

PATENT Attorney

パテント・アトニー

弁理士は知的財産権を社会に活かすパートナー

ヒット商品を支えた知的財産権

スズモの「寿司職人 助人」

特許第3088715号 商標登録第4386556号



「見、普通のお櫃にしか見えない、寿司職人 助人」、実は握り寿司のシャリ玉をつくるロボットである。直径約45cm、高さ36cmで容量は2升。コンパクトな機械だが最大1時間に12000個を、握る「能力」を持つ熟練した寿司職人でも1時間に握れるのは3000個ほどだ。一定の重量、大きさのシャリ玉ができるだけでなく、その握り具合は10年の経験と積んだ寿司職人に匹敵するところから、まさに「助人」といってふさわしい。

握り具合の秘密は、独自の構造にある。寿司飯を、スクリューコンベアで下部から上部へ押しながら圧縮し、そのコンベアの終端に設けた成形孔より断面が小判形の棒状に押し出し、これを所定の厚さで横方向に次々とカッターでシャリ玉を連続的に製造するものである。

この構造は型で成形するものとほぼ全く違い、コンベアで移送される間に空気を抱き込んだやわらかな食感を実現している。1個の重量は16gから30gまで調節でき、握りのゆわさが10段階の設定ができる。また、握り寿司に最適な温度と湿度を保つ

知的財産権豆知識

24

「職務発明」

職務発明は会社の業務範囲に属し、発明するに至った行為が従業者の現在又は過去の職務に属する発明(を)した従業者はその発明に関する権利を享受する権利を原來的に取得して自らの特許を取得できると共に、使用者(会社)はその発明について無償で実施できる権利を取得できます。予約承継(職務発明に関する特許を受け、権利を発明完成と同時に会社に譲渡

特集 ビジネスモデル特許 その後

ヒット商品を支えた知的財産権 スズモの「寿司職人 助人」

分解洗浄も簡単、家庭用電源でも使えるなども、さまざまな工夫が盛り込まれており、寿司職人がすぐにでも使用できるすぐれ物だ。そして、なんと「いつでもどこでも」お櫃型である点だ。

スズモ(鈴茂器工務)は米飯加工ロボット、食品加工機械、自動包装機械などを手がけるメーカーで、特に寿司の製造機械では20年にわたる実績がある。のり巻き、いなり寿司、握り寿司、手巻き寿司、軍艦巻きと、スズモの機械はあらゆるタイプの寿司の大量生産を可能にしてきた。従来の製品の外觀は、いかにも機械で、場所をとるために、低価格で人気の回転寿司店でも、お客の目に触れる場所に設置することを避けてきた。ましてや、寿司職人がお客の注文に応じて握る、立ち寿司では、機械への抵抗感は強い。しかし、

その一方で、後継者や職人の確保が困難な状況もあった。寿司店のほうにも、店内に置いて違和感がなく、納得のいく握り寿司のできる機械へのニーズは高まっていた。そうした要望に応えたのが、寿司職人 助人だ。企画から、機械の小型化を実現し、デザインを決め、試作品をモーターに出し、改良を加えて発売するまでに、足かけ5年かかった。

「当社の長年にわたる技術的蓄積をすべて凝縮したものです。これまでの機械より1ランクも2ランクも上の寿司が握れます」と自信をもって勧めるのは、営業本部取締役の石坂英雄さん。1台126万円、リースなら1日840円という価格も魅力のようだ。1999年秋の発売以来、順調な売れ行きをみせ、立ち寿司店でも導入が進んでいるという。また、お客に機械への抵抗があるため、導入を公表するところは少ないが、隠れたヒットとなっている。

スズモの製品はすべて自社で開発されたものだ。それだけに、特許をはじめとする知的財産権に力をつけて、オリジナル製品を守る意識は高い。「寿司職人 助人」についても特許を取得し、また、「寿司職人 助人」として登録商標も得ている。

(取材協力) 鈴茂器工株式会社

させ、或いは従業者の特許取得後にこれを会社に譲渡させる旨(の)条項を、契約や勤務規則等に盛り込むことも可能です。この場合、従業者は会社から相当の対価を受けられることができます。相当対価の額は、職務発明により会社が受けるべき利益額と発明がなされるに当たっての会社の貢献度を考慮して定めなければなりません。ここまでは、法の趣意です。

さて、従業者は通常、就職時に会社との間で勤務規則に規定する契約をしますが、この場合、予約承継時に支払われる対価額が低く設定されていることも拘束されると考えられます。しかし、一律に全契約内容に拘束されるとは、従業者に酷となる場合も想定されます。

昨今、予約承継時の対価額の算出方法が勤務規則内に定められていても、当該対価額が、法の定める相当対価額に満たないなら、従業者は不足額を会社に請求できる」との判決が昨年4月に東京地裁で出され、これを支持する判決が本年5月に東京高裁で出されました。実際問題として相当対価額を決定することは容易ではありませんが、従業者、使用者双方とも、納得できる対価額が決定されることが望まれます。

(日本弁理士会広報センター 大倉宏郎)

パテント・アトニー
平成13年12月18日発行 第24号 無断転載禁止
編集/日本弁理士会広報センター
発行/日本弁理士会
東京都千代田区霞が関3-4-2 〒100-0013
電話 03-3581-1211(代)
FAX 03-3581-9188
http://www.jpaa.or.jp
「PATENT ATTORNEY」は「弁理士」のことです。

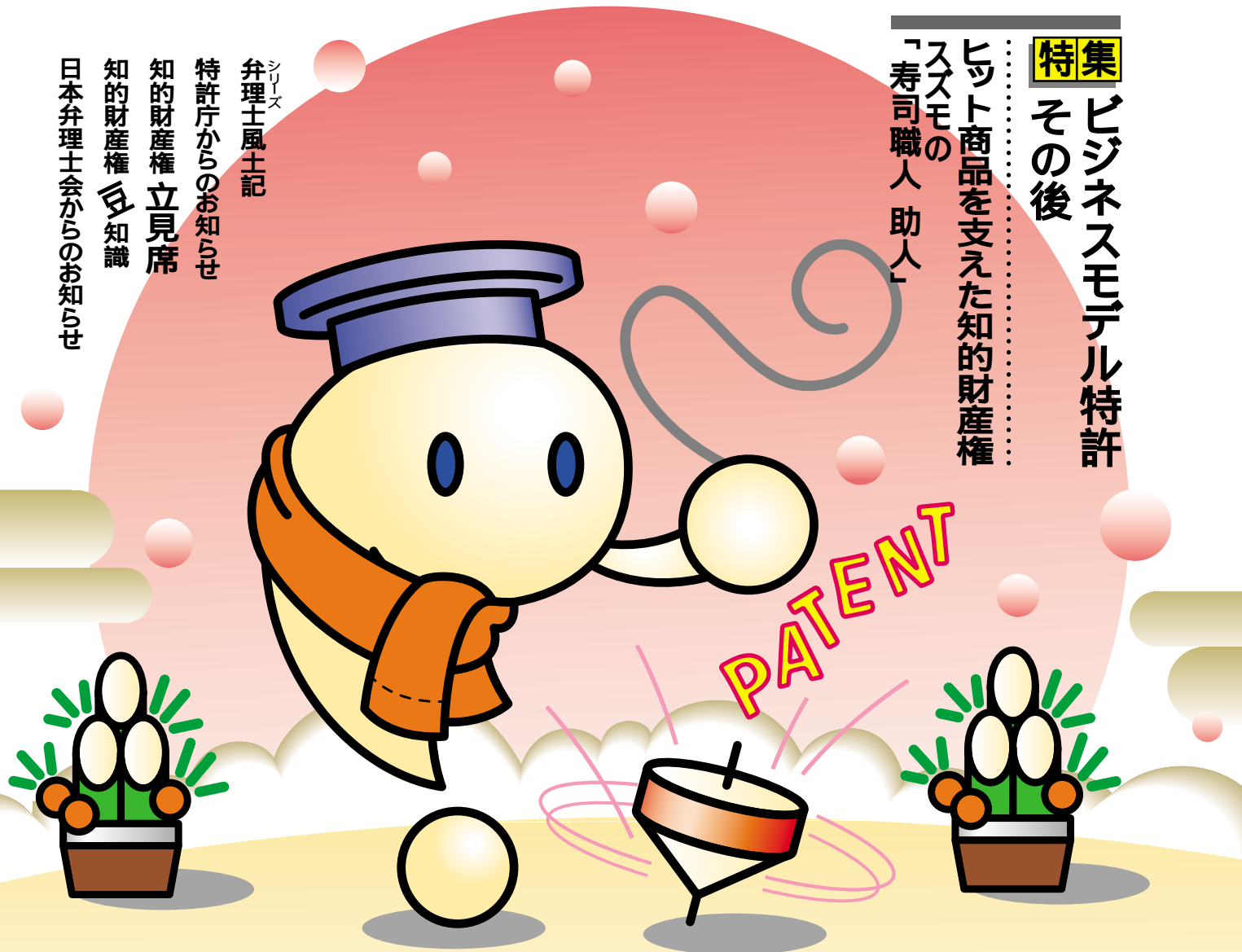


日本弁理士会からのお知らせ

「特許・意匠・商標なんでも110番」
特許、実用新案、意匠、商標等について、
弁理士が無料で相談に応じます。(月~金)
弁理士の仕事や特許制度を易しく解説した
パンフレット(無料)やビデオ(有料)があります。
お問い合わせは下記まで
日本弁理士会(広報課) Tel 03-3519-2361
日本弁理士会大阪分室 Tel 06-6775-8200
日本弁理士会名古屋分室 Tel 052-211-3110



JPAA
JAPAN PATENT ATTORNEYS ASSOCIATION
日本弁理士会



冬 号

日本弁理士会広報誌
2001

第24号

ビジネスモデル特許その後

最近筆者が依頼された地方のセミナーなどで地元の商工会議所の会員の方々とお話をしていて、ビジネスモデル特許に対する関心は依然として薄れておらず、むしろその裾野が広がってきているという感触を受けます。今回の特集では、ビジネスモデル特許に対する考え方について、前回の特集(2000年春号)以後の傾向を見つめていきます。

昨年(平成12年)の6月に、日本アメリカおよびヨーロッパの特許庁の方々が集まった専門家会合が開かれました。そこで、ビジネスモデル特許が成立するためには、技術的な面が必要だということ、人間が行っているビジネスを、IT化の手法で実現しても特許にはならないというところなどの点で意見がまとまりました。日本弁理士会は、昨年の7月の弁理士の日記(第97号)で一般の方々を対象とするビジネスモデル特許の説明会を開催したところ、数百人の定員があつたという間に「一杯になり、一般の方のビジネスモデル特許に対する関心の高さが示されました。昨年の7月の九州・沖縄サミットで金融ビジネス特許について言及されたことも皆さんの記憶に残っていることと思います。

このような関心の高さを背景にして、昨年の秋、特許庁はビジネスモデル特許に関するQ&Aをホームページ上に掲載しました。その中の一つに、先ほどの専門家会合の意見にもあつた、「人間が行っているビジネスを、IT化の手法で実現しても特許にはならない」というものがありました。

図1

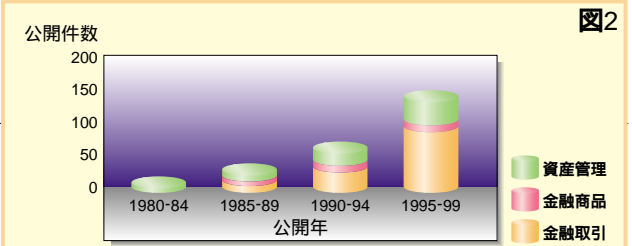
		実現しようとするアイデア(ビジネス方法)	
		公知である	公知でない
ITによる 具体化方法	公知である	×	
	公知でない		

特許庁ホームページより

詳しい説明が図1に示されています。図1で横側がビジネス方法が既に皆に知られている(「公知」と言います)かどうかを示し、縦側はIT化の手法が公知かどうかを示しています。4個のマスのうち、ビジネス方法もIT化の手法も公知である場合は「×」となっています。つまりこの場合特許は無理ということになります。その他のマスは全部となつていきます。これは特許になる可能性があるということになります。例えば

ビジネス方法が公知であってもIT化の手法が公知でなければ特許になる可能性があるということになります。

従来から、ビジネスの仕方を実現するためのIT化されたシステム等やそのためのソフトウェアを記録したCD等の記録媒体が審査を経て特許されてきましたが、今年(平成13年)の1月10日以降の出願からはプログラムも特許されるようになりまし。これは、昨年末に特許庁が審査の基準を改正したことによるものです。この改正は新しい電子商取引の形態に対応するものと言えるでしょう。



行政年次報告書2000年版から引用したグラフです。金融・ビジネス関連特許の出願公開件数を示しています。昨今の著しい増加の傾向が伺えます。

平成12年の弁理士法の改正により、弁理士は特許等に関する仲裁事件の手続きの代理や、特許権等または著作権に関する契約の仲介、代理業務を一定の条件の下に行うことができるようになりました。今後、ビジネスモデル特許に関しても仲裁や契約等の場面で弁理士の活躍する機会が増えていくことになるでしょう。

(日本弁理士会)ソフトウェア委員会
委員長 弁理士 谷田拓男

特許庁からのお知らせ

ニース協定の改訂に伴う商品及び役務の分類改正について

平成14年1月1日から、第42類が4つの新分類に分割される等、「商品及び役務の分類」が改正されます。

(注意)

- ・商標登録出願は、平成13年12月31日までにされたものについては現行分類が適用され、平成14年1月1日以降にされたものについては新分類が適用されます。防護標章登録出願についても同様です。
- ・国際登録出願は、願書が日本国特許庁に平成13年12月28日までに到達したものについては現行分類が適用され、平成14年1月4日以降に到達したものについては新分類が適用されます。
- ・指定商品の書換の登録については、平成13年12月31日までに申請を行う場合には現行分類に従って行う必要があり、平成14年1月1日以降に申請を行う場合には新分類に従って行う必要があります。

詳細は、特許庁のホームページ <http://www.jpo.go.jp> の「お知らせ」/「制度・運用」/「商品及び役務の分類改正について」参照。
問い合わせ先 特許庁審査業務部商標審査基準室
TEL.03-3581-1101(内線2807) FAX.03-3595-2747

シリーズ 「弁理士風土記」 (福岡編)

日本でいちばんアジア大陸に近く、古くから大らかな大陸文化を受け入れてきた福岡、新しいものが大好きで、どんなものでも気軽に受け入れ、素直で明るい気質の福岡。その気質が作り上げた文化は、活気に溢れ、誰にでも開かれたものばかりです。

『弁理士?聞いたことないね。どんな職業ですか?』

近頃やっと弁理士の知名度も上がってきたものの私が弁理士となった平成2年当時ここ福岡では『弁理士』という職業はまだまだ市民権を得ていませんでした。



事務所ビル屋上から市街地を望む

平成6年、独立に際し挨拶に行った際、先輩弁理士の「これからは弁理士も冬の時代を迎えますよ」とのアドバイスを受けて本当に必死の8年間でありました。120万都市福岡と言えども特許の世界ではまだまだ後進県です。座して待っているも何も始まらない。向こうからお客様が歩いてくるはずがない。そこでまず私の存在を知ってもらおうと考え、いろいろな企業や会合、勉強会などに積極的に出かけてきました。

創業時に会った「あなたの仕事がお客様にとってかけがえのない存在であれば、決してほろびることはない」という言葉を支え、弁理士はサービス業であり、お客様にとって本当にかけがえのない存在になりたいと念じて日々活動しました。その結果、本当に多くの良き出逢いがありました。しかし、一方で、出願後に手数料を返せと言われたことや、誠心誠意やっただにもかかわらず誤解されたこともありまし。

事務所のあるビルの最上階に登ると360度の大パノラマが広がっています。遠くには山々が連なり、市街地の向こうには博多湾まで見渡すことができます。創業8年目を迎えた今もまだまだ経営が安定しているとは言い難いものの、徐々に独立当初

掲げた目標に近づきつつあります。今後は、新しいものが大好きであるけれど知的財産権に関しては遅れている福岡の地を、特許先進県に引き上げると共に、アジアの国々に一番近いという地の利を生かし、海外へも多に進出したいと考えています。



シーホークホテル35階からみた福岡ドームと博多湾

種だったここ九州の弁理士界も競争の時代へと突入することが予想されます。このことは大いに歓迎すべきことであり、『お客様にとってかけがえのない存在になること』を肝に銘じて、21世紀を担う弁理士となれるよう夢を追い続けたいと思います。

(加藤特許事務所 弁理士 加藤久)

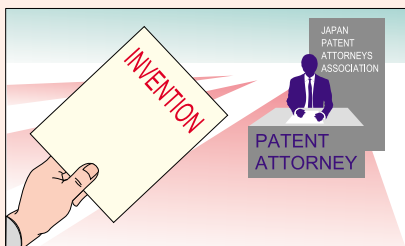
知的財産権 立見席

「弁理士にうまく依頼するコツ」

東京・文京区で理化学機械製造業を営むK社長は、「弁理士さんとの雑談から発明が掘り起こされることが多いのです」と笑う。弁理士との良好な関係が発明のインセンティブ(誘因)というわけで、その証(あかし)の特許証や発明表彰が応接室にずらりと並ぶ。

出願を依頼するときには、図面などによって発明(考案)の内容を分かりやすく説明することが大切だ。K社長は、出願を依頼するときに、予め発明の内容を記載した書面を用意させ、開発担当者に自ら説明させる。そうすることで開発当初から特許を意識した取り組みが可能になるからだ。

特許出願が百件を越えるという国立大学工学部のF教授は「出願の際、大学のTLO(技術移転機関)が選定した弁理士さんと徹底的にディスカッションする。我々の意見をよく聞いてもらえ、外国特許のことまで考えて明細書を書いてくれる」と話す。発明の表彰を何度も受けた企業家や大学



教授は特許に関してはベテラン。それに比べて、いまだ特許に不慣れな起業家が、特許の経費を少なくするため「出願は自分でする」を拒絶理由通知(審査結果を知らせるもの)を受けたら依頼する」と安易に考えると、かえって時間や経費がかかるうえに、強い権利を取ることが難しくなる。

その一方、「はじめて特許事務所を訪ねるのは勇気がいる」という発明家もいないわけではない。そうした場合、日本弁理士会の相談窓口を利用するのも一つの手だ。詰めている弁理士さんが相談ののってくれるし、また、場合によっては相談内容にあった弁理士さんを紹介してくれる。特許制度の啓発活動に熱心な中堅の弁理士は「駆け出しの頃は、飛び込みで企業開拓をしたものです。信頼して任せてくれるクライアントに巡り会えたときは、やり甲斐を感じます」と語る。頼りになる弁理士との息の長い付き合いは、それ自体、貴重な財産なのだ。(S)