

ROTARY CLUB OF
NARITA AIRPORT MINAMI
 DISTRICT 2790

WEEKLY BULLETIN
国際ロータリー第2790地区第6分区
 創立 昭和11年10月6日 承認 昭和41年11月21日

成田空港南R.C. 会長テーマ
小さな親切 さずな 絆

例会日時 毎週木曜 12:30点鐘
 (最終例会 18:30点鐘)
 例会場 中国ダイニク富士屋

事務局 〒280-1792 千葉県山武郡横芝光町横芝1519-6 URL <http://www.narita-airport-m-re.jp>
 TEL 0479-80-1177 FAX 80-1178 E-mail info@narita-airport-m-re.jp

第2790地区ガバナー 中村 博真 第6分区ガバナー補佐 西之宮 由己

平成22年3月25日発行 NO.1923 第2051例会 会長 鈴木 恭一 幹事 古西 弘和 会報担当 伊藤 元雄

例会報告(平成22年3月25日)

点 鐘 会 長 鈴木恭一
 ソ ン グ 「それでこそロータリー」
 唱 和 「四つのテスト」
 会 長 挨拶 会 長 鈴木恭一
 会 務 報 告 会 長 鈴木恭一
 幹 事 報 告 幹 事 古西弘和
 プ ロ グ ラ ム

各委員会報告

会員卓話 河野和夫会員

会長挨拶



皆様 こんにちは。

本日は、悪天候の中、例会出席ご苦勞様です。3月の例会もこれで最後になりました。

去る3月17日に小林定雄会員のお母様がお亡くなりになりました。謹んでご冥福をお祈り致します。

さて、お彼岸も過ぎましていよいよ春本番と思いましたが、この所2～3日寒さが続いております。お体に気を付けて下さい。昔から「暑さ寒さも彼岸まで」と申しますが、日本人の季節感覚に春・秋の彼岸には欠かせないものです。かつての農家では稲の種まきや収穫にあたる時期の目安でもありました。

又、スポーツの本格的シーズンが始まり、3月21日より第82回選抜高校野球大会が開幕いたしました。千葉県では、東海大望洋高校が長友一坂本のバッテリーで、悲願の初出場をおさめました。まずは、初戦に勝利していただき最後に優勝旗を千葉に持ってきていただきと思います。

そして3月のロータリー月間は『識字率向上月間』です。識字率向上は、1986年以来、国際ロータリーの強調事項です。地域社会で読み書きを向上させるプロジェクトを支援します。地域の識字水準がその地域の生活水準に直結するという観点から、この月間中に読み書き計算のできない人たちを援助するためにロータリー地域社会共同体、ローターアクトクラブ、インターアクトクラブ、世界社会奉仕、ロータリーボランティア、その他の既存プログラムを通して識字率向上に取り組んでいます。今回国際ロータリーは、世界的な識字推進団体・国際読書協会と協力し合い、世界的な識字推進を目指す社会奉仕プロジェクトを開発中です。

ユネスコ（国連教育科学文化機関）によると、世界で9億人以上の人々は読み書きが出来ないそうです。その3分の2は女性です。成人、そして子供に向けて読書のプログラムを企画することや、学校に本を寄贈すること、そして地元の図書館を援助することが要請されています。

識字率向上の必要性は、止まることは無いと考えます。読み書きの不能は国際間理解、世界平和への障害にも繋がる重要な事項です。私達も識字率向上月間のこの機会に理解を深めていただきたいと思います。

来期、当クラブより菅井会員が地区国際奉仕委員長になりますので森川年度に期待したいと思います。

本日は、茂原ロータリークラブ幹事であります(株)アスカの本橋和也様に卓話をお願いしましたが、本橋様は私用の為出席できないとの事で、河野和夫会員に卓話をお願いいたしました。快くお受けいただき感謝申し上げます。河野会員の卓話「ちょっと過激なとりとめもない特許の話」だそうです。よろしくお願ひ致します。以上で挨拶にかえさせていただきます。

■ 会務報告

①会長エレクト研修セミナーの件

会長エレクト研修セミナーが3月27日(土)ホテルニューオータニー幕張で行われます。当クラブより森川会長エレクトが出席予定です。

次週の例会時に、会長エレクト研修セミナーのご報告をお願い致します。



■ 臨時理事会報告

第2回 臨時理事会

日時：平成22年3月25日(木) AM 11:30

場所：成田空港南RC事務所

出席者

役員：鈴木恭一・小林定雄・古西弘和・橋本貴志
理事：川島宥・内田裕雄・菅井直秀・向後雅生
越川博光・富一美

議題

1. 新入会員の入会の件

鹿野素平さんの入会が理事会で承認されました。
後程、詳細は幹事よりご報告申し上げます。



■ 幹事報告



①ガバナー事務所より

- ・ハイチ義援金について送金報告
- ・4月ロータリーレート(1ドル=90円)
- ・千葉国体募金のお願い(当クラブとして1万円送金)

②白鳥PGより週報のお礼状が届いております。

③米山梅吉記念館より春季例祭(4/29)の案内と館報春Vo1.15が届いております。

④ハイイトよねやま121号(2010年3月12日発行)が届いております。

⑤『友』インターネット速報2010年3/16・3/23(No.420・421)が届いております。

⑥週報受領クラブ

- ・流山RC
- ・銚子RC

■ 会員卓話



「ちょっと過激な

とりとめのない特許の話」

河野 和夫 会員

皆さん今日は、卓話をさせていただくチャンスをいただきましてありがとうございます。

今日はピンチヒッターを勤めさせていただきます。タイトルは「ちょっと過激なとりとめのない特許の話」ということで、内容的には職業奉仕のお話に近いかなと感じます。

私は、アトラテックという会社を平成元年に設立しまして、平成14年にアトラテックジャパンと言うアトラテックが開発した商品と関連する商品を販売する会社を幕張に設立しまして、そして今年の2月にキプロブテクニカルという会社を芝山町の工業団地入り口付近に設立しまして、その辺の流れの中での特許にかかわる商売の話をしてみたいと思います。

皆さん特許を取ると儲かると、思っている人たくさんいるのではないかと思います。私の感性から言いますと、全く駄目でありまして、これは私のや

り方が悪いのかもしれないですけども、今、現状アメリカとかヨーロッパになりますと要件がととのってれば特許にするという方向であります。特にアメリカなどはさっさと特許にして、そして何か問題が生じたならば関係者同士で話し合いをして決着をつけなさいといったスタンスでアメリカはやっている、ヨーロッパも同じような感じでちょっとアメリカよりも時間がかかりますが、やはり要件が整えば特許のする方向でやられています。

日本の場合、それとは全く違いまして特許の審査官は、いかに特許にさせないかといった観点でやっているように感じます。

要するに、かなり昔の見たこともない様な事例を引っ張り出して、これとこれとこれと全然関係ないようなものを寄せ集めて、これ等から類推すれば、あなたの考えていることは当然考えつくことだろう、だから特許にはなりませんという論拠を突きつけてくるんですね。

特許にするためにはまず申請をして、次に前に述べたような方法で特許にはなりませんといった拒絶理由通知が送られてきます。

そこで、拒絶された理由に対して、一つ一つこれはこうでその理由とは違うといった抗弁を書面の形で意見書を提出し、又特許庁が審査をして、このような事を繰返し、特許になる・ならないが決まっていきます。

このような繰返しが2度3度としていく中で最後は審判と言った形となることもあります。

このようなケースでは、ほとんど特許にしないと言う形になるようです。

で、いま日本は現実どうかというと、屁理屈いっぱい集めて申請された特許をつぶすという形の審査をしてきていて、屁理屈が見つからなかった申請された特許だけが特許として成立するような傾向にあるわけなんです。そうすると、その裏づけとして、日本で今、2～3年前のデータしか持っていませんが、たとえば中小企業のおヤジがこの特許を取ったぞ、これを商品化して売り出すぞと意気込んで資金を投じて製品化し売り出したところ、これはよい商品だとしてある程度世の中で認知されだすと、その特許技術にプラスアルファの機能が追加された類似品が大手企業等から出てきて、要は真似して改良して出してきたわけです、そうすると中小企業のお

ヤジとしてはたまらないですね、販売力・生産力・資金力等いろいろな点で大手企業に劣るわけですからそうなったときにどうするかとなったとき中小企業のおヤジが裁判に訴えたとする、特許権に関する民事裁判として裁判が始まるわけです、そうしたときに、原告敗訴、要は元になる特許を持っているおヤジが負けてしまうということが起きています、実際に、日本における特許にかかわる民事訴訟の90数パーセント以上、97パーセントくらいではなかったかと思いますが、最近の数字はどうかわかりませんが、原告敗訴となっております。

これは、負けると言うことは私から言わせれば特許庁あんたら何の審査してるんだ仕事してんのかいと言いたくなります、特許になっているんですよそして商品を作っているんですよ、まねしたところが勝ってしまうんですね、これでは全然特許の意味がないんですね。

それではどうするんだとなったとき、私も時々特許の応用に関して若い弁理士の先生たちの前で時々セミナーではないですがアプリケーション要は応用について話をすることがあるんですが専門のことについてですが特許になったときに自分の特許を使ってそれを改善改良した部分の特許をさらにとられてしまうと今度は自分の商品を良くしようと思ってもその部分が特許を取られてしまっていると自分の商品が陳腐化してしまいますからそれをさらに直さなければならぬそのときにどうしてもそのプラスアルファのとられてしまっている特許技術を使わざるおえないとなると今度はそのところの人の所にいってライセンスを受けてこなければいけないところが真似した人も本来はライセンスを事前に受けていなければならないところを無断で使ってしまったというわけです。

で、私の場合、3年位前になります液晶テレビのバックライトを点灯させるインバータを作りました、専用のLSIを富士通さんでフルカスタムLSIとして作っていただき専用の高電圧トランスを台湾の会社と製造委託契約をして製造し、これは経営革新支援法の認定事業として行い完結したものであり、特許も海外8カ国にも申請し、一部は特許になった状態で、日本は審査が遅いので発売時点ではパテントペンディングの状態の販売を開始した。

このような時に当社の商品を使用して周辺の技術を含めパンプレットにまとめこのような方法でインバータを構成すると貴社の製品の機能が増えてさらにコストダウンが可能になり互いにメリットが生ずる貴社のインバータのコストが3年前で50パーセントのコストダウンが実現できテレビのコストが下げられますと言った自分も儲けると同時に相手も儲かるように周辺技術も含め提案を行ったところ利点だけを使われてしまいこれ等は特許技術ですよと言っても無断で使われてしまい自分の利のみを得ると言った相手の展開になってしまい当方の特許に対し配慮願いたいと販売代理店を通し伝えたところ、ある超一流の大手企業からの回答は、意義があるなら裁判に訴えたら如何ですかとの回答が帰ってきました。

又、別の超一流企業からは、お宅の商品を月に30～50万個を使ったとき市場でクレームが出たら補填できるだけの体力がありますかとの回答が来て、その時から売り上げがゼロになってしまいました。3年ちょっと前のことです。

裁判はしてこないだろう、するだけの体力や持ちこたえるだけの資金力もないだろうと思われたに違いないと想像したり、技術力を疑ったにもかかわらず当方の特許技術を使用しているとは何なのだろうと思う。

どこでけじめがついているのだろうか？

私もこのままでは収まりがつかないので、中小企業庁の出先機関である基盤技術整備機構といった組織がありここは中小企業に対しいろいろな補助金の紹介やアドバイスをしているところであり、そこに outward 実情を説明し、創造法2件・経営革新法1件を取っており今回の事業は経営革新法で完結してさらに知財運用の形で実施しており国の推奨しているとおり行ったもので、このような目にあってしまったとき国としての救済処置はないのか？又、どうすればよいのか知恵を貸してもらいたい旨を伝えたとところ回答は、国として御社のために出張るわけには行かないしこのような施策を提案したのを実施したのは社長さんの考えであって当方には責任はないとの事でした、責任のない楽な仕事をしている人たちでまるで給料泥棒である。

特許庁も経済産業省も国としては何の思索もありません一企業のために国が表に出るわけにはいかないとの見解で、まして海外企業に対してはなを無理との事で民事裁判を自ら行うしかないですねとの事で、外貨獲得のチャンスも逸してしまうことになるわけである。

国の施策どおりに実施したにもかかわらずこのようなこととなり、また、自分が儲けるために相手も儲かるように提案したら相手が自分の利のみを追求したことによりこちらの利は何ら得られないといった状況になりロータリーの根幹である職業奉仕の考え方にのっとり自分の利とかかわる他の利のバランスを自ら調整し事業を推進すると気のいいおっさんにされてしまいひどい目にあうことになってしまい、ロータリーの精神哲学が現代の社会に通用しない、ロータリーも職業奉仕の考え方を少し工夫する必要があると感じたところである。

今はまさに市場経済優先もつと言うならば金銭至上主義全盛期であります、私がほぼ1年位前にクラブに提案したことがあります、それは、4つのテストを5つのテストにしたい、5つ目に感謝する気持ちを持ち続けているかどうかであります、今企業経営にこれを忘れていませんかと問いかけたいと思っております、昔は皆が当たり前のように持っていた気持ちであると思います、この欠如により社会で不都合が生じているのであります、嘆かわしいことではありませんか？

そしてそこでアメリカで民事裁判を実施しましたが3年かかりましてまだ継続しておりますが大半はライセンスに応じ勝っております。

今日本において特許と言うものがどうなっているのか？という点、なぜ原告が敗訴するのか？なぜ特許にしたんだ？したんだったら特許庁は自分たちの面子があるんだから原告を守れ！と言ってやりたいくらいですが現実には守ってくれません。

今日本の特許は極論すれば大手企業のバーターごっこのツールでしかないように感じる、例えばお宅の製品うちの特許に抵触しているよとクレームをつけられたとき、つけられた側は判りましたうちの特許で使いたいものはなにかありますか？と提案し、それならばこれを使わせてくれとバーターが成立しクロスライセンスを結び一件落着となると言ったバーターごっこのツールになっているのである。中小企業が特許を取ったから儲かるとか、独占できる法的な裏づけがあっても独占できるはずが、できないのが現状で資本力のある人材力がある大手企業が有利にこれ等の技術を有利に展開していつてしまいうわけであります。

では今特許を取り巻く環境で何が起きているかと言
うと、それは特許トロールであります。

これは市場の製品を分野ごとに分けて、例えば携帯
電話・デジカメ・ビデオ・薬・等々、それぞれの分
野の特許を世界中から安く買い集め数百件まとめて
それらのメーカーに対し、お宅の製品はこれ等の特
許に抵触しておりますのでライセンスを受けてくだ
さいさもないと製品販売差止めの手続きをします
一ヵ月後に回答を待ちますと言われいくら大手企業
でもスタッフが揃っていても大変なことですそうこ
うしているとうちの株主になってください投資して
くださいと持ちかけられそれに応じると株主さんで
すからこれ等の特許を使用することを認めるといつ
た回答を得ることとなるわけでこの会社の株主名簿
をインターネット等で調べるとすぐにわかりますそ
れはその会社の製品にその額が償却分として製品に
計上されているわけで我々は高い物を買わされてい
ることになります。

このトロールとは漁業でいうところのトロール船の
トロール漁法から来ているという人もいます。

またアメリカのカリフォルニアでは特許オークション
が開かれております今は景気が良くないのでお休み
状態です。

さらに最近では、保険会社的なトロールが出現して
おります、それは当社の会員になればもし他社から
特許クレーム受けたとき私たちがすべて解決します
と言った触れ込みで勧誘しています、日本の企業に
とっては保険的なイメージで特許部の人たちの受け
が良いようです。しかしこれも特許を利用した新手
のトロールなのであります。

私感になりますが以上のことから日本の特許を
とつても意味がない自分の商品が一番売れる国の特
許だけを取っておけば十分と考えています。

日本で申請して一年後にPCT出願をして予備審査を
受け新規性・進歩性を問われこれが海外の審査に影
響を及ぼしますし日本の審査が遅く審査の考え方
からして不利益をこうむった場合ビジネスに大きなダ
メージとなります。

ちょうど時間になりましたのでここまでとします、
タイトルどうり取り止めのない話となってしまう
ましたが、又機会がありましたらお話したいと思いま
す、ご清聴感謝申し上げます。

ニコニコボックス

渡辺晃会員

…結婚記念日祝いをありがとうございました

菅井直秀君

…雨の中をご苦勞様です

鈴木恭一君・古西弘和君・倉石昌治君

…河野会員卓話をして頂きありがとうございました

土屋俊夫君

…ビジネス研修を受講してきました

森川忠君

…おかげ様で元気になりました

小林定雄君

…亡き母の葬儀に際しありがとうございました

秋葉講一君

…サケ稚魚の放流事業に沢山の方のご参加あり
がありがとうございました

小川佐内君

…S A Aを務めさせて頂きました

大塚克人君

…新人会員候補の鹿野さんをよろしくお願いま
す

| | |
|-----|----------|
| 本日計 | 24,000円 |
| 累計 | 658,521円 |

出席報告



| 例会日 | 会員数 | 出席 | MU | % |
|-------|-----|----|----|-------|
| 3月25日 | 40 | 28 | 12 | 100.0 |

☆ 欠席をしたらメイクアップをしましょう ☆



ロータリアンの職業宣言

1989年規定審議会は次の職業宣言を採択した。

事業または専門職務に携わるロータリアンとして、私は以下の要請に応えんとするものである。

- 1) 職業は奉仕の一つの機会なりと心に銘せよ。
- 2) 職業の道德基準に対し、名実ともに忠実であれ。
- 3) 職業に品位を保ち、自ら選んだ職業において、最高度の倫理的基準を推進すべく全力を尽くせ。
- 4) 雇主、従業員、同僚、同業者、顧客、公衆、その他事業または専門職務上、関係をもつすべての人々に対し、ひとしく公平なるべし。
- 5) 社会に有用なすべての業務に対し、当然それに伴う名誉と敬意を表すべきことを知れ。
- 6) 自己の職業上の手腕を捧げて、青少年に機会を開き、他人からの、格別の要請にも応え、地域社会の生活の質を高めよ。
- 7) 広告に際し、また自己の事業または専門職務に関して、これを世に問うに当たっては、正直専一になるべし。
- 8) 事業または専門職務上の関係において、普通には得られない便宜ないし特典を、同僚ロータリアンに求めず、また与えることなかれ。(89-148)