

知財の権利化により 自社の強みを再認識 技術の追究を 進める



利用のきっかけ

★ 光触媒関連技術の共同発明者である岩手県工業技術センターから INPIT 知財総合支援窓口の利用を提案され、知財を権利化するための支援を依頼しました。

事業上の課題

- ★ 短・中期的な課題としては、共同開発した光触媒プレートを搭載した空気抗菌装置に関するマーケティング基本戦略 (=STP) が明確になっていませんでした。
- ★ 長期的な課題としては、自社の強みを活かすにはどうすべきかを考えたとき、やはり“技術”でした。自社の技術に立ち戻り、知財を活かした事業戦略をあらためて立てる必要がありました。

INPIT 知財総合支援窓口での支援内容

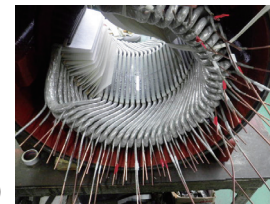
支援内容

- ① SWOT分析、ビジネスモデル・キャンパスによる基本戦略のアドバイス
- ② ターゲティングを明確にしたマーケティング活動支援
- ③ ブランディングの観点から商品名統一のアドバイス
- ④ 知財関連条項を含んだ契約書や製品保証書、取扱説明書の作成支援
- ⑤ 特許取得、商標登録支援
- ⑥ 知財評価と評価に基づいた事業戦略のアドバイス

活用した専門家 中小企業診断士 弁理士 弁護士

株式会社 釜石電機製作所

所在地	岩手県釜石市
設立年	1962年
業種	機械等修理業 / 製造業
従業員数	28人
資本金	5,000万円 (資本準備金含む)
ホームページ URL	https://www.e-kamaden.co.jp/



知財ポータル
窓口支援事例



製造業

東北

利用後の変化

主業務であるモーター、ポンプ等の整備で培った溶射技術を応用し、光触媒材料製造技術の特許を取得しました。これを使った空気抗菌装置「カザノイア」について、INPIT 知財総合支援窓口の支援を得て分析したところ、注力顧客を酒造メーカーに絞り込むことになりました。PRや営業活動がしやすくなり、受注先を確保することができました。これが、自社の強みを再認識するきっかけにもなりました。我々のような企業が異業種とも言える分野で製造、販売、アフターフォローまで、すべてを行うのは厳しいです。原点である“技術”に立ち戻って「光触媒プレートをどう活かすか」を追究することにし、現在も地方独立行政法人 岩手県工業技術センターをはじめ、国立研究開発法人 産業技術総合研究所 (産総研) と共同研究を進めています。

ご利用を検討される事業者さまへ



自社の技術を公開したくないがために「あえて権利化しない」という企業もあるかもしれません。しかし、当社においては権利化することで、いろいろな選択肢が増えました。たとえば、他者との協議もしやすくなったり、新たな取引先や共同研究をしてくれるパートナーが見つかるといったことが挙げられます。

INPIT 知財総合支援窓口は、“知財の総合アドバイザー”です。自社の技術が権利化できるかもしれません。それこそが自社の強みになります。お気軽にご利用されることをおすすめします。

株式会社 釜石電機製作所 専務取締役 佐藤太郎様