

# 佐藤食品工業株式会社のVision 2028中期経営計画における知財・無形資産戦略の変革

佐藤食品工業株式会社は2025年5月22日に2026年3月期から2028年3月期までの3年間にわたる中期経営計画（Vision 2028）を発表し、従来の技術立社としての基盤を活かしながら、大幅な事業拡大と知財・無形資産戦略の変革を計画している<sup>[1][2][3]</sup>。本レポートでは同社の現在の知財・無形資産戦略を分析し、Vision 2028による変化とその影響について複数のシナリオで予測を行う。

## 現在の知財・無形資産戦略の分析

### コア技術特許と製造プロセス

佐藤食品工業の知財戦略の基盤となっているのは、1966年に世界で初めて成功したアルコール粉末化技術である<sup>[4]</sup>。この技術はデキストリンを混ぜて噴霧乾燥する独自の製法で、世界17カ国で特許を取得し、現在でも同社の技術的優位性の源泉となっている<sup>[4]</sup>。同社は「技術立社を基本とする高度な開発技術および生産技術の確立」を経営方針の第2項目に掲げ、お茶の繊細な風味を保持するための抽出装置、逆浸透膜を利用した濃縮装置、低温で乾燥するスプレードライヤーなど主要な生産設備をすべて自社で開発している<sup>[5][6]</sup>。

### ブランド資産と市場ポジション

同社は植物エキス・天然調味料・粉末酒の製造販売において「オンリーワン企業」としてのブランドポジションを確立している<sup>[7]</sup>。特に茶エキス、植物エキス、天然調味料の分野では、技術立社としての信頼性と品質の高さが評価され、B2B市場での強固な顧客基盤を構築している<sup>[8]</sup>。また、ISO9001（品質管理）、ISO14001（環境管理）、FSSC22000（食品安全管理）の国際認証を取得することで、品質・環境・食品安全における無形資産価値を向上させている<sup>[8]</sup>。

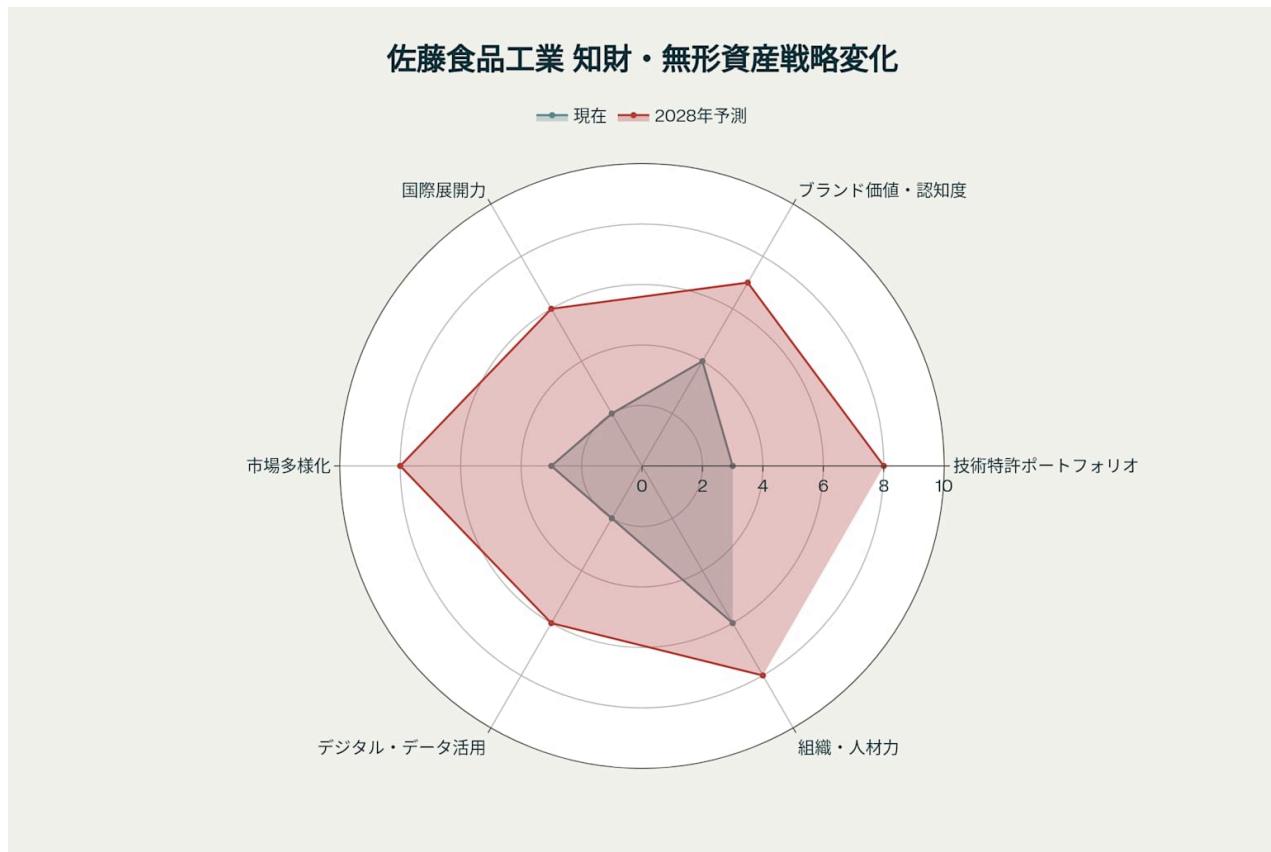
### 知財戦略における課題と学習

同社は過去に「切り餅訴訟」において特許権侵害で敗訴した経験があり、この事例から知財戦略の重要性を学んでいる<sup>[9][10]</sup>。この訴訟では、佐藤食品（現：佐藤食品工業とは別会社）が越後製菓の特許権を侵害したとされ、食品業界における特許戦略の重要性が浮き彫りになった<sup>[11]</sup>。この経験は、同社が今後の知財戦略を強化する上で重要な教訓となっている。

### Vision 2028による知財・無形資産戦略の変革

#### 事業領域の大幅拡大と新技術開発

Vision 2028では、2028年3月期に売上高67億円（2025年3月期比5.4%増）、営業利益8億円（同19.0%増）を目指している<sup>[1][2]</sup>。重点戦略として、新製法・機能性素材・飼料・肥料などの新規製品カテゴリー開発に挑戦し、海外市場、ヘルスケア市場、インバウンド市場、ペットフード市場、農業資材市場などへの販路拡大を図る計画である<sup>[1][2][3]</sup>。



佐藤食品工業の知財・無形資産戦略：現在（2025年）とVision 2028の比較

### 知財戦略の多角化と国際展開

従来の植物エキス・天然調味料・粉末酒の技術領域から、機能性食品、ペットフード、農業資材という異分野への展開により、同社の知財ポートフォリオは大幅に拡大する必要がある。特に機能性表示食品制度の活用や、ペット向け機能性素材の安全性・有効性に関する特許取得が重要となる<sup>[12]</sup>。また、海外市場展開に伴い、国際特許戦略の強化と現地でのブランド構築が必須となる。

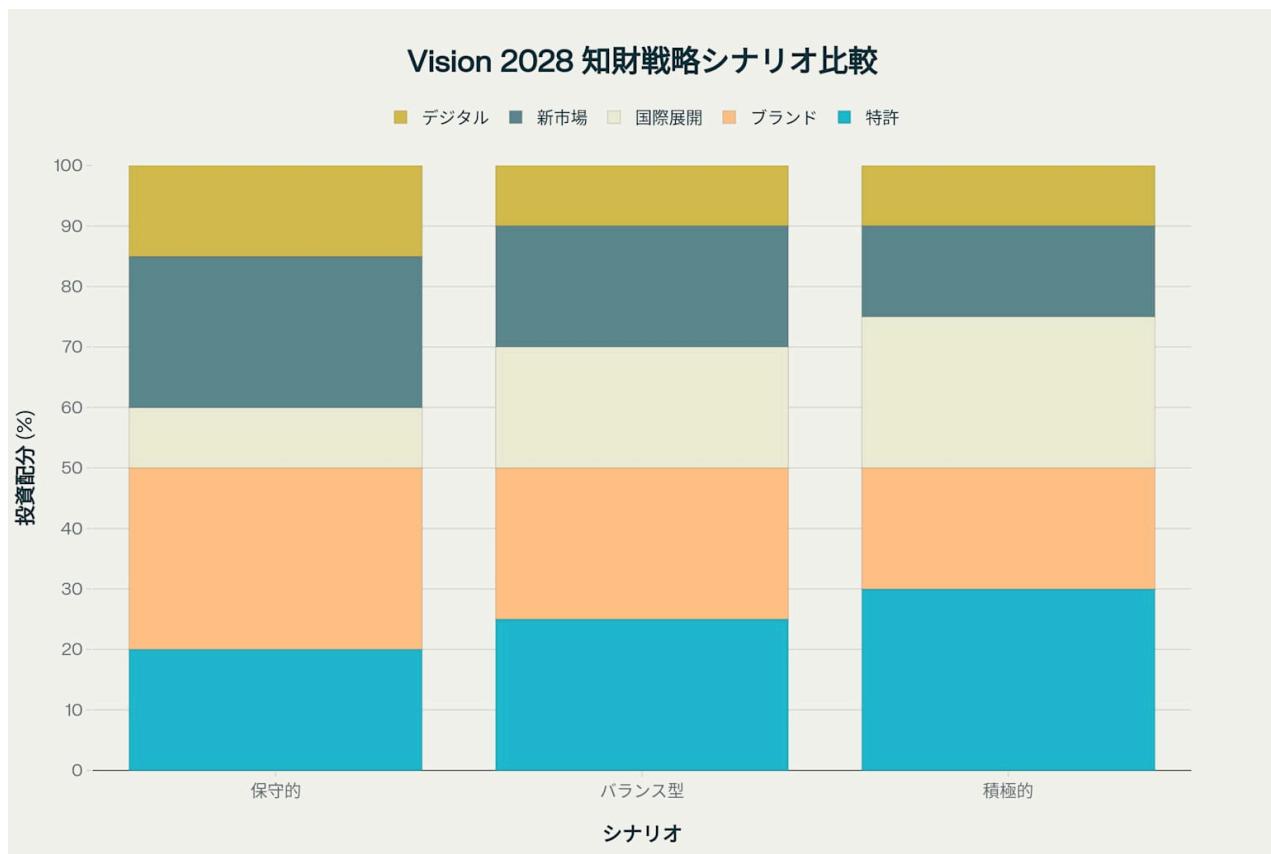
### デジタル化と組織能力の強化

食品業界全体で無形資産を活用したビジネスモデルへの転換が進んでおり<sup>[13]</sup>、同社もデジタル技術の活用によるサプライチェーンの最適化、顧客データの蓄積・分析、品質管理システムの高度化などが求められる。さらに、多様な事業領域への展開に対応するため、異分野の専門人材の確保と知財リテラシーの向上が組織能力として重要になる。

### 知財・無形資産戦略の変化シナリオ分析

#### シナリオ1：保守的アプローチ

このシナリオでは、既存技術の深化と堅実な市場拡大を重視する



### 佐藤食品工業Vision 2028 : 知財・無形資産投資の3つのシナリオ比較

。ブランド戦略への投資を30%と最も高く配分し、技術特許への投資を20%に抑制する。国際展開は慎重に進め、投資配分は10%に留める。このアプローチの利点は、リスクを最小限に抑えながら確実な成長を実現できることである。しかし、競合他社との差別化が困難になり、長期的な競争優位性の確保に課題が生じる可能性がある。

### シナリオ2：バランス型アプローチ

技術特許、ブランド戦略、国際展開、新市場開拓への投資をバランス良く配分するシナリオである。技術特許とブランド戦略にそれぞれ25%、国際展開と新市場開拓にそれぞれ20%を配分する。このアプローチは、リスクと成長性のバランスを取りながら、多面的な競争優位性を構築できる。特に機能性食品分野での特許取得とヘルスケア市場でのブランド構築を同時に進めることで、相乗効果が期待できる<sup>[14] [12]</sup>。

### シナリオ3：積極的アプローチ

技術特許への投資を30%と最も高く配分し、国際展開にも25%を投資する積極的なシナリオである。このアプローチでは、革新的な技術開発による特許取得を重視し、それを基盤として海外市場への本格参入を図る。ペットフード市場や農業資材市場における技術的ブレークスルーを目指し、グローバル規模での競争優位性確立を狙う<sup>[15]</sup>。ただし、投資リスクが高く、短期的な収益性への影響が懸念される。

## 提言と今後の展望

### 段階的戦略の実行

Vision 2028の3年間を通じて、段階的なアプローチを採用することを提言する。初年度（2026年3月期）はバランス型アプローチで基盤を固め、2年目以降は市場の反応と技術開発の進捗に応じて、より積極的なアプローチへとシフトすることが望ましい。

### 知財人材の確保と育成

多様な事業領域への展開に対応するため、機能性食品、ペットフード、農業資材などの専門知識を持つ知財人材の確保が急務である<sup>[16]</sup>。また、国際展開に対応した知財戦略を実行するため、各国の特許制度や規制に精通した人材の育成も重要である。

### 产学連携とオープンイノベーション

新規事業領域での技術開発を加速するため、大学や研究機関との産学連携を強化し、オープンイノベーションの推進が効果的である<sup>[16]</sup>。特にヘルスケア分野や農業技術分野では、外部の専門知識と自社の粉末化技術を融合させることで、独自性の高い知財創出が期待できる。

佐藤食品工業のVision 2028は、同社の知財・無形資産戦略において大きな転換点となる。従来の技術立社としての強みを活かしながら、新たな事業領域での知財ポートフォリオ構築と国際展開を同時に進めることで、持続的な成長と競争優位性の確保が可能となるであろう。

※

1. <https://minkabu.jp/news/4239383>
2. <https://kabutan.jp/news/marketnews/?b=n202505230525>
3. <https://finance.yahoo.co.jp/news/detail/1234204c72049d391e12528fd72ac0f4c7b3ec48>
4. <https://www.alcholog.com/1595/>
5. <https://sato-foods.co.jp/company/philosophy.html>
6. <https://sato-foods.co.jp/development/development.html>
7. <https://job.rikunabi.com/2026/company/r657130047/>
8. <https://sato-foods.co.jp/company/certification.html>
9. <https://www.irify.jp/press/240216.html>
10. [https://yumeip.com/220507\\_kirimochifumanai/](https://yumeip.com/220507_kirimochifumanai/)
11. <https://www.monodukuri.com/jirei/article/50>
12. <https://rd.kirinholdings.com/intellectualproperty/>
13. <https://bizzine.jp/article/detail/4565>
14. <https://yorozuipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/37aa1ad3f06c2d63f661.pdf>
15. <https://cir.nii.ac.jp/crid/1390564238009687424>
16. <https://www.shionogi.com/jp/ja/innovation/IP-strategy.html>

