

# カナエ紙工(株)

愛媛県四国中央市

## 【事業内容】

コーヒーフィルターの受託加工・販売、珈琲パック充填加工・販売、メディカル用製品の加工・販売

<https://www.kanaeshiko.co.jp/index.html>

## ——新商品の上市に成功しました！——

### 弁理士知財キャラバン支援を終えて

#### ◆弁理士知財キャラバン支援による成果について

- ・知的財産権を活用して、「新規コーヒー用フィルター」および「新規お茶用フィルター」の各新製品の上市に成功しました。この点は、当社事業にとって大きな成果となっています。また、「知財力」が、事業推進上の大きな武器となることに改めて気づかされました。
- ・「自己防衛力」や「競合他社との差別化」を強く意識するようになりました。
- ・「オープン・クローズ戦略」について理解が深まりました。
- ・商標登録の可能性があるかどうかの判断を仰ぎ、ブランド戦略についてアドバイスを頂きました。

#### ◆弁理士知財キャラバン支援を受けた感想

- ・当社の実情に即した形で、的確なアドバイスを頂き、「事業戦略立案」を具体的にご指導頂き、参考になりました。
- ・ブランドづくりが十分になされてなかったことや改善すべき点があることに気づかされました。
- ・既存事業に対しての危機感、すなわち「新しいことをやっていかないと生き残るのは難しいという危機感」を気づかされました。

#### ◆弁理士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

- ・既存の技術の中に飛び石みたいに別物を作るのではなく、「今あるもの」に更なる付加価値を付けて行くことが重要であると気づかされました。
- ・当社の「固有の技術」に別の用途を見つけると、さらにまた「別な用途」が見つかるというやり方で「用途拡大戦略」の工夫を着手しています。
- ・SWOT分析の外部環境の「機会」「脅威」はある程度分かるのですが、内部環境の「強み」や「弱み」の把握が不十分である点に気づかされました。
- ・当社出願の「特許」「実用新案」「意匠」「商標」の各知財情報について、出願、登録等の「維持管理台帳」を定期的に更新する作業を実施しています。

#### ◆今後について

- ・当社の経営者層にもっと知財の強化の必要性を再認識してもらおう努力が必要と考えています。
- ・海外事業展開が必要であり、このために海外出願もやっていかなければならないと認識しています。
- ・毎月月末に「定例開発会議」を企画開発室と東京営業所が中心になって開催しています。この開発会議の中で、技術開発や開発商品の開発状況をかくにんすることや特許庁のJ-PlatPatでの先行特許の調査報告も実施しています。
- 今後、このシステムを更に強化していくことを考えています。

#### ◆今後弁理士会（弁理士）に期待すること

- ・「マッチング」を是非期待します。特に「マーケット的なマッチング」をお願いしたいと考えます。当社の技術を使った試作品あるいはサンプルを実証実験で検討してもらえそうな企業を紹介して頂けるとありがたいと思っています。
- ・「海外進出」のサポートに期待しています。

## 1 2つの新製品の上市に成功

**聞き手 A** 本日は、よろしくお祈いします。いろいろ資料まで準備していただいてありがとうございます。

**カナエ紙工** いえいえ。

**聞き手 A** 今回のインタビューの目的ですけれども、少しお時間があいていますが、2015年に申請していたキャラバンについて、その後、どういった形で実際に内容を実施されているのか、キャラバンについて何かもうちょっとこうしたほうがいいのか、いろいろなお意見をいただければと思います。今後も弁理士会としてキャラバンを継続していく予定ですので、生のご意見をいただいて、キャラバンをよりよい方向に進めればと思っています。本日はお時間を頂きありがとうございます。よろしくお祈いします。前回のキャラバンの一番の目的は新商品の販路開拓のサポートと聞いています。

**カナエ紙工** そうです。

**聞き手 A** 実際に、僕も商品を見せていただいてもよろしいですか。

**カナエ紙工** どうぞ。これが、今まであまりなかったものなんですけれども、たまたま、成形ができる不織布というのがありまして、それを使って、コーヒー、お茶を手軽に入れることができるフィルターを開発しました。



左から営業本部の白川氏、企画開発室長の三木氏、企画開発室顧問の鶴見氏

**聞き手 A** ちょっと触らせてもらってもいいですか。

**カナエ紙工** はい。これはお茶用なんです。お茶とコーヒーと比べると、粒の大きさが違うので、穴の大きさを変えないといけません。

**聞き手 A** なるほど、なるほど。2015年のころには、もう商品はでき上がっていたのでしょうか？

**カナエ紙工** まだ試作品の段階でした。結論から言いますと、お茶と、それからコーヒーは両方とも大手というか専用メーカーさんに採用になりました。

**聞き手 A** すばらしいですね。

**カナエ紙工** それがもう結論なんです。その過程をお話しすると、2015年のときは試作している段階で、お客さんのめどは少しついたんですけど、まだまだ採用まで至っていなかったところ。そこから、3年間くらいかかったんですけど、去年ぐらいから正式に流れています。

**聞き手 A** なるほど。

**カナエ紙工** それから、当社ブランドということで、当社の名前で販売しています。

**聞き手 A** 商標を出されてはいましたよね。

**カナエ紙工** そうです。弊社の商標で、「フィルチャー」というのがこれですね。弊社の知財を1枚目にまとめてありますので、商標は下から2番目の「フィルチャー」です。これは継続しています。権利はとれています。

**聞き手 A** すばらしい。

**カナエ紙工** いえいえ。

**聞き手 A** これは鶴見さんがまとめられているのでしょうか。

**カナエ紙工** そうです。知財は、前の会社でも、その前の会社でも、好きでやっていただけで、知財部に所属していたわけではありません。

**聞き手 A** すばらしいですね。キャラバンでいろいろとアドバイスがあったと思いますが、それを実践していただきながら、今に至っているということでしょうか。

**カナエ紙工** そうですね。こちらの意匠と商標の「フィルチャー」については、キャラバンでご指導いただいたときにはもう出願してまして、権利が成立しています。コーポレートエンブレムについて、これですね。これは、今、カナエ紙工の名刺にもつけています。これは、キャラバンでご指導いただいて、出願しました。これを出されたらいいんじゃないですかといろいろご指導いただいたので、これで出しました。

## 「産業財産権（特許、実案、意匠、商標）」の出願・登録状況（総括）

種類	件数	番号（登録、出願）	考案の名称・標章	現況（権利満了日）
(1) 特許				
①国内出願	5件			・未審査請求によるみなし取下げ；4件 ・出願済み；1件
②国際出願	1件			国内移行不実施によるみなし取下げ
(合計)	(6件)			
(2) 実用新案				
	4件			権利消滅
	1件			拒絶査定
	1件	実登 〇〇〇〇〇〇	密封包装体	権利存続（満了日：〇〇〇〇〇〇）
	1件	実登 〇〇〇〇〇〇	粉状体抽出用フィルタ	権利存続（満了日：〇〇〇〇〇〇）
	1件	実登 〇〇〇〇〇〇	粉状体抽出用フィルタ	権利存続（満了日：〇〇〇〇〇〇）
(合計)	(8件)			
(3) 意匠				
	11件			拒絶査定
	1件	登録 〇〇〇〇〇〇	カップ状コーヒーフィルター	権利存続（満了日：〇〇〇〇〇〇）
	1件	登録 〇〇〇〇〇〇	飲料用抽出フィルター	権利存続（満了日：〇〇〇〇〇〇）
(合計)	(13件)			
(4) 商標				
	4件			権利消滅
	1件	登録 〇〇〇〇〇〇	ダンク式；標準文字	権利存続（満了日：〇〇〇〇〇〇）
	1件	登録 〇〇〇〇〇〇	フィルチャー；標準文字	権利存続（満了日：〇〇〇〇〇〇）
	1件	登録 〇〇〇〇〇〇	gk∞m∞S；図形商標	権利存続（満了日：〇〇〇〇〇〇）
(合計)	(7件)			

**カナエ紙工** 珈琲をどうぞ。

**聞き手 A** すいません、いただきます。

**カナエ紙工** うちのフィルターで入れたものです。豆は今日、挽き立てのやつを買ってきました。

**聞き手 A** おいしいです。ありがとうございます。

**聞き手 A** 新商品が大手さんに採用になったということですが、もう少し詳しく教えていただけませんか。

**カナエ紙工** 採用が決まって、1年ぐらいです。商品として出したのも1年前ぐらいです。こちら（珈琲用）は小川珈琲さんというところに提案したときに、一緒に共同でやらせていただいてということで話が進みました。こちら（お茶用）は、うちのブランド名「フィルチャー」で出しています。こちらの取っ手がないものは、同じ素材で、成形法でつくったコーヒーフィルターです。これは台紙とセットで、実用新案をとっています。こういう感じで使用します。

**聞き手 A** いろいろ種類があるんですね。

**カナエ紙工** そうそう。カップの大きさとか入れる容量が色々ありますので、試行錯誤でやっています。ぱっと開くタイプもあります。

**聞き手 A** なるほど。

**カナエ紙工** 小川珈琲さんは京都のコーヒー屋さんで、どちらかというと、高級志向のお客さんをターゲットにしています。例えば、こんな感じです。

**聞き手 A** 立派ですね。拝見します。

**カナエ紙工** 小川珈琲さんが、独自の商品に弊社の新商

品を当てはめたいということで、コーヒーとしては業界で初めて、弊社の新商品を採用していただきました。お茶の方はもう少し前に出ていましたけど、珈琲の方がマーケットは大きいです。今のところ、ノークリームで順調です。台紙の紙とポリエステルの不織布の熱成形したものとのセットで、販売しています。

**聞き手 A** なるほど、なるほど。台紙とセットでということなんですね。

**カナエ紙工** そうそう。

**カナエ紙工** 台紙がないと、浸かっちゃうんですね。コーヒーの場合は、お湯につけちゃうとよくないので。お茶の方は、浸かったほうがいいのですが。

**聞き手 A** なるほど。

**カナエ紙工** こちらについては、実用新案で2つ出しています、先ほどの表に記載されています。夫々のサマリーは、後ろに載っています。それから、特許も出しました。改良発明です。

**聞き手 A** 僕が事前に調べた限り、これはまだ公開されていないですね。

**カナエ紙工** 未公開です。

**聞き手 A** ほんとうに出したばかりということですね。

**カナエ紙工** そうです、そうです。

**聞き手 A** なるほど。

**カナエ紙工** コーヒーは大体そんなところですが。コーヒーは、売れているのかという話ですが、小川珈琲さんが、「enフィルター」という商標をとって、そこまで力を入れて販売しています。お茶については、ルピシアさんというお茶の大手さんが扱ってくれています。ルピシアさんは、女性に人気で、大手のデパートとか有名店に入っています。ルピシアさんで扱ってもらっているお茶用のフィルターは、弊社の仕様で、これをルピシアさんに売ってもらっています。お茶については、もう一つ。三井農林さんで扱ってもらっています。現在、継続的に扱っていただいている大手3社は、小川珈琲さん、ルピシアさん、三井農林さんです。

**スペシャルティドリップコーヒーギフト OCQE-30**



Drop coffee gift  
子供連れのこだわりを一緒に。

**スペシャルティドリップコーヒーギフト**  
エンフィルター

カフェットフィルターがリニューアル！  
一杯ずつ抽出できる「en（エンフィルター）」のギフトです。

→エンフィルターについて詳しくはこちら

スペシャルティコーヒーの中から珈琲職人がとっておきのコーヒーをセットにしました。

スペシャルティドリップコーヒーギフト OCQE-30  
名称 レギュラーコーヒー  
セット内容  
ブラジル セルタオジーニョ 10g×5 杯分×1 箱  
コスタリカ サンタルシア 10g×5 杯分×1 箱  
エルサルバドル ロスアルベス 10g×5 杯分×1 箱  
セットサイズ 300×336×高さ75 (mm)

**小川珈琲オンラインショップより**

**聞き手 A** ちなみに、この3社さんというのは、キャラバン以前からおつき合いとかあったのでしょうか。

**カナエ紙工** ルピシアさん以外とは、お付き合いがありました。新商品のお付き合いではありません。

**聞き手 A** 今回、新商品について、3社さんに強くアプローチしようという、何かきっかけがありましたでしょうか。頂いた資料には、「(キャラバンで)「知財力」が、事業推進上の大きな武器となることに改めて気づかされました」と記載して頂いています。

**カナエ紙工** キャラバンのご指導で、その辺はどうかということですね。もともとアプローチは、考えていました。基本的には従来のおつき合いで、やってくれそうなところ、当然、当たりますよね。

**聞き手 A** そうですね。

**カナエ紙工** うちのコーヒーフィルターですけども、お客さんが案外多いんです。コーヒー屋さんにしてもお茶屋さんにしても。ですから、そういうところに提案することは当然考えますね。皆さん、ちょっと目新しいものを欲しがっているのも事実です。それに対して、特許等を活用しながら、今後も改良、改善して、提案できていければと思っています。

**聞き手 A** すばらしいですね。

**茶こしフィルター フィルチャー**



Tea filter

不備物を脱した、マグカップ用紙製茶こしフィルターです。茶葉が入れやすく、後片半も詰まり、茶葉がしっかりと閉く空間があるため、手軽に美味しくお茶を楽しめることができます。また、結露が起きている不備物の持戻により、ルイボスなどの細かい茶葉も通しません。お湯の注ぎの非直線により、最後の一滴まで美味しくいただくことができます。茶こしマグ モンポットにもぴったりサイズです。

商品番号: KNS001

品名: 茶こしフィルター フィルチャー

価格: 486円 (本体価格450円)

カートに追加

商品に関するお問い合わせ ☎ 0120-11-0383

ご購入のご注意  
※調剤器具、一部店舗(自由が丘、仙石一橋町、鶴川、成島園町) 限定販売  
※電子レンジ・使用不可  
※取扱説明書: 使用不可

**オンラインショップ LUPICIA より**



オンラインショップ LUPICIA より

日東紅茶でおなじみ  
**三井農林 Tea Mart**

1972年から、お茶の時間が「ほっ」を公認し、日東紅茶でおなじみ三井農林

店舗TOP 会社概要 営業時間 取扱商品 商品一覧 買い物かご メルマガ 楽天TOP

Tea Martからのお知らせ

商品検索

マグカップに載せるだけ！  
使い捨て 茶こしフィルター

マグカップに載せるだけ！  
使い捨て 茶こしフィルター

フィルターは、マグカップに載せるだけでおいしいお茶が淹れられる。茶こしフィルターです。使い捨てなので衛生的。洗う手間がかりません。

フィルチャーの特徴

- インスタント 100粒 (約100g)
- 煎茶 100粒 (約100g)
- 焙煎茶 100粒 (約100g)
- 煎茶 (フリーズドライ)
- 煎茶 (フリーズドライ) 2倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 3倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 4倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 5倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 6倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 7倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 8倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 9倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 10倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 11倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 12倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 13倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 14倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 15倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 16倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 17倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 18倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 19倍量
- 煎茶 (フリーズドライ) 20倍量

**楽天市場 三井農林オンラインショップより**

**2 知財キャラバンの支援を受けた感想**

**聞き手 A** 話が少し変わりますが、キャラバンはどこまでお知りになりましたか。

**カナエ紙工** 知財の情報収集は、日々行っています。東京都主催のセミナーにも参加しますし、弁理士会にも足を運んでいます。その中で、(キャラバンの)パンフレットをもらって、これはいいなと思いました。キャラバンをやっていただけというのはおもしろいですし、しかも無料だと、これがもう一番。会長にパンフレットを見せまして、これいいですよ、やってくれますよと説明しました。そうしたら、どうも最初みたいだいいいね、みたいな感じで申し込むことになりました。

**聞き手 A** ストレートにお聞きしますが、今回のキャラバンですが、お金を払ってもいいなという内容でしたでしょうか？

**カナエ紙工** 非常に役に立ったと思います。ただ、ある程度、私に知識があり、わかっていたもので・・・。

**聞き手 A** なるほど。

**カナエ紙工** でも、逆に、知財を分かる人が全くいなかったら、キャラバンのこの前みたいな話をしてもらっても、わからない、理解できないということになりそうな気がします。あるレベルの理解力がないと難しいような気がします。だから、必要最低限の知識を持つ人を、1人でも、2人でもいいんですけど、会社に置くのが重要なのかなとは思いますがね。

**聞き手 A** それはすごく思いますね。

**カナエ紙工** キャラバンは、とにかく参考になりました。これはいろいろな意味で、弊所の事業の構造と問題点、課題を掘り下げて、3回にわたっているいろいろやっていただいて、レポートまで出させていただきましたので。ただ、それをいただいたから、それを実行しているかということ、悲しいかな、中小企業のまだ動きが悪いので、私としても、そこはまだこれからの課題だと思っていますけど、少しずつ手をつけてやっている、それから、出願もやりましたという段階ですね、ぶっちゃけた話で。

**聞き手 A** 僕も実際にキャラバンの支援員として、この3、4年、何社が回らせてもらっています。また、実際の仕事の方でも、自分で事務所をつくって中小企業さんを中心に支援をさせていただいているので、まさにおっしゃるように、なかなか中小企業さんの中で、知財マインドとか知財の知識がある企業さんって少ないですからね

**カナエ紙工** 皆さん、興味なくはないんですけど、やりたいと思うかもしれないけれども、ある意味、面倒くさいんですよ。

**聞き手 A** そうですよ。

**カナエ紙工** それは多分、どこもみんな同じだと思うんです、現業にかまけて目先のことをやっていて、やっぱりどうしてもそうなっちゃうと。これはどこかに書いてあったけど、実はすごい宝を持っているんだけど、やっている本人がわかっていないと。それが一番、それを把握するのが一番大事だと思う。

**聞き手 A** そうですね。本当にいいものとかお宝が眠っていて、それが気づかないうちに外に出てしまっていることもありますね。生産技術系だと特に多くて、先人、先輩方から受け継いできて、会社とか工場の中では当たり前のように教わっているから、他の会社の人もやっていると思っている。でも、実は、その会社のオリジナルということが結構ありますからね

**カナエ紙工** うちもそうなんです、実際。うちのメインは加工技術ですから、加工技術の中で設備なり装置なりノウハウがあるんですよ。十分、まだ切り出していないやつで。今、そこは問題だね、そこをやらなきゃいけないと我々も問題意識を持っていて、2人で後でもお話しする開発会議みたいなものを定期的にやりまして、それで少しでも新しい宝庫を見つけようとして、横展開をやっていけば絶対広がるので、その辺ですよ、今の問題意識は。それはキャラバンがなかったらほんとうにな

かったかということ、必ずしもそうではないかもしれませんが。ただ、キャラバンを契機に、余計そういう問題意識を我々は持つことができた。それが成果の一番大きいところじゃないでしょうかね。

**聞き手 A** なるほど。

**カナエ紙工** 中小でというと、知財に対しての知識があまりにもなさ過ぎるというか、きっかけ的なものが少しあれば、お話しされたら前に進むと思います。知識がない状態で、どういうことができるかというのを説明するのが大変だと思うんですよ。

**聞き手 A** そうですね。

**カナエ紙工** 我々は、たまたま、知財がわりと好きだったという気持ちはありましたが、どこでどうやればいいのか、鶴見さんが来るまで検索すること自体も曖昧でした。自分たちが出そうとしているものが、引っかかるか引っかからないか（権利を取れそうかどうか）、検索すること自体の知識がなかった状態でした。それが、今は、ある程度自分でできる範囲は、自分でやりますという雰囲気になってきています。

**聞き手 A** 知財にお詳しい鶴見さんがいらっしゃるおかげですね。

**カナエ紙工** 社員にも自分でやりますという雰囲気ができ始めたので、鶴見さんが今後いなくなっても、今までやってきているので、ある程度、知財に対する認識が出来てきているのかとは思っています。

### 3 弁理士に期待すること1(海外展開のサポート)

**カナエ紙工** 今後、うちなんかは少し考えなきゃいけないのは国外なんですけどね。今、JETRO等のいろいろセミナーなんか、活用しようとしているいろいろセミナーなんかも行って、中国、ASEAN、台湾の情報を収集しています。ターゲットは、アメリカ、欧州、カナダもいいんですけど、もちろんそっちにも行きたいんですけど、まずは、中国、ASEAN、台湾の情報収集をしています。

**聞き手 A** なるほど。

**カナエ紙工** 私の認識している範囲で、もちろん中国、台湾は別格として、ASEANも各国で知財のレベルがものすごい格差があって、しかし、どこもみんな今すごく日本の方式を勉強して、立ち上がっている時期だと思います。いろいろなセミナーに参加して、情報収集しています。海外にマーケットを見つければ、うちの製品はいけると思っています。まだまだそのチャンネルのないし、商社のルートもない、これから考えなきゃいけないレベルですが、でも、海外進出はしたいと思っています。日本だけじゃ限界があると思うので。

**聞き手 A** なるほど。

**カナエ紙工** どちらかというと、欧米の白人の意識と、いわゆる東南アジアというか、そこ人間、日本人も含めて、比較的ニーズとか、好みとか、嗜好とかが近い可能性もあるんです。だから、まだ彼らは知らないだけだから、そういうところに入れば、商社と入っていったら絶対に売れると思う。ぱっと売れることを考えると、今度は生産能力を勿論考えなければならぬ。

**聞き手 A** それはそうですよね。

**カナエ紙工** マーケットをどんどん拡大できたら、やっぱり自動でどんどん大量生産をしないとコストも問題になってくると思っています。現状は、半手動とか、ほぼ手動です。

**聞き手 A** 全自動化への対応はできるんですか？

**カナエ紙工** できます。投資とタイミングがありますけど。

**聞き手 A** 費用対効果の問題なんですか。

**カナエ紙工** そうです。改良、改変できるものは大いにあるとは思っています。市場では、新しいものが好まれます。新しい一体型ものを進めています。

**聞き手 A** その一体型も、それこそ、次、また小川珈琲さんに採用して頂く方向ですか。

**カナエ紙工** そうです。

**聞き手 A** 小川珈琲さん向けに、ある意味開発しているところもあるんですか。

**カナエ紙工** 今のところはそうになっている。小川珈琲さんがトップランナーなんです、コーヒーのマーケットの中で。

**聞き手 A** 定期的に新しいものを提案できれば、ずっとうまくタイアップしていけますね。

**カナエ紙工** そうです。実用新案や特許も重要です。特許もどこまで持っていけるか。

**聞き手 A** 今後、大手さんと引き続きタイアップしていったり、海外に進出、展開していく上で、その辺の情報収集は、必要になりますね。

**カナエ紙工** それは欲しいところです。

**聞き手 A** 海外は費用もかかりますからね。

**カナエ紙工** かかりますね。それには、やっぱり事前の情報が欲しいのは事実。あと、海外展開するんだったら、海外出願しておかなきゃいけないので、それは国によってしなきゃいけない。PCTも出しておく必要がありますし。商標は、また少し異なると思っていて、そこで商売するんだったら、商標だけはとらなきゃいけない。中国も含めて。中国でとられちゃうと動きがとれないから。ひどい目に遭っている会社、有名な会社いっぱいありますし。商標だけはとりたいね。但し、やっぱり費用対効果ですから、進出しない、そんなところでもってしようがないので。そこら辺も悩ましいところです。うちも1個だけPCTをやっているんです。国内移行の段階で実施していないので、投げちゃいました（権利化しませ

んでした)。一応、途中までオーケーだったんですけどね。

**聞き手 A** おそらく、国際調査報告で特許性ありの見解が出たということでしょうかね。

**カナエ紙工** そうそう。そこまで出たはず。諸事情で使い道がなくなったので、途中で投げました。「ダンク式」という名前だけ、商標だけは、とりました。

#### 4 高い知財マインドのきっかけ

**聞き手 A** また、お話しが少し変わりますが、会長さんは知財マインドが高いというのは、何か若いときにきっかけとかがあったんですか。

**カナエ紙工** 会長は、アイデアマンではあった。今でも、四国の本社から東京での開発会議に出席している。新しい話は好きですね。昔、某珈琲メーカーと共同開発みたいなことをやっていた。1980年、昭和55年ごろ、コーヒーのフィルターを始めた。まだまだ、インスタントコーヒーがメインの時代。ドイツのメーカーが最初だったかな。そうすると、日本にも入ってきますね。それを特許で何かとれるかとれないかとか、多分そんな話が出たんじゃないかと思うね。最初、いくらやってもできなかったみたいだから。会長が、やっぱり特許マインドで何とかとろうと意識があったんだと思います。

**聞き手 A** 経営者の方がそういうマインドを持っていらっしゃるというのが大きいですね。

**カナエ紙工** すごいですよ。すごいと思います。僕は、前の会社が接着材のメーカーで、そこにいたときにたまたまある会社の紹介でこっちに来ましたが、会長の特許マインドが強かったですね。

**聞き手 A** すばらしいですね。

#### 5 今後弁理士に期待すること2(マッチング等)

**聞き手 A** 既にお付き合いのある先生がいらっしゃるようですが、その先生とは、特許出願とか、知財の出願以外の部分で活用の仕方とか、そういうお話はあまりされていないですか。

**カナエ紙工** 元々大阪の弁理士さんをお願いしてましたが、接着剤のメーカー時代にお世話になっていた先生にお願いすることにしました。その先生は、技術の話ができますので。活用の仕方はしていませんね。どちらかという、こういうものが決まりましたで、ちょっと出願考えていますという段階での相談です。

**聞き手 A** なるほど。開発の段階から携わってもらようなことは考えられませんか。

**カナエ紙工** こういうアイデアなんでこれを特許にできないかということではできないことはないとは思いますが、ある程度できるかできないかの相談もしますよ

ね。ある程度固まってからですね。こんなのつくると言って、何か使用用途ないみたいな話はしません。

**聞き手 A** なるほど。弁理士というと特許出願の代理や、商標登録出願の代理が専権業務なんですけど、今回のキャラバンでは、もっと上流とか、逆に下流とか、これから商品開発を進めたいときに、出願だけじゃなくてどんなことを考えたらいいのかなとか、経営の部分にもちょっとだけ足を踏み込んでアドバイスできますよという形で一応ご案内させていただいています。そういう意味では、出願だけじゃなくて、もっと前工程だったりとか、その辺を既存の例えば代理人さんに期待したり、その辺はあまり突っ込んだお話というのはされたことはないですかね。

**カナエ紙工** それはキャラバンでいろいろご指摘いただいたことで勉強になりました。

**聞き手 A** 今後、弁理士が出願以外のアドバイスもできますよとなったときに、今回キャラバンを受けていただいて、これだったら可能性ありそうだなというご感想なのか、それとも、そこはまだもう少し時間かかりそうだなというご感想でしょうか。

**カナエ紙工** 知財以外、こういうことも考えたほうがいいよと、こういう用途だったらと、そういうことがある程度長けている弁理士さんだったらそれはいいかもしれないと思う。アイデアがあって、これが商品になるかみたいなきにね、知財も含めて意見を聞くというか、それができればありがたいでしょうけれども、それ以上となると……。今後の弁理士会に期待することとして、マッチングがあります。例えばコーヒー以外の用途として展開できないか、そういうのに近いものをやっているのはこういうところがあるんじゃないですかとか、そういうような指導をいただいたらいいかなというのがあります。確か、弁理士会が公表しているキャラバンのアンケート結果にもあったと思います。

**聞き手 A** はい。

**カナエ紙工** あの中の一つの会社の方が言われていた。あ、なるほどなど。ただ、それは高望みなのかなとも思ったりします。そういうことをわかっている弁理士さんもあると思うので、それは逆に弁理士会のほうからそういう弁理士さんをご紹介いただいたらおもしろいかなと思います。

**聞き手 A** 僕のお客さんでもそれを希望されるお客さんは結構います。先生、紹介してよって。

**カナエ紙工** 大変なことだと思いますよ。その辺がわかるような神様みたいな弁理士さんはなかなかおられないと思うし。知財に特化してて、知財のことならわかるけど、事業のことだとわからないとか、マーケットのことはわからないとか、そういうふうになっちゃうからね。そういうのがもしあればいいですが。

**聞き手 A** 弁理士でもマッチングのサイトを運営してい

る弁理士もいます。

**カナエ紙工** そういうことをやっていただけるんだったらぜひ期待したいですね。それは有料でもいいですよ。大阪産業創造技術館。産創館って言ってますよね。マッチングビジネス始めてもう20年以上になるのかな。最初は少なかつたんですけどもね。大阪市が、大手メーカーのOBだとか、そういう人を雇って、雇われた人が中小企業を回って、企業同士をマッチングさせる。雇われた人が利害関係ゼロなんで、わりとこうオープンでやるんですね。しばらくして、展示会を始めた。展示会も最初は小規模でやったんですけども、だんだん非常に特化されてわかりやすい展示会にしたもんだから、今、すごい大手も含めて展示するようになりました。うちは、三木さんが行かれて、成果の例としては、大手メーカーの技術開発の元部長さんと知り合いになり、その元部長さんと技術交換することができました。産創館から連絡があって、紙のことを教えてくださいみたいな話だったんですね、それがきっかけでしたが、ある開発の技術交換できました。三木さんは、そういう意味じゃさっきの会長が開発マインドとかなんだけど、彼はもっと開発マインドがあって、そういうのにどんどん情報、いろんなところに入ったりして、そんなところから今ピックアップしたテーマが幾つもあるんですよ。展示会出てくれとか言われたりもしますしね。だから、ああいうの、やっぱり、中小としては大きいんだと思うんですね。非常に直接結びつくというか。だから、それが、知財にどう結びつくかはわかりませんが。うちは、紙の技術のノウハウ、製造技術ぐらいしか持ってなくて、大手メーカーの元部長さんは紙に興味があって……。それでマッチングしたわけだけど。うちの何が出せるのかというのがあるんだけど、うちのノウハウ技術、それを展開するための、あちこち当たるしかないですね。アンテナ持って。キーワードは紙、シート加工だね。それで何とか新しい事業をしたい。その一つがこれです。ある大手メーカーさんがシートを開発していましたが、出願もしていましたが、ものにできていなかった。我々は、その情報入手し、それをものにした。成功体験ですね。

**聞き手 A** すばらしいですね。

## 6 今後のキャラバンについて

**聞き手 A** キャラバンの終了後、支援員の先生と連絡をとっていらっしゃいますか？

**カナエ紙工** とってないですね。なんとなく、敷居が高い。極端な話、週1回、顔を見せてくれるとか。ばか話してみたいでもいいんです。どうですかみたいな、何か進んでますかみたいな話。(距離が)近くなると、あ、ちょっとそういえばという話になります。案外、そんなもんなんです。商売だって、そんなもんなんです。

**聞き手 A** そうですね。

**カナエ紙工** 変な話、特許だったら、まず私は鶴見さんの顔を見ますよね。鶴見さんはある程度詰めるじゃないですか。だから、ある程度のところは、こっちで必要な分はここである程度完結しちゃうので、それを超えたら、もう特許事務所さんの話。じゃ、ちょっと特許事務所に聞いてみようかみたいな話になりますよね。そうそう。そういうパターンですね。弁理士会に聞いてみようかというふうにはならないな。うちは、鶴見さんがいるからそうだけれども、いないところが大半だと思うんですよね。企画開発の中小って、そこを単独でやるというのはあんまりないと思いますよ。

**聞き手 A** ないですね。ほとんど、もう兼任というか。

**カナエ紙工** ですよ。

**聞き手 A** はい。多いのは、やはり会長さんや社長さんご自身がアイデアマンです。

**カナエ紙工** そうなりますよね。

**聞き手 A** もしくは、ずっとアイデアを出してくれている右腕になるような方がいらっしゃるんですよね。でも、なかなかそれが引き継がれていないということがありますね。

**カナエ紙工** うちなんかは、ある意味で、ちょっと特異なケースなのかもしれない。たまたまということもありますけど。ただ、うちもいつまでもこういう体制でやれないし、知財も含めて後継者を考えなきゃいけないです。後継者という、一概にはいかないところがやっぱりあると思うんですよ。そうすると、今、弁理士会でやっていただいているものや、やっていただける業務ですよ。ちょっと相談相手みたいなことになるということになると、かなり近くなっている必要があると思うんですよ。ちょっとしたことで相談できる距離感です。でも、そういううちやい中小企業を相手に、弁理士会は事業を進められますか……。

**聞き手 A** 個人的には進めたいですが……。

**カナエ紙工** でも、それ、まず1本釣らないと、2本も3本も釣れませんって。

**聞き手 A** そうですね。キャラバンの回数については如何でしょうか。今までは、3回を基本としています。3回ですと提案までで終わるじゃないですか。今後は、回数を例えば6回にして、提案の後の実践についてもサポートすることを検討中です。

**カナエ紙工** 回数もありますけど、回数じゃないですよ。年を取ると、あまり時間かけられないから、1回で忘れられないような人間になろうとしますね。

**聞き手 A** なるほど。

**カナエ紙工** 一気に近くなるろうとします。どのぐらい気さくに話の形になるか。業務的にずっと話したら、ずっと業務です。「そしたら、またちょっと電話してね」みたいなことで終われるかどうかですよ。回数だけで

見ていると、やっぱり質の問題はあると思いますよ。信頼の問題もあるでしょうし、気安く話せるという問題もあるだろうし、安心して話せるということもあるだろうし。その辺をどう伝えるか。だから、10回行ったからといって、10回行ったはいいが、もう次から来てほしくないと思われたらアウトですもんね。

**聞き手 A** それはそうですね。(笑) キャラバンを継続することについてどう思われますか？

**カナエ紙工** いいと思います。弁理士会がこうやって外へ出るということ、僕は、それは賛成だと思う。ただ、それこそ費用対効果で、それなりの努力と、どこまで目標、目的を達成できるかというのは難しい。キャラバンは、今で何年ですか。

**聞き手 A** キャラバンが平成27年からなので、4年です。

**カナエ紙工** じゃ、我々が第1回生、1期生ですよ。そろそろ、(キャラバンも)考える時期でもあるわけですね。中小の手助けをするというのを前提としているんですよ。

**聞き手 A** はい。

**カナエ紙工** 知財があって中小を助けるという考えでいくと、幅が狭くなるんですよ。助けるという意味の中で知財が一部に入っていると、随分やり方変わってくると思うんですよ。4年目ぐらいというとその辺で少し考える時期が来るときだと思うんですよ。それで、費用もかかってどうのこうのという、計算し始めたら、だんだん違うところに寄っていきますからね。当初の予定から少し外れてきやすくなっている時期だったと思いますね。もともとこういう意気込みでこうやれよということだったんでしょうけど、いろんな状況が出てくるので、そうすると、ちょっと実務に引っ張られて、当時やろうとしたことを少しずつ忘れやすくなるというか、そういう傾向が出やすい時期だと思います。

**聞き手 A** さすがです。キャラバンについて、弁理士会でもいろいろと検討している時期でもあります。過去にキャラバンを受けていただいた企業さんで、そのままになっている企業さんも結構いらっしゃるって、例えば、追加的に支援するような制度がもしあれば、もう1回受けたいかなと思うのか。その辺はいかがですか。

**カナエ紙工** マッチングや海外については、相談したいと思う。特に海外。

**聞き手 A** 今お願いしている先生には、その辺のご相談とかされたんですか。

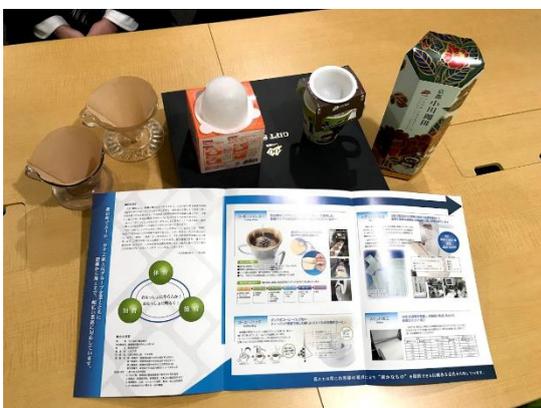
**カナエ紙工** それはしていない。東南アジアとか、海外の話になると、そっちに強い弁理士に相談することを考えている。今は、弁理士事務所に相談する前段階のレベルかな。オールマイティーの弁理士は、なかなかいないと思いますし。弁理士試験に受かって、弁理士登録して、それは基本の部分はそれで共通してある能力があるのは

わかる。問題はそれをベースにした実務をどれだけ経験しておられるか。実務のベクトルはどこに向かって得意なのかというのは、それは人によって違うはずですよ。化学、機械、電気、それも違うわけだし。東南アジアだったら得意、任しておいて、コンシューマープロダクトは任しておいてよというところだったら、JETROとの組み合わせも含めてだけど、そういうところや、こういう成功例を知っていると、そういうようなレベルだったら非常に期待したいですね。知財の状況からこれだと言けるんじゃないみたいな話が出てくるとありがたいんですけどね。

**聞き手 A** なるほど。

**カナエ紙工** そんなところですかね。お役に立たなかったかもしれない。

**聞き手 A** いえ、とんでもないです。貴重なお時間をいただいた上に、貴重なご意見をありがとうございます。



商品写真