

知財とともに世界へ

有限会社 **イクス・プロデュース** [栃木県 宇都宮市]

ユーザーのSNS発信から需要が急増!
海外で拡大するカスタムパーツブランド

▶ 二輪車部品企画・販売

ナノダックス 株式会社 [東京都 荒川区]

世界の市場を活性化し、環境にもやさしい
「とんがった技術」を活用した知財戦略

▶ 工業用樹脂製造・販売

株式会社 **アスティ** [福岡県 福岡市]

海外市場でさらなる成長を目指す
バラエティコスメのヒットメーカー

▶ 化粧品製造・販売

Registered
Intellectual
Property

特集

海外展開に備えて
海外知的財産権を取得しよう



ユーザーのSNS発信から 需要が急増！ 海外で拡大するカスタム パーツブランド

二輪車部品企画・販売 有限会社イクス・プロデュース

幼児向けのペダルなし二輪車・ストライダーは、世界で200万台を突破した大ヒット商品
カスタムパーツのDADDYLABブランドが、グローバルに広がっている

■カスタムパーツを中心に、 プロモーションを展開

有限会社イクス・プロデュースの長谷川一英社長は、家族との買い物中に、子ども用の自転車を見かけた。よく見ると、ペダルがない。「面白い!と思いました。直観的に、これは人気が出る商品だな…と惹きつけられたのです」
前職で自動車のデザインを担当して

いた長谷川社長は、その不思議な二輪車に何かを予感した。
さっそく長谷川社長は、その二輪車「ストライダー」の日本法人に連絡をとった。ストライダーには幼児の運動能力向上を促す機能があると知り、さらに興味をもち、協力を申し出る。話し合いを重ねた結果、関連商品を作った、プロモーションを展開することになった。長谷川社長が提案したのは、標準モデルの黒いホイールに貼る、7

色のカラーシール。ボディの色と組み合わせれば、ストライダーをカッコよくカスタマイズできる。
「父親目線のかわいいキッズ、ファミリー商品を展開するため、自社ブランド『DADDYLAB』を立ち上げました。当初はカスタマイズにこだわるニッチなユーザー向けの商品展開をしていたので、自社オンラインショップで小ロットの販売体制を敷いていました」

■海外のユーザー・代理店の 勢いに押されて商標を登録

流れが変わったのは、ストライダーの認知度が高まり、マーケットが拡大した頃からだ。DADDYLABの製品でカスタムしたストライダーを、子どもたちの親がSNSにアップし始めたことをきっかけに、当社に多数の問い合わせが寄せられるようになった。大手スポーツ用品店などを中心に販路を開拓し、増加する注文に対応。2016年2月には国内で商標を登録した。
しかし、SNSの宣伝効果は国内だけに留まらなかった。世界各国で開催されるストライダーのレースでDADDYLABブランドが注目され、ア

社長の声

海外での商標登録について、何から始めればいいのか全く分かりませんでした。しかし、海外での知財戦略は政府も推進していることから、サポートしてくれる機関、専門家が多く存在します。弊社も課題解決のアドバイスを受け、商標登録や海外企業との基本取引契約書の作成も支援していただきました。知財は複雑なのでまず専門家に相談することが大切だと思います。

有限会社 イクス・プロデュース
代表取締役社長
はせがわ かずひで
長谷川 一英氏



ジア圏を中心に輸出の希望を多く受けることとなったのだ。その後、ストライダーの香港や中国における販売代理店を通じ輸出を開始。増産に対応する資金として日本公庫の海外展開・事業再編資金を利用した。



地面を足で蹴って進むため、下半身の筋力とバランス感覚が養われる

DADDYLABブランドの海外展開にともない、考えなければいけなかったのは海外での商標登録だ。
「もう待ったなしの状態(独)工業所有権情報・研修館(INPIT)の知財支援総合窓口に相談しました。外国出願補助金制度を利用して、4カ国(香港・台湾・韓国・中国)で商標登録を行いました。海外のパートナーからの信頼を得るためにも、商標登録は必要だと思います」
その後も、DADDYLABブランドは世界に広がり、現在はロシア、タイ、アメリカ、カナダ、マレーシア向けにも販

会社概要

沿革：販売促進のためのグラフィックやWebなどのデザイン、プランニングやコンサルティングが主な事業。2012年よりストライダーのカスタムパーツブランド、DADDYLABを展開。
所在地：栃木県宇都宮市
創業：1997年
業種：二輪車部品企画・販売
資本金：800万円
従業員数：4名
ホームページ：https://daddylab.jp/

売している。
今やDADDYLABは、カスタムパーツのパイオニアとしての地位を築いており、ストライダーに乗る子どもたちにとって人気のブランドだ。現在、ホイール、シート、ハンドル周り、さらにはグローブなど、約30アイテムのカスタムパーツを展開している。
ストライダーのユーザーは世界で200万人を超え、ハイエンドなカスタマイズを施すマニアも現れた。「DADDYLABのカスタムパーツは、だれでも自分だけのオリジナルのストライダーをデザインできるツールなのです。カスタムという切り口から、ストライダー市場の広がりに今後も貢献していきたいです」
長谷川社長は、機能性と品質を維持しながらも、今後はさらにブランド力を磨くことを目指している。



現在、約30アイテムのカスタムパーツを展開中



世界の市場を活性化し、環境にもやさしい 「とんがった技術」を活用した知財戦略

工業用樹脂製造・販売

ナノダックス株式会社

海外の大企業に求められている、世界初のコンパウンド(混合)技術とは

■業界トップ企業が着目した コンパウンド(混合)技術

ナノダックス株式会社は、グラスウールと樹脂のコンパウンド(混合)という世界初の技術を有するベンチャー企業。独自技術の知財戦略に基づいた世界展開を進めている。

廃棄ガラスを再利用して製造されるグラスウールは、断熱材や保温材等に使用されている。2010年頃、世

界大手と日本大手のガラス製造会社が、使用済みのグラスウールをさらに再利用(=アップサイクル)するため、研究開発を行っていた。ところが、強度が高い原料を生成するために、樹脂にグラスウールを練り込みたいが、どうしてもできない。そこで、高い混合技術を有する当社に声がかかった。

「世界初と言われ、『やってみたい!』と引き受けました。ところがこれが、

とんでもない難題でした」と藤田鉦則会長は苦笑する。

グラスウールには空気が85%入っており、樹脂に練り込んだ時に空気が邪魔してうまく混ざらない。約7年間は失敗ばかりで、後悔の連続だった。諦めず研究を積み重ねた結果、ようやくグラスウールと樹脂を混合し、ペレット化した強化樹脂「G-MAG」の生産に成功。発注元のガラス製造会社との共同開発だが、すべての特許

社長の声

日本では既存技術の改良は多く見られますが、「世界にないもの」もまだまだあります。感性を研ぎ澄ませて、「世界にないもの」を見つけてほしい。1+1を2、あるいは3にすることはだれでもできます。10から1を引いて、そこに1を足すとイノベーションが生まれます。この引き算の思考法を体得することが、世界レベルのイノベーションにつながると思います。

ナノダックス株式会社 代表取締役会長
ふじた まさのり
藤田 鉦則氏



当社の技術は海外向け商品にも活用されており、新技術の開発資金として、日本公庫の海外展開・事業再編資金を利用した。



ストリングにナノダックス独自の技術で加工を施し、滑り効果を持続

東京都荒川区にあるオフィスには、世界中からさまざまな大企業の担当者が商談に訪れる。樹脂は自動車や飛行機、医療器具、生活用品等、あらゆるものに使用されている。グラスウールで強化された樹脂を製品に採用するためには、特許を取得している当社と契約しなくてはならないからだ。「中小企業は『いいもの』をつくろうとしても、大企業の経験と組織力、リソースには勝てません。『とんがった技術』で勝負しない限り、生き残れないのです」「とんがった技術」を磨き上げ、世

会社概要

沿革: 世界初、グラスウールと樹脂の混合技術に成功。2018年、産学共創プラットフォーム(OPERA)に、3Dプリンター用素材「3Dmagic」が採択。現在、グラスウールを練り込んだプラスチック成形機用洗浄剤「ecomaru」を展開中。

所在地: 東京都荒川区

創業: 2008年

業種: 工業用樹脂製造・販売

資本金: 1,000万円

従業員数: 10名

ホームページ: <http://www.nanodax.jp/>

界唯一のものになれば、その知財権を武器に、世界の大企業とも渡り合える。当社は、グラスウールにポリプロピレンを混合した、3Dプリンター用素材「3Dmagic」も開発。カンボジアの子どもたちに、「3Dmagic」を原料とした義足・補助具を提供するCSR活動「夢プロジェクト」を展開中だ。「とんがった技術」が、世界市場にイノベーションを起こし、歩けなかった子どもの一歩を支援する。藤田会長の描く夢は、これからも世界に広がっていく。



「3Dmagic」を用いてサンプルを製造



「3Dmagic」で製作したギブスは韓国の病院で治療素材に採用



海外市場でさらなる成長を目指す バラエティコスメのヒットメーカー

化粧品製造・販売 株式会社 **アスティ**

国内取引先の海外進出や、海外のインフルエンサーによる商品紹介がきっかけで「がばいよかコスメ」の海外展開を開始

■ 取引先の海外展開に伴い輸出をスタート

激戦区といわれる日本全国の大手ドラッグストアや生活雑貨のチェーンストアの棚の一角を占めている「がばいよかコスメ」。製造販売している株式会社アスティは、何千という商品がしのぎを削るバラエティコスメの分野で、10年以上ヒット商品を出し続けている。

2010年代に入り、馬油を配合した「がばいよか石けん」がヒットし、大手ドラッグストアに納入。以降「がばいよかシリーズ」の新商品を半年に1度発表し、「剥がすパック」のヒット等、好調が続く。築口正一社長の視野には次なる挑戦が見えていた。「海外からの問い合わせが増えてきたので、海外展開は考えていました。ただ化粧品の場合、国によって成分や容器等の規制があり、なかなかきっかけがつかめませんでした」

そのような中、2015年、国内で取引がある大手ドラッグストアのタイ進出に伴い、海外の小売店の棚に「がばいよかコスメ」が並ぶことになった。その頃から、当社の海外進出は勢いを増す。日本の化粧品専門商社を通じて、シンガポール、香港、マレーシア、ブラジルへ商品を輸出。カナダやアメリカでも、日本人が多く居住する地域のドラッグストア等で販売されるようになった。

また、中国の人気インフルエンサーが、当社の酵素洗顔パウダー「桃潤肌（ももうるはだ）」を動画で紹介。何万回と再生され、中国や香港で注目されたため、日本公庫の海外展開・事業再編資金を利用し、増加する需要に対応した。



タイのドラッグストアで販売されている「がばいよかコスメ」。タイ語のPOPが新鮮

社長の声

今後は、アメリカやシンガポール、タイでも商標を取得する予定です。バラエティコスメは、商品のライフサイクルが短いという特徴があります。今は市場の変化が激しいので、それぞれの国の市場に投入して1、2年は様子を見ます。その上で、ロングセラーになると見極められた時に、商標を取得する方針で動いています。

株式会社アスティ 代表取締役社長
やなくち まさかず
築口 正一氏



■ 商標は予防措置だが企業の信頼性につながる

以前から海外展開を意識していた築口社長は、顧問弁理士より知財戦略のアドバイスを受けながら、国内の実用新案や意匠、商標等を出願し、取得してきた。コピートラブルが多い化粧品業界では、商標については賛否両論だ。

「商標登録は意味がないという人もいますが、私はインフルエンザの予防接種のようなものだと考えています。受けても受けなくても、かかる時はかかる。でも、何もしないよりはいいと思っています」

当社の応接室には、今までに取得した知的財産権の証書がずらりと壁に掛けられている。商談で訪れた人は皆この光景に驚くという。「しっかりと対策していることで、パートナーとしての信頼性を感じてもらえるのかもしれない」

築口社長は海外展開で重要なのは、パートナー選びだと言う。「話し合いを重ねて、互いを知るプロセスが重要だと思っています。事業内容、ビジネスモデル、担当者の仕事

会社概要

沿革：創業時の主な事業は、化粧品の卸販売。1998年よりオリジナル商品の開発をスタート。「がばいよか石けん」のヒットがきっかけで、「がばいよかシリーズ」が全国で注目される。

所在地：福岡県福岡市
創業：1988年
業種：化粧品製造・販売
資本金：1,000万円
従業員数：10名
ホームページ：<http://www.gabaiyoka-cosme.com/>

に対する姿勢等を見て、じっくり考えてから契約を結ぶようにしています」



壁にかけられた知財権の証書は20以上真摯な取り組み姿勢を物語っている

2017年には、中国でCFDA（国家食品薬品監督管理総局）の「輸入化粧品衛生許可証」を取得し、現地小売店での販売が可能に。これまでは、ネット上のショッピングモールでの販売が中心だったが、今後は富裕層向けのドラッグストア等での販売を視野に入れている。「化粧品は、世界的なトレンドとそれぞれの民族の肌質や嗜好を掛け合わせてヒット商品が生まれます。世界共通の魅力は、品質のよさ。これからも丁寧に研究開発を行い、ロングセラーの商品を世界市場に投入することを目指していきます」

2013

海外進出を意識して知財戦略をスタート
海外からのオファーは増加するが、成分や容器の規制が国ごとに異なり、輸出を実現することが難しかった

2015

5月 「がばいよかコスメ」 商標出願【中国】
10月 大手ドラッグストアがタイに進出
「がばいよかコスメ」が販売される

2016

4月 「桃潤肌」 商標出願【中国】
7月 「がばいよかコスメ」 商標登録【中国】
化粧品専門商社を通じて、シンガポール、香港、マレーシア、ブラジル、カナダ、アメリカに輸出。

2017

6月 「桃潤肌」 商標登録【中国】
CFDA（国家食品薬品監督管理総局）の「輸入化粧品衛生許可証」を取得【中国】

海外展開に備えて 海外知的財産権を取得しよう

近年、海外展開を行う中小企業の増加に伴い、知的財産権に関連するトラブルが増加しています。

ここでは、海外知的財産権の概要や、ニーズが大きい海外特許権・海外商標権及び公的機関が提供するサービス等をご紹介します。

海外知的財産権の取得や活用には専門知識が必要です。取得を検討する場合は、専門家に相談しながら手続きをしましょう。

執筆協力：東京都知的財産総合センター

Intellectual property right

- 1 海外展開に伴う知的財産リスク
- 2 海外知的財産権の種類
- 3 海外知的財産権の調査
- 4 海外特許権
- 5 海外商標権
- 6 海外知的財産に関する情報

1 海外展開に伴う 知的財産リスク

日本国内での既存事業や新規事業を海外で展開する場合に、現地で製造・販売を予定する自社製品の権利保護が不十分だと、侵害品・模倣品が出回るリスクが生じます。

また、事業展開先国における第三者の知的財産権に対する注意を怠ると、第三者の知的財産権の侵害につながってしまい、米国等の国によっては巨額の損害賠償をしなければならないリスクが生じます。

さらに、提供する技術や企業秘密が第三者に漏洩するリスクもあります。



ます。その結果、問題が発生しそうな第三者の知的財産権が見つかった場合には、研究開発や製品の製造・販売の中止、研究開発の方向転換、製品仕様・設計の変更等を検討して権利侵害とならないような措置を講じる必要があります。また、場合によって権利者側にライセンスを申し入れて許諾を得ることも考えられます。

情報が網羅されているとは限りませんが、以下のデータベースで、海外の知的財産権を調査することが可能です。

▶世界知的所有権機関(WIPO)

PATENTSCOPE(特許)、Global Brand Database(商標)、Madrid Monitor(商標)等

▶欧州特許庁(EPO)

Espacenet(特許)

▶欧州連合知的財産庁(EUIPO)

e-Search plus(意匠・商標)、TMview(商標)等

▶米国

Patent Fulltext Database(特許・意匠)、TESS(商標)

▶中国

Patent Search and Analysis of CNIPA(特許)、CNIPR(特許・意匠・実用新案)、CNPAT(特許・意匠・実用新案)、中国商標網(商標)

2 海外知的財産権の 種類

海外にも日本同様、特許権、商標権、実用新案権、意匠権、著作権といった知的財産権が存在します。これらの知的財産権は国ごとに独立して存在しているため、日本における知的財産権は、著作権を除いて外国では無効です。したがって、自社製品を輸出したり海外で製造したりする場合には、各国で特許等の知的財産権を取得しておかないと、その国で競合メーカーに模倣された場合に権利を主張できません。逆に、外国で知的財産権を取得すれば、その国に市場を持つ競合メーカーに対して、侵害の差止め、損害賠償の請求及び実施料の徴収等が可能となります。

3 海外知的財産権の 調査

また、自社が事業展開先国における第三者の知的財産権を侵害しないためには、しっかりと調査を行う必要もあり

4 海外特許権

(1) 発明の選定、出願国の選定

原則として、特許性があり、他社の実施可能性や、実施規模が大きいものは外国出願すべきです。なお、日本では権利化が困難と思われる発明でも外国では可能な場合があるので注意が必要です。

また、日本で特許権を取得した製品を海外の自社拠点で製造する場合や、現地の会社へ技術供与する場合等は、その発明を外国特許出願すべきです。一方、主に日本国内だけで使われる技術は日本国内のみで権利化すれば十分であり、外国出願するメリットはありません。

発明の重要度が高いものほど、幅広く出願国を決定します。具体的には、特許権を使用している自社製品の輸出や現地製造のある国、競合メーカーが製造拠点や市場を有している国、さらに、発明技術についてライセンス契約を結ぶ可能性が高い国等から選定します。

(2) 出願方法

特許の外国出願には大きく分けて以下の2つの方法があります。

①直接出願

外国の特許庁に個別に出願する方法です。初めての特許出願から外国に出願することはまれで、通常は国内に最初の出願（基礎出願）をしてから、パリ条約※に基づき外国出願をします。基礎出願から1年以内であれば、優先権を主張することが可能です。

※パリ条約とは

特許・実用新案・意匠・商標・サービスマーク・商号、原産地表示・原産地名称・不正競争の防止といった工業所有権の国際的保護を図ることを目的として1883年にパリで締結された条約。本条約では、日本で最初に出願して、一定期間（特許・実用新案：12カ月以内、意匠・商標：6カ月以内）にパリ条約加盟国に出願すれば、日本で出願した日に外国で出願したとみなされる優先権が認められています。

願する方法です（日本語もしくは英語での出願が可能）。PCTの目的は特許出願の手続き面における協力です。パリ条約に代わるものではなく、それをさらに踏み込んで外国出願の便宜を図ったものです。

(i) PCT出願のプロセス

日本語もしくは英語で作成した出願書類を日本の特許庁に提出することで、すべてのPCT加盟国を指定したものとみなされます。

さらに、専門機関によって国際調査が行われ、その結果は国際調査報告書に記載されます。各国の国内段階への移行は、原則最初の出願日（優先日）から30カ月以内に翻訳文を提出することにより行われます。ただ、PCTは、国際特許という世界統一の権利を与えるものではなく、最終的に権利化の判断

は各国特許庁によって行われることにご注意下さい。

(ii) PCT出願の主なメリット

PCT出願は以下のメリットがあります。

- ▶ PCT加盟国全てに有効な国際出願日を確保できます
- ▶ 国際段階の手続きのほとんどを自国の言語（日本の場合は、日本語もしくは英語）で自国の特許庁で行えます
- ▶ 原則優先日から30カ月という時間的余裕の中で各国の国内手続きに移行するか判断できます

▶ 国際調査報告・見解書等を利用することによって特許性についての見解が取得でき、国内移行すべきか否かの適切な判断が可能になり、コスト節約につながります

5 海外商標権

(1) 商標制度の特徴

今まで国内で長く使用してきた商標等は外国でも登録したいものです。しかし、商標は特許や意匠と違い、関連商品の発表や販売後であっても、その国に商標登録していなかったら他社が登録可能です。また、先使用权の主張は、他社の出願日時点でその国での商標の周知性が要求されるため難しいです。

このように、商標は国ごとに使用や登録が可能かどうかを事前に調査をしておかないと、他社の商標権を侵害してしまい、商品販売中止等、思わぬトラブルとなることがあります。

(2) 出願国の選び方、出願方法

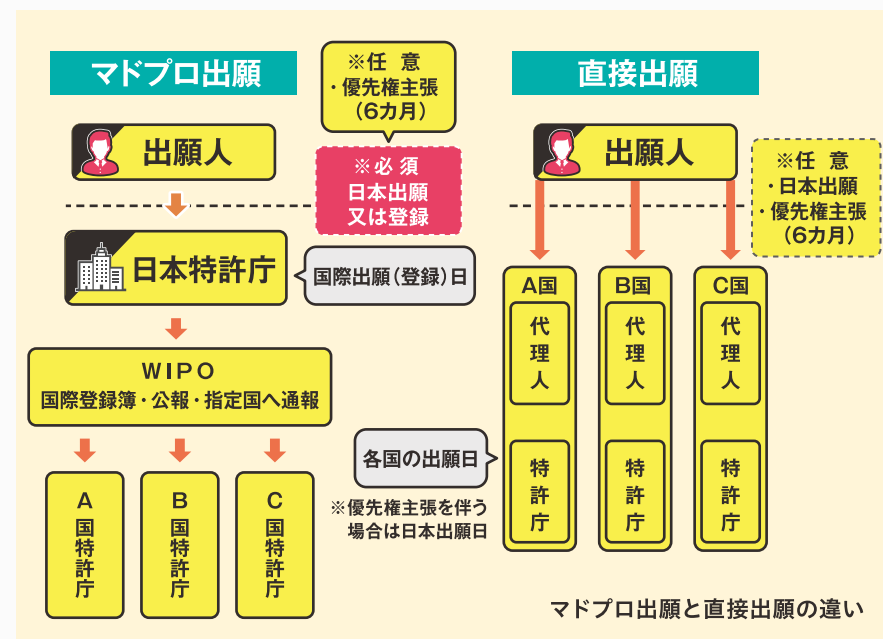
①出願国の選び方

- 以下を参考に出願国を選定します。
- ▶ 既に事業展開をしている国や今後具体的な計画がある国（市場の大きさや重要度で優先順位を決定）
- ▶ 製造（委託も含む）をする国
- ▶ 模倣品被害や対策予防が必要な国
- ▶ 同業者のシェアが大きい国
- ▶ 将来、事業展開が予想される国

②出願方法

特許と同様に、各国ごとに直接出願する方法と後述するマドリッド協定議定書（マドプロ）等の国際出願する方法とがあります。

商標もパリ条約に基づく優先権主張は可能ですが、主張期間は日本出願から6カ月以内で、特許の12カ月と比べると期間が短いので注意してください。



(3) マドプロ出願

①概要

「マドプロ」は「標章の国際登録に関するマドリッド協定に関する1989年6月27日にマドリッドで採択された議定書（protocol）」の通称です。この制度を利用した出願を行う場合、日本国特許庁において既に登録商標を有しているか、商標出願を行っている必要があります。

②メリット

- ▶ 各国の出願手続だけでなく、現地代理人費用や翻訳費用が不要となり、手続きの簡素化、経費削減が可能
- ▶ 審査国での審査期間が1年又は18カ月以内と保障される
- ▶ 権利は単一で、登録後の更新や名義変更等は世界知的所有権機関（WIPO）に手続きをするのみでよい

日本国特許庁への提出日が原則として国際出願（登録）日とみなされ、国際出願は基礎となる日本出願の商標と同一なもののみが可能です。WIPOから通達を受けた指定国は1年又は18カ月以内に拒絶の通報をしない限り、国際出願日にその指定国においても登録されたものとみなされます。

海外商標権の有効期間は、国際出願（登録）日から10年間、更新後も10年

間となります。

6 海外知的財産に関する情報

(1) 公的機関のサービス

工業所有権情報・研修館（INPIT）と日本貿易振興機構（ジェトロ）が各種サービスを提供しています。

また、東京都の中小企業は、東京都中小企業振興公社の東京都知的財産総合センターも利用可能です。

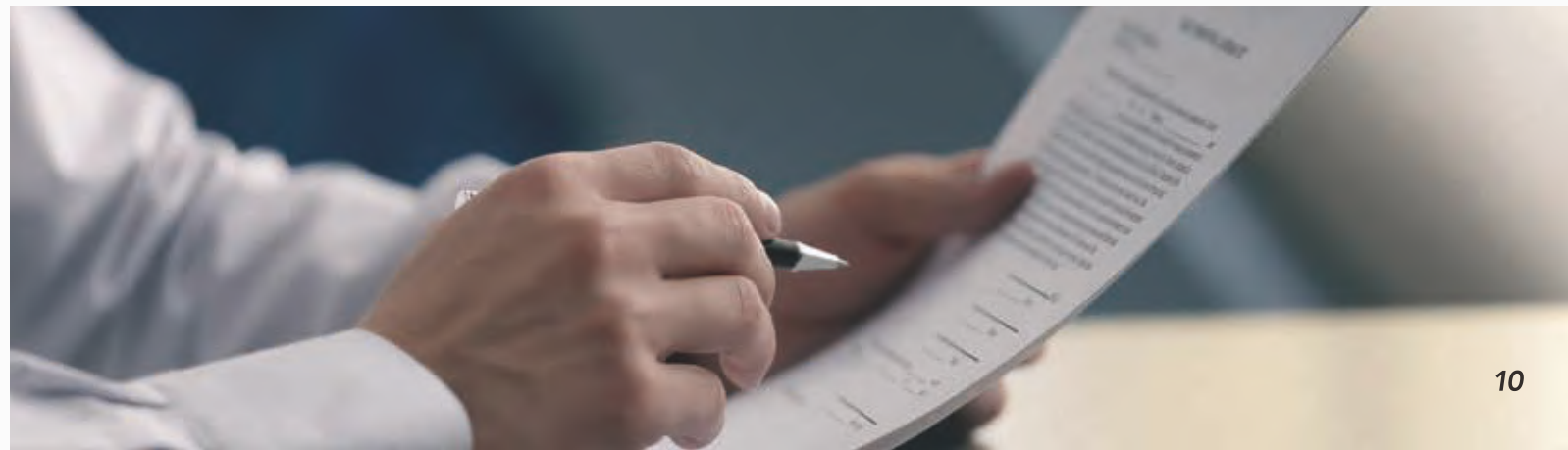
詳細はウェブサイトでご確認ください。

(2) 助成金

海外へ事業展開する際に必要となる知的財産権の取得等には多額の費用がかかります。ジェトロ等には、費用の一部を助成する制度（中小企業等外国出願支援事業）が用意されています。制度内容や要件が変更される場合がありますので、ご利用の際は、ウェブサイトを確認するか、担当部署にお問い合わせください。

海外知的財産権に関するサービス

工業所有権情報・研修館	海外展開知財支援窓口 セミナー開催
日本貿易振興機構（ジェトロ）	模倣品・海賊版被害相談窓口 中小企業商標先行登録調査・相談 中小企業等海外侵害対策支援事業 外国出願費用の助成（中小企業等外国出願支援事業） メールマガジン配信
東京都知的財産総合センター	知財相談（海外知財専門相談窓口） 外国知財支援助成 セミナー開催



海外展開支援のご案内

日本公庫では、海外展開を検討するみなさまに、海外展開・事業再編資金のご融資や、海外展開の支援を行う専門機関のご紹介を行っています。

海外展開・事業再編資金のポイント

幅広いお使いみちに利用できます



① 海外への直接投資

例 現地事務所を開設したい

● 海外現地法人（子会社）等への出資等のための資金も対象となります。



② 海外企業への生産委託

例 現地企業へ製品の生産を委託したい



③ 海外への販売強化

例 海外で開催される展示会に出展したい

例 越境ECを活用して輸出を行いたい



④ 海外展開事業の再編等

例 海外の工場を別の国へ移転したい

次のいずれかに該当する方であって、一定の要件を満たす場合、特別利率が適用されます

- ① クールジャパンの推進に資する事業を行う方
- ② 海外への直接投資を行う方
- ③ 販売強化または生産委託を新たに行う方
- ④ 海外知的財産権を活用した事業を行う方

詳しくは、支店窓口にお問い合わせください。

日本公庫 海外展開 [検索](#)

専門機関 のご紹介



ご相談の内容に応じて、専門機関をご紹介します。

- 日本貿易振興機構（ジェトロ）… 海外ビジネスに関する国内外の最新情報、貿易投資ノウハウ等
- 中小企業基盤整備機構（中小機構）… 越境ECの活用、海外販路開拓支援等
- 日本弁護士連合会（日弁連）… 「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」

事業資金相談ダイヤル

（行こうよ！ 公庫）

 **0120-154-505**

受付時間：平日9:00～19:00（国民生活事業）



日本政策金融公庫
国民生活事業