

HIRAKI & ASSOCIATES Newsletter

JANUARY 2025

2025年1月1日発行 第26号 [編集・発行] 平木国際特許事務所 <http://www.hiraki-patent.co.jp/> E-mail : hiraki@hiraki-patent.co.jp

平木国際特許事務所 ニュースレター

vol. 26



HIRAKI & ASSOCIATES

Contents

目次

巻頭言	03	東京03 所長・特定侵害訴訟代理業務付記弁理士／平木康男
解説	04	出願人の観点から見た特許出願非公開制度、 デュアルユース問題への対応措置 特定侵害訴訟代理業務付記弁理士・薬学博士／河部秀男
随想	07	少年事件の思い出と三淵所長－出会い 顧問弁理士／田中信義
解説	08	商標を用いた植物イノベーションの保護 豪州商標弁理士／グレゴリー・リントン
解説	10	米国における AFCP 2.0 の終了について 特許技術者・理学博士／岩田 遼
随想	12	商標法第 1 条に接して思う、 商標担当弁理士の業務 特定侵害訴訟代理業務付記弁理士／渡部寛樹
随想	14	弁理士が発明をしてみた 弁理士／大野 新

東京03

平木康男

HIRAKI Yasuo 平木国際特許事務所 所長・特定侵害訴訟代理業務付記弁理士



03

HIRAKI & ASSOCIATES NEWSLETTER

先 日、あるお取引先にかがった際、ビルの受付で入館カードの記載を求められました。セキュリティ上のことでそれ自体は珍しいことではありませんが、その日は鉄道遅延でお約束の時間ギリギリにビルに到着したため、正直私は焦っておりました。とはいえ「時間に遅れそうだから」といって、カードの記載が免除されるわけもなく、私は「訪問者氏名」「組織名」「連絡先電話番号」などを急いで書いて受付の係の方に渡しました。すると係の方（恐らく20代とおぼしき女性でした。）は記載されたカードを見ると

「すみません、この電話番号は何の番号ですか？」と連絡先電話番号の欄を指しながら尋ねてきたのです。

「何の番号」って…急いでるのに何言ってるの?」と思いつつ、カードを見直すと慌てて書いた汚い字ではありますが「5425-1800（弊所の代表番号です。）」とちゃんと書いてあります。

「いや、事務所の代表番号ですけど…」

「…市外局番は…?」

そこまで言われてハタと気が付きました。

受付の方が生まれたのはおそらく西暦2000年前後。生まれたときから携帯電話があり、おそらく自身も小中学生の頃には携帯電話を使い始めていたと思われます。そうすると電話をかけるとき電話番号は市外局番からが当たり前（そもそも同じエリア内なら市外局番を省略できる固定電話と違って携帯、スマホでは電話をかけるときはいかなる場合でも市外局番を省略することはできません）。また、最近の20代、30代は自宅に固定電話は設置せず、携帯電話、スマートフォンだけで過ごしている人が少なくありません。さらにいえば、ベンチャー企業やスタートアップ企業と呼ばれているところでは会社の代表電話も携帯、スマホにしているところもあるほどです。

そうであれば、電話番号を書く際、市外局番を略する習慣は当然無くなります。加えていえば「5425-1800」だけでは固定電話なのか携帯、スマホなのかも判りません。

一方で私の世代（50代後半）より上の方ならご理解頂けるといいますが、町の看板などに書かれている電話番号は市外局番が略してあることが結構ありましたし、例えば同じ東京

23区内に住む者同士で電話番号を教えるときは市外局番を略して、というのも割と普通なことだったと思います。

「あ、すみません。東京03の5425-1800です。」

と慌てて訂正したのですが、以前はよく使われた「東京03」「大阪06」という市外局番のいい方もあまり聞かなくなっています（そのうち人気のコントグループ「東京03」の名前の由来が判らない人たちが現れるかもしれませんね。）。

そんな状況ですから、今回の場合どう考えても市外局番を略して書いた私が悪い。言い訳をすれば、普段なら「03」から書いているのですが、遅れていて焦っていたのでつい、「判ってくれるよね。」と略して書いてしまったのです（結果的にかえって時間をくってしまいました。）。

「はい、承知しました。」と言いながら仮入館証を発行してくれる受付の方に愛想笑いをしながら「そうだよね。時代が変わったんだよね。」と思った私でした。

「歌は世につれ 世は歌につれ」という言葉も大分古くさいものになっていますが、歌に限らず、さまざまなもの・ことが時代によって変わっていきます。

その中には「言葉」もあります。この文でも何度も使っている「固定電話」という言葉。昔は、というか携帯電話が登場するまでは存在しませんでした。電話といえば建物などに固定されているのが当たり前だったからです。携帯電話が主流になってきたことで、対比のため従来の電話を固定電話と呼ぶようになったわけですが、このように新たなイノベーションなどによってそれまでの言葉が変化することをレトロニム（再命名化）といいます。コロナ禍でオンライン授業が頻繁に行われるようになったことから、これまでの授業形式を「対面授業」、回転寿司が非常に普及したことで従来のお寿司屋さんを「回らない寿司」などと呼ぶのもレトロニムの一例でしょう。

これからも社会の変革やイノベーションによって、人々の習慣や使う言葉が変わっていくことでしょう。知財という「イノベーション」に関わっている者としては（多少不安もありますが）どんな変化が現れるか、とても楽しみです。



出願人の観点から見た特許出願非公開制度、デュアルユース問題への対応措置

河部秀男

KAWABE Hideo 平木国際特許事務所 特定侵害訴訟代理業務付記弁理士・薬学博士

04

HIRAKI & ASSOCIATES, NEWSLETTER

I 出願非公開制度と保全指定

前号において、特許出願非公開制度により、国際特許分類(IPC)により特定される特定技術分野の特許出願に関して、内閣府による保全審査が行われ、同審査により保全指定が行われた場合は、保全指定期間中、特許出願の公開等の特許手続きが留保されるとともに、保全対象発明に対する実施の制限、開示の制限、適正管理措置、発明共有者の変更の制限、およびPCT出願も含む外国出願の禁止等の措置が取られ、これらの措置に対する違反者には刑事罰が適用されることを紹介しました。

今回は、出願人の観点から見た、その制度の得失、対応措置、特定技術分野に指定されていないバイオ分野のデュアルユース発明と特許出願への記載の留意点を紹介します。

II 出願非公開制度の得失

出願非公開制度のモデルの一つとなった、米国のSecrecy Order制度は、嘗ての米国の特許制度(1995年まで公開制度は無く特許権は登録日から発生)では、Secrecy Orderを受け特許登録が先延ばしになれば特許権の満了日が遅くなることや、Secrecy Orderの要請は、軍事産業の顧客である陸海空軍が行うこと等から、軍需産業においては比較的Win-Winの関係が得られていたようです。一方、日本は嘗ての米国とは法制度が異なる上、保全指定の対象には一部先端技術分野も含まれています。このような状況では、保全指定により受ける損失にも留意して対応する必要があると考えます。

1. 出願公開、実施の抑制による留意点

特許出願の公開が留保されることによる障害として、出願から18ヶ月後の公開公報刊行による後願排除ができなくなることが挙げられます。後願も保全指定を受けるとは限りませんし、付加的要件に該当するとして例外的に保全指定を受けた特許出願など、付加的要件に該当しない他人の後願は制限を受けずに特許登録されますので、発明の実施を考えると後願排除能力の低下は重要な問題です。

今回の制度でも保全指定を受けた出願は、後願に対して特許法39条や、特許法29条の2の引例になることによる排除は認められているのですが〔経済安全保障推進法(以下、法と言う)81条〕、これらの拒絶理由は、後願を補正すれば比較的簡単に回避できます。拒絶理由回避がより難しく、かつ外国特許庁の後願の審査にも活用できる、公開公報を引例としての進歩性不備の拒絶理由が活用できない点で、保全指定を受けると後願排除が難しくなります。特許出願に関連する発明を製品化する場合は、単に特許出願に記載された内容だけでは無く改良を加えたものが製品化されることも多いかと思います。このような製品が他人の後願特許の権利範囲に入り実施できなくなる事態は避けたいものです。

2. 外国出願に関する留意点

特定技術分野の中には付加的要件が適用される分野を中心として、民間用先端技術発明が含まれています。先端技術発明をBlackbox化するか、あるいは積極的に国際的に特許を保有してライバルの研究開発を抑止するとともにマーケットを国際的に特許で抑えるかの決断は、従来は主に企業が外国ライバル企業の動向や、特許出願以外の情報制御によるBlackbox化が可能か等との実務情報を踏まえて、その得失を判断していたものですが、今回の制度では特定技術分野においては内閣府がその判断を行うことになります。アカデミア等の発明で外国で特許を取得する予算が無い場合は外国出願を禁止されても実質上の問題はありませんが、アカデミアが企業等の支援を受けて外国特許を取得可能な場合、企業が国際的な権利化を望む場合は、Blackbox化と海外市場での特許化の得失に関して、保全審査の場で意見を表明すべきだと考えます。

III 出願非公開制度への対応措置

1. 出願放棄、取下げによるリスク回避

防衛産業のように国への製品納入を前提とする場合を除き、民需を対象とする一般産業では保全指定期間中、実施に総理大臣の許可が必要なことはビジネス上障害になるかもしれません。また、大学等アカデミアでは保全指定期間中、事実上

守秘の厳守に等しい保全対象発明の開示の制限や、保全対象発明の適正管理措置等を組織として順守することが難しい場合もあると考えます。ただ、結果としてこれらの規定を順守できなければ刑事罰が適用される可能性がありますから、保全審査期間中に保全指定で課される義務の履行が可能であるか否かを、出願人として真剣に考える必要があります。

上記事項を踏まえ保全指定を受けることが出願人として不利益だと判断する場合は、保全審査期間中に特許出願を取り下げることができます(法67条9項)。なお、保全指定が通知された後は、出願の放棄、取下げはできません(法72条)。

2. 出願後の研究発表による後願排除

出願非公開制度においては、保全審査において保全指定をしようとする旨の通知(法67条9項)を受けるまでは、発明を公開することは自由です。また、出願の放棄、取下げ後に発明を公開することは自由です。このため、研究プロジェクトの中で発明のBlackbox化が要請されない場合は、研究発表の内容を他人が容易に模倣できないと判断する場合は、出願後に学会、論文等で発明を公表した方が、他人の後願を進歩性不備で排除できる可能性が増大します。特に、付加的要件が適応される出願は、他人の後願特許により改善した発明が実施不能になる可能性があり、将来的な実施のための対抗措置として、発明公表の得失を考慮する必要があります。

3. 国立研究開発法人からの委託研究の管理

大学や企業が、国や国立研究開発法人の委託を受けた研究から派生する発明の特許出願は、産業強化法17条の適用を受ける旨を記載して出願する必要があります。今回の制度では「付加的要件」が必要な特定技術分野において、本来なら制約を受けない特許出願が、産業強化法17条の適用を受けた旨を記載した特許出願に関しては保全審査の対象になることになりました。一方、国立研究開発法人等の委託研究を受ける企業や大学では、これらの委託研究とは別に独自で委託研究と類似の研究を行うことも多いようです。この場合、発生した発明が国立研究開発法人の委託研究に由来し産業強化法17条の適用の対象になるかどうか明確に判断できない場合もあるそうですが、曖昧な判断で産業強化法17条は適用されないとして出願すると問題を招く恐れもあります。出願非公開制度により、類似発明であっても産業強化法17条の適用を受けた出願とそれ以外の出願では大きく扱い方が異なるようになりましたので、独自で行う研究と国立研究開発法人等の委託研究とを明確に区別して管理し、組織内で発生した発明が産業強化法17条の適用を受けるものか否かを明確に判断できるようにする必要があります。

4. 明細書作成上の留意点

仮に、出願する民生用の発明が「特定技術分野」に属した場

合に、発明の内容の明確化も必要だと考えます。

本制度と同じく安全保障上の問題から輸出規制品となっている噴霧乾燥器の輸出を外為法違反として関係者を逮捕等したことが、違法かどうかで争われた大川原化工機事件では、対象となる製品が炭疽菌の殺菌温度まで加熱できるか否かを検証せずに関係者を逮捕等したことが不当であるとの判決が下されました(東京地裁、令和3年(ワ)23302号)。本事件は装置性能の不明確な部分が捜査当局の誤解を受けたわけですが、カタログ等の製品スペック記載欄に加熱温度の範囲が数値で明確に記載されていれば事件化されなかった可能性があります。また、米国で、航空機の水散布装置に関する特許出願にSecrecy Orderを受けた発明者が、同制度が憲法違反であるという確認とSecrecy Orderを下した米国空軍に損害賠償を求めた裁判事件(Damnjanovic et al., v. United States Department of the Air Force et al.)では、Secrecy Orderが後に発明の効果が限定的なものであると空軍が理解し取り下げられましたが、出願明細書に発明の効果をより実直に記載してあればSecrecy Orderが下されなかった可能性もあると考えます。

特許出願の場合、発明対象装置の性能を現実的に実施可能な仕様にとどまらず非現実的な範囲まで拡大して明細書に記載することも多いと思いますが、このような不明確な部分、現実には実施不可能な記載から憶測により軍事転用の危険性があると判断される可能性もありますので、特定技術分野に属する発明は、実体を反映した明確な明細書の作成が好ましいと考えます。

IV | バイオ分野のデュアルユース発明の留意点

今回の特定技術分野には、バイオ分野の発明は含まれておりません。これは国際的な傾向であり、例えば2009年の米国の秘密特許制度(Secrecy Order)の指定技術領域を見てもバイオ領域の発明はありません¹⁾。

今回の出願非公開制度の趣旨は、民生品を対象とした発明が、デュアルユースにより軍事用途に使用されることを防ぐことです。意外な感じを受けられるかもしれませんがバイオ分野では感染症の治療、予防に関する画期的な発明は米国を中心として軍のプロジェクトの中から派生した例も多く、健康の安全保障を目的とする軍民共用発明が貢献している分野です。また、第二次世界大戦中は例外として、これらの発明も公益の見地からか、活発に発表、特許出願されております。

例えば、戦後の各種抗生物質開発の端緒となった第二次世界大戦中の米国WPB(戦時生産委員会)によるペニシリンプロジェクト²⁾の中核であるペニシリンの製造方法に関する特

許は戦時中の出願ながら、負傷兵の回復による戦力維持を目的とするため、戦時は軍事秘密として扱われ、ナチスドイツ降伏後に特許出願されました³⁾。

現在も軍縮条約である生物兵器禁止条約 (BWC) の課題が生物学的脅威に対する対策であることから⁴⁾、生物兵器になり得る危険なウイルス、細菌への防御研究は軍の医学研究としても行われておりますが⁵⁾、戦時下のプロジェクトとは目的が異なります。USMARID (米国陸軍感染症医学研究所) は世界最大規模のバイオハザード対策研究施設 (BSL3/4) を所有しますが、そのミッションは、現在および新たな生物学的脅威を阻止、防御するための最先端の医療機能を提供することで、研究成果は公益のために発表されております⁶⁾。例えばUSMARIDが主導して企業、公的機関と共同で研究開発した最も危険で変異しやすいエボラウイルスに対するカクテル抗体治療薬の発明は、パートナー企業により日米等17か国および欧州等2地域に⁷⁾、エボラウイルスに対する遺伝子組換えワクチンの発明は米国公的機関と共同で米国および欧州に⁸⁾ 特許出願されています。

また、mRNAワクチンはその基礎技術開発後、新型コロナウイルス問題発生前から、即応性が高く海外派兵時に好適なワクチン技術として米国のDARPA (国防高等研究計画局) が企業に高額な補助金を与えて研究開発を促進していましたが、国防関連の補助金を受けた企業の発明も特許出願されています⁹⁾。軍民共用発明の特許出願は中国でも活発に行われており、例えば、新型コロナウイルスのゲノム配列公表から比較的早い時期に中国人民解放军軍事科学院軍事医学研究所が民間企業と共同でウイルスベクターワクチンの国際特許出願¹⁰⁾を行っております。

このように、バイオ技術の分野、特に感染症治療、予防に関係する技術は、軍民共に安全保障に必要な技術として積極的に特許出願され、技術が特許により幅広く公開されている技術分野ですが、一部の技術の詳細な開示に関してはデュアルユースの観点から懸念されている点があります。

バイオ分野においても最近、急速に進歩した人工生物学、特に核酸自動合成技術はデュアルユース技術であり、これをテロリストが悪用すると、バイオテロに用いる人工ウイルスの生産に悪用する可能性があります。そこで、新型コロナウイルス発生前から、安全保障上、物質として危険なウイルス、細菌を管理するという従来の考え方から、物質としては安全なRNAの自動合成技術や同技術を用いたウイルス全長RNA委託合成品の入手等、従来は管理外とされていた技術のバイオセキュリティの対応方法が議論されておりました¹¹⁾。

ワクチンは生物兵器に対する有力な防御手段ですが、昔は細菌兵器の生産に先行して自らの身を守るワクチンの生産が

行われていたことから、ワクチンの製造所等はBWCとの関係で国際的に管理されています。核酸自動製造装置によるワクチン生産の成功は、このような管理の外でも、テロリストが安全な環境で同一装置によりワクチンもウイルスも製造できるようになり、よりデュアルユース性の高い技術になったと考えられます。

デュアルユースの問題と学術論文の発表に関して、研究者本人に意図が無くても、研究成果が社会に悪影響を与える恐れがある場合は、Nature、Science等の雑誌ではデュアルユース問題等も勘案して掲載拒否、修正等を行う場合があることを宣言しております¹²⁾。このような状況の中、日本学術会議は研究者に自らの研究発表にデュアルユースの問題があるか否かも勘案し適切な対応を取るよう行動規範を呼びかけています¹³⁾。

論文と同様に特許出願の公開に関してもデュアルユース上の問題がある場合もあると考えますが、バイオの場合は発明全体としての問題ではなく、例えばmRNAワクチンの出願における、有効成分mRNAの最終製造工程であるmRNAの自動合成方法の詳細な記載等が問題になると言われています。デュアルユースへの対応にも配慮した欧米のmRNAワクチン特許等、先行特許の記載方法を参考にするのが現実的な対応だと思いますが、私が閲覧した多くのmRNAワクチン関連技術の特許出願では、膨大な製法の記載の中でも最終段階の核酸自動合成方法の記載は、詳細な記載は省略して簡潔に自動合成装置で合成した事実等を記載しておりました。また、このような記載方法が問題とされることも無く各国で特許化されております。

以上のように、バイオ領域には特許出願非公開制度の対象分野である特定技術分野がありませんが、デュアルユースの観点から特許出願を行う発明の中の一部の技術を詳細に書くのが危険であると判断される場合は、自主的に記載を簡略化することも必要です。ご留意ください。

1) <https://sgp.fas.org/othergov/invention/pscri-2009-red.pdf>

2) <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3673487/>

3) US2442141B

4) https://www.disarm.emb-japan.go.jp/itpr_ja/chap9.html

5) <https://amview.japan.usembassy.gov/us-military-has-long-worked-to-stop-contagions/>

6) <https://usamriid.health.mil/index.cfm/research/publication>

7) 特許6829199、US10081670B、EP3250591A等

8) US10160795B、EP3218397B等

9) US11207398B等

10) WO2021/184560A

11) <https://kaken.nii.ac.jp/ja/file/KAKENHI-PROJECT-15KT0054/15KT0054seika.pdf>

12) <https://www.amed.go.jp/content/000048637.pdf>

13) <https://www.scj.go.jp/ja/info/kohyo/pdf/kohyo-22-h166-1.pdf>



少年事件の思い出と三淵所長一出会い

田中信義

TANAKA Nobuyoshi 平木国際特許事務所 顧問弁護士



私は、昭和52年4月、福島地裁から横浜家裁に異動した。

所長室に着任の挨拶に行くと、所長は、テレビドラマ「虎に翼」の主人公三淵嘉子氏であった。勿論、三淵所長以外は全員男性裁判官であったが、毎月1回、所長室で行われる裁判官全員参加の昼食会における所長の応対振りは男女差を超えた人間としての応対であり、経験豊富な上席裁判官もタジタジの場面が多々あった。

三淵所長発案の横浜中華街での昼食会における料理に対する辛口コメント、丹沢への裁判官旅行会での日本酒味比べ談義など、愉快で楽しい思い出が懐かしく思い出される。私は、2年間の勤務後、東京地裁への異動時に三淵所長から何とネクタイ贈呈があり、三淵所長の細やかな気遣いに感動した。

横浜家裁で担当した少年事件に話を移そう。

少年審判は、被告人を上から見下ろす刑事裁判の法廷と異なり、審判官席は少年の席と同じ高さ、少年との距離は2、3メートルの近さであった。当時、少年事件に関する論評の中に、少年院送致は、当該少年に「少年院帰り」という拭い難い重いレッテルを貼るもので、更生に役立つどころか害を残す、という批判があった。このため、目の前に座る少年に「少年院に行ってもらいます」と告げる心理的圧力は極めて重く、少年院送致が予想される事件の審理がある日には、少年の顔が浮かび、しばしば食欲をなくした。

今でも思い出す少年事件の一つに自転車盗を繰り返す少年がいた。自転車の乗捨て行為を繰り返し、二度とやりません、と反省の弁を述べながら、また、家裁送致、やむなく保護観察に付した。それでも反省することなく自転車盗で家裁送致、自転車盗に少年院は重すぎはしないか、と悩みに悩んだ末に少年院送致を決定した。しばらくして当該少年院を訪問する機会を得て、少年に面会したところ、「元気にやってます」という返事であった。少しして、家裁の私宛に少年から手紙が来た。「面会してくれて有り難う、少年院の運動会の長距離走で一位になった」と記載されていた。勿論返事を出し、文通が続いたところ、少年院の担当教官から、少年は父子関係に問題があって自転車盗に走っていたが、長距離走で一位を獲得し、一皮剥けたように物事に積極的に取り組む姿勢が見え、退院後が楽しみである旨の報告があった。

「お礼参り」に来た少年がいる。この少年は暴走行為を繰り返し、保護観察などの処分歴を有していた。少年院送致を言い渡した審判の席でも、反省の様子はなく、私を睨んでいた。機会を得て、この少年が収容されていた少年院を訪問し、面会したところ、今、建設重機の運転の勉強をしている、資格を取って、仕事に就きたい、と院内生活を語ってくれた。しばらくしたある日、少年が母親と共に横浜家裁の私を訪ねてきた。少年は果物缶詰の折箱を持参し、私に、「無事退院しました、お世話になりました」と折箱を差し出した。私は、嬉しくなり、頑張れよ、と励まし、缶詰は心配をかけたお母さんとお食べ、と押し戻した。これが本当の「お礼参り」である。

こんな少年もいた。少年は、少年院送致も検討したが、何とかチャンスを与えられないかと、試験観察に付し、千葉県の間補導委託先に預けることにした。少年を補導委託先まで同行する担当家裁調査官に緊急事態が生じ同行できないことになったため、異例ではあったが、私が書記官と共に横浜家裁から千葉の補導委託先まで同行することにした。途中、確か品川駅であったと思うが、少年がトイレに行きたいと言うので、了解した。同行に不慣れの私は、少年に付き添うことなく待っていた。一瞬、逃走を心配したが、程なく少年は戻ってきた。後日、その話を担当調査官にすると、少年が逃走すれば、新聞記事間違いなしですね、と冷やかされた。補導委託先を訪問すると、クリーニングの仕事に精を出し、将来、クリーニング店をやりたい、と張り切っていた。

私が担当した少年事件は、家庭の崩壊など厳しい環境下に置かれた少年が非行に走った事件が殆どであった。これらの少年の再起に向け、家庭裁判所調査官、少年院の教官はもとより、保護司や補導委託先の民間の方々など多くの関係者の献身的支援があり、そこで生涯の出会いを得た少年は更生し、新たな人生の道を切り拓き、進んでいる。

三淵所長は、非行少年に良き出会いの場を与えるため昭和41年に「東京少年友の会」の立上げに奔走、尽力した。

人間は一人では生きていけない。人生における良き出会いが必要であり、横浜家裁の2年間は、出会いの持つ意味を考えさせる思い出深い機会であった。



商標を用いた植物イノベーションの保護

グレゴリー・リントン

Gregory LINTON 平木国際特許事務所 豪州商標弁理士

08

HIRAKI & ASSOCIATES, NEWSLETTER

植物育成者は、自らの品種改良の成果を保護するために、特許権や育成者権といったいくつかの選択肢を持っていますが、品種に強力なブランドを構築し、その価値を最大限に引き出すためには、これらの知的財産権に加えて商標権も検討する必要があります。

新しい品種の育成者が品種登録出願する際には、品種の名称を指定しますが、品種名が、これらの品種の収穫物の消費者の間でよく知られるようになり、他の品種よりも選好され、市場でプレミアム価格を付けられることがあります。日本における例としては、ブドウの品種「シャインマスカット」やサツマイモの品種「べにはるか」が挙げられます。

このような状況において、育成者は品種名を宣伝し、ブランドとして利用しようとするがありますが、品種名は本来独占的なものではなく、育成者権や特許権が満了し、育成者がその品種の販売に対してロイヤリティを独占的に得る権利を失うと、品種名に確立された消費者の信用の価値も失われてしまいます。

商標の目的は、自社の商品やサービスを他社の商品やサービスと区別することです。一方、品種名の役割は、品種そのものを識別すること、つまり、品種を他の品種と区別することにあります。多くの法域では、種苗に関連する指定商品について登録品種名を商標登録することは認められていません。品種名を商標として使用する場合、それは通常、販売される商品について完全に記述的であると見なされます（他の品種について使用された場合、記述が誤りとなり、誤認が生じる恐れがあります）。そのため、自社の商品やサービスを他社のものと区別するための商標として機能しません。これらの規制の背景は、育成者権や特許権の限定的な存続期間を超えて、品種名の独占を認めることは公序良俗に反すると見なされている点が挙げられます。

したがって、商標をブランドとして使用すると、商標登録は無期限に更新可能であるため、品種名を使用するよりも優位性を持つことになります。

当然、商品が人気を博し、よく売れるためには、商品自体が消費者にアピールする特性を備えている必要があります。しかし、優れた風味、視覚的な魅力、料理における使いやす

さなどについて、消費者にその商品を宣伝し、広めていくためには、その商品を識別する言葉を使用する必要があります。長期的な付加価値を生み出すという観点から、商標を商品のプロモーションに関連して使用することが有利だと考えられています。

以下、一例をご紹介します。

ミネソタ大学の研究者が、リンゴ育種プログラムの一環として、1974年に新しいリンゴの品種を発見しました。この新品种は「HONEYCRISP（ハニークリスプ）」と名付けられ、大学は「APPLE TREE：HONEYCRISP」という名称で米国植物特許の出願を行い、1990年に特許（特許番号：PP 7,197）を取得しました。ミネソタ大学はハニークリスプの品種を種苗業者にライセンス供与し、リンゴ栽培家への苗木の販売からライセンス料を徴収しました。ハニークリスプは市場でかなりの成功を収め、消費者の間で広く知られるようになりました。ミネソタ大学は多額のロイヤリティを収入として得ており、ハニークリスプはミネソタ大学の最も成功した「発明」の一つと見なされています。現在でも、ハニークリスプの品種名は米国の消費者の間でよく知られており、依然として人気の品種です。ハニークリスプに付与された植物特許は2008年に満了し、ハニークリスプのリンゴの木を増殖するためにミネソタ大学からライセンスを取得する必要はなくなりました。

ミネソタ大学は「HONEYCRISP」という語を、リンゴの木を指定商品として商標登録も取得しようとしたようです（米国出願番号：74156209）。しかし、この出願は登録に至りませんでした。前述のとおり、「HONEYCRISP」という語は、リンゴの木的一般名とみなされるため、リンゴの木に関連して商標登録することは、おそらく不可能でしょう。ミネソタ大学は、HONEYCRISPに関して欧州の植物品種保護権（PVR No. 7797）を保有しており、この権利は2031年12月31日に満了します。また、ミネソタ大学は欧州において、「生鮮果物および野菜、リンゴ」について「HONEYCRUNCH®」（欧州商標番号：000997320）の商標も登録しています。ハニークリスプのリンゴを「HONEYCRUNCH®」のブランド名で展開する戦略をとっているようです。そのため、欧州における

HONEYCRUNCH®の生産および販売は、権利者と特定の栽培者／販売者との間のライセンス契約に基づく「クラブ品種」や「管理品種」としてなされているようです。

リンゴの権利管理に、クラブシステムを使用した最も古い例の一つとして知られているのが、世界的に「PINK LADY® (ピンクレディー)」の商標でプロモーションされている「CRIPPS PINK (クリップスピンク)」品種に関するものです。クリップスピンク品種のリンゴは、1973年から1988年にかけて西オーストラリア州農業省によって育成されました。西オーストラリア州農業省は1992年に米国で植物特許を取得し、また欧州植物品種庁 (CPVO) の品種保護権 (No. 1640) も保有していましたが、現在はいずれも満了しています。ブランドの管理は米国およびメキシコを除く世界各国で多くの商標権を所有している Apple and Pear Australia Limited (APAL) に委託されています。

この管理システムを基盤に、PINK LADY®はヨーロッパで最も成功したリンゴブランドの一つとして確固たる地位を築きました。特定の栽培者／販売者にのみライセンスされるクラブシステムにより、一貫した品質を維持し、厳格な生産基準を順守することができます。この品質に対する高い評価により、PINK LADY®はフランス、ドイツ、英国などの主要市場でプレミアム製品としての地位を確立し、他の多くのリンゴ品種を上回る価格で販売されています。強力で信頼性のあるブランドイメージを育むことにより、PINK LADY®はヨーロッパの青果市場において、トップのリンゴブランドとして安定した人気を獲得しています。

CRIPPS PINK品種の育成者権は日本で取得されていませんが、APALは以下の登録商標を所有しています：「PINK LADY」(登録番号：3257699、5037110)、「ピンクレディー」(登録番号：5800257)、および「Pink Lady」のロゴマーク(登録番号：5791746)。

そして、上記の商標は以下の指定商品について登録されています：第29類：加工果実、第31類：果実、苗木、第32類：果実飲料 (アルコール分を含まないもの) 等。

また、APALは、日本の生産者と契約を結び、「PINK LADY®」として販売できるリンゴの生産を行っています。これらの契約の管理は日本ピンクレディー協会が担当しており、日本ピンクレディー協会ウェブサイト (<https://pinklady-japan.co.jp/>) によれば、PINK LADY®の生産者となる会員は49社あります。

この契約栽培と商標権の活用に基づくシステムを通じて、APALは日本におけるPINK LADY®の生産を効果的に管理しています。これにより、品種自体が育成者権の対象ではないにもかかわらず、商標の使用からロイヤリティを徴収することが可能になります。

この「一商標 - 一品種」というアプローチの潜在的な危険の一つは、商標が消費者の心の中で品種そのものと強く結びついてしまい、その結果、品種名と同義になってしまうことです。そして、最終的にはその品種を指す普通名称になってしまう恐れがあると考えられます。PINK LADY®の場合、インターネットで簡単な検索を行うと、® シンボルなしで「PINK LADY」という言葉が多く使用されている例が見つかり、他のリンゴの品種名称と一緒にリストアップされています。

「Pink Lady」はケンブリッジオンライン辞典にも掲載されており、この単語が商標であることを認めています。以下の例文も使用されています：「Apple varieties such as Pink Lady and Braeburn are more sensitive to cold this time of year than Granny Smith and Galas.」

また、執筆時点で、イギリスのYouGovサイト (<https://yougov.co.uk/ratings/consumer/popularity/fruits/all>) では、「Pink Lady Apples」が最も人気のある果物の第10位に、「Gala Apples」が第11位に挙げられています。

これらの「Pink Lady」のさまざまな使用は、この名称が品種の普通名称になる危険性を示しているかもしれません。しかし、APALのウェブサイトによれば、APALはPINK LADY®の生産者に対して、色、硬さ、糖度などに関する特定の品質基準を課しておりPINK LADY®の基準を満たさないリンゴは「Cripps Pink」として梱包されることがあります。さらに、APALは「Cripps Pink」から派生した他の品種である「Rosy Glow」と「Lady in Red」を商標「PINK LADY®」として販売することを許可しています。これらの戦略により、Pink Ladyの普通名称化が起きてしまう危険性は最小限に抑えられていると考えられます。

結論として、育成者は特許権や育成者権だけでなく、商標権を活用することで自らのイノベーションの価値を最大化できるということが言えます。「PINK LADY®」のような成功したブランドは、一貫した品質管理を維持し、消費者の信頼を築くためのクラブシステムの有効性を示しています。しかし、商標が普通名称化するリスクも存在するため、育成者は自らの商標が特定の品種と同一視されないよう積極的に管理する必要があります。したがって、知的財産権の戦略的活用は、育成者が市場競争力を維持し、持続可能な収益を確保するために不可欠であると考えます。



米国におけるAFCP 2.0の終了について

岩田 遼

IWATA Ryo 平本国際特許事務所 特許技術者・理学博士

1. はじめに

米国特許商標庁 (USPTO) の After Final Consideration Pilot Program 2.0 (AFCP 2.0) は、米国特許出願で最終拒絶通知 (Final Office Action) を受けた後の対応方法としてこれまで非常に多く利用されてきましたが、昨年12月14日をもってプログラムの終了を迎えました。

本稿では、継続審査請求 (RCE : Request for Continued Examination) の庁手数料の値上げ、及びAFCP 2.0の概要とその終了に伴う米国における権利化手続への今後の影響について、ご紹介したいと思います。

2. 最終拒絶通知を受けた後の対応の問題点とRCEの庁手数料の値上げ

米国特許出願で最終拒絶通知を受けた後のクレーム補正は、軽微な補正を除き、原則として認められません。同一出願内で新たな争点 (new issue) を提起する補正をする場合は、RCEを提出して審査の継続を求める対応等が必要になります。

しかし、RCEの庁手数料は、1回目のRCEでは1,360ドル、2回目以降のRCEでは2,000ドルと高額です。昨今の円安が進んでしまった状況下では、特に国内クライアントは大きな負担を強いられます。

今後、その状況はさらに厳しくなります。米国特許商標庁は、2025年度からRCEの庁手数料を大幅に値上げする新料金案を発表しました。この新料金案によれば、1回目のRCEは1,500ドル、2回目のRCEは2,500ドル、そして3回目以降のRCEは3,600ドルにもなるようです¹⁾。

なお、本稿を執筆している2024年10月末の時点ではRCEの値上げは未だ正式には決定されておりませんが、本冊子が発行される2025年1月には、新料金が適用される状況になると予想されます。上記の手数料は、大規模事業体 (Large Entity) に適用される料金です。小規模事業体 (Small Entity) と極小規模事業体 (Micro Entity) に適用される料金

も値上げはされますが、現行と同様に引き続き割引料金が適用されると思われます。

米国での権利化手続において最終拒絶通知を受けた後は、難しい判断を迫られる場面になることが少なくありません。RCEを提出することなく特許許可を得るための対応策を探るのか、それともクレームを大幅に補正するためにRCEを提出して審査の継続を求めるのか、その判断には頭を悩ませられます。今回の庁手数料の大幅値上げの後、この判断は一層悩ましいものになると思われます。

3. AFCP 2.0とは

AFCP 2.0は、出願人と審査官との間のコラボレーションを推進して、不必要なRCEによる審査遅延を解消することを目的として試行されたプログラムです。

AFCP 2.0の前身として2012年より試行された After Final Consideration Pilot Program (AFCP) もRCE件数の削減等を目的として導入された試行プログラムでしたが、これに変更を加えた改良版として、AFCP 2.0は2013年より開始されました。具体的な変更点としては、少なくとも1つの独立クレームにおいて権利範囲を拡張しない補正を含むことが必要になった点や、特許を許可できない場合には審査官が出願人にインタビューを求めることができるとされた点等が挙げられます。

AFCP 2.0が導入された結果、最終拒絶通知を受けた後にこのプログラムを利用して応答すれば、RCEを提出しなくてもクレーム補正を伴う応答が可能となりました。AFCP 2.0は、RCEとは異なり、無料で申請できる点が大きな魅力でした。

但し、AFCP 2.0を利用して応答する場合でも、無制限に補正できる訳ではありませんでした。補正に対する審査官の検討時間は3時間以内に制限されており、それ以上の審査を要すると判断される場合は補正が認められず、アドバイザリー・アクション (Advisory Action) が発行されます。したがって、クレームを大幅に補正する場合は結局、RCEを避けることはできません。

AFCP 2.0はその名の通りパイロットプログラム（試験的なプログラム）として試行され、その試行期間は毎年延長されて10年以上に亘りましたが、遂に昨年末に終了を迎えました。残念ながら、米国での権利化手続において貴重な選択肢が1つ消滅したことになります。

4. AFCP 2.0 終了の経緯

米国特許商標庁は、AFCP 2.0を終了する理由として、2016年以降では年間6万件を超えるAFCP 2.0の申請があり、AFCP 2.0が多用された結果としてプログラムを実施するためのコストが増大したこと、具体的には米国特許商標庁がAFCP 2.0の審査等のために2022年度に負担したコストは1,500万ドルを上回ったと推定されることを説明しています²⁾。

このコストを回収するため、米国特許商標庁はAFCP 2.0の利用料金を無料から500ドルに変更する新料金案を発表しましたが、新料金案について否定的なコメントが多く寄せられたということです。こうした状況を受けて、米国特許商標庁はプログラム自体の終了を決定しました。

5. AFCP 2.0に関する筆者の見解

上述のようにAFCP 2.0はRCE件数の削減を目的として導入された試行プログラムでした。

一方、筆者の経験では、AFCP 2.0を利用して軽微な補正を行った場合でも、制限時間オーバーを理由にAdvisory Actionが発行されてしまったケースが、少なからずありました。特に最近ではこのようなケースが目立って増えていたように思えます。このような場合、AFCP 2.0を利用して応答したこと自体が無駄になりますので、最終拒絶通知を受けた後すぐにRCEを提出する方が、結果的に無駄を省くことができるという印象があります。実際には、プログラム終了以前からAFCP 2.0は既に形骸化してしまっていたのかもしれませんが。

したがって、筆者は、AFCP 2.0の終了に伴う実質的なデメリットは少ないと考えています。むしろ、最終拒絶通知を受けた後にRCEを提出するまでの時間的なロスがなくなりますので、延長費用の発生を避けられるようになるメリットもあるのではないかと思います。

6. 今後の最終拒絶通知を受けた後の対応について

最後に、AFCP 2.0が終了した後の今後の見通しについて触れたいと思います。

現時点ではAFCP 2.0の代替となる制度は発表されていません。したがって、最終拒絶通知を受けた後の主な対応方法は、(i) 最終拒絶後の補正（審査官が要求した補正やクレーム削除等の軽微な補正）、(ii) RCE、(iii) 審判請求、(iv) 分割・継続出願、(v) 最終拒絶通知の承諾（権利化の断念）のいずれかとなります。

昨年まで最終拒絶通知を受けた後にAFCP 2.0を選択して応答していたケースでは、今後、(i) 最終拒絶後の補正か、(ii) RCEを選択することになると思われますが、ベストな対応方法は案件ごとに判断する必要があるでしょう。

また、米国のプラクティスが今回のAFCP 2.0終了に伴って微妙に変化していく可能性もあります。例えば、最終拒絶通知を受けた場合、従来も応答前又は応答時の審査官インタビューは重要でしたが、今後は審査促進のため、より重要になると指摘する米国代理人もいます³⁾。これは、AFCP 2.0の終了により出願人と審査官との間のコラボレーションの機会が1つ失われることとなりますので、審査官にインタビューを実施することにより積極的にコラボレーションの機会をつくり出すことが審査促進につながるという考えに基づく意見ではないかと思います。

今後、最終拒絶通知を受けた後の適切な対応方法については、現地代理人からも助言を得て、慎重に検討していく必要があると考えます。

1) <https://www.uspto.gov/sites/default/files/documents/Patents-NPR-M-At-A-Glance-2024.pptx>

2) 2024年10月1日付の米国官報 (Docket No.: PTO-P-2024-0051)

3) USPTO Bids Farewell to AFCP 2.0: Goodbye Old Friend!
<https://www.lexology.com/r/USNGTik/5004a73761>



商標法第1条に接して思う、 商標担当弁理士の業務

渡部寛樹

WATANABE Hiroki 平木国際特許事務所 特定侵害訴訟代理業務付記弁理士

1. はじめに

普段、商標法第1条を意識して業務をすることはほぼありません。しかし、改めて本条に接する機会があり、商標担当の弁理士としての業務について、さまざま考えさせられました。

本稿では、本条に接して思い出したこと、考えたことなどを、思うまま述べてさせていただきます。

2. 商標法第1条

商標法第1条は「この法律は、商標を保護することにより、商標の使用をする者の業務上の信用の維持を図り、もつて産業の発達に寄与し、あわせて需要者の利益を保護することを目的とする。」と規定しています。

本条に接し、改めて基本を思い出しました。それは、商標の保護は手段であって、その目的は、商標の使用をする者の業務上の信用の維持を図ることにある、という点です。

我々商標担当弁理士は、お客様の求め、オーダーに応じ、商標に関する事務を行うことを業務の一つの柱にしています。端的に言えば、お客様が保護したい商標について、その保護のための業務をお手伝いする、となります。そして、商標法第1条に即して我々の業務を理解すると、お客様のオーダーにかかる出願等の商標の保護のご依頼は手段にすぎず、我々の業務の目的は、お客様の業務上の信用の維持にある、ということになります。

我々商標担当弁理士は、商標に関する業務を中心にお客様をサポートしているため、つい目線が商標にばかり行きがちです。しかし、お客様の視点からすれば、商標はビジネスを円滑に進めるためのツールの一つであり、商標に関する業務は、多岐にわたる業務の一つに過ぎません。もちろん商標はビジネス上お客様にとって極めて重要な要素ではありますが、ビジネスを行う上では、その他にも同様に重要な構成要素があり、中にはそれ以上に重要な要素があります。

これ等の理解に従えば、やはり商標担当弁理士の業務の目

的は、お客様の業務上の信用の維持にあり、広義には商標という側面からお客様のビジネスをサポートする点にあることが明らかになります。商標法第1条は、このような基本的なことを改めて思い出させてくれます。

3. 業務上の信用

次に、同条に言う「業務上の信用」について考えてみます。

商標法の大家である網野誠先生は、商標権の本質・特徴に関連して、著書に以下の通り記しておられます。

「一定の商品またはサービスが他の同種のものに比べて優れた品質（質）や特性を有し、そのゆえに他の同種のものに比べ需要者大衆の購買意欲をそそるのは、その商品の生産者・販売者、そのサービスの提供者の努力や優秀な技術、その他種々の理由にもとづくものであるが、需要者大衆のかかる購買意欲ないしは商品またはサービスに対する信用は、生産者・販売者または提供者の側からすれば、商品またはサービスの顧客獲得能力ないしは good will として、それ自体客観化された無形の貴重な財産である。」（網野誠著「商標」（第6版）有斐閣 3頁）

「業務上の信用」について、「商品・サービスの供給者等の努力などにより得られる需要者大衆のその商品・サービスに対する購買意欲ないし信用」という言い方をしています。この理解は、今でいう「ブランド」とほぼ同義なのではないかと考えております。

「ブランド」の定義も様々あるようですが、著名な経営学者であるデービッド・アーカー氏によれば、ブランドとは「組織から顧客への約束」であり、「顧客がそのブランドに触れるたびに生まれる感触や体験をもとにして、次々に積み重なり変化していく顧客との関係」（デービッド・アーカー著 阿久津聡訳「ブランド論—無形の差別化をつくる20の基本原則」（ダイヤモンド社）1頁）とされています。「約束」と「信用」との言い方の違いはありますが、私には両者はほぼ同じことを言っているように思えますが、いかがでしょうか。

そして網野先生は以下の文章を続けています。

「商標は商品またはサービスの標識であるがゆえに、需要

者大衆の商品またはサービスに対する信用が客観化され、商品またはサービスの顧客取得能力ないし営業者のgood willとして商標に化体する。」(網野誠著「商標」(第6版) 有斐閣 3頁)

これは目に見えない「信用」が、商標という形で客観化され客観的に認識できる状態になる、ということと理解しています。

業務上の信用がブランドとほぼ同義とすれば、目に見えないブランドというものが、商標を通じて認識することができることになります。とすると、商標は、ブランドの鏡、またはブランドの顔ということができそうです。

このような見地に立って、お客様からいただく商標に関するオーダーに接したとき、私はお客様のブランドの顔、またはこれから業務上の信用を蓄積して顔にしようとしているものを保護する業務を求められていると理解します。もしそれが企業ブランドに関する商標ならば、お客様の顔そのものを保護する業務を求められていることになります。

このようなお客様の顔に関する業務を任せられるとき、商標担当弁理士としては、身が引き締まるとともに、お客様のビジネスにもっと貢献しなければならない、との思いに至ります。

お客様のビジネスに対する貢献といっても、様々です。お客様の状況やニーズによっても、求められる貢献は大きく異なりますが、まずはお客様のオーダーの本旨を適確にとらえることが出発点になります。その上で、お客様の求めに応じるとともに、より貢献度の高いサービスを提供しようと試みることになります。貢献度の高いサービスを提供するには、お客様のオーダーに直接関係する事業の内容についてはもちろん、お客様の事業の中期的な方針なども可能な限り知る必要があります。ウェブサイトなどで情報を収集することになります。その情報から、オーダーに関する商標とお客様の事業との関係について、お客様から可能な範囲で直接ご教示いただきつつ、不明な点は推測して理解していくことになります。このようにして得られたものに、我々の持つ知見などを組み合わせ、オーダーいただいた内容を精査するとともに、必要により、さらなる案をお客様にご提案することになります。

ただ、どんなにお客様の事業に貢献できそうな案があったとしても、コストに対する意識が必要です。コストを考慮しない提案は、ビジネスに何ら貢献せず、お客様にとってノイズでしかありません。コストとその効果を考慮した結果、商標登録出願をせずに、別の方法で商標を保護することを検討していただくようご提案する場合もあります。

4. | さらなる貢献

前述のようなことを考えつつ業務を遂行しておりますが、さらに大事なことは、お客様のビジネスにより貢献することができるサービスについて考え続けることです。

前述の通り、業務上の信用、ブランドは、お客様の企業努力の継続にもとづいて生じます。一方で、インターネットの爆発的な普及・発達に伴う市場のグローバル化、市場ニーズの多様化などの理由から、あらゆる製品・サービスの寿命が短くなっている昨今、お客様における商品開発やその販売・提供に対する負担は日々増しているのではないかと推察いたします。どんなに大きな企業様でも、資源は有限であり、その有限な資源をいかに有効利用して事業にインパクトを与えるかという点は、すべてのお客様に共通の悩みではないでしょうか。お客様のニーズ次第ではありますが、このようなお悩みの解消や環境の構築に、我々商標担当弁理士も踏み込んでサービスを提供できるのではないかと、またすべきではないかと、検討はさらに続けていきます。

5. | 最後に

現行法の成立は昭和34年(1959年)まで遡ります。今から60年以上も前に、ブランドに対する意識が明文化されていることが、すでに驚くべきことのように思います。

さらに、網野誠先生は前述の著書の初版はしがきにおいて、現行法は旧法(大正10年法)の発展したものであり、何らその連続性が切断されていないことは当然の前提であるとのこと述べておられます。だとすると、「ブランド」に対する意識がすでに100年以上前の日本において、日本の法律の中に生きていたことになります。

2024年に創業100年以上を迎える老舗企業の件数は4万件以上あり、これは世界的に見ても圧倒的な数字とこのことです。その理由を、商標法の中に垣間見ることができる気がいたします。

このように長く続いている事業者様、また、さらに歴史を刻んでいく事業者様の事業のお役に立てるようになりたいと、商標法第1条に接し、改めて思う次第です。



弁理士が発明を試みた

大野 新

OHNO Arata 平木国際特許事務所 弁理士

1. 発明をするきっかけ

私は海で大きな魚を釣るのが趣味だが、そこで必要なのがFGノットと呼ばれる釣り糸の結び方である。FGノットでは、リールに巻く側の細いPEラインと、釣り針やルアーを付ける太いナイロン等のリーダーとを結束する。ところが、FGノットは、結ぶ工程が複雑なのである。FGノットでは、図1のように、PEラインとリーダーとを十字に交差させてからPEラインにリーダーを編み込む。これが結構、面倒臭い。

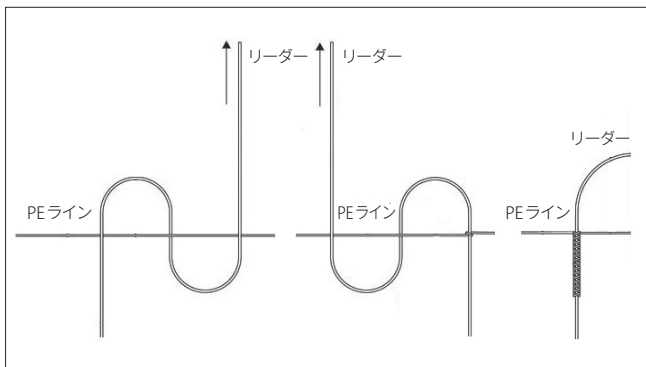


図1

そして、図2のように、PEラインに編み込んだリーダーにPEラインを強く締め込む。強く締め込まないと結束強度が出ない。しかし、それなりに腕力が必要で力加減も難しい。

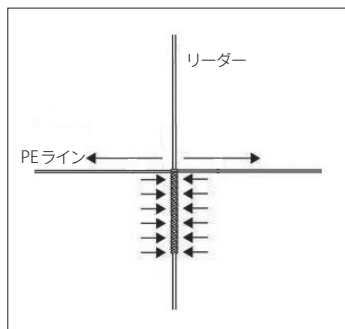


図2

次に、図3に示すように、余分なリーダーを切断してから、リーダーの端部から結び目がほどけないようにリーダーを

PEラインにさらに編み込む。最後にリーダーの端部付近のPEラインをさらに編み込んで、やっとFGノットが完成するのだ。こうして書いていだけでも、面倒臭さが伝わると思う。

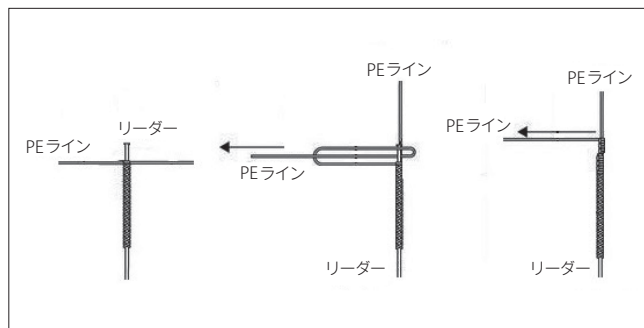


図3

特に難しいのが、2番目の締め込む工程である。人間の手は2本しかないので、PEラインを締め込むのに両方の手を使ってしまうと、リーダーを押さえておくのには、口や足でやるしかない。これを揺れる釣船でやるのは、大変である。

ある日、ふと、両手を空けることができる補助具のような物はできないかと考えた。考えてみると、私はこの発明を取り扱う業界で20年以上働いてきたが、代理人というだけで、自分だけの着想から発明をしたことは、ほとんどなかった。これは、面白いのではないだろうか。それに、これは、自分の釣りがやり易くなるだけではなく、発明者の方の立場を実体験してみるいい機会である。これが、私が自分でも発明を試みようと思ったきっかけだった。

2. 弁理士が発明をする

まず、発明の必須構成は何になるかについて考えてみる。

(1) 以下の写真1のように、PEラインとリーダーとを十字に交差させてからPEラインを締め込む必要があるので、PEライン及びリーダーのそれぞれの両端を固定する部位が4つ必要となる。これが写真の第1固定部～第4固定部に該当する。これで、両手を空けることができ、口や足を使わなくてもよくなる。

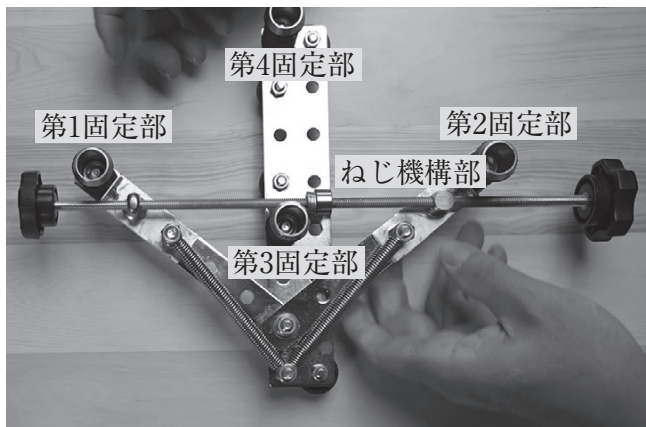


写真1

(2) 上記写真1のように、編み込む工程がやり易いように、第1固定部と第2固定部との間はバネで拡がる方向に付勢するようにする。

3. 着想の具体化に苦勞する

(3) 例えば、ねじ機構のようなもので第1固定部と第2固定部との間を強い力で拡げることができれば、力を使わなくても済み、微妙な力加減も加え易いと思われた。

しかし、ここで困ったのが、それを実現する具体的な機構だった。編み込む工程のときには、PEラインでリーダーを編み込むために、第1固定部と第2固定部との間に固定したPEラインの長さがだんだん短くなっていく。そのため、編み込む工程のときは、PEラインを固定した第1固定部と第2固定部との間が拡がる方向に力を加えつつも、ある程度、自由に第1固定部と第2固定部との間が閉じていく必要がある。

一方、PEラインを締め込む工程のときは、PEラインを固定した第1固定部と第2固定部との間が狭まらず、且つ第1固定部と第2固定部との間が強い力で拡がる必要がある。つまり、2つの工程で異なる動作をさせなくてはならないのだ。

これには、かなり苦心した。要するに私は、着想はある程度できるが、情けないことに着想の具体化ができないのだ。結局、何カ月か試行錯誤を重ねて、以下のようにした。

(3)' 以下の写真2及び写真3に示すように、第2固定部よりのボルトの軸受けは、ねじ溝があるナットの形式にする。一方、第1固定部よりのボルトの軸受けは、ねじ溝を切っていない軸受けとする。両方の軸受けの間にシャフトカラーを固定し、第1固定部よりの軸受けに当接させる。こうすれば、以下の写真2のように、第1固定部よりの軸受けにシャフトカラーが当接するまでは、第1固定部と第2固定部との間は自由に閉じることができる。一方、以下の写真3のように、第1固定部よりの軸受けにシャフトカラーが当接すると、第

1固定部と第2固定部との間が狭まらず、且つねじを回せば第1固定部と第2固定部との間が強い力で拡がる。

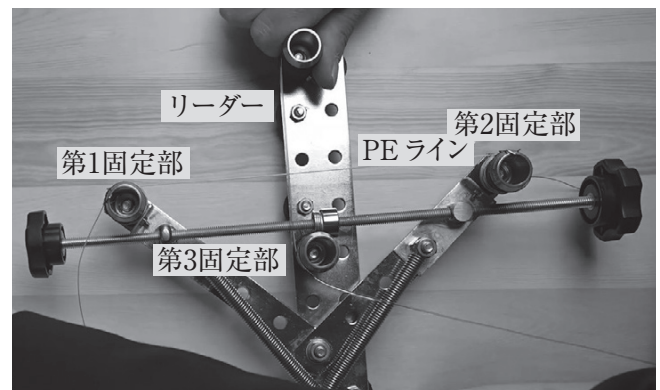


写真2

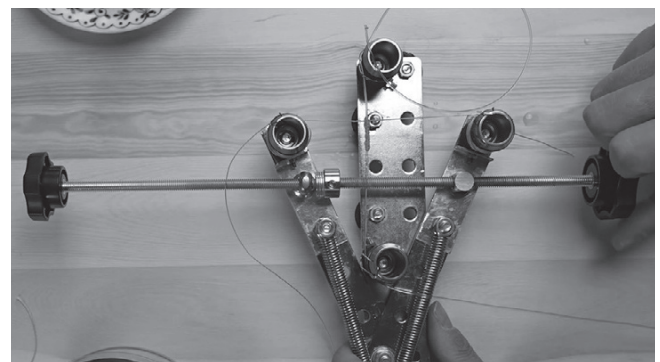


写真3

普段は代理人であるため、同様の手法で発明の構成要素をまとめることは比較的にできたと思う。しかしながら、浅学菲才な私には、着想を具体化する構造を導き出すことが難しかった。そうすると、こんな単純な機構の小物でもこれほど苦勞するのに、もっと複雑な発明を年に何件もしている発明者の方の苦勞というものは大変なものだと思った。

4. 試作品を使用

試作品で私がFGノットを行ってみると、実に使い勝手が良かった。私の試作品は、1つの補助具でFGノットの全工程を行うことができ、力も全く要らない。まあ、単なる個人的な趣味の自己満足でしかないのだが、発明者の立場もほんの僅かだが味わえたので、良い経験になった。

とりあえず、この試作品は今でも自分の釣りに使っている。



平木国際特許事務所

●東京オフィス

〒105-6232
東京都港区愛宕2丁目5-1
愛宕グリーンヒルズMORIタワー 32F
TEL.03-5425-1800 FAX.03-5425-0981

東京オフィス周辺MAP



ACCESS

[最寄駅からのアクセス]

- ❖ 東京メトロ 日比谷線「神谷町」駅より徒歩4分、3番出口より御成門駅方面へ
- ❖ 都営地下鉄 三田線「御成門」駅より徒歩3分、A5番出口より神谷町駅方面へ

●関西オフィス

〒550-0002
大阪府大阪市西区江戸堀1-2-11
大同生命南館5F
TEL.06-6446-0381 FAX.06-6446-0382



ACCESS

[最寄駅からのアクセス]

- ❖ 大阪市営地下鉄 四つ橋線「肥後橋」駅 5-A 出口より徒歩1分または1-A 出口より徒歩2分（大同生命大阪本社ビル地下直結）
- ❖ 大阪市営地下鉄 御堂筋線「淀屋橋」駅 3 または 4 番出口より徒歩6分

<http://www.hiraki-patent.co.jp/>



HIRAKI & ASSOCIATES Newsletter

vol.26

平木国際特許事務所 ニュースレター

JANUARY 2025

[本冊子に関するお問合せ先]

TEL.03-5425-1800 / FAX.03-5425-0981 / E-mail : hiraki@hiraki-patent.co.jp

- 本冊子は知的財産に関する一般的な情報を取りまとめたものです。したがって、個別の事案についての当事務所の具体的な対応のあり方や助言を示すものではありません。
- 本冊子の送付をご希望されない方、また、受領者以外で本冊子の送付をご希望される方は、電話・ファックス・メールなどで編集部までご連絡ください。

| 編 | 集 | 後 | 記 |

旧年中は大変お世話になり、誠に有難うございました。昨年、当事務所では事務所創立40周年を祝うことができました。これもひとえにお客様に恵まれたことと深く感謝しております。本年も所員一同、精一杯努めてまいりますので、倍旧のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

お届けしておりますニュースレターにつきましても、創刊からはや13年が経ちました。微力ではございますが、今後とも、業界の最新情報、トレンドのみならず、知財に関心を持っていただけるような記事をお届けしてまいりたいと存じます。

本年もまた、皆様のご健康でご活躍なされますよう、所員一同心よりお祈り申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。

(幹事一同)