米のデータ管理体制”を活用し、独自にカスタマイズしたブランド米も提供。4代目である後藤代表を主体として、米農家の新たな可能性を広げるべく、積極的に取り組んでいる。

逆境だからこそ新しい価値を創る 米の特性を数値化し、ブレンド米調合支援システムを開発

後藤代表は家業に誇りを持ちながらも、米の供給過多や米離れといった風潮から、業界の将来性を懸念していた。そこで「自社を守るためにも、ブランド力の強化や米の新たな価値の創造に向けて取り組まなければ」と考える中で開発したのが、現在特許も取得している『ブレンド米調合支援システム』である。これは、従来必要に応じて個別に行われていた食感測定や食味

測定などを組み合わせ、幅広い視点から米の情報を数値化することでブレンド米の調合をサポートするシステムだ。米は同じ品種であっても、収穫時期や地域によって甘さや硬さなどに差が出る。このシステムを使えばその違いが数値として表れるため、他品種のみならず同品種同士を掛け合わせ、顧客ニーズに合った特性のブレンド米を作ることが可能だという。卸売という業種柄、ストックされている様々な米の数値を掴むことができる当社ならではのシステムであり、模倣リスクが低いのも強みの1つだ。

また、自社ならではのサービスとして確立すべく『カスタム米』の名称で商標も取得。知財の取り組みに際しては、特許に携わった経験のあるシステム開発者を探すところから始まり、福島県の知財総合支援窓口（INPIT）のサポートを受けた。「そこで信頼できる担当者と出会えたことも、最後まで諦めずに完走できた一因だと思う」と後藤代表は語った。

特許を取得したことで 製品の品質を証明しやすくなった

これまで手がけてきたデータ管理や品質管理を事業にどう活かしていくか悩んだ時、その解決法のひとつとして知財を意識した後藤代表。実際、県が主催するバイヤーツアー等で訪れる視察団に対してシステムを説明する際にも「特許を取得している」と話す后感心されることが多いという。主なターゲットである飲食店

に対しては、従来よりJGAP（食の安全や環境保全に取り組む農場に与えられる、農林水産省推奨の認証）やFGAP（福島県独自の認証）を併せて取得することで、食のマネジメントシステムを担う企業としての信頼度の向上に努めている。加えて、知財の活用により、カスタム米の味や品質の信ぴょう性を高めることが営業活動のカギとなっているという。今後、当社では海外製品の増加が予想されるため、国際特許の取得を検討しつつ、商標の整備も心がけていく方針だ。

特許取得までには2年を要した



特許を取得するまでには足掛けから2年の歳月を要した。ブレンド米自体は元々存在するため、他の米穀業者が申請した内容との差異を明確にする作業が特に難しかったという。また、手続き関係や補助金の申請・プレゼンなどすべてに後藤代表が携わっていたため、他の業務との両立にも苦心した。それでもINPITの担当者やシステム開発者、開発時に縁が結ばれた企業OBの専

門家など、様々な方の力を借りながら真摯に向き合った結果が、現在の知財活用に繋がっている。「目標達成に向けて全体のスケジュールを設定することの大切さも理解したため、今後の知財取得時には教訓を活かしたい」と後藤代表は話した。

知財取得を目指す経営者へのメッセージ

注目!

「特許は取得するのに大変なイメージがあり、ハードルが高いと認識している中小企業の経営者は多いと思う。しかし、相談できる場所を調べるところから始めて、積極的に動いていけば必ず切り口は掴めるはずだ」と後藤代表は語る。そして「取得すれば会社にとって大きな武器となるので、ぜひ諦めず挑戦してみてほしい」と続けた。

また「人との縁も大事だと実感している」とも話した。信頼できるメンバーと出会い、そこから新たな縁に繋がることもある。自社にとって適切なサポートを受けられるよう、まずは自ら一步踏み出す姿勢が重要だ。



「カスタム米」は、パッケージも分かりやすく工夫されている



専門的な分析や検査もふまえて、データに基づいてお米を“見える化”

知的財産活用のポイント

代表自身の想いや行動力が支えとなる人々との縁に繋がった

「何も知らなかったからこそ、素直に色々な人の手を借りながら知財と向き合えた点も大きい」と後藤代表は話す。費用に関しても、INPITのサポートを受ける中で、一般的な補助金より柔軟に活用できる被災地向けの補助金の情報を得られた。

また、自社の事業や目的と相性の良い弁理士との出会いも、支援してくれたINPITの担当者の紹介がきっかけだったという。「人に恵まれた」と代表は話す。その根幹には代表自身の会社にかかる想いや行動力がある。LINEをはじめとするSNSの活用や同業他社との協業にも積極的な姿勢で、今後も米業界全体の繁栄を目指していく。

COMPANY DATA

取材：2024年8月

企業名：御稲プライマル株式会社 所在地：福島県本宮市青田字寄松100 電話番号：0243-24-1363

URL：<https://miine.co.jp/> 創業：1904年（設立2009年） 資本金：510万円 従業員：8名

