

特集 《知財流通》

地方特許事務所の知的財産権の活用・流通への挑戦

会員 富澤 正



要 約

知的財産権の取得手続きは弁理士の専権業務です。そして、弁理士制度が始まって以降諸先輩方の弁理士が信頼を築き上げた結果、今も弁理士は知的財産権の取得業務で業をなすことができます。

他方で、権利取得後の知的財産権の活用・流通に関しては過去に弁理士会や個別の特許事務所として取組んでいますが取得手続きと比較し、大きな信頼が得られた状況にあるとは言えない状況です。また、権利取得後の活用・流通の段階では弁理士以外のコンサルタント等が登場する場面が多いようにも見られます。

国内特許出願数の減少などで権利取得手続きが頭打ちになっている以上、今後は弁理士、特許事務所が権利取得後の知的財産権について活用・流通できる場所を提供していくことが必要であると考えています。

5年間というまだ短い期間ではありますが名古屋にある地方の特許事務所が知的財産権取得後の活用・流通について取り組んできたことについて紹介していきます。

目次

1. はじめに
2. 知的財産権の知識活用 ～弁理士が知的財産権を活用しその方法を伝える～
 - (1) 権利を取って販売してみる
 - (2) 思いついたアイデアを形にして製品化
 - (3) ITを活用した新しい製品開発の方法
 - (4) 知的財産権の活用法をセミナーで伝える
3. 知的財産権の流通 ～特許事務所が開放特許に挑戦～
 - (1) 特許を流通させる開放特許、豊田市役所からの委託業務
 - (2) 開放特許の取り組みへのきっかけ
 - (3) 知財活用ハンドブックの発刊
 - (4) 特許流通の新しい形「豊田市モデル」
 - (5) 「豊田市モデル」のマッチング事例
 - (5-1) 佐野工業株式会社の事例
 - (5-2) 有限会社勝田工業の事例
 - (5-3) 株式会社アイサクの事例
 - (5-4) 三光ライト工業所株式会社の事例
 - (6) 開放特許を使った新商品開発事業の所感
4. 中国の知的財産権の流通事情
5. 知的財産権の活用・流通における今後の弁理士の役割

1. はじめに

私は名古屋にある特許事務所で弁理士をしている者です。

権利取得業務以外の仕事では知的財産権のセミナーを各地でしており、2017年は年間45回ほど企業の知

財研修や地方の商工会議所などでセミナーをさせていただいております。また、これまで新書なども出させていただいております。そして、セミナーの際には、「私の本知っていますか？」というところから始まり、「知らない皆さんは勉強不足です。・・・と言いたところですが、私の本はあまり売れていないから知らないのも当然ですが。」というつかみが鉄板となっています。笑い話ですが実際にそれほど売れませんでした。興味のある方は調べてみてください。

パテントを読まれている弁理士の皆さんが知っていると嬉しいのですが知らない方の方が多いかと思えます。弁理士でも知らない本となれば、世間一般ではもっと知られていません。本を出してみても、世間のせいにするつもりはないですが、世間では弁理士業界が思っている以上に知的財産権に興味がないということを実感しました。これはいろいろところでセミナーをしても同じことを感じる場合があります。

これまで、特許出願の多くは大企業がするものであり、中小企業や個人発明家の方にとって縁遠いものでした。そして弁理士の仕事をしていくうえでも大企業の方と付き合っていけばそれだけで仕事に困ることはなく問題もありませんでした。

しかし、皆さんもご存知のように特許出願の数は2007年に約40万件あったものが2016年には約32万

件となり件数は約 20 パーセント以上減っています。特に大企業の特許出願数が減っています。反対に弁理士の数は増えており、単純計算で特許出願数を弁理士の数で割ると 1 人当たりの弁理士の特許出願の件数は年間 30 件程度となります。実質的には、弁理士や特許事務所を使わない自己出願や、特許事務所の特許補助者による出願補助業務、また企業内弁理士もいることから平均を出すこと自体がナンセンスかもしれませんが、弁理士 1 人当たりの仕事が減少していることは感じ取ることができます。

そして、特許出願数が減る中で、弁理士の活躍の場所として知的財産権取得後の活用・流通について弁理士会も活動に取り組んでいます。また、「大企業と中小企業の知的財産マッチング支援」(パテント, 2017 年 4 月, 高橋 光一氏)に記載されていたように、川崎市が知的財産マッチング支援を進めることで知的財産権の流通についても一般的なものとなってきました。

いま、知的財産権取得後の活用・流通が進む方向にあります。そして知的財産権取得後の活用・流通をしていくことこそ世間に知的財産権の重要性を知ってもらう機会にほかならないのだと考えています。

そのなかで、弊所は名古屋に本所を置く地方の特許事務所としてこの 5 年間知的財産権取得後の活用・流通に力を入れてきました。以下では、地方の特許事務所が単独で活動してきた活動録について伝えさせていただきますと考えています。そして、弁理士としてみんなで業界をよくしていければと考えています。

2. 知的財産権の知識活用 ～弁理士が知的財産権を活用しその方法を伝える～

(1) 権利を取って販売してみる

知的財産権の活用という課題については、中小企業の経営者や個人発明家といった依頼者から質問を受ける大きな課題の一つです。

そうした質問に答えるため、私は知的財産権を活用している中小企業や発明者にインタビューをすることをしています。そのインタビューした内容については、毎週月曜日に中部経済新聞にてコラムとして掲載させていただいています。本コラムは 3 年以上続けさせていただいているため多くの知的財産権の活用についてお話を聞く機会をいただくことができました。

そして、中小企業や発明者が知的財産権を活用した話をセミナーや講演ですると参加者は喜びます。しか

し、それ以上に喜ぶ話があります。それは弁理士本人、すなわち自分自身が体験した話です。権利活用した話は結局他人の話です。商工会議所など中小企業の社長が集まるところでは、他人の成功話も参考になりますがそれよりも実体験を好む傾向にあると思います。

私が話をして皆さんが喜ばれるのは自分がアイデアを作って商品化した話です。私が経験した活用の話を続けさせていただきます。

私は弁理士試験に 5 回目でやっと合格することができました。合格するのにとても苦労しました。しかし、合格するのに苦労したからこそ自分自身で生み出したアイデアがあります。

世の中には「合格」と「五角」を掛けた合格グッズというものが神社やお土産屋などで売られています。しかし、五角形の商品として「合格〇〇」というアイデア商品はすでに世の中に一般的に広まっているため権利取得をすることはできません。

そこで、権利取得できるもので考え出したアイデアが「四角」と「五角」の鉛筆のセットで、その名前も「資格合格」鉛筆という商品です。「四角」=「資格」, 「五角」=「合格」を意味する商品であり自ら商標登録出願し権利取得もしています(商標登録 5555467)。この商品を作ることでセミナーなどではアイデアは組み合わせで出来ていることを伝えていきます。アイデアを組み合わせることで鉛筆というすでに出来上がっている業界でも新しい商品を生み出すことができることを伝えているのです。

断りを入れておきますが私は合格祈願グッズに関する仕事はこれまで一切していません。

この「資格合格」鉛筆は、現在では毎年福祉系大学や専門学校のオープンキャンパス、薬剤師等の資格試験の会場などでノベルティ商品として企業や大学に使ってもらっています。縁起物の商品で捨てられない商品ということで採用されています。ここでは商標登録を自分が持っていることで他社が同様のものを作ることが出来ないこと。そして、自分しか作れないことで毎年使ってもらえるという知的財産権のメリットを伝えていきます。

(2) 思いついたアイデアを形にして製品化

また、アイデアを思い付いた後、私は鉛筆の製造

メーカーなどに企画書を20社に送るといこともしました。ちなみに企画書を送った製造メーカーからは返事がないのがほとんどで、返事があった企業からも不採用の連絡しかありませんでした。

その後には、自分で形にして製造しなければならぬと考えて、日本、中国、韓国と10社ほど見積もりを取りました。そして、最も条件と品質がよかった東京都荒川区の鉛筆屋に製造をお願いすることにしました。ただ、ここでは製造会社は個人発明家には厳しいという現実にも直面しました。それは、製造会社が四角の鉛筆はイレギュラーなものなので2万本発注しないと作らないと交渉してきました。個人発明家がメーカーになるにはいくつも乗り越えなければならない障壁があるのだと感じました。そして、しょうがなく2万本という大量発注を行うことになり部屋は鉛筆で埋まることになります。

そして、鉛筆を手に入れてパッケージデザインを施して形にすることに成功したのです(図1に示すのがパッケージ化された商品の写真)。その結果現在では「資格合格」鉛筆は累計3万本以上販売しすでに最初に発注した2万本は出荷することが出来ました。今は調子に乗ってさらに5万本再発注をして以前よりも部屋が鉛筆であふれているという状況になっています。

ただこうして自分自身が個人発明家が歩む道を歩んだことで個人発明家の方にジャパニーズドリームはないということを伝えていきます。そして、権利を取ったからといって儲かることもなく、アイデアが見える形にすることで初めて人は理解して感動してくれることを伝えていきます。

大変な思いはしましたが自分が実験台となってお客様に伝えられることはあるのだと思います。そして、セミナーや講演の話聞きに来ている人はよりリアルなことを求める傾向にあるということを感じています。

余談ですが、私が今乗っている車のナンバーは「資格合格」にかけて「45」となっています。



図1 資格合格鉛筆

(3) ITを活用した新しい製品開発の方法

力を入れているのが中小企業や個人発明家にアイデアの作り方を教えて、そこから新たな知的財産権を生み出し活用してもらう事業です。

現代社会はIT化によりモノがつくりやすくなり誰でもアイデア商品を作れる時代になったと言われていきます。それでもやり方が分からなければアイデア商品を形にして製品化することまではできないので作り方を伝えているのです。

その一つがクラウドソーシングやクラウドファンディングを活用した製品作りです。

クラウドソーシングとは、インターネットを介して不特定多数の人からアイデアや、コンテンツを募集し取得するプロセスのことです。群衆(crowd)と業務委託(sourcing)を組み合わせた造語で、特定の人々に作業を委託するアウトソーシングと対比されて表現されます。

クラウドファンディングとは、インターネットを介して不特定多数の人からアイデアやコンテンツを実現するために資金調達や協力などを求めるプロセスのことです。群衆(crowd)と資金調達(funding)を組み合わせた造語です。

弊所では名古屋めしが流行っていることから新しい名古屋めしを作ってみようということを誰から頼まれたわけではなく勝手に始めました。いわばサークル活動のようなものです。

そのサークル活動から出てきたのが「赤味噌コース

カツサンドと赤味噌チキンカツサンドのセット」で「赤の他人サンドイッチ」というアイデア商品です。そして、「赤の他人サンドイッチ」についてクラウドソーシングサービスを活用してロゴデザインを公募しました。コンペ形式で行うものであるため最も優秀なデザインをした人に対してだけ費用を払う形になります。コンペ形式で公募して出てきたデザイン案は30個以上。その中で最もアイデアに富んだデザインを採用してもらいました。

そして、今回決まったデザインを使い名古屋名物にするために事務所の近隣の飲食業者に声をかけました。本コンセプトに協力してくれる業者を見つけ、味の評価を行いました。商品化の目処がついたため今後は、資金集めと応援者集めのためにクラウドファンディングをすることを予定しています。クラウドファンディングをすると事前の市場調査にもなり商品展開のリスクを減らすことができます。また購入してくれた方は応援者にもなってもらえる新しい仕組みでもあります。

クラウドソーシングやクラウドファンディングという新しいものづくりに使える仕組みを自ら利用することで経験自体を伝えることが出来るのです。



クラウドソーシングを活用して採用したロゴデザイン

(4) 知的財産権の活用法をセミナーで伝える

上述したこと、それ以外にたくさんの失敗もしながら、これまで商品を作り知的財産権の活用に挑戦してきました。商品作りで成功することも大切ですが、それと同様にそこで学んだ知的財産権の活用法を伝えることを私たちは大切にしています。

そして、知的財産権の活用法を話しながらものづくりについて話ができる講師は少ないこともあり、北海道から九州まで全国の商工会議所から呼んでもらえ

るようになりました。ひとつ感じたこととしては、知的財産権の話についてだけであると商工会議所などでも需要が多くないのですが、ものづくりといった方法と知的財産権を絡めると需要があるということを感じています。

私たち弁理士が話すことは大学などとは異なり教育ではありません。あくまで実務家が話すことであり聞きに来る方の興味はどうすれば自分の仕事につながるかなのです。そのため話す対象の方により近づいて話すことが大切だと思います。

ここまでは自分たちで商品開発を行い、それを伝える知的財産権を活用し伝えるということを説明してきました。その中ではくどいですが自分がやること、経験がないのであればやってみることが大切だと感じました。特に若い弁理士で経験が少ない場合には自分で挑戦してみるということが大切だと思います。

3. 知的財産権の流通 ～特許事務所が開放特許に挑戦～

(1) 特許を流通させる開放特許，豊田市役所からの委託業務

首都圏への人口集中などで地域格差が深刻化する中、行政が地方創生施策に力を入れています。そして、首都圏に企業が本社機能を移転していく中でも、製造業の製造部門については簡単に移転することはできません。そのため、地方創生事業では地方に残る製造部門の力が雇用を生んだり需要を起こしたりするなどの期待で注目されているのです。

弊所の本拠地である東海地域は、トヨタ自動車を中心とする自動車産業の中心で全国的にみても恵まれた事業環境にあると言えますが、自動車のEV化（従来部品が置き換えられたり、部品点数も減ると言われている）や製造拠点の海外移転などの将来の環境変化を不安視する製造業の企業も多々あります。

そうした背景から、中小企業の中にも下請け製造だけではない、新しい何かを始めたいと考える企業があります。そうした前向きな考えは、地方創生という観点にも相性がいいのです。

しかしながら、中小企業では独自・主体的に新しいアイデアを作り出すこと・商品企画をすることをあまり経験していない場合も少なくありません。

確かな製造技術を持っているとはいえ、商品にするアイデアを生み出すことは一朝一夕ではできません。

この課題を乗り越えるべく、開放特許を使った新商品作りというビジネスモデルが地域創生事業で活用されようとしています。

ここで開放特許とは、企業や個人発明家などの特許保有者が他社に特許技術を使わせたいとして表明している特許のことをいいます。そして、ライセンス契約した開放特許の技術と自社技術を組み合わせて新商品を作り出すビジネスモデルが確立されつつあります。

以下では、地方の特許事務所が開放特許を使った知的財産マッチング事業に乗り出したきっかけ、実情について解説していきます。

(2) 開放特許の取り組みへのきっかけ

2014年に、名古屋市に本社を置く地方銀行である中京銀行が開放特許に力を入れていきたいということでお客様向けの開放特許の説明会に登壇依頼が来たことが一番初めのきっかけでした。特許についての知識はあるが、開放特許についての知識はないに等しい状況でした。いざふたを開けると開放特許についてのセミナーには80名近くの企業が集まっていました。それぞれの企業が新しい商品開発をしたいということで開放特許について期待していることを感じました。

そして、開放特許という特許権を介しての商品開発の提案であれば弁理士及び特許事務所ほどの適任はないのではないかと考え開放特許を深く知ることから始めることになったのです。

(3) 知財活用ハンドブックの発刊

ただ始めてみたものの「開放特許」という言葉を聞いてすぐにピンとくる人はいません。特許業界では知られた言葉であっても世の中では全くといっていいほど知名度がないことに取り組み始めて知りました。これは最初の本を出した時と同じですが世の中の人には本当に特許に興味がない方が多いのです。セミナーに80名近く集まったのは金融機関の力であって開放特許はその一つの材料に過ぎないことを知るのには後になってでした。

ただ取り組み始めることを決めてから自分たちが開放特許について取り組んでいることを知ってもらう必要があると考え、WEBサイトを作ることから始めました。発明 plusWEB サイト (<https://hatsume-plus.jp/>)。ただ、開放特許という言葉が浸透していないのと同じように、開放特許のことをWEBサイトで展開

をしてもそこを訪れる人はほとんどいませんでした。

そして、開放特許を知ってもらい、自分たちの事業を知ってもらうためにはどうしたらいいか考えた結果、フリーペーパーという形で目に見える紙で発刊していくことにしたのです。紙媒体であれば、多くの方に見てもらえる機会が増えます。何よりも開放特許に興味を持ってもらいたい製造業工場で働いている方はWEBで開放特許のページに来ることは予想しがたいが紙媒体を届ければ見てもらえる可能性が圧倒的に高まると考えたからです。

紙媒体で出すにあたり、すでに開放特許について既に取り組んでいた近畿経済産業局の知的財産室、中部経済産業局の知的財産室に取材をさせていただきました。この時取材させていただいたことは、その後の豊田市の事業に参考になり大変ありがたかったです。お忙しい中、取材に協力していただき本当にありがとうございます。この場を借りてお礼を申し上げます。

一つ特許事務所の力は決して大きくはありません。特に通常の特許手続業務も並行して行う必要があることから本業と異なることに力を入れることは難しいですが、やらなければ未来はないという思いで時間を作り冊子作りに力を入れました。結果、知財活用ハンドブックという目に見える冊子を作ったことで応援してくれる企業が出てきました。それ以外にも地域のテックショップやラボ施設なども応援してくれ、今ではさまざまところに知財活用ハンドブックは置いていただける形にもなってきました。



知財活用ハンドブックを発刊



「大村知事と語る会」にて「次世代産業の育成－創意工夫が育む、次世代のモノづくり－」をテーマで開放特許を紹介してきました。

(4) 特許流通の新しい形「豊田市モデル」

愛知県豊田市では、本年度から開放特許活用による製品開発支援事業が始まりました。本事業について、弊所は豊田市役所ものづくり産業振興課から委託を受け豊田市内の中小企業に開放特許の活用を進め新商品開発を行う知的財産権流通事業を展開しています。

また、愛知県産業労働部も、中部経済産業局知的財産室と連携して開放特許事業に長年取り組んできています。愛知県の事業についても弊所のメンバーが特許流通アドバイザーという役につき一緒に知的財産権流通事業に取り組んでいます。

これまでの他の自治体の多くは、大手企業が保有する開放特許を中小企業とつなぐことが多いものでしたが、豊田市では大手企業だけではなく中小企業や個人発明家の隠れたいい発明をつなぐことを意識しました。中小企業や個人発明家の特許を繋ぐことができれば今後知的財産権の流通が広がりを持つようになると考えたからです。また、地元で生きている特許事務所であるからこそ中小企業や個人発明家と繋げることができると考えたからです。

私たちは豊田市で活動し、大手企業の特許だけではなく中小企業や個人発明家の特許を中小企業と繋げる開放特許のモデルを「豊田市モデル」と定義することにしています。

以下、豊田市モデルを紹介していきます。

(5) 「豊田市モデル」のマッチング事例

(5-1) 佐野工業株式会社の事例

佐野工業株式会社は、愛知県豊田市にある自動車の

ヘッドレスト製造及び自動車の内装部品の製造等を行う企業 (<http://www.sanokogyo.com/index.html>)。同社は、自社独自の製品開発に挑戦したいという前向きな企業であり、これまでも自社内で開発会議を行うなどして製品開発を行っています。例えば、ヘッドレストを作るための自社の縫製技術を使ったペットのキャリーケースについても製品開発会議で出てきたものであり特許出願（特願 2014-18269）もしています。そして豊田市で開放特許活用による製品開発支援事業が行われるということで興味を持ってくれたのが今回のマッチングのきっかけでした。

開放特許を探す際には、依頼された企業のもつ設備や技術を研究することから始まります。当初はこれまで作っていたペットのキャリーケースに対して開放特許を追加していくことも検討しました。そして、キャリーケースに合いそうな除菌・抗菌性能をあげる素材の開放特許を提案しましたが同社にピンとくるものではありませんでした。そこで、再度開放特許を見直し、同社の縫製技術を活用することができる開放特許はないかということに考えを戻しました。その間には、同社を何度も訪問し、提案も繰り返す結果となりました。

その中で「壁紙を使った袋の生産方法」（特許第 5819635 号）という特許が同社の目にとまりました。当該特許は「壁紙の端切れの端部を互いに接着して袋を形成することを特徴とする」ことにより構成されている発明であり同社の縫製技術を活用して今までにない製品を作れると考えたからです。当該特許は中小企業が持つ特許権です。使用する開放特許を決めてからは、同社内で特許の解説、新製品の勉強会を行い新製品開発を進めました。本原稿の投稿には間に合いませんでしたが、平成 30 年の 2 月に開催される豊田市役所での成果発表会では特許権者との契約調印式を行うことになっています。

豊田市で行われる開放特許活用による製品開発支援事業の特徴は大手企業の特許に限られず開放された中小企業の特許も積極的に提案して行くことにあります。特に中小企業の特許権は実現可能性が高いものが多く存在しています。そのため製品化までの道がつきやすいというメリットがあります。

また特許権者は多くの人に使ってもらうことを望んでいる場合が多いということが開放特許事業を通じて分かりました。むしろ特許権者は使いたいという人を

求めているのです。そうした特許を使ってでも商品化をしたいという人を探していくことができるのも特許流通には必要なことだと感じています。



製作試作中の壁紙でできた通帳入れ

(5-2) 有限会社勝田工業の事例

有限会社勝田工業は、愛知県豊田市にある設備メーカーの設計製造を請負う企業です (<http://www.hm8.aitai.ne.jp/~katu/>)。請負業が中心であったが、一昨年油水分離機を自社開発して特許出願(特願2017-109798)をしました。自社開発を始めたきっかけは、製造工程で起きる問題を解決し付加価値の高い製品をお客に提案するためであったそうです。

製造工程では、必然的に水と油が混ざることになります。そのため油水分離をすることは設備メーカーにとっては永遠の課題です。そして、新開発した製品は、従来の製品と比較して効率良く油水分離でき、さらに小型化することに成功したものとなりました。当該特許が入った製品は請負元の設備メーカーが導入してくれるまでになっています。

そして、今回開放特許で同社に提案したのは、切削液処理交換作業の低減を可能にした菊田鉄工株式会社の特許技術のサイクロン内面の特殊表面処理技術(特許第4591856号)。勝田工業がお客のために新技術を開発して特許取得をしていることを知っていたため、設備メーカーが抱える大きな課題である切削液処理交換作業について低減できるものを提案しました。自社技術でお客の課題を解決するというのもできるが、他社が持つ開放特許を活用することでも課題を解決できると考えたからです。勝田工業は、流水式集塵機の独自開発も行っています。また、それ以外にも切削粉が水と混ざることが現場では多くあります。そのため勝田工業に相性が高い開放特許として紹介したとこ

ろ、当該開放特許を使って製品実験を行っていくことを検討してくれています。

特許出願をすることによる効果は、課題が明確になることがあります。そして課題を見つけることが出来ればなぜその企業が課題を解決して開発したのかも理解することが可能になります。特許事務所だからこそ課題に着目した提案ができるのではないかと考えています。また、本特許を保有する菊田鉄工は中小企業であり中小企業の技術をつなぐことに役立ったかと感じます。

(5-3) 株式会社アイサクの事例

株式会社アイサクは、愛知県豊田市にある自動車の製造に使われるプレスや自動化装置の生産を行う企業(<http://www.aisaku.jp/pc/index.html>)。同社は本業も好調であり忙しい中、新たな自社製品開発を始めています。その転機となったのは、リーマン・ショック。この先会社を継続させるためには、既存のお客だけでなく、もっと広い視野を持ち、自分たちの強みを活かして商品の幅を広げなければならないと感じたからだそうです。

同社は社員の自発的な開発にも積極的です。例えば、手先が器用な社員が作った金属板を加工したポリゴン風の阿修羅像「Polygon ASURA」といった製品もあります。自社の技術を社員が表現するところも同企業の方だと感じました。

そして、会社に訪問をしたところ社員が手作りで作ったロケットストーブがありました。ロケットストーブとは、まきストーブの一種で高温になった燃焼筒内に上昇気流が生まれ、勢い良く熱気を吸い上げるものです。従来のまきストーブより燃焼効率が良く、廃材や枯れ木も燃料になるストーブです。ロケットストーブを見たとき、開放特許がある事を思い出し、開放特許を提案しました。簡単な構造で燃焼効率を上げ、煙が立たない特許です。ロケットストーブを作っていることもあり、本特許を使ったロケットストーブにも興味を持ってくれて、本製品を購入し改造実験を現在行っているところです。

本特許を紹介した特徴は、開放特許が個人発明家の特許である点です(特許第6152505号)。また、個人発明家や中小企業の発明の多くはシンプルなものが多いことが特徴です。シンプルなものであるからこそマッチングしやすいのが豊田市モデルだと考えます。



改良前のロケットストーブ。本ストーブを自社技術で改良実験中。

(5-4) 三光ライト工業所株式会社の事例

三光ライト工業所株式会社は、愛知県豊田市でプラスチック製品の射出成形加工を行う企業で、大量ロットのプラスチックネジを製造し、企業に収める仕事をしています (<http://www.slkco.jp/>)。

同社は、本事業とは別に、木材割合が51パーセント以上のエコプラスチックを使った鉢植えを開発しています。開発した背景には、プラスチック製品という地球環境に負荷をかけたものを製造し続けてきた、だからこそ、自社で環境負荷を低減できるものを作りたいからだと言います。開発した鉢植えのエコプラスチックは焼却した場合の二酸化炭素の排出量を減らすことができるためCO2削減に優れたものです。そして、製品に付加価値をつけるために、写真・イラスト・字等を鉢植えに転写する技術を考え、当該転写技術については特許出願もしています。

同社は、特許出願をすることをきっかけに特許に理解と興味を持っていました。そして、今回鉢植えから新たに開発したのがエコプラスチックを使った湯呑です。この湯呑に開放特許を使いたいと手を挙げてくれたのです。

提案したのは、川崎市でも使用実績のある東京大学と富士通が共同開発した、抗菌・消臭作用のある光触媒材料、チタンアパタイト光触媒のチタンアパタイトの技術（代表特許 3928596 号）。当該技術を使うことで抗菌効果が高まるため、プラスチック製品で多くの人が手に取るような場面で使われる湯呑には有効だと考えたからです。

抗菌作用をうたう様々な技術や材料はありますが、特許として認められ開放特許として使用が可能なものは多くありません。そのなかで、抗菌効果を欲している製品があれば本開放特許を使うことで抗菌性を高め

ることが出来るのです。

特許事務所は、商品開発をしている企業と特許出願を介して接点を持つ機会が多いです。同企業も特許出願を介して知り合いました。そして、商品開発をしている会社に付加価値を付けることが出来る特許を紹介することができるということは特許事務所や弁理士を使う一つのメリットではないかと感じます。



三光ライト工業所のエコプラスチックを使った鉢植え



新商品のプラスチック容器に光触媒を使うことを検討

(6) 開放特許を使った新商品開発事業の所感

豊田市内では上述したもののほか、現在も中小企業を訪問し開放特許を紹介して回っています。開放特許を使った新商品開発事業には「おせっかい」が必要です。そして、この「おせっかい」の言葉ややり方は「川崎モデル」で有名な川崎市の職員の方に学ばせていただきました。

以前、川崎市の職員の方に同行させていただき川崎市の取り組みを間近で見させて頂く機会を頂きました。その際に、川崎市の職員は自分たちで「おせっかい」をしていると話していました。同行した際には、川崎市の職員の方が企業と打ち合わせをしている風景を見ているだけでしたが、実際に同様のことをしようとした時に初めて「おせっかい」ということの意味が

わかりました。まさしく「おせっかい」になるくらい何度も話を繰り返し、提案し、気に入ったアイデアを作らなければならないのです。以前、現場を見させて頂くことができなければ「おせっかい」の意味も分からず豊田市の事業でも成約させることはできなかつたと思います。川崎市にもとても感謝しております。

開放特許の実現に必要なことはまさに「おせっかい」だと思います。この「おせっかい」さえできれば特許事務所でも開放特許に取り組み新しいことができるのです。

豊田市の事業を通じて、開放特許を活用した商品作りは地域に密着している特許事務所こそ活路があるシステムだと感じました。そして特許事務所が頑張れば地域企業に貢献し、ゆくゆくは自分たちの仕事である特許にも関心を持ってもらえるのではないかと感じました。地域の特許事務所こそぜひ開放特許に取り組んで見るといいと思います。

4. 中国の知的財産権の流通事情

今回のパテントでは、知的財産権の活用・流通について書かせていただきました。知的財産権のみ単体で流通させるということは现阶段では日本において決して進んでいるとは言えない状況にあります。

それでは世界はどうか特に注目すべきは中国だと思います。ご存知のとおり中国国内の特許出願件数は年間 130 万件を超えて世界一の特許出願大国になっています。特許を保有した次は、特許の活用と考えているからです。

先日、私は中国の広州へ出張してきました。そして、中国の特許事務所との情報交換の際には、私たちが行っている開放特許事業についても話してきました。中国の多くの特許事務所でも冊子を作って開放特許を広めることに活用していることなどは、高い関心を示してくれました。その反面、日本では特許流通がそれほど進んでいないのかと言われる場面もありました。中国には数多くの知的財産権の流通サイトが存在しています。そして注目すべきは中国の特許事務所が知的財産権の流通サイトを運営している場合があります。特許事務所が流通サイトを運営することで信頼感が得られて通常の企業が行う場合よりも運営がしやすいということを話していました。

さらに、中国では 2017 年に広州で国をあげて特許オークションが開催されました。特許オークションで

は、企業や特許事務所も協力して当日の開催に向けて動いたそうです。結果として特許オークションでは 1 日で 20 億円ほどの取引がされたとのことでした。

国は違いますが、このように知的財産権を積極的に流通させようという動きは今後日本も来ると思います。そして、特許流通の中に日本の弁理士、特許事務所がどのように関係していくのが重要になってくるのではないかと感じています。

5. 知的財産権の活用・流通における今後の弁理士の役割

今回パテントの編集の方から特許流通について原稿を書いて欲しいという依頼がありました。特許流通について書く中で、ぜひ地方の特許事務所の活動を知ってほしいと考え自社の取り組みの話をさせていただきました。自社の話が多くなってしまった点申し訳ありません。そして、最後まで読んでいただいた会員の皆様は本当にありがとうございます。

地方の特許事務所でも行動をすることで周りは変わってくるのだということ知って欲しかったのです。

また知的財産権の流通に関しては、専門家の知識なくして知的財産権単独で流通することは難しいです。技術的な理解がなければ借りの側が費用を払うことはないからです。そして、技術の理解に関してフォローすることができるのは特許事務所そして弁理士なのです。特許出願をして終わりではなく取得後にも機会があれば紹介することを意識すれば知的財産権の流通は少しでも変わってくるのではないかと思います。

さらに開放特許が増えて紹介できる特許が増えれば知的財産権の流通はより広がると思います。地域に生きて地域の工場や技術者と知り合える機会がある弁理士及び特許事務所だからできる、それが技術の理解を必要とする知的財産権の流通であり活用ではないかと思えます。

今後さらにこの知的財産権の流通・活用のために活動を続けていきたいと考えています。この流れは地方からそして全国に広まってくれればと考えています。知財活用について興味があれば発明 plusWEB サイト (<https://hatsume-plus.jp/>) をご覧ください。

弁理士の未来が明るいものになるように今後も活動していきます。

以上
(原稿受領 2017. 12. 15)