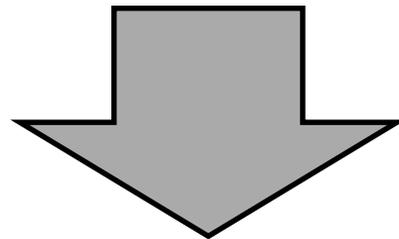


特許流通による事業化紹介

高鍋タオル株式会社
専務取締役 高鍋一成

タオル業界の現況

- 低価格競争
- 海外品の台頭
- 産地の弱体化



付加価値商品開発の必要性

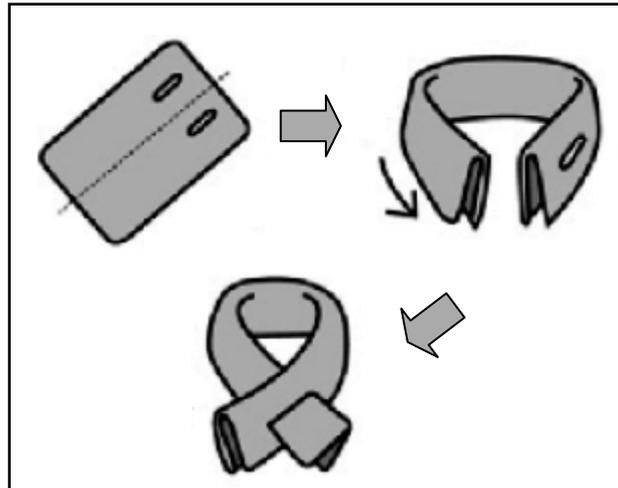
商品化への経緯

ライセンサー（特許提供者）

熊本の歯医者さんが発明したネックタオル

ライセンス案件：タオル等の長尺帯体、及びその製造方法

特許第3646220号



ネックタオル

タオルの片側にある穴に反対のタオルを通すことにより、首に掛けたタオルが落ちない。

また、寒いときにはマフラーの様に使うことも出来、素材はタオル地の為、肌さわりがよい。



千葉ロッテマリーンズ
オフィシャルグッズ

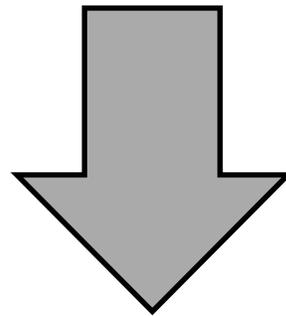
知的財産権活用への経緯

特許流通アドバイザーの支援

- ネットワークの提供
- 特許の専門的知識のアドバイス
- 契約締結のアドバイス

商品化後の課題

ライセンス料・製造費用によるコスト高



付加価値のある商品開発

グッズ商品での販売

千葉ロッテマリーンズの
オフィシャルグッズへの提案



採用



実績



他球団、他のイベント商品への普及

今後の課題

商品の認知度を高める

- ・ PR活動

生産体制の見直し

- ・ 大量生産体制の整備
- ・ 生産コストの縮減

知的財産権活用によるマインドの変化

付加価値商品開発の必要性
他社商品との差別化

販路の拡大

高鍋タオル株式会社
専務取締役 高鍋一成
