

窓口支援事例 【神奈川県 知財総合支援窓口】

企業情報 有限会社ノースウッズ

所在地	神奈川県横浜市青葉区		
ホームページ URL	――		
設立年	2015 年	業 種	製造業
従業員数	2 人	資本金	300 万円

企業概要

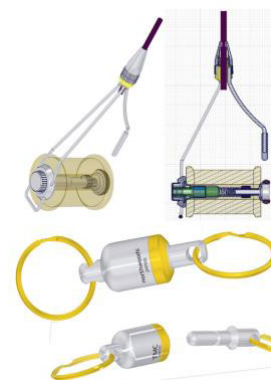
ノースウッズは釣り具関連商品の企画・設計・製造を主な事業としておりますが、特にフライフィッシングにおけるタイイングツールやアクセサリーの自社企画、設計開発、量産をして参りました。2015 創業より約 2 年が経過しましたが、これまでに 12 モデルの製品を開発し販売を行って来ました。

国内の釣り具業界におけるフライフィッシングの市場は小さく隙間産業の感がありますが、欧米においては意外と大きな市場があります。2015 年に偶然、フライフィッシング関連製品販売が主力の釣り具メーカー（株）ティムコ社に当社試作品が目にとまった事より、以後 OEM 受注生産を受け、釣り具各種の商品開発及び量産を行っています。



自社の強み

これまで趣味として 30 年以上続けて来たフライフィッシングやその他各種釣りの経験を基に、より合理性、且つ、デザイン性に優れたツールやアクセサリーを世の中に提供してゆく事を基本方針に自由な発想から商品開発を行っています。構想から CAD による設計、3D-CAD によるイメージデザイン図作成、顧客に対し 3D イメージ画像による商品提案から各社協力工場による試作品製作及び量産までの一連の各工程を一元管理することで製品の商品化を短期間に具現化できること、また、商品の不具合に対する改善策、機能改善のための仕様変更等、小回りの利く企業を目指しています。



一押し商品

当社開発商品”アジャスタブルマグネットボビン”は従来のボビンホルダーには無かったスレッドテンションの可変機能を 2 個のネオジウムマグネット同士の吸着力を利用することで実現しました。

フライのタイイング中に片手で自由にスレッドの巻き強さを調整が可能となり、より効率的に精巧微細なフライの作成を実現しました。現在、（株）ティムコ社を販売元に、国内及び米国、欧州と世界各国にて販売中です。

また、現在、マグネットを使用しないランディングネット（タモ）用”イーザーネットリリーサー”を開発し、従来のリリーサーの欠点である磁力による電子機器への悪影響や溪流での砂鉄吸着、それに伴う保持力低下を解決しました。当社製品はスプリングの伸縮力を利用することで、マグネットを使用せず、メカ的に自動離脱、衝撃緩和機能、離脱時に金属音を発するといった機能を実現しました。



最初の相談概要

釣りに用いるモノフィラメント（釣糸）を結束する便利な治具（アジャスタブルマグネットボビン）を考え、開発したので、それを特許出願したいとして、平成 27 年 1 月に相談に来られたのが最初です。その時は先行技術を調べることが必要であることを説明し、先行技術調査の特許庁のデータベースを用いて調べる方法について説明しました。このときはまだ起業していないため、自宅での調査をお願いしました。

その後の相談概要

その後すぐに起業し、この発明である治具の先行技術調査を本人が済ませ、それをもとに本件発明と公知品との差異について議論し、記載すべき特許請求の範囲を明確にして、その過程で専門家の意見も聞き、特許出願を済ませ、その後審査請求を経て、拒絶理由もありましたが、無事にクリアし最終的に登録査定とすることが出来ました。

窓口を活用して変わったところ

特許を取ってビジネスをやりたいという意欲が最初で、考えたものが権利化出来、かつ、便利であることが認知されるようになりましたが、特許を取る意味があることが改めて実感できたと思います。ビジネスで商品を売る際に排他権のある特許を保有することがビジネス上自信に繋がると思います。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

前記：一押し商品に記載しました”アジャスタブルマグネットボビン” と” イージーネットリリーサー”、共に知財総合支援窓口にて意匠登録、特許申請の相談に乗って頂きました。全く特許申請や意匠登録の知識が有りませんでした。相談に何う度に親身に貴重なご助言、指導を頂き大変助かりました。せっかくのアイデアですから、是非知財化による商品の付加価値向上に活用されることをお勧めしたいと思います。

窓口担当者から一言 （氏名：広島 政広）



本案件は釣り人にはすごく便利であると実感できる治具ですが、最初のヒアリングでは良さがわからず、徐々に便利さがわかるような製品の特許出願でした。窓口を利用する際、商品の良さがなかなか伝えることが難しい場合もありますが、担当者に発明の良さを認識させることが対特許庁へのアクションに有効になると思います。

窓口支援事例 【神奈川県 知財総合支援窓口】

企業情報 尾立技術士事務所

所在地	神奈川県横浜市港北区		
ホームページ URL	-		
設立年	1998年7月	業 種	技術サービス業
従業員数	2人	資本金	個人事業主

企業概要

当社は、長年にわたり包装を中心とする研究開発・商品設計・品質保証業務に携わってきましたが、これらの経験を活かして技術士（経営工学部門、包装及び物流）の資格を取得し、1998年7月に技術士事務所を開設、企業しました。包装技術は、プラスチック、金属、ガラス、紙などやこれらの材質の表面加工技術の印刷、転写、着色、金属やセラミック蒸着など幅広い知識・品質管理・業務経験などが必要ですが、現在、これらの知識や経験を活かして企業支援や製品開発などに取り組んでおりますとともに、発明品（紅などの繰出容器）を製品化するために関心のある企業に営業活動中です。



自社の強み

当社は、便利で使いやすい容器は市場でヒットすることが多い、との長年の経験を踏まえて、使用時の繰出操作で蓋が自動開閉する便利な繰出し容器の開発に取り組み、キャップレス口紅繰出容器を開発し、特許第5843410号を取得しました。このキャップレス口紅繰出容器は、従来から市販されている使用する度に蓋脱着が必要な繰出容器と異なり、容器の下部を回転することで蓋が自動開閉する構造であり、現在、企業に売り込みをかけ、製品化をお願いしているところです。



一押し商品

特許を取得したキャップレス口紅繰出容器は、従来容器と同じ操作で、蓋が自動開閉し、同時に口紅が出入する便利な繰出容器です。特徴は、①利便性：従来の繰出容器と同じ操作で蓋が開閉する便利でユニークな容器で、使用時に違和感が無い。②蓋は自動開閉：使用する度に、蓋脱着が不要で、蓋紛失するおそれがない。開閉時に蓋が口紅を傷付けることもない。③ユニバーサルデザイン（UD）である：長年、消費者が使い慣れた繰出容器と基本構造が同じで、使用時の操作も同じで、誰でも使いこなすことができる、④汎用性：各種の繰出容器として、口紅以外にも印鑑、消しゴムなどの文房具などに広く応用できる。ことなどです。



窓口活用のきっかけ

当社は、包装技術が専門で、現在市販されている使用する度に蓋脱着が必要な口紅繰出容器を、改良して、使用時に蓋脱着が不要となる便利な口紅繰出容器を発明とすべきと考え、特許出願の相談に来られたのがきっかけです。

最初の相談概要

当社は、従来の口紅繰出容器を基本構造にして、中味の口紅をこれまでと同じ操作の繰出す・繰戻す操作を行うことにより、口紅が出入りし、同時に、蓋が自動開閉する構造のキャップレス繰出容器を考えて、特許出願の相談に来られたのが最初です。

その後の相談概要

当社は、特許出願後、試作品作成や売込に取り組む過程において、取り組むべき課題（例：契約書の作成の相談など）について相談に来られました。また、特許を取得した口紅繰出容器とは別の構造の繰出容器についても着想し、これらの出願、審査請求後の拒絶理由に対する対応、さらには PCT の電子出願の実施など繰出容器の構造に係る権利化について幅広く支援させていただきました。また、併せて関連企業へのビジネス展開の図り方などについても助言させていただきました。

窓口を活用して変わったところ

当社は、特許の権利化を図るため、請求の範囲のとらえ方など権利化するために必要な知財の知識を窓口での相談で身に付けたことで、新たな、より便利な開発品の試作過程において、発明品の修正箇所に関する新たな特許出願の必要性などについて気づいたことなど、より権利範囲の広い特許の取得方法について身に付けられたものと思います。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

窓口は、出願関連の文書の作製時の助言は勿論、必要に応じて弁理士や弁護士を紹介するなどしました。身近な知財経験が豊富な特許専門家と気軽に連絡・相談することが出来る窓口とのコミュニケーションを大切にすることを奨めます。

窓口担当者から一言 （氏名：広島 政広）

同社は特定構造の繰出容器に特化して、権利化し、化粧品業界に売り込み、商品化に熱意を持っています。特許の拒絶理由に対しても専門家の助言を受け、適切な補正や意見書の作成を通じて特許の権利化に成功しています。熱意があって、やればできる典型だろうと思っています。



窓口支援事例 【神奈川県 知財総合支援窓口】

企業情報

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。知財の重要性和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「セルフまつエク」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ことから、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、セルフまつ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。「セルフまつエク」「セルフまつエクインストラクター」は商標登録しております。

②セルフまつ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まつ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「LashCrystal」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。