

# かりん

宮城県仙台市

【事業内容】

花用容器の開発、製造及び販売

## —— 知財活用への意識が高まった ——

### 1 かりんの事業について

**聞き手 A** 御社はお花を入れる容器を製造されていますね。それが主力商品になりますか？

**かりん** はい。どの産業にも専用の容器というのがありますが……。

**聞き手 B** いわゆるパッケージというやつですか？

**かりん** ええ。化粧品屋にも洗剤屋にもあるのに、なぜか花屋にだけは専用の容器がなかったんですよ。

**聞き手 A** 花束を作る時の布のようなものはありますか……。

**かりん** 容器はなかったですね。

**聞き手 B** 確かに。容器という概念はなかったかもしれない。

**かりん** 飲料などは入れものがあつたおかげで輸送できるようになり、どこでも手に入るようになったんです。しかも、キャップを含め容器自体が少しずつ進化していきました。でも、花に関しては持ち運びできる入れものがなかったんです。

**聞き手 A** そこに注目されたんですね。

**かりん** ええ。もし容器がなかったら、飲料はこんなに普及しなかったんじゃないかと思って。そのいい例が卵ですよ。卵を1個1個ごろごろさせたまま売っていたらどうだったでしょう？ あの複数入る専用パックがあるから、いろんなところに輸送できるようになったと思うんです。ですから、どんな商品にもパッケージは必要なんです。

**聞き手 A** 流通を支えているのは容器なんですね。

**かりん** そうだと思います。容器があれば花屋さんが潤い、さらに生産者も潤うでしょう。今の時代なら、売る側と生産者を直接繋ぐことができますからね。

### 2 知財キャラバンの支援を受けた感想

**聞き手 A** 知財キャラバンで訪問させて頂いたのは、確か1年ほど前でしたね。

**聞き手 B** 昨年の3月頃でした。そこで新たに気づいたことはありましたか？

**かりん** 良い意味で足止めになったと思います。事業をこのまま進めていけば大丈夫と思っていたのですが、ちょっと立ち止まって考えるきっかけになりました。

**聞き手 B** もっと良い商品を作ろうと。ブラッシュアップするきっかけになったんですね。

**かりん** はい。そういう機会を作っていただきました。それって相撲の稽古みたいなものだと思うんです。本番の時に稽古で養ったものを使えるか使えないか。それが、コンサルティングじゃないのかなと。

**聞き手 A** なるほど、いい表現ですね。

**聞き手 B** 経営者というのは先頭を走る役割を担っています。その経営者が岐路にぶち当たった時、知財が強みになるでしょう。弁理士と知財を使って岐路をどう乗り切るかを話し合うことで、可能性が広がってくると思います。

**かりん** そうですね。投げ技が強いからといって稽古をしないでいると大切な粘りが出てこないかもしれない。稽古をしているからこそ粘りが出る。窮地を乗り切るにはその粘りがないと。

**聞き手 B** そうですね。最終的には御社の強みを活かすしかないと思うのですが、その強みの1つが知財ではないかと。

**かりん** そう思います。今すぐ云々じゃないんですよ。稽古をすることによって、つまり知財キャラバンで話すことによって養われる部分があると思うんです。その成果が表れるのは1年後、2年後かもしれない。万が一結果が出なかったとしても新たな一歩を踏み出すきっかけになるでしょう。そういう意味では、知財キャラバンに良い機会を作ってもらったと思います。

### 3 知財キャラバン支援の成果について

**聞き手 B** 新しいお客様には、自社のブランドイメージや商品技術をきっちり守っていくという認識を持っていただけるとありがたいです。そもそもの熱意が違いますよね。

**かりん** そうですね。私たちは現在の商品だけでなくこれから出していく商品も差別化する予定ですし、納品先の方にも自分たちが差別化された商品を扱っているという意識を持っていただけると思うんですよ。お互いに共有できるものがあると、特別な何かが生まれる気がします。

**聞き手 B** それは強みですかね。

**かりん** 強みと安心感ではないでしょうか。他社に負けないう、前に進める、突破口になる……そういった強い意識を持つことができると思います。

**聞き手 B** 強みを共有した上で商品を世に出し、広く知ってもらおう。それが経営の基盤になれば最高ですね。

**かりん** そうですね。ある商品について特許出願をお願いしても、市場性がないと言われてしまうこともありますよ

ね。商品が面白いだけではだめ。売れる商品になる可能性と売れる商品にするためにすべきことを、知財キャラバンで話すことによって気づくことができました。

**聞き手 B** 経営への取り組みは変わりましたか？

**かりん** 顕著ではありませんが、潜在的に変わってきていると思います。おそらく、これから成果が表れるでしょうね。あの時にこういう話があったと思いつくこともあるでしょう。すぐにわかりやすい成果が得られなくても、きっと次に活かせると思っています。

**聞き手 B** 今後の動きに応じて知財をうまく活用しているという思いはありますか？

**かりん** もちろんです。お互いに意見を出し合ったり、考え合ったり。そういったことは必要だと思います。

**聞き手 A** おそらく状況は変わっていくでしょうから、この弁理士知財キャラバンでやった市場調査などを今後もやっていくと、また新たな気づきがあるかもしれないですね。

**かりん** 少なくとも、今回の経験は無駄にはならないでしょう。

**聞き手 B** オリジナルのものを提案し続けるのはすごくリスクが高いことです。売れるかどうか分からないものを作っていくわけですから。でも、それを事業として続けていけばブランドになりますし、徐々に知られることにもなっています。

**かりん** 市場を作れると思います。ただ、差別化できた商品があることが前提ですし、そのためには信頼されるようなものを持っていないと。まさに知財がそうですね。そこを固めながら進める必要があると思います。

**聞き手 B** 私たちとしては、安心して将来を見据えることができたと感じてもらえたらありがたいです。商品が市場でどの程度広まっていくか。その状況に応じて新たな対応が必要になってくると思います。そういう時こそ知財を使うべきではないでしょうか。

**かりん** 知財を生かすような商品で提案するしかないと思うんですね。

**聞き手 B** そこに気づいていただけて良かったと思います。



商品写真1



商品写真2 (花あり)