

MOBIO知財サポートチーム 活用事例集

MOBIO知財サポートチームでは、知財相談や知財相談を入口とし、技術開発から特許出願、販路開拓、経営戦略まで幅広くサポートを行っています。

本事例集では、本サポートチームに参加しているMOBIO（ものづくりビジネスセンター大阪）やINPIT知財総合支援窓口の支援事例の紹介いたします。

事例概要

契約・営業秘密管理の相談をきっかけに
知財関連支援事業を活用した事業展開の支援

企業名（所在）/設立	株式会社小西金型工学（東大阪市）/1968年
主な事業	製造業
資本金/従業員数	2000万円/8人

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

○同社は、金型製造のノウハウを流出しないようにするため、契約・営業秘密管理の強化が求められていた。また、近年サプライチェーンの崩壊、コロナ蔓延による経済停滞の中、既存事業とは別の柱となる新規事業の検討・実施に向けた計画等を模索していた。

【きっかけ】

○東大阪テクノメッセの展示会出展時に知り合い、BtoBでもブランド化・商標登録等の知財の重要性についてお話しさせて頂いたところ、共感頂き、INPIT知財総合支援窓口（MOBIO常設窓口）の支援の開始のきっかけとなった。その後、長年にわたり、ご支援させて頂いたことにより、のちに、「INPIT重点支援」として支援をさせて頂き、金型中古市場、AIを利用した生産管理システムの開発等の支援につながった。

【支援内容】

○取引先との秘密保持契約、取引基本契約書等の弁護士を活用した支援。
○INPIT重点支援により、中古金型市場による契約書、商標登録、ブランド化について、弁護士、弁理士、中小企業診断士、ブランド専門家を活用した支援。
○AIを利用した生産管理システムの開発等の支援については、INPIT特許情報活用支援事業を通じ、弁理士と支援を行い権利化に向けた支援を行った。

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

○「金型のお医者さん」と銘打って中古金型メンテナンス事業について情報発信することで、カルテ情報・データ・顧客の困りごとが集まってくるしくみが構築でき、商標ブランド取得の効果が現れている。次の事業の柱となることが期待できる。
○さらに将来を展望した「AIセンサ搭載成形品管理システム」も構築できている。
○取引先との契約書等の対応で迅速に判断できるようになっている。

【利用者の声】

○金型中古市場が年々拡大していることから、新規顧客の金型製作者不明の金型や移管された金型の修理、改造の問い合わせが増えている。
○顧客保有の中古金型の困りごと、課題解決の手始めに「金型のお医者さんキット」、現場の救急箱を販売し、独自工具を利用し自社で応急措置できるように製品化した。



「金型のお医者さん」
（中古金型メンテナンスサイト）

<https://www.konishi-kanagata.co.jp/whatsnew>

事例概要

カスタマイズドローンの開発から自社開発品の支援

企業名（所在）/設立	菱田技研工業株式会社（堺市）／ 1950 年
主な事業	製造業
資本金/従業員数	10百万円/6人

【企業概要】

所在地 堺市西区築港新町2丁7番2号

代表取締役社長 菱田 聡

産業用ドローン事業、ロボットシステムの研究開発、業務支援ソフトの開発

<https://www.i-hishida.com/>

課題・きっかけ・支援内容

【課題・きっかけ】

○当社は、大手建設会社等からの依頼を受けて水の散布、炉内点検などの産業用カスタマイズドローンの共同開発を進めてきたが、同時に自社プラットフォームドローンの開発にも力を入れており、中長期的に自社開発品の比率を高めていきたいと考えている。自社開発品としては、大学と協力しながら「壁面吸着ドローン」プラットフォーム機(図参照)の完成を目指している。当社は、ドローン関連の技術には精通しているが、知財についての経験は浅く、ドローンの活用が現実化する中、関係する企業の特許が増加しており、当社として事業展開する上で知財情報を分析し、知財戦略を策定する必要があると考えた。また、開発パートナーとの特許出願や契約締結においても専門家の支援を受けたいと考えた。

【支援内容】

- 事業戦略
 - ・特許情報分析活用事業を活用し、キーとなる技術の動向把握の支援
 - ・経営デザインシートを活用し、事業の見える化を支援
 - ・将来像に対して必要な資源（知財）の明文化を支援
- 開発戦略
 - ・開発戦略を共有したうえで、知財戦略作りを支援
- 契約
 - ・共同開発の成果物の取り決めの支援等

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

- 事業戦略
 - ・特許情報分析活用事業の支援を受けて、壁面吸着と 不整地離着陸の技術を当社の重点技術と位置付ける ことができた。
 - ・経営デザインシートを作成し、自社の強み、弱みを確認。その結果をベースに経営革新計画を策 定し承認を受けることができた。
- 開発及び権利化
 - ・散水用、炉内点検用、他複数のカスタマイズドローン、および壁面吸着ドローンの開発を進めることができ、特許出願も行うことができた。
- 契約
 - ・権利関係を整理の上、共同開発先とは譲渡契約が締結できた。開発パートナーとの契約についても契約雛形 を準備することができた。

【利用者の声または今後の展望】

○特徴と具体例を書き込んだ特許明細書は、プラットフォーム機の開発目標そのものになっているほどで、実践的内容で出願ができました。営業力、提案力の基にもなりました。経営デザインシートを短時間で作成できました。明文化したことで、事業について息子達と共有もできました。今後は、中長期の計画作成と実戦への落とし込みに活用していきます。

【支援内容を活用した技術・製品】

壁面吸着ドローン(Albatross)

機体に吸着グリッパを装備した壁面吸着ドローンシステム関連特許取得済み。吸着ドローンは検査面に機体を固定でき、ホバリングでは不可能な反力が発生する作業も行える。しかし吸着により、ドローンの特徴である移動の容易性が失われる。これを克服するシステムとして、壁面に吸着する親機と親機から吊下移動する吸着子機を開発し、Φ8.5のドリル作業を実現した。

事例概要

おしゃれを楽しんでもらいたいとの思いで、「楽勝ボタン」を考案！
新商品の権利化とブランディング支援

企業名（所在）/設立	Three Rivers（大阪市）/2020年
主な事業	製造業
資本金/従業員数	無し/1人

課題・きっかけ・支援内容

【きっかけ】

○福祉施設で仕事をしていたときに、脳梗塞等で手の不自由な方の服装にバリエーションが無く、おしゃれとはいえないものばかりであったのを見て、脳梗塞等で手の不自由な方にも、おしゃれを楽しんでもらいたいとの思いで、着やすいシャツを考案された。

○2020年に大阪商工会議所の支援要請から知財総合支援窓口につながり、モビオ窓口で相談することとなったのがきっかけである。

【課題】

○当時、知財に関する知識も乏しいものであった。
しかし、相談者の熱意は人一倍感じられた。

【支援内容】

まずは、知的財産に関する基礎知識を習得することをメインに支援。

○考案したシャツの意匠権取得のための支援。

○商品ブランド「楽勝ボタン」の商標権取得のための支援

次に、販路開拓し、ブランディング戦略を検討することをメインに支援をおこなった。

○販路・ブランド化のためにブランド専門家を活用した支援。

○大阪製ブランドへのチャレンジに向けた支援。

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

○商品に関する知財ミックスによる支援により意匠・商標権を取得したことで模倣・冒用への対策ができた。

○また、販路・ブランド化支援を行ったことにより、楽天サイトへのページが大幅に改善され、ニュースレター（準備中）やTwitter、Instagram等のSNSマーケティングを活用することで売り上げにも貢献した。

○2021年度「IAUD国際デザイン賞2021」の銅賞を受賞。

○バリアフリー展2021出展。

○2022年度の大阪府知事認定大阪製ブランドに選ばれる。

○ユニバーサルファッション協会推奨商品に選ばれる。

【利用者の声】

○一つのアイデアを知的財産という観点でもって、どのように商品化しどのように販売できるのかを共に考え共に築いて下さいました。感謝です。



<https://rrrivers.com/>

事例概要

海外の企業との共同開発と海外展開を見据えた知財戦略とブランディング支援

企業名（所在）/設立	株式会社中島重久堂(松原市)/ 1933年
主な事業	製造業
資本金/従業員数	1,000万円/18人

【企業概要】

当社は、2023年に創業90周年を迎えました。戦前より「Made in Japan」にこだわり、小型鉛筆削りを製造しています。日本唯一のプラスチック小型鉛筆削り専門メーカーで、国内外の多くの文房具メーカーに採用されています。色とりどりのプラスチック製の小型鉛筆削りを、年産700万個製造し、国内シェア8割を握り、欧米等にも輸出しています。現在は、ASEAN諸国をはじめ、広く世界に商品を輸出しております。

課題・きっかけ・支援内容

【課題・きっかけ】

○同社は、展示会でタイ企業から、デザイナー用の長芯の鉛筆削りの試作依頼がありました。この鉛筆削り器を、タイ企業と共同開発し、ASEANで販売し、さらに世界に販売展開したいと考えておられ、MOBIOを通じて、INPIT知財総合支援窓口の相談するに至りました。

【支援内容】

○海外知財プロデューサーによる、共同開発契約と秘密保持契約の契約方針の支援
○商標に関する知財専門家（弁理士）による、日本と海外での商標出願戦略とブランド戦略の支援
○特許に関する知財専門家（弁理士）による、新製品の特許調査手法の支援とアイデア検討の支援

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

○同社は、小型鉛筆削りの専門メーカーとして、高い国内シェアを確保されており、知的財産権の取得はますます重要になっております。窓口を活用して、まだ数カ月ですが、今回の海外展開の案件をきっかけに、知的財産の国際出願の必要性を肌で感じられ、知財権の取得に向け、熱心な取り組みを始められています。

【利用者の声】

知財総合支援窓口は、中小企業が抱える知的財産に関する悩みや課題をワンストップで解決を図る支援をしていただけます。また、海外案件については、海外知財プロデューサー、JETRO等との連携を図り、課題の解決を図っていただけます。

【当社の一押し商品】

当社は、鉛筆・色鉛筆・クレヨンと削る種類に合わせて仕様を調整した鉛筆削りを提供しています。品質の決め手となる刃先の検査を、刃を重ねて並べ、人差し指で刃先をなぞっていく、指先の感覚と目視で丁寧に行っています。高品質により、製造コストが半分の中国製とも戦えています。力を加えず軽く削れる品質を高く評価して頂いており、一部製品はアジア地域の鉛筆削りのスタンダードとなっております。



事例概要

3つの戦略(積極・改善・差別化)でニッチからメジャーへ挑戦

企業名（所在）/設立	チトセ工業株式会社（八尾市）/ 1962年
主な事業	製造業
資本金/従業員数	3,000万円/50人

【企業概要】

当社は、金属プレス加工、炉中ろう付け加工、無線電子機器設計製造の3事業を展開。EV（電気自動車）部品をはじめとする精密部品、IoT技術を活用した自社製品を手がけています。町工場から脱却したクールファクトリー！事業拡大に伴い、2019年に新築移転した新社屋・工場は「クールファクトリー（カッコいい工場）」をコンセプトに社員の意見をカタチにした自慢の建物です。IoTを活用した製造部門は、作業効率の最適化により生産性が大幅に向上。またメニューが豊富で美味しいと評判の社員食堂、ゆったりと過ごせるリラックススペースやホテルのような贅沢なトイレ…と遊び心を取り入れた従業員に優しい空間です。

課題・きっかけ・支援内容

【課題・きっかけ】

○同社の課題は、中長期的な事業戦略の策定、商品開発及び商品開発に当たっての市場・技術動向調査の実施、デジタルマーケティングの展開、クールファクトリーから取得されるデータの保護と利活用、事業戦略を見据えた知財戦略の策定等がありました。特に知的財産においては、独創性、技術開発力があるにも関わらず、商品開発が先行し、知財に対する知識が不足し、保有知財は数件に留まっており、これら課題の解決が求められていました。

【支援内容】

○事業戦略を見据えた知財戦略の策定の支援
○その後、INPIT重点支援により、中長期的な事業戦略の策定、市場技術動向調査、デジタルマーケティング、データの利活用について、中小企業診断士、マーケティング専門家、知財経営専門家、弁理士の専門家相談

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

○知財情報、営業秘密、発明規程の重要性について、社内の共有認識ができた。
○中期的事業計画を策定し、具体的な方向性が決まり、アクション計画が策定された。
○クールファクトリーを構成する「スマートプレス（プレス機の稼働状況見える化システム）」のプロトタイプが完成。また、自らSWOT分析、クロスSWOT分析を行い、中期事業戦略を策定した。

【今後の事業展開の展望】

○Web集客、SNS活用などによりデジタルマーケティングの効果が期待できる。また、中期事業戦略に沿って、商品開発技術者の確保、専任Webデザイナーの採用により、将来のIT分社化も視野に入れている。



【当社の一押し商品】

子機が取得した環境データ（温度・湿度・照度）をパソコンでデータを記録・管理できる
IoTセンサーデバイスLogbee（Haruca）

【出展】チトセ工業ホームページ

<https://www.chitose-kk.co.jp/logbee/logbee-ca/>

事例概要

折りたたみ式新生児ベッドの国際特許出願支援

企業名（所在）/設立	株式会社トクヤマ（滋賀県甲賀市） / 1990年
主な事業	製造業
資本金/従業員数	1,000万円/20人

【会社概要】

当社は、「世の中に貢献できるものづくりを、志高く」をモットーに、先代のものづくりに対する思いを無駄にしないよう、また、そのノウハウを生かした世の中に少しでも役に立てる製品を開発、製造するように心がけています。また、新しい事にチャレンジする気持ちを忘れず、常に前向きな姿勢で物事に取り組むことを心がけてます。当社では、かねてより我が社の製品に誇りを持って社員に言ってもらいました。今まで開発並びに製造した全ての製品には当社の魂が入っています。まるで愛娘を嫁がせる気持ちです。

課題・きっかけ・支援内容

【課題・きっかけ】

○同社は、病院内において、新生児を寝かせておく移動式新生児ベッドは使用しない時は院内の通路に置きっぱなしになり、業務の邪魔になっていることに着目し、移動式新生児ベッドを開発。他社と差別化するため、その改良特許を出願したいとのことでした。
○MOBIOを介して、病院、保育園、ホテルなどで使用できる折り畳みワゴンについて、特許出願の支援のご要望がありました。

【支援内容】

○専門家（弁理士）と大阪府のものづくり支援課の担当者として企業を訪問して、種々工夫された試作品を見せて頂き、ステンレス製折り畳み式ワゴンの特許出願と意匠登録出願について支援しました。

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

○国内の特許出願、早期審査による権利化を行い、さらにP C T国際出願の支援をしました。
○ステンレス製折り畳み式ワゴンを日本のみならず世界の病院などに販売されており、小さく折り畳めるユニークな構造が特徴で、病院などで高い信用を得ています。試作機をみせて頂きながら、開発技術者とアイデアとデザインの検討会を行い、戦略的に国際特許を出願され、社内の知財意識が大幅に高まりました。

【利用者の声】

○知財総合支援窓口は、アイデア段階から、事業化まで、特許のみならず、知的財産権全般について丁寧に支援して頂けます。新商品の開発、新規事業の立上げにおいても、種々の分野の専門家を派遣して、商品化を睨んだ、戦略的な知財保護方法を支援して頂けますので、ぜひご相談ください。



【当社の一押し商品】

従来の折り畳み式ワゴンの持ち味を生かした新商品「移動式新生児ベッド」

<https://www.tokuyama-sus.co.jp/ababy/>

事例概要

共同特許出願に係る専門家相談支援

企業名（所在）/設立	EFLIGO株式会社（八尾市）/2011年
主な事業	製造業
資本金/従業員数	50万円/ 1人

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

○同社は地方独立行政法人大阪府立産業技術総合研究所（現地方独立行政法人大阪府産業技術研究所以下、産技研）の特許技術を利用し、応用製品を開発している。開発品に関するノウハウの保護や、模倣品対策を行うためにも、特許権などをはじめとする知的財産の権利化の必要性が生じた。

【きっかけ】

○知財戦略および営業戦略上のアドバイスが得られると聞き、MOBIOに相談を行った。

【支援内容】

○「知財総合支援窓口」と連携して、弁理士や中小企業診断士等、知財に関する専門家の派遣により、以下の支援・アドバイスを行った。

- 1.産技研との共同特許出願
- 2.国内および外国特許出願に係る費用及び知財戦略

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

○産技研との「共同特許出願」を行うほか、アドバイザーの助言を得て、商品に関する「商標登録」も行い、知財戦略を実践している。

【利用者の声】

○当社のようなベンチャー企業は、開発以外に営業活動も行わなければならないが、知的財産権の活用まで時間が割けないのが実情です。しかしこのことをおろそかにするとせっかくの開発品もすぐ模倣されてしまうので、ベンチャー企業こそ知的財産権を活用しなければならないと思います。



事例概要

MOBIO事業の活用をきっかけに、製品の権利化を支援

企業名/設立	大栗紙工株式会社（大阪市）／1965年
主な事業	製造業
資本金/従業員数	1,000万円／32人

【企業概要】

当社は、昭和5年の創業以来、一貫して使う人の立場に立った高品質の紙製品の製造を続けてきました。業界最大手企業の協力工場として、長きにわたりOEM製品（無線綴じノート）を生産しております。その長年の受託生産の過程でB5、B6、A6、B7、A7という5種類のサイズ、横野、方眼野など、総計100種類以上の規格の製品を生産し、ノートの製造技術と経験を培ってきました。

課題・きっかけ・支援内容

【課題・きっかけ】

○MOBIOで実施している大阪製ブランド認定事業に応募し、認定された際に海外からの引き合いもあるという話をしたところ、知的財産権を侵害されるリスクについての指摘があったことから、INPIT知財総合支援窓口へ相談することとなりました。

【支援内容】

○商標に関する知財専門家（弁理士）による日本と海外での商標、意匠出願戦略の支援

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

○知財総合支援窓口を利用し、台湾商標新規出願の手続きをしていただき無事商標登録を完了いたしました。その結果台湾の大手生活雑貨店の数店舗で弊社自社ブランド製品を販売していただくことができました。また別の自社製品の意匠登録の際もアドバイスをいただき、無事意匠登録を完了できました。

【利用者の声または今後の展望】

○知財の手続きをどうすればよいのか全く分からなかったので、懇切丁寧に相談に乗っていただき手続きを進めていただけたことは、大変心強く助かりました。台湾での商標登録が無事完了できたことで、安心して台湾での販売をお願いできました。意匠登録の際も写真の撮り方など細かいアドバイスをいただきました。今後海外での販売を考える際、また意匠登録の際にはご相談に乗っていただきたいと思います。

【当社の一押し商品】

当社一押しの商品は、台湾の大手生活雑貨店でも販売していただいた『mahora（まほら）』ノートです。

発達障がい当事者のノートに関する使いにくい点をお聞きして開発したノートです。

①光の反射を抑えた目に優しい中紙 ②識別しやすい罫線 ③シンプルなデザインが大きな特徴です。

2021年には「大阪製ブランドベストプロダクト」・「グッドデザイン賞ベスト100」に選定されました。



事例概要

展示会での出会いをきっかけに、意匠・商標を活用したブランディング支援

企業名（所在）/設立	有限会社種村建具木工所（大阪市）/1956年
主な事業	製造業
資本金/従業員数	300万円/5人

【企業概要】

創業以来、木製建具・造作家具の製造・取付を行っています。
創業以来培った知識と技術が自社の強みだと思っております。
また自社内に建具職人と家具職人を有し、顧客の要望にきめ細やかに応え、
様々な建具や家具を作りだすことができます。
古き良き伝統の木組みの技を現代に合う形で繋ぎたい、残したいとの想いを
持ち、日々お仕事をさせて頂いています。
その想いの基に近年は自社オリジナルの木製インテリアの開発も行っています。

課題・きっかけ・支援内容

【課題・きっかけ】

○2014年大阪勧業展で出展されていたブースを訪ねたときに、現在展示している商品を意匠出願したいとのご相談を受けました。

【支援内容】

○意匠の新規性喪失例外の適用の説明、部分意匠制度説明、意匠出願書類の記載の方法を説明しました。その結果、権利範囲の広い部分意匠3件を取得することができました。

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

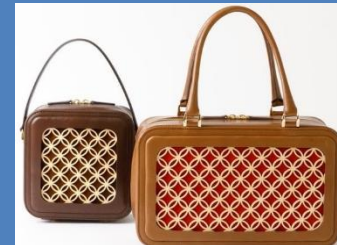
○今現在意匠登録3件、商標登録4件が登録されています。
○今まで販売している商品で特許・実用新案権、意匠権で権利化できない商品については、商品名を商標出願してブランディングにより自社商品を保護していましたが、ハウスマークの『TANEMOKU』についてまだ商標登録されていないとのことでしたのでアドバイスし登録しました。

【利用者の声】

○自分自身で知財関係の出願をするのは非常に難しいことだと思いますが、知財総合支援窓口では的確にかつ親切に教えて頂くことが出来ます。ぜひ知財を、手間のかかるもの、自身から遠いものとは思わず相談することで新しい未来が開けてくると思います。

【支援内容を活用した技術・製品】

丸を基調としたシンプルで優しい七宝組子
そんな七宝組子を生活に華やぎを与える商品
に生まれ変わらせたのが「花組子」シリーズです。
花組子シリーズにはバッグ・照明・プレートがあり
人気商品となっています。



事例概要

中小企業等外国出願支援事業を活用した海外展開

企業名（所在）／設立	藤田珈琲株式会社（東大阪市）／1963年
主な事業	食品製造業
資本金/従業員数	1,000万円／68名

【企業概要】

家庭用レギュラーコーヒーの製造販売やEC運営、喫茶の運営を行っています。
1963年大阪・四ツ橋の小さな喫茶店開業から60年間コーヒー筋の企業です。
得意先様は全国にわたり、大手スーパーチェーンや地場のスーパー、ドラッグストアを中心にお取り扱い頂いております。
また2020年完成の弊社喫茶店「藤田珈琲 the ROASTERY Lab.」は地域の皆様のコミュニティスペースとなるよう邁進しております。
コーヒーを通じて社会へ貢献できるよう努力を続けている企業です。

課題・きっかけ・支援内容

【課題・きっかけ】

○海外市場で自社の商標を許諾なく第三者が使用し、その製品が好評を博していることを知り、自社ブランドの保護とともに、海外への展開による事業拡大を検討していた。

【支援内容】

○大阪産業局（MOBIO）で実施している中小企業等外国出願支援事業による海外への商標出願支援

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

○現地での商標権を取得したことにより自社の権利保護をすることで信用の獲得にも努め、取引事業者を通じて海外の現地事業者との取引契約を獲得、他社からの新たな引き合いもあり、今後さらなる取引の拡大も見込まれる。

【利用者の声または今後の展望】

○この度現地商標を取得したことにより、販路は世界へ拡大しました。
現地得意先との交渉の際、ハードルが一つ外れた印象です。
今後も東南アジア圏やその他地域のご家庭へコーヒーをお届けできるよう販路拡大に勤しんで参ります。

【当社の一押し商品】

コーヒー屋さんの中煎りコーヒー／深煎りコーヒー
30年以上販売を続けているロングセラー商品。
全国展開をしており、弊社売れ筋No.1商品です。

