

Case.1 登録した権利の販売促進効果を最大限に引き出す 特許庁お墨付きサービス™のご提案

株式会社HITOSUKE様特許庁お墨付きサービスHP活用成功事例

株式会社HITOSUKE様

「張替本舗金沢屋」

建具修繕サービスにおいて、加盟店が早期に売上・利益を確保し、且つ質の高いサービスを安定して提供することが可能となる建具修繕サービス用マニュアルを提供されています。



＜表現活用法＞

ホームページの加盟店募集のページで、「特許庁登録」や弁理士からの論評を強調し、信頼性を獲得することに成功しています。

<https://fc.d-kanazawaya.com/reason/#manual>

“ 金沢屋FCが選ばれる4つの理由 ”

REASON 01 しっかり稼げる 平均月商 148万円 新規オーナーも、 ベテランオーナーも稼げる実績があります 詳しく見る	REASON 02 独自マニュアルは 特許庁登録 ※張替本舗金沢屋で使用する建具修繕サービス用マニュアルは特許庁登録です。 詳しく見る
REASON 03	REASON 04

クリックすると ↓ **独自マニュアルは
特許庁登録**

※張替本舗金沢屋で使用する建具修繕サービス用マニュアルは特許庁登録です。



弁理士からの論評

張替本舗金沢屋は、「建具修繕サービスにおいて、加盟店が早期に売上・利益を確保し、且つ質の高いサービスを安定して提供することが可能となる建具修繕サービス用マニュアルを提供する」株式会社HITOSUKE様が独自開発したサービスマニュアルです。この張替本舗金沢屋に使われる建具修繕サービス用マニュアルの実用新案権の取得により、この張替本舗金沢屋が広く世間に信頼され、利用されると確信しております。

Case.2 特許取得により、株価が大幅に続伸！ 株式会社タスキ様特許と株価の例

弊所が代理させて頂いた(株)タスキ様の特許取得（生成AI-OCR読取）により、株価が大幅に続伸しました。特許取得とその内容が市場で評価されました。特許は取得するだけでなく、プレスリリースでのPRや特許庁お墨付きシートを使って販売促進すると効果的です。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/2987/tdnet/2411612/00.pdf>

タスキ---大幅に3日続伸、新機能「生成AI-OCR読取」がソフトウェア関連発明特許を取得

3/21 9:34 配信



現在値	
タスキ	-- --

<2987> タスキ 1395 +62

大幅に3日続伸。子会社のZISEDAL（東京都港区）が物件仕入管理サービス「TASUKI TECH LAND」に実装した生成AIとOCRを組み合わせた新機能「生成AI-OCR読取」がソフト

ウェア関連発明特許を取得したと発表している。OCRで読み取った文字情報から必要情報の抽出を生成AIに指示し返答させることで、フォーマットに関係なく文字の読取りと必要情報の抽出・反映をさせることに成功したという。《ST》



Case.3 「国際商標戦略の成功例：世界的ブランドとの共存を実現」 自社ブランド商標の世界的権利化成功事例

弊所のお客様の自社ブランド商標の世界的権利化成功事例をご紹介します。海外アパレルブランドとの商標の類似性や、異議申立や無効審判など様々な障壁を乗り越え、共存合意契約締結に至りました。国際商標戦略の課題と解決策を示すこの事例は、国際展開を目指す企業の皆様の参考になれば幸いです。

弊所のクライアントが、5-6年前より自社ブランド商標の世界的な権利化を目指しました。

この商標は1970年代から日本で登録されており、日本で長年親しまれてきた海外アパレルブランドの商標と一字違いながら、国内外問わず併存登録されていました。

一方で、類似範囲の広い中国では権利化が難航しました。また、相手は資本力のある世界的ブランドですので、異議申立や無効審判を通じて権利化阻止を試みましたが、戦略的出願と数年に及ぶ粘り強い交渉の末、両社間で共存合意契約の締結に至りました。

この契約により、双方の使用商標が明確になり、海外アパレルブランドとの紛争リスクが大幅に軽減されました。戦略的なアプローチで、クライアント様の商標権を確保しつつ、海外アパレルブランドとの共存を実現したこの成功事例は、クライアント様の安定した国際展開と競争力強化に大きく貢献できました。



この事例は、国際的な商標戦略において直面する可能性のある課題と、その解決策を示しています。類似の状況下にある企業にとって、検討すべき重要なポイントとして、以下が挙げられます。

数年に及ぶ粘り強い交渉の末、
両社間で共存合意契約の締結

1. 長期的視点：権利化プロセスは長期化する可能性があり、粘り強さが必要です。
2. 交渉の重要性：直接的な対立よりも、共存の可能性を探る交渉が有効な場合があります。
3. 専門家の活用：国際的な商標法の知識と交渉スキルを持つ専門家の支援が不可欠です。
4. 柔軟な解決策：共存同意合意など、創造的な解決策を検討することが有効です。
5. 予算と費用対効果の考慮：国際的な商標戦略には相応の費用がかかるため、各市場の重要性和権利化にかかる費用のバランスを慎重に検討する必要があります。