

(株)京都工芸

滋賀県大津市

【事業内容】

タオル小売・卸・製造企画

<http://www.makasetaro.com/>

—— 将来の事業展開として、進むべき道が明確になった ——

1 知財キャラバン支援を受けた感想

聞き手 A 最初はキャラバンのコンサルって「何するんだろう？」と疑問に思われたと思いますが、実際受けてみていかがでした？

京都工芸 知財に対する認識が変わりましたね。私たちのような中小の会社って、商品作りに対する意識が足りなかったり、きちんとブランドづくりがされてなかったりと、改善すべき点が多いことに気づかされました。

聞き手 A そうなんですか。

京都工芸 弊社には IT のハンドラーという滋賀県で表彰されたシステムがあるのですが、その取材に来られていた滋賀県の知財総合支援窓口の方にキャラバンのことを教えていただいて。そこで初めて、弊社も知財にしっかり取り組んでいかなければならないと感じました。ちょうどその頃、2020年の東京オリンピックに向けたタオルの商品化を考えていたものですから。

聞き手 A とはいえ、それまでも知財について考えてはいたんですよね？

京都工芸 はい。弁理士の先生には登録商標を取りたいとだけ話していたんですけど……。

聞き手 A そうですか。

京都工芸 現在はプロジェクトの具体的な内容を説明した上で、登録商標を取得するにはどうすればいいかという相談をするようになりました。キャラバンでは3回も相談に乗っていただけて、大変ありがたかったです。

聞き手 A それは何よりです。キャラバンの有効な事例の1つになると思います。

京都工芸 私たちがチャレンジしたい内容と、キャラバンの仕組みがぴたっと合ったんでしょね。

2 知財キャラバン支援を受けた後の社内の改善点について

聞き手 A 今回は、会社の事業に役立てたいという思いでキャラバンを受けていただいたと思いますが、何かプラスになることはありましたか？

京都工芸 2つありまして、まずはネーミングに関してです。一見すると商標登録が難しそうなものでも、言葉の組み合わせもしくは字のサイズを変えることで取れる可能性が出てくるのがわかりました。

また、製品のジャンルによっても様子が違うことがわか

りました。例えば、弊社の製品はタオルで、商品名に「タオル」という文言を入れるのですが、どの位置に入れるかによって取得の可能性が変わってくる。ネーミングと製品の両側面から話を聞かせていただきました。

タオルという製品は大きさが限られていますし、それぞれ折って使うものですから大して差別化できないですよね？そんな中で、弊社は「日の丸タオル」というコンセプトを掲げ、東京オリンピックの選手や関係するアスリート、さらには応援に来るサポーターが融合できるようなタオルを目指しているのですが、「日の丸プロジェクト」という名前でサイトを立ちあげて大丈夫か。また「チーム日の丸」というクラブ名を作っても違反しないのか、など。不安なことを相談させていただきました。

聞き手 A なるほど。キャラバンで学んだことを1つ1つ踏まえて、さらに進展させていくということですね。

3 知財キャラバン支援を受けた後の新たな取り組みについて

聞き手 A キャラバンを3回終えた後も、個別に話を続けられているんですか？

京都工芸 キャラバンの3回枠は終わったんですが、さすがにすべてをやりきることはできなくて。とはいえ、こういう弁理士の先生方の窓口があることがわかっただけでもありがたかったです。

聞き手 A そうですか。

京都工芸 弊社のタオルの織り方や縫製が法律的に大丈夫かどうかという知識を先に入れておかないと、商品として売ることができませんから。もしかしたら、そのことでアスリートの方に迷惑をかけるかもしれない。弊社が真っ先にすべきことを認識できたのがありがたかったです。

ちなみに、これまでの商品はロンドン五輪の関係者や、FIFA ワールドカップ南アフリカ大会で日本代表の選手などに使っていただけていました。

聞き手 A それは素晴らしいですね。ところで、今後の事業展開は？

京都工芸 タオルのプリント技術を改良していきます。初代の商品はタオル地の上にインクを乗っけるだけの単純なプリントで、どうしてもその部分が硬くなっていました。さらに、使っているうちに剥がれてくることも。そういった問題を、染料プリントにすることで解消することができました。これを東京五輪をはじめ広く国際的な場面で選手

やサポーターに愛されるタオルになるようにと、プロジェクトを動かしているところです。

聞き手 A 楽しみですね。

4 知財キャラバン支援による成果について

聞き手 A いろいろお話を伺っていると、私たちもキャラバンをやらせていただいて良かったと思います。事業の将来像により具体性が出てきたということですよね？

京都工芸 1回目は、自分たちの事業内容を弁理士の先生にお伝えし、商標登録の可能性があるかどうかの判断を仰ぎました。

2回目は、1回目に疑問として残った事柄を先生に調べただけ、率直な意見とフォローをいただきました。

3回目では、1回目と2回目に話し合った内容を整理し、改めて双方で提案し合いました。そうすることで、先生方の理解と私の理解を比べることができ、今後どのようにキャラバンを利用していったらいいかがわかりましたね。

聞き手 A なるほど。プロジェクトのビジョンをある程度具体的に提示し、社長さん自身も明確な将来像を持っておられたので、その突合せで進むべき道が明らかになった。頭の中にある事業展開をそのまま進めて良いのか悪いのか、その判断がつかない状態にあったのが、キャラバンが入ることによって徐々に明確になっていった。つまり、進む方向がはっきりしてきたということですね？

京都工芸 そうですね。あと、やみくもにキャラバンを利用してはいけないとも思いましたね。やはり、経営者サイドもある程度知財の知識を持っていなければ、何を相談したいのかが明確でなければ、3回でやり終えるのはちょっと難しいと思います。

聞き手 A 確かにそうですね。

5 今後について

聞き手 A キャラバンの最大の目的は、中小企業の方に知財面で気づきを与えるということ。それが合言葉みたいになっているんです。やはり、気づいていただくことが何よりも重要なんです。

京都工芸 確かに気づかせていただきました。経営者って知らないことがあっても、そのまま動いてしまうものなので、そこをうまくフォローしていただけたら嬉しいですね。

聞き手 A 勉強せずに専門家の言うことだけをふんふんと聞いていても、2階からグラスにビール注ぐようなものです。右から入って左へ抜けます。だから、経営者自身も勉強しないとイケないのです。

京都工芸 確かにそうですね。ものを作るだけでなく、それを自分で学んで守っていくことも大切です。今回はそのことを気づかせていただきました。自分の事業のことは、自分で勉強して守っていかなくちゃいけない。同じことを社員にも教えていかなければいけませんね。

聞き手 A そうですか。ぜひ勉強を続けてください。

京都工芸 タオルのことだったら何でも知っているつもりでしたが、知財の知識が欠けていると、せっかく作った商品を守れないことになりかねないので。

聞き手 A 東京オリンピックの事業展開がうまくいき、知財が何かしらお役に立てたら、またぜひ取材させてください。

京都工芸 はい、ぜひ。

聞き手 A よろしくお祈りします。



商品写真



社内風景