

小説 「ザ・産業人知的財産協議会」

産業人知的財産協議会理事 弁理士 西野卓嗣

従業員数18名、年間売上高3億円の中小企業の山下工業株式会社は、八尾市で各種プラスチック製品を製造販売している。創業は平成元年で、今年で創業26周年を迎える。

创业者である山下啓介は、元は普通のサラリーマンだったが一念発起して山下工業を創業した。彼は元々アイデアマンであり、彼が開発したアイデア製品の中に分割型の釣竿があった。この釣竿は内部が空洞で4つに分割されるものであった。使用時には4つの竿をそれぞれ一端で相互にはめ込み、携行時にはバラして竿を束ねて持ち運ぶというものである。

ここまでなら古くからある釣竿である。ポイントが中空であり一つの竿の一方の端部に孔が空いている点である。

釣竿というものは軽ければよい、というものはなく、持ち手の部分は比較的軽く、先が軽い方が扱いやすいらしい。そこで、手元になる竿には一端の孔から水を入れ、その部分にもう一つの竿の端部に孔があいていない部分を差し込めば、入れる水の量によつて手元になる竿は適度な重さになり、釣り公望には好評であった。

山下はこの釣竿に「フリータ竿」(フリーウオータ)と名づけて発売したところ、業界や一般のユーザにも高く評価され、会社の業績は着実に伸びて行くかに見えた。

しかし模倣品が出回ったのである。その模倣品の名前は「フリータ竿」で、山下工業のフリータ竿と寸分変わらず、フリータ竿につけた独特の模様までもそっくりである。

山下工業の売上は見る見る減っていった。

山下啓介には特許などの知財に関する知識が全くなかったため、特許・意匠・商標などの出願はしていなかったのだ。模倣品は中国で安く

生産されたもので、その卸値は山下工業の1/3である。山下工業には太刀打ちするすべがなく、手をこまねくしかなかった。

なんとか手を打たないと会社の屋台骨が揺さぶられる。悩みをかかえた山下は、たまたまある展示会に顔を出した。するとそこで中年男性がビラを配っていた。何気なくそのビラを手にとると、そこには一般社団法人・産業人知的財産協議会(IPAI)の活動が書かれていた。

内容を見ると、どうも知的財産で困ったときの駆け込み寺のようである。山下にとつて渡りに船である。早速そのIPAIの代表理事だという中村公二に、自社の悩みを打ち明けた。

中村はIPAIの活動について丁寧に説明をした。まずIPAIは中小企業を支援することを目的とすること。具体的には「知財に関する啓蒙・教育」「特許調査の仕方」「補助金申請の仕方」「弁理士や弁護士との付き合い方」などなどである。

入会金20,000円で年会費は12,000円であり、これなら小規模の山下工業でも入れる。

山下は、まずはIPAIの開催する無料セミナーに参加して、知的財産の基礎と大切さを知った。しかし、今更そんなことが分かってても今火がついている模倣品はどうすればよいかわからない。そこでIPAIに相談してみた。

するとIPAIの顧問弁理士が「そんなにつくりなら、不正競争防止法で抑えることができるかもしれない。ただし山下工業が最初に販売した日から3年以内だけ」という。

調べてみたら、模倣品が出回りだしたのは、山下工業が販売を開始して1年位たつてからであり、あと2年間はいい。しかし山下工業が販売をしているフリータ竿は1年ほど前に公知になっているから、今さら特許や意匠登録

出願しても権利化されない。

そこで、山下はまたIPAIに相談してみた。そうするとIPAIの会員の中にもアイデアマンがおり、その会員の一人の寺岡はフリータ竿の孔に弁をつければ更によくなり、それで特許を取れるのではないかと提案した。

早速、山下は寺岡と共に弁の構造を研究し、素晴らしい「フリータ竿II」が完成した。これだと模倣品を含め従来の「フリータ竿」を圧倒することができると。今度こそ特許出願をしなければ。

しかし、発明者は山下と寺岡になるのだろうか、出願人はどうするか、これまた結構面倒な話である。そこでまたIPAIに相談して、顧問弁理士の助言を受け、出願人は山下工業単独で発明者は山下と寺岡にした。山下工業は、社長の山下と寺岡から特許を受ける権利を譲渡してもらった形となった。「フリータ竿II」が売れたら、寺岡もいくばくかのお金をもらう契約もした。ここで必要な譲渡証書や契約書はIPAIの助言で作成した。

その次にこの「フリータ竿II」が本当に特許になる可能性があるのかどうか、先行技術を調査して見る必要がある。そこで、山下はこの特許調査についてもIPAIに相談し、調査の仕方を教わった。調査の結果、似たようなものは出てこなかった。

その後、弁理士に出願代理を依頼することにした。山下は今まで弁理士と接触したことがない、また、出願には結構な費用がかかるらしいが、どうすればよいか。

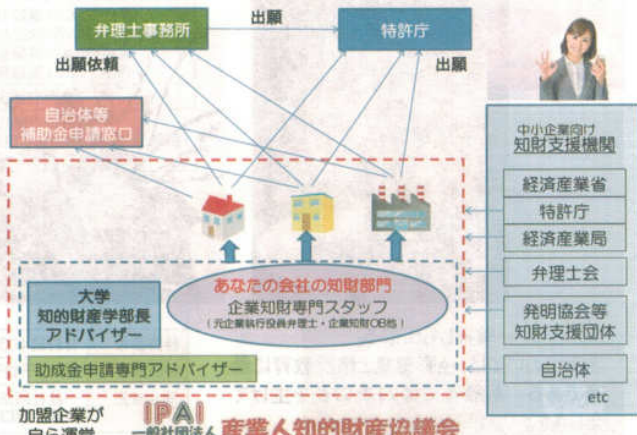
山下はこれらの点もIPAIに相談してみた。その結果、IPAIはある弁理士を紹介すると共に、いろんな団体が出願代理費用を補助してくれる制度や、その申請の仕方を教えてくれた。小規模の企業の場合、特許の高額な出願審査請求料が1/3になることを教えてく

れたのもIPAIである。

このようにして山下はIPAIをフルに活用することによって、「フリータ竿II」の特許権、意匠権そして商標権で堅固に守り、製品の売り上げも伸びつつあった。山下は今度こそ模倣品は出てこないだろうと予感した。

めでたし、めでたし。皆様も一度、産業人知的財産協議会をのぞいてみてください。

(この小説はフィクションで、登場人物や会社は実在のものとは関係ありません)



西野卓嗣先生プロフィール
三洋電機入社後、昭和57年弁理士登録。システムクス(株)執行役員知財本部長を経て、現在は西野特許事務所長。元弁理士試験委員、弁理士会研修所副所長、大阪地裁民事調停委員。
著書は「特許法改正で特許戦略はどう変わる」「知的財産本部長の苦悩」など。