

## 窓口支援事例 【三重県 知財総合支援窓口】

### 企業情報

合資会社弥生産業

所在地	三重県四日市市		
ホームページ URL	http://ko-ri.com/		
設立年	1951年	業種	卸売り業
従業員数	6人	資本金	800万円

### 企業概要

業務内容としては、氷の加工、及び各種氷、ドライアイスの販売、かき氷用品全般、地場産品（四日市萬古焼全般など）の販売業務、アミューズメント関連事業（横浜八景島シーパラダイス「氷の国」、志摩スペイン村「氷の城」の氷の造形設営、補修）、上記取扱商品のインターネット通信販売（自社サイト、楽天市場、ヤフーショッピング、リクルート・ボンパレモール、アマゾン）、および上記に付帯する事業を行っております。



取扱製品としては、角氷、袋詰め加工氷各種、アラスカ氷河の氷、富士天然水の氷、ドライアイス、かき氷用品全般、四日市萬古焼全般、氷造作等の実演及び設置、氷関連イベント請負、かき氷機、氷シロップ、カップ、スプーン等、かき氷用品一式の販売及びレンタル、冷凍食品、塩乾物等の保管、及び凍結のための角ドライアイス、ドライアイスペレットの販売等があります。

### 自社の強み

希少性のある天然の氷を入手、流通させるための独自ルートとノウハウを備えています。

楽天市場、アマゾンという日本最大手のインターネット通販サイトで氷、ドライアイスで日本で初めて販売開始しました。そもそもこれらのサイトに取扱商品のジャンル（カテゴリー）がなく、その他商材のジャンルで販売されましたので、認知されるまで年月がかかりました。この間お客様の生の声、要望を聞くことができ商品開発に生かされました。また、先行者の利益を享受することもできました。



### 一押し商品

<アラスカ氷河の氷>アメリカの元売り会社に直接交渉し、購入ルートを開拓しました。また、輸入にあたっての手続き、物販についてのノウハウを蓄積してきました。<富士天然水の氷>富士山の天然水を厳冬期の外気温に近い-10度前後で72時間かけて天然氷に近い美味しい氷に仕上げました。<無添加かき氷シロップ>食の安全に配慮するため、果汁と砂糖だけでできたシロップです。保存料、合成甘味料を使わず、合成色素の代わりに天然色素を使ったシロップ、またひと夏で何種類かの味を試したい人用に、容量を180ml、600ml、900mlと揃えています。<ドライアイス>沖縄、一部の離島を除き、時間指定どおりに年中無休でお届けしております。



### 窓口活用のきっかけ

富士山周辺で採取される天然氷を販売するにあたり、商標登録出願を支援しました。その後、再び、類似の商標出願の要請がありました。事情を伺うと、従前の天然氷の供給元が天然氷の供給を停止し、先に登録した商標が使用できなくなり、新たに、天然水から製造した人工の氷のための商標が必要となった事が明らかになりました。相談者はビジネスチャンスを損なったばかりでなく、顧客への案内をした製品の供給ができなくなった事により、顧客からクレームを受け、信用を低下させる結果となってしまいました。

### 最初の相談概要

相談者に対し、配置専門家（弁護士）の相談を受けるよう推奨し、弁護士の相談を受けました。弁護士は、それまでの経緯について丹念に相談者の話を聞き、供給元への交渉の方針を検討しました。相談者と供給元との間は長く続いた交渉の結果、決裂状態にあったので、法的な対抗措置ができるかが焦点となりました。具体的な交渉のためには、専門家に受任して頂くが必要になるため、相談者に確認した処、受任して頂きたいとの意向が示されました。受任にあたっての見積もり、委任契約を経て実作業に入りました。

### その後の相談概要

相談者と専門家が検討した結果、供給元は相談者に対して供給義務があり、その義務を果たさなかったと判断できるとの結論に達し交渉方針を決めました。供給元は代理人からの書面による申し入れに対し、同意の意向を見せなかったため、訴訟に踏み切る事となりました。

### 窓口を活用して変わったところ

現時点では、契約に基づく取引関係を構築して事業を据える事の重要性を強く認識されており、本件の終息後は取引開始前に自社の業務委託に関わる契約書の雛形を準備するようになりました。

### これから窓口を活用する企業へのメッセージ

現在は係争中で、訴訟の成果は未確定であるが、専門家の活用で相談者の精神的負担と時間を軽減でき、本来の業務に集中できるようになった事は収穫でした。今回の案件を通じて、経済的に得られるものは多くはないが、相談者の苦手な部分を専門家を活用して解決する事は効果的であると考えます。当初は商標出願のみの窓口相談と思っていましたが、関連する課題を汲取って解決に向けて進む事ができました。窓口へは出願だけに限らず、関連する課題も制約を設けずに相談するのが良いと考えます。

### 窓口担当者から一言（氏名：村上 一仁）



当初の出願相談からは想定外の課題が明らかとなりました。知財総合支援窓口が知財を経営にいかにして活用するかという観点から支援をしているが、本件はそんな中でも異例と言えます。専門家の丹念な事情調査を通じて確信を持った交渉に臨む事ができたのは収穫でした。契約ベースでの事業展開の重要性を再認識させられました。