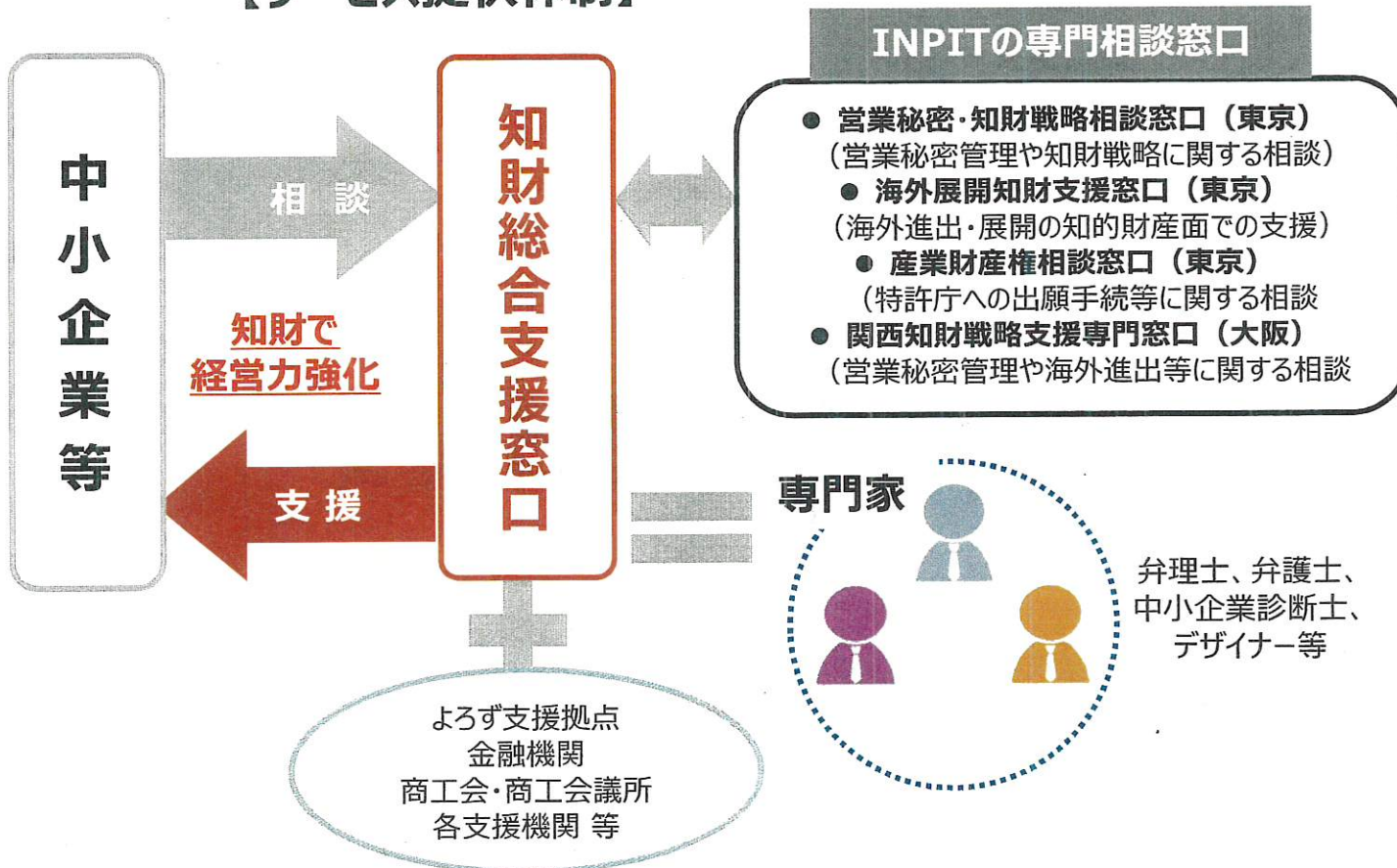


1-1. 知財総合支援窓口概要



- 中小企業等が企業経営の中で抱えるアイデア段階から事業展開、海外展開までの幅広い**知的財産の多様な課題を、ワンストップで解決する一元的な窓口**を平成23年度から47都道府県に設置。
- 弁理士や弁護士などの専門家の活用や、支援機関との連携等、中小企業の人材・資金不足を補完しつつ、高度な知的財産の課題等を解決支援。

【サービス提供体制】



☎0570-082100

47都道府県に設置された
お近くの窓口におつなぎいたします

知財ポータル

検索



1-2. 知財総合支援窓口概要



INPIT
独立行政法人工業所有権情報・研修館



中堅・中小・ベンチャー企業の皆さんへ

知財支援は INPIT

INPIT は御社の知的財産活用を無料でお手伝いする公的機関です

INPIT 知財総合支援窓口

訪問
支援可

相談
無料

秘密
厳守



Check!

- 商品名やデザインを考えただけ、この後どうすればいいの？
- 開発中の技術を権利化すべき？ノウハウとすべき？
- 新製品開発や製品改良のために他人の技術内容をヒントにしたい！
- 自社の技術情報を漏れないようにしたい！
- 他社との共同研究を予定しているが、どういうことに気をつけなければならないの？
- 海外展開を予定しているけど、どんな点に注意が必要なの？

ひとつでも当てはまる方は、ぜひご相談ください！

まずはお電話ください！

0570-082100

全国 47 都道府県に設置された
お近くの窓口におつなぎいたします

ポイント1

相談無料、もちろん秘密厳守です！

平成30年度
約10.3万件のご相談に
対応しました！

ポイント2

経験豊富な企業OB等の窓口支援担当者が、
相談内容に応じてアドバイスします！

訪問による支援も可能です。

ポイント3

専門家からのアドバイスも無料で受けられます！

弁理士（週1回以上は窓口にも配置）

出願手続や拒絶理由通知への対応の支援
オープンクローズ戦略についてアドバイス

弁護士（月1回以上は窓口にも配置）

警告を受けた場合の支援や契約案件での法的な
アドバイス
自社商標の侵害に対する対応策をアドバイス

中小企業診断士

販路開拓や資金調達、事業展開について
アドバイス

デザイナー

商品デザイン開発について、市場・ユーザー・生産・
コスト等の視点から多面的にアドバイス

ブランド専門家

商品やサービスの開発について、ブランド育成や
販売戦略をコンセプト作りから支援

法改正専門家（職務発明対応）

職務発明規程に関する説明や法改正の内容など
の説明を行い、規程の整備・運用を支援

海外知財専門家

海外企業との契約や海外展開に関する問題点に
ついての解決策をアドバイス

知財総合支援窓口

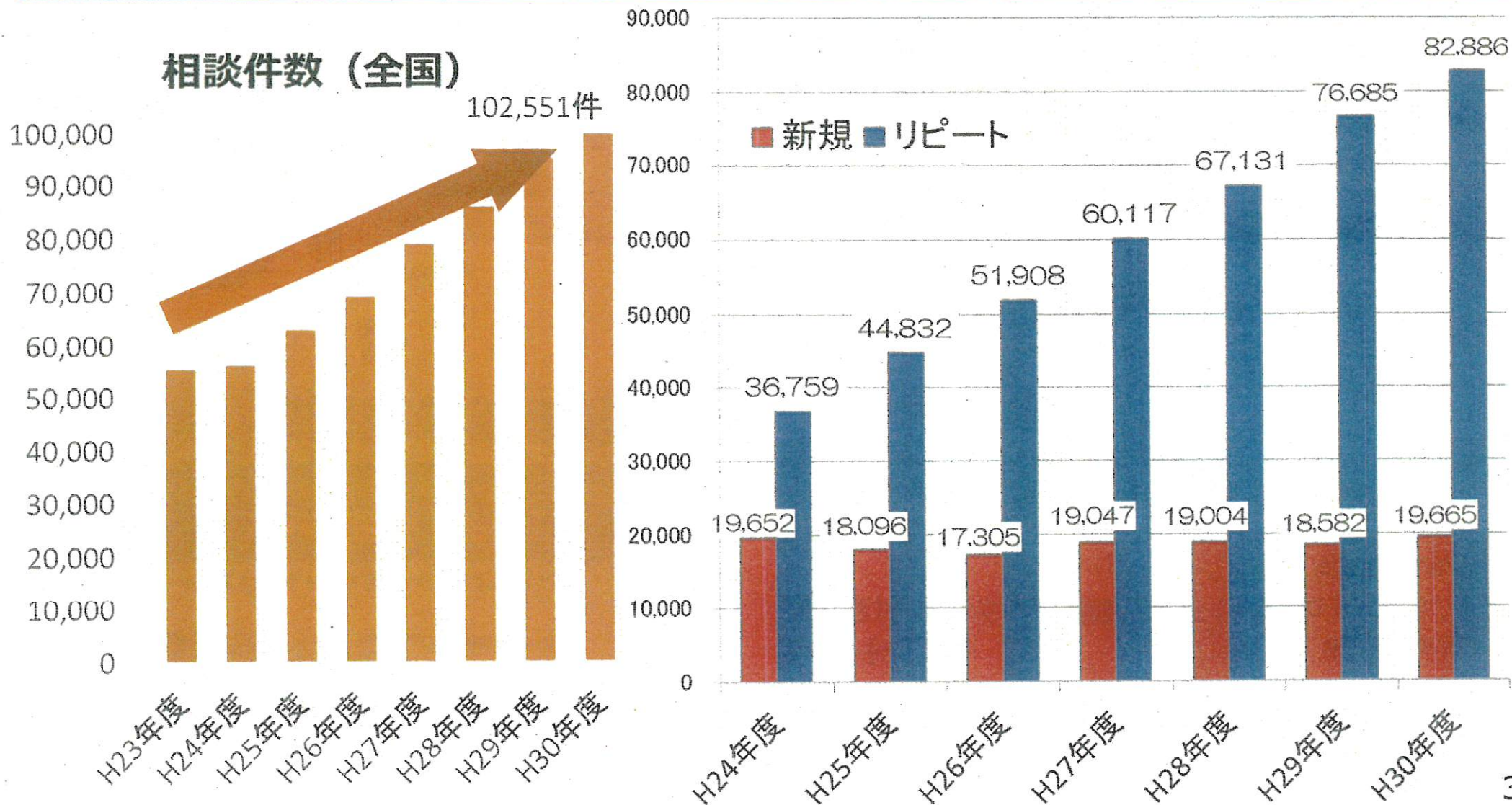


で検索！

2. 知財総合支援窓口における相談件数

- 相談件数年々増加傾向。うち、新規の相談は、毎年一定程度で推移している。
- 他方、リピート数は前年度新規相談者が加わることにより、毎年着実に伸びている。

相談件数（全国）



3. 窓口での支援事例①

■ 果樹農家の商標権活用による六次産業化

相談者

自社農園などで栽培したリンゴ・ぶどうを使い、シードルやワインを生産。7種のリンゴと洋ナシを使った「vinvieシードル」は2018年に独自開発し全国で販売中。

相談のきっかけ

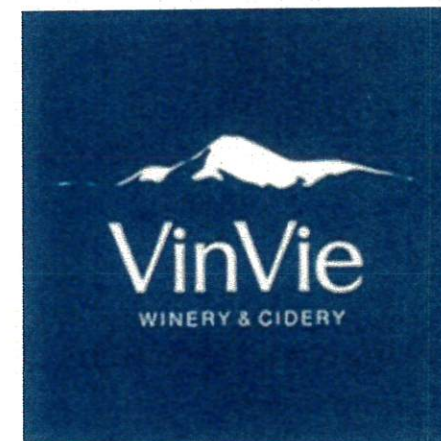
最初に開発したシードルのネーミングを検討していた際、商工会議所の担当者から知財総合支援窓口への相談を勧められ来訪。

窓口の支援

新商品となるシードルのネーミングを販売前に商標出願したいという意向があったため、商標の出願方法を説明。併せて、先行出願している商標の調査方法、出願書類の作成等について助言。今後販売予定のシードルについても商標権取得のための支援を実施。

利用者の声

前身のときから、商標権を取得する重要性を理解させてもらい、出願から権利化までの支援を受け現在の当社の礎となった。農家にとっては、知的財産は関係ないと受け取られがちだが、6次産業化を目指す際、知的財産による商品の保護は重要であることを知ってもらいたい。



3. 窓口での支援事例②

■ 高糖度トマトのブランド戦略支援

相談者

2017年に島根県内に設立。2018年には、ハウスを建設し高糖度トマトの生産を開始。「アイメック」農法による高糖度トマトの製造・販売を実施している。

相談のきっかけ

県内の農業コンサルティング会社の支援を受け、試験栽培していた時に、社内で商品名を検討することを思い立ち、ネーミングセミナーに参加。その際に知財総合支援窓口の存在を知り相談することに。

窓口の支援

高糖度トマトは各地で生産されていることから、競合他社との差別化が必要と助言。ブランド戦略を練る必要があるため、ブランド専門家による支援を実施。商品価値を見直した上でネーミングを決定し、ロゴマーク、パッケージデザインの制作についても支援。

利用者の声

生産開始間もないにも関わらず、半年で売上500万円を達成するとともに、新規に3名を雇用。今後は2号ハウスを増設し、年間売上5000万円を目指す。ブランド戦略を学ぶことにより、継続し安定した販売の仕掛けを理解できたと思う。

