

窓口支援事例 【大阪府 知財総合支援窓口】

企業情報

株式会社ドゥ・ワン・ソーイング

所在地	大阪府中央区久太郎町2丁目2番7号山口興産堺筋ビル9階		
ホームページ URL	https://www.do-1.co.jp/		
創業	1952年	業種	製造業
従業員数	137人	資本金	4,000万円

企業概要

株式会社ドゥ・ワン・ソーイングは、1952年にドレスシャツ専門の縫製工場土井縫工所として創業して以来、世界の一流ブランドの高品質な既製品シャツを変わることなく作り続けてまいりました。

近年においては、パターンメイドシャツのトップカンパニーとして多くのセレクトショップ様やテーラー様などにフィールドを広げ、企画から素材開発・縫製までを一貫でおこなえるシャツ・アパレルとして評価をいただける企業となりました。今後はオーダーシャツの世界をさらに広げ、魅力あふれる提案により、「日本のビジネスマンをおしゃれに」をコンセプトに新しいことにチャレンジしてまいります。



自社の強み

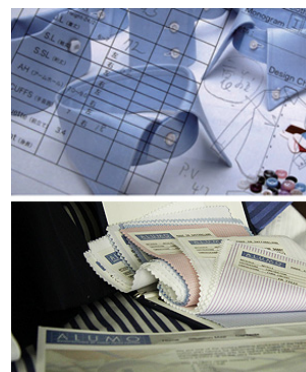
従来の『オーダーシャツ』は、発注時に実物を試着出来ないことや、採寸者の個性で出来上がりのイメージが違うなど、高価な割にはスタイリッシュではないといった問題がありました。2003年にシステム化した自社企画商品のパターンメイドシャツ取扱店舗では、スタイル別の見本シャツ(ゲージ)をサイズごとに揃え、試着してから微調整することにより、仕立て後のイメージが分かり易く、安心して販売して頂けます。

また店頭と工場を直結する独自開発のWEB発注システムを採用する事により24時間確実な生地予約が可能で、売り越し等が発生する心配がありません。採寸データやスタイルを速く確実に伝達できるので、時間的なロスを軽減できます。リピート時には蓄積した顧客データを活用し、迅速確実に商品をお届け出来る、消費者・販売店・生産者共に優しいシステムです。



一押し商品

独自開発webオーダー受注システムを使って、さまざまな生地、スタイル、オプションパーツの組み合わせが可能で、顧客に合ったシャツを提案することが出来ます。また、イタリアの名門シャツ生地メーカーやイギリスのシャツ地の老舗を始めとする海外素材メーカーとのコラボレーションも行っており、世界のメンズファッションを取り入れております。



知財総合支援窓口活用のポイント

窓口活用のきっかけ

お客様一人一人の体型に合ったシャツ作りはもちろんのこと、如何にかつよく着心地の良いシャツを提供するかということや、世界基準のシャツ作り等を目指し展開している企業です。そういった中で、初めは自社管理している実用新案登録や商標登録の年金管理について相談を受けました。さらに、他社との差別化を図るために独自技術を構築したいとのことで相談を受けたのがきっかけです。

最初の相談概要

今まで、シャツのオーダーは、採寸する側の技術と縫製する側の技術がうまくマッチしないと、オーダーシャツが必ずしもその人に合ったシャツと言えないものでした。そこで独自開発webオーダー受注システムを開発し、弁理士と共に、今後の展開を見据え権利化すべきかノウハウ化すべきか検討・アドバイスを行いました。また、新システム導入に当たり、システム導入先との秘密保持や取引等の契約書の検討を行い、それに伴うアドバイスも行いました。

その後の相談概要

同社の知的資産経営報告書(※)にも記載されていますように、海外展開を将来に考えており、それに向け、海外展開した際の知財リスクについては海外知財プロデューサーの支援を行い、契約問題については海外知財弁護士の支援を行いました。さらに、「土井縫工所」というブランドを確立するためブランド専門家からも支援を行いました。さらに、国内での製造に関わる契約についても弁護士の支援を行いました。 ※ http://www.kansai.meti.go.jp/2giki/chitekishisan/chiteki_report.html

窓口を活用して変わったところ

今までは顔が見える取引先との取引が多く、契約をしないまま取引を行っていたケースもありました。しかし、今後は海外進出の計画もあり、ますます取引前の契約が重要になってくることの理解が深まり、積極的に、知財総合支援窓口を活用して頂けるようになりました。今後、具体的な海外展開に進んだ際に、JETROを始めさまざまな支援機関と連携を図り、さまざまな支援を行って行きたいと思っております。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

自社の強みであるノウハウ等を知らず知らずに、社外へ流出し、気がつけば他人に模倣されてしまった方もおられると思います。知財総合支援窓口では、窓口担当者やさまざまな専門家が今後の事業展開を見据え、社外・社内に有効な助言が得られます。自社は、経営陣だけで考えるのではなく、当窓口の専門家等の助言をうまく活用することで、知財戦略だけでなく、今まで気づかなかった自社の強みや弱みに気づき、今後の事業展開を有利に進めることができました。

窓口担当者から一言 (氏名：大澤 真一)



特許や商標を取得することだけが知財の問題ではありません。御社の事業そのものが、知的財産(製造等技術ノウハウ、販路、社内整備等)の塊です。その財産を如何に守り、如何に活用するかが重要です。一度、知財総合支援窓口にご相談ください。

窓口支援事例 【大阪府 知財総合支援窓口】

企業情報

株式会社ドゥ・ワン・ソーイング

所在地	大阪府中央区久太郎町2丁目2番7号山口興産堺筋ビル9階		
ホームページURL	http://www.do-1.co.jp/		
創業	1952年	業種	製造業
従業員数	120人	資本金	4,000万円

企業概要

株式会社ドゥ・ワン・ソーイングは、1952年にドレスシャツ専門の縫製工場土井縫工所として創業して以来、世界の一流ブランドの高品質な既製品シャツを変わることなく作り続けてまいりました。

近年においては、パターンメイドシャツのトップカンパニーとして多くのセレクトショップ様やテーラー様などにフィールドを広げ、企画から素材開発・縫製までを一貫でおこなえるシャツ・アパレルとして評価をいただける企業となりました。今後はオーダーシャツの世界をさらに広げ、魅力あふれる提案により、「日本のビジネスマンをおしゃれに」をコンセプトに新しいことにチャレンジしてまいります。



自社の強み

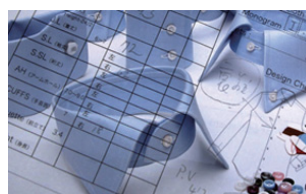
従来の『オーダーシャツ』は、発注時に実物を試着出来ないことや、採寸者の個性で出来上がりのイメージが違うなど、高価な割にはスタイリッシュではないといった問題がありました。2003年にシステム化した自社企画商品のパターンメイドシャツ取扱店舗では、スタイル別の見本シャツ(ゲージ)をサイズごとに揃え、試着してから微調整することにより、仕立て後のイメージが分かり易く、安心して販売して頂けます。

また店頭と工場を直結する独自開発のWEB発注システムを採用する事により24時間確実な生地予約が可能で、売り越し等が発生する心配がありません。採寸データやスタイルを速く確実に伝達できるので、時間的なロスを軽減できます。リピート時には蓄積した顧客データを活用し、迅速確実に商品をお届け出来る、消費者・販売店・生産者共に優しいシステムです。



一押し商品

独自開発webオーダー受注システムを使って、さまざまな生地、スタイル、オプションパーツの組み合わせが可能で、顧客に合ったシャツを提案することが出来ます。また、イタリアの名門シャツ生地メーカーやイギリスのシャツ地の老舗を始めとする海外素材メーカーとのコラボレーションも行っており、世界のメンズファッションを取り入れております。



知財総合支援窓口活用のポイント

窓口活用のきっかけ

お客一人一人の体型に合ったシャツ作りはもちろんのこと、如何にかつよく着心地の良いシャツを提供するかということや、世界基準のシャツ作り等を目指し展開している企業です。そういった中で、初めは自社管理している実用新案登録や商標登録の年金管理について相談を受けました。さらに、他社との差別化を図るために独自技術を構築したいとのことで相談を受けたのがきっかけです。

最初の相談概要

今まで、シャツのオーダーは、採寸する側の技術と縫製する側の技術がうまくマッチしないと、オーダーシャツが必ずしもその人に合ったシャツと言えないものでした。そこで独自開発webオーダー受注システムを開発し、弁理士と共に、今後の展開を見据え権利化すべきかノウハウ化すべきか検討・アドバイスを行いました。また、新システム導入に当たり、システム導入先との秘密保持や取引等の契約書の検討を行い、それに伴うアドバイスも行いました。

その後の相談概要

同社の知的資産経営報告書(※)にも記載されていますように、海外展開を将来に考えており、それに向け、海外展開した際の知財リスクについては海外知財プロデューサーの支援を行い、契約問題については海外知財弁護士の支援を行いました。さらに、「土井縫工所」というブランドを確立するためブランド専門家からも支援を行いました。さらに、国内での製造に関わる契約についても弁護士の支援を行いました。 ※ http://www.kansai.meti.go.jp/2giki/chitekishisan/chiteki_report.html

窓口を活用して変わったところ

今までは顔が見える取引先との取引が多く、契約をしないまま取引を行っていたケースもありました。しかし、今後は海外進出の計画もあり、ますます取引前の契約が重要になってくることの理解が深まり、積極的に、知財総合支援窓口を活用して頂けるようになりました。今後、具体的な海外展開に進んだ際に、JETROを始めさまざまな支援機関と連携を図り、さまざまな支援を行って行きたいと思っております。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

自社の強みであるノウハウ等を知らず知らずに、社外へ流出し、気がつけば他人に模倣されてしまった方もおられると思います。知財総合支援窓口では、窓口担当者やさまざまな専門家が今後の事業展開を見据え、社外・社内に有効な助言が得られます。自社は、経営陣だけで考えるのではなく、当窓口の専門家等の助言をうまく活用することで、知財戦略だけでなく、今まで気づかなかった自社の強みや弱みに気づき、今後の事業展開を有利に進めることができました。

窓口担当者から一言 (氏名：大澤 真一)



特許や商標を取得することだけが知財の問題ではありません。御社の事業そのものが、知的財産(製造等技術ノウハウ、販路、社内整備等)の塊です。その財産を如何に守り、如何に活用するかが重要です。一度、知財総合支援窓口にご相談ください。

窓口支援事例 【大阪府 知財総合支援窓口】

企業情報

株式会社ドゥ・ワン・ソーイング

所在地	大阪市中央区久太郎町2丁目2番7号山口興産塀筋ビル9階		
ホームページ URL	http://www.do-1.co.jp/		
創業	1952年	業種	製造業
従業員数	100人	資本金	4,000万円

企業概要

株式会社ドゥ・ワン・ソーイングは、1952年にドレスシャツ専門の縫製工場土井縫工所として創業して以来、世界の一流ブランドの高品質な既製品シャツを変わることなく作り続けてまいりました。

近年においては、パターンメイドシャツのトップカンパニーとして多くのセレクトショップ様やテラー様などにフィールドを広げ、企画から素材開発・縫製までを一貫でおこなえるシャツ・アパレルとして評価をいただける企業となりました。今後はオーダーシャツの世界をさらに広げ、魅力あふれる提案により、「日本のビジネスマンをおしゃれに」をコンセプトに新しいことにチャレンジしてまいります。



自社の強み

従来の『オーダーシャツ』は、発注時に実物を試着出来ないことや、採寸者の個性で出来上がりのイメージが違ふなど、高価な割にはスタイリッシュではないといった問題がありました。2003年にシステム化した自社企画商品のパターンメイドシャツ取扱店舗では、スタイル別の見本シャツ(ゲージ)をサイズごとに揃え、試着してから微調整することにより、仕立て後のイメージが分かり易く、安心して販売して頂けます。

また店頭と工場を直結する独自開発のWEB発注システムを採用する事により24時間確実な生地予約が可能で、売り越し等が発生する心配がありません。採寸データやスタイルを速く確実に伝達できるので、時間的なロスを軽減できます。リピート時には蓄積した顧客データを活用し、迅速確実に商品をお届け出来る、消費者・販売店・生産者共に優しいシステムです。



一押し商品

独自開発webオーダー受注システムを使って、さまざまな生地、スタイル、オプションパーツの組み合わせが可能で、顧客に合ったシャツを提案することが出来ます。また、イタリアの名門シャツ生地メーカーやイギリスのシャツ地の老舗を始めとする海外素材メーカーとのコラボレーションも行っており、世界のメンズファッションを取り入れております。



知財総合支援窓口活用のポイント

窓口活用のきっかけ

お客一人一人の体型に合ったシャツ作りはもちろんのこと、如何にかつよく着心地の良いシャツを提供するかということや、世界基準のシャツ作り等を目指し展開している企業です。そういった中で、初めは自社管理している実用新案登録や商標登録の年金管理について相談を受けました。さらに、他社との差別化を図るために独自技術を構築したいとのことで相談を受けたのがきっかけです。

最初の相談概要

今まで、シャツのオーダーは、採寸する側の技術と縫製する側の技術がうまくマッチしないと、オーダーシャツが必ずしもその人に合ったシャツと言えないものでした。そこで独自開発webオーダー受注システムを開発し、弁理士と共に、今後の展開を見据え権利化すべきノウハウ化すべきか検討・アドバイスを行いました。また、新システム導入に当たり、システム導入先との秘密保持や取引等の契約書の検討を行い、それに伴うアドバイスも行いました。

その後の相談概要

同社の知的資産経営報告書(※)にも記載されていますように、海外展開を将来に考えており、それに向け、海外展開した際の知財リスクについては海外知財プロデューサーの支援を行い、契約問題については海外知財弁護士の支援を行いました。さらに、「土井縫工所」というブランドを確立するためブランド専門家からも支援を行いました。さらに、国内での製造に関わる契約についても弁護士の支援を行いました。 ※ http://www.kansai.meti.go.jp/2giki/chitekishisan/chiteki_report.html

窓口を活用して変わったところ

今までは顔が見える取引先との取引が多く、契約をしないまま取引を行っていたケースもありました。しかし、今後は海外進出の計画もあり、ますます取引前の契約が重要になってくることの理解が深まり、積極的に、知財総合支援窓口を活用して頂けるようになりました。今後、具体的な海外展開に進んだ際に、JETROを始めさまざまな支援機関と連携を図り、さまざまな支援を行って行きたいと思っております。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

自社の強みであるノウハウ等を知らず知らずに、社外へ流出し、気がつけば他人に模倣されてしまった方もおられると思います。知財総合支援窓口では、窓口担当者やさまざまな専門家が今後の事業展開を見据え、社外・社内に有効な助言が得られます。自社は、経営陣だけで考えるのではなく、当窓口の専門家等の助言をうまく活用することで、知財戦略だけでなく、今まで気づけなかった自社の強みや弱みに気づき、今後の事業展開を有利に進めることができました。

窓口担当者から一言 (氏名: 大澤 真一)



特許や商標を取得することだけが知財の問題ではありません。御社の事業そのものが、知的財産(製造等技術ノウハウ、販路、社内整備等)の塊です。その財産を如何に守り、如何に活用するかが重要です。一度、知財総合支援窓口にご相談ください。