

中小企業における知財との出会いから活用への事例と弁理士の果たす役割



株式会社 井之商 代表取締役 **井上 昇**
会員 **岸本 忠昭***

要 約

中小企業（ベンチャー企業）における知財管理の一事例を紹介する。井上社長は「太陽光を照明に」との夢の実現に向けて会社を立ち上げ、その事業展開の中で知財との出会いがあった。商標出願、特許出願、ソーラチューブ社との問題などが発生し、これらを通して弁理士との付き合いが始まった。井上社長は、「弁理士と親しい間柄を作るとともに、事業の夢を共有し、またその夢の実現に向けて作り出していくことが知財活性化の早道ではないか」との思いである。

担当弁理士からは、スカイライトチューブ事業における特許出願、特許出願に利用した各種支援制度などを紹介し、中小企業（ベンチャー企業）における知財戦略を語る。

(注) 「スカイライトチューブ」は株式会社井之商の登録商標

目次

1. はじめに
2. 「スカイライトチューブ」とは
3. 中小企業における知財
4. 学んだこと
5. 最後に

担当弁理士の付言

1. はじめに
2. 事業と特許出願との関係
3. 井之商のスカイライトチューブ事業の場合
4. ベンチャー企業のサポート

1. はじめに

井上： 滋賀の琵琶湖からやってまいりました、太陽光照明システム『スカイライトチューブ』の井上でございます。よろしくお願いたします。

私は知財のプロでもなんでもございません。ただ、ベンチャーとして頑張っているだけの人間でございませぬが、貴重なこの時間の中で、何か1つでも掴んでいただけたらと思って、私の思うところを述べさせていただきます。本日頂戴しました時間は30分ござい

ますので、現状のちょっとした話のあと、『スカイライトチューブ』とは何かということをお話しさせていただいて、そして私が歩んできた知財はどういうものだったということをお話しさせていただきながら、ゼロから立ち上げてきた、無から有を作ってきた、そのときにいくつか学んだことがございます。それを皆さんに発表させていただこうと思っております。

私はいろんなところでこういったチャンスを与えていただけるようになりまして、「あなたの職業はなん



がまんのエコでは、地球は救えない！！
太陽の光を照明に使いましょう。



* 岸本特許事務所所長

ですか？」と言われたときに、最近はこのように答えております。「暗いところに太陽の光をお届けする仕事をしております」、こんな粋な言葉になりました。

私には今まで5人の親がいたように思います。まず、世の中に出してくれた生みの親、そして世の中とはこんなものだということを見せてくれた処世の親、そして悩んだときの心の親、さらに商売とは何かということを見せてくれた商いの親、そして経営の親でございます。何か悩んだときに、その順番は違いますが、訪問して帰ってくる時には大抵ことが解決していたというのが今までの実感です。

そんな方の中から、昨年の年末に1通の手紙を頂きました。私は井上昇と申しますが、簡単な文章で、「昇よ、野望と志の違いを述べよ」という1枚の葉書でございました。今年はまだ結論を持って行っていないわけですが、皆さん、どう思われますか。「野望と志の違いを述べよ」。私が思いますのには、おそらく野望というものは私が死んだらなくなってしまうだろうと思います。志を早く見つけて、そして正しく次の者に伝えていけよ。「いよいよ『スカイライトチューブ』もこれだけの人に知っていただくようになった、お前だけではいかん、志を持った次の者にしっかり伝えていけよ」、こういうことではないかなと自分で言い聞かせております。そういうような段階に入ったと思われま

2. 「スカイライトチューブ」とは

では、『スカイライトチューブ』とは何か。これは、太陽の光を照明に使うことができるということでございます。私はこの言葉を13年前から言い続けてまいりました。「昼間の照明は消しましょう」ということです。考えてみてください。外には本当に明るい明かりがあるわけです。家の中に入ったら、工場に入ったら電気をつけるのは何故なんですか。この不思議なことが何とも言えなかった。

参考までに言っておきますと、店舗設計で一番明るいコンビニエンスストアがあるとしますと、床から1メートルのところでは1,000ルクスです。曇りの日、雨の日、夕方、外にはだいたい2万から3万ルクスの明るさがあります。冬場の天気の日には、外では8万から10万ルクス、夏場でしたら、10万から12万ルクスまで明るさがあります。外では10万ルクス、店舗設計の明るいものは1,000ルクス。これをきつと持ってこ

られる、必ず持ってこられるという1つの思いがございました。

そんなことから、隣のおばちゃんの暗い部屋を何とか明るくしたい、そして隣の作業場のおっちゃんの部屋を明るくしたい、何とかこの太陽の光が利用できないものか、そういうふうに問いただしてきました。日本の建築を調べましたら、天窓しかなかったんです。暑くて、また結露もしやすいという問題、だけど開放感があります。という中で、アルミの軽い筒を作って、その中の鏡面加工がきっちり太陽に耐えられたら、太陽の光を2階から1階に持ってくるができる。そういった思いでした。

天窓との違いは5つあります。熱をほとんど持ってきません。結露をほとんどさせません。畳の色あせ、家具の日焼けを起こす有害な紫外線をカットします。そして曲げて好きなところまで持って行くことができます。また普通の天窓であれば、部屋の中では、光がスポットになりますが、きれいに拡散させることができます。

今日は現物を見ていただきながら私の話を是非聞いていただきたいという思いでお時間をいただきました。

上部の縁からが屋根でございます。この屋根から太陽の光をいかに採光するかという技がございます。例えば、上部の透明の道具がございますが、太陽の光がこう行くと直進しますので、通常であれば、横へ抜けていって透過するわけですけれども、この中にレーザーでカットし、太陽が東から西に動くときに、どの角度でも太陽の光を拾えるようにしました。このレー



ザーのカットによって、太陽の光がこう来ましたら、ここで屈折させて、この開口部に光を入れるようにしました。25センチの口径ですが、実は倍の広さを取った場合と同じだけの明るさを取り込めます。そして乱反射をして拡散しています。これを何とか好きどころへ持って行けないだろうかということで、これが乱反射していくわけですが、光を90度まで曲げることができました。ですから屋根の上で取った光を1階まで、また自由に光を持っていくことができます。

こういった形で、屋根の上でじっとしながらいかに光を集めるか。できるだけ落とさないで持って行ける鏡面加工にできるか。そして、曲げて持って行けるか。もちろん長ければ長いほど、曲がれば曲がるほど、光量はダウンしていきます。そして部屋の中で拡散できるか。そういったシンプルなものでございます。みんなで合言葉を作りました。商品として出来上がったなら、あとでみなさんから「なんでこんなのが今までなかったの?」と言ってもらおう、それを夢見ていこうということで、シンプルなものに仕上がったと思います。

ただ、この鏡面加工はもう駄目だと諦めた時期がございました。照明器具に反射板をつけて、蛍光灯で節電できるという反射板がありますが、これでは光を十分に持ってこれません。このような鏡面加工は日本のメーカーではどこも作っているところがなかったんです。それで、世界に同じことを考えているところがあるんじゃないかということで調べましたら、オーストラリアにソーラチューブ社というところがありました。我々よりも13年先に世界はやっていました。それで、私はソーラチューブ社の日本の総代理店を2003年11月に取りまして、それから日本の建築に合う屋根材の開発、そしてそれを取り付ける工法の開発、そういったことに全力を尽くしてきました。

そういった形でやっと出来たわけですが、今度は雨漏りの心配を絶対にさせないものを、技術集団で作れるかということで、商品の責任は私どもメーカーが持ちますが、取り付けの責任を持つという約束をしていただけるところだけ商品を扱ってくださいということで、お互いが約束をしながらやってまいりました。お蔭様で今、このような技術集団が全国で500社できました。

商品は口径25センチがだいたいこのタイプでございますが、3畳から4畳の広さでも明るさは大丈夫で



す。口径が35センチになりますと6畳から8畳の広さでの明るさがOKです。口径60センチでは、だいたい400ワットぐらいの水銀灯の代わりをなします。昼間の水銀灯および蛍光灯を消し、これが増えれば増えるほどCO₂の削減ができるということになります。

私は、我慢のエコでは地球は救えない、節約ではCO₂を削減できないと思っているんです。いかにエコを楽しむかという形にならないといけないと思っています。工場では節電、計画停電という時代から、昼間は太陽の光を照明に使用して、電気の照明は全部消せる、災害に強い企業、工場になると思います。

3. 中小企業における知財

今日この場に立たせていただいて是非皆さんに聞いていただきかったことは、『スカイライトチューブ』を世の中に出すとき、私の知財室は滋賀県の岸本特許事務所さん、岸本先生です。『スカイライトチューブ』は私どもの知財室である岸本先生と一緒にスタートすることになりました。

いつも会話はこんな具合です。例えば、「先生、取扱店でもないお客さんがホームページに勝手にいろんなことを載せているんです。どうしたらいいんでしょう?」といった相談です。「これは弁理士が受ける仕事か?」という話から実は始まりました。また、「先生、アメリカのある会社の商標登録を日本で私が持っているんです。この間、電話が入りまして、ニュー

ヨークから弁護士を連れて行くという話になっているんですけど、どうしたらよろしいでしょうか？」という話がありました。また、「スカイライトチューブ」の商標を取れませんか。なんとしても自分のものにしたんです。何回やっても特許庁から拒絶されます。これはどうなってるんですか？ どうしたら取れるんでしょう？」という話では、「井上さん、これは世間の人たちが『スカイライトチューブといたらあの井之商の太陽光照明やで、こうやって太陽の光を持ってくるやつや』というイメージを何人に持ってもらえるか、このイメージをどんどん上げていったら特許庁も認めないでしょうがないから、そこまで頑張りや」と言われて、なにやら遠い話やなと思いつつ、「先生、テレビに出ましたで、新聞に出ましたで、これこれやりましたで、一生懸命やりますんで滋賀県では知ってもらう人が増えてませんか？」と、そんなことでお蔭様でスカイライトチューブの商標登録が取れました。先生、ありがとうございます。本当に苦労していただいたと思います。

この話で何が言いたいのかと申しますと、多くの人にいろいろお世話になって、私は何もないところから今日ここに立たせていただいています。ベンチャーが立ち上がっていくとき、中小がいろんなことを考え、必死になってやっている方が日本中にいっぱいいますし、出会ってきました。そして、いろんな関係者の方がそれを支えていらっしゃる。その中に弁理士さんがあまり見当たらなかったんです。

1つには、いろいろ話をしていますと、知財の宝物と言いますか種と言いますか、そういったものはベンチャー、中小にいっぱいあると思います。そして、2つめは、何でも相談できる人を探していらっしゃいます、求めていらっしゃいます。私は弁理士の岸本先生にお世話になって、「私の知財室は先生のところです」と言わせてもらっている、こういう関係が作れました。知財の活かし方を教えて欲しいという方がずいぶんいらっしゃる中で、これから弁理士さんが動き出す時代になるんじゃないかと思っています。知財のコンサルティングとでも言いますか、私はベンチャーと弁理士さんが本当に親しい間柄を作り出して、ともに夢を共有する、そして作り出していく喜びを感じる、というのが知財の活性化には一番早道じゃないかと思ったりします。

4. 学んだこと

時間が押してまいりましたので、私自身が今日まで立ち上がってきた中で学んだことを3つ言わせていただきます。

1つめは、成長する会社の考え方はこういう考え方にならないといかんなと思ったことがございます。あるときに、社員を食べさせていけないといけなくて、一生懸命利益を求めて走りました。利益とは何かということなんですけど、“お役立ち料”だとしっかり思っています。どういうことかと言いますと、必要とされるかどうか、その必要とされる度合いが利益だという解釈をしました。私のやっている事業、会社が潰れたら、何人の人が困られるか。誰も困らなかつたら、あってもなくてもどうでもいい会社という意味でござります。必要とされる商品なのか、必要とされる人なのか、会社なのか、サービスなのか。求めるものは、必要とされるかどうか、ここに焦点を合わせるべきであって利益ではないということが、私の大きな発見でもって、この自覚こそが大事なものだと思えます。

2つめ、ヒットする条件とは何か。これは“お客様の想像を超える商品”であることだと思えます。“お客様の想像を超えるサービス”、“お客様の想像を超える製品”、これこそがヒットする条件じゃないかと思っております。

そして3つめ、ベンチャーが本当に立ち上がって思うように進んでいくために、よく足元を見たうえでのござりますが、“全力で走れば不安はついてこられない”と思っています。よく足元を見て、決まったら全力で走ることだと思えます。全力で走らないから、中途半端に走るから不安というやつはついてくる。全力で走ったら、不安なんかもうついてこない。抜けるポイントは、“全力で走れ、不安はついてこられない”、そう思っています。

5. 最後に

最後になりますが、今日まで私が社内でいつも言ってきた“3つの追求”というものがあります。参考になるかどうかわかりませんが、この“3つの追求”を徹底できれば、おそらく50人で50億の会社が作れると信じております。1つめは、「なぜ」を追求しろ。なぜできないんだ、なぜ見積書はここで止まっているんだ、なぜ人は来てくれないんだ、「なぜ」を追求すれば

答えが全部そこにありました。2つめは「いつ」。ビジネスマンにとって「いつ」という2文字は本当に厳しい言葉だと思います。それはいつできるんだ、それはいつ集金できるんだ、これは厳しいです。「いつ」を追求していけば、やり抜く信念が磨かれてきました。3つめは「ここ」ということを言い続けてきました。

バーッと仕事をしてはいますが、違うやろう、ここや！、問題はここや、そこじゃない、ここ。「ここ」というものを追求してやっていきましたら、要がよく見えるようになりました。この“3つの追求”が今後も私どもの社訓になって、大事に育てていきたいと思っています。ご清聴ありがとうございました。

担当弁理士の付言

岸本 忠昭 氏 (弁理士, 岸本特許事務所 所長)

1. はじめに

岸本： 今、井上社長から『スカイライトチューブ』のお話があったんですけども、この井上社長とのお付き合いは10年ぐらいになります。出願関係等いろいろやらせていただいてお世話になっているんですけども、特許事務所をやっていて、我々のお客さんとの間、特に中小の企業との間で出願を受けるときに、これだけは注意していこうという私なりの考え方をお話しさせていただこうかなと思います。

見ない。こういうのはよくある話なんですけれども。井之商さんですと、特許がよくわからない中で、一緒に相談して打ち合わせして進めていくんですけども、例えば審査請求をするかしないかという話になったときに、商品が売れているか売っていないかで、するしないというのが決まってくるし、拒絶理由通知が来たときに、権利範囲を補正することによって、今の商品を含んでいる形になるのか、商品を外してまで補正していくのか、こういう話になると、商品を外して補正してしまうと取れた権利は商品とは別物になってしまう、そうすると取っても意味がない。こういうところで、やはり手続を考えるときは、あくまで自社の商品を見ていく。

2. 事業と特許出願との関係

我々弁理士は特許出願の代理をするんですけども、何が大事かと言うと、やはりお客さんのビジネスがどうなっているか、このビジネスの中で特許出願がどうなされているのか、こういうのを一番注意しながら手続をするようにしています。

もう1つは、他社の類似品が出てきたときに、これを見ながら権利範囲を直していくときに決めていくということで、やはり中心の柱というのは、事業がどう進んでいくのか、お客さん、依頼人の方が成功するように補助的な意味で、事業の成功を助ける意味で特許出願というのをやっていく、こういう気持ちで特許出願をしています。

まず、井之商さんの『スカイライトチューブ』ですが、商品開発をされて、それが出願になる、販売になる、商品が出て売れるか売れないかと。その手続の中で、出願したものは審査、拒絶理由、権利化となるわけですけども、我々はどうしても手続の流れしか

3. 井之商のスカイライトチューブ事業の場合

例えば、『スカイライトチューブ』の手続をさせてもらったんですけども、事業が始まったのは2004年の1月ぐらいで、一番最初のつながりはこの特許出願でした。この『スカイライトチューブ』は輸入されたものですけども、日本の家屋に合うように改良箇所がいくつも入っているんです。だから基本的なところではなくて、部分的に、ここ、ここ、ここといくつかあります。それを特許出願したいということでお付き合いが始まりました。

井之商さんとお付き合いさせてもらって一番役に立ったのが、PRをするわけじゃないんですが、近畿経済産業局の知財支援事業というもので、10回シリーズの特許の支援事業でした。

特許出願の権利化



(株)井之商の場合



その中でやらせてもらって何が良かったかと言うと、普通の場合、特許出願したらそれで終わってしまうんですけども、この支援事業では回数があったもので、特許調査を全部やったんです。これを世の中に出すけれども、特許は引っ掛かってないのかという調査をやりました。この調査結果があとあとに繋がっていっていると言いますか、ここで特許調査をして、これは商品として出せると判断した。次に、商品として出してもいいけれども、まだアイデアがあるから、ここでまた調査して、他社が出願していないから出願してしまおうというので、特許出願Bというのを出願した。特許出願Aと特許出願Bで、商品を出すところで基本的なところを押さえられていく1つの玉になったんじゃないかと思えます。

そういう形で、改良するごとに特許出願していきました。住宅用と産業用があるんですけども、特許出願Aは住宅用の取り付けの構造で、出願EとかFは、産業用に向けて改良された部分があったので、産業用の工法とかそういうもので、一通りのものは技術的に出願できたんじゃないかと思っています。あとは、類似品が出なければ、我々の出願も良かったかなと思います。

これが出願の図面です。1件目の出願は、採光部、照明の部分、光を導く部分で、全くこれ（注：壇上の商品）と一緒にです。これそのものです。

中小企業の方とお付き合いするときに、お金がたくさんあれば、出願の件数はいくらでもできるという話になるんですけども、効率の良い出願をやっていかないと資金が続かないので、どういう方向で出願していくのかというのが、我々がお役に立てるところじゃないかなと思います。

そういう意味で、この1件目の出願というのは、これを世の中に出したときに改良した箇所が6箇所か7箇所ぐらいあったんですが、これをどうしようかというときに、もう全部やっってしまうということで、1つの出願で全部やっしまいました。だから、ページ数が少し多くて、請求項が増えています。従属の請求項ではなくて独立の請求項が7つか8つぐらいあって、通るやつだけ通していこう、駄目なやつは捨てていこうということ、できるだけ費用的には下がる方向で、それでいて出願した効果だけは得ていこうということで出願させていただきました。そういう出願がいくつもありました。

これが普通の機械とちょっと違うところで、普通の機械だったらなかなか1つの出願で出しにくいかもしれないんですけども、これは採光部、光を導く筒の導光部、照射部の3つからなっているんです。どこに改良があるかという、基本的なところはオーストラリアから輸入されたわけですけども、日本の家屋向けに改良されたところがあります。ちょっと実務的になりますが、請求の範囲は、採光部と導光部と照射部があって、採光部はこういう構造ですよ、導光部はこういう構造ですよ、照射部はこういう構造ですよ、1つの出願でできてしまって、審査官も単一性を言わなくて、1つの出願でスッと通してくれたんです。こういうものは、やれるかなと思ってやってみたら、ちょうどいい、対費用効果が良くなった、そういう1つの事例かなと考えています。

2件目も同じようにやらせてもらって、これは近畿経済産業局の事業のあとに出願したものです。この1件目と2件目の出願で構造的なものはほぼ終わっているかなという感じで、2つとも特許が取れました。

4. ベンチャー企業のサポート

次に、私がベンチャー企業さんとお付き合いしているときに、こういうところを注意しながらやっているという、私なりの考え方をご紹介します。

1つめは、これは特にベンチャーさんというわけではないですけども、権利を取るときに何が大事かと言うと、ものづくりも一緒ですけども、現場現物主義ということで、ものを見てどうだ、図面を見てどうだ、研究者・開発者の話を聞いてどうだということ、やっぱりものを離れて特許出願はない。机に座って紙が回ってきて書類を書くというのは特許出願では

ベンチャー企業のサポート

1. 現場現物主義

- ・商品を見ながら検討する
- ・研究者、開発者の説明を聞く

2. 事業展開を重視

- ・ビジネスの成功を考える
- ・特許のみのビジネスは難しい

3. 限りある資金の有効活用

- ・特許出願は数ではない
- ・特許の権利化選択の先送り
- ・公的支援制度の利用

4. 弁理士としてのアドバイス

- ・専門家としてのアドバイス
- ・知財部門の立場でのアドバイス

5. 経営者の熱意に惚れる

- ・経営者の夢の実現に向けての協力

ない。商品を見ながら何をするか、図面を見ながら何をするか、研究者がどういう思いで開発をしたか、そういうことを聞きながら権利範囲を決めていくのが大事なことです。出願のときだけじゃなくて、拒絶理由通知が来たときにどの権利範囲を取るかというのが非常に大事です。権利範囲を変えるときに、商品を外したら無意味になる、意味のない権利を取るのか、それは趣味の世界に入りますから、それがないように、できるだけ現物の商品を権利範囲に入れる、他社の商品を含むように、良い権利を取る必要があります。そのため、弁理士は開発者の話を聞きながら、そういうものを合わせて手続を進めていくことが重要です。大手の会社ですと知財の担当者の方がこのような仕事をされると思うんですけども、小さい会社ではそういう人がなかなか少ないので、一緒にやらせてもらっているということです。

2つめは、事業展開を重視することです。特許出願を1件して、特許が取れたといっても、その事業の売上が悪かったら、会社が潰れたら意味がありません。特許出願件数じゃなく会社のビジネスが大きくなるのが大事であり、なぜビジネスが大きくなったのかというときに、特許がちゃんと類似品を排除して商品を守ってくれたということ、つまり特許は主役にならずに脇役でしっかりとビジネスを守るとというのが私の考え方です。だから、私は、ものを売って儲けてや、特許出願して儲けてやという話をします。井上社長にも、『スカイライトチューブ』を売って儲けてね、儲けたお金は次の技術開発につき込んでね、そのときには特許出願していこうねと言っていました。お金がないときに特許出願したら会社が潰れるかもしれないという思いがありまして、ビジネスの成功を描いてあげる、

経営者の方のビジネスの成功を描いて、今どうすればいいか、特許出願するときはどうしたらいいのか、考えていくということです。最終はビジネスの成功ということを考えて付き合いをさせてもらっています。

3つめは、中小企業はお金に限りがあります。個人の人もそうですけれども、事業を始めたときはお金が回っていない。回っている人は回ってきますが、回っていない人が同じことをしたらやっぱり苦しい。となると、どうするのかとなると、特許出願は数じゃない、効率で行こう、対費用効果で行こうということで、これは先程の出願のときに話をしましたけれども、発明の単一性は関係ない、1つの出願にいっぱい盛り込め、特許庁で何か言われたら、そのあと考えたらいじゃないかというので、特許の出願は数じゃなくて、明細書の中に全部技術内容を盛り込むようにする、これが一番大事です。

次に何を考えるかと言いますと、特許の権利化の選択の先送りです。要するに出願の明細書に全部書いておけば、あとは分割出願で分けていったら、あとで権利が取れますよ、大事な発明があったら、あとで取ったらいじゃないですかということです。限りある資金でどれだけの技術的な守りができるかということです。ベンチャーというのは、成功したら売上が伸びるんです。年30%売上が伸びました、2年したら50%ほど売上が上がりました、これは夢じゃないんです。ということは、例えば出願して審査請求するのに3年間ありますから、今苦しいけれども3年経って売上が1.5倍になったらお金が増える、その増えたお金でやっていったらいいですよ。審査請求しても特許庁は審査に2年間かかっている、まだ2年間プラスの期間がある、その間に売上がさらに増えたら、もっと好きな手続ができますよ。今ここで選択を決めるんではな

利用した支援制度

① 専門家派遣事業

(財団法人 滋賀県産業支援プラザ)

② 地域中小企業知的財産戦略支援事業

(経済産業省 近畿経済産業局)

③ 中小企業等特許先行技術調査支援事業(終了)

④ 審査請求料の納付繰延制度(終了)

⑤ 特許料等の減免制度

⑥ 早期審査制度(PCT等の外国出願するときの判断)

くて、選択の先送りをして、お金ができたかできなかったか、ビジネスがうまく行ったか行かなかったかで、その選択をどうするかというのを決めたらいいんです。そして権利を取る、取らないというのを決めていく。そういうふうに分送りをしていくということなんです。

また公的支援制度をできるだけ使って行きましょうということなんです。PR じゃないんですけども、1つ挙げますと、滋賀県の企業なので滋賀県の支援プラザ、近畿経済産業局の特許支援とか、先行技術調査はよく利用しましたし、審査請求の繰り延べも利用しました。特許の減免なども使えるときは使うとか、早期審査も使ったらいい。こういうものを使うときには紹介して使っていくということなんです。

4つめとして、商売は商売だけど、我々は弁理士としてやりましょうと。弁理士としての手続をやるときに、要するに弁理士の立場ばかりで主張するのではなくて、依頼人の立場に立ってアドバイスをすることです。

5つめとして、最後に、経営者の熱意に惚れることです。井上さんの話にあったかと思うんですが、あれだけの熱意で商品を紹介されたら、あの人が成功するように我々も支えましょうと、そういう気持ちで10年間一緒に歩んできました。

私の話は以上で終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

(原稿受領 2012. 9. 18)

読者の声

投稿のお願い

本誌における情報、言論の流れはとかく一方通行に終わりがちであり、編集に携わる会誌編集部としては本誌が読者に如何に読まれているか一寸気になります。

「読者の声」欄に、筆者への反論、編集者への注文などをEメールにてお寄せください。

●あて先：日本弁理士会 広報・支援・評価室「読者の声」係

TEL：(03)3519-2361 FAX：(03)3519-2706

投稿原稿はこちら…patent-bosyuu@jpaa.or.jp

※500字程度で、氏名・年齢・職業・連絡先を明記の上、投稿ください。

※掲載の都合上一部を手直しすることがありますので予めご了承ください。