

=====

一燈国際特許事務所 メールマガジン 2020年●月号

技術・知財関連のお役立ち情報、事務所内の情報、  
知財関連のクイズ、各種オススメ情報などをお届けします。

=====

\_\_c0\_\_さん、こんにちは。

今月も以下の内容でメールマガジンをお届けします。

<目次>

【1】知財関連クイズ

◎ビジネスモデル特許について

【2】事務所関連情報

◎所長コラム - 「まだ、もっとやれる」

◎MVPへの取り組み - 「一燈照隅、万燈照国」

◎事務所内の裏話 - 「話が合う」

~~~~~○~~~~~

【1】知財関連クイズ

┆ このコーナーでは、知財関連のクイズを出題します。回答は次号に  
┆ 解説付きで掲載します。回答をお楽しみに！

---

■■今月のクイズ■■ (古野裕介)

先日、今何かと話題の「いきなり！ステーキ」に行ってきました。同店では、「肉マイレージサービス」という、食べた肉の量（グラム数）をマイルに見立て、食べた肉の量の累積値が一定以上となると、様々な特典をもらえるサービスが行われており、魅力的に感じました。

さて、日本にはビジネスモデル特許と呼ばれるものが存在し、特定のタイプの発明に付与される特許は、ビジネスモデル特許にカテゴライズされます。しかしながら、ある発明（便宜的に、主観的に新しいと考えて見いだされた何らかの構造物やサービスを「発明」といいます）がビジネスモデル特許として特許され得るのかどうかというのは分かりにくい部分があり、弊所に寄せられる質問にも「そもそもビジネスモデル特許って何？」といったものが少なからずあります。

そこで、今回は、上述の肉マイレージサービスを使って、ビジネスモデル特許に関する問題を出そうと思います。当クイズを通して、少しでもビジネスモデル特許について理解が進めば幸いです。

### 【問題】

以下の問題について（１）～（４）のうち、正しいものを答えよ。

（発明A）お客様が購入した肉の量を、お客様毎に管理しておき、各お客様について、肉の量の累積値が一定以上となったときに、そのお客様に特典を付与するようにした会社としての取り組み。

（発明B）お客様が肉を購入したときに、そのお客様の識別情報を取得し、識別情報と対応付けて肉の量の累積値を管理する機能K1と、お客様毎に、肉の量の累積値が一定以上となったか否かを判定し、一定以上となったお客様に特典を付与する機能K2とを有するコンピュータ。

以上の発明A、発明（B）について

- （１）発明A、発明（B）は共に、ビジネスモデル特許の対象となる。
- （２）発明Aはビジネスモデル特許の対象となるが、発明（B）はビジネスモデル特許の対象とならない。
- （３）発明Aはビジネスモデル特許の対象とならないが、発明（B）はビジネスモデル特許の対象となる。
- （４）発明A、発明（B）は共に、ビジネスモデル特許の対象とならない。

※ただし、実際に特許されるかどうかは無視し、特許庁に出願したときに、特許法上の発明として認定された上で、特許を付与すべきか否かの審査の対象となるかどうか、という観点でお答え下さい。

~~~~~○~~~~~

## 【2】 事務所関連情報

| このコーナーでは、所長コラム、一燈のビジョン・ミッション  
| への取り組み、事務所内の裏話などをお届けします。

---

### ◎所長コラム

#### ■■まだ、もっとやれる■■（橘和之）

世の中に必要とされる仕事、それをしていかないと、会社というものは生き残れない。言わずと知れた真理である。

曲がりなりにも弊所はこの8月1日で満20歳となる。この間、身近なところでも淘汰されていく会社をいくつも見てきた。生かされる会社とそうでない会社は、どこがどう違うのだろう。

弊所のことを私なりに振り返ると、企業に対していくつかの貢献をすることができたなという思いと、まだまだ足りないなという思いが入り乱れている。もっともっと、何かできるはずだという強い思いがある。

今よりもずっとできることを広げ、深め、更に必要とされる事務所にしていきたいと思う。

私個人のこととしても、もっと進化して、もっとやれることがあるはずだと信じている。おそらく、進化するチャンスはそこら中に転がっていて、何度も目の前に現れているのではないかと思う。

問題は、それに気づくかどうか、気づいた進化のチャンスに恐れずに挑戦できるかどうか、自分の未知の力をどこまで信じていることができるかどうか、ではないかと思う。

日々仕事をしていると、いつもより大きな期待を寄せてくれていることに気づく場面がある。そういったとき、果たして自分にこの仕事が務まるだろうかと、一瞬怯んでしまうこともある。しかし、その期待に応えたいという気持ちの方が強い。

年齢をいくつ重ねても、“まだやれる、もっとやれる”という気持ちは大切にしていきたい。それが、目の前のチャンスをもものにする1つの方法でもあろう。

### ◎一燈のミッション・ビジョン・フィロソフィ（MVP）への取り組み

## ■■一燈照隅、万燈照国■■ (富田佳乃)

弊所の事務所名は、もう十数年も前に、所長の苗字を冠した橘国際特許事務所から現在の一燈国際特許事務所に変更したものです。当時、一燈という言葉にはなじみがなく、所内の勉強会でその意味を学び、今回挙げたタイトルの「一燈照隅、万燈照国」以外にも、江戸の儒学者である佐藤一斎が記した書に「～(略)ただ一燈を頼め」との教えがあることを知りました。

一燈とは、我々所員一人ひとりだけではなく、お客様のことももちろん指しており、お客様の持つ知財を我々の手で形にし、その価値を創出することで、弊社とお客様の双方が win-win となるように、そしてその積み重ねにより、小さな一燈がやがて大きな万燈となって社会に広く貢献できることを目指しております。

今、最初の一燈が果たして何燈くらいになったのか、どの辺りにいるのか分かりませんが、今後も地道にお客様のお役に立てるように頑張りたいと思います。

余談ですが、所名の変更後、一燈が学習塾の名前に使われていたりと何度か目にする場面はありましたが、一番驚いたのは、BBQ の席で若夫婦の1歳の赤ちゃんが「一燈くん」という名前だったことです。名付けの由来を伺ったところ、この「一燈照隅、万燈照国」からだそうで、20代のご主人がこんな言葉を知っているなんて！うちは事務所名が一燈なんです！と盛り上がりました。

## ◎事務所内の裏話

### ■■話が合う■■ (原風帆)

私は、中学生のころから松任谷由美さんの大ファンでしたが、時代を数十年さかのぼっていたので、流行の音楽を聴く友達と、好きな音楽について語ることはできませんでした。

ところが先日の所内食事会で、ひょんなことから音楽の話題になったのでその話をしたところ、所長のご家族がユーミンファンであることが判明、またその時代を知る所長とも大変盛り上がりました。

私が最近ハマっている細野晴臣さんのことを話せば、所長は最近 YMO (細野さんが所属していた) の CD を買ったというではありませんか、！後日、教えてもらった YMO の CD を聴きました。私も最近買った細野さんの CD を紹介しました。

入所して2年、所長とCDを教えあう日が来るとは思ってもいませんでした。が、仕事から離れて話してみると、身近なところに意外な共通点を見つけることができました。

まだ所内には意外な共通点を持つ人がいるのでは、と徐々に明らかになっていくのが楽しみです。



最後までお読みいただきありがとうございました。

今月の一燈国際特許事務所メールマガジンはいかがでしたか？

このメルマガに対するご意見・ご要望がありましたら、お気軽にお寄せください。

※ メール配信の解除はこちらからどうぞ。

<https://m.blayn.jp/bm/p/f/tf.php?id=ktc1273>

発行元 一燈国際特許事務所 <http://www.itto-pat.jp/>

〒102-0083 東京都千代田区麴町 1-4 半蔵門ファーストビル 3F

TEL : 03-3515-7060 FAX : 03-3515-7061

Copyright 2020 Itto International Patent Office All Rights Reserved