

窓口支援事例 【INPIT 富山県知財総合支援窓口】 平成 30 年度版

企業情報

株式会社マツノ

所在地	富山県高岡市		
ホームページ URL	https://e-matsuno.jp/		
設立年	1972 年	業種	卸・小売業
従業員数	60 人	資本金	1,000 万円

企業概要

当社は、創立昭和 21 年以来、婦人服及び婦人用品の卸売業を営み、主にヨーロッパからインポートのディストリビューターとして全国に販路を築いております。また、北陸地方を中心に直営小売店 14 店舗を展開しております。（右写真は MATSUNO 東京オフィスでのファミリーセール案内）



自社の強み

ヨーロッパブランドの日本総代理店やオリジナルブランドの展開など、ファッション事業を中心に、美容・健康・生活関連商品など、ライフスタイルそのものを提案する企業として、実績を重ねています。

これからも、さまざまな時代のニーズをとらえ、お客様の気持ちに沿った商品をご提案してまいります。（右写真はオリジナルブランド THE SECOND BANANA）



一押し商品

2011 年に NEW YORK で設立された 高品質でスタイリッシュなダウンアウターブランド SNOWMAN NEWYORK(スノーマンニューヨーク)。

あらゆるコレクションにニューヨークの現代文化の象徴を取り入れ、機能的かつ個性的なデザインでニューヨーカーを魅了してきた SNOWMAN NEWYORK(スノーマンニューヨーク) のアウターコレクション。

NEW YORK VOUGUE や ELLE など有名ファッション誌にも多数掲載され、映画やドラマの衣装としても多く採用されている注目のブランドです。（右写真は都内百貨店でのポップアップ）



知財総合支援窓口活用の概要（記：窓口担当者）

窓口活用のきっかけ

当社が輸入販売されていた海外の婦人服ブランドが、最近注目を浴びてきているということで、日本国内でこのブランド名を他社に勝手に使われないよう保護したいとの相談をいただいたのが、窓口活用のきっかけです。

最初の相談概要

当支援窓口から、輸入している海外ブランドを当社が勝手に日本で商標登録するとトラブルとなるため、当社から海外ブランド元に、日本で商標登録してブランドを保護することを勧めるようアドバイスしました。

その後の相談概要

「新たに当社が輸入販売を計画されていた海外の婦人服ブランドが日本国内で第三者の商標権を侵害していないか確認したい」とのご相談をいただきました。先行商標調査の調査方法をお伝えして調査していただいたところ、結果は必ずしも安全と言える状況ではないことが分りました。

当支援窓口から、リスクマネジメントとしてこの海外ブランド元との代理店契約の中に「商標権のトラブルについて当社は責任を負わず、海外ブランド元が対応する」旨の条項を入れるようアドバイスしました。

その後当社から「この条項も入れて今後も当社がベースとして活用できる代理店契約書を作成したい」とのご相談をいただき、海外の英文契約書作成に精通した専門家（弁護士）を活用されました。その後の相手方との契約交渉についても、同専門家（弁護士）に適宜アドバイスを受けながら、同社の事情を十分反映した条件で代理店契約を締結されました。

窓口を活用して変わったところ

契約書を自社で用意して相手に提案していくことが大切であることをご認識され、海外ブランドを輸入する際の知財トラブルリスクを避け、自社の事情を十分反映した取引条件を盛り込み、今後も当社がベースとして活用できる代理店契約書を手に入れられました。

また商標権によってブランドを保護することの大切さも理解され、海外展開も見据えて当社が県内有名鑄造メーカーとコラボして開発された錫製アクセサリーのブランド「Tinjewly」を、日本および中国、欧州、北米で商標登録されました。

企業からのメッセージ

弊社は富山県高岡市で主にアパレル関連の間屋として長年、北陸展開を中心とした販路を築いてきました。しかしながらこの 10 年から 20 年の間で少子高齢化やネット販売の増加など物流そのものが大きく変化してまいりました。我々、中小企業としてはその時代になんとか対応していかなければなりません。新規の事業を興す際には知財総合支援窓口にも何度も相談をさせていただき、弁理士や弁護士からもアドバイスをいただくことができ、大変助かりました。

窓口担当者から一言（氏名：林原 幹雄）



本件のご相談と同時期に、高岡商工会議所主催の INPIT 海外知財プロデューサーを講師とする海外知財セミナーがあり、お勧めして受講していただきました。その結果、契約書を自社で用意して相手に提案していくことの大切さをご認識されました。それが今回、自社の知財トラブルリスクを避け、自社に有利な取引条件を盛り込んだ代理店契約書を持つ、という成果につながったと思います。