

窓口支援事例 【広島県 知財総合支援窓口】

企業情報

株式会社分数大好き

所在地	広島県広島市		
ホームページ URL	http://www.bunsu-daisuki.jp		
設立年	2015 年	業 種	教育・学習支援業
従業員数	1 人	資本金	30 万円

企業概要

当社社長が、小学校の非常勤講師と「寺子屋ユウコチャングム」という自営の学習施設で、子どもたちの勉強を見る中で、子どもたちが「分数が苦手」「分数が嫌い」と分かり、楽しみながら子どもたちに分数を好きになってもらいたい！！と、特許を取得し、2015 年に創業しました。『楽しみながら勉強を！！』を経営理念に、「分数といえば日本」となるのが目標です。「分数大好き」の世界大会を日本で開催し、子どもたちの普段遊んでいるカードゲームが世界に通じることで、子どもたちに夢や希望を与えられるよう邁進しております。



自社の強み

当社の商品「通分約分で遊ぶカードゲーム 分数大好き」は、カードゲームでは珍しく、「遊び方」と「カードの種類」で特許を取得できました。教員として、子どもたちの勉強をずっと見て、子どもたちの現状を把握し、教育現場を熟知して作った商品です。そのため、教育現場や子どもたちの状況に対応できる商品となっています。子どもたちがどのようにしたら、興味を持つか？楽しいと思えるか？など、すべてのノウハウが詰まっています。分数の知識がなくても遊べるように、ルールとカードに工夫がされています。「分数大好き」で遊んだ子どもたちは、必ず「楽しい！」と言い、夢中になります。このような子どもたちの姿も強みです。個人が特許権を取得し、創業したことが話題となりメディアでも取り上げられました。



一押し商品

「通分約分で遊ぶカードゲーム 分数大好き」（特許第 5818188 号）です。数々のビジネスコンテストで「遊びながら分数が大好きになるカードゲーム」として賞を獲得してきました。その言葉通り、3歳から90歳まで、みんなで遊べるカードゲームです。5枚の手札を自分の番の時に、条件に従って出していき、早く手札がなくなった人が勝ちです。カードが出せる条件として、約分を使いますが、約分の意味が分かっていなくても、約分ができなくても、カードの図形を見れば約分ができるようになっています。通分も同様に図形を見ればできるようになっています。楽しみながら分数に慣れ親しみ、ゲームなので子どもから大人まで盛り上がります。分数の学習に最適です。



知財総合支援窓口活用のポイント

窓口活用のきっかけ

開発した学習用カードゲームで第 1 回女性起業チャレンジ制度に応募するため、早急に特許出願をしたいとの相談を受けました。

最初の相談概要

特許出願書類については他支援機関の支援を受け、既に作成されていたため、費用を削減する方法、審査結果を早く得る方法について相談を受けました。そこで電子出願により電子化手数料を削減することや審査請求料の減免制度を紹介し、費用を削減することが出来ました。また早期審査の手続きを紹介し、出願から3か月で権利化することが出来ました。また、ひろしまベンチャー助成金の募集が始まっていたことから助成金の紹介も行いました。

その後の相談概要

女性起業チャレンジ制度でグランプリ、ひろしまベンチャー助成金で金賞を受賞し、助成金を受けることが出来たため、創業について相談を受けました。そこで、ひろしま産業振興機構ひろしま創業サポートセンターを紹介しました。また、海外での販売も視野に入れていることから外国出願について弁理士によるアドバイスを行いました。その後、パッケージの商標登録についても相談を受け、現在デザインを再検討中です。

窓口を活用して変わったところ

電子出願を行うことで、電子化手数料を節約でき、減免制度を活用することで審査請求料や登録費用も免除になり、出願費用だけで権利化をされました。外国出願については対応した弁理士に依頼され、PCT出願を済まされました。また、株式会社を設立するための支援機関を紹介したことで創業まで進み、ショッピングサイトで商品を販売開始されています。窓口を利用されたことで事業における知財の重要性について認識され、現在も知財を意識した事業展開を行われています。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

特許にしても、商標登録にしても、何かアイデアがあればまずは知財総合支援窓口にご相談ください。知人や家族など周りの人に言っても「どうせ無理だ」と言われてしまうことが多いです。しかし、同窓口に行けば、様々な方法で提案して下さいます。諦めなくていい場合もありますので、是非相談してください。

窓口担当者から一言 （氏名：森本 理子）



最近、女性で創業を希望される方が大変増えていますが、資金が無いことを理由になかなか事業化まで進まないケースも多いです。その中で同社社長は費用をかけずに特許を取得し、コンテストに応募され、積極的に行動されたことが事業化に繋がりました。事業化を検討されている方は諦めずに行動を起こすことが大事だと思います。