

／ 知財のいまを知り 未来を創る ／

とっきよ



VOL.

39

10・11月号

平成30年9月25日

特集1

**特許が支える
中堅・中小企業独自のものづくり** ▶ P2

特集2

**特許庁の営業マン
産業財産権専門官とは!?** ▶ P8

あなたの悩み、解決します
知財総合支援窓口へようこそ! ▶ P12

JPO通信 ▶ P14

大ヒット商品の歴史を辿る あのとき、あの知財
写ルンです ▶ P16

特許が支える 中堅・中小企業独自のものづくり

近年、中堅・中小企業の技術力に注目が集まっています。
ものづくりへの真摯な想いによってなし得た高い技術力は、
特許権によって保護されることで、企業独自のものとしてより大きな強みとなります。
小規模だからこそ、現場目線のアイデアと機動力で
魅力的な商品やサービス展開を行う企業の最新事例をご紹介します。



【1】ふくらまずに水平に開くため、見開きのページも見やすい【2】反対側を折り込めば、段差ができずに書きやすいと評判【3】今でも社長自ら一冊ずつ検品して送り出している【4】試行錯誤の末に生まれた特殊な接着剤を使用。1枚ずつはがして使うこともできる

新しい技術には特許が必要だと実感しましたね」

しかし、全国的にも印刷業は減衰しており、紙フィルムの売れ行きも徐々に落ち込みます。中村社長は次に、外国人観光客などが記念スタンプを押したり、切符を貼りつけたりするノートを考案。区の産業展示会に出品した際、訪れた人からなにげなく声をかけられました。

「ノートって、真ん中が盛り上がるから書きにくいよね」印刷業は受注生産がメイン。しかし当時はほとんど印刷の仕事がなく、自社製品として使い勝手のよいノートが作れば、と思い立った中村社長は、製本のプロだったおじいちゃん社員と2人、毎日試作を重ねました。そうして2年ほど経ったある日、いつものように試作品を検品したところ、落丁が1つもないことに気づきます。「できたんじゃないか」。水平に開くノート「ナカプリバイン」が完成したのは、夏の暑い日のことでした。

この商品は、東京都の機関が評価・応援する「トライアル発注認定制度」にも選ばれ、中村社長は勇んで売り込みを始めました。しかし、ほとんど売れずに在庫がたまっていき、毎月の赤字をなんとか補填して過ごす日々。趣味のバイクも売りました。

そしてついに2015年の12月、中村社長は妻・英子さんと「年が明けたら廃業しよう」と決意。幾分安らいだ気持ちで元旦の夜を迎えたところで、一本の電話が鳴りました。

特許取得は「使ってくれる人への責任」

電話は懇意にしていた中小企業診断士からでした。「ホームページがすごいことになっている」。確認すると、一気に10万アクセスを超えています。「いたずらや嫌がらせだと思いました。しかし翌日からポツポツとノートの問い合わせが来たかと思うと、4日には朝から電話とFAXが鳴りやまず、直接訪問されるお客様まで。また、新聞社やテレビ局からも取材依頼がどんどん来ます。さらに商品を置いてくれていた店舗の方が飛んできて、3万冊の予約が入っていると……。何かの間違いだと思いましたね」と中村社長は笑います。協力会社にも手伝ってもらい、なんと

か3カ月で求められる冊数を供給しました。

嬉しい悲鳴の発端は、「ナカプリバイン」を共に開発したおじいちゃん社員が、自分の孫に在庫のノートを渡したことでした。孫がノートについてインターネット上でつぶやいたところ、あっというまに3万リツイートを超え、商品を求める人が殺到したのです。

しかし、手作業で作るノートは、1日に800冊が限界です。そこで、2017年からはショウワノート株式会社とライセンス契約をし、より多くの人に届けられるようになりました。ドイツで開発した大量生産用の機械も完成し、量産化に向けて始動しました。

「紙フィルム」の経験から、「ナカプリバイン」は完成時に特許権、商標権を取得済み。「さまざまな企業からお話をいただきますが、技術提供の条件は『ナカプリバイン』のロゴを入れることなんです。自社製品を一冊ずつ検品するのは、このノートを使ってくれる人に対する義務だと思っているから。特許権の取得は、このノートを技術開発した私たちの責任という意味もありますね」と中村社長。

現在は海外出願にも着手し、今後もさらなる事業展開を考えています。「ノートはお子さんや若い人が多く使うもの。生産能力を上げて、もっと安価で手に入りやすいものにするのが次の目標です」。中村社長は満面の笑みを浮かべました。



昭和13年に浅草で創業し、浅草空襲を経て北区へ。昔ながらの心地よい住宅地の中に印刷機が動く音が聞こえる

知財ワード解説 特許権

知的財産権

著作権

産業財産権

特許権

実用新案権

意匠権

商標権

人間の幅広い知的創作活動によって生み出されたものを、財産として一定期間保護する権利が「知的財産権」です。そのうち、「特許権」「実用新案権」「意匠権」「商標権」の4つを「産業財産権」といいます。なかでも特許権は、技術開発によって生まれた「発明」を保護する権利です。発明者には一定期間その発明の独占を認めつつ、代わりにその内容を公表し、新たな技術開発を促進します。ここでいう発明とは、自然法則を利用した技術的思想の創作のうち、高度のものを指しています。

中村印刷所 (東京都北区)

下町の印刷所が開発した 今までにない水平開きのノート

印刷一筋の社長が生み出すアイデア商品

たった1件のツイートから一躍有名になった、通称「おじいちゃんのノート」。開発したのは東京・下町で印刷業を営む中村印刷所です。創業は昭和13年、二代目・中村輝雄社長が、息子・娘婿とともに精力的に切り盛りしています。

子どもの頃から家業を手伝い、高校も印刷科を卒業した印刷一筋の中村社長。活版印刷からオフセット印刷に替わっていく渦中、バブル崩壊後の不況も相まって次第に衰退していく印刷業で生き残るため、試行錯誤を重ねてきたといいます。

まず商品化にこぎつけたのは「紙フィルム」という独自技術です。活版印刷と違い、オフセット印刷では印刷用の版を外注しなくてはならず、コストと時間がかかります。紙を薬品で特殊加工した「紙フィルム」はプリンターで版を出力できる画期的な商品で、全国の印刷所から続々と注文が入りました。「紙の加工方法はいろいろ試しました。試しに天ぷら油を塗ってみたら、プリンターの熱で天ぷらを揚げる匂いが充満しましてね。機械を壊したこともありました。その後の試行錯誤の末、素晴らしい商品ができたと感じ、すぐに特許出願しました。特許技術だからこそ信頼を得た面もあり、

千石（兵庫県加西市）

特許技術「遠赤グラファイト」でアラジンブランドを海外へ発信

OEM事業で培った信頼と技術

兵庫県加西市は三洋電機の創業地で、いわゆる企業城下町として発展。千石も二次下請工場として1953年に発足し、その後、大手メーカーの部品製造や電化製品、ガス製品などのOEM事業を手掛けてきました。

併せて業績を伸ばしているのが「アラジン」製品です。イギリスで生まれた「ブルーフレーム」と呼ばれるストーブが代表的なブランドですが、2002年にこれを保有する日本エー・アイ・シーとOEM契約し、その後販売権を取得。さらに大手電機メーカーから「遠赤グラファイト」を権利ごと譲り受け、両者を組み合わせた魅力的な製品を生み出しています。

ポリイミドのシートを熱分解して結晶化した「グラファイト」は、熱伝導率が鉄の10倍、銅の2〜4倍で、電源を入れて約0.2秒で1300℃にまで達します。これを利用した「グラファイトトースター」は、外側はカリカリ、中はモチモチのトーストが焼けると話題沸騰。メディアでとりあげられたことも後押しして、近年流行する高級路線トースターの一角として高評価を得るようになりました。また、どこか懐かしいデザインとナチュラルなカラーリングも人気です。

千石唯司代表取締役社長は「商品の企画からデザイン、設計・製図、技術開発、製造、そしてアフターサービスまでを一貫して社内で行うことが当社の強みであり、ま



【4】デザインと性能を備えたグラファイトトースター
【5】千石唯司代表取締役社長

た社員同士の風通しがよいのも特徴です。チームを組んで行う商品開発の現場でも、若い社員からベテランまで、いろいろな意見を反映しています」と語ります。平成29年度の「グッドカンパニー大賞 優秀企業賞」「ひょうごオンリーワン企業」に選出され、企業としての知名度も向上。注目企業として、近隣府県からも人材が集まっています。

海外展開では知財管理がより重要に

同社では中国とフィリピンに工場を持ち、兵庫県内と合わせて6つの製造拠点を保有。国内はもちろん、海外展開を見据えて早くから外国での特許や意匠、商標権を取得しており、現在の取得実績は70件以上です。中国や欧米をはじめ、近年需要が拡大している東南アジアでの商品展開にも力を入れます。

「海外を相手にする場合、模倣のリスクが大きいので知的財産権の管理は重要です」と経営企画部の石原裕康部長。中国で「ARADDIN」の商標がすでに他社に押さえられていたという経験もあるそうで（そのためSENGOKU ARADDINで登録）、迅速な判断が必要だとも指摘します。

「日本製への信頼感は今なお大きい。そのため、グラファイトヒーターなどの基幹部品は本社併設の工場で製造するなど、品質への安心感・期待感を重視したスタンスをとっています」（石原部長）。

瞬間発熱し、高温に耐える遠赤グラファイトは、使用時間を短縮できるため環境に優しく、調理場の熱さ対策にも効果があるといえます。「年に一度はアラジンらしい、ひと味違った商品を発信していきたい」と話す千石社長。先見の明と決断力を備えたトップの下、今後も世界に誇る新しい価値観を発信してくれそうです。

西光エンジニアリング（静岡県藤枝市）

ニッチ産業に特化した機械開発と知財の積極的活用で差別化を

自動車関連の下請けから自社製品開発へ

熱処理装置の設計施工の下請けからスタートした西光エンジニアリング。現在の主力商品は、「穀類焙煎機」と「マイクロ波減圧乾燥機」を代表とするニッチ産業の専用機械開発です。

事業成長のために、下請事業からの脱却と収益率向上をめざした同社は、得意な熱処理技術を活用した自社製品の開発に着手しました。そして1996年、研究開発の末に特許を取得した第1号が、麦茶やコーヒー豆の加工に使う「穀類焙煎機」でした。同製品は伊藤園などの大手飲料メーカーに採用され、安定した収益を得ています。

また、同時期に開発していた沖縄産モズクの全自動処理装置も特許を取得し、既存事業を確立しました。

かねてから積極的に特許申請をしている岡村邦康代表取締役は、全事業に知的財産権を活用していると話します。「主にニッチ産業の専用機械を手掛けているため、知財を取得することでその市場における優位性を保つことができます。これは当社のように小規模な技術者集団にとっては重要なこと。権利化によって他社とのコスト競争を防ぎ、自社を守ることができるので、機能面の改良を優先した投資や開発をすることができるからです」。

知財活用でさらなる事業展開が見込めると考える岡村代表は、自社の強みである熱処理・乾燥技術をベースとした周辺技術も権利化して特許網を構築。競争力の維持と徹底的な差別化を考えています。

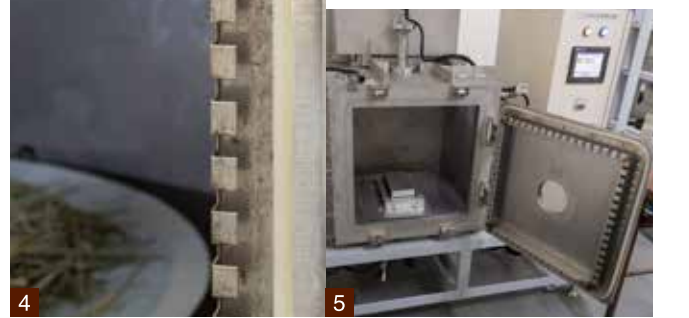
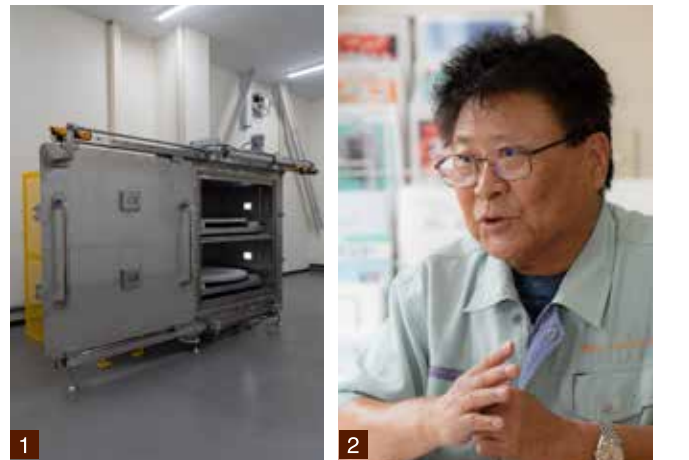
開放特許の有効活用で技術を実用化

2006年、九州工業大学との共同研究で、長年培われた熱処理技術にマイクロ波加熱を併用した乾燥技術を開発した同社は、使い勝手を改良した装置の実用化を実現しました。新規の事業開発には、数々の流通特許を活用したといいます。

「苦労したのは真空状態でマイクロ波を制御しつつ、重量変化を計測すること。それには『休眠特許』の流通情報や特許公報からヒントを得ました。基本技術の開発後は周辺装置など顧客に合わせた設計で、実用化技術の特許を単独で取得しています」（岡村代表）。こうして誕生した「マイクロ波減圧乾燥機」は、従来の熱風乾燥に比べて成分を損なわず、酵母の働きも維持できる40℃

で高速乾燥が可能。香りや色、栄養価を維持したドライ食品ができるため、規格外農作物や地域資源が活用できる技術として海外からも注目を集めています。「狭い市場のため常に技術開発を続ける必要がありますが、ドライ食品の完成度の高さに感動していただいたお客様から、乾燥依頼や商品化のお問い合わせを多くいただいています」と岡村代表は話します。

近年ではマイクロ波を応用して、植物由来の新素材セルロースナノファイバー（CNF）溶液の濃縮技術も開発。軽くて丈夫なCNFは幅広い産業での需要が見込める成長市場で、各業界から注目が集まっています。濃縮装置の開発で、同社はさらなる事業展開と販路拡大を進めていきます。



【1】トレイが二段や三段のタイプなど、顧客のニーズに合わせた機械設計を行う
【2】岡村邦康代表取締役 【3】マイクロ波減圧乾燥機を利用したドライ食品。低温かつ高速で水分を蒸発させるので素材本来の色や香り、栄養価を保てる 【4】チョコの凸凹が噛み合う形でマイクロ波の漏洩を防ぐ扉構造（マイクロ波減圧乾燥機）
【5】マイクロ波減圧乾燥機のラボ機

金井製作所（埼玉県久喜市）

ブレーキ摩擦材技術を応用して
音楽をさらなる高みへ

周波数を「止める」から「増幅」へ

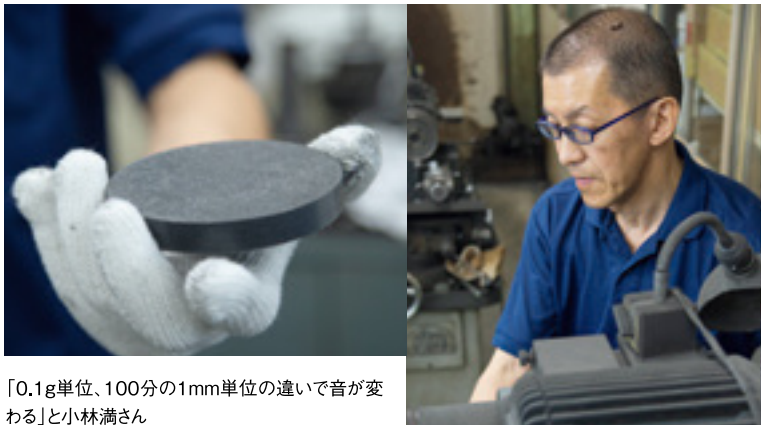
オーディオ愛好家や専門誌、プロの演奏家までもがこぞって注目する製品が、埼玉県久喜市で50年続く町工場で作られています。音響増幅装置「KaNaDe」は、手のひらサイズの丸い御影石のような製品群で、オーディオプレイヤーや弦楽器のインシュレーターとして驚くほどの性能を誇ります。

従業員15人の小さな規模ですが、小ロットからの特殊な金型製造では大手企業からも一目置かれています。店頭でよく見かけるペットボトルの形状が、金井製作所の金型から作られていることもあるそう。

KaNaDeの開発者、小林満さんは、東京都中央区の会社でブレーキ摩擦材の開発を30年以上手掛けたのち、新規事業開発に着手。自身が楽器演奏をしていた縁もあって音響装置に着目しました。「キキッとなる鳴きは、要は周波数なんです。それを止めるための素材は、反対に周波数の増幅にも応用できると考えました」と小林さん。まずは素材となる特殊な原材料の配合を開発すべく、2000通りほどの素材の組み合わせを試しました。ヒントとなったのはブビンガという主にアフリカに生育する木の気孔率。完成した複合材は以前の会社時代に特許を取得しました。



【1】金井隆雄代表取締役 【2】購入すれば1000万円近くかかるミキサーは、金井代表がラーメン用の寸胴から自作 【3】スピーカー用のKaNaDe 【4】2017年に販売開始した弦楽器奏者向けの商品は、海外にも愛用者が広がっている



「0.1g単位、100分の1mm単位の違いで音が変わる」と小林満さん

また、素材と同様に音質を決めるのが形状や表面加工。特に最終工程で重要となる、外周部分の「テープ研磨」を外注できるメーカーが当時の国内では金井製作所を含む2社のみでした。

金井隆雄代表取締役は「実は処分しようかと思っていた研磨機でした。何を作るのかもわからないまま秘密保持契約を結んでくれと言われましたが、まあいいか、という感じで引き受けました」と笑います。「でも、作っているのを傍で見ているうちにピンと来ちゃったんです。もともとオーディオが好きでしたので」。

職人の技と出会いが生んだ「KaNaDe」

5年に及ぶ開発によってついに納得のいく製品が完成したものの、採算性などを懸念した以前の会社側の判断で商品化を断念。失意のうちに退社を決めた小林さんがあいさつに訪れると、意外なことに金井代表は「一緒にやらないか」と声をかけました。

販売までにはいくつかの困難もありました。前職時代に取得した特許のうち1件と意匠権が譲渡されず、不利な条件での交渉を迫られましたが、小林さんの技術をよく知る弁理士のアドバイスでその知財によらない新たな製品を開発、特許を取得し直すことで解決。また、大変だったのは熱成型用のプレス機の購入で、「プレス機は摩擦材メーカーなどで内製化されており、手に入れるめどが立ちませんでした。途方に暮れながら道を走っていたら、機械販売の看板を見つけたんですね。物は試しと訪ねてみたら、そこの職人が『昔、プレス機を修理していた』と言うのです。そこで、中古品に専用制御装置を取り付けて破格の金額で購入させてもらいました」（金井代表）。

2016年3月、SNSでKaNaDeのモニターを募り、口コミは急速に広がりました。4月からインターネット販売を始めたところ、市場での評価は圧倒的でした。

高いステレオに買い替えても、期待したよい音が出ない。こうした悩みを持つユーザーは多いそうです。インシュレーターは、これまであまり研究されていない分野でしたが、振動工学と複合材のプロである小林さんには、楽器

や声の余韻が立体的に、心地よく聞こえる製品への道筋が見えました。「試作するごとに聞こえなかった音がどんどん聞こえてきます。機器や楽器の種類によって適した形状が違うこともわかったので、ラインナップを増やしながらか、日々改良しています」と小林さん。

「それまででない商品だからこそ、見た目だけを真似た粗悪品によって『やっぱり嘘だった』と言われるのが何よりつらい。繊細な職人技から作られるKaNaDeを守るた

徳武産業（香川県さぬき市）

顧客の要望に耳を傾けることが
新規開発の大きなヒントに

左右のサイズ違いに対応したケアシューズ

徳武産業が高齢者向けケアシューズ「あゆみ」の販売を始めたのは1995年。高齢者一人ひとりの足に合わせた左右サイズ違いや片足ずつの販売、さらに細かい要望に応じるパーツオーダーシステムなど、業界の常識を覆す販売手法で成功してきた企業です。

1957年に綿手袋縫製工場として創業し、ルームシューズなどのOEM事業を手掛けてきた同社が高齢者向け商品の研究を始めたのは、当時社長であった十河孝男会長が、友人の老人福祉施設園長から相談を受けたことがきっかけでした。その頃、多くの施設利用者はスリッパなどを履いていて転びやすく、骨折すればそのまま寝たきりになるリスクがありました。「お年寄りが転びにくい、専用の靴を作ってくれないか」。この依頼に応えようと、2年間かけて高齢者の歩く様子を観察し、約500人の面談を行いました。

明確になったのは、疾患によるむくみなどが原因で左右の足のサイズが異なる高齢者が多いこと。大きいほうの足に合わせた靴を履くため、靴下を重ね履きすることがつまずきの要因になることもわかりました。ほかにも「軽くて歩きやすい」「色が明るい、おしゃれ」「購入しやすい価格」など、多くの要望が寄せられたのです。

「左右サイズ違い」「片足ずつ」という販売手法は前代未聞で、技術指導を受けた専門家も懸念を示しましたが、「要望から目を背けるわけにはいかない」と販売に踏み切ります。介護保険制度発足の流れも後押しし、使う人の立場に寄り添った「あゆみ」はヒット商品となりました。

「商品名は、高齢者に心地よい『あゆみ』をもらいたいという想いから。ちょうど他社の商標権が切れたところで、すぐに取得して使用したんです」と話すのは西尾政展代

めにも特許が非常に大切ですね」。また、この原材料は、もとはブレーキ摩擦材に特化して開発されたものであるため、それ以外の用途に使用する証明としても特許が役立ちます。

商品名には「奏でる」—情熱的・躍動的に演奏して観客を魅了する—という、日本語ならではの意味が込められています。日本発の技術が、「音」を一步上の高みへと引き上げます。



【1】西尾政展代表取締役社長（左）と販売促進課リーダーの蓮井真由美さん 【2】1つずつ異なるパーツオーダー製品は香川県の本社工場にて手作業で生産。難しい要望にも応えようと試行錯誤を重ねる 【3】顧客からの相談をきっかけに商品化したフルオープンタイプ 【4】マジックテープの付け方の工夫も研究開発の成果

表取締役社長。「商標権さえ取得しておけば問題ない」と楽観視していたといいますが、しばらくすると同業他社によるコピー商品が出回り始めました。「そんなことをするはずがない」という善意の思い込みが招いた失敗でした。

これを機に、知的財産権によって自社商品を守る必要性を認識。セミナーや相談会にも積極的に赴き、信頼できる弁理士に相談して毎年の成果を出願しています。

心のつながりによって顧客ニーズを知る

特徴的なのは、顧客からの相談がきっかけで特許を取得した商品の存在です。「想像もつかないような要望でも、実際の声を聞くことでニーズがわかる。それが商品化につながれば必要としている方により届きやすくなります」と西尾社長。商品には社員の手書きメッセージを添え、同封のアンケートを返信した顧客には誕生日プレゼントを贈るなど、心のつながりを大切にしています。手紙のやりとりが長年続くことも多く、そのなかで新たな要望や困りごとを汲み取り、改良・開発にも役立てています。

「企業の財産として商品を保護しつつ、高齢者に寄り添う販売手法はぜひ真似してもらいたい」と話す西尾社長。同業他社とともに切磋琢磨し、すべての高齢者が自分に合ったケアシューズを履き、毎日を幸せに過ごせることが同社の願いです。

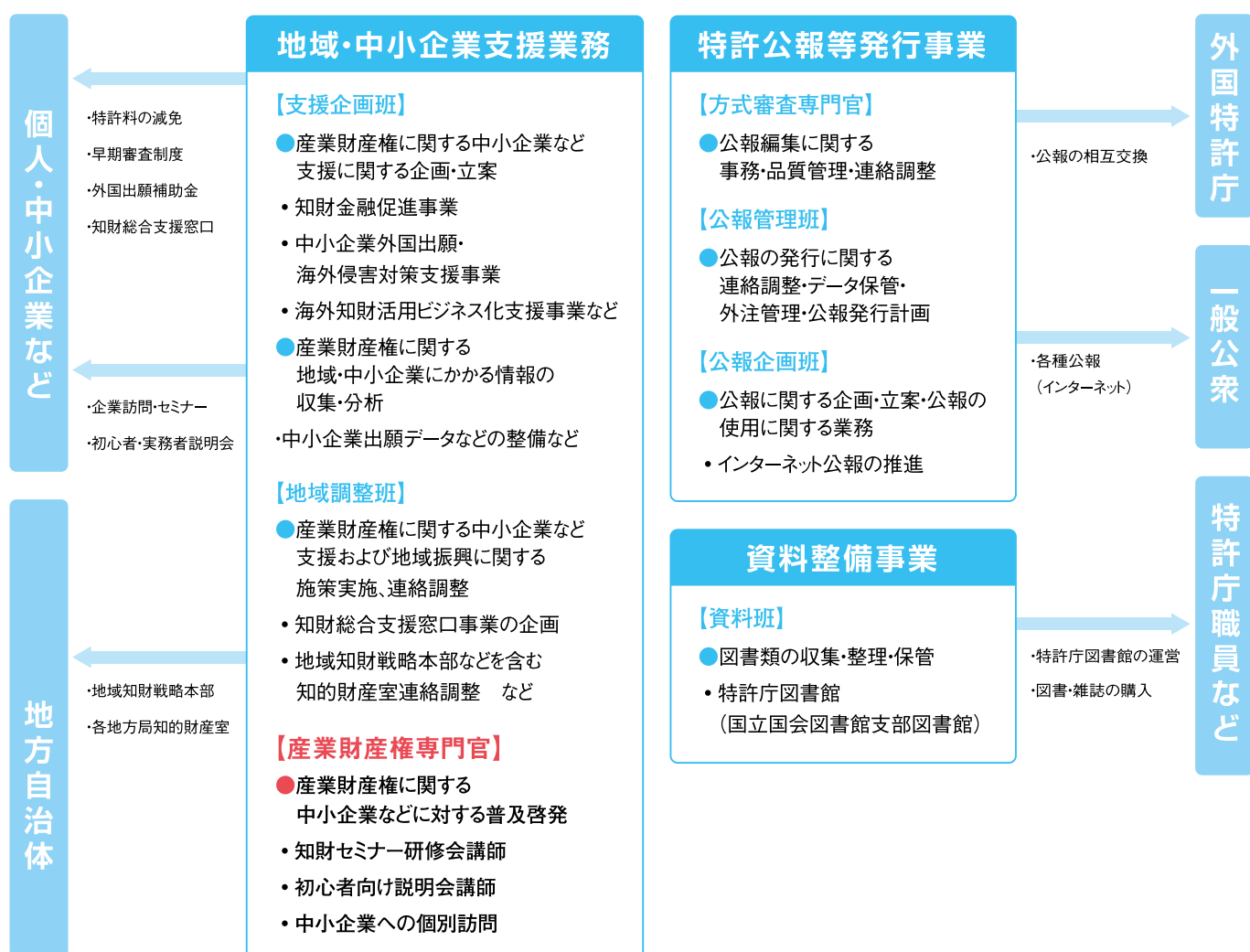
特許庁の営業マン 産業財産権専門官とは!?

「特許庁の仕事は、提出された各種書類を審査すること」と認識されている方は多いかと思われます。確かにそれらも大切な仕事ですが、中には、「特許庁の営業マン」的存在として、中小企業に自ら赴いて産業財産権(特許、実用新案、意匠、商標権の総称)活用の支援をしたり、各地で産業財産権に関するイベントを行ったりする役職があります。それが今回ご紹介する「産業財産権専門官」です。

◆ 産業財産権専門官の所属部署

産業財産権専門官は、普及支援課という部署に所属しています。普及支援課は、地域・中小企業の知財活用に対する支援策の立案から普及まで一貫して担うための部署です。

◆ 普及支援課の組織と仕事内容



◆ 産業財産権専門官の役割

我が国における企業数の99.7%は中小企業※1で、製造品出荷額の52.2%※2は中小企業によるものです。しかし、中小企業による特許出願件数は全体の15.3%に留まっています。一方で、特許権を所有する中小企業の売上高営業利益率は4.2%で、特許権を所有していない中小企業の2.6%より1.6倍高くなっています。また、中小企業の従業員1人あたりの営業利益も、特許権を所有している企業は、特許権を所有していない中小企業より1.6倍高くなっています。※3

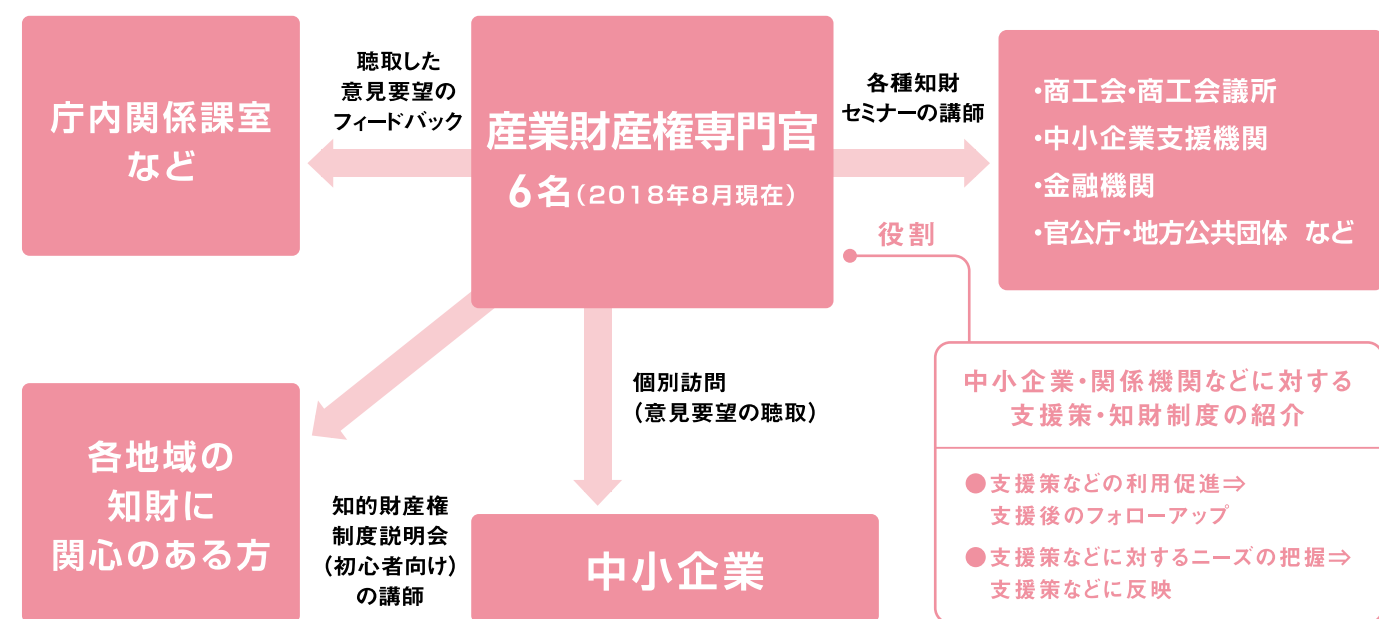
そこで、中小企業の経営に知財をより活用してもらい、売り上げ拡大に貢献することが、産業財産権専門官の主な役割です。



※1 中小企業白書2018付属統計資料、※2 経済産業省「平成26年工業統計」、※3 平成28年度中小企業の知的財産活動に関する基本調査

◆ 産業財産権専門官の活動内容

中小企業や関係機関への個別訪問やセミナー講師を通じて、「産業財産権制度」および「企業レベルに応じた知財関連支援策」を紹介し、制度や支援策の利用を促進しています。



産業財産権専門官の派遣を希望されるときはこちらへお問い合わせください

特許庁普及支援課 産業財産権専門官
TEL:03-3581-1101(内線2340) E-mail:PA0661@jpo.go.jp

産業財産権専門官の“とある1日”に密着!

今回密着したのはこの人 産業財産権専門官 鈴木貴久さん

平成22年4月特許庁入庁。地域・中小企業支援施策の企画立案に従事するほか、直近3年間は広島市にある中国経済産業局に勤務し、知財が活きる現場を経験。平成30年1月より現職。趣味は国内旅行、料理、釣りなど。



8:30 登庁



今日は午前中にセミナーがあるため、いつもより早めの出勤です。

8:40 メールチェック



全国の企業や関連機関から訪問やセミナーの相談・依頼や日程調整のメールが届きます。急ぎの案件を確認し、これから行うセミナーの準備を早く済ませます。

10:00 セミナー開催



支援機関主催の初級セミナーで講演。知的財産権についての説明は専門用語が多く、制度の仕組みも複雑なため、独学で理解するのは難しいもの。そのため、初心者でもわかりやすいよう、身近な話題を取り入れながら説明します。説明会後の個別相談から次回の訪問が決まることも。

12:00 ランチ勉強会



庁内の若手から希望者を募って昼食をとりながら勉強会。企業と多く接触する産業財産権専門官だから得られる企業の生の声や課題を、さまざまな部署と共有することで、より良い支援へつなげます。



ランチは鈴木さんお手製タイカレー。ちょっと甘めの味付けがポイントです。

13:00 セミナー資料作成&アポ取り



来週行うセミナーの資料を作成。また、セミナーで来訪する予定のエリアから次の訪問支援企業を選定し、電話でアポイントを取ります。受話器越しのやりとりのため「元気に爽やか」を心がけています。

17:00 課内での情報共有



企業との面談内容をチーム内に報告。産業財産権専門官同士で情報を共有することで、支援のヒントにします。

15:00 企業との意見交換



過去に訪問している企業の方が来庁。東京出張の機会にお立ち寄りいただきました。最近の取り組み内容や課題などについて意見交換しました。

企業のコメント



テンバー工業(株)開発部 鎌田さん

時間も情報もない中小企業にとって、自社まで訪問いただけるのはとても助かります。最初は特許庁の方ということで敷居が高く感じていましたが、いまでは新制度や支援策の紹介だけでなく、社内での知財セミナー講師として登壇いただくなど、“身近な存在”として産業財産権専門官さんに相談させてもらっています。

18:00 退庁

来週は遠方でのセミナーと企業訪問なので、今日はゆっくり湯船に浸かって、英気を養います!



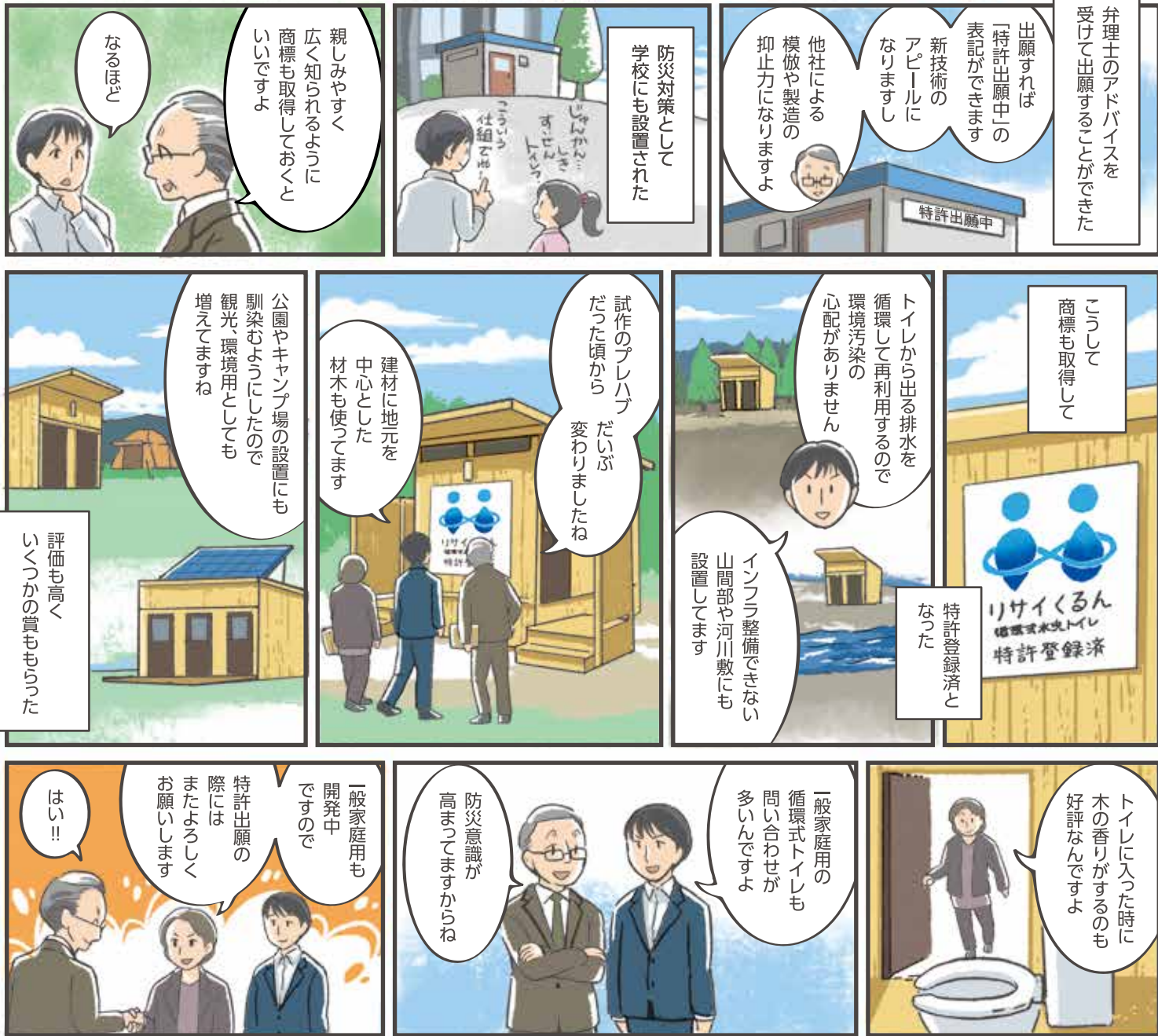
鈴木さんインタビュー

産業財産権専門官に着任してから、ほぼ毎週日本各地に赴いて、セミナーや企業への個別訪問をしています。企業との意見交換は、いきなり知財の話から入るわけではなく、世間話だったり、業界全体の話だったりからスタートするので、多方面の情報収集は欠かせません。

この仕事の醍醐味は、たくさんの企業課題や事例に触れ、その情報を横断的に企業支援に役立てられるところです。ある企業の取組事例が別の企業の課題解決のヒントになることも。特許庁を代表して何うので、時に

は庁の方針や取組に対して厳しいお言葉をいただくこともあります。そこにしっかり対応できるよう、日々勉強を心がけています。

企業の皆様には、特許庁職員というより、知財に関する相談相手として身近に感じていただきたいです。相談はお気軽にお問い合わせください。まだ行ったことがない地域も多いので、私からも積極的にアプローチしていきます!



相談者より

窓口の柏井さんからアドバイスをいただき、特許だけでなく商標も登録できました。将来的に「循環式トイレといえば『リサイくるん』」と認識していただけるようになればと考えています。柏井さんには、特許出願以前からたびたび相談にのっていただいていたのですが、とても親身で、知識も豊富なので、いつも頼りにしています。

窓口担当者より

同社は、もともと高知県では確かな技術力をもち高い評価を受けている企業でしたが、社会貢献に関心が強い宮尻社長の発案で、この循環型トイレ『リサイくるん』を開発されました。この技術の特許権として権利化し、現在は家庭向けに改良した技術も出願中です。以前より、積極的に無料相談窓口を利用してくださっていましたが、これからもぜひ、ご協力をさせていただければと思います。

(高知県知財総合支援窓口：柏井 富雄)

知財総合支援窓口へのご相談はこちら

TEL 0570-082100
(8:30～17:15 ※土日・祝日は除く)
URL <http://chizai-portal.inpit.go.jp/>



株式会社ダイドウ

【企業情報】

所在地 高知県高知市
URL <http://www.recykurun.jp/>
設立年 1971年
業種 環境防災事業・給排水設備工事・土木工事
従業員数 9人

【企業概要】

地域に根差して上下水道工事、土木工事を行う建設会社。近年は多角化の一環として環境防災事業にも注力し、経済産業省「がんばる中小企業・小規模事業者300社」にも認定されました。

第2回 知財総合支援窓口へようこそ!

CASE2 株式会社ダイドウ

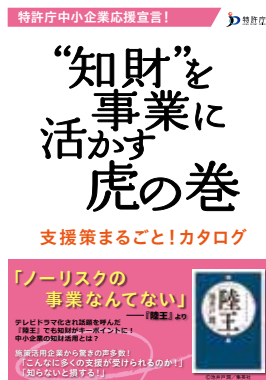


PICK UP

知財に悩める中小企業の虎の巻! 豊富な知財支援策で強力バックアップ

特許庁は全国の中小企業に対し、多数の知財活動支援メニューをまとめたパンフレットを公表しています。中小企業が知的財産権の取得・活用を行うことによって、有利な事業展開の実現、技術開発力の向上、販売力の向上、社内活性化等の効果を期待できますが、本パンフレットでは、それらをより強固にサポートさせていただくための支援策を紹介しています。

支援対象として、①アイデアなどの権利化を考えている方、②取得した権利を活用したい方、③海外展開を目指す方、④中小企業を顧客とする支援者の方の4主体に向け、それぞれに応じた適切な支援メニューを計16種類掲載しています。この虎の巻が中小企業の皆様にとって強力なバイブルとなり、課題解決の一助となることを期待しています。



模倣品対策支援補助金 公募中

海外で取得した特許・商標等の侵害を受けている中小企業等に対し、その対策費を補助する模倣品対策支援補助金の申請を、平成30年10月31日まで公募中です。

補助の対象になる費用は、模倣品製造元を把握するための侵害調査や模倣品業者への警告文作成、行政摘発等にかかる費用です。補助率は2/3、補助上限額は400万円になります。

お問い合わせ先:(独)日本貿易振興機構知的財産課 TEL:03-3582-5198



冒認商標無効・取消係争支援補助金 公募中

海外で現地企業から自社ブランドの商標を冒認出願された中小企業に対し、その対策費を補助する冒認商標無効・取消係争支援補助金の申請を、平成30年10月31日まで公募中です。

補助の対象になる費用は、異議申立や無効審判請求、取消審判請求など、冒認商標を取り消すためにかかる費用です。補助率は2/3、補助上限額は500万円になります。

お問い合わせ先:(独)日本貿易振興機構知的財産課 TEL:03-3582-5198



海外知財訴訟費用保険

—「目に見えない」リスクだからこそ、「もしも」の時の安心を 募集中

特許庁では、中小企業が海外において、知財係争に巻き込まれた場合の応訴等の費用を補償する海外知財訴訟費用保険制度を実施しています。中小企業が海外知財訴訟費用保険に加入する際の掛金の一部を補助し、中小企業の掛金負担を軽減します。

保険内容や保険加入に関するお問い合わせ:

日本商工会議所 総務部 TEL:03-3283-7832
全国商工会連合会 会員サービス部 TEL:03-3503-1258
全国中小企業団体中央会 振興部 TEL:03-3523-4904



最新情報は こちらをチェック



特許庁
HP



特許庁
Twitter



特許庁
メルマガ
登録

EVENT

平成30年度 知財のミカタ～巡回特許庁～

絶賛開催中!

特許庁では、全国の皆様に知的財産(知財)を効果的にご活用いただけるよう、全国各地を巡回し、さまざまなプログラムを用意しております。知財の見方を変え、ビジネスの味方につけるきっかけとしてぜひご参加ください。

【平成30年開催都市】

札幌、青森、浜松、名古屋、大阪、福井、山口、高知、佐賀、那覇

また、「知財のミカタ～巡回特許庁～」の開催期間中、審査官が出向いて面接を行う「出張面接」を周辺地域にて集中的に実施します。出願した案件について、特許庁の審査官と直接対話を行うことができますので、お気軽にご相談ください。



平成30年度知的財産権制度説明会(実務者向け)・特許法等改正説明会

知的財産の業務に携わっている実務者の方を対象に、実務上必要な知識の習得を目的とした実務者向け説明会を開催します。

また、不正競争防止法等の一部を改正する法律(平成30年5月30日法律第33号)が成立したことに伴い、特許法等の改正も行われましたので、本改正に関する説明会を併せて開催します。

【期 間】10月～1月の間で69回開催

【場 所】全国22都道府県

【定 員】開催会場ごとに設定(先着申込)

【参加費】無料(テキスト無料配布)



NEWS

特許庁初の知財アクセラレーション プログラム「IPAS」の支援先 10社を決定しました

本プログラムでは、支援先企業ごとに、その課題に対応するスキルを持つ専門家を選定した「知財メンタリングチーム」を組成し、ビジネスを加速する知財戦略の構築を支援します。IPAS特設ウェブサイトでは、事業内容や支援先企業等についてご紹介しています。



とつきよ Vol.39

2018年10・11月号
発行:2018年9月25日 制作:特許庁広報室
問い合わせ
03-3501-6792(特許庁広報室直通)
※平日9:00～17:30

こちらから最新記事と
バックナンバーが
ご覧いただけます



大ヒット商品の歴史を辿る あのとき、あの知財

長く愛されているロングセラー商品や、一大ブームを巻き起こしたヒット商品には、そうなるべき理由がありました。

開発者の熱い想い、徹底したこだわり、伝統とブランド——
発想と技術に裏打ちされ、長く守られてきた商品の歴史と
今日に至るまでの魅力をひもときます。



写ルンです (富士フィルム株式会社)

発売：1986年7月～

簡単操作で誰でも気軽に撮影ができる、世界初のレンズ付きフィルム。
発売時の価格は1,380円（24枚撮り）と手頃で、本体ごと現像に出せる。



写真撮影を身近にした画期的なレンズ付きフィルム

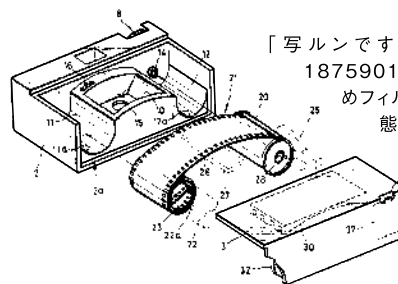
「フィルムにレンズを付ける」逆転の発想

富士フィルムが世界初のレンズ付フィルム「写ルンです」を発売したのは1986年。

「フィルムにレンズを付ける」という逆転の発想のもと徹底した低コスト化を図るとともに、大切な瞬間を失敗なく撮るために、極力シンプルで壊れにくい構造を目指し、初代機の部品点数はわずか26点。設計の過程で出願した特許、実用新案、意匠は50件以上に及ぶという。また、発売後も撮影済みフィルムの取り出し作業の効率化、使用済み部品の再利用化のほか、リサイクル工程に関しても技術開発を進め、多数の特許を取得した。

まだカメラが高級品だった時代に、誰でも手軽に使える「写ルンです」は、個性的なCMも話題となって大ヒット。フラッシュ付き・望遠・防水などと次々に商品展開され、97年には出荷本数8960万本を記録した。

商品名は、「本格カメラでなくてもきれいに写る」とこと、当時の流行語「ルンルン気分」を掛けあわせたもの。



「写ルンです」に関する特許（特許第1875901号）の概略図。フィルムは、予めフィルムケースから引き出された状態で容器に装填され、撮影するごとにフィルムケースに収納される仕組みにより、明室でも簡単に撮影済みフィルムを取り出すことができる

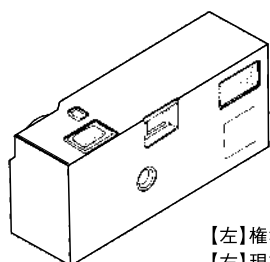
商標（商標登録第2110978号、第4697659号など）や、フィルムパッケージを踏襲したデザインも権利化し、ブランドイメージの形成に貢献した。

リサイクルに関して、特許権の侵害が問題になったこともある。「写ルンです」の詰め替え品が特許権を侵害するか否かについて、2000年の地裁判決（東京地判平12・8・31 平成8年(ワ)16782）は「フィルムを抜き取る際に本体が破壊されるなど修理の範囲を超えている」と特許侵害を認めた。

再認識されるフィルム写真の味わい

写真のデジタル化に伴い、一時は下火になった「写ルンです」。しかし今、特に若い女性の間で再度ブームが訪れている。フィルム独特の風合い、シャッターの感触、枚数制限、現像を待つワクワク感など、かつては当たり前だった味わいを新鮮に楽しんでいる。また、シンプルでタフな設計への需要も根強いという。

「写ルンです」を持って歩く街は、いつもと違った風景を見せてくれるかもしれない。



【左】権利化されたデザイン（登録意匠第760922号）
【右】現在販売されている「写ルンです シンプルエース」