

窓口支援事例 【神奈川県 知財総合支援窓口】

企業情報

3way mask 屋

所在地	神奈川県 平塚市		
ホームページ URL	http://3waymsk.com		
設立年	2012年	業種	卸・小売業
従業員数	1人	資本金	100万円

企業概要

3waymaskの特許取得に伴い、2012年2月に起業をいたしました。これまでにアイマスクと通常のマスクとの組み合わせた3つに変化するマスクを権利化し、意匠権、商標権もその後取得し、販売を開始しました。生産は委託し、ネット販売の企業（地球の歩き方様や相日防災様、平塚のNPO法人での製造法人KOMNY（特定非営利活動法人）等に販売を委託しております。又、安価販売品として高速バス、災害時の備蓄品用としてアイマスク部を不織布高圧圧着させ、1枚あたりの単価を下げるなどの企業努力を行い、拡販を図る企業であります。



自社の強み

企画から開発、製造、販売まで一手に実施しており、マスク、アイマスク、フェイスマスクとしての有効性を知り尽くし開発できたものです。小企業ですが世間の動きに合わせ商品展開でき、NPO法人での製造を行うことにより福祉事業への協力を行っております。平成27年2月NPO法人の本部がある松田町生まれ陸前高田市長戸羽様宛に3.11被災者仮設住宅用として3000枚（1500袋）を寄付するなど社会活動を通じた製品販売活動を行っているのが強みです。



一押し商品

本事業では現在3Waymaskのみを販売しております。昔はマスクは布で生産され、洗濯をして再利用するものでしたが、現在は衛生面の観点から使い切りのものばかりです。本マスクはアイマスク、マスク、フェイスマスクと3つに変化し、かつ使い切りが出来ます。これは航空機や高速バス、列車などにおいて一つのマスクで3ウェイに使える大きな利点があります。このマスクは平成25年度横浜発明振興会の最優秀賞に選ばれ、テクノマート創にも掲載され、さらにテレビ東京のWBS内でトレンドたまごに2014年5月にも放映され大きな反響があり、引き合いも多数頂いており、仲には某航空会社からの引き合いもあります。



知財総合支援窓口活用のポイント

窓口活用のきっかけ

知財窓口とは関係なく自力でマスクの特許を出願、取得し、その事業展開の相談に来られたのが最初です。当初は「3Way マスク」以外にもアイデアがあり、それらを権利化出来ないか、登録された特許の有効活用などを目的として来られたようです。

最初の相談概要

当初は特許として権利化したマスクを技術供与などを目的として、紹介などを期待してこられたようです。しかしながら、当時は個人での出願でしたので、技術を売る企業についてもあてはなく、窓口でもすぐには製造販売してくれる企業紹介も出来ませんでした。

その後の相談概要

その後、せっかく特許が取れたのだから、ということで自分で製造販売する事を勧めました。まずは神奈川県での製造を考えるとということで、企業ではなく障害者の福祉施設を考え出し、そこに製造を製品保管をお願いし自分では営業活動をするため、起業しました。その後、マスク以外にも商標や意匠出願の相談に年に7回前後来られて相談を受けました。

窓口を活用して変わったところ

知財としては大事だけれども、その権利にも優劣があって、より強い権利やビジネスに結びつくような商標などを考えておられます。知財の重要性とその限界を認識して有効な権利化を考えるようになりました。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

ちょっとしたアイデアでも、特許が取れて起業すればビジネスに結びつけられると思います。起業した後、商品の製造と販売ルート、或いはいい販売先を見つけることが大事で、窓口では今回直接企業紹介はしてもらえなかったけど、アドバイスはいただけます。是非有効に活用して下さい。無料ですし。

窓口担当者から一言（氏名：広島 政広）

マスクは鼻や口を覆うものという概念から同時に或いは単独でマスクとして機能するものを考え特許権をとることが出来たのは素晴らしいことです。起業してまだ大きなビジネスにはなってませんが地道に世に広めて欲しいと思います。



窓口支援事例 【神奈川県 知財総合支援窓口】

企業情報

NSBA 日本セルフde美まつげ協会

所在地	神奈川県横須賀市		
ホームページ URL	http://selfeyelash.com		
設立年	2016年	業種	その他サービス業
従業員数	5人	資本金	なし

企業概要

女性の綺麗になりたい願望は、どんなに、忙しくても、母になって時間も自由になるお金が少なくなっても誰しも持ち合わせています。

「目は口ほどにものを言う」という先人の言葉があるように、目元の印象で女性の顔は大きく異なります。まつ毛が長く、多くあると、顔の印象が大きく変わることから、サロンでのまつ毛エクステが大流行しています。ただ、サロンでやってもらう時間やお金がないからまつ毛のエクステを諦めるのではなく、自分自身でできる「セルフマツエク」の装着方法の技術を伝えるインストラクターの養成やレッスンの開催。自分で自分に、「時短・簡単・低コスト」で行える商材の開発や販売も行っています。



自社の強み

まつ毛エクステのサロンとの差別化をしています。サロンには、サロンの良さがあり、セルフには、セルフの良さがあるので、自社の毎日、お化粧品をするように手軽に、低コストで行えることを前面に出しております。

また、レッスンを行うインストラクターの多くは、子育て中の母である方が多い事から、子育て中であっても働くことを諦めず、自分のペースで行うことができる。新しいワークバランスの確立も行い、困ったことがあれば常にアドバイスができるよう、会員制とし、有益な情報の提供をはじめとするインストラクターのバックアップも常時行っています。



一押し商品

①インストラクター養成講座→インストラクターとしてご自分のライフスタイルに合わせて、セルフマツエクの装着レッスンの開催が可能です。レッスンの収益については、全額収入としていただくことができ、協会への納入金等は一切ありません。ここで使用する、「セルフマツエク」「セルフマツエクインストラクター」は商標登録しております。

②セルフマツエク用に開発された商材→化粧品登録済のグルーをはじめ、協会の使用する商材はセルフマツエクに適していないため、シアノアクリレートを使用していません。商材ブランド名「LashCrystaly」も商標登録済みです。



知財総合支援窓口活用のポイント

窓口活用のきっかけ

当初、団体名の商標出願を特許事務所に依頼していたが、同社が出願する1週間前に同一の商標の出願があったことが出願後に判明し、裁判になる可能性がある案件の為、商標出願代理人から出願以外の対応を断られた。そのため、特許庁、弁理士会へ連絡し、相談窓口をさがしていたところ、知財総合支援窓口を紹介されて、平成27年に商標相談に来られたのが最初です。

最初の相談概要

新しい団体名でスタートし、団体名の商標出願後に同じ商標を出願されていることが分かり商標権侵害の警告対応、代替案の検討、全国加盟会員（インストラクター）への補償問題、リスクを回避するブランド戦略といった課題を解決することから始めた。具体的には、新ブランドの構築と商標出願、全国会員との契約内容見直し、ホームページ記載変更、ブログ管理者への事情説明などの支援を行った。

その後の相談概要

当初計画していた商標には拘らず、先を越された商標権との不毛な争いは避け、新ブランドを構築し、盤石な商標権を展開することを勧めた。支援を依頼した弁護士・弁理士のアドバイスから、理不尽な商標妨害工作には関わらないようにし、新ブランド戦略は全国の会員の理解も得られ、自分で手続きした商標出願は10件に、その内7件が登録となり、登録商標を使用した事業運営に寄与しています。

窓口を活用して変わったところ

当初の団体名は先に考え使用開始した思い入れのある名称であることから使用継続を希望し、商標権の取得に不安があったが、争いに勝つことより事業を優先し、会員が安心してインストラクターを続けられる方策に転換できた。商標出願代理依頼から始まり、トラブルに向き合い自分で出願するようになって、今では、他者の商標調査を自ら行い、商標戦略案を持って相談に来られます。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

「知的財産権は、大企業がやること」という時代ではありません。たとえ個人事業者であっても必要であり、トラブルに発展することも十分考えられます。社名・ネーミングなどなど、会社、個人の大切な財産です。今、使用している言葉は問題ないか？などなど、まずは、気軽にご相談されることをお勧めします。

窓口担当者から一言（氏名：安食静二）



美容業界においてまつげエクステーションを自分で行うセルフまつエクというジャンルに注目し、インストラクターの養成や技術情報の提供を全国展開しています。全国の会員が安心して活動でき、顧客へのサービスを支障なく行えるよう商標の権利取得と使用管理、会員契約の適正化に努めています。