

地域のバス会社から知財活用企業へ 「全ては倅せのために」

株式会社
高知駅前観光



株式会社高知駅前観光
代表取締役社長 梅原章利
INPIT高知県知財総合支援窓口
支援担当者 畠山佳子
INPIT窓口機能強化事業事務局
統括担当者 後藤昌彦

「夜行バスで横になれたら、もっと楽なのに」——そんな誰もが一度は思う願いを、株式会社高知駅前観光が実現させた。高知県で最も古い歴史を持つバス会社の1つである同社は、これまで高知・徳島から東京間を結ぶ高速夜行バスを運行してきた。そして今回、日本初となるフルフラット型シート「ソメイユプロフォン(Somewhat Profound)」を開発。まるでベッドのように休むことができるこのシートは、安全性と快適さを両立し、移動時間を、休息の時間へと変えてくれる。

この革新的なシートは、どのようにして誕生したのか。梅原社長の想いと開発のきっかけ、さらに加速的支援に携わった担当者二人に支援について話を聞いた。



INPIT高知県知財総合支援窓口(加速的支援)を知った／利用したきっかけ

同社は、バスで快適に移動したいという利用者のニーズに応えるため、「長距離夜行バスのシート構造」の特許を取得していた。コロナウイルスの流行による社会生活の制限から日常を取り戻し始めていた頃、同社の事業はまだまだ人流減少の影響を受けており、梅原社長はこの特許を利用した事業を起爆剤にしたいと考えていた。事業展開に向けて構想する中で、INPIT高知県知財総合支援窓口のリーフレットを目にした梅原社長は「自分たちの知らないこと、気づかないところも応援してくれるのかな」と考え、相談を持ち込んだ。支援担当者と相談していく中で、複数の課題整理と事業戦略に基づいた知財活動をを進めていく必要があることが明らかになったことから、令和5年3月から加速的支援がスタートした。

(左から) 中小企業診断士 田中和男氏、畠山氏、梅原社長、後藤氏

「ひらめきが生んだ新しい扉
快適性と収益性の両立へ」
ソメイユプロフォン開発の経緯を
教えてください。

梅原はじめてINPIT高知県知財総合支援窓口(以下、「知財窓口」という)に連絡したときには、ソメイユプロフォンの開発を始めていました。長年にわたるバス運行の経験を通じて、お客様のニーズを把握できていたことも大きな要素で、特に高速バスについては、「料金は安い、長時間座るのがつらい」という声を聞き続けてきました。しかし、安全性と収益性を両立させるアイデアがなかなか見つからず、業界全体も課題を抱えていました。

そんな中、現会長である父のひらめき「これは発明になるのでは！」の直感が開発のきっかけになり、約10年にわたって進めてきたもので、基本的な

株式会社高知駅前観光

所在地：高知県高知市棧橋通 5-1-57
事業内容：一般乗合旅客自動車運送事業(高速路線バス・空港連絡バス)、一般貸切旅客自動車運送事業(貸切バス・送迎バス)、[関連会社]高知駅前ハイヤー(一般乗用旅客自動車運送事業)、高知駅前トラベル(旅行業)

従業員：58名

創業：昭和25年

資本金：1,000万円

URL：<https://kochiekimaekanko.jp/>

骨格設計や試作品も完成しており、最初の特許は令和3年に取得。会長が生み出したアイデアがソメイユプロフォンの原型となって、高速夜行バスの新しい扉を開けることができるのではないかとそう感じたことが私たちの開発の原点です。

バス会社が知財活用企業へ幅広い分野での支援と成果

加速的支援はどのように行われましたか。

梅原：加速的支援は令和5年3月から、毎月1回のペースで約2年間の支援が進み、最後の半年はテーマごとのゴールに向けて支援を進めました。当社のチームは私と会長を含めた約5名で、テーマに応じてメンバーを入れ替えながら進めました。

支援を受けてみて、「非常に助かった」というのが率直な感想です。当社は高知県のバス会社のひとつで、モノ



づくりの知識、知財を活用した戦略については全くの素人です。それぞれの支援テーマに対して、各分野の専門家から具体的な助言をいただけたことで、大きな支えになりました。

島山：毎回支援テーマを設定し、進捗を確認しながら進めていきました。その中間にも社内でしたらと課題に取り組んでいただき、会社全体として着実にステップアップされていた印象です。

後藤：支援テーマは、事業戦略・マーケティング戦略・技術開発戦略・知財戦略・契約関係など多岐にわたりました。専門家から「次回までに検討してほしい点」や「課題（宿題）」をお渡ししていました。それらにも誠実に対応していただきました。

加速的支援を受け、どのような変化がありましたか。

梅原：まさに、計画を進めるスピードが加速したという実感があります。社員たちとも、毎回の打合せで「いつまでにこれをやりましょう」とお互いに確認しながら進めていきました。自分たちだけで進めていたら、ここまでのペースで動いていたかはわかりません。また、「せっかく専門家に来てもらうのだから、事前にここまでやってもらう」という意欲が生まれました。支援を受けていく中で、改めて感じ



たのは、私たち自身が描く事業戦略と、知財をどう活用して、自分たちの強み、競争優位性をどう確立し、維持するかという課題が十分に結びついていなかったということでした。まずは、専門家の方に教えていただいたビジネスモデル

また、ソメイユプロフォンの開発では、多くの技術課題や品質課題がまだ整理しきれず、その1つずつを見える化し、解決するためのプロセスづくりに助言を受けて取り組みました。その過程で生まれる改良点やノウハウについても、単なる技術的な工夫として流してしまうのではなく、知財としてどう活かすかという視点を持つことを学ぶことができました。

こうした取組を積み上げていく中で、再構築した事業戦略をもとに、知財戦略やライセンスの考え方、模倣対策など、これまで十分に意識してこなかった領域についても検討することができました。さらに、協業先との契約についても見直しを行い、自分たちの技術やノウハウがきちんと守られる形に整理していく必要性を強く感じるようになりました。こうした一連の支援を通じて、事

支援を受けた製品

ソメイユプロフォン (Sommeil Profond)

日本初となる高速夜行バス専用のフルフラット型シート「ソメイユプロフォン」。フランス語で「熟睡」を意味し、高速バスで「眠れる移動」を実現するために、約10年の歳月をかけて誕生しました。上下2段構造で、完全にフラットな状態にできるのが最大の特長で、まるでベッドのように体を水平にして休むことができ、長時間の移動でも快適に過ごせます。また、安全性に関する国土交通省の新ガイドラインに準拠。各シートはカーテンで仕切られているため、プライバシーも確保されています。開発・製造は地元高知県の2社と協力し、地域の技術力を結集して完成しました。モニター運行を経て、令和7年12月より高知・徳島～東京間で本格運行を開始。今後は全国の高速バス事業者への提供も予定しています。



提供：株式会社高知駅前観光

業、技術開発、知財、契約といった様々な要素がようやく一本の線につながり、計画全体の加速につながったと感じています。

島山:私は、支援を通じて社長や社員の皆さんの知財に対する意識が大きく変化したと感じています。以前は「知財＝特許」という意識が強かったようですが、実際には「それ以外の点でも注意が必要だ」という理解が深まっています。細かい点についても積極的に質問をされるようになりました。

後藤:毎回出される課題に対して、私たちの期待以上の成果を出された印象です。たとえば「新シートの生産体制をどう構築するか」というテーマがありました。高知駅前観光さんは製造経験がありませんので、大きな課題でした。しかし「次回までにこういう資料を用意してください」という宿題に対し、製造委託先と相談しながら具体的な資料を作成してくれました。その資料をもとに専門家に質問することで、理解がより深まったのではないで



しょうか。こうした姿勢で一つ一つの対応を積み重ねて行くことが重要だと思います。

**知財活用力が向上
営業活動を本格化**

— 加速的支援の効果を教えてください。

梅原:社員の間では、まだソメイユプロフォンを自社ブランドとして積極的に活用する段階には至っていません。ただ、外部の人が当社に興味を持ってくださる機会は確実に増えています。た

たとえば求人イベントでは、名刺にソメイユプロフォンの写真を入れて配布しており、「これテレビで見ました」と声をかけられることがあります。それをきっかけに、当社の取組を説明する流れが生まれています。こうした点からも、ブランディングの効果は確実に現れていると思います。

知財の価値は、以前から理解していたと思います。しかし、「どう知財を活用するか」という視点は十分ではありませんでした。加速的支援を通じて、知財の活用方法や戦略への理解が深まり、多くの知識や考え方を身につけることができました。経営に関わる幹部社員たちも、知財の重要性を認識しはじめているように思います。

後藤:社長とは少し異なる視点からお話しします。ソメイユプロフォンの基本特許を取得し、現在は周辺特許を含め6件に増えています。これは事業における大きなアドバンテージとなっています。知財に関する経験がほぼゼロの状況から確実に参入障壁を構築

されており、当初から特許権の価値を理解しているケースはこうした業種では非常に珍しいと思います。
今後の事業展開においても、特許権は競合との差別化に重要な役割を果たすはずで、商標権も2件取得、1件出願中であり、ブランディングにも十分活用できる体制が整っています。また、知財を権利化していることで、顧客に安心して説明できることも大きなメリットです。

— 今後の活動について教えてください。

梅原:今後は、ソメイユプロフォンの営業活動を本格化させていきます。このシートは「新車両に載せ替える」ことが前提で、バスメーカーから新車両を導入する全国のバス会社が対象です。一見、同業他社への営業は難しそうに思われるかもしれませんが、当社は高知・徳島から東京間のみを運行しており、同じ路線を持つ会社は全国でも3社。普段は接点もなく、営業に支障はないと考えています。

主な知財

特許権

長距離夜行バスのシート構造(第6884120号、第7392931号、第7392932号、第7392933号、第7555550号、第7573222号)

商標権

ソメイユプロフォン(登録第6795460号)
FLATON(登録第7019131号)
Sommeil Profond(商願2025-122370)

加速的支援項目

- 1 事業戦略の構築とロードマップ策定
- 2 事業戦略に沿ったマーケティング戦略の構築
- 3 新シート開発に伴う技術課題、品質課題の抽出と解決
- 4 新商品の参入障壁となる知財活用戦略の構築
- 5 契約内容の見直し

活用専門家

中小企業診断士、マーケティング専門家、製品開発専門家、弁理士、弁護士



支援チームとのミーティング

プロジェクトの運営は、社内専門チームを設け、営業担当も固まりつつあります。これまでもモニター運行を行ってきましたが、令和7年12月からは本格運行を開始します。現在、高知・徳島から東京間では当社の「ス



笑顔あふれる社員の皆さん



ソメイユプロフォンを搭載した「FLATON(フラットン)」。
フラットな状態(Flat on)で眠れることを意識したネーミング

マイルライナー」が週4便運行中ですが、ソメイユプロフォン搭載の「FLATON(フラットン)※」は別路線ですが、マイルライナーと同じ週4便の運行を目指しています。

**リスクゼロで可能性を拡張
中小企業でも高度な戦略が
可能に**

「知財窓口を利用する人にアドバイスをお願いします。」

島山：加速的支援は、時間を割かなければなりませんし、宿題が出たりすることもありますので、企業にとって一定の負荷がかかります。そのため、全ての企業が対応できるとは限りません。だからこそ、支援担当者として企業とのお話を通じて課題を把握し、知財窓口

の多様な支援を活用し、無理なく取り組めるようにサポートしていきたいと考えています。

後藤：これまででも、多くの中小企業の加速的支援に関わってきましたが、社長が「将来こういう会社になりたい」と語る一方で、その道筋が見えず悩んでいるケースは少なくありません。加速的支援の特徴は、そうしたビジョンに対して具体的な方法を示し伴走する点です。

また、複数分野の専門家がチームを組んで長期的にアドバイスを提供できるのも、ほかの支援制度にはない強みです。新しい事業に挑戦したい人や、「将来こういう会社になりたい」「知財を活用したい」といった構想をお持ちの企業には、ぜひ一度ご相談に来ていただきたいと思っています。

梅原：私たちがもそうでしたが、特に中小企業では知財に関わる機会が少なく、そもそも「縁がない」と感じている人も多いと思います。そうなると、知財を事業戦略に組み込む発想が生まれにく

く、結果として機会損失が起きているのではないのでしょうか。

しかし、加速的支援を利用すれば、事業戦略の幅は大きく広がり、売上を伸ばすことも可能だと思います。だからこそ、まずは知財窓口を使ってみるべきです。しかも無料なので、仮にうまくいかなくてもリスクはなく、挑戦するには心強い支援だと思います。

INPITによる加速的支援は、私たちのような企業に対し、これまで手が届かなかつたところまで届くようにしてくれました。制度設計の段階から実務の運用に至るまで、関係者の皆さんには多くのご協力をいただき心から感謝しています。INPITを一言で表すなら「知財の、助っ人、選手」。専門的な知識と実行力で、事業を力強く支えてくれる存在だと感じています。

最後に夢や目標を教えてください。

梅原：日本で唯一のバス会社というのが私の夢です。何をもちて唯一を

加速的支援を受けての効果

- ◎ 事業の整理と課題抽出を行い、事業化までのロードマップを作成できた。
- ◎ 顧客ターゲットを定め、プロモーション活動を検討・実行できた。
- ◎ 製造業としての整備すべき事項がわかり、課題解決に向かうことができた。
- ◎ 知財保護の重要性について意識を高めることができた。
- ◎ 協業先との契約で留意すべきポイントを習得することができた。

指すのかということ、私が掲げた経営理念「全ては俵せのために」です。この理念には、従業員やその家族、お客様、地域の方々、取引先など、関わる全ての人々に俵せになってもらいたいという思いを込めています。

こうした理念を標ぼうし、そこを突き詰めて、「日本で唯一俵せを一番大切に作るバス会社」を作るのが私の理想です。

※FLATONは令和8年5月時点で、4便運航中です

- 梅原 章利 Akitoshi Umebara
昭和49年生まれ
- 平成14年4月
精神科病院に就職。臨床心理士として勤務
- 平成28年4月
株式会社高知駅前観光入社。社長に就任

知財は ここから。

