

知的資産経営報告書

令和4年1月吉日

株式会社クリエイト
豊増浩司

目次

- 1、ごあいさつ
- 2、経営理念
- 3、会社概要
- 4、沿革と蓄積した知的資産
- 5、知的資産
- 6、現在価値ストーリー
- 7、経営環境分析（現在～将来）
- 8、将来価値ストーリー
- 9、経営デザインシート

経営理念

- 社会的役割：自然の贈り物を触媒(しょくばい)として還元し、地域に合わせた循環の渦をつくり、人（生き物）本来の営みを提供する
- ビジョン：お客の症状に応じた正しい商品の提案、知識・情報の付与ができており、その結果、安心して当社の商品を利用頂ける状態を作る
- 価値基準：ノンケミカル、誠実、信頼、適正価格



ごあいさつ

-株式会社クリエイトは1985年に豊増康生が設立、押し花用品の製造販売を主に習い事ブームもあり販売を全国に広げてまいりました。押し花を美しく保つために研究をおこないました。そんな時、山で育った花は色が保てるのに、化成肥料で育った花は色が変わるのはなんでだろう。研究中に試飲した事で万年の花粉症が緩和する事にきずいた事が約20年前でした、それからは色んな角度から反応があり、何にどこまで効果があるのかと興味から始まり様々な事に挑戦しました、私の代は基礎試験で終わると思います。困っている方のに助けて頂く事が多くそこで学んだ事を繋げればと思います。

豊増康生

私は約9年前に焼肉屋のアルバイトとして会社に関わるところになりました、当時野菜や肉のうま味なんて変わらないだろ、なんで押し花屋が焼き肉屋をするんだと思ってました。実際に畑を耕し野菜を作り、牛農家にも周り色んな話を聞いたり、製造現場など様々な経験をしたら何となく自分たちがやっていることはすごく時間がかかる事だけど意味があるところだと感じ、難しいけど楽しい挑戦が続く仕事だと思えるようになりました。

今回「知的資産経営報告書」を作成したことで、弊社が持つ様々な強みを「見える化」し具現化させ整理できる大変良い機会を頂きました、これまでクリエイトがおこなってきた挑戦と知識をつなぎ、新たな時代にでも流されない信念を大事に続けていきたいと強く認識ができつつあります。

豊増 浩司

会社概要



会社名

株式会社クリエイト

住所

佐賀県鳥栖市幸津町923-3

TEL (0942) 825563 webmaster@flower-create.com

代表者名

豊増康生 (代表取締役)

役職

豊増 加代子 (専務)

従業員数

8名

事業内容

押し花用品製造販売

酵素事業 (家畜飼料添加剤・土壌改良・美容、健康食品原料販売)

主な取引先

(仕入先) 海洋性堆積物

(販売) 農家、一般個人、OEM販売

create

はじまりは 押し花屋です

キレイな押し花を求めて、
出会った、35年のストーリー

なんでだろう 同じ花でも

山などの天然の花は色が変わりにくいのに
化学肥料などで育てた花は色が変わりやすい。
水、環境、菌、肥料、様々な研究をしました。

それから20年

人にも地球にもやさしいものができました。



since
株式会社クリエイト 1985

押し花専門店として創業、押し花に関する専門
道具を開発・製造販売する会社でした。



押花

押し花で大事な事
新鮮な時に押し花にする

花の色を求めて



押し花の事なら誰にも負けない自信があった。押し花の製造メーカーとしてどうしたらキレイに押し花ができるか、数え切れない程の植物の中から、向いた種類を選び畑で管理し育てる。押す植物の特質に合わせた商品をつくり出していた。同じ品種なら薬品を使えば植物は均一に同じ色になると考えていたがうまくいかなかった。植物は育った環境で表面に弾くバリアーを持ち同じ時間でも均一にはならなかった、これは菌が悪さをしているんだ、殺菌が足りないんだ！そう考えていました。ですが今思えば真逆の事だった。



花への悩み



本来梅の花など開花は10日程度、1年分の押し花にするには時間が無く1カ月程はゆっくりと咲いて欲しい、だがキレイに咲き、花が肉厚で、六部咲きが好ましいものの、維持するのが難しい。春前にはハウスに約5万輪の花が並ぶ毎日が花粉症との戦いだ、もう一つの悩みが手袋をすると繊細な花が潰れてしまうので素手で作業をする、尖った枝でよくケガをする、市販の花持ち剤は手が荒れて傷口によくしみる。そんな悩み堪えませんでした。

はじまりは
押し花の **色** のために始めた事でした

1

1985～1996年

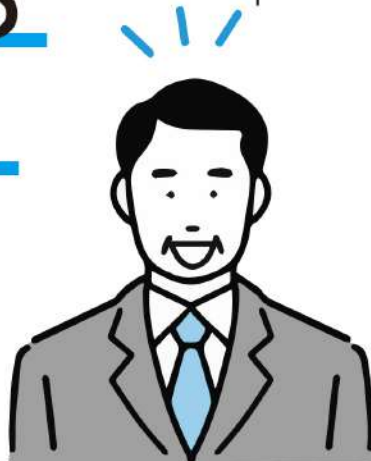
薬品で
植物に関わる全ての菌を、
色が退色するのは、
分解酵素は=菌がつくる

当時の
考え方

殺菌したら
いいんだ!

【知識・経験】

菌の殺し方・減らし方
C N比の役割



2

1997～

いくら、殺菌しても
うまくいかない..。

どうして、
山にある花は、色が変わらないのに
化成肥料や消毒した花は、
色が変わるんだろう..？

【知識・経験】

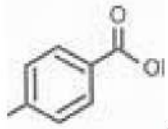
植物の免疫
ミネラル分役割
土壌への知識



ターニングポイント 『山や自然で育った植物は病気もない
始めから、よけいな菌なんていない』

考え方を

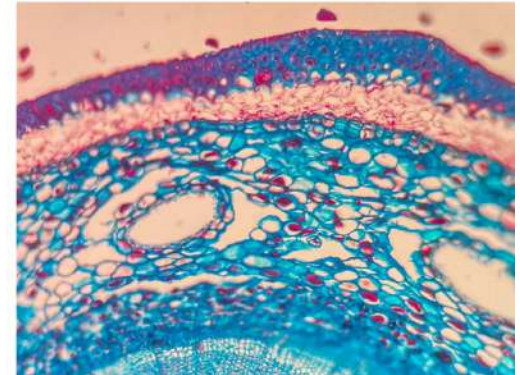
菌を『殺す』 → **菌を『活かす』**へ



ケミカル → **NO ケミカル**へ

【技術・知的財産】

- ・ どうしたら、菌を殺すか = 菌が増える方法
- ・ 細菌の知識、働き、役割
- ・ 菌と植物と動物の共通



押し花にとってノンケミカルのいい所



① 植物は天然成分しか吸収しない。
化学は植物の茎からは取り込みにくい。

② 押し花にした時に有機物で育った物は色が変わりにくい

③ 同じ植物なのに、バリア性に違いがある。



④ 市販の薬品剤は仕事中のケガにしみる。
天然の物は、沁みずに、安心して使える



⑤ 動物や人が飲んでも大丈夫な物

はじめは
飲んで
計ってました。

あれ？
花粉症の調子が、？

自分で実感した事で

安全で**天然な物には差がある**

あるのは
熱意

確証はないが

確信はあった。



長所



化学反応が少なく
あらゆる分野使用できる

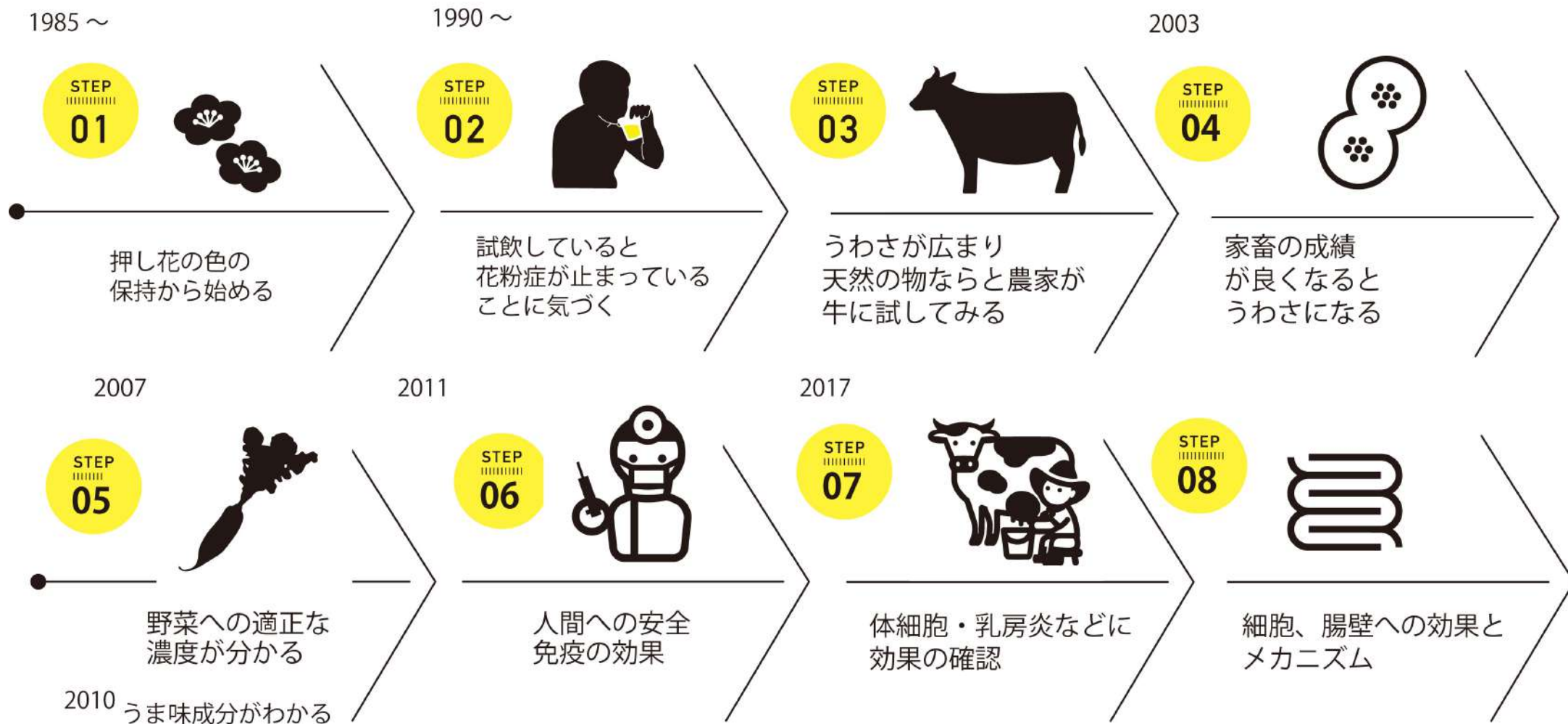


気軽に試せる
副反応が少ない

短所

- 時間も手間もコストかかり
大量生産できない、。
- 化学的な薬などと違い信頼性の低さ、
エビデンスの無さ。
実績や証拠を取るのに時と費用がかかる。

過去から現在までの流れ



沿革と蓄積した知的資産

年代	主な出来事・エピソード	蓄積した知的資産
1980年頃	(前職) 浄水器、ろ過フィルターの開発研究 『水のクラスターの浸透率構造と仕組みの知識』	・水の構造と知識 (技術資産)
1985年	押花材料製造販売として会社設立 『植物育成・全国への押し花販売開始』	・押し花愛好者顧客 (関係資産)
1996年	佐賀県中小企業創造法 認定第1号受託	異業種ネットワーク (関係資産)
1997年頃	花の変色予防への殺菌に注目 菌はどうしたら減るか研究 『ミネラル、有機栽培の色持ちに注目』	植物の免疫メカニズム (技術資産)
1999年頃	・国内の押し花愛好者から ケガした動物が集まる場所があると国産海洋性堆積物出会う	国産海洋性堆積物 (関係資産)
2000年	化学技術を使わない抽出技術の確立	ノンケミカルの抽出技術 (技術資産)
2003年	新規「活力酵素」事業を本格的に開始 (イムノムラ研究会発足) 『免疫学横山氏と出会う』	免疫のエビデンス (情報資産) イムノムラ研究会 (関係資産)
2007年	高知大学 園芸学会中四国支部にて学会発表 活力酵素による植物の成育具合を高知大学で研究	適正濃度 (技術資産)

沿革と蓄積した知的資産

年代	主な出来事・エピソード	蓄積した知的資産
2010年	九州大学にて「乳酸菌の同定」を解析	オリジナル乳酸菌の特定（技術資産）
2010年	高知大学にて チンゲンサイ硝酸態チッソ減少・トマト肥大・ 糖度上昇・うまみ成分グルタミン酸増加の評価を学会で発表	野菜のうまみ成分、 農作物への学術（技術資産）
2011年	大阪大学薬学部・基盤機構にて安全性試験（CRミネラル）を実施。その結果、抗アレルギー効果・免疫効果に関する実証	人間への安全性と免疫効果（技術資産）
2011年	宮城県畜産試験場 乳酸菌添加剤の乳房炎と体細胞への変化に対する効果確認	家畜への効果 （乳房炎＝乳がん）へ効果エビデンス（情報資産）
2013年	戦略的基盤技術高度化支援事業 （サポイン事業）受託「鶏舎内の無臭化およびハエ発生防止効果を持たせた新規乳酸菌による発酵飼料の開発」	サポイン事業受託実績 効果効能理論の実証（技術資産）
2015年	宮城県畜産試験場 「乳酸菌などのバイオティクス投与による 免疫賦活（活性化）実験	畜産への添加安全性（技術資産）
2016年	有機JAS資材登録（パワーの泉）	有機市場の安心感（技術資産）
2017年	佐賀大学学会発表「乳酸菌製剤添加飼料で肥育したニワトリの小腸における遺伝子発現解析」 細胞、腸壁へ効果とメカニズムの解明	腸壁のデータ（情報資産）

5、知的資産（見えざる資産）

見えざる資産	内部資産
人的資産	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新たなことに積極的に挑戦する人材。 ・ 過剰なPRや偽りを嫌い、証拠データに忠実。 ・ お客の立場に立てるスタッフの存在。 ・ 専門性を備えたスタッフの存在。
	内部知的資産
豊増 康生	<ul style="list-style-type: none"> ・ 豊富な参考事例の蓄積に基づく、PR・プレゼン能力 ・ 商品開発、使い方の説明、顧客に対するヒヤリング力
豊増 加代子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 財務管理 ・ 押し花を通じた全国の園芸福祉、NPO法人などの繋がりと知識
藤丸 譲二	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商標登録・特許申請・研究部・論文調査
石川 千尋	<ul style="list-style-type: none"> ・ 補助金の申請担当・農機具農業経験
柴田 智子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 書類作成能力・英語翻訳能力・論文読み込み能力
豊増 浩司	<ul style="list-style-type: none"> ・ 発想力・デザイン作成能力・web作成

1 カルボキシル基 を利用し抽出する

カルボキシル基は、酸素原子に二重結合し、ヒドロキシル基に単結合した炭素原子で構成される有機官能基キレート反応 複数の配位座を持つ多座配位子による金属イオンへの結合(配位)をいう。キレート錯体は配位している物質から分離しにくい。



天然の岩水を保持

物理資産

・クラスターが細かくミネラル分の種類が多い

全国の名水と比較したら効果が7~9倍の差

かんたんに言うと
多くの種類のミネラル分と反応しやすい

3 得意技 押し花屋の

石油ストーブ乾燥をしない

泥のように粘土質の腐植土を早く乾くよに、天日干しやストーブなどで乾かすのが簡単だと思います。ですがストーブなどは排気ガスが腐植土と結合し良い成分がでまいので、時間をかけ温度をかけずに水分を取り除きより品質の良いフルボ酸をつくりだします。

技術資産

田舎だからできる

かんたんに言うと
7年~以上かけて

2

素材の特長を利用し抽出する

関係資産

海洋性堆積物の素材を最大の特長は、他の石の岩石粉と違い、きな粉みたいに柔らかく、溶剤で溶かして抽出をおこなわなくとも抽出できる。海藻由来ならではのミネラル分が豊富で天然物との相性が良い、また土壌汚染が無いエリア由来なので有害の重金属反応がなく安心して利用できる。

自社

一般的



かんたんに言うと
きな粉みたいに柔らかく溶剤で溶かさない

4

20年工夫してあみだ出した特殊な抽出行程

技術資産

独占のフルボ酸液

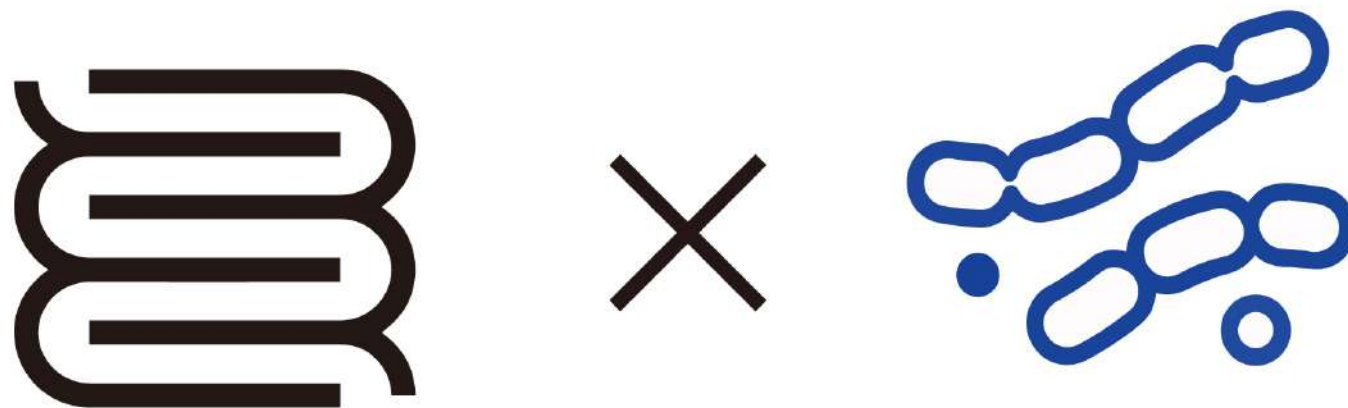


粉

発酵抽出商品

見えざる資産	内部資産
情報資産	<ul style="list-style-type: none"> ・ 様々な実験に基づく豊富なエビデンスや蓄積されたデータ
安全性試験に基づく、人・動植物に対するエビデンス	原料の安全性：抗アレルギー効果・単回経口投与毒性試験・復帰突然変異試験・経口投与毒性試験・免疫賦活（アジュバンド）・放射能確認試験・乳酸菌同定ラクトバチルス属 ガセリ菌/ジョンソニ菌CR株 など 商品資材の試験：有機JAS資材登録、ニワトリの小腸における遺伝子発現解析高知大学「フミン酸抽出液の添加がチンゲンサイの成長と品質に及ぼす影響」発表「海洋性腐植資材が小ネギの成長と品質に及ぼす影響」発表宮城県畜産試験場乳房炎に対する乳酸菌添加剤の効果 他多数
風土資産 理念資産	<ul style="list-style-type: none"> ・ ノンケミカルへのこだわり、体にいい物しかあつかわない。 ・ 誇大な表現はおこなわない。 ・ 自然からの贈り物をそのまま有効活用する。 ・ 困っている人を助ける。 ・ 未知への挑戦に積極的。 ・ 循環の輪を大切にする。

当社のフルボ酸
使用した エビデンスで **2**つのスゴイ特長



を変える

を変える

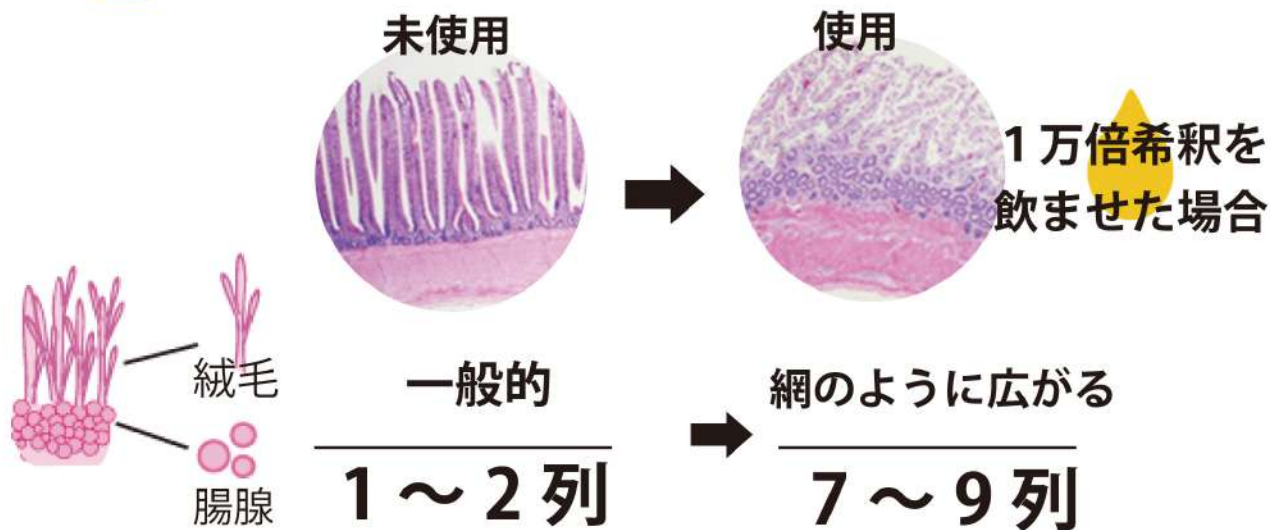
∴ 無限∞の可能性

ココが
スゴイ!
①

情報資産（エビデンスの一例）

腸が変わると

- ・腸からの吸収率
- ・免疫力・健康
- ・ホルモンバランス



プレバイオティクス：有用細菌の増殖を刺激したり有害細菌の増殖を抑制することによって宿主に利益的に影響する



腸腺が増加すると

- 消化液、ホルモンを分泌量を増加させ
- 栄養の吸収効率を増加させる

佐賀大学学会発表「乳酸菌製剤添加飼料で肥育したニワトリの小腸における遺伝子発現解析」より

アンモニアが減る $\frac{1}{20}$

- 亜硝酸濃度が 1/21 分に低下（沖縄水産試験場より）
 - 空気中のアンモニア濃度
- | | |
|-----------------|---------------------|
| 未使用 A: 2.8 ppm | 使用農場 A: 0.05 未満 ppm |
| 未使用 B: 10.1 ppm | 使用農場 B: 1.1 ppm |
- （サポイン事業より）



肝機能の負担を減らす

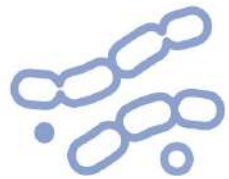
- 宮城県畜産試験場「乳酸菌などのバイオティクス投与」より
- 宮城県畜産試験場 乳房炎に対する乳酸菌添加剤の効果

情報資産 (エビデンスの一例)

ココが
スゴイ!
②

ノンケミカルは発酵を進める
菌が増える事は
無限∞の可能性

その差
100万倍!



一般的な乳酸菌

100,000 個

10の6~7乗! (十万個)



乳酸菌+

当社のフルボ酸
使用した場合

100,000,000,000 個

10の12乗!

(1千億個)
になりました。



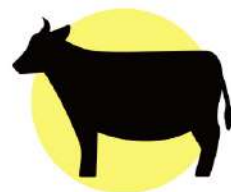
土壌菌が増える事で
良質な酵素を作り出し
有機化が進み成長率の向上



害虫はアンモニアを好む
アンモニア軽減は害虫の
環境を変える



エサの吸収率が上り
フンの量が減る
発酵する堆肥ができる



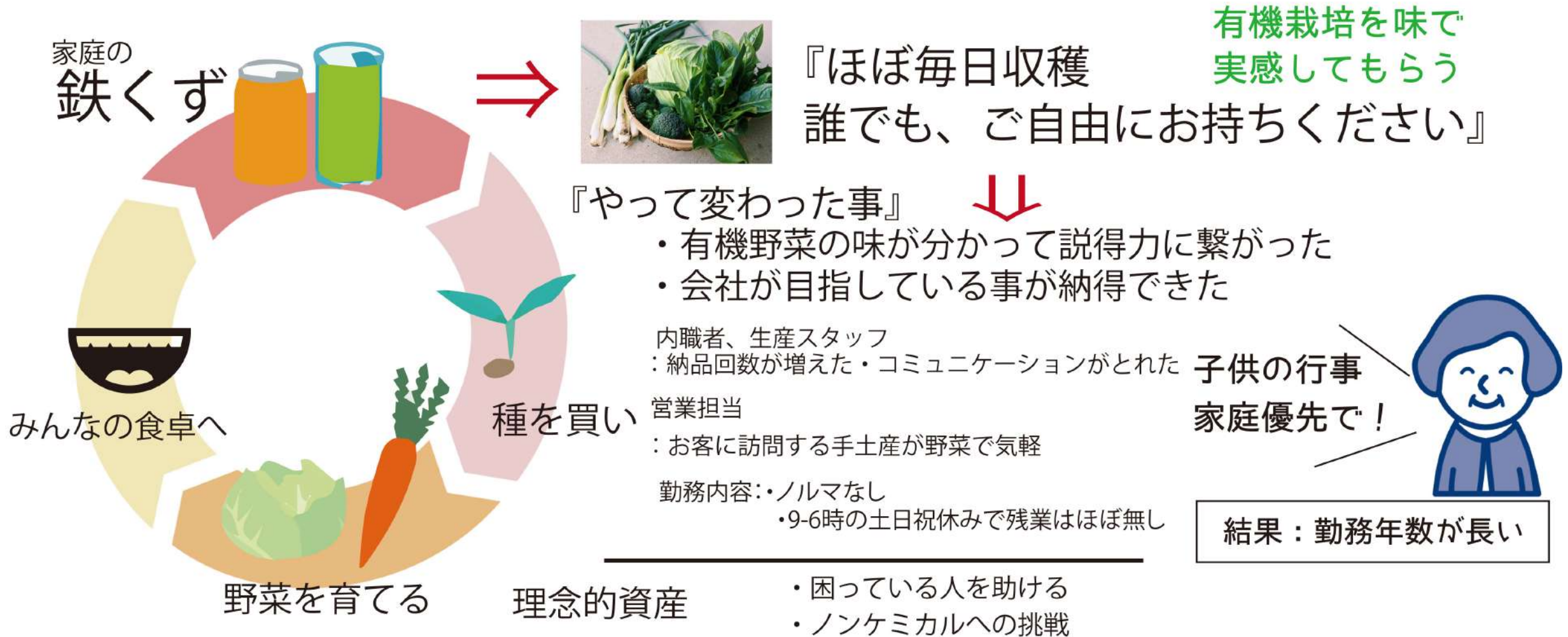
胃の中のプロトゾア
が増え DG、エサ効率
が上がる



腸内菌が増える事で
様々な効果が期待できる
シンバイオテックス

プロバイオティクス：宿主の腸の微生物のバランスを改善すること
によって、宿主動物に利益的に影響する生きた微生物、乳酸菌など

5、知的資産(見えざる資産) 風土・理念的資産 (一例)



5、知的資産（見えざる資産）

見えざる資産	外部資産
関係資産	<ul style="list-style-type: none">・ 仕入先（海洋性堆積物）・ 太邦（原料抽出）・ 水源・ イムノムラ研究会・ フィードバックしてくれる顧客・ 異業種ネットワーク
顧客提供資産価値	病気の予防、症状の改善・緩和、結果として人（生き物）本来の営み（人生を前向きに）、心の豊かさ、適度な距離感を保った安心感
顧客から得ている良かった事	<ul style="list-style-type: none">・ 試しやすく良かった、体が楽になった、症状に変化があらわれた。・ お褒めの言葉。
物理的資産	<ul style="list-style-type: none">・ 清涼飲料水加工工場・ 立地と十分な製品・原材料の保管が可能な倉庫・ 植物比較試験などに適した敷地内のビニールハウスなど。

情報資産



免疫学の第一人者
横山三男医師

押し花屋
豊増康生

- ・動物と植物の共通点にを話す
- ・過剰投薬は動植物の免疫が低下

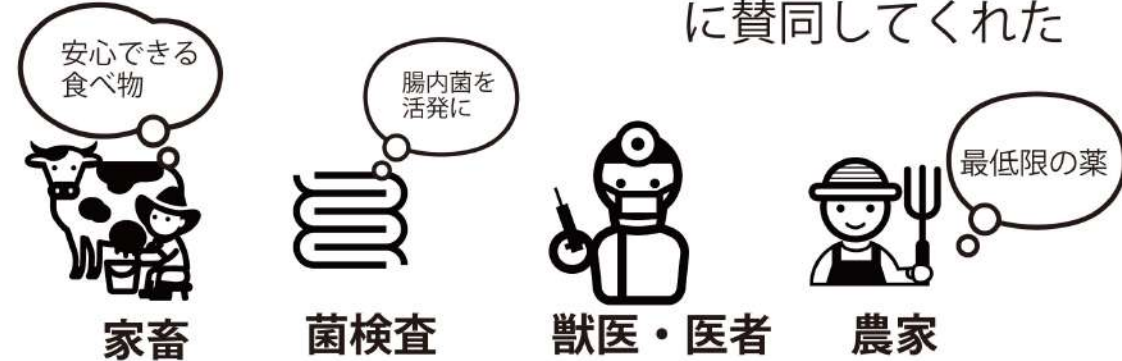
2003年設立

immuno mura

免疫=イムノ 集まれる=村

共通の想い

『なるべく薬に頼らず 動植物の自己免疫を上げる』



『メカニズムを議論・研究し向上をはかる』

- ・イムノムラ研究会（農業・家畜・健康など）ジャンルを問わない研究データの交流、発表をおこなっている。
- ・特定の商品などは記載しない事
- ・販売目的ではない事



畜産

すごく似てる
動植物の
類似点



農業

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| ■ 腸が太くなった | ■ 根の張りが良くなった |
| ■ 育成率が良くなった | ■ 成長が早くなった |
| ■ フンの量が約3割減った | ■ 地熱、地力が上がった |
| ■ ニオイが減った | ■ 土がふかふかになった |
| ■ プロトゾア（胃の原虫）増えた | ■ 土の発酵が進んだ |
| ■ 搾乳の体細胞数が減り肉質が良くなった | ■ アスコルビン酸が増え硝酸態窒素が減った |
| ■ 空体期間が減り、受胎率が高い | ■ 実の受粉率が上がった |
| ■ 薬が減った | ■ 農薬が減った |
| ■ ハエ・ダニが減った | ■ 雲霞など害虫の被害が少ない |
| ■ イライラが減った | ■ 連作障害が減った |

フィードバックしてくれる顧客
immuno mura
メンバー試して気づいた



腸



根

相違点：排出器官の差

- ・動物は取り過ぎても大丈夫 **ok**
- ・植物は取り過ぎたら枯れてしまう **NG**

人的資産の紹介

会社のアクセル的な役割

経営



豊増 康生
71歳 (35年)
社長

特長・経歴

- ・開発キャリア
- ・発想、熱意の塊
- ・豊富な事例と説明力

知的資産

- ・参考事例の蓄積と紹介能力
- ・開発、使い方説明
- ・ヒヤリング

主な仕事 お客様との耐用相談・電話営業

長年の経験と幅広い知識がある事で、様々なお客様会話し新たな商品への開発・営業をおこなっているあふれる仕事への熱意がある。

ブレーキ的な役割



豊増 加代子
69歳 (35年)
専務

特長・経歴

- ・数字に強い、記憶能力が高い
- ・ムードメーカー

知的資産

- ・細やかな財務管理
- ・押し花を通じた全国の園芸福祉、NPO 法人などの繋がり知識

主な仕事 経理・社内のフォロー

経理全般、社内の知恵袋、ムードメーカーでもある、職場の環境改善への取り組み子育て期間中などスタッフなどのフォローなど

企画部 チラシ・商品を企画する

私です



豊増 浩司
35歳 (9年)

特長・経歴

- ・留学経験
- ・発想

知的資産

- ・発想力、デザイン作成能力
- ・WEB作成

主な仕事 ・大工工事～WEBまでつくる

理論的な文をなるべく一般的に理解していただくためにチラシから商品企画までおこなう

書類づくり・様々



柴田 智子
59歳 (28年)

特長・経歴

- ・国際英語学科卒
- ・会社の全て分かっているスーパースター

知的資産

- ・書類作成能力
- ・英語翻訳能力
- ・論文読み込み

主な仕事 ・資料作成にたけている

社長の秘書でもあるが、書類作成から電話対応、商品発送まで

理論的に組み立てる

研究・書類
エビデンス



藤丸 譲二
78歳 (30年)

特長・経歴

- ・弁理士
- ・特許資格所持
- ・農業組合長

知的資産

- ・商標登録
- ・特許申請
- ・研究部
- ・論文調査

主な仕事 特許関連の知的資産管理

特許や商標登録など法律のセキュリティーガード
新たなお客様の商標など提案やアドバイス
技術リサーチを得意とする。

研究・サンプル作り



石川 千尋
44歳 (18年)

特長・経歴

- ・化学系大学院卒
- ・農機具農業経験

知的資産

- ・補助金担当
- ・農機具農業経験

主な仕事 酵素部門生産担当・サンプル作成

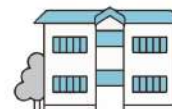
研究開発から生産までおこなう、化学知識もあるし農機具など工業的な面でもあつかえる。補助金などの書類作りを得意としている。

商品管理 発送・事務



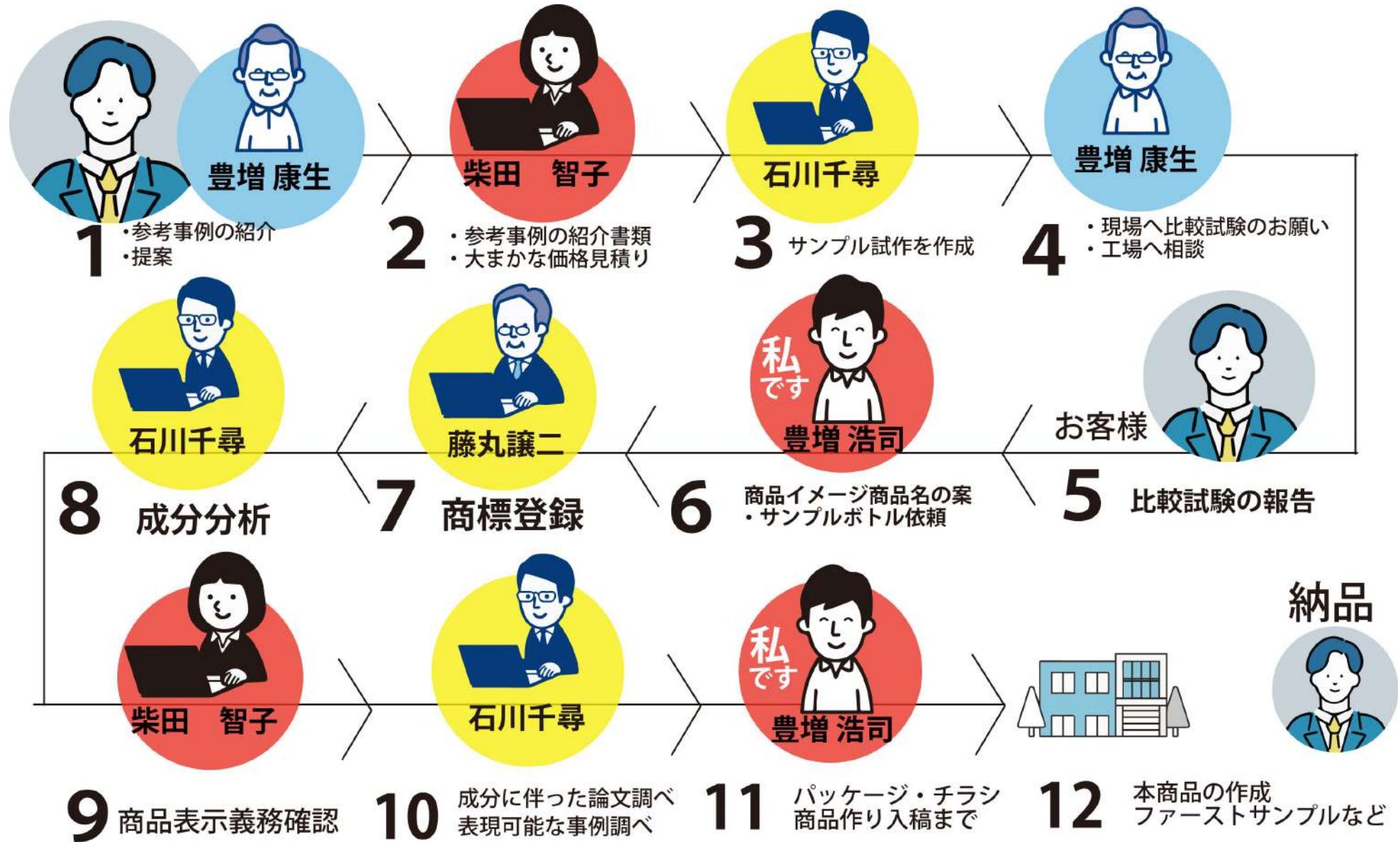
3人

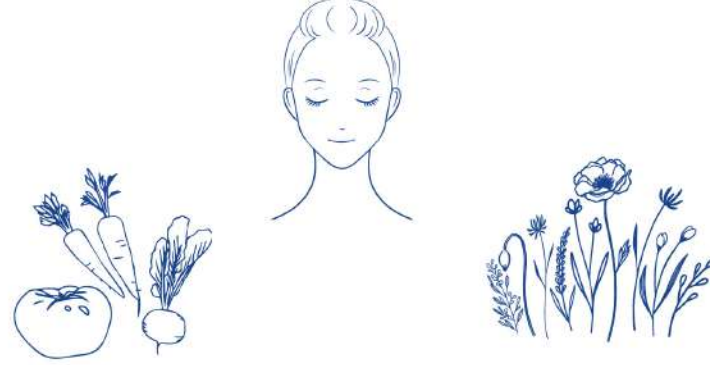
内職者・施設などに手配



内職者
・施設

社内仕事の流れ





生き物と植物は同じと思う。

フルボ酸を生かした 商品一覧



健康食品・美容

- フルフミン シリーズ
- ラクトクリエイト

- 化粧水 i1
- スキンケアクリーム
- フルフミンゼリー

- CR 青汁
- CR タブレット
- ルンルンミネラル

ペット用



- ワンフルビック



畜産



農業



- イムノメイト 1000 3000
- バイオすくすく 2号、10号
- MF102
- 床巻き用

- 地力アップ

- パワー泉
(有機 JAS 認定)
- 特濃パワー



豊増 康生



私
です
豊増 浩司

自発的な会社



今後の目的

共通の信念を持ち
スタッフ全員が知識を持つ

お客様への
納得できる説明・サポート

sns など、情報発信をスタッフ皆で
発信していく

専門的な営業ができる程の知識

新たな商品の開発・研究

現在

継承する事

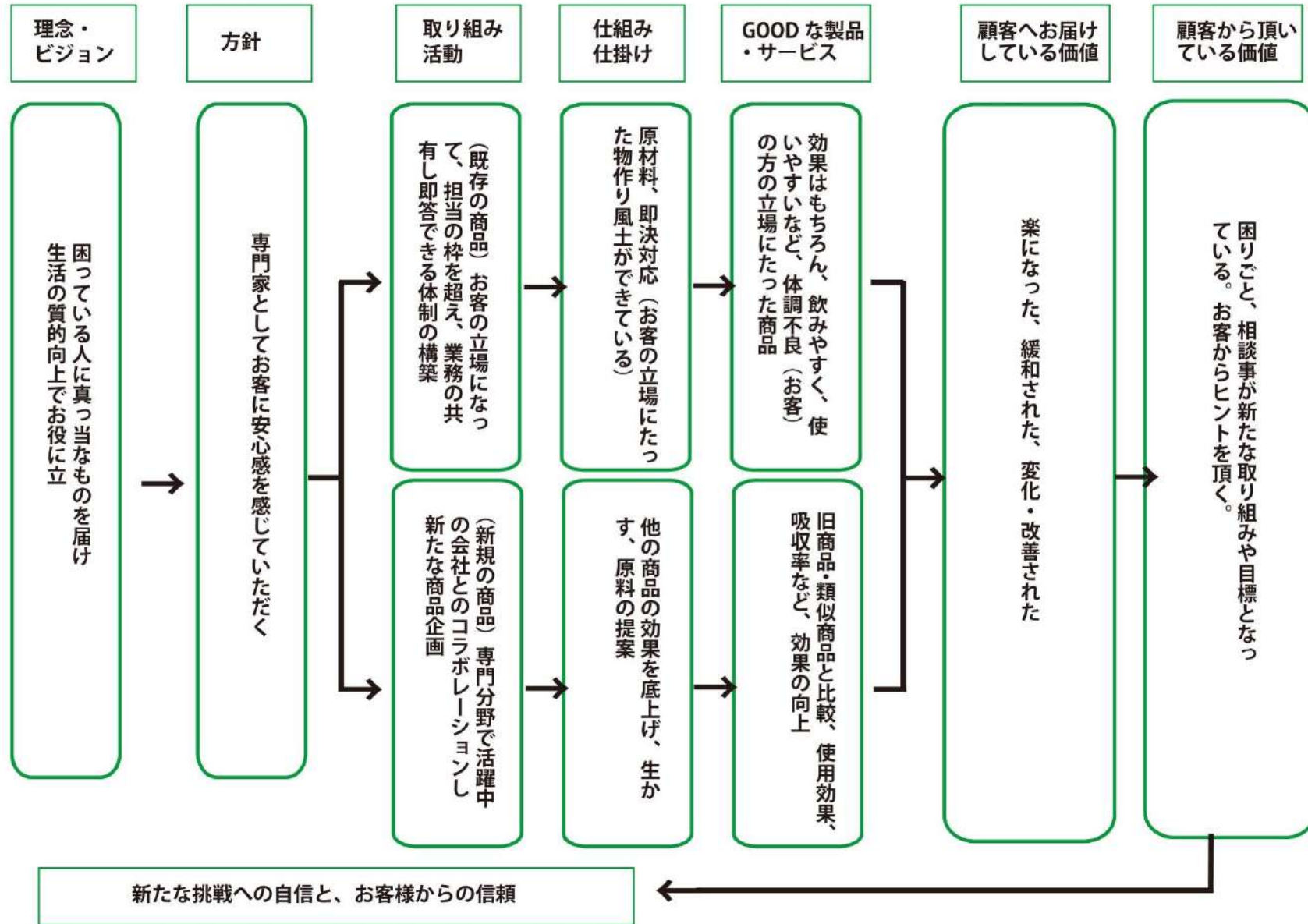
- 試験結果、データ
- 幅広い分野の知識
- ノンケミカルの大切さ
- 異業種のコミュニティ

未来

今後の課題

- 菌・微生物の専門家の育成
- 相談室の設立
- 全員への理念浸透
- 広報の発信力

現在価値ストーリー



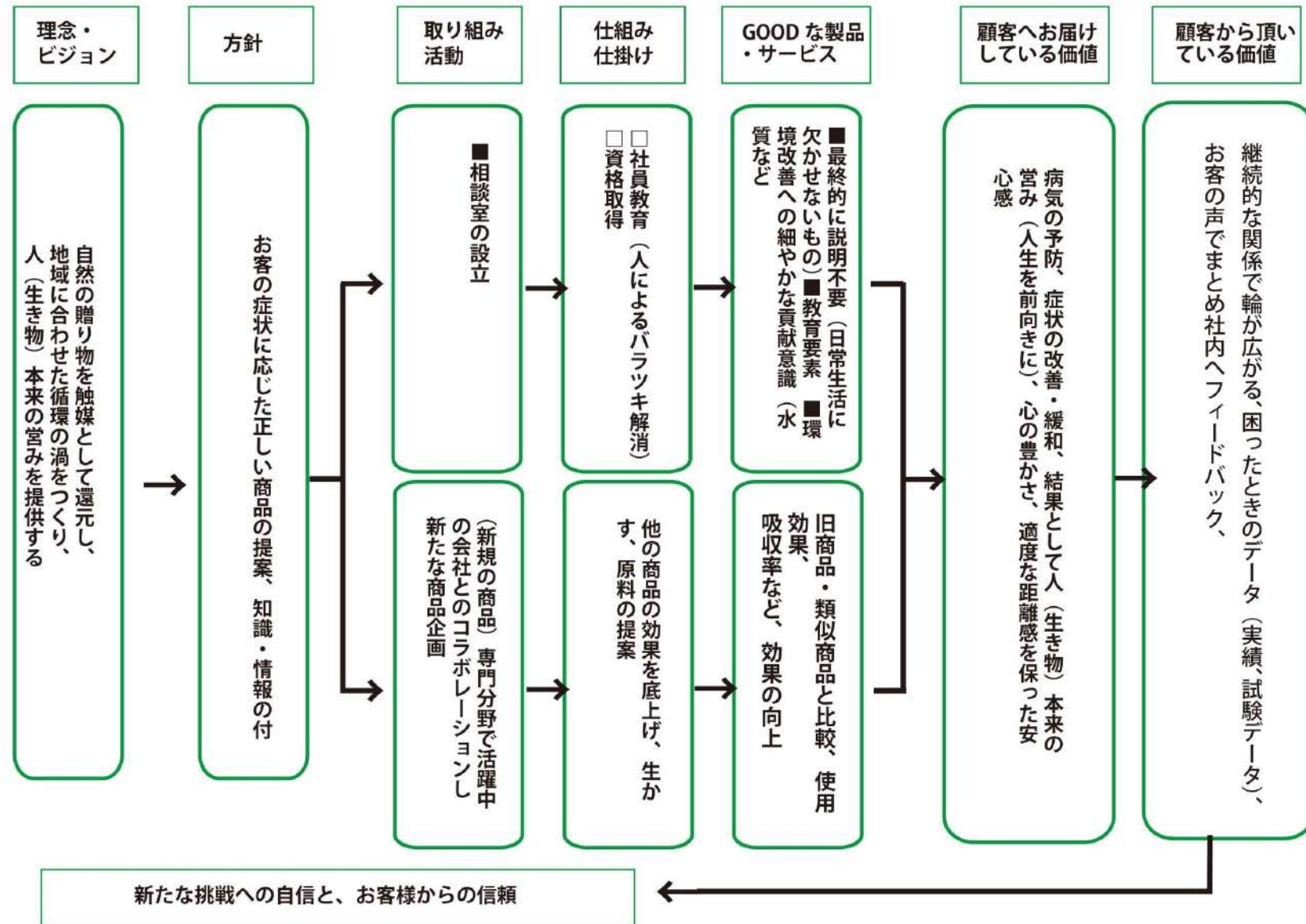
7、経営環境分析（現在～将来）→対応策 畜産農業

項目	現在	5年後の予測変化	対応策
乳牛頭数 肉牛頭数 豚頭数 ブロイラー（肉鶏） <small>九州地域記載令和2年 畜産統計調査：農林水産省 調べ</small>	72,000頭 952,500頭 2,892,000頭 345,931千羽	(－) エサの急激な上昇 (－) 海外からのウイルス (－) アニマルウェルフェア (+) 韓国からのニーズ 全体－0.3～－2%減少と予想	循環型農業の取り組みが今後を大きく変わる 市場の抽出液による <u>0.3%</u> を目指す
マーケットニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・循環型農業へ注目 ・SDGSへの関心 	特定の薬剤、ホルモン剤の使用中止	<ul style="list-style-type: none"> ・投薬削減に伴う、補酵素等の推移、 ・安全で価値のある資材が求められている。
業界環境・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・JAからの独立へ流れ ・減薬、有機農法へ注目 	農水省が2050年までに <ul style="list-style-type: none"> ・化成肥料－30% ・農薬 <u>－50%を目指す</u> ・有機JAS野菜0.22→25%増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・エリアに合わせた循環型の提案
仕入れ先	<ul style="list-style-type: none"> ・糠等、その他など資材の値上げ 	<ul style="list-style-type: none"> ・糠等の確保困難 ・品質の低下 	より品質の比較、確認の徹底化
自社	社長、専務が中心的な経営	若いスタッフを中心に経営	新たなスタッフの採用

7、経営環境分析（現在～将来）→対応策 健康食品部門

項目	現在	5年後の予測変化	対応策
健康食品市場 <small>矢野経済研究所 調べ</small>	8680億1000万円 2020年度は同0.7%増	毎年0.1～0.7%増加	新しい物、流行が早い 1つの資材からコラボの時代になる。知識とスピードが求められる。
マーケットニーズ	・溶剤を使用しない、ナチュラルなフルボ酸の販路の拡大	海外性と国産のフルボ酸の違いに必ず差が大きくなる。	オーガニック、産地、データ以外の幅広い知識が求められる
業界環境・サービス	・新しい薬剤は辞め予防のサプリメントの時代	抗生物質と免疫やサプリメントの選択	材料、原料として安定した提供
自社	様々なジャンルに広く販売	専門的エビデンスによる価値のある販路開拓	

8、将来価値ストーリー



農林水産省「みどりの食料システム戦略」

2050年までに
日本が目指すと決めた

削減目標

- ・化成肥料△30%
- ・農薬 △50%
- ・二酸化炭素△25%

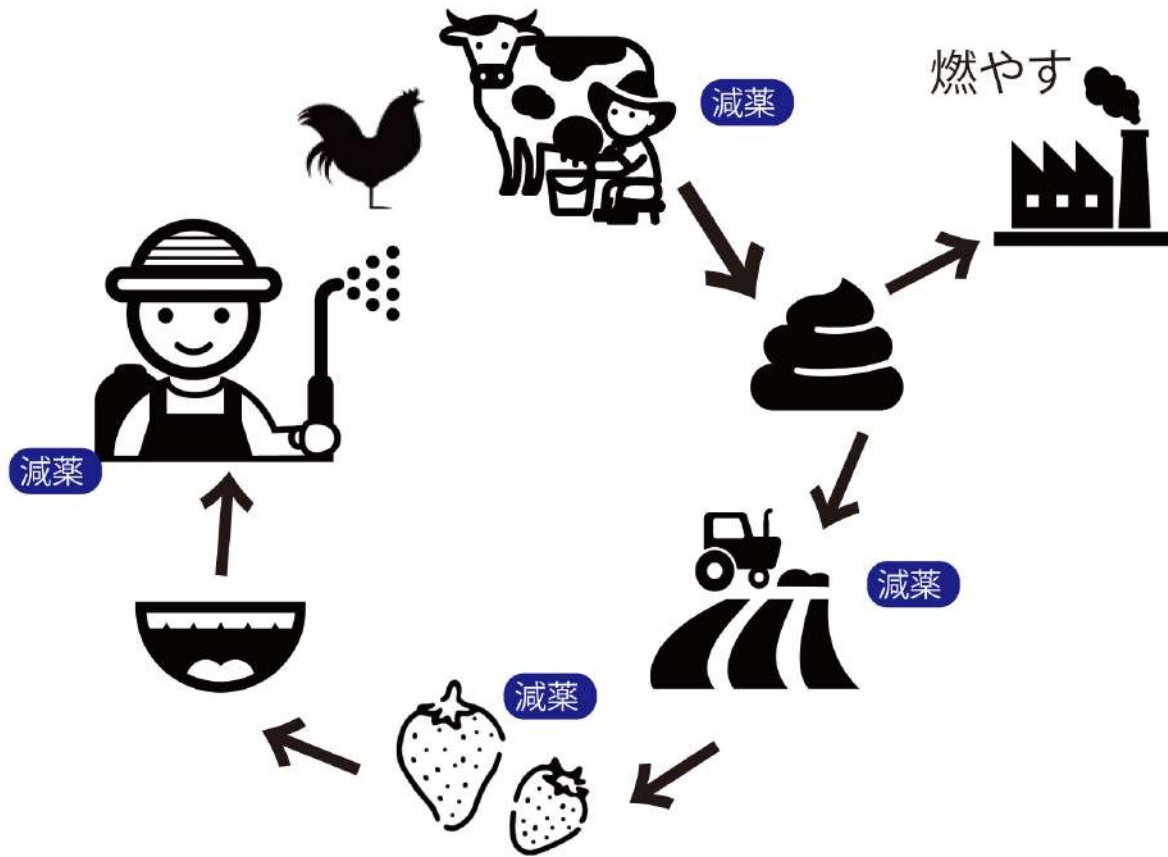
増加目標

- ・有機 JAS 野菜 0.22%⇒25%



世界の方針

- ・家畜の効率化、削減傾向
- ・化成肥料、農薬の削減
- ・大豆などを増加



クリエイトがおこなっている取り組みが、今後の世界目標とリンクしている

経営理念・キャッチフレーズ（シンプルに伝える）

自然の贈り物を触媒として還元し、地域に合わせた循環の渦をつくり、人（生き物）本来の営みを提供する

経営方針

お客様の症状に応じた正しい商品の提案、知識・情報の付与ができており、その結果、安心して当社の商品を利用頂ける状態を作る

事業概要

フルガ酸関連商品の製造販売

(+) 現状の外部環境 (-)

健康志向の高まりとノンケミカルへの期待増
押し花需要の低下、顧客の高齢化

市場状況

押し花市場は縮小、健康、美容市場は人、家畜問わず伸長

上記の環境の元で

現在の戦略、テーマ

海洋堆積物原料を使ったノンケミカルで効果を体感できる商品開発及び販売

製品・サービス（特長を示す形容詞をつける）

飲みやすさ使いやすさ、体調不良者の立場にたった商品

売上・利益

非公開

持ち味

内部資源（知的資産等）

- 1) 社長の行動力
- 2) ノンケミカル製造方法
- 3) ノンケミカルへの意欲
- 4) 未知への挑戦意欲
- 5) 顧客リスト
- 6) 改善事例多数
- 7) スタッフ（論文、資格）

現在価値ストーリー（ええとこSTEP）

- 1) 理念：ノンケミカル、困っている人へのお役立ち、真善美善
- 2) 方針：お客様に安心感を感じてもらう
- 3) 取り組み：担当の枠を超えた対応
- 4) 仕掛：お客様の立場に立った風土
- 5) 商品：効果を体感、飲みやすさ
- 6) 価値：体調の変化、改善
- 7) 顧客価値：新たな相談が開発ヒント

他社との違い、優位性

海洋性堆積物を使ったフルガ酸

活用チャネル

通販、OEM、家畜系

顧客利便価値や「持ち味」を生かせる機会も踏まえる

顧客利便（メリット）価値

提供先（誰に）

- 1) 不調消費者 2) 予防消費者

何を（顧客が求めている理由）

ノンケミカルで体調の変化・改善を体感できる、効果が明確な商品のため。

顧客から得ているもの

新たな相談事による新商品のヒント

課題（価値破壊を妨げているもの）

販手法、情報発信力、測定力（微量）

(+) 今後の外部環境変化予測（観察をしましょう） (-)

家畜・農業市場の投資規制が変更、ノンケミカルの需要増
融合の増加（陸上）、PR力の影響大

市場状況/Aプリアリ：無意識の経験則

イメージだけの商品ではなく、本物を求める市場が拡大していく。SNS等、ネットの影響力がさらに拡大（玉石混交）。

上記の環境や状況、お届けしている「顧客利便価値」を踏まえて

表現すべき戦略、あるべき姿、テーマ、方針（選ばれ続ける組織になるために）

双方向のコミュニケーションを前提に高度な専門性の取得と情報提供及び相談能力の向上

2024年3月

表現する製品・サービス（特長を示す形容詞をつける）

相談室設立による絶対的な安心感と変化・改善を体感

売上・利益

売上：230百万円 利益：30百万円

将来戦略を実現するために

顧客利便（メリット）価値

提供先（誰に）

- ①本物を探す不調・予防者
- ②フルガ酸の価値拡散する協力業者

何を

提供している顧客利便価値を考慮

病気の予防、症状の改善・緩和、結果として人（生き物）本来の営み（人生を前向きに）、心の豊かさ、適度な距離感を保った安心感

顧客から得るべきもの

継続的な関係で幅が広がる、困ったときのデータ（実績、試験データ）、お客様の声などの社内へフィードバック、新商品・サービス開発

顧客利便価値を実現するための将来価値ストーリー（ええとこSTEP）

- 0) 前提：安全・安心にこだわり、困っている人の役に立つ
- 1) 理念：触媒、還元、循環、本来営み
- 2) 方針：正しい提案、知識情報の付与
- 3) 取り組み：相談室の設立、社員教育
- 4) 仕掛：双方向のコミュニケーション*
- 5) 商品：説明不要
- 6) 価値：理念の実現
- 7) 顧客価値：実績、データ、商品開発のヒント

他社との違い・優位性

正しい提案や知識情報を付与する。双方向のコミュニケーションがとれる体制（相談室、専門家の存在）

活用チャネル

通販、OEM、家畜・農業

持ち味

将来価値ストーリーを実現するために必要な資産

- 1) 人的資産：菌・微生物の専門家
- 2) 組織：相談室、情報共有
- 3) 情報：フルガ酸の数値化
- 4) 理念：全員への理念浸透
- 5) 人的資産：広報の発信力

知財（特許や商標など）

イムノムラ

関係資産

- 1) 原料の仕入先
- 2) 採水場の使用権
- 3) 原材料抽出企業
- 4) お客様のデータ、声

現状と将来のギャップを埋めるためのアクションプラン

アクションプラン（持ち味創り）

活動事項	目的・ねらい	誰が	誰に	何を	いつからいつまで	どれぐらい（どこまで）成果指標
菌・微生物の専門家の育成	双方向のコミュニケーション力強化	後継者				解決の方向性を指差できる
相談室の設立	双方向のコミュニケーション力強化	後継者				組織化
フルガ酸の数値化	エビデンスの強化、表紙の把握	石川さん				検討
全員への理念浸透	提供レベルのバラツキ回避	後継者				対応の格差がない状態
広報の発信力	販路拡大、認知度向上	新規採用				毎日投稿、発信

ご清聴ありがとうございました。

株式会社 クリエイト
豊増浩司