

## 知財・デザイン出張相談会

**開催内容** 経営の様々なシーンで役立つ“デザイン”や“知財”について学べるミニセミナー付きの出張相談会



### デザインので売上アップを!

#### “売れない”には理由がある

新商品を開発したのに売れない……。そんな悩みをデザインので解決するために、2月5日、仙北地域振興局を会場に「知財・デザイン出張相談会」および「デザイン・知財に関わるミニセミナー」を2本立てで行った。

ひとつ目のセミナーは、奥産業デザイン相談員による「しくじる理由とその対策」と題し、売れない理由に消費者の購買行動に基づいたメーカーの販売戦略不足があると指摘。



「全ての人々が欲しがらる商品は存在しない。どんな人に買ってもらいたいかを具体的にイメージし、あくまでも客観的な目線から購買意欲を高めるパッケージやキャッチコピー、売り場等を選択する必要がある」と話した。

さらに同じカテゴリーの商品を並べ、参加者に“あなたならどっちを買う? それはなぜ?”と問いかけながら、企画から販売まで消費者のライフスタイルを見据えた一貫した商品づくりの重要性を示し、「商品開発はプレゼント作り。誰かの喜ぶ顔が見えないと良いものをつくり上げることはできない」と締めくくった。



「消費者が店頭で1つの商品を見る時間は0.2秒。その一瞬でその商品を持つことによる素敵な未来をイメージさせて」と奥相談員

#### “商標”は企業の財産

続いて、水沢知財窓口支援担当者による知財セミナー「その商品名、大丈夫?」を開催。商品開発の際に十分な商標調査を行わなかったことで、競合商品の権利を侵害したとしてその商品を売り出せなかった実例と損害を挙げながら、商標制度の目的と役割を説いた。

「商標は付された商品やサービスの『出所』を表示する機能と、『品質』を保証する機能を備えている。広告や宣伝に使用することにより、その会社の商品であることを消費者に伝え、商品の購買・利用を起こさせる」。



「商標は長く使うことで企業イメージを培い、ブランド戦略を支援する財産のひとつ。権利をうまく活用してほしい」と水沢知財窓口支援担当者

また、類似商品に対して独占権と禁止権を持つ商標は、文字だけでなく、図形や音、色彩のみの登録もでき、消費者に特定の企業をイメージさせる多様な商標登録の可能性と有益性を熱弁した。

「登録情報は『特許情報プラットフォーム J-PlatPat』で簡単に検索できる。分からないことがあったら、センター内のINPIT秋田県知財総合支援窓口も積極的に活用してほしい」と水沢知財窓口支援担当者。

セミナー後は、同会場で個別の相談会も行われ、自社商品や構想書を持参した参加者から熱のこもった質問や意見が飛び交った。

