鷹栖町商工会 | 佐々木鉄工業（鉄工業）

支援テーマ
創 経 源 農 販
海 再 承 も 雇
資 持 他

# オリジナル製品の開発にともなう特許申請の手続きをサポート

## 課題 特許申請を勧められるも手続きがわからない

小規模事業者である佐々木鉄工業は、平成２年の設立以来、おもにカーポートやガレージ、シャッターの修理などを手がけていた。そして平成 23年に事業を承継した夏の頃、事業者は近在の農家から、「ビニールハウスの設置は家族総出で重労働。何かいい方法はないか」という悩みを聞く。そこで、試行錯誤の末、ビニールハウスの骨組みに簡単に取り付けられる留め金具の試作品を製作。農家で実際に試してもらったところ、作業が大幅に楽になり、作業時間も短縮したと喜ばれた。そのとき農家に勧められたのが「特許を申請して本格的に販売」することだった。とはいえ、どう手続きをすればいいのかわからない。そこで鷹栖町商工会の経営指導員に相談を寄せた。

## 支援 中小企業診断士派遣と経営革新計画の策定

鷹栖町商工会でも、同社が開発した留め金具は寒冷地の農家に需要が高いと思われるが、同業者であれば比較的容易に製造できる製品だったため、特許申請をして専売を確保すべきだと判断。北海道商工会連合会で実施しているエキスパートバンク事業を活用して、専門知識の豊富な中小企業診断士を派遣することにした。平成24年８月、診断士は試作段階の製品についての聞き取りを行うとともに、事業者に特許申請手続きの概略を説明。その後も商工会では数回にわたり診断士派遣を実施し、意匠権取得に向けた支援を行った。翌年にはミラサポなどを活用して再度の専門家派遣を実施。診断士の指導のもと、価格設定を検討するとともに正式に意匠登録をした。さらに診断士は商品のロゴデザインの検討を提案し、ネーミングについての商標権も出願。商品名「ワンタッチャブル」として登録された。同社への支援については、鷹栖町、東川町、東神楽町の３町で構成される上川中央部三商工会広域連携協議会の経営支援会議で、経営革新計画の策定支援を行うことも決定。中小企業診断士の派遣とともに、他機関との連携による支援が積極的に行われたケースといえる。

以上のような経過を経て、意匠権と商標権を取得した同社は、小規模事業者ながらオリジナル自社製品の本格販売に向け、経営革新計画策定とともに体制を整備。事業者は「今のところ地元農家を中心に販売しているが、今後は委託製造および委託販売も取り入れた体制を構築して、販路を拡大し、雇用の創出も図りたい」と意気込みを語った。

農家の悩みから生まれたビニールハウス用留め金具「ワンタッチャブル」

**支援の経過**

| 期 間 | 支援内容 |
|---|---|
| H24年８月～ | 中小企業診断士派遣 |
| 11月 | 意匠権の出願 |
| H25年８月 | 意匠権の登録 |
| 11月 | 経営革新計画の説明 |
| 12月 | 商標権の出願 |
| H26年４月 | 商標権の登録 |
| H26年７月～ | 経営革新計画の策定･申請支援 |
| H27年３月～ | 経営革新計画の承認･実施支援 |

### 経営指導員から

事業主1名の鉄工所ですが、非常に大きな将来性を感じています。意匠権、商標権を取得したことで、販売における優位性が増し、経営革新計画の策定や承認をきっかけに、事業者の経営に対する意識の向上にもつながりました。同社の「ワンタッチャブル」は現在、他町からの引き合いも増えており、いずれ北海道のみならず全国への販路拡大が期待されます。

鷹栖町商工会
古川 泰志さん