鹿児島県特産品協会だより Vol. 49

寄稿

～「知的財産権」活用のすすめ～

事業者の皆さんが新商品を開発する際には、人・物・金と時間を掛けて作り上げます。良い商品が出来上がれば、好評でよく売れるでしょう。達成感と遣り甲斐を感じる瞬間だと思います。しかし、新商品開発の途中段階で、並行して新商品を知的財産権で保護しようと手を打っていた事業者と、そうでなかった事業者では、新商品の販売開始後に決定的な差が現れます。これはどういうことでしょうか。

新商品を販売して人の目に触れるようになると、真似をする人が現れます。よく売れる商品ほど模倣品が出てくるリスクは高まるでしょう。ここで新商品が知的財産権で保護されていなければ、模倣品に市場の一部を取られたり、模倣品の方が低価格であれば対抗して価格を低減せざるを得なくなったりして、売上が落ちます。また、模倣品の品質が悪い時には、自身の新商品にまで悪評が及んで売上に影響するかも知れません。

一方、新商品を知的財産権で保護していた場合はどうでしょうか。機能や作り方、構造・形状が同じような商品を他人が製造・販売できません。また、新商品に付ける名前やマークを真似た商品を他人が販売できません。これにより、新商品の販売を好調に維持できます。新商品開発に投入した資金が回収でき、次の新商品を開発するための利益も確保できるでしょう。では、知的財産権はどうすれば取得できるのでしょうか。新商品開発と深く関連する知的財産権として、下表に示す4種類（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）があります。

種　類	保護の対象	権利有効期間
① 特許権	物品とその製造方法等の発明	出願から20年
② 実用新案権	物品の構造の考案	出願から10年
③ 意匠権	物品のデザイン	出願から25年
④ 商標権	商品やサービスに使用するマーク	登録から10年　更新で永続可

これらの知的財産権はいずれも、特許庁に出願手数料を添えて願書を提出し、審査されて登録が認められた後に登録料納付が完了した時点で権利が与えられます。具体的に必要となる費用は後で述べます。ここで注意すべき重要なことがあります。右記の①～③の知的財産権の出願においては、世の中に公知になる前に特許庁に出願を完了する必要があります。“公知になる”とは、販売する、展示会に出品する、新聞発表する等により、不特定多数の人の目に触れることを言います。ですから、新商品を開発する際には、出願の機会を逸しないように管理する事が大事になります。

ところで、これまでは他人に模倣されないように自己の権利を保護することを述べてきましたが、逆に他人の権利を侵害していることはないでしょうか。新商品を開発・販売する前に、他人の権利について先行技術調査を行っていないと、知らず知らずのうちに他人の知的財産権を侵害することにもなり兼ねません。侵害すると、販売を差止されたり、損害賠償を請求されたりすることもありますので、注意が必要です。

令和元年7月1日現在

	特許（請求項数=5の場合）	実用新案（請求項数=3の場合）	意匠	商標（区分数=1の場合）
出願料	14,000円	14,000円 ＋7,200円＊（3年分）	16,000円	12,000円
審査請求手数料	158,000円＊	—	—	—
特許料 登録料	1～3年　3,100円＊／年 4～6年　8,900円＊／年 7～9年　26,800円＊／年 10年～　76,900円／年	4～6年　7,000円／年 7年～　20,800円／年	1～3年　8,500円／年 4年～　16,900円／年	28,200円／10年
更新登録料	—	—	—	38,800円／10年
技術評価請求手数料	—	45,000円＊	—	—
電子化手数料	紙出願の場合：1,200円＋枚数×700円			

＊ 中小企業、個人事業主等を対象とした減免制度あり

次に、知的財産権を取得・維持するために特許庁に納める手数料の目安を右表に示します。手数料には大別して、出願料と、権利を維持するために必要となる登録料（特許の場合は特許料）があります。特許の場合には審査請求手数料が別途必要になります。一部の手数料項目については中小企業等を対象にした減免制度（1／2～1／3に減額）が用意されています。なお、特許庁への出願に当たり、願書作成および手続を自己で行う代わりに弁理士に依頼することもできますが、この場合は依頼費用が別途必要となります。

鹿児島県知財総合支援窓口では、知的財産権の取得や他人の先行技術調査等の、事業者の皆さんが必要とする知的財産に関わる種々の課題を解決するため、無料で支援を行います。前述の知的財産権の他に、契約や著作権等の様々な知的財産に関わる相談も受け付けていますので、気軽にお問い合せください。

事業の安定化と発展のために、知的財産権を有効に活用しましょう。

鹿児島県知財総合支援窓口　窓口支援対応者　亀井　英徳 氏
1984年　京都大学大学院工学研究科修士課程電子工学専攻卒業
住友電気工業株式会社、パナソニック株式会社にて半導体デバイスの研究開発に従事した後、
2018年より現職

継続こそ最大の力なり！

㈱井筒屋小倉店「第30回鹿児島の物産と観光展」開催

㈱井筒屋小倉店は、昭和10年に設立され、現在、本店（小倉北区）や黒崎店（八幡区）をはじめ、グループ会社として山口店（山口市）、サテライトショップ23店舗を含め、九州北部エリアを中心に店舗展開している老舗百貨店である。

本県では、同百貨店の理解と協力を得て、各店やショップにおいて物産観光展や鹿児島フェア等を実施しており、県内の市町村や団体等と連携した〝産地ならでは〟の特産品（工芸品・食品）の宣伝販売や観光情報の発信を行い、総合的にかつ地域性を活かしたPRイベント等に取り組み本県の魅力を幅広く紹介している。

今回は、第30回記念の節目を迎えて「30」に因んだ特別企画商品やお楽しみ袋の限定販売をした。また、日本一に輝いた「かごしま黒毛和牛」のすき焼肉や、人気銘柄焼酎、特産品が当たる抽選会のほか、本格焼酎の特別セット限定販売を行い、焼酎の特徴・こだわり・飲み方等を記載したチラシを配布しPRに努めた。県内の総勢50社が現地で商品説明や販売を行った。また、第15代かごしま親善大使による事前のマスコミ訪問や会場からのテレビ生中継など大々的に宣伝告知や来場促進に取り組んだ。

第30回を迎えるにあたり、井筒屋様への長年の本県特産品振興へのお礼と今後の更なるご協力をお願いして、感謝状や記念品の贈呈を行った。

また、百貨店や出展者、県人会（八幡、北九州市小倉）との合同祝賀会を開催し、次回の成功を期して大いに盛り上がった。

会期中は、毎年楽しみにしている鹿児島ファンやこれまで長年鹿児島物産展を支えてくださった県出身者の方々など数多くの来場があった。かるかんや黒糖などの菓子類、畜産王国鹿児島が誇る黒毛和牛やかごしま黒豚、桜島鶏などの弁当や惣菜などが非常に人気があり、伝統的工芸品の大島紬や薩摩錫器、薩摩つげ櫛も好評だった。

更には、北九州市在住の男性（70歳）が「現役の時には、月3回鹿児島に出張し県内各地を訪れた。今は訪れる機会もないが当展には『小鹿児島』があり、思い出の鹿児島が広がり、こよなく愛した焼酎や黒豚の角煮やトンカツなどを堪能でき、昔に戻ったような至福の時間を過ごした」と南日本新聞に投稿されており、改めて30年間の続けてこられた理由や人・モノ・時間をつなぐ大きな役目があることを実感した。

特産品づくり支援します

志布志市観光特産品協会と共催で「高付加価値商品作り研修会」を開催

スポーツ選手に特化した栄養補給や滋養強壮に効果のある食品や商品を志布志市の特産品を用いて開発するを目的として、当協会の鹿児島県特産品ブランド・コーディネーターでもあるマブチメディカルクリニックの馬渕知子院長に「スポーツ栄養と志布志市特産品の機能性」という演題でご講演いただいた。

五大栄養素の役割に合わせて、なぜスポーツ選手がその栄養素を摂取する事が必要なのか、どの食材から摂取し易いか等について志布志の特産品を絡めながらご講演いただいたので、参加者は自社商品の強みを理解し、今後のアピールに使えるヒントを学んだ。特筆すべき栄養素は、たんぱく質の一つである「コラーゲン」。最近とても注目されており、骨・関節、皮膚・粘膜、結合組織（筋・腱）の原料となっていて、志布志の特産品では、うなぎやちりめんなどに多く含まれている。

次年度は、アスリート向けのメニュー開発等の支援を引き続き行う予定だ。当協会では地域特産品協会の活動を支援しておりますので、随時ご相談ください。

真摯な取組みでピンチをチャンスに！

東武百貨店池袋店にて「大鹿児島展」を開催！

2月27日～3月3日の6日間、本県の認知度向上並びに県産品の販路拡大、観光客の誘致促進を図るため、本県の食文化や伝統的工芸品、観光、風土、歴史などを総合的に紹介する「大鹿児島展」を東武百貨店池袋店で開催した。

折からの新型コロナウイルス感染症の発生時期と重なり、不要不急の外出を控えるような報道等もあり、試食・試飲の自粛、販売従事者のマスクと手袋の着用義務、毎朝の体調管理表提出、会場内にお客様専用手洗い場（3カ所）の設置、消毒液（10カ所以上）の常備、茶屋・イートインスペースの席数を減らして広間隔にする、惣菜等の販売台には透明ビニールの3面囲い（上や横からの細菌等の侵入防止策）などの厳重な対策を講じて実施した。

出展者は、日々刻々と状況が変化する中で臨機応変に対処しつつも、安心・安全で親切丁寧な接客・接遇に一生懸命に努めていた。

期間中は、百貨店への来店者も大幅に減少し物産展会場へもお客様が少ない状況ではあったが「感染症」対策におけるお客様からの問合せやクレームはほとんどなく、出展者や百貨店のDM持参の顧客や特別限定品を買い求める人が多く、初日や週末は鹿児島からの従事者と会話を楽しまれるなど「鹿児島ファン」で賑わっていた。売上的には非常に厳しい状況であったが、これも長年にわたる出展社の真摯な取り組みとお客様との信頼関係があったからこそだと思われる。

今回は、会場側との情報共有、お客様との信頼関係強化、危機管理体制、関係機関等との連携など多くのことを経験した。

感染症の終息が見通せない中、今後、本県特産品振興をどのように図るか、出展者とも一緒になって知恵を出し検討していく必要がある。

海外への販路拡大を支援します

シンガポールにて鹿児島県の食材を使ったプロモーションを実施！

シンガポールとの観光、文化、青少年など幅広い分野に渡って交流の促進を目的に「第20回鹿児島・シンガポール交流会議」が1月16日に開催された。

当協会では、交流会議に併せて本県特産品の知名度向上と輸出促進を図るため、シンガポールの量販店「ドンドンドンキ」7店舗と、レストラン6店舗において本県産農林水産物等の即売会やメニューを提供する「鹿児島の食フェア」を実施した。

「ドンドンドンキ」は、日本に本社がある㈱ドンキホーテの海外店舗で、2017年12月にシンガポールに進出し、日本の食と雑貨を中心に安価で豊富な品揃えで人気を博し現在、7店舗を有している。

今回のフェアでは、本県産のさつまいも、大根、キャベツ、カンパチ、ブリ、かごしま黒豚などを中心に1月18日（土）、19日（日）に試食販売を行った。特に、さつまいもは焼き芋専門店に長蛇の列ができるなど、シンガポールでは定着していることから好評で、「鹿児島産さつまいも（紅はるか）」の知名度向上が図られた。

また、レストランではイタリアン、寿司、和食、とんかつ、鉄板焼の専門店において、本県特産品（黒牛・黒豚・さつま揚げ・カンパチ・鰹節・あごだし等）を使用したメニューを考案し提供しました。シェフからは「品質は良いが〝鹿児島〟の知名度が低い。もっとPRすべきだ。積極的にかつ継続的なプロモーションが大事」との意見があった。

また、レストランでの「食フェア」時にアンケート調査をした結果「鹿児島は知っている」43%、そのうち「鹿児島の食を食べたい」79%との回答があり、食に対する期待度が高いことが窺えた。

シンガポールは、世界の金融・貿易の中心地でありアジアのゲートウェイとしての役割は非常に大きく、当地でのキャンペーンは、シンガポール国内だけではなく世界への情報発信拠点としても大切な地域である。県産品の定番化には一過性ではなく継続的なプロモーションが求められる。現地プロモーターとの連携、情報共有し知名度向上と需要拡大に努めたい。

首都圏目線で売れる特産品づくりとマッチング

令和元年度　かごしま食の大商談会を開催！

首都圏において、本県が誇る農林水産物や特産品などを紹介宣伝し、鹿児島が生み出す一流品に関する情報を効果的に発信することを目的に「かごしま食の大商談会」（令和2年1月31日）を鹿児島県、県特産品協会、県経済連、県漁連の主催で開催し、関東地区百貨店や量販店等のバイヤー14社と県内企業27社が商談を行いました。

昨年に引き続き、より効果的な商談会にするため、事前にバイヤーから商談先を選定いただく「逆見本市形式」にて開催しました。この商談形式に変えたことにより、首都圏の流行や商品の価格設定、パッケージのアドバイス等について個別に意見交換できるため、既に商談成立した出展者や、昨年の商談会に出展した企業で中元ギフト等への継続した取扱いが決まった企業も数社いることから、首都圏への販路拡大の可能性を大いに感じました。

次年度は、他の地域からも商談会開催の要望がありましたので、バイヤーとマッチングできる機会を増やして参りますので、是非ご活用ください。

【バイヤーの声・意見】

・果物を単に解体し加工するだけではなく、消費者の食べ方（使用方法）を考えて欲しい。

・販売方法として産直だけでなく、パック販売できたら面白い。商品化出来たら取扱いたい。

・商品の詰合せを依頼し、送料込みの再価格設定をお願いした。

・キャンペーンの対象商品として取扱いたいが、直接取引と個別配送が可能でないと厳しい。

・鹿児島の食材がこんなに豊富なのかと初めて知った。鹿児島の商品をもっと勉強していきたい。

【出展者の声・意見】

・首都圏の市場について、話を聞く機会に恵まれて良かった。ギフト商品にも注力していきたい。

・商談会の機会をもっと増やしてほしい。

・セレクトショップ、アンテナショップ、飲食店などの参加バイヤーを増やしてほしい。

・直接取引したいとの話があったが、要検討での回答しか出せなかった。（酒類）

・初めて出展し、大変勉強になった。バイヤーからは「味は良いので、あとは小分けにする。またはスライスにする」などのアドバイスをいただいた。今後、アドバイスを参考にブラッシュアップ努めたい。

鹿児島県特産品協会 事業部　東京駐在紹介

東京駐在は、今年25周年目を迎える「かごしま遊楽館」（千代田区有楽町）3階にて「鹿児島ブランドショップ」を運営しており、主に伝統的工芸品の展示販売を行っています。特に、当ショップ内の「工芸品ギャラリー」では、県内工芸品作家や団体・自治体等の発表、観光PRの場としてご利用いただいております。

また、首都圏の百貨店等で開催する観光物産展の企画・運営のほか、レストランや流通業者等への販路拡大、情報発信を行い、県産品を首都圏の方々に興味を持っていただけるよう努めております。

今後も、大消費地の商品動向や流通情報の取集・提供を行いながら、皆様の商品情報を発信し、目まぐるしく変化する東京で鹿児島の風を靡かせていきます。

（右側より）
木口 雄史
天野 清子
池田 徹子
海老原 信之
松浦 洋子

会員紹介

世界遺産の恵みを生かす巨樹『屋久杉』工芸品作家として

有限会社屋久杉工房熊谷　取締役専務　熊谷　瑛記 氏

昭和４３年より鹿児島市にて一貫して屋久杉工芸品の製作を行ってきた『有限会社屋久杉工房熊谷』。後継者不足が深刻化する中で、家業を継ぎ、今後の屋久杉工芸品業界を担うことを決心したのが、当社専務であり２代目の瑛記氏だ。

全国家具連合会通産大臣賞受賞や全国伝統的工芸展入賞など多大な功績を残し、日本伝統木芸作家でもある父 勲氏の後姿を幼い頃から見て育った。

元々は、高校から始めた競輪でプロになる事を目指してプロテストまで受験していたが、家業である屋久杉工芸品の製作が諦められず、今では勲氏と共に屋久杉工芸品の製作と普及のため、日本伝統木芸士として営業活動にも注力している。

これまで、屋久杉工芸品は「作れば売れた」時代もあったが、お客様を待っているだけでは業界全体が衰退していくと感じた瑛記氏は、近年自ら県外へ出向き屋久杉の個性と魅力の発信を始めた。

最近では、２月に山口井筒屋で開催された「長崎と鹿児島の物産展」に初出展を果たした。これまで家具店等で行うフェアへの出展経験はあったものの、百貨店での出展はほぼ初めて。「自分たちの作品が百貨店の客層に受け入れられるのか」、「お客様、百貨店担当者からのご意見を受け、新たな商品開発と販路拡大に繋げ、屋久杉工房熊谷の特色を更に活かした作品を外に出していきたい」という期待と不安の気持ちでいっぱいの出展だった。

その結果、「お客様に自らお声がけし、お薦めしないことにはお客様は見てもくれない」という課題を痛感したものの、会話をしてみると意外に年代問わず凄く興味を示してくださる方が多く、作品のラインナップによっては、まだまだ「伸びる要素」はあると感じることもできた。

今後もお客様に「屋久杉工芸品」を選んでいただくため、瑛記氏は「これまでの売れ筋商品や慣習等に拘らず、常にチャレンジし続け、現在の住宅事情等に合わせた商品開発を積極的に行っていきたい」と精力的に取組む意欲を滲ませていた。

ふるさと特産運動推進指導員奮闘記

伝統的工芸品展示と技術の継承

ふるさと特産運動推進指導員　工芸品担当　惠原　要

特産品協会では、伝統的工芸品の産業振興対策として県や産地組合などと連携し、様々なことに取り組んでいる。その中の一つとして、一昨年から２年間、鹿児島大学と協同し、大学構内の附属図書館の一室に伝統的工芸品の展示を行ってきた。目的は、若い世代に本県工芸品への理解と認識を深めてもらうとともに、地域の発展に寄与する人材を育成するというものだ。

鹿児島県の伝統的工芸品には、国が指定する本場大島紬、川辺仏壇、薩摩焼の３品目と、県が指定する34の品目がある。展示に当たっては、まず、国が指定する品目を３回にわたり展示した。その後、県が指定する品目の中でも、学生の皆さんが、普段あまり目にする機会が少ないと思われるものの中から、本県独自の、特徴のあるものを選定した。品目は、薩摩糸びな、鯛車、香箱、初鼓、帖佐人形、垂水人形、坊津ガラガラ船・唐カラ船。そして、種子鋏、種子包丁、大漁旗、五月幟、薩摩深水刃物、竹製品。最後に、薩摩弓、伊集院の太鼓、ちぢん（奄美の太鼓）、薩摩琵琶を展示した。

この中には、後継者の問題を抱え、その対策として、保存会や研究会という形で、伝統的工芸品の継承に取り組んでいるグループもみられる。坊津ガラガラ船・唐カラ船は、毎年五月節句の祭りにむけて、保存会がワークショップを開催し、技術の継承に繋げている。また、薩摩琵琶のように、産官学で多角的に取り組み、新たな技術も取り入れ、ライフワークとして若い大学院生が参加し注目されているものもある。伝統的工芸品継承の新たなあり方として、今後の展開に期待したい。

展示にあたっては、展示品を提供し、また、自ら設営の労をとってくださった生産者の方々、展示の場を提供された関係者の皆様にお礼申し上げます。

最後に、３月31日をもって職を辞することになりました。８年に渡り、お世話になりました。皆様のご活躍を心よりお祈り申し上げます。

協会インフォメーション

1. 新型コロナウイルス感染症に係る特産品振興対策事業（第1弾）「どんどん鹿児島！かごしま特産品応援キャンペーン」の開催について

新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止の観点から、イベント等の自粛等要請を受けて、物産観光展等のイベント中止・縮小、さらには飲食店等の来店客の大幅な減少などにより売上低迷や過剰在庫など多大な影響が出ております。

このような影響を最小限に抑えるため、今回緊急対策（第1弾）として、インターネットによる在庫品や新たな販売先等の販売機会を創出する「応援キャンペーン」を開催しています。

つきましては、下記特設サイトで閲覧が出来ますので、皆様（消費者）の熱い応援をお待ちしております‼

また、特産品事業者の方はキャンペーンへの出展も出来ますので、下記をご確認いただき、ご希望の方は、指定のフォーマットにご記入のうえ、商品画像を添えてメールにてお申込みください。

＜問い合わせ先＞
（公社）鹿児島県特産品協会　流通企画課　遠矢、帖佐
電話：099-223-9177　E-mail：t.tooya@k-p-a.jp

【どんどん鹿児島！かごしま特産品応援キャンペーンサイト】
https://kagotokunet.shop-pro.jp/

【出展ご希望の方】
＜実施要領＞　http://www.k-p-a.jp/cms/wp-content/uploads/2020/03/ouen.pdf
＜直接販売＞　http://www.k-p-a.jp/cms/wp-content/uploads/2020/03/web.docx
＜協会へ委託＞　http://www.k-p-a.jp/cms/wp-content/uploads/2020/04/kagotokunet.docx
＜飲食店PR＞　http://www.k-p-a.jp/cms/wp-content/uploads/2020/03/food.docx

2. 燃ゆる感動かごしま国体・かごしま大会での来県者を対象とした県特産品等の販売促進のご案内

燃ゆる感動かごしま国体・かごしま大会実行委員会事務局では、下記のとおり、燃ゆる感動かごしま国体・かごしま大会での来県者を対象とした県特産品等の販売促進の取組みの一つとして、両大会マスコットキャラクター「ぐりぶーファミリー」を用いたシールを作成し、無料で配布することとしました。

つきましては、使用ご希望の方は下記より詳細ご確認のうえ、燃ゆる感動かごしま国体・かごしま大会実行委員会事務局へ5月31日（日）までに直接お申込みください。

【イメージ】

＜6cm×6cm＞

＜3cm×5．5cm＞

1. 募集期間（申請書提出期限）　令和2年3月25日～5月31日
2. 申請対象特産品　　下記URLよりご確認ください。
3. 申請方法
   下記より申請書をダウンロードのうえ、郵送にてお申込みください。
4. お問合せ・申請先
   燃ゆる感動かごしま国体・かごしま大会実行委員会事務局
   （鹿児島県国体・全国障害者スポーツ大会局内）
   〒890-8577　鹿児島市鴨池新町10-1
   TEL：099-286-2865　FAX：099-286-5553
   E-mail：kokutai-soumu@pref.kagoshima.lg.jp

※詳細および申請方法については下記よりご確認ください。
https://kagoshimakokutai2020.jp/p609/