

特集 《弁理士知財キャラバン支援企業ヒアリング》

# 広報センター会誌編集部と弁理士知財キャラバンによる キャラバン支援企業ヒアリング

(株) Mr. Orange

事業内容：農業及び加工食品製造業（瓶詰・缶詰食品及び漬物）

所在地：熊本県水俣市

聞き手A：早速ですが、弁理士を活用しようと思ったきっかけはありますか。

Mr. Orange A：会社を個人事業から法人にして、これから販路を拡大していくときに、会社名も商標登録したほうがよいと思ったからです。

コンサルの方がブラッシュアップで来てくれていて、商標登録したほうがよいということになりました。運よく紹介いただきました。知財関係に詳しい弁理士さんではなくて、知人からキャラバンがあるから申し込んでみないかとアドバイスをいただいたのがきっかけで申し込みました。

聞き手A：弁理士ではなくて一般的なコンサルですか。

Mr. Orange A：一般的な経営コンサルタントです。

聞き手A：紹介がキャラバンのきっかけになったということですね。

聞き手A：キャラバンを依頼するときに弁理士にどんなことを期待しましたか。

Mr. Orange A：最初は補助金みたいなもので、商標登録をしてくれると思っていました。

聞き手A：商標登録の件で申し込んだのですか。ということは、弁理士は商標登録をしてくれる人というイメージですか。

Mr. Orange A：商標なり特許なり、登録の手続きをしてくれる人だと思っていました。

聞き手A：弁理士のイメージは、単に書類を作成する人または知財の専門家、どちらですか。

Mr. Orange A：知財の専門家です。

聞き手A：単に書類を作成するだけでなく、専門的なアドバイスをもらえることを期待していたのですか。

Mr. Orange A：最初は補助事業みたいな感じで、

Mr. Orangeの商標登録をしてくれる人たちだと思っていました。手続きの仕方などの類に該当するかも知らなかったのですが、アドバイスをいただきながら進めていくのかと思っていました。

聞き手A：弁理士という職業があることは以前からご存じでしたか。

Mr. Orange A：知財関係の専門家がいることは知識としてはありましたが、遠い世界の方で、自分がかかわる種類の方たちではないという感じでした。

過去に自分で商標の申請をしたことがあります。そのときは、弁理士さんに頼むととてつもない金額がかかるという発想で、ネットで取り寄せて自分で申請したのですが、結局は拒否されました。

聞き手A：3回にわたり二人の弁理士が来ましたが、イメージはよくなりましたか。

Mr. Orange A：もちろんです。経営コンサルがずっと来られていて、お二方が来られて知財から経営コンサルという流れだったので、こういう見方もあるのかと驚きました。

聞き手B：まさに、このキャラバンは経営と知財を絡めた活動を目的としているので、そう思うとありがたいです。

聞き手A：知財から見た経営は斬新でしたか。

Mr. Orange A：押さえるべきところは押さえておく必要があって、後でしまったとならない分野からの攻めというか、経営の攻めというか、普段は知財を意識して仕事をしていなかったのですが、何が商標登録できるのか、アドバイスをもらわないと気づかない部分があります。

聞き手C：そんなところまでと思うようなこともあり

ましたか。

**Mr. Orange A**：そういう考え方もあるのかという感じでした。

**聞き手 A**：当初とは違ったものでしたが、結果的に受けてよかったですか。

**Mr. Orange A**：はい。

**聞き手 A**：キャラバンを受けて、製品開発への取り組み方など、変わったところがありますか。

**Mr. Orange A**：開発した新製品は特許出願をする予定です。それが一段落した後に、商標登録も今後は取り組んでいきたいと考えています。

**聞き手 A**：商標登録ですか。

**Mr. Orange A**：そうです。

**聞き手 B**：商標というと一般的にはネーミングを登録するイメージがありますが、方法を登録したり事業内容を表す言葉を登録したりということにも着目してみました。キャラバン活動を通じて私にもセンスが身に付いてレベルが上がってきたという感じです。

**聞き手 C**：商標登録では、PPAP（ペンパイナッポーアッポーペン）が問題になっていますが、何でもかんでも登録するという世界があって、逆に本人が権利を取得できない可能性が強いとなると、法律的にズレがあるという思いもしています。それが話題になって商標が身近なものに感じられてくる。別の意味では効果がありました。

**聞き手 C**：個人の考えですが、PPAP を例に挙げると、本人ではなく他の人が登録するとなれば、やめておきなさいと言うべきであり、弁理士としてのモラルは必要だと思います。

**聞き手 A**：確かにモラルが必要で、これも弁理士に期待するところですね。

**Mr. Orange A**：それだけ PPAP はインパクトがありました。他の人が登録するのはおかしくて、カネになれば何でもやるというのはダメでしょう。

**聞き手 C**：昔と比べて敏感に反応するようになったのかもしれませんが。

**聞き手 A**：それはうれしいことです。

**Mr. Orange B**：知財は、半導体や食品などの大手メーカーさんがかかわるものであり、私たちのような中小零細企業がかかわる世界ではないというイメージがありました。

**聞き手 B**：今回のことで知財が身近に感じられるようになりましたか。

**Mr. Orange B**：私たちが普通にやっている事業活動の中にも知財に結びつけられるものがあることを知りました。

**聞き手 B**：まさしく知財に目覚めていただくのがキャラバンの狙いです。一見すると小規模でも知財のネタはたくさんあります。今回の提案の中にも随所に出てきます。知財と事業は密接に関係しています。それを理解していただけたのは成果であり、非常にありがたいことです。

**聞き手 A**：ありがたいことです。今後の事業計画はありますか。

**Mr. Orange A**：開発している新製品について特許を取得できるかどうか、弁理士さんをお願いしているところです。取得できれば同時に商標も登録しようと考えています。次の事業としては、できないかもしれませんが夢は持っています。今までなかったものをつくりたいという思いがあります。できるかどうかはわかりませんが、完成したら知財も考えていくことになります。

**聞き手 A**：特許が取得できるかどうか、弁理士さんに相談に乗ってほしいですか。

**Mr. Orange B**：取得できる可能性があるかどうか、相談に乗ってもらえると心強いです。商標については、どの分類で登録すればよいかは専門的な部分で、われわれにはわからないので相談しないと無理かもしれません。

私たちは農業で柑橘類を主に生産しています。不知火（シラヌイ）という品種名で市場にはデコボンという名前で流通していますが、デコボンは JA が商標登録をしていて、JA を通して出荷したものでないとデコボンという名前は使えないので苦労しています。私たちは、JA や市場には一切出さず、小売店さんや一般消費者の方に直接販売しているので、デコボンという名前は基本的に使えません。

そこでかなり苦戦しているのですが、Mr.Orange という社名にしましたが、Mr.Orange をブランディングしていく中で、栽培している不知火はデコボンではなくて違う名前をつけようと思っています。デコボンには糖度が何度以上で酸は何度以上という基準があります。それと同じように自社の基準をつくり、ブランド化できないかと考えています。

**聞き手 C**：従来型のデコボンを使う道はあり得るのですか。

**Mr. Orange B**：自社ブランド名で売るという方法です。

**聞き手 C**：JA 経由であればデコポンを使えますが、それだと独自性がないということですか。

**Mr. Orange B**：あくまでも JA の商品として市場に流通してしまいます。他の生産者のデコポンとミックスされて出荷されるので、Mr.Orange の商品と区別できなくなります。

**聞き手 C**：そこはこだわりがあって、他人の名前ではなく Mr.Orange の商品として出したい。

**Mr. Orange B**：はい。商標登録も自社をブランディングするためなので、JA から市場に出すのはどうなのかというところがあります。

**聞き手 A**：デコポンの品種名は不知火で、農協から出荷されたものはデコポンと流通過程では呼ばれているのですか。

**Mr. Orange B**：必ず JA を通して「糖度 13 度以上、酸度 0.9 以下」の基準をクリアしたものはデコポンとして出荷されます。基準以下だと 2 級品となり、JA を通しても不知火という名前が出荷されます。私たちは基準をクリアしていても不知火という名前では売れないので、デコポンの基準を満たしていないと思われるかと困るわけです。同様に直販の農家さんたちも苦労しています。とても困っています。

**聞き手 A**：自分たちの基準づくりに商標を活用したいということですか。

**Mr. Orange B**：いつまでも泣きを見てはいられないので、自分たちの基準をつくらうという逆発想です。

**聞き手 B**：それを聞いたとき私たち二人は、そういう発想が出てくるのはすごいと思いました。

**聞き手 A**：デコポンは農協の登録商標とは知りませんでした。

**Mr. Orange B**：知らない方が多くて、デコポンという品種だと思われる方もいます。

**聞き手 A**：私もそう思っていました。それが農協の戦略だったのかもしれない。

**Mr. Orange A**：あれ以来、各県とも新しい品種ができたらすぐに商標登録をして、他県では栽培できないように苗木の流出を阻止しています。

**聞き手 A**：商標と品種の両方で取るという戦略で、柑橘類だけではなく他の果物も同じですか。

**Mr. Orange A**：県の独自ブランドにしています。

**聞き手 A**：個人の農家さんが対抗するには、同じ方式で自分たちの名称で販売する。

**Mr. Orange A**：そうするしかないですね。

**聞き手 A**：それはいいかもしれませんが。不知火以外の柑橘類でも同様の展開をしていくのですか。

**Mr. Orange A**：新しい品種を植えているので、一般的な名前ではなく独自の名称にして、アドバイスを受けて商標登録をするという手もあります。

**聞き手 A**：品種開発や改良で種苗登録はご存じですか。

**Mr. Orange A**：はい。知っています。

**聞き手 A**：種苗登録は独自でされているのですか。

**Mr. Orange A**：種苗育成ではなくて現行品の苗で、イチゴは簡単でもミカンは簡単ではないので、例えば「せとか」で登録されているものですが、デコポンと同じように自社独自の名称で販売しています。

**聞き手 C**：種苗法で登録を受けるという方向ではなくて、あくまでも既製の品種をもとにしてですか。

**Mr. Orange A**：取れるかどうかは知りませんが、それができればということなんです。

**聞き手 C**：Mr.Orange の名前を積極的に表に出していきたいとお考えですか。

**Mr. Orange A**：はい。

**聞き手 A**：ホームページを見たときに何をやる会社かわからなくて、コンサルティングの会社かと思ったくらい、農業のイメージが出ていない。

**Mr. Orange B**：農っぽさを出さないようにしています。

**聞き手 B**：在来の農家のイメージから脱却して、イメージアップを図りたいとお考えですか。

**Mr. Orange B**：農家のイメージを変えたいという思いがあります。農業に携わる人の平均年齢は 65 歳で、父親は 61 歳ですが、まだ若手で平均年齢にも達していません。なり手も減っているのに若い人に興味を持ってもらいたい。農業に対するイメージを変えたかったので、おしゃれな感じにしています。

**聞き手 B**：それがあって最近では農家法人を選ぶところが増えています。あえて株式会社にしたのはそういう意識があるからだだと思います。Mr.Orange のデザインにしてもホームページにしても女性のセンスを感じました。ソフトな印象を受けます。包装のデザインもされていますが、中心に作られてたのですか。

**Mr. Orange B**：はい。女性の感性でつくっています。以前のホームページも検索すれば出てきますが、生産者である社長の写真を前面に出すという昔なりのやり方で行っていました。

**聞き手 A**：生産者の顔を見せるということですか。

**Mr. Orange B**：スタッフ紹介のところには写真を出していますが、それ以外は出さないようにしています。

**聞き手 A**：農業のイメージを変えるところで知財を活用できる場面はありますか。

**Mr. Orange A**：できることがあるのか、ぜひ相談したいですね。自分では気づかずに流してしまっている部分があると思います。

今回はキャラバンがあったので弁理士さんとざくばらんに話せる機会がありましたが、普段はなくて、商標登録や特許出願など、意思を持ったときしか会う機会はありません。意思を持つ前の段階で気軽に話せる機会があれば、どれを商標登録すべきか、何が特許になるのか、気づきが生まれてくると思うので、コミュニケーションの機会があればとてもいいと思います。

**聞き手 C**：それがこのキャラバンです。ネタがなければ相談してよいのか悩むと思います。漠然とした話でよいのかと躊躇される方も多いです。隣近所にそういう知り合いがいれば一番よいのかもかもしれません。

**Mr. Orange B**：それだと話しやすいですが、私たちにとって弁理士の先生は弁護士の先生と同じような感覚で、相談したくても相談料が発生するという感じで、気軽に何でも話せるというイメージではないですね。

**聞き手 C**：キャラバンは弁理士による経営コンサルのようなもので、現状では知って頂ければラッキーという結果になっていると思います。

**Mr. Orange A**：そうなる、気軽に相談できると思います。今回も何かあればいつでも電話してくださいと言ってくれました。

**聞き手 C**：マイ弁理士が一人できると気が楽になります。

**聞き手 A**：マイ弁理士ですか。

**聞き手 C**：相談される側は、一般的な話を相談されることが多いですが、われわれとしてはとてもうれしいことで、知りたいという欲に対して答えることができます。調査依頼は別の次元ですが、弁理士の多くは聞かれることに対して躊躇しないと思います。積極的に聞いてもいいと思います。それで身近に感じてもらえるのなら継続したほうがいいのかもかもしれません。

**聞き手 B**：弁理士は地味な出願業務をこなす人というイメージがありますが、キャラバン活動を通じて、経営的な高い目線から物事を考えていくおもしろさを感じました。開眼したというか楽しいというか、そういう感じはあります。実務は期限が迫っていたりするので楽しいとは言っておられませんが、キャラバン活動

には、経営的な目線で眺めていくおもしろさ、提案をして喜んでいただけるうれしさ、それはすごくありますね。

**聞き手 C**：身近な存在にならなくてはいけない。

**Mr. Orange A**：一般の人から見ると弁護士さんみたいな感じなので、よほどのことがないと普通の人は弁理士さんに相談しない。そんなイメージです。

**聞き手 A**：身近に感じる何かをしなければならぬ。

**聞き手 C**：他県は知りませんが、私の知っている限り、少なくとも九州はどの事務所でも相談を受ける体制が根づいているはずですから、積極的に活用してもらえればと思います。それを知り合いに伝えるなど、われわれの知らないところで宣伝してくれることもあるかもしれないので、地道な活動が大事だと思います。

**Mr. Orange A**：知財を考えている人がいたら受けてみてはどうかと紹介してみます。

**Mr. Orange A**：九州農政局のセミナーで熊本県の女性2名が取組事例を発表します。彼女はその一人ですが、そういうところで発表すると知財の話も出てくるかもしれません。

**Mr. Orange B**：知財の話もしようと思っていますが、ブランディング、自分が今まで取り組んできたことを女性農業者の取り組み事例として発表させていただきます。

**聞き手 A**：ホームページは女性ならではの視点があり、モノのつくり方にしても男性とは考え方が違います。そういう場で発表するのはいいかもかもしれませんね。

今回、熊本に来たもう1つの理由は熊本の震災、地震に関係しています。農業も影響を受けたと思いますが、震災で流通過程も含めて変化はありましたか。

**Mr. Orange A**：私たちの地域は震源地から離れていたのもそれほど被害はなかったのですが、宅配業者さんのターミナルが崩壊したような状況になり、しばらく出荷ができないという事態に陥りました。今は復旧しているので大丈夫ですが、4月半ばの暖かくなってきた時期で、果物は長く置いておくと痛んでしまうので、そこでロスが出ました。建物倒壊などの被害はなかったのですが、1社しか宅配業者を使っていなかったため、リスク管理上、分散させることも考えないと、普通は翌日から翌々日には届くのに、いつ届くか保証できないと言われると出荷ができなくなります。

**聞き手 C**：どのくらいの期間、そういうことが起こっていたのですか。

**Mr. Orange A** : 1 カ月近くです。

**聞き手 C** : 混乱していましたか。

**Mr. Orange A** : 混乱していました。

**聞き手 A** : 余震が続いていましたね。

**Mr. Orange A** : 続いていました。どうしてもというところは別の業者さんに依頼しましたが、契約していないので運賃が高くなって大変でした。

この地震の関係で弁理士会の復興支援制度があることをキャラバンで教えていただいたので、それを使って特許出願の準備をしているところです。教えてくれたので知ることができて、タイミング的によかったと思っています。思いのほか審査が厳しくて時間はかかるかもしれませんが、ありがたいことです。

新規性の部分で詳しい説明をくださいということ、それを出して採用になりました。

**聞き手 C** : 審査は発明の内容面で厳しいということですか。

**Mr. Orange A** : そうです。

**聞き手 B** : 特許に値するものでないとお金は出せないということでしょうか。

**Mr. Orange A** : 新規性の部分で詳しい説明が必要とのことでした。

**聞き手 A** : 明細書を書く前に、審査用の書類に発明の概要を書いたということでしょうか。

**Mr. Orange A** : 出していました。

**聞き手 C** : それもこのキャラバンのおかげですね。

**聞き手 A** : 支援制度があることも情報発信していくべきですか。

**Mr. Orange A** : もちろんです。支援制度があることが知られていません。最近、農家さんでも、農水省のホームページに入り込んで、どんな補助事業があるかを調べている人たちもいます。特許庁のホームページにも中小企業支援等々があります。われわれが説明できればよかったのですが、使える可能性もあるので調べていただければと思います。

**聞き手 B** : 特許出願をすれば、その後に出願審査請求や特許料納付など、その都度、補助金の制度がありますので、それもアドバイスしていきたいと思います。

**聞き手 A** : 復興支援の絡みは全部ではなかったですか。

**聞き手 C** : 審査請求まで含めたところだったと思います。

**聞き手 A** : 登録のための費用、出願審査請求と出願、拒絶が来た場合も含めて、費用対効果は絶対あると思います。

**聞き手 B** : 特許を取得するには専門的な力が必要で、弁理士の力が大きいと思います。特許を取得するために、あまり知られていませんが、特許庁の審査官が地方に出張して面接を行う出張面接審査という制度を活用することもできます。そういう面でも弁理士のアドバイスが不可欠になってきます。

**聞き手 B** : 特許庁は積極的なので、個々に見ていくと意外と使えるものがあります。そういう情報やノウハウを知ることが大きくて、書面だけのやり取りよりも面接に来てもらうほうが登録の確率が上がるかもしれません。

**聞き手 A** : 大きいですね。

**聞き手 C** : それを知っているかどうかです。

**聞き手 B** : 特許庁は別世界のように感じるかもしれませんが、大企業ばかりを相手にするのではなく、むしろ中小企業の味方になってくれるところだと私は思っています。

**Mr. Orange A** : 大企業さんのお相手するところだと思っていました。

**聞き手 B** : 私は、今は中小企業の味方だと思っているので、そういう姿勢で審査官と接しています。

**Mr. Orange A** : ありがたいです。

**聞き手 A** : 特許出願をして、特許庁とのやり取りはこれからですか。

**Mr. Orange A** : これからです。

**聞き手 B** : 補助事業の関係では、特許の補助と試作研究の補助があると思いますが、試作研究では何か取り組みをされているのですか。

**Mr. Orange A** : 新商品開発の補助事業は水俣市の補助を受けながら進めています。

**聞き手 B** : 特許、商標以外に設備も補助の対象になるのですか。

**Mr. Orange A** : 設備にも使わせてくれました。

**聞き手 B** : 補助をもらうにあたり、特許出願中は PR になりましたか。

**Mr. Orange B** : 新製品のサンプルを提案すると、新製品として完成するまで補助事業として進めましょうということで、加工所の機材や原料、瓶詰めやパッケージング、特許まで、大枠の補助をもらいました。

実は水俣市の補助を使わせてもらうのは 2 回目で、前年度は商品を完成させることで枠を使わせてもらいました。今年度は、検査や販売に関する準備、設備投資、ホームページ、知財など、諸々の準備のために引

き続き補助金をつけてくれました。

**聞き手A**：販売をどんどん進めていくのですね。

**Mr. Orange B**：そのために応援してくれています。市でも新しい産業がなかなか出てこないという部分があって期待してくれていると思うので、お世話になるばかりではなくて返していかなければならない。

**聞き手A**：市ではなくて県だと思っていました。

**Mr. Orange A**：今回の補助事業は市です。県は熊本市の被害地区が優先なので、申請しましたが落ちました。

**Mr. Orange B**：あれは県ではなくて日本商工会議所ですね。

**Mr. Orange A**：以前に県の補助事業も利用させていただきました。

**聞き手C**：補助関係の情報はよく見られていると感じますが、今回も含めて補助を受けるために積極的に動いているという感じですね。

**Mr. Orange B**：私はあまり見ていないのですが、こんなことがしたいと市の担当者に相談すると、それならこれがあると教えてくれます。水俣市の方や水俣商工会議所の方がフォローしてくれるので、気軽に相談ができます。定期的に来てくれることもあって、会話の中でこれにお金がかかりそうだと相談すると調べたりしてくれます。

**聞き手C**：市の補助と、県にも相談に乗ってくれる方がいて支えてくれている。今回は県ですか。

**Mr. Orange A**：県で、今回はそちらも入れて2本、使わせてもらいました。

**聞き手A**：アイデアがいいからで、そうでなければ投資はしないと思います。

**Mr. Orange B**：それだけ担当者が期待してくれているからで、絶対にきちんとお返ししなければと思って、反面プレッシャーを感じることもあります。新製品は、うまくいくようであれば海外への販売も視野に入れているので、海外に販路を拡大していくときに知財をどうしていくかが今後の課題になると予想しています。

**聞き手A**：海外となるとまた変わってきますね。今のところは海外で柑橘類を売る予定はないのですか。

**Mr. Orange A**：売れるのなら売りたいですが、無農薬や減農薬で、JAを通さずに市場に出している関係で、少量多品種栽培というやり方をしています。例えばデコポンだけだと同時期に収穫しなければいけないので、多品種を栽培して収穫時期をずらしています。1

カ所の売り先にデコポンやレモンなど複数の提案ができるので、自分たちでさばける量を栽培するというやり方です。

**聞き手A**：時期をずらすことで収入も安定してきますね。

**Mr. Orange B**：ミカンには夏場がないので、その時期は加工品頼りになります。それもあって新商品を開発した部分もあります。

**聞き手A**：従来の農業のイメージを変えたい。私もそちらをやっていますが、収穫できなければ収入がなくなるので、それも離れていく1つの要因でもあります。少量多品種だと海外に出せるほどの量にはならないですね。

**Mr. Orange B**：今はそうですが、私たちの地域でも高齢化が進んで、畑をやめる人も今後は出てくると思うので、そこを借りるなりして農業をしたい若い人たちの労力も入れながら続けていければと思っています。

**聞き手A**：弁理士が気軽に相談に乗れる体制をつくるのが一番いいのかもしれませんが。

**聞き手B**：感想として、キャラバン事業でこちらに来て、あらためてMr.Orangeさんの資料を読んで、悪くない、よくやったと思っています。キャラバンを通じて勉強させていただいたので、非常によい機会になりました。

**聞き手C**：キャラバンは、何か大きなものが1つあってというよりも総合的な相談をする場で、だからこそ、そのときに思ったことを相談できます。それが印象に残っていて、そこなのかと思いました。顔を合わせたことが1つのきっかけになって今後も話ができます。キャラバンを通じての場が一番いいのでしょうか、個人的な活動も含めて、そういう場をどう設定すればよいか課題になると強く思いました。

**Mr. Orange A**：最初は補助事業と勘違いしていたとはいえ、結果的にはよかったです。毎回すごい資料をつくってくれて、それに沿ってぎくばらんに協議できてよかったです。

**聞き手C**：こちらも勉強になりました。

**聞き手A**：私もお話を伺えて勉強になりました。話し合いができないと進まないし、気づきを得ることもできません。

**聞き手C**：何を相談したいか、漠然としています。それを形にできるのがわれわれなので、話さなければならぬ。

**Mr. Orange A**：弁理士の先生から見ればわかるのか

かもしれませんが、何が知財につながるのか、意識がないので話してみないことにはわからない。これも余談ですが、死ぬまでには1件でも特許を取ってやろうという夢があります。

聞き手A：それはいいですね。

聞き手A：達成できる可能性があって、もしかしたら1個ではなくて複数かもしれないですね。

聞き手C：がんばりましょう。

(Mr. Orange のかんきつ類試食)

聞き手A：ところで、このレモンは栽培しているのですか。

Mr. Orange B：ハウスで栽培しているので外見もきれいで、農薬は一切使っていません。スーパーで売っているレモンは香りがしないのですが、これはレモンの香りがします。皮からも出ているようでレモンの香りがすごいといつも言われます。

聞き手C：これもまたみずみずしいですね。

Mr. Orange B：これは不知火です。

聞き手A：おいしいです。

Mr. Orange B：今年は満足できる味ではなかったのですが、3月に入るまで置いておくとおいしくなります。

聞き手C：もっと甘くなるということですか。

Mr. Orange B：濃縮されていきます。

聞き手A：不知火のシーズンは3月ですか。

Mr. Orange A：不知火には、ハウスで加温・加温してないものと露地のものがありますが、これはハウスで栽培したものだと思います。

聞き手C：皮が薄いですね。

聞き手A：それでわかるのですか。

Mr. Orange A：皮的には加温だと思います。加温はそろそろ終わりで、無加温のほうが味は濃くなります。それをポリに1個ずつ入れて寝かせておくと、3月中旬ごろにはまったりとしておいしくなります。

聞き手A：保管しておくのですか。

Mr. Orange A：収穫したてはトゲトゲした味でおいしくないのですが、まるやかな味にするためにしばらく寝かせます。

聞き手A：色々勉強になりました。

聞き手：非常に有意義なお話をありがとうございました。

Mr. Orange：こちらこそありがとうございました。

— 了 —

日本弁理士会の  
『特許出願等援助制度』をご活用ください

～優れた発明・考案・意匠の創作を応援します～

JPAA  
Information

**特許出願等援助制度とは？**

有用な発明や考案、意匠の創作が、経済的な事情によって世の中に活用されることなく埋もれてしまうことがないように、日本弁理士会が必要とされる費用の全部又は一部を負担する制度です。

**援助対象者は？**

発明者や教育機関、中小企業等が対象です。

**援助の費用は？**

必要となる、弁理士の報酬、費用及び特許庁の手数料の合計を超えない範囲で負担します。

**援助の条件は？**

日本弁理士会が審査を行い援助の可否を決定します。(※詳細は右の「利用の流れ」)

**利用の流れ**

申請

↓

審査

↓

審査結果の通知

↓

援助が決定したら  
弁理士の選定

↓

契約

↓

援助の開始

特許出願等援助制度の詳細、申請書様式のダウンロードは日本弁理士会のホームページで