

コロナ禍をチャンスに新商品開発【有限会社マサル産業】

自動車部品を中心としたゴム製品加工会社で、2014年より取引先の影響を受けていく自社商品開発に取り組み眼鏡用シリコン製鼻パッドを開発した。ネット通販を中心に販売実績を伸ばしている。2020年5月以降コロナ禍により受注が激減する中、笑顔が見えるシリコン製透明マスクを開発、商品化し販売を開始した。自社開発商品売上比率を50%まで伸ばす計画。



相談のきっかけ

超軟質シリコン製の眼鏡用鼻パッド「モチアガール」（鼻痛み防止、ズレ落ち防止、まつ毛触れ防止等）として、形状、構造などに特徴のある新商品を開発した。安城商工会議所の経営指導員の紹介で知財総合支援窓口の窓口担当者が企業訪問し、模倣品対策としての産業財産権などの必要性、意匠権、商標権の権利取得について説明し、また契約上のトラブルなどでは専門家（弁護士）相談を活用した。

支援概要

海外販売戦略として商標「Mochi a girl」について、外国出願助成金制度や、INPIT海外知的財産プロデューサー、ブランド専門家を活用し、米国、中国、シンガポール、台湾、香港でも商標権を取得することができた。

現在、よろず支援拠点と連携し、海外ビジネスハンズオン支援事業（公益財団法人あいち産業振興機構）の専門家も活用し、Amazon、楽天での市場開拓を積極的に進めている。

専門家活用

他機関連携

支援成果

眼鏡用鼻パッドの周知度も高まりネット通販も順調に推移している。コロナ禍では発想を転換し、眼鏡用鼻パッド開発時に培われた技術を応用して透明度の高いマスク「SHOW ME」（意匠、商標出願中）も開発することができた。INPITの「ウィズコロナ知財活用ガイドブック」に同社の事例「変革の経験から学ぶ/自社製品の新規開発（BtoBからBtoCへ）」が掲載された。



企業コメント

窓口では専門的な知識がなくても知的財産権について丁寧に教えてくれ、今では「開発は会社を守る」をモットーに商品開発と知的財産権をセットで考えています。また権利化により社内が一丸となって自信を持ってモノづくり進められるようになりました。



窓口担当者コメント（氏名：井上勝）

下請けの受注待ち体質からの脱却を目指し、BtoBからBtoCの異業種へ挑戦しておられます。知的財産権を取得することにより、商品の信用を維持し、付加価値を高めて、大手企業に頼らない積極的な経営を確立して、成果に結びつけておられます。

コロナ禍をチャンスに新商品開発【INPIT 愛知県知財総合支援窓口】

企業情報

有限会社マサル産業

所在地	愛知県安城市		
ホームページ URL	https://masaru-sangyo.co.jp		
設立年	1982 年	業 種	製造業
従業員数	6 人	資本金	300 万円

企業紹介

当社は自動車部品を中心としたゴム製品加工会社で、2014 年より取引先の影響を受けにくい自社商品開発に取り組み眼鏡用シリコン製鼻パッドを開発しました。ネット通販を中心に販売実績を伸ばしました。2020 年 5 月以降コロナ禍により受注が激減する中、笑顔が見えるシリコン製透明マスクを開発、商品化し販売を開始しました。自社開発商品売上比率を 50%まで伸ばす計画です。

相談のきっかけ

超軟質シリコン製の眼鏡用鼻パッド「モチアガール」(鼻痛み防止、ズレ落ち防止、まつ毛触れ防止等)として、形状、構造などに特徴のある新商品を開発しました。安城商工会議所の経営指導員の紹介で知財総合支援窓口の窓口担当者が企業訪問し、模倣品対策としての産業財産権などの必要性、意匠権、商標権の権利取得について説明し、また契約上のトラブルなどでは専門家（弁護士）相談を活用しました。

支援概要

海外販売戦略として商標「Mochi a girl」について、外国出願助成金制度や、INPIT 海外知的財産プロデューサー、ブランド専門家を活用し、米国、中国、シンガポール、台湾、香港でも商標権を取得することができました。現在、よろず支援拠点と連携し、海外ビジネスハンドソン支援事業（公益財団法人あいち産業振興機構）の専門家も活用し、Amazon、楽天での市場開拓を積極的に進めています。

支援成果

眼鏡用鼻パッドの周知度も高まりネット通販も順調に推移しております。コロナ禍では発想を転換し、眼鏡用鼻パッド開発時に培われた技術を応用して透明度の高いマスク「SHOW ME」(意匠、商標出願中) も開発することができました。INPIT の「ウィズコロナ知財活用ガイドブック」に同社の事例「変革の経験から学ぶ/自社製品の新規開発 (BtoB から BtoC へ)」が掲載されました。



企業コメント

窓口では専門的な知識がなくても知的財産権について丁寧に教えてくれ、今では「開発は会社を守る」をモットーに商品開発と知的財産権をセットで考えています。また権利化により社内が一丸となって自信を持ってモノづくり進められるようになりました。まずはお気軽にご相談されることをお勧めします。

窓口担当者コメント（氏名：井上 勝）



下請けの受注待ち体質からの脱却を目指し、BtoB から BtoC の異業種へ挑戦しておられます。知的財産権を取得することにより、商品の信用を維持し、付加価値を高めて、大手企業に頼らない積極的な経営を確立して、成果に結びつけておられます。今後とも中小企業の身近な相談員として、知財総合支援窓口を大いに活用して頂きたいと思います。