

知財とともに世界へ

有限会社 イクス・プロデュース [栃木県 宇都宮市]

ユーザーのSNS発信から需要が急増り 海外で拡大するカスタムパーツブラシド

▶二輪車部品企画・販売

ナノダックス株式会社 [東京都 荒川区]

世界の市場を活性化し、環境にもやるしい「とんがった技術」を活用した知財戦略

▶ 工業用樹脂製造・販売





二輪車部品企画・販売 有限会社イクス・プロデュース

幼児向けのペダルなし二輪車・ストライダーは、世界で200万台を突破した大ヒット商品 カスタムパーツのDADDYLABブランドが、グローバルに広がっている

■カスタムパーツを中心に、 プロモーションを展開

有限会社イクス・プロデュースの長谷川一英社長は、家族との買い物中に、子ども用の自転車を見かけた。よく見ると、ペダルがない。

「面白い!と思いました。直観的に、これは人気が出る商品だな…と惹きつけられたのです」

前職で自動車のデザインを担当して

いた長谷川社長は、その不思議な二 輪車に何かを予感した。

さっそく長谷川社長は、その二輪車「ストライダー」の日本法人に連絡をとった。ストライダーには幼児の運動能力向上を促す機能があると知り、さらに興味をもち、協力を申し出る。話し合いを重ねた結果、関連商品を作って、プロモーションを展開することになった。長谷川社長が提案したのは、標準モデルの黒いホイールに貼る、7

色のカラーシール。ボディの色と組み 合わせれば、ストライダーをかっこよ くカスタマイズできる。

「父親目線のかっこいいキッズ、ファミリー商品を展開するため、自社ブランド『DADDYLAB』を立ち上げました。 当初はカスタマイズにこだわるニッチなユーザー向けの商品展開をしていたので、自社オンラインショップで小ロットの販売体制を敷いていました」

■ 海外のユーザー・代理店の 勢いに押されて商標を登録

流れが変わったのは、ストライダーの認知度が高まり、マーケットが拡大した頃からだ。DADDYLABの製品でカスタムしたストライダーを、子どもたちの親がSNSにアップし始めたことをきっかけに、当社に多数の問い合わせが寄せられるようになった。大手スポーツ用品店などを中心に販路を開拓し、増加する注文に対応。2016年2月には国内で商標を登録した。

しかし、SNSの宣伝効果は国内だけに留まらなかった。世界各国で開催されるストライダーのレースでDADDYLABブランドが注目され、ア

社長の声

海外での商標登録について、何から始めればいいか全く分かりませんでした。しかし、海外での知財戦略は政府も推進していることから、サポートしてくれる機関、専門家が多く存在します。弊社も課題解決のアドバイスを受け、商標登録や海外企業との基本取引契約書の作成も支援していただきました。知財は

複雑なのでまず専門家に相談 することが大切だと思います。

有限会社 イクス・プロデュース 代表取締役社長 はせがわ かずひで

長谷川 一英氏



沿 革:販売促進のためのグラフィックや Webなどのデザイン、プランニングや コンサルティングが主な事業。2012 年よりストライダーのカスタムパーツ ブランド、DADDYLABを展開。

所在地:栃木県宇都宮市

創 業:1997年

業 種:二輪車部品企画・販売

資本金:800万円

従業員数:4名

ホームページ:https://daddylab.jp/

ジア圏を中心に輸出の希望を多く受けることとなったのだ。その後、ストライダーの香港や中国における販売代理店を通じ輸出を開始。増産に対応する資金として日本公庫の海外展開・事業再編資金を利用した。



地面を足で蹴って進むため、下半身の筋力とバラ ンス感覚が養われる

DADDYLABブランドの海外展開に ともない、考えなければいけなかった のは海外での商標登録だ。

「もう待ったなしの状態で(独)工業所有権情報・研修館(INPIT)の知財支援総合窓口に相談しました。外国出願補助金制度を利用して、4カ国(香港・台湾・韓国・中国)で商標登録を行いました。海外のパートナーからの信頼を得るためにも、商標登録は必要だと思います」

その後も、DADDYLABブランドは 世界に広がり、現在はロシア、タイ、ア メリカ、カナダ、マレーシア向けにも販 売している。

今やDADDYLABは、カスタムパーツのパイオニアとしての地位を築いており、ストライダーに乗る子どもたちにとって人気のブランドだ。現在、ホイール、シート、ハンドル周り、さらにはグローブなど、約30アイテムのカスタムパーツを展開している。

ストライダーのユーザーは世界で 200万人を超え、ハイエンドなカスタマイズを施すマニアも現れた。

「DADDYLABのカスタムパーツは、だれでも自分だけのオリジナルのストライダーをデザインできるツールなのです。カスタムという切り口から、ストライダー市場の広がりに今後も貢献していきたいです」

長谷川社長は、機能性と品質を維持しながらも、今後はさらにブランド 力を磨くことを目指している。



現在、約30アイテムのカスタムパーツを展開中

2012 2013 2016 2017 2018

11月 「DADDYLAB」 直営オンライン **オファーがおり** 販路が整っ

4月 香港・中国向けに輸出開始 12月「DADDYLAB」商標<u>出願</u> 【香港・台湾・韓国・中国】

4月 「DADDYLAB」商標登録【香港】

月 ロンプ 回り に 制 山 用 炉

11月「DADDYLAB」商標登録【台湾】 9月「

3月「DADDYLAB」商標登録【韓国

月 アメリカ・カナダ向けに輸出開始

見 マレーシア向けに輸出開始

9月「DADDYLAB」商標<u>登録</u>【中国】



工業用樹脂製造・販売 ナノダックス株式会社

海外の大企業に求められている、世界初のコンパウンド(混合)技術とは

■業界トップ企業が着目した コンパウンド(混合)技術

ナノダックス株式会社は、グラスウ ールと樹脂のコンパウンド(混合)と いう世界初の技術を有するベンチャ 一企業。独自技術の知財戦略に基づ いた世界展開を進めている。

廃棄ガラスを再利用して製造され るグラスウールは、断熱材や保温材 等に使用されている。2010年頃、世

界大手と日本大手のガラス製造会社 が、使用済みのグラスウールをさらに 再利用(=アップサイクル)するため の研究開発を行っていた。ところが、 強度が高い原料を生成するために、 樹脂にグラスウールを練り込みたい が、どうしてもできない。そこで、高 い混合技術を有する当社に声がかか

「世界初と言われ、『やってみたい!』 と引き受けました。ところがこれが、

とんでもない難題でした」と藤田鉦則 会長は苦笑する。

グラスウールには空気が85%入っ ており、樹脂に練り込んだ時に空気が 邪魔してうまく混ざらない。約7年間 は失敗ばかりで、後悔の連続だった。 諦めず研究を積み重ねた結果、よう やくグラスウールと樹脂を混合し、ペ レット化した強化樹脂「G-MAG」の 生産に成功。発注元のガラス製造会 社との共同開発だが、すべての特許

権を当社が取得。素材の供給はガラ ス製造会社が行い、当社が技術を供 与することで契約を締結した。

■とんがった技術で 世界の大企業とビジネスを

当社は、混合技術を応用して、高 強度が人気の釣り糸「Nanodaxシリ ーズ | や、ヨネックス(株)と共同開発 したテニスラケット用ガット等、さま ざまな商品も生み出している。

「自社工場を持つのは、ベンチャーの 規模では難しい。そこで、他社に生 産委託するというビジネスモデルを 定めたら、一気に道が開けました」

社長の声

日本では既存技術の改良は多く見られます が、「世界にないもの」もまだまだあります。 感性を研ぎ澄ませて、「世界にないもの」を見 つけてほしい。1+1を2、あるいは3にす ることはだれでもできます。10から1を引 いて、そこに1を足すとイノベーションが生 まれます。この引き算の思考法を体得するこ とが、世界レベルのイノベー ションにつながると思います。

ナノダックス株式会社 代表取締役会長 藤田 鉦則氏



会社概要

沿 革:世界初、グラスウールと樹脂の混合 技術に成功。2018年、産学共創プ ラットフォーム (OPERA) に、3Dプ リンター用素材「3Dmagic」が採択。 現在、グラスウールを練り込んだプ ラスチック成形機用洗浄剤 「ecomaru」を展開中。

所在地:東京都荒川区

創業:2008年

業 種:工業用樹脂製造・販売

資本金:1,000万円 従業員数:10名

ホームページ: http://www.nanodax.jp/

当社の技術は海外向け商品にも活 用されており、新技術の開発資金とし て、日本公庫の海外展開・事業再編 資金を利用した。



ストリングにナノダックス独自の技術で加工を施 し、滑り効果を持続

東京都荒川区にあるオフィスには、 世界中からさまざまな大企業の担当 者が商談に訪れる。樹脂は自動車や 飛行機、医療器具、生活用品等、あ らゆるものに使用されている。グラス ウールで強化された樹脂を製品に採 用するためには、特許を取得している 当社と契約しなくてはならないから だ。

「中小企業は『いいもの』をつくろうと しても、大企業の経験と組織力、リソ 一スには勝てません。『とんがった技 術』で勝負しない限り、生き残れない のですし

「とんがった技術」を磨き上げ、世

界唯一のものになれば、その知財権 を武器に、世界の大企業とも渡り合 える。当社は、グラスウールにポリプ ロピレンを混合した、3Dプリンター 用素材「3Dmagic」も開発。カンボ ジアの子どもたちに、「3Dmagic」を 原料とした義足・補助具を提供する CSR活動「夢プロジェクト」を展開中 だ。「とんがった技術」が、世界市場 にイノベーションを起こし、歩けなか った子どもの一歩を支援する。藤田 会長の描く夢は、これからも世界に 広がっていく。



「3Dmagic」を用いてサンプルを製造



「3Dmagic」で製作したギブスは韓国の病院で 治験素材に採用

2012 2014 2018 2015 2016

Time

特許登録の



化粧品製造・販売 株式会社 アスティ

国内取引先の海外進出や、海外のインフルエンサーによる商品紹介がきっかけで 「がばいよかコスメ」の海外展開を開始

■ 取引先の海外展開に伴い 輸出をスタート

激戦区といわれる日本全国の大手 ドラッグストアや生活雑貨のチェーン ストアの棚の一角を占めている「がば いよかコスメ」。製造販売している株 式会社アスティは、何千という商品が しのぎを削るバラエティコスメの分野 で、10年以上ヒット商品を出し続け ている。

2010年代に入り、馬油を配合した 「がばいよか石けん」がヒットし、大手 ドラッグストアに納入。以降「がばい よかシリーズ」の新商品を半年に1度 発表し、「剥がすパック」のヒット等、 好調が続く。簗口正一社長の視野に は次なる挑戦が見えていた。「海外か らの問い合わせが増えてきたので、海 外展開は考えていました。ただ化粧 品の場合、国によって成分や容器等 の規制があり、なかなかきっかけがつ

かめませんでしたし

そのような中、2015年、国内で取 引がある大手ドラッグストアのタイ進 出に伴い、海外の小売店の棚に「が ばいよかコスメ」が並ぶことになった。

その頃から、当社の海外進出は勢 いを増す。日本の化粧品専門商社を 通じて、シンガポール、香港、マレー シア、ブラジルへ商品を輸出。カナダ やアメリカでも、日本人が多く居住す る地域のドラッグストア等で販売され

るようになった。

また、中国の人気インフルエンサー が、当社の酵素洗顔パウダー「桃潤 肌(ももうるはだ)」を動画で紹介。 何万回と再生され、中国や香港で注 目されたため、日本公庫の海外展開・ 事業再編資金を利用し、増加する需 要に対応した。



タイのドラッグストアで販売されている「がばいよ かコスメ」。タイ語のPOPが新鮮

社長の声

今後は、アメリカやシンガポール、タイで も商標を取得する予定です。バラエティコ スメは、商品のライフサイクルが短いという 特徴があります。今は市場の変化が激しい ので、それぞれの国の市場に投入して1、2 年は様子を見ます。その上で、ロングセラー になると見極められた時に、商標を取得する 方針で動いています。

株式会社アスティ代表取締役社長 やなぐち まさかず



会社概要

沿 革: 創業時の主な事業は、化粧品の卸販 売。1998年よりオリジナル商品の 開発をスタート。「がばいよか石けん」 のヒットがきっかけで、「がばいよか シリーズ」が全国で注目される。

所在地:福岡県福岡市

創 業:1988年

業 種:化粧品製造・販売 資本金: 1.000万円

従業員数:10名

ホームページ:http://www.gabaiyoka-cosme.com/

■ 商標は予防措置だが 企業の信頼性につながる

以前から海外展開を意識していた 簗口社長は、顧問弁理士より知財戦 略のアドバイスを受けながら、国内の 実用新案や意匠、商標等を出願し、 取得してきた。コピートラブルが多い 化粧品業界では、商標については賛 否両論だ。

「商標登録は意味がないという人もい ますが、私はインフルエンザの予防接 種のようなものだと考えています。受 けても受けなくても、かかる時はかか る。でも、何もしないよりはいいと思 っています」

当社の応接室には、今までに取得 した知的財産権の証書がずらりと壁 に掛けられている。商談で訪れた人 は皆この光景に驚くという。

「しっかりと対策していることで、パー トナーとしての信頼性を感じてもらえ るのかもしれませんね」

簗口社長は海外展開で重要なの は、パートナー選びだと言う。

「話し合いを重ねて、互いを知るプロ セスが重要だと思っています。事業 内容、ビジネスモデル、担当者の仕事

に対する姿勢等を見て、じっくり考え てから契約を結ぶようにしています」



壁にかけられた知財権の証書は20以上 真摯な取り組み姿勢を物語っている

2017年には、中国でCFDA (国家 食品薬品監督管理総局)の「輸入化 粧品衛生許可証」を取得し、現地小 売店での販売が可能に。これまでは、 ネット上のショッピングモールでの販 売が中心だったが、今後は富裕層向 けのドラッグストア等での販売を視野 に入れている。

「化粧品は、世界的なトレンドとそれ ぞれの民族の肌質や嗜好を掛け合わ せてヒット商品が生まれます。世界 共通の魅力は、品質のよさ。これか らも丁寧に研究開発を行い、ロング セラーの商品を世界市場に投入する ことを目指していきます」

2013 2015 2016 2017

商標登録の Time Line



海外展開に伴う 知的財産リスク

日本国内での既存事業や新規事業を 海外で展開する場合に、現地で製造・ 販売を予定する自社製品の権利保護が 不十分だと、侵害品・模倣品が出回る リスクが生じます。

また、事業展開先国における第三者の知的財産権に対する注意を怠ると、第三者の知的財産権の侵害につながってしまい、米国等の国によっては巨額の損害賠償をしなければならなくなるリスクが生じます。

さらに、提供する技術や企業秘密が 第三者に漏洩するリスクもあります。

海外知的財産権の 種類

海外にも日本同様、特許権、商標権、 実用新案権、意匠権、著作権といった 知的財産権が存在します。これらの知 的財産権は国ごとに独立して存在しているため、日本における知的財産権は いるため、日本における知的財産権は、 者作権を除いて外国では無効です。したがって、自社製品を輸出したり海外で製造したりする場合には、各国で対したりまの知的財産権を取得しておかないと、その国で競合メーカに模倣された場合に権利を主張できません。逆に、 外国で知的財産権を取得すれば、その国に市場を持つ競合メーカに対して、 侵害の差止め、損害賠償の請求及び実施料の徴収等が可能となります。

海外知的財産権の

また、自社が事業展開先国における 第三者の知的財産権を侵害しないため には、しっかりと調査を行う必要もあり



ます。その結果、問題が発生しそうな 第三者の知的財産権が見つかった場合 には、研究開発や製品の製造・販売の 中止、研究開発の方向転換、製品仕様・ 設計の変更等を検討して権利侵害とな らないような措置を講じる必要があり ます。また、場合によって権利者側に ライセンスを申し入れて許諾を得ること も考えられます。

情報が網羅されているとは限りませんが、以下のデータベースで、海外の 知的財産権を調査することが可能です。

▶世界知的所有権機関(WIPO)

PATENTSCOPE(特許)、 Global Brand Database (商標)、 Madrid Monitor(商標)等

▶欧州特許庁(EPO)

Espacenet(特許)

▶欧州連合知的財産庁(EUIPO)

e-Search plus (意匠・商標)、 TMview (商標)等

▶米国

Patent Fulltext Database (特許・意匠)、TESS (商標)

▶中国

Patent Search and Analysis of CNIPA (特許)、
CNIPR (特許・意匠・実用新案)、

CNPAT(特許・意匠・実用新案)、 中国商標網(商標)

海外特許権

(1)発明の選定、出願国の選定

原則として、特許性があり、他社の 実施可能性や、実施規模が大きいもの は外国出願するべきです。なお、日本 では権利化が困難と思われる発明でも 外国では可能な場合があるので注意が 必要です。

また、日本で特許権を取得した製品を 海外の自社拠点で製造する場合や、現 地の会社へ技術供与する場合等はその 発明を外国特許出願すべきです。一方、 主に日本国内だけで使われる技術は日 本国内のみで権利化すれば十分であ り、外国出願するメリットはありません。

発明の重要度が高いものほど、幅広 く出願国を決定します。具体的には、 特許権を使用している自社製品の輸出 や現地製造のある国、競合メーカーが 製造拠点や市場を有している国、さら に、発明技術についてライセンス契約 を結ぶ可能性が高い国等から選定し ます。

(2)出願方法

特許の外国出願には大きく分けて以 下の2つの方法があります。

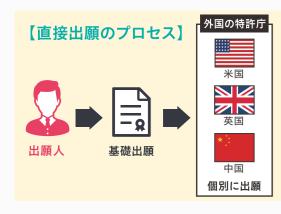
7

11直接出願

外国の特許庁に個別に出願する方法です。初めての特許出願から外国に出願することはまれで、通常は国内に最初の出願(基礎出願)をしてから、パリ条約※に基づき外国出願をします。基礎出願から1年以内であれば、優先権を主張することが可能です。

※パリ条約とは

特許・実用新案・意匠・商標・サービスマーク・商号、原産地表示・原産地名称・不正競争の防止といった工業所有権の国際的保護を図ることを目的として1883年にパリで締結された条約。本条約では、日本で最初に出願して、一定期間(特許・実用新案:12カ月以内、意匠・商標:6カ月以内)にパリ条約加盟国に出願すれば、日本で出願した日に外国で出願したとみなされる優先権が認められています。



2PCT出願

(PCT: Patent Cooperation Treaty) を利用した出願

特許協力条約 (PCT: Patent Cooperation Treaty) の加盟国(152カ国)を指定国とし、日本の特許庁へ出

願する方法です(日本語もしくは英語での出願が可能)。PCTの目的は特許出願の手続き面における協力です。パリ条約に代わるものではなく、それをさらに踏み込んで外国出願の便宜を図ったものです。

(i)PCT出願のプロセス

日本語もしくは英語で作成した出願 書類を日本の特許庁に提出することで、 すべてのPCT加盟国を指定したもの とみなされます。

さらに、専門機関によって国際調査が行われ、その結果は国際調査報告書に記載されます。各国の国内段階への移行は、原則最初の出願日(優先日)から30カ月以内に翻訳文を提出することにより行われます。ただ、PCTは、国際特許という世界統一の権利を与えるものではなく、最終的に権利化の判断

は各国特許庁によって行われることにご注意下さい。

(ii)PCT出願の主なメリット

PCT出願は以下のメリットがあります。

- ▶PCT加盟国全てに有効 な国際出願日を確保でき ます
- ■■■国際段階の手続きのほと んどを自国の言語 (日本の場合は、 日本語もしくは英語) で自国の特許
- ▶原則優先日から30カ月という時間的 余裕の中で各国の国内手続きに移行 するか判断できます

庁で行えます



▶国際調査報告・見解書等を利用する ことによって特許性についての見解 が取得でき、国内移行すべきか否か の適切な判断が可能になり、コスト 節約につながります



海外商標権

(1)商標制度の特徴

今まで国内で長く使用してきた商標等は外国でも登録したいものです。しかし、商標は特許や意匠と違い、関連商品の発表や販売後であっても、その国に商標登録していなかったら他社が登録可能です。また、先使用権の主張は、他社の出願日時点でその国での商標の周知性が要求されるため難しいです。

このように、商標は国ごとに使用や 登録が可能かどうかを事前に調査をし ておかないと、他社の商標権を侵害し てしまい、商品販売中止等、思わぬト ラブルとなることがあります。

(2)出願国の選び方、出願方法

●出願国の選び方

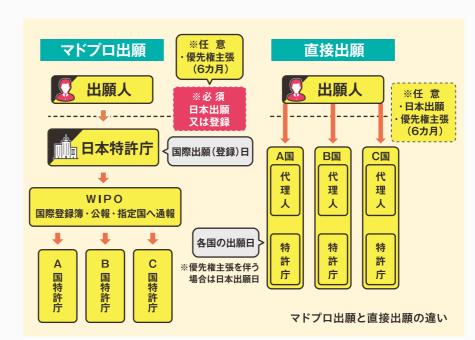
以下を参考に出願国を選定します。

- ▶既に事業展開をしている国や今後具体的な計画がある国(市場の大きさや重要度で優先順位を決定)
- ▶製造 (委託も含む) をする国
- ▶模倣品被害や対策予防が必要な国
- ▶同業者のシェアが大きい国
- ▶将来、事業展開が予想される国

2出願方法

特許と同様に、各国ごとに直接出願をする方法と後述するマドリッド協定議定書(マドプロ)等の国際出願を利用する方法とがあります。

商標もパリ条約に基づく優先権主張 は可能ですが、主張期間は日本出願か ら6カ月以内で、特許の12カ月と比べ ると期間が短いので注意してください。



(3)マドプロ出願

1 概 要

「マドプロ」は「標章の国際登録に関するマドリッド協定に関する1989年6月27日にマドリッドで採択された議定書(protocol)」の通称です。この制度を利用した出願を行う場合、日本国特許庁において既に登録商標を有しているか、商標出願を行っている必要があります。

2メリット

- ▶各国の出願手続だけでなく、現地代 理人費用や翻訳費用が不要となり、 手続きの簡素化、経費削減が可能
- ▶審査国での審査期間が1年又は18 カ月以内と保障される
- ▶権利は単一で、登録後の更新や名 義変更等は世界知的所有権機関 (WIPO)に手続きをするのみでよい

日本国特許庁への提出日が原則として国際出願(登録)日とみなされ、国際出願は基礎となる日本出願の商標と同一なもののみが可能です。WIPOから通達を受けた指定国は1年又は18カ月以内に拒絶の通報をしない限り、国際出願日にその指定国においても登録されたものとみなされます。

海外商標権の有効期間は、国際出願(登録)日から10年間、更新後も10年

海外知的財産権に関するサービス

間となります。

海外知的財産に 関する情報

(1)公的機関のサービス

工業所有権情報・研修館 (INPIT) と日本貿易振興機構 (ジェトロ) が各種サービスを提供しています。

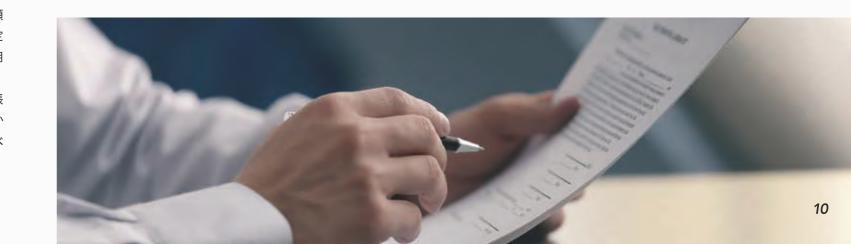
また、東京都の中小企業は、東京都中小企業振興公社の東京都知的財産 総合センターも利用可能です。

詳細はウェブサイトでご確認ください。

(2)助成金

海外へ事業展開する際に必要となる 知的財産権の取得等には多額の費用 がかかります。ジェトロ等には、費用 の一部を助成する制度(中小企業等外 国出願支援事業)が用意されています。 制度内容や要件が変更される場合があ りますので、ご利用の際は、ウェブサイトを確認するか、担当部署にお問い合 わせください。

工業所有権情報・研修館 海外展開知財支援窓口セミナー開催 模倣品・海賊版被害相談窓口中小企業商標先行登録調査・相談中小企業等海外侵害対策支援事業 外国出願費用の助成(中小企業等外国出願支援事業)メールマガジン配信 知財相談(海外知財専門相談窓口) 外国知財支援助成セミナー開催



海外展開支援のご案内

日本公庫では、海外展開を検討するみなさまに、海外展開・事業再編資金のご融資や、海外展開の支援を行う専門機関のご紹介を行っています。

海外展開・事業再編資金のポイント

幅広いお使いみちに利用できます



- → 海外への直接投資
- 別現地事務所を開設 したい
- ●海外現地法人(子会社)等 への出資等のための資金 も対象となります。



- ② 海外企業への 生産委託
- 現地企業へ製品の 生産を委託したい



- (3) 海外への販売強化
- **加海外で開催される** 展示会に出展したい
- 越境ECを活用して 輸出を行いたい



- 4 海外展開事業の 再編等
- 例 海外の工場を別の 国へ移転したい

次のいずれかに該当する方であって、一定の要件を満たす場合、 特別利率が適用されます

- ① クールジャパンの推進に資する事業を行う方
- ② 海外への直接投資を行う方
- 3 販売強化または生産委託を新たに行う方
- 4 海外知的財産権を活用した事業を行う方

詳しくは、支店窓口にお問い合わせください。

日本公庫 海外展開

検索

専門機関のご紹介

ご相談の内容に応じて、専門機関をご紹介します。

- ■日本貿易振興機構(ジェトロ) … 海外ビジネスに関する国内外の最新情報、貿易投資ノウハウ等
- ■中小企業基盤整備機構 (中小機構) ··· 越境ECの活用、海外販路開拓支援等
- ■日本弁護士連合会(日弁連)…「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」

事業資金相談ダイヤル

(行こうよ! 公庫)

0120-154-505

受付時間:平日9:00~19:00(国民生活事業)



日本政策金融公庫