

平成 22 年度 特許ビジネス市シーズ情報

整理番号	事務局使用欄
------	--------

1	シーズタイトル	業務用車両に便利な車載用事務机ボックス
2	シーズ提供者 連絡先住所 TEL/E-mail/URL	(個人) 高木 仁 (担当者名 :) 福岡県糟屋郡須恵町上須恵 1322-53 TEL : 092-932-4545 E-mail: takaki_hitoshi@yahoo.co.jp
3	支援者 (特許流通AD等/連絡先)	特許流通アドバイザー 金谷 利憲 福岡市博多区吉塚本町 9-15 福岡県中小企業振興センター 6F
4	特許番号 等	特許第 3406262

技術情報				
5	技術分野	⑬流通・物流・輸送	6	機能
7	利用分野	車用グッズ	8	適用製品
9	本技術の完成度	実用段階		車載用事務机ボックス

10 本技術の特徴

① 従来技術・類似技術の問題点

営業マンや自営業者は、客先での商談を終えて、車に戻るとすぐに伝票作成あるいはパソコンを使ったデータ処理などの事務作業を行いたい。しかし通常の車内にはそのような環境はなかつた。またカタログ、伝票、パソコン等を車に積んでいるが、急ブレーキ、急ハンドルを余儀なくされた場合は、それらの資料や機材が車内に散乱することもあった。

② 本技術の特徴・効果 / 類似技術との対比

本発明は、助手席に事務用品収納箱と引き出しタイプの事務用テーブルを置くものである。約100台の試作品で試用してもらった。その結果、業務用車両に用いると非常に便利と大好評であった。また車販売のディーラーからは「販促用のグッズとして使えそう」という提案を貰っている。

③ 特記事項・添付図面・製品外観図・効果を示す表等

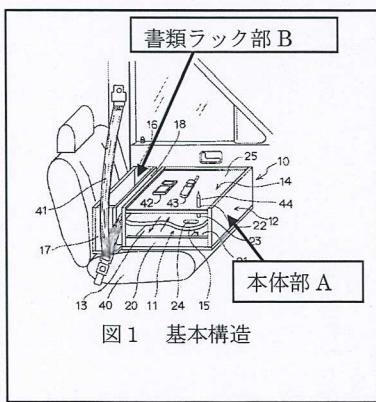


写真1 助手席に設置



写真2 パソコン使用、
伝票作成等に便利

特許情報	
11	発明の名称
12	特許権者(出願人)
13	特許番号 (公開番号／出願番号)
	出願日(優先日)
14	海外出願 特許番号等

15 代表的な独立請求項の記載

【請求項1】

自動車の座席シートに載置しシートベルトで保持して使用する事務机ボックスであって、物品出し入れ用の正面開口部を有する箱体状のボックス本体と、前記ボックス本体内に設けられた物品収納部と、前記ボックス本体の上面に形成された机状部と、前記ボックス本体から出し入れ可能に設けられた補助机状部と、前記ボックス本体に隣接して設けられた上面開口部を有する補助収納箱と、前記ボックス本体と前記補助収納箱との接合部に設けられたシートベルト係合部とを備えたことを特徴とする車載用事務机ボックス。

請求項は1項のみである。

16	審査請求有無/審査経緯	審査 有 無 (審査請求日: 2000年11月6日) (中小企業向け先行技術調査制度の利用状況) なし
17	関連特許 特許番号等	なし

18. 先行・類似技術の調査結果／特許性の判断内容

(代表的な先行・類似技術の特許番号とその内容 等)

IPC:B60R7/08(車両部品、棚クリップまたはそれに類するもの)

索対象期間 :1990年12月1日～1999年12月31日 ヒット件数 464件

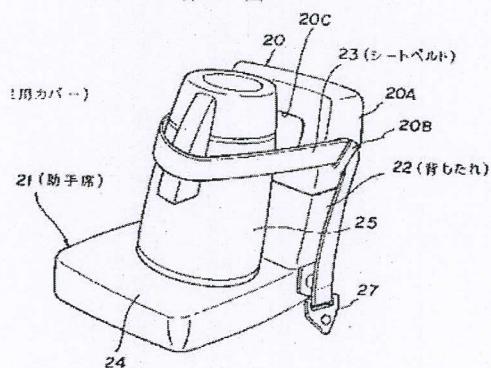
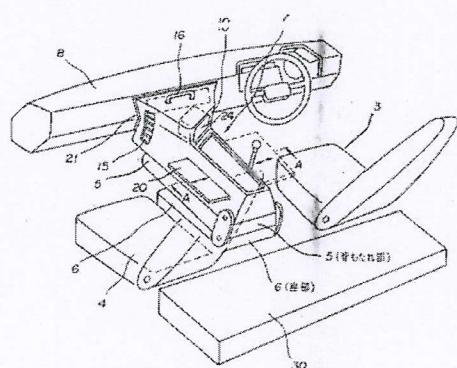
索対象期間 :2000年 1月1日～2010年 4月30日 ヒット件数 376件

この中に類似の特許は見当たらなかった。

拒絶理由通知で引用された実用新案は下記の2件であった。

①実開平3-1849「車両の収納置」 ②実開平1-172942「車両助手席の荷物固定用カバー」

第2図



上記①の案件は、運転席と助手席の間のセンターシート上に設けるものであり、本発明とは明らかに異なる。また上記②の案件は、シートベルトで固定するものであるが、シートベルトを中間位置に固定するためのフック20Bを使用する形態となっており、本発明とは明らかに異なる。

ビジネスプラン	
19	特許ビジネス市に期待する連携内容
20	ライセンス等の実績の有無
21	各種助成制度の利用状況

22 事業化に関する情報

- ① 追加開発の要否・具体的な内容、事業化に向けて解決すべき問題点

試作品の使用結果で好評を得ており、追加開発は不要である。事業化に向けて解決すべき問題点としては、コストダウンが挙げられる。しかし大量生産体制になれば、大幅なコストダウンも期待できる。

- ② 設備投資の要否・設備投資額、提供可能な中間材の規模・コスト

試作品は木工家具の産地である福岡県大川市の町工場で製作した。特別な設備は不要である。

23 本技術を活用したビジネスプラン

- ① 製品・サービスの概要・特徴（従来品・競合品と比較した優位性等を記載）

車両に搭載することを目的とした机・テーブルはなく、競合品はほとんど無いと考えられる。

- ② 対象とする市場・分野・顧客等（主な顧客、提供できるメリット等を記載）

業務用車両を対象とする。販売ルートとしては、新車・中古車のディーラー、電話会社、パソコン販売店等の販促グッズとして販売することが挙げられる。また組み立てキットタイプにして日曜大工センター等で販売することも考えられる。

- ③ 競合商品・競合相手の状況等

現状では、競合製品は見当たらない。

- ④ 売上・利益計画（市場規模、推定製品シェア、成長性等を記載）

乗用車の5%を業務用と仮定： $5793\text{万台} \times 0.05 = 290\text{万台}$

貨物車：1580万台 \Rightarrow 対象車両は $290 + 1580 = 1870\text{万台}$

販売単価を1万円とすると、1870億円の市場規模となる。

事業計画：	第1期(初年度)	第2期(2年度)	第3期(3年度)	備考：
市場規模(千円/年)	1870 億円/年	1870 億円/年	1870 億円/年	
製品シェア(%)	1 %	2 %	5 %	
製品売上高(千円/年)	19億円	37億円	94億円	