

窓口支援事例 【千葉県 知財総合支援窓口】

企業情報

ジェイビーマーケット株式会社

所在地	千葉県船橋市		
ホームページ URL	https://jbmarket.jp/abouts/		
設立年	2016 年	業 種	情報通信業
従業員数	3 人	資本金	800 万円

企業概要

当社は、国産食品に特化した「常設インターネット展示会」のサービスを行っております。

具体的には、国内の中小企業がお持ちの優れた国産食品を、国内そして海外バイヤーへ発信し商談を促進する場を、ネット上で提供しています。

- ・平成 28 年 6 月、日本語版を公開済み。
- ・平成 28 年 12 月末、海外バイヤー向けの英語版を公開済み。



自社の強み

当社の強みは、以下の3点になります。

- ① B2B 商取引の Web サービス企画・システム開発の経験者
- ② 海外の人的ネットワーク（米国・欧州・アジア）
- ③ 格安出展料を維持できる低コストオペレーション

特に「③格安出展料」については、まず中小企業の展示会出展者にヒアリングを行い、料金を設定し、それを実現・維持できるようにオペレーション体制を構築しました。

	国内展示会・見本市	JBマーケット（ネット展示会）
準備期間	3～6 か月	1～2 週間
出展期間	1～3 日間	常時
出展料	8～50 万円（1 回）	5～10 万円（1 年間）
メリット	・来場者との直接商談が可能 ・名刺交換しフォローできる	・すぐに出展可能 ・Web（Web）の代わりにネット掲載（更新かんたん） ・目的を持ったバイヤーが検索
デメリット	・出展までにコスト・時間・手間 ・他社の商品に埋もれてしまう ・開催タイミングが限定的	・メールでのやり取り ・商談相手の顔が見えない ・電話は別途必要

一押し商品

「JB マーケット」 <https://jbmarket.jp>（日本食品展示会@ネット）

- ・B2B 取引のマッチングサイト（企業概要を参照のこと）
- ・国内商標登録 第 5845197～8 号
- ・海外商標取得済

「和心品質」 <http://wakokorojapan.com>（海外進出情報サイト）

- ・国内サプライヤを対象とした海外進出の情報サイト

例）「インバウンドが増えると、どれだけ食品輸出が伸びるのか？」
「海外バイヤーとの商談会の進め方」
「各国都市部の富裕層の所得水準は？」など。



知財総合支援窓口活用のポイント

窓口活用のきっかけ

「インターネット上に B2B 取引の展示会サイトを開設し、国内中小企業と国内外バイヤーとのマッチングの場を提供して取引を支援したい。については、創業前に社名やビジネスモデルについて知的財産権に係る課題を解決しておきたいので支援を頂きたい」との相談がありました。公益財団法人千葉県産業振興センターと知財総合支援窓口の連携のもと、支援を行いました。

最初の相談概要

社名商標については、相談者自身で J-PlatPat での称呼検索、Google、Yahoo 等を使った著作権検索等を行った結果から「国内では問題はなさそうと考えているが、改めて先行調査の支援をお願いしたい。また、B2B ビジネスモデルに関しては国内特許調査が未実施なので、商標と合わせて先行調査の支援をお願いしたい」という相談をいただき、J-PlatPat を使って先行調査方法の支援を行いました。その結果、「商標の国内出願に関しては専門家の支援を頂いた方が良い」との結論に至り、弁理士の助言を求めることにしました。

その後の相談概要

B2B ビジネスモデルは海外バイヤーへの発信も予定されており、「社名ロゴマークを国内及び海外（米国、欧州、中国、韓国及びタイ等を検討）へ商標登録出願を考えているので、支援をお願いしたい」とう相談をいただきました。そこで専門家（弁理士）派遣を活用し、国内及び海外の出願の勘所を押さえた支援を行いました。

窓口を活用して変わったところ

日本国への商標登録出願に関しては、区分及び指定商品（指定役務）を過不足無いものにするため専門家派遣スキームを活用したところ、5ヶ月弱で登録することができました。また、『ちば中小企業元気づくり基金事業』や『千葉県中小企業等外国出願支援事業』等の公的な各種支援策を紹介したところ、後者について28年度に応募し採択されました。

今回の支援を通じ、費用をかけずに専門家の支援が得られる仕組みや各種の公的な支援策があることを認識され、今後もこれらの制度を大いに活用したいとのことでした。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

海外進出を志されている企業の具体的な活動の第一歩として、商標登録出願を準備しておく必要があります。実は、国内商標の出願時点から海外商標出願を想定しておかねばならないと教えていただき、大変助かりました。また、私自身、商標の知識を持っていないにもかかわらず、相談対応者のご支援により短期間かつ着実に国内商標そして海外商標の出願を行うことができました。

相談対応者から一言（氏名：坂元 祥郎）



初めてお会いした時に、植草社長が「日本独自の文化をバックグラウンドとしたブランド商品、メイド・イン・ジャパン商品を製造している中小企業は多数あるにも拘わらず、現状ではそれらを安価にPRする場が無いために国内外バイヤーに認知されていない。この状況を何とか変えたいと思い起業した」と熱く語られたことを思い出します。

窓口支援事例 【千葉県 知財総合支援窓口】

企業情報

ジェイビーマーケット株式会社

所在地	千葉県船橋市		
ホームページ URL	https://jbmarket.jp/abouts/		
設立年	2016 年	業 種	情報通信業
従業員数	1 人	資本金	800 万円

企業概要

当社は、国産食品に特化した「常設インターネット展示会」のサービスを行っております。

具体的には、国内の中小企業が持ちの優れた国産食品を、国内そして海外バイヤーへ発信し商談を促進する場を、ネット上で提供しています。

- ・平成 28 年 6 月、日本語版を公開済み。
- ・平成 28 年 12 月末、海外バイヤー向けの英語版を公開済み。



自社の強み

当社の強みは、以下の3点になります。

- ① B2B 商取引の Web サービス企画・システム開発の経験者
- ② 海外の人的ネットワーク（米国・欧州・アジア）
- ③ 格安出展料を維持できる低コストオペレーション

特に「③格安出展料」については、まず中小企業の展示会出展者にヒアリングを行い、料金を設定し、それを実現・維持できるようにオペレーション体制を構築しました。

	国内展示会・見本市	JBマーケット（ネット展示会）
準備期間	3～6か月	1～2週間
出展期間	1～3日間	常時
出展料	8～50万円（1回）	5～10万円（1年間）
メリット	・来場者との直接商談が可能 ・名刺交換しフォローできる	・すぐに出品可能 ・Web（ネット）の代わりにネット掲載（更新かんたん） ・目的を持ったバイヤーが検索
デメリット	・出展までにコスト・時間・手間 ・他社の商品に埋もれてしまう ・開催タイミングが限定的	・メールでのやり取り ・商談相手の顔が見えない ・電話は別途必要

一押し商品

「JB マーケット」 <https://jbmarket.jp>（日本食品展示会@ネット）

- ・B2B 取引のマッチングサイト（企業概要を参照のこと）
- ・国内商標登録 第 5845197～8 号
- ・海外商標出願中

「和心品質」 <http://wakokorojapan.com>（海外進出情報サイト）

- ・国内サプライヤーを対象とした海外進出の情報サイト

例）「インバウンドが増えると、どれだけ食品輸出が伸びるのか？」

「海外バイヤーとの商談会の進め方」

「各国都市部の富裕層の所得水準は？」など。



知財総合支援窓口活用のポイント

窓口活用のきっかけ

「インターネット上に B2B 取引の展示会サイトを開設し、国内中小企業と国内外バイヤーとのマッチングの場を提供して取引を支援したい。については、創業前に社名やビジネスモデルについて知的財産権に係る課題を解決しておきたいので支援を頂きたい」との相談がありました。公益財団法人千葉県産業振興センターと知財総合支援窓口の連携のもと、支援を行いました。

最初の相談概要

社名商標については、相談者自身で J-PlatPat での称呼検索、Google、Yahoo 等を使った著作権検索等を行った結果から「国内では問題はなさそうと考えているが、改めて先行調査の支援をお願いしたい。また、B2B ビジネスモデルに関しては国内特許調査が未実施なので、商標と合わせて先行調査の支援をお願いしたい」という相談をいただき、J-PlatPat を使って先行調査方法の支援を行いました。その結果、「商標の国内出願に関しては専門家の支援を頂いた方が良い」との結論に至り、弁理士の助言を求めることにしました。

その後の相談概要

B2B ビジネスモデルは海外バイヤーへの発信も予定されており、「社名ロゴマークを国内及び海外（米国、欧州、中国、韓国及びタイ等を検討）へ商標登録出願を考えているので、支援をお願いしたい」とう相談をいただきました。そこで専門家（弁理士）派遣を活用し、国内及び海外の出願の勘所を押さえた支援を行いました。

窓口を活用して変わったところ

日本国への商標登録出願に関しては、区分及び指定商品（指定役務）を過不足無いものにするため専門家派遣スキームを活用したところ、5ヶ月弱で登録することができました。また、『ちば中小企業元気づくり基金事業』や『千葉県中小企業等外国出願支援事業』等の公的な各種支援策を紹介したところ、後者について28年度に応募し採択されました。

今回の支援を通じ、費用をかけずに専門家の支援が得られる仕組みや各種の公的な支援策があることを認識され、今後もこれらの制度を大いに活用したいとのことでした。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

海外進出を志されている企業の具体的な活動の第一歩として、商標登録出願を準備しておく必要があります。実は、国内商標の出願時点から海外商標出願を想定しておかねばならないと教えていただき、大変助かりました。また、私自身、商標の知識を持っていないにもかかわらず、相談対応者のご支援により短期間かつ着実に国内商標そして海外商標の出願を行うことができました。

相談対応者から一言（氏名：坂元 祥郎）



初めてお会いした時に、植草社長が「日本独自の文化をバックグラウンドとしたブランド商品、メイド・イン・ジャパン商品を製造している中小企業は多数あるにも拘わらず、現状ではそれらを安価にPRする場が無いために国内外バイヤーに認知されていない。この状況を何とか変えたいと思い起業した」と熱く語られたことを思い出します。