

稼げる農業ビジネスの秘けつ

～はじめての知的財産活用ガイド～

生産者



サービス事業者



機械メーカー



資材メーカー



特許庁
JAPAN PATENT OFFICE

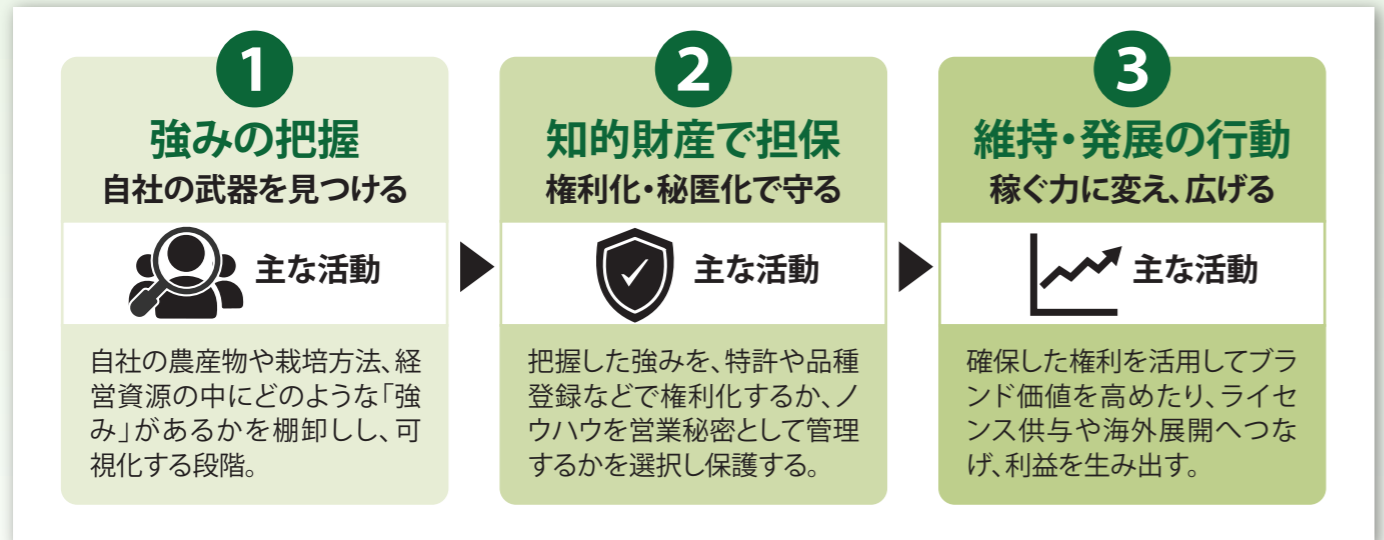
はじめに

■農業ビジネスの現場では、新たな農産物やサービスを生み出し、その価値を高めていく過程において、品種を守る「種苗法による品種登録（育成者権）」や商品ブランドを守る「商標権」「地理的表示（GI）保護制度」、新しい工夫や技術を守る「特許権」など、さまざまな知的財産権が関わっています。

■とはいえ、毎日の仕事に向き合う中で、「うちの強みはどこにあるのだろうか?」「これは知的財産の保護対象になるのだろうか?」「営業秘密として管理できるだろうか?」といったことを考えるのは、ちょっとハードルが高く感じるかもしれません。

■この冊子では、農業ビジネスで役に立つ知的財産の基本的なポイントや、実際にどのように活用されているのかという事例を、できるだけ身近に感じてもらえる形で紹介しています。農業ビジネスに関わる皆様、支援機関の皆様等に「知的財産って意外と身近だな」と感じてもらえる内容を目指しました。

■ビジネスをより良いものにして、しっかり収益につなげていくためには、
 ▶まず 自社の強みを見つけること。……**ステップ①**
 ▶次に、その強みを適切に守ること
 （特許等の権利化、営業秘密の管理、契約や不正競争防止法の活用などにより）。……**ステップ②**
 ▶そして最後に、それを続けて育て、発展させていくこと。……**ステップ③**
 この3つの流れが、とても大切です。
①～③のステップは、第3章に掲載する事例の「活用ステップ」とリンクさせています。



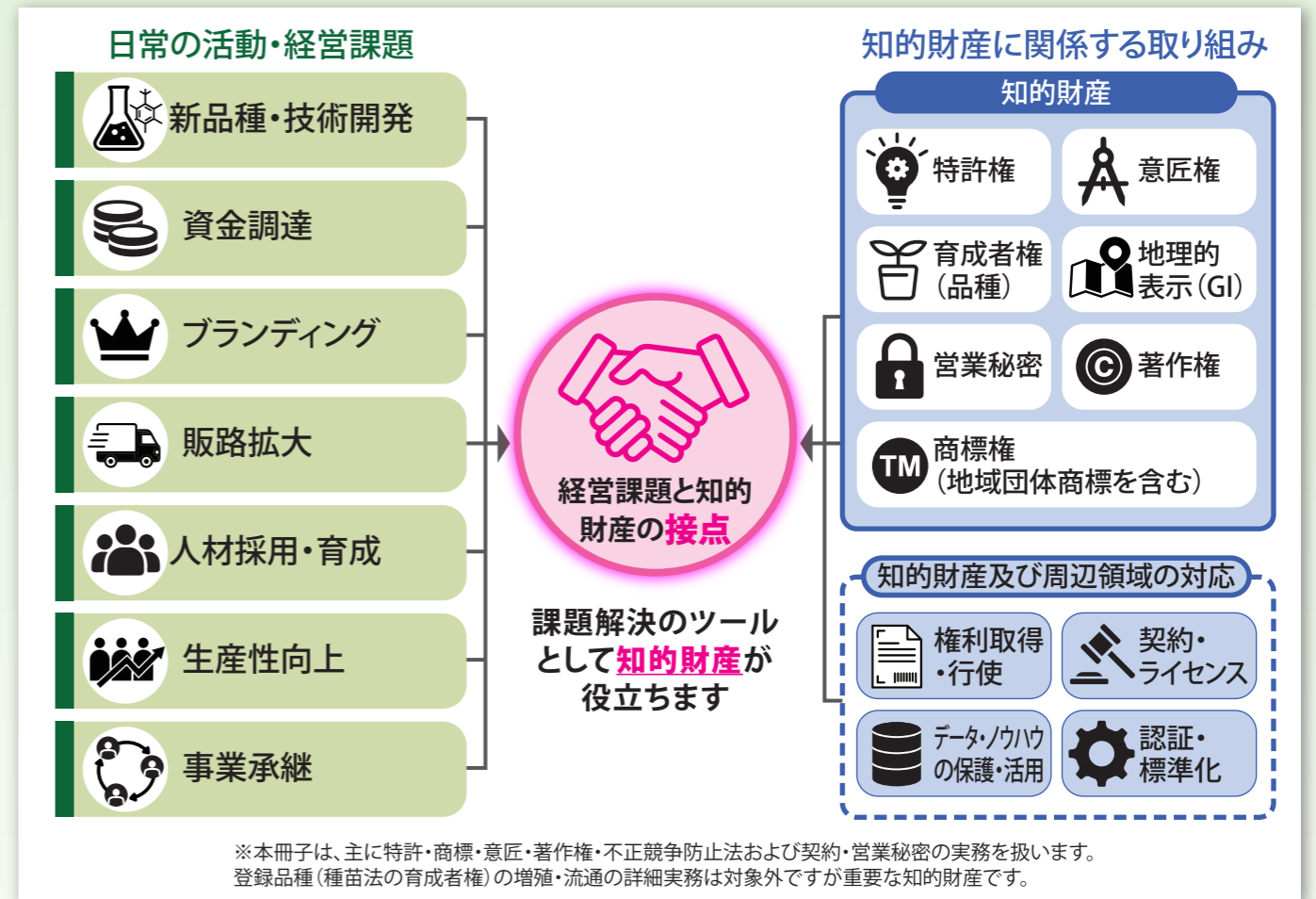
■難しく考えなくても大丈夫です。ひとつずつ進めていけば、しっかり未来につながっていきます。この冊子を読みながら、「うちにはどんな知的財産があるのかな?」と気軽に考えてみてください。
 ■そして、もし分からないことや相談したいことがあれば、巻末にある支援機関が力になります。どうぞ遠慮なくご利用ください。

※本冊子は一般的な情報提供を目的としたものであり、法的助言を目的とするものではありません。具体的な事案については弁護士・弁護士等の専門家にご相談ください。

本冊子は、以下の3章で構成しています。

- 第1章** 農業分野に関わる知的財産及び知的財産を意識していなかったことによるリスクと落とし穴
- 第2章** 農業分野における知的財産の保護・活用の場面と注意点
- 第3章** 実例に学ぶ知的財産活用ケーススタディ

皆様の農業ビジネスの様子や知的財産の取組状況に合わせて参照いただけますと幸いです。



この本の活用方法について

- 農業に関わる知的財産の概要を知りたい方…………… 5p～(第1章)
- 具体的な活用ケースを把握されたい方…………… 7p～(第2章)
- 他社の事例から、具体的なイメージを掴みたい方…………… 11p～(第3章)

本冊子の作成にあたりご協力いただいた有識者の皆様に厚く御礼を申し上げます。(50音順)

一般社団法人Next Prime Food 代表理事 Beyond Next Ventures株式会社 パートナー 有馬 暁澄 氏
 農業・食品産業技術総合研究機構 理事 知財・国際標準化担当 井手 任 氏
 押久保政彦国際商標特許事務所 所長 弁理士 押久保 政彦 氏
 金沢工業大学(虎ノ門キャンパス)イノベーションマネジメント研究科 教授 高橋 真木子 氏
 株式会社サラダボウル 代表取締役 田中進 氏
 北海道大学大学院 農学研究院 ビークルロボティクス研究室 教授 野口 伸 氏

目次

はじめに (使い方・活用イメージの紹介) 1p

第1章 農業分野に関わる知的財産及び知的財産を
意識していなかったことによるリスクと落とし穴 5p

第2章 農業分野で知的財産を保護・活用する場面と注意点 7p

第3章 実例に学ぶ知的財産活用ケーススタディ 11p

	企業名	事例の概要	分類	事業概要	ケース*
生産者	①果実堂 (熊本県) 11p	生産・販売に関する知的財産を生産者と共有し稼げる農業を牽引	葉物野菜	大規模ベビーリーフの生産・販売、農業技術コンサルティングを展開	ケース1
	②八旗農園 (和歌山県) 13p	生産者からメーカーへの事業拡大を通じ就農環境充実を先導	果樹	桃の栽培・販売と果実ピューレ等加工品のBtoB/OEM供給	ケース2
	③くしまアオイファーム (宮崎県) 15p	川中から川上・川下へ広げる実務的な知的財産の使い方に工夫あり	根菜	さつまいもの生産・貯蔵・販売・加工・輸出・ECを一気通貫で展開	ケース3

ケース1 自社開発の栽培技術を他の生産者にも提供し、販売量を増やすことで稼ぐ
 ケース2 生産事業に加えて、加工事業で売り上げ増加を図る
 ケース3 育成者権、商標権等を活用して独自性を維持する

ケース4 自社製品・サービスに関する技術やデザインを保護する知的財産権を取得し、侵害リスクを回避するとともに自社の独自性を維持している
 ケース5 自社製品・サービスに関するノウハウの適切な保護・管理によりノウハウ流出による独自性の喪失を防止している
 ケース6 自社製品・サービスに登録商標を付すことによって顧客からの認知度向上を図り売り上げ増加を目指している
 ケース7 蓄積したデータを適切に保護・管理して、自社製品・サービスの提供や改善に役立てている

※本冊子ではあわせて7つのケースに実例を分類しています。

	企業名	事例の概要	分類	事業概要	ケース*
メーカー・サービス事業者	④ロボストス (群馬県) 17p	特注×「徹底したシンプル化」を知的財産で押さえる	農業機械	農業機械の特注設計・製作、廃盤部品の再製作、カスタム、OEM等に対応	ケース4
	⑤プランテックス (東京都) 19p	独自技術を保護し、様々な顧客ニーズへの対応可能に	植物工場	密閉型植物工場に関する販売運営、研究開発、栽培レシピ販売を展開	ケース4
	⑥笑農和 (富山県) 21p	独自データと農家の知恵を連動させるスマート水田を構築	スマート水田	水田の水管理システムの導入・販売	ケース4
	⑦石川エナジーリサーチ (群馬県) 23p	現場起点で磨いた農業散布ドローンの自動化と権利化を両立	ドローン	農業用ドローン(農薬・肥料散布)を開発・製造・販売する技術企業	ケース5
	⑧MD-Farm (新潟県) 25p	完全閉鎖型いちご工場を核にした知財戦略	植物工場	農業テック系SU。イチゴの通年栽培システムの開発・運営を展開	ケース5
	⑨TOWING (愛知県) 27p	知的財産権による高品質な新市場の実現と模倣品との差別化	土壌改良材	高機能バイオ炭“宙炭”を中心に、各種ソリューション事業を展開	ケース6
	⑩テラスマイル (宮崎県) 29p	経営データに絞った農業DXと知的財産による守りを実践	営農データ	営農データを活用して農業経営の「見える化」と「最適化」を支援	ケース7

本冊子では中小企業・スタートアップの皆様の具体的な事例10選を紹介しています。
 気になった事例から見てもらうことをお勧めします。



農業分野に関わる知的財産・リスクと落とし穴を理解しよう

- 農業分野に関わる事業者は多岐に渡ります（下図は一例です）。業種によって（あるいは同じ業種においても）収益モデルが違ふと関わる知的財産は異なります。
- 自社の強みを見つける視点で、どんな知的財産があるのか探してみてください。



■ 自社の事業を存続させる、他社との連携を成功させるためには、見えにくい「知的財産の落とし穴」を回避する必要があります。さもないと思わぬリスクが芽を出します。

※このページは一般的な情報提供を目的としたものであり、法的助言を目的とするものではありません。具体的事案については弁理士・弁護士等の専門家に相談ください。

自社の事業を存続する上でのリスクと落とし穴

エピソード(事例)	知的財産の落とし穴	具体的なリスク(一例)
<ul style="list-style-type: none"> ■ 他社の特許を事前に調査せず、無意識で特許権侵害してしまった。 ■ 競合他社から「特許権侵害」の警告書を受け取り、その事実を把握するも、サービスの停止と損害賠償を請求された。 	特許権侵害 (事前調査未実施による)	<ul style="list-style-type: none"> ● 損害賠償責任 ● 販売差止・製品回収対応 ● 顧客からの信用低下 ● 開発コストの損失 ● 法的手続きの負担
<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業秘密(ノウハウ)については秘密管理措置をせず、特許権の権利化の検討もしていなかった。 ■ 社員の転職をきっかけに、そのノウハウが流出。他社から類似製品が販売されてしまった。 	技術・ノウハウの漏えい	<ul style="list-style-type: none"> ● 競争優位性の喪失 ● 売上・シェアの減少 ● 法的対応が困難 ● 顧客からの信頼低下
<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社の商品名を商標登録しておらず、自社の商品名に類似する商品が出回り、不良品の問い合わせや苦情がこちらにも入るようになった。 ■ 自社商品のパッケージや容器のデザインが模倣され、市場に出回り、自社のブランド力が低下した。 	商品名・デザイン・商品形態の模倣	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社ブランドの毀損 ● 取引先からの信頼低下 ● フォロー対応の増加による業務効率低下

他社と連携する上でのリスクと落とし穴

エピソード(事例)	知的財産の落とし穴	具体的なリスク(一例)
<ul style="list-style-type: none"> ■ 他社との共同研究で開発した技術が、事前の相談なく無断で特許出願されてしまった。 ■ 自社でのビジネス展開に大きな制限がかかった。 	共同研究の成果帰属・利用条件の不明確さ	<ul style="list-style-type: none"> ● 権利の帰属を巡る紛争 ● 法的手続きの負担 ● 技術やノウハウの流出 ● ビジネスチャンスの損失
<ul style="list-style-type: none"> ■ 共同開発契約終了後の知的財産の利用方法や条件を明確に取り決めず、製品化の段階でトラブルが発生。 ■ 権利関連の検討に時間がかかり、市場参入が遅れ、ビジネスチャンスを逃してしまった。 	契約不備	<ul style="list-style-type: none"> ● 利用範囲を巡る紛争 ● ライセンス料やロイヤリティの請求 ● 製品化や事業展開の遅延
<ul style="list-style-type: none"> ■ 栽培技術のノウハウを協働先と共有していたが、秘密保持契約に再提供禁止や目的外利用禁止の定めがなく、他社に提供されてしまった。 ■ 他社より供与を受けたデータが意図せずシステムを介して第三者の手に渡ってしまった。 	技術・ノウハウの漏えい	<ul style="list-style-type: none"> ● より廉価な模倣品の出現 ● 自社商品の信用低下 ● 協働先からの信頼低下 ● 信頼失墜による契約解消 ● 契約違反に対する紛争



■多くの農業ビジネスに関わる事業者が、**知的財産で守りを固め、稼ぐ力を高め、事業の維持・発展を実現**しています。その共通的な場面と留意点の一例を紹介します。

①生産者・営農事業者

例 自社開発時に自社技術を保護することで侵害リスクを回避している

事例 ①②

- 自社で培ってきた栽培技術を、コンサルティングという形でほかの生産者へ提供しながら、現場とのつながりを広げています。そのネットワークを通じて収穫物の販売ルートも確保し、最終的な収益につなげています。
- 栽培技術やノウハウを「自社ならではの強み」としてむやみに公開せず、秘密管理措置を講じて大切に守ることで、一定の参入障壁になり得る可能性があることにも気づいています。全ての社員・関係者に対し守秘義務と取扱手順を周知しています。

ご注意を！

- 特許権での保護が万能ではないことを理解し、特許で保護しきれない事項には営業秘密の秘匿管理を組み合わせるなど、適切な「守り」ができていかなければなりません。これを常に意識することが重要です。
- 他者へのノウハウ提供の際は、ノウハウの権利帰属、利用目的・範囲、再提供禁止、成果物の帰属、違反時の差止・損害賠償等を契約で明確化し、契約不履行時の対応を迅速に行うことが重要です。

例 加工技術・ノウハウの保護とブランディングで収益を上げている

事例 ②③

- 加工品づくりにも取り組み、売り上げの幅を広げている生産者にとっては、加工のノウハウをしっかりと守ることが、自社ならではの強みを維持し、リピーターとなるお客さんを確保するうえで欠かせないポイントになっています。
- 知名度を上げるために商標も積極的に使っています。ブランド名は品種名と区別しています。特に大手企業と協働する際には、自社の商標を商品や資料に載せてもらえるよう、商標ライセンス契約の締結を提案するなど交渉の場で意識的に働きかけを行っています。
- ブランド力は一朝一夕ではつかないことを理解し、日々の活動の積み重ねこそが大きな差につながると考えています。そのため、社員全員が「自社のブランドを育てていく」という共通の目的を持ちながら、日々の業務に取り組んでいます。

ご注意を！

- 製法技術は特許で保護可能だが、第三者製品からの侵害を立証することが難しいことがあるため、技術の性質を見極めて特許権を取得するか、それとも営業秘密としての秘匿管理を選択・併用することも有効です。
- 商標の登録は手段であり、識別力を高めブランドとして存在感を高めていくための戦略や戦術を磨いていくことが重要です。

②機械メーカー

例 自社開発時に自社技術を保護することで侵害リスクを回避している

事例 ⑦⑧

- 過去に特許侵害の訴訟を起こされた経験があり、その一件をきっかけに、自社の技術を守るための特許出願に積極的に取り組むようになりました。
- 自社技術の権利化は差止・交渉材料として防御力を高める一方、他社特許の侵害有無は詳細な調査を行い回避したり他社に特許をライセンスすること等で対処することを理解し、研究開発を安心して続けられるという社内意識を高めています。
- 将来的な事業の広がりにも備え、必要に応じて海外での特許・意匠・商標の権利化と運用を計画的に進めています。進出先の国・地域での権利化は交渉力や模倣対策の基盤になります。また、海外を視野に入れる場合は手続が複雑なため別途専門家(弁理士)に相談しています。

ご注意を！

- 事業の維持や発展にあたり、「特許権」「意匠権」「商標権」「知財権ミックス」の準備・検討を進めることが有効です。
- 大学発ベンチャーやスタートアップにおいて、時間的・経済的理由から知的財産の対応が後回しになりがちであり、手遅れにならないように取り組むことが重要となります。

例 事業性を高める手段として知的財産を扱っている

事例 ④⑨

- 自社の事業を進めるうえで、知的財産は欠かせない資産であるという考えが社内で共有されています。技術やブランドを守る仕組みとして、知的財産をしっかりと位置づけている状況です。
- 自社商品の「これはうちの製品だ」と分かってもらうため、商標も意図的に登録しています。商標を持つことで、市場での信頼感やブランド力を高めるねらいがあります。
- 特許や商標などの出願費用や、権利を維持するための費用が少なくないことも理解しており、できるだけ負担を抑えながら効果的に活用できるよう、適切な運用方法を模索しています。特許権は年金不納で消滅、商標権は更新未了で権利消滅することを理解して管理していきます。

ご注意を！

- 特許権や商標権等を適切に運用しておらず権利を失効させてしまうと、他者に模倣されてしまうリスクになることを理解することが重要です。

■知的財産の不備は、機械メーカーや資材メーカーにとって大切なお客様である生産者に不利益をもたらすことも意識する必要があります。



③ 資材メーカー

例 知財戦略を明確にし、採るべき行動を迅速に実践している

事例 5⑧

- 必要な技術については特許出願を行い、さらに定期的に権利の棚卸し(どの特許を維持するかの見直し)も実施しています。
- 製品の構造や栽培方法、生育方法といった分野でも特許を取得していますが、自社の本当の強みは“ノウハウ”にこそあると考えています。
- 特許出願の公開により情報は公知(秘密ではない公開されているもの)となるため、秘匿に適した情報(ノウハウ)は営業秘密として管理するという方針を明確にしています。
- 他社が保有する知的財産権や出願状況についても積極的に調べ、競争が少ないニッチな領域を見つけ出し、そこから得られた新しい視点を事業づくりに反映しています。こうした取り組みによって、自社ならではの価値づくりを進めています。

ご注意を!

- 権利を確保するために出願するのか、ノウハウとして秘匿するのかについて、事業を構想している段階から明確にしておくことが重要です。手遅れになる場合があります。
- 工程条件・管理パラメータ・学習データセット等は外部から把握されにくく秘匿向きである一方、製品から容易に推測できる技術は秘匿に不向きです。出願公開に伴う情報開示と模倣容易性のバランスを事業初期に意思決定してください。

■機械メーカーや資材メーカーは、知的財産の保護や活用という面で共通する点が多くあります。前ページの内容と合わせてご覧ください。

ご参考 知財功労賞について

特許庁では毎年4月18日の「発明の日」に、知的財産制度を有効に活用し円滑な運営・発展に貢献のあった企業等を表彰しています。

農業ビジネス分野では、馬路村農業協同組合(高知県)が2025年度にデザイン経営企業部門で経済産業大臣表彰を受賞されました。

また、農林水産省でも2025年度より農林水産・食品分野において知的財産の保護・活用により、事業経営等の発展に顕著な成果を収めた事業者等の表彰を行っています。

ご関心があれば、以下のホームページに受賞者の取組など詳細が掲載されていますので、ぜひご覧ください。

【参照URL】

特許庁ホームページ

https://www.jpo.go.jp/news/koho/tizai_koro/index.html



農林水産省ホームページ

https://www.maff.go.jp/j/kanbo/tizai/brand/chizai_kourou/index.html



④ 情報サービス事業者

例 知的財産のビジネス上の利点を理解し行動している

事例 6⑩

- 競合がさらに増えていくことを見据え、管理システムに関する特許や、事業の核となるコア技術について特許を取得しています。
- 自社独自のデータの使い方についても特許出願を進めており、データ活用の仕組みそのものを強みとして守る姿勢を持っています。
- 将来的には、自社で生み出した新しい技術を自社だけでなく、ほかの企業にライセンスすることも視野に入れていきます。技術を貸し出すことで、新たな収益源につながる可能性を探っている状況です。

ご注意を!

- 開発するシステムは自社が提供する価値の源泉と理解し、その管理を徹底することが重要です。関係する法令(個人情報保護法等)を遵守できているかを確認し、データにアクセスできる者を制限するなどの対策を講じ、情報を守ることが必要となります。

例 知的財産を資産として捉え、その活用による収益化を目指している

事例 10

- 導入事例が増えるほど、現場から集まってくるデータも豊富になります。そのため、自社では蓄積されたデータを活用しながら、新しいサービスの展開につなげていきたいと考えています。
- 蓄積してきたデータ(データベース)については、生産者と自社との契約でその扱い方を明確にしており、自社でもそのデータを使えるようにしています。ただし、データの提供元である生産者に対しては敬意を払うことを大切に、互いに納得できる関係を築きながらデータ活用を進めています。
- データベースやプログラムを適切に取り扱う姿勢をもって、生産者との信頼関係を維持しながら、より価値のあるサービスづくりにつなげています。

ご注意を!

- データの取り扱いについて、事業を始める段階で明確に定め、生産者を含む関係者で共有することが重要です。双務の契約での関係構築が不可欠となります。
- 農林水産省が公表している「農業分野におけるAI・データに関する契約ガイドライン」を参照して、適切に対応していくことが重要です。

参照URL: <https://www.maff.go.jp/j/kanbo/tizai/brand/keiyaku.html>



■第3章では、より具体的な10の事例を紹介しています。ご自身と同じ業種の事例から目を通してもらい、是非他の業種の事例についてもご覧ください。

具体事例は第3章



事例①：株式会社果実堂（熊本県）

生産・販売に関する知的財産を生産者と共有し稼げる農業を牽引

知的財産活用の効果

企業の強み	知的財産を核にビジネスモデルを発展させ、サービス収益増を目指す		
活用ステップ	強みの把握	知的財産で担保	維持・発展の行動
知財類型	技術・ノウハウの保護・権利化による差別化 データ分析・活用（提供）による収益化		
知財類型における効果・メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■ 独自の栽培技術や知財化したノウハウを用いた唯一無二の生産・販売事業を全国規模で展開 ■ コンサルティング事業を通じ自社の知的財産をパッケージ化し外部生産者へ提供。一生産者から多くの生産者の収益向上を支え導く立場へ 		

企業概要

企業名	株式会社果実堂				
業種	生産者	機械メーカー	資材メーカー	技術サービス	
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大規模ベビーリーフの生産・販売、農業技術コンサルティングを展開 <ul style="list-style-type: none"> ● 「休める農業、稼げる農業」を掲げ、持続的な産業にすることを志向 ● ベビーリーフの主要な生産技術、品質管理手法の知財化（ノウハウ管理）により、安定供給体制を確立。販路を独自に開拓し全国へ商品を流通 ● コンサルティング事業は急成長中。生産者とのWin-Win関係を構築 				
知的財産の活用状況	きっかけ・目的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 栽培技術の外部提供にあたり、知的財産に対する保護の重要性を強く認識 ■ 関係者（株主等）からの指摘もあり、自社の強みをより明確にするために知財化を着実に実践 			
	状況・保有	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権：1件 ■ 商標権：2件 ※2025年時点の国内の権利 ※海外出願：未定 ■ ノウハウ等：触診による水分管理技術、高効率のベビーリーフ栽培に関するデータ等 			
	事業との関係	<ul style="list-style-type: none"> ■ 栽培技術・生産管理のノウハウ・ブランド価値などの知的財産をベビーリーフ事業に積極活用 ■ ノウハウの知財化によりコンサルティング事業における強みの強化を実現。培ってきたネットワーク資産を組み合わせた独自のビジネスモデルを構築 			

農業知財の効果に至るポイント・プロセス

	事業状況・経営課題	知的財産上の論点・工夫
ポイント・プロセス①	<p>創出した知的財産の保護</p> <p>コア技術である触診による水分管理技術は、権利化前に公開していたことから出願・権利化には至れないことが判明。</p> <p>ベビーリーフの生産に関する技術を知財化し自己実施するなかで生産者としての収益拡大を図ってきた。</p> 	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権（栽培技術） ■ ノウハウ、データ <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ コア技術は出願せずノウハウとして管理を徹底（必要に応じ権利化を実施） ■ 知財化した生産技術の運用により得られるノウハウ・データを蓄積 ■ 知財専門家（INPIT知財総合支援窓口、弁理士ほか）への相談を通じ対策を実施
	<p>販路拡大とブランド強化</p> <p>販路は、卸業者に頼るのではなく、独自の営業により拡張を実践。消費地に近接する拠点を確保し、事業の拡張性と効率性を追究。</p> <p>ベビーリーフで培った技術・ノウハウを他品目の生産に転用し、生産者としてのポジションの伸長を目指していくなかでブランディングの重要性を認識。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 販路開拓 ■ ブランディング <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 独自の販路開拓を通じ、生産者としての知名度を高める戦略を採用 ■ 生産者との協働（M&A含む）によりベビーリーフの市場拡大を図るなか商品ブランドの強化を目指す
	<p>知的財産を活かした新規事業</p> <p>一層の成長に向け、ベビーリーフの生産・販売と並ぶ収益の柱として、技術と販路に加え、単発で請け負ってきたコンサルティング事業のノウハウを活かし独自サービスを考案。</p> <p>培ってきたノウハウや技術を無料で農業法人に提供し、増加した生産物の販売による流通収益からコンサルティング費用を賄う独自の収益モデルを構築。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ノウハウ、データ ■ 強みの見える化 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 強みの1つであるコンサルティング事業の課題に向き合い独自のビジネスモデルを検討。生産・販売事業に並ぶ収益の柱に成長 ■ 生産者との互惠関係構築のため、生産者視点のキャッシュフローに着目したモデルを提案

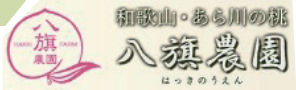
事例②：株式会社八旗農園（和歌山県）

生産者からメーカーへの事業拡大を通じ就農環境充実を先導

知的財産活用の効果

企業の強み	独自の栽培・加工ノウハウと地域連携力を発揮し存在感を高める		
活用ステップ	強みの把握	知的財産で担保	維持・発展の行動
知財類型	ブランディング・商標等による差別化・価値向上 等 技術・ノウハウの保護・権利化による差別化		
知財類型における効果・メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商標を核にした着実なブランド構築と露出を実践。当社ロゴ掲出やGI「あら川の桃」表示で信頼性が向上 ■ 加熱殺菌後も緑色を維持するキウイピューレ技術等の現場発・課題解決型の加工技術ノウハウを蓄積 ■ 人材育成に向けたエコシステム化によるブランドの持続性を確保 		

企業概要

企業名	株式会社八旗農園 		
業種	生産者	機械メーカー	資材メーカー
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 桃栽培・販売と果実ピューレ等加工品のBtoB/OEM供給 <ul style="list-style-type: none"> ● 桃の栽培に根圏制御栽培を本格導入、ニードル農法の試験導入 ● キウイ緑色保持技術の特許出願せず営業秘密として保護 ● GI「あら川の桃」表示と整合した供給で信頼獲得、ふるさと納税返礼品への参入他 		
知的財産の活用状況	きっかけ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 和歌山産品商談会への出展時にINPIT知財総合支援窓口担当者から知財活用を勧められた ■ 取引先からの高評価を得て、商品ブランディングの必要性を認識し認知向上策を展開 	
	保有状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商標権：5件 <small>※2025年時点の国内の権利 ※海外出願：未定</small> ■ ノウハウ等：共同研究・OEM契約を機に守秘・契約の重要性を認識 	
	事業との関係	<ul style="list-style-type: none"> ■ 加工ノウハウの営業秘密管理と商標によるブランド構築が、BtoB/OEMと地域循環型ビジネスの基盤となっている ■ ノウハウに基づく就農人材育成の取組へ発展 	



農業知財の効果に至るポイント・プロセス

ポイント・プロセス①	事業状況・経営課題	<p>強みを現すブランドの確立</p> <p>支援機関からの助言をきっかけに、自社ロゴ等の商標取得・運用とGI表示連携、商談会での露出、コラボ商品のロゴ掲出により認知拡大と信頼獲得を進めるブランド戦略を展開。KIZASHI選定やHACCP認証も活用し、BtoBでの採用とOEM拡大に結実。</p> 	知的財産上の論点・工夫	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 商標権 ■ ブランディング <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 自社ロゴ含む商標5件の取得・運用、複合商標の知見獲得。自己出願によりコストを最適化 ■ GI「あら川の桃」との表示連携、コラボ商品でのロゴ露出による認知拡大 ■ ブランド・知的財産の効果を得て、大手小売向け供給、スーパーによる企画採用、飲料メーカーとの長期取引継続
	ポイント・プロセス②	<p>加工技術ノウハウの蓄積</p> <p>製法特許は敢えて出願せず、自治体・教育機関・自社の三者で秘密保持契約締結、公証人役場での公正証書化、年次報告義務設定などでノウハウを体系的に管理。地域内の関係機関との技術開発を共同研究を通じ実践（ノウハウ蓄積）。</p> 	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 加工技術のノウハウ管理 ■ 契約 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ピューレ設備強化とHACCP導入 ■ キウイ緑色保持技術の研究、IoT対応、根圏制御栽培といった独自の技術開発・実践 	
	ポイント・プロセス③	<p>地域エコシステム構築を先導</p> <p>地域での就農環境の充実を目指し自治体・JA連携での地域内循環網を構築。</p> <p>トレーニングファーム・観光農園計画で次世代を育てる取り組みが、地域ブランドの厚みと信頼を強化。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ノウハウ、データ ■ 人的ネットワーク <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 規格外品の受け入れ・一次加工化、地域事業者とのOEM・共同開発を推進 ■ 県庁・JAのマッチング支援を活用し、共同開発・販路開拓を継続 ■ 観光農園・農業塾（桃狩り・年間体験プログラム）を計画・実施し、次の就農ステップへ誘導 	


事例③：株式会社くしまアオイファーム（宮崎県）

川中から川上・川下へ広げる実務的な知的財産の使い方に工夫あり

知的財産活用の効果

企業の強み	通年供給と商標・育成者権を成長に必要な資産として運用		
活用ステップ	強みの把握	知的財産で担保	維持・発展の行動
知財類型	ブランディング・商標等による差別化・価値向上 技術・ノウハウの保護・権利化による差別化 等		
知財類型における効果・メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商標取得は国内模倣抑止と社内の安心材料として機能。海外模倣検知後の国際商標出願でリスク対応力を強化 ■ 商品キャラクターを用いたブランディングによる波及力を強化 ■ 技術特許の公開実績と大学連携が対外的な信頼形成に寄与。INPIT支援と中小減免で知財コストの負担を平準化 		

企業概要

企業名	株式会社くしまアオイファーム  			
業種	生産者	機械メーカー	資材メーカー	技術サービス
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 宮崎県発のさつまいも総合事業者。生産・貯蔵・販売・加工・輸出・ECを一気通貫で展開し、国内スーパー向けを中心に出荷している ● さつまいもの収穫は8~11月に限られ、スーパーは複数品種を通年で求める。一方、従来は産地×品種ごとに発注が分散し、調達の手間と在庫リスクが大きかった 			
知的財産の活用状況	きっかけ・目的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 展示会で「おやついも」のパッケージを見た専門家から、商標取得を勧められ権利化を進めた ■ 生産技術の特許は侵害立証と費用対効果が難しく、実務で機能する知的財産の選択が課題となった 		
	保有状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 出願中（審査請求前、審査中各1） ■ 商標権 4件 <small>※2025年時点の国内の権利 ※海外出願・権利取得済</small> 		
	事業との関係	<ul style="list-style-type: none"> ■ INPIT宮崎県知財総合支援窓口を活用 ■ AI、ドローン、ロボットなどの最新技術を活用して、生産性の向上を目指している。また、貯蔵時や輸送時に品質劣化を最小限にするための研究も進めている。蓄積したデータの利活用も想定 		



農業知財の効果に至るポイント・プロセス

	事業状況・経営課題	知的財産上の論点・工夫
ポイント・プロセス①	<p>多品種との差異化に注力</p> <p>さつまいも通年供給の実現と商標等による他商品との差異化を実践。複数品種の一括発注ニーズに応え、交渉力を高める。</p>  <p>アイキャッチなキャラクターを用いたマーケティングを重ね、市場ニーズに対応。ブランドのポジションを確立。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 商標権（商品名・ロゴ） ■ ブランディング <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 消費者に対する訴求力を生産者視点で実践（通年で購入できる商品イメージ） ■ 独自キャラクターによるブランディング
	<p>実効性ある知財戦略を実践</p> <p>栽培技術や基腐病判定に係る特許出願は行うが、主目的は「タイムスタンプ（先に着手した証拠）と公開実績」で、広範な権利化には踏み込まない方針を採用。</p> <p>秘匿のコストをかけず現場改善に留める方針を採用。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権（栽培・判定技術） ■ ノウハウ（洗浄設定・貯蔵運用上の細かいノウハウ） <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 露地栽培の汎用技術を広く特許で囲う投資は見送り、再現性の低いノウハウは過度な秘匿にしない方針を採用 ■ 費用対効果に優れる商標・育成者権へ資源配分を実施
	<p>川上・川下を意識した事業展開</p> <p>川上：品種開発研究を大学との共同で実施。育成者権（種苗法による品種保護）取得を優先事項と位置付け、将来の海外展開も見据える。</p> <p>川下：那覇市の販売店「KOHA KUIMO-コハクイモ-」を事業承継。</p> 	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 育成者権の取得 ■ 無形資産の継承 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 地元大学との共同研究 ■ 飲食事業への展開 ■ INPIT宮崎県知財総合支援窓口を活用し、商標の国際出願補助や特許審査請求の中小企業減免を利用


事例④：株式会社ロブストス（群馬県）

特注×「徹底したシンプル化」を知的財産で押さえる

知的財産活用の効果

企業の強み	農業機械部品の単品特注対応と意匠・特許の使い分け		
活用ステップ	強みの把握	知的財産で担保	維持・発展の行動
知財類型	技術・ノウハウの保護・権利化による差別化		
知財類型における効果・メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■「シンプル設計×現場起点」で創出した発想の「すり抜けられにくい権利化」を、発明者主導の明細設計と先行技術調査で裏付けによって実現。これによって市場での差別化・流通安心・採用・海外展開へと波及させている ■農家との関係構築において知財制度を“かすがい”として活かす 		

企業概要

企業名	株式会社ロブストス 			
業種	生産者	機械メーカー	資材メーカー	技術サービス
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■農業機械部品の特注設計・製作、廃番部品の再製作、カスタム、OEM、特注からの自社製品化を行う 			



知的財産の活用状況

目的・きっかけ
保有
事業との関係

- 単品特注で応えるが、設計をシンプルにするほど模倣されやすい課題に直面。展示会公開時の新規性喪失リスクもあり、差別化と出所証明のため知的財産で要所を押さえる必要があった
- 特許権 3件 ■意匠権 2件
■商標権 3件 ※2025年時点の国内の権利
※海外出願・権利取得済
- 畝間除草剤散布器「アジャスタブルスプレーヤ」は国内特許だけでなく、国外（中国、豪、加）でも特許取得し、50品目超で利用され普及。滑り止め「スタッドチェーン」も特許を取得し商品化
- 海外展開も視野に知的財産を経営資源として扱う



農業知財の効果に至るポイント・プロセス

ポイント・プロセス①	<p>事業状況・経営課題</p> <p>独自性を高める出願戦略の徹底</p> <p>加工工数とコストを最小化する「現場起点×シンプル化」(デザイン思考)を設計思想の核に据え、現場の使い勝手で評価されるところまで機能を磨き、無駄をそぎ落とす。</p> <p>シンプルゆえに模倣されやすいリスクを前提に、知的財産で核心部分を押さえるという戦略を掲げる。</p>	<p>知的財産上の論点・工夫</p> <p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■特許権・意匠権 ■営業秘密 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■技術的に複雑でも迂回容易な権利や記念的出願を避け、「シンプルだが重要な技術」を特許・意匠で押さえる戦略を実践 ■基本は特許、形状が主になる場合は意匠と使い分け、用途特化ノズルなどで意匠を有効活用
	<p>ポイント・プロセス②</p> <p>組織としての知的財産対応</p> <p>組織内での知財意識の醸成・深化を図るため、開発者が本気で関与することで、拒絶回避に寄り過ぎず、商業的価値の高いクレームに落とし込んでいる。</p> <p>農家との協働において知財制度を用い名誉と一体感を創出し、長期的な関係性と現場協力を強化。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■知財専門家活用 ■人的ネットワーク <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■代表が問題設定、技術ロジック、請求項骨子まで提示し、顧問弁理士と共同で広い権利を狙う運用を実施 ■知財情報に基づくリスク判定を行い、事業の意志決定を実施 ■生産者との共創とエンゲージメント強化のため、農家を共同発明者として併記し特許証を贈呈
	<p>ポイント・プロセス③</p> <p>世界を見据えた市場戦略</p> <p>特注案件の蓄積から自社製品化し、肝を知的財産で押さえて展開。OEM・特注・自社製品の各類型と知財戦略を連動。</p> <p>海外展開と将来のライセンスの布石として知財活動を実践。</p> <p><small>工房のような社内、机なども自社製</small></p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■海外出願 ■ライセンス <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■主力オリジナル製品（畝間散布機）で中・韓・豪・加の特許取得済、米・EU・アジアへ出願 ■権利情報を自社サイトで明示し、表彰・報道露出などPRにも波及


事例⑤：株式会社プランテックス（東京都）

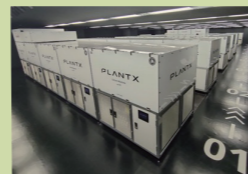
独自技術を保護し、様々な顧客ニーズへの対応可能に

知的財産活用の効果

企業の強み	戦略的な特許化により他との差異化を実現。高価格帯で存在感		
活用ステップ	強みの把握	知的財産で担保	維持・発展の行動
知財類型	技術・ノウハウの保護・権利化による差別化		
知財類型における効果・メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■ 創業初期から知財戦略を意識し、競合の少ない時期から積極的に権利保護を実施 ■ 特許保護と秘匿情報を整理し、自社の技術優位性を担保 ■ 高度な技術レベルに裏付けられた需要にマッチする植物栽培方法を実現 		

企業概要

企業名	株式会社プランテックス PLANTX 		
業種	生産者	機械メーカー	資材メーカー 技術サービス
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 密閉型植物工場に関する販売運営事業、研究開発事業、栽培レシピ販売事業の3つの事業を中心に取り組む ● 大手スーパーマーケットが主要な顧客、高付加価値レタスとして販売 ● 自社製品を用いた特定の植物種に最適な栽培方法（レシピ）開発についても尽力 		
知的財産の活用状況	きょうけき 目的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 創業当初から出願経験者が在籍しており、メンバーが元より知的財産の重要性を認識 ■ 事業戦略の中でも将来的な権利保護を意識 	
	保有状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権：8件 <small>※2025年時点の国内の権利</small> ■ 商標権：4件 <small>※海外出願：出願中</small> 	
	事業との関係	<ul style="list-style-type: none"> ■ ハードウェアの構造については、露出していることから模倣が容易であるため、特許により保護 ■ 制御ソフトウェア等栽培関係のコア技術はノウハウとして秘匿 	



農業知財の効果に至るポイント・プロセス

ポイント・プロセス	事業状況・経営課題	知的財産上の論点・工夫
	<p>創業初期より知的財産を意識</p> <p>創業初期から、知財意識の高いメンバーが参加。事業開発の段階で、植物の成長をソフトウェアで管理できるシステムが必要であることを念頭に、新規のシステムを開発する上で知的財産を取得。ソフトウェア開発から事業を開始し、より精密な制御を求めてハードウェアの自社開発を開始。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 ■ ノウハウ ■ データ・プログラム <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 創業初期より知財意識の高いメンバーが参加し、早期から戦略を意識 ■ ハードウェアの模倣が容易な領域は特許権により保護 ■ ソフトウェア等栽培関係のコア技術はノウハウとして秘匿
	<p>積極的な研究開発と知財化</p> <p>密閉型植物工場である特性を活かし、生育環境について精力的に研究開発。</p> <p>レタスの生産性を10年で6倍向上させるなど、大きな成果を実現。</p> 	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 ■ ノウハウ ■ データ・プログラム <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 競合が少ないタイミングから先んじて知財による権利保護を実施 ■ 特許料の減免制度、INPIT海外出願補助金など、特許料に関するサポートや海外出願時のサポートを活用
<p>ニーズにあった製品開発の実現</p> <p>自社の設備で生産したレタスは、菌数も少なく長持ちするため、購買層の特定のニーズに合致。レタス以外にも作物範囲を拡大中であり、培った制御技術をベースに生育条件のコントロールによりニーズにあった栄養・味を実現。</p> 	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 ■ ノウハウ ■ データ・プログラム <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 創業後の経験を活かし、社内体制を強化 ■ 外部の弁護士、弁理士事務所を活用し、知財戦略を高度化 	


事例⑥：株式会社笑農和（富山県）

独自データと農家の知恵を連動させるスマート水田を構築

知的財産活用の効果

企業の強み	独自技術の特許化し、収益に直結する資産として運用し事業拡大		
活用ステップ	強みの把握	知的財産で担保	維持・発展の行動
知財類型	技術・ノウハウの保護・権利化による差別化 データ分析・活用（提供）による収益化		
知財類型における効果・メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競合の機械メーカーの参入を予期し、先行して特許の権利化を実施。以後はオープン化も視野に入れている ■ コア技術の特許化と、営業秘密管理規程によるデータの保護による、自社の事業永続的優位性を確保。他者へのライセンスによる連携も視野に収益性の向上に期待 		

企業概要

企業名	株式会社笑農和 		
業種	生産者	機械メーカー	資材メーカー
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 水田の水管理システム「paditch」の導入・販売 <ul style="list-style-type: none"> ● 創業当初から一貫してアグリテック、中でも「米」に注力。メインターゲットは農家等の農業法人。東南アジアへの進出も想定（ベトナム、タイ、カンボジア等で実証実験を実現。新たな実証に対する引き合いに対応中） 		
知的財産の活用状況	きっかけ・目的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 水管理のためのマニュアル等の作成やノウハウの蓄積をせずに、手作業でやっている状況に課題を感じシステム開発に着手 ■ ノウハウ蓄積と遠隔管理を提供価値の軸に 	
	保有状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権：4件（請求前1件、海外出願中） ■ 商標権：4件 <small>※2025年時点の国内の権利</small> ■ ノウハウ等：水位と水温、水門開閉データ及び農家から得られるノウハウ等 	
	事業との関係	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「paditch」の事業化に向け、商標出願や水位管理・制御システムの特許出願を行い、環境を整えつつ2017年に市場投入を実施 ■ データ利用規約を策定し、自社事業でも活用 	



農業知財の効果に至るポイント・プロセス

ポイント・プロセス	事業状況・経営課題	知的財産上の論点・工夫
	<p>守るべき価値を保護</p> <p>起業段階から知的財産の重要性を認識し、上市前にビジネスモデル特許の出願・権利化を実施し、着実な準備を実践。 権利化にあたり専門家の助言をもとに、守るべき価値を抽出し、その権利化に注力。</p> 	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ビジネスモデル特許 ■ 知財警告対応 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 起業塾を通じ知的財産に関する知識を獲得し対応の重要性を理解 ■ 支援機関（知財総合支援窓口）を活用した知財基盤の構築 ■ 大手からの知財警告も経験し、知財体制の強化を継続
	<p>ブランド戦略の実践</p> <p>社内基盤を順次整備して職務発明規定を策定し、自社社員による開発に対するモチベーションを向上させることができた。 サービス名「paditch」を商標登録し、ブランド力を強化。</p> 	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 職務発明規定 ■ 商標 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 社員が開発した技術を出願し特許化を実現 ■ データ分析の内製化に向けた人材の確保・育成 ■ 「paditch」ランディングページによるマーケティングの実践
<p>海外展開を視野に活動具体化</p> <p>データ及びノウハウの活用がビジネスモデルの肝であり、特許による保護と営業秘密管理を組み合わせた事業基盤として知的財産に注目し、必要な措置を講じる。</p> <p>AIとカーボンクレジットを絡めた特許は東南アジア各国に出願中であり、将来的な事業フィールドの拡張を目指している。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ データ活用 ■ ノウハウ（営業秘密） ■ AI・プログラム <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ データ利用規約の策定（自社と農家の双方が保有） ■ MOU締結時の法務専門家（弁護士）の活用 ■ 知財担当者の採用 ■ 海外展開を見据えた準備（仕向国への特許出願） 	



事例⑦：株式会社石川エネルギーリサーチ（群馬県）

現場起点で磨いた農薬散布ドローンの自動化と権利化を両立

知的財産活用の効果

企業の強み	知的財産の効果を理解し、効果の最適化を狙った知財対応を実践		
活用ステップ	強みの把握	知的財産で担保	維持・発展の行動
知財類型	技術・ノウハウの保護・権利化による差別化		
知財類型における効果・メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■ 設計段階での侵害回避の自由度を担保し、OEM・販売交渉時の説明力も高まった ■ 営業秘密の活用により、アプリ・制御の模倣リスクを抑制。意匠・商標・(グッドデザイン活用)での認知向上を見込み、代理店・エンドユーザーからのフィードバック循環で次期機能の改善に反映 		

企業概要

企業名	株式会社石川エネルギーリサーチ  		
業種	生産者	機械メーカー	資材メーカー
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 農業用ドローン(農薬・肥料散布)を開発・製造・販売する技術企業 ● 主力製品はアグリフライヤーFF(第三世代)で、電動機を先行投入し、エンジン機は開発中。知的財産は特許・商標・意匠・営業秘密を組み合わせ、事業の核技術を守る方針をとる 		
知的財産の活用状況	きょうかけ・目的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大手や海外メーカーが多数競合するなか、差別化技術の権利化と秘匿の使い分け、競合調査に基づく侵害回避設計を事業と一体で進める必要が生じた 	
	保有状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 登録63件、審査中・審査前7件 ■ 意匠権 1件 ■ 商標権 15件 <small>※2025年時点の国内の権利 ※海外出願：権利取得済・出願中</small>	
	事業との関係	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許出願は「事業に意味があり、排他性の高い案件」に選別 ■ 特許・意匠・商標・営業秘密を併用する戦略(知的財産ミックス及びオープン&クローズ)を採用 	



農業知財の効果に至るポイント・プロセス

	事業状況・経営課題	知的財産上の論点・工夫
ポイント・プロセス①	<p>自社利点を最大化する出願戦略</p> <p>無振動エンジン技術から農業用ドローンへ展開するにあたり、出願は「事業に意味があり、排他性の高い案件」に選別。狭い特許は避け、対抗特許は最小限とする方針で、弁理士による先行調査とクレーム設計を徹底。ソフトウェア制御やアプリ等は侵害立証の難しさと開示リスクを勘案し、営業秘密でクローズ管理。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 ■ ノウハウ <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 差別化技術の権利化とノウハウとしての秘匿を使い分け ■ 排他性重視の出願選別と事業直結のクレーム設計 ■ 狭い権利を避け、弁理士による調査で競合・周辺技術を踏まえた設計に徹する
	<p>複合的な知的財産の守りを準備</p> <p>外観は意匠、製品名は商標で保護し、グッドデザイン賞の活用も狙うことで認知を高める。複数の知的財産による保護のしくみ(知的財産ミックス)を確保。</p> 	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 意匠権 ■ 商標権 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ソフトは営業秘密、ハードは特許・意匠・商標で守る。侵害立証の難易度に応じて保護手段を使い分ける ■ 訴求力ある賞への応募などPR手段を柔軟に設定
	<p>現場起点のフィードバックを活用</p> <p>製品開発はフィールド実証のフィードバックと競合機比較(代理店経由)を反復し、次期機に反映。自動離着陸、圃場指定による自動散布経路生成、ワンボタン操作などUI/UXを高齢者でも扱いやすいよう設計。販売ルート(代理店・OEM・直販)と価格帯拡張による販売促進を企図。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ノウハウ ■ 契約による協働体制構築 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 現場フィードバック→比較評価→次期機反映のサイクルを実践。UI/UXや散布自動化を高齢者でも扱える水準へ昇華 ■ 独自の販売網の構築 ■ 海外展開は費用対効果で判断。長期コストと運用リスクを見極めつつ時機を探る


事例⑧：MD-Farm株式会社(新潟県)

完全閉鎖型いちご工場を核にした知財戦略

知的財産活用の効果

企業の強み	事業拡大に不可欠な資産として知的財産の運用(使い分け)を意識		
活用ステップ	強みの把握	知的財産で担保	維持・発展の行動
知財類型	技術・ノウハウの保護・権利化による差別化		
知財類型における効果・メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■ 創業期から請求範囲の広い特許を取得し、連続栽培と香り付けで国内外(米国含む)にて権利化 ■ 早期の広範特許は投資家評価と交渉力の向上につながり、競合の模倣や参入を抑制する効果を発揮 		

企業概要

企業名	MD-Farm株式会社 		
業種	生産者	機械メーカー	資材メーカー
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 農業テック系スタートアップ ■ 閉鎖型植物工場を利用したイチゴの通年栽培システムの開発・運営 ■ 栽培に関する様々なトータルソリューションを構築 		
知的財産の活用状況	きょうけき 目的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 完全閉鎖型植物工場と関連したロボット・LED等の自社開発で、イチゴの安定生産ソリューションの事業化を検討 ■ 創業期から特許を重視し、事業の核となる技術の保護と投資家評価の獲得に向け、国内外で権利化を進める 	
	保有状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 2件(栽培方法、香り付け方法) <small>※2025年時点の国内の権利 ※海外出願:権利取得済・出願中</small>	
	事業との関係	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競合動向はプレスリリースと日本・米国の特許・商標を継続ウォッチし、差異化の維持に活用 ■ 特許・実用新案・意匠・商標・営業秘密・種苗法(品種保護)などを対象に棚卸して使い分け 	



農業知財の効果に至るポイント・プロセス

	事業状況・経営課題	知的財産上の論点・工夫
ポイント・プロセス①	<p>明確な知財戦略を実践</p> <p>創業時から知的戦略を強く意識。</p> <p>秘匿＝営業秘密、特許＝権利化、防御公開＝他社の特許化阻止の三類型で運用する方針を採用、技術ごとに判断。</p> <p>知財活動は事業戦略と大きく関連するため、リスクの把握や対処にあたる社長直下で対応。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 ■ ノウハウ <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 自社の技術に関しては、特許・営業秘密・防御公開の三択で保護方針を整理 ■ 事業戦略と強く連携した社長直下の知財管理体制を構築
	<p>価値を売上に換える事業戦略</p> <p>海外では日本品質のイチゴを実現する企業が少いため、自社開発の技術について、海外でも特許取得。</p> <p>知的財産を価値証明のツールとして活用し、交渉力の向上にも寄与。</p> 	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 ■ ノウハウ ■ ブランドに連動するマーケティング <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客は農家ではなく流通・加工側に設定し、安定供給を価値提案 ■ 海外展開に強く、事業に関心が高い弁理士の探索
	<p>成長のための外部資源の活用</p> <p>SBIR等制度の政府からのスタートアップ企業の支援制度を活用し、技術実証にむけて外部資源を活用。</p> <p>実証も踏まえて黒字化が見えてきており、知的財産と実証の両面から優位性を担保。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 公的支援制度の活用 ■ 強みの見える化 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 農林水産省中小企業イノベーション創出推進事業(フェーズ3基金)を活用し資金調達 ■ 技術の大型実証により、事業の強みを明確化

事例⑨：株式会社TOWING（愛知県）

知的財産権による高品質な新市場の実現と模倣品との差別化

知的財産活用の効果

企業の強み	商品訴求を意識した知的財産活用を実践し市場での存在感を高める		
活用ステップ	強みの把握	知的財産で担保	維持・発展の行動
知財類型	ブランディング・商標等による差別化・価値向上 技術・ノウハウの保護・権利化による差別化		
知財類型における効果・メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大学発ベンチャー企業としての特徴を活かし、最先端技術を活用した高性能な商品を実現し、新しい市場を開拓 ■ 知的財産権を活用し、低品質な模倣品との差別化を実現することで、新しい市場への信頼を確保 		

企業概要

企業名	株式会社TOWING			
業種	生産者	機械メーカー	資材メーカー	技術サービス
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 主に農業事業者に対して、高機能バイオ炭“宙炭”を中心に、アップサイクルソリューション、土づくりソリューション、脱炭素ソリューションを展開 <ul style="list-style-type: none"> ● 通常畑で3～5年かかる土づくりを約1か月で実現 ● カーボンクレジットで追加の収入が得られることも特徴の一つ ● これまで蓄積した技術力やデータに基づき、高い効果や安全性を実現 			
知的財産の活用状況	きっかけ・目的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 名古屋大学発のベンチャー企業として、創業前から特許権等による技術保護の重要性は認識 ■ 創業後も積極的に知的財産権を取得 		
	状況保有	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権：6件 ■ 商標権：8件 <small>※2025年時点の国内の権利 ※海外出願：出願中</small>		
	事業との関係	<ul style="list-style-type: none"> ■ コア技術となる化学に関わるもの、製品の製法に関わるものについては特許により保護 ■ 低品質な類似標品を防ぐため、商標も積極的に活用し、製品をブランディング 		



農業知財の効果に至るポイント・プロセス

	事業状況・経営課題	知的財産上の論点・工夫
ポイント・プロセス①	<p>大学発ベンチャーとして設立</p> <p>名古屋大学での研究成果をもとに、「サステナブルな次世代農業を起点とする超循環社会を実現する」をミッションに、TOWING社を創業。 大学の最先端技術を活用した、新規で高品質なプロダクトを中核とし、低品質な模倣品による市場への悪影響を懸念。 創業前から知的財産権による権利保護の重要性を意識。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 商標権 ■ ブランディング <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 大学での最先端技術を製品の基礎としており、完全な模倣は困難 ■ 創業前から低品質な模倣品による関連市場への信頼低下を懸念し、差別化する前提に事業を開始
ポイント・プロセス②	<p>研究開発成果を知的財産化</p> <p>将来的なビジネスを見据え、情報のオープンクローズのバランスに留意。 創業後の研究開発を通じて得られた知見に関しては積極的に特許権を取得。新たな製品は、基本的に商標権を取得、ブランディングを徹底。 宙炭の提供だけでなく、カーボンクレジットの導入など、農業事業者を複合的に支援。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 ■ 商標権 ■ ブランディング <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 研究開発を通じて、効能や安全性に関するデータを収集 ■ 関連特許を積極的に取得し、商標化により差別化を実施することで、ブランディングを実現 ■ 情報公開、非公開のバランスは重要な経営課題として議論
ポイント・プロセス③	<p>事業拡大と知的財産権の保護</p> <p>将来的な上場等も視野に、事業の拡大だけでなく、ビジネス基盤の盤石化へも取り組む。 知財担当の社員も採用し、知的財産面からも会社の基盤を強靱化。 知的財産権を活用した自社技術のブランディングやカーボンクレジットの導入に加え、海外のみならず宇宙空間での農業の実現も視野に取り組みを拡大。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 ■ 商標権 ■ ブランディング ■ 強みの見える化 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 人材の採用(知財を含む)を実施し、事業全体の強靱化を目指す ■ 今後より増加が予想される知的財産の取得に向けて、担当者の雇用や行政支援の活用等で対応

事例⑩：テラスマイル株式会社（宮崎県）

経営データに絞った農業DXと知的財産による守りを実践

知的財産活用の効果

企業の強み	ニッチ市場での存在感を高め、商品の拡張可能性を確保		
活用ステップ	強みの把握	知的財産で担保	維持・発展の行動
知財類型	技術・ノウハウの保護・権利化による差別化等		
知財類型における効果・メリット	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許で手法を守り、人的ネットワーク等は秘匿管理。出願と秘匿の線引きを実務に落とし込みつつ対応させている ■ 商標による提供価値の識別性を確保 ■ 営業ネットワークの関係性情報（誰を会わせるべきか等）を営業秘密として蓄積し活用 		

企業概要

企業名	テラスマイル株式会社		
業種	生産者	機械メーカー	技術サービス
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営農データを活用して農業経営の「見える化」と「最適化」を支援。生産者の抱える課題の共有、目標設定に関するコンサルティングサービスも提供 ● 主力は経営可視化のRightARM（ライトアーム）と流通連携のJustaway（ジャスタウェイ） 		



知的財産の活用状況

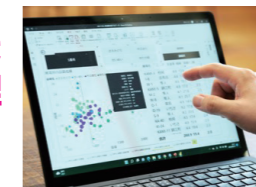
目的・きょうかけ
保有状況
事業との関係

- 農業向けサービス単独の収益化は難しく、流通側まで事業領域を広げる必要性に直面。限られた人的リソースでも標準化と知財保護でコア価値を守り、拡張する方針を採用することを判断
- 特許権1件 ※2025年時点の国内の権利 ※海外出願：未定
- 商標権4件
- RightARMで10年の運用知見を蓄積する一方、流通側を含むJustawayを2025年1月に立ち上げファーストユーザーの声で改善
- 出荷見通しの早期化により、価格交渉や出荷タイミングの最適化で顧客の収益改善を後押し



農業知財の効果に至るポイント・プロセス

ポイント・プロセス①	<p>事業状況・経営課題</p> <p>明確な知財戦略の実践</p> <p>農機メーカーや市場のオープンデータと法人の営農記録データを一元化。紙資料も受け入れつつ自社フォーマットへ変換し、データを提供側と受け取る側双方の現場負担を抑えて標準化。</p>	<p>知的財産上の論点・工夫</p> <p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特許権 ■ ノウハウ <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 価値提供は「栽培技術の最適化」ではなく「経営の意思決定支援」に集中、品目横断とスケール確保を実現 ■ 農業者の収益面の中長期見通しを算出する独自アルゴリズムを単独で特許出願 ■ 取引先との関係性や人脈情報は営業秘密として管理するルールを設定
	<p>ポイント・プロセス②</p> <p>下流市場を意識したブランド戦略</p> <p>農業者向け「ライトアーム」と流通事業者向け「ジャスタウェイ」を展開し、需給両面のデータ連携でネットワーク効果を形成できることをアピール。</p> <p>サービスブランド（商品名・ロゴ等）について商標を取得し、提供価値の識別性を確保。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 商標を活用したブランディング ■ 下流ネットワーク <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 商品名・ロゴの商標登録 ■ 知財専任不在も、弁理士と相談しつつ経営層にて権利化の守りの判断をコストを抑えつつ実践 ■ VCやコンソーシアムの関係先と連携し、費用分担や出願体制を整備
	<p>ポイント・プロセス③</p> <p>生産者の判断材料が見える化</p> <p>栽培ではなく「経営にデータを絞る設計を採用し、営農の苦労を低減させるコンセプトを採用（創業者の経験という資産を最大活用）。</p> <p>生産者に必要なデータを直感的に理解できるUIを提案。</p>	<p>関連する知財アンテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ノウハウ ■ 生産者との関係構築 <p>取組みの詳細</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 紙・写真も受け取りフォーマット化し、アナログが残る現場で収集の歩留まりを確保 ■ 生産者の理解を得やすい料金体系を設計 ■ 生産者からの反応データをサービス改善に反映するフィードバックのしくみを構築



今すぐ利用できる支援情報 ～気になることがあればこちらへ～

特許庁

多様な支援ニーズに対応する メニューを提供

- 知的財産権に関する制度説明や支援メニューの紹介を行っています。
- 知的財産活動に取り組むにあたり、お悩み等ございましたら、本ページ下部の問合せ(特許庁総務部普及支援課)まで、お気軽にご連絡ください。

詳しくはこちら

〈中業企業の皆様へ〉

<https://www.jpo.go.jp/support/chusho/index.html>



〈スタートアップの皆様へ〉

<https://ipbase.go.jp/>



以下の窓口への引き継ぎもいたします

INPIT知財総合支援窓口

全国47都道府県にある無料の相談窓口

- 中小企業等が抱える様々な経営課題について、自社のアイデア、技術、ブランド、デザインなどの「知的財産」の側面から解決を図る支援窓口です。農業分野での支援事例も多数あります。
- 経験豊富な企業OB等の支援担当者が、まずはお話を通じて「経営」と「知的財産」の課題を把握します。
- 各分野の専門家(弁理士、弁護士、中小企業診断士、デザイナーほか)が、支援担当者と協働して、訪問や窓口での無料アドバイスします。

知財への扉を開く

INPITは知的財産活用をお手伝いする公的機関です。

あなたの会社にも簡単に取れない「知財」があるはず。その「知財」を武器にみなさん。INPIT知財総合支援窓口は、中小企業等が抱える様々な経営課題について、自社のアイデア、技術、ブランド、デザインなど「知的財産」の側面から解決をサポート支援します。窓口も各都道府県に設置しています。お問い合わせや、ご相談は無料です。



詳しくはこちら

<https://chizai-portal.inpit.go.jp/>



利用できる
支援施策を知りたい!



相談者

知的財産の
活用方法を知りたい!

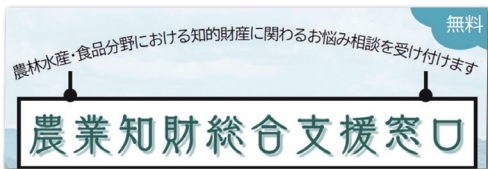


農林水産・食品分野に
精通した
専門家から助言を受けたい!

JATAFF農業知財総合支援窓口

農林水産・食品分野の知的財産に 特化した無料の相談窓口

- 農林水産・食品分野における育成者権・GIや商標権・特許権等の知的財産権や営業秘密についてのご相談から、海外ライセンスなどの権利の活用に関するご相談まで、知的財産のお悩みをお気軽にご相談ください。
- 農林水産・食品分野に強い弁護士や弁理士などの専門家から無料で助言・アドバイスを受けることができます。
- オンラインで気軽に相談できます。



詳しくはこちら

<https://www.jataff.or.jp/project/hinsyu/contact.html>



稼げる農業ビジネスの秘けつ

特許庁 総務部 企画調査課 TEL:03-3581-1101 (内線2152)

普及支援課 TEL:03-3581-1101 (内線2340)

[事業請負先] 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社