

# 視点

「Win・Win関係における品質の三原則」  
**ピンチはチャンス！**  
経済危機を乗り越える“処方箋”は



長谷川 芳樹  
弁理士

世界的な経済危機の深刻度は、いまさら具体例を挙げて説明するまでもない。単に「ピンチはチャンス」と唱えるだけでは、落ち込みがちなマインドを高揚させることはできても、次の時代は見えてこない。権利化業務における処方箋を考えてみたい。

\*\*\*\*\*

## 2005年からの減少トレンドの後で...

グラフに示すとおり、今年の特許出願“番号の推移”は明らかに低下している（意匠、商標も概ね同じ傾向）。今後については、金融・経済危機のショック状態から一時的に減少しているだけ、という楽観的な見方もないわけではない。しかし、新年度となる4月以降は減少傾向が一時的にせよ顕著になる可能性が高いし、2005年からの減少トレンドも簡単には止まらない、と考えている。

この未曾有のピンチをいかにしてチャンスに変えていくのかが問われている。将来を大局的に楽観しながら、悲観的な事態を想定して対策を講じておく必要があり、その鍵となるのは“広い意味での品質”である。

## 出願人が求める3つの特性

品質の意味は非常に広く、業種によっても場面によっても異なる。一般的には「提供される製品やサービスについて、ユーザーが求める特性との合致度」と考えられ、合致度が高ければ品質が良く、低ければ品質が悪いことになる。弁理士事務所が提供する権利化業務サービスにおける品質の意味は、ユーザー（出願人）が求めるサービスの“特性”を知ることにより理解できる。発明/特許の例で考えると3つになる。

**【特性1】** 発明がカバーされる出願であること

実施例の一部が範囲外となるようなクレームは論外であるが、ユーザーの希望（願望？）が開示の範囲を超えて広がることもあり、実務では難儀することも少なくない。逆に、無闇にクレームの範囲を広げると

好まず、実用レベルで確実な権利化を目的とする出願もあり、実務における出願人の希望や戦略（ニーズ）は、業種やユーザーごとに異なり、個々のケースごとにも異なる。

結局、創作した知的財産（発明）がもれなくカバーされ、かつ出願人のニーズにも合致しているという両方の点で“内容的なポテンシャル”が高いことが、ユーザーが求める第一の特性となる。

**【特性2】** 出願が拒絶されないこと

どんなに権利化希望の範囲が広く、どんなに実施例が緻密に解説されていても、最終的に拒絶されたのでは意味がない。拒絶されないためには、発明の特徴が的確にクレームに表現され、明細書に発明の構成や作用効果が十分に記載されている、などの“内容的なポテンシャル”の高さが必要になる。

そして何よりも大切なことは、先願性や進歩性の判断における“時期的なポテンシャル”が高いことである。競合他社の出願やその公開よりも早く出願されることが必要であり、これが権利化業務サービスでユーザーが求める第二の特性である。

**【特性3】** 適正コストで権利取得できること

ユーザーが求める第三の特性はコストであり、留意点が二つある。その一つは、取得できる“権利の強さ・広がりとのバランス”であり、もう一つは、ユーザーと事務所の“双方の労力とのバランス”である。

これらのバランスを欠くと、弁理士事務所への一方的な押し付けとなったり、逆に粗製濫造の出願があふれたりする。知財は「安かろう、悪かろう」では元も子もない。強くて

広い権利を低コストで取得するためには、出願人（発明者、知財担当）と特許事務所が相互信頼と相互協力の下で業務をカイゼンしていく必要がある。

上記の「ユーザーが求める品質の3つの特性」から理解される品質の三原則（弁理士事務所が提供する権利化業務サービスに必要な品質の三原則）は、業務サービス自体の品質、ニーズへのマッチ度、納品日程（鮮度）である。いまさら原則というまでもないが、当たり前のことこそ大事にしたい。

そして、ユーザー（出願人）と弁理士事務所の“WinWin”の関係が必要不可欠”の前提となることを強調したい。

### 【品質の第一原則】 業務サービス自体の品質

明細書が発明をカバーしている度合い、補正や特許性主張の根拠にするためのサポート記載の充実度、などを指している（狭義の品質）。

この品質は、高ければ高いほど良いというものではない。限度を超えた技術開示は無駄が多くなり、広すぎる権利化希望の範囲では特許率を下げる。そして、発明者の技術開示や弁理士の文書作成に必要以上の労力を強いることとなり、出願コストの増加を招く。さらに、出願日程が遅れて特許要件上のマイナスとなる。

そこで、ユーザーのニーズとの調整が必要になる。

### 【品質の第二原則】 ニーズへのマッチ度

出願人の希望や戦略は、同じものが二つとない、まことに多種多様であり、このニーズに合致しながらも、業務サービス自体の品質も優れていれば“内容的なポテンシャル”が高いということになる。出願明細書は事務所の商品である以上、その価値は“狭義の品質とニーズへの合致度とのバランス”で評価される。

これらがバランスするためには、発明者と知財担当と事務所の三者が連携し、それぞれが持分の役割をきっちり果たし、それぞれの持ち味を出しつつ協働することが不可欠となる。この連携と協働が進めば、事務所の商品である出願明細書の案文送りまでの日程も短くなる。

### 【品質の第三原則】 納品日程（鮮度）

弁理士事務所からの納品日程の改善は早期出願のために不可欠であるから、事務所は不断の努力とカイゼンを続けなければならない。しかし、この納品日程の短縮のみで出願日程の早期化ができるものではない。

発明部門にも知財部門にもムダがあるはずであり、もちろん弁理士事務所にもムダがある。これらのムダ（労力、時間、費用の無駄）を、そ

れぞれが自らの仕事の範囲で取り除くことが必要だが、個別の枠内での努力だけでは取りきれないムダも多い。

発明部門と知財部門と弁理士事務所のそれぞれが、相互の間で仕事の仕組みや流れを見直しカイゼンしていく（前工程は後工程を考慮して仕事する、等）、つまりムダ・ムラ・ムリ取りする。これにより、発明完成から出願手続までの日程を短縮できる。

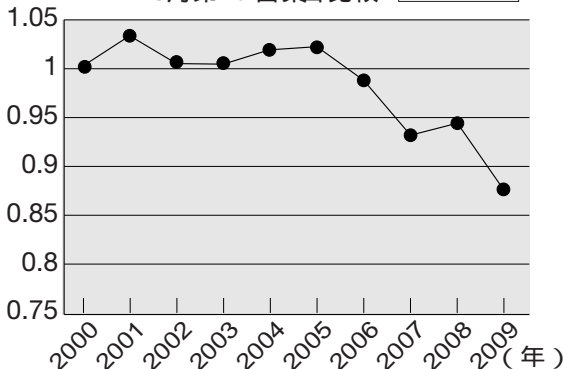
### 【品質の三原則 + 】 労力の低減

発明者と知財担当と事務所の連携と協働が進めば、狭義の品質とニーズへのマッチ度をバランス良く高めながら、早期出願を実現できる。強い権利を確実に取得する上で極めて有利となるわけだが、それだけではない。例えば、打合せを充実させる、明細書案文の再送を減らす、やり直しを減らす、などの仕事の効率化により、トータルの労力とコストを低減することも可能になる。

これはWinWin関係の下でのカイゼンの副産物であるが、その一部だけでも弁理士事務所の貢献分として還元する配慮をすれば、それは間違いなく、内容と時期の両面で更にポテンシャルの高い権利化業務を心がける事務所の弁理士たちにとっては、こういう時代だからこそ大きなインセンティブとなるだろう。

以上

3月第10営業日比較

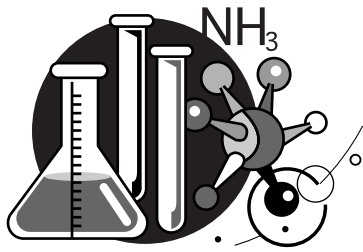


### 《2000年から現在までの特許出願の傾向》（推定）

2000年から今年までの同時期（1月当初から3月の第10営業日：今年は3月13日）における特許出願件数を3月の第10営業日の出願番号（創英扱いの同日の最大番号）で推定した。

2000年を「1」とすると、以下の傾向が読み取れる。

- ・2005年までは、緩やかな増減を繰り返していた。
- ・2006年から4年連続で減少トレンドにある。
- ・金融危機が顕在化する以前（08年1～3月）は、増加傾向に転じていた。



シリーズ

Pharmistrial～薬化材分野の特許想

## 第13回 実施例

【銀座ケミカル推進事業部】

**材** 料に特徴を有する発明の場合、出願明細書には、「実施例」を記載しておくことが有効です。しかしながら、実際にどのようなデータを出せばよいのかが分からないという場合も多いことと思います。そこで、今回は、実施例としてどのようなデータを準備すべきかについて検討いたします。

## 1. 発明が実施可能であることを示す実施例

実施例を記載する目的の1つに、その発明が実施可能であることを明確に示すということがあります。審査基準(第I部第1章32.1(5))では、「物の構造や名称からその物をどのように作り、どのように使用するかを理解することが比較的困難な技術分野(例：化学物質)に属する発明については、当業者がその発明の実施をすることができるように発明の詳細な説明を記載するためには、通常、一つ以上の代表的な実施例が必要である。」とされています。

ここで、実施例を準備する際に注意すべきことは、実施例として、単に材料の一例を記載すればよいのではなく、請求項で表現した「材料」の範囲の全てについて、実施可能であると客観的に認められる程度に記載する必要があるということです。請求項において、材料を上位概念や複数の選択肢によって広く記載した場合、実施例の数が少ないと、実施可能要件(特許法第36条第4項第1号)違反によって拒絶されることがあります。

例えば、請求項において「合成樹脂」と記載しており、それが発明の特徴点となっているのであれば、実施例では、「熱可塑性樹脂」と「熱硬化性樹脂」との両方を示すことが望ましいでしょう。

ただし、実際には、請求項に記載した材料の全てについて実施例を示すことは困難な場合が多いと思います。その場合には、「発明を実施するための形態」等において、実施例の記載が、請求項で規定した範囲にまで拡張できることの合理的な説明を行っておくことが考えられます。上記の例でいえば、熱可塑性樹脂と熱硬化性樹脂とは、少なくともその発明の技術分野では技術的に同等なものである、ということを経験等に基づいて説明することが考えられます。このような「合理的な説明」を行っておくことで、請求項に対して実施例が少ない場合であっても、実施可能要件を満たすことができる場合があります。

## 2. 発明の効果を実証する実施例

また、実施例を記載する他の目的として、発明の効果をデータにより実証することも挙げられます。ご存知

のように、特許出願に係る発明が、引用発明と比較して有利な効果を有している、その発明の進歩性が認められやすくなります(審査基準、第II部第2章25(3))。そして、材料に特徴がある発明の場合、その材料の構造等から効果を予測することは困難なことが多いため、実施例によりデータに基づいて発明の効果を実証することは、発明の有利な効果を示す観点から極めて有効です。

発明による有利な効果の実証は、その発明に係る材料を「実施例」とし、従来知られていた材料を「比較例」とし、それらに対比することによって行うことができます。例えば、発明がA成分とB成分とを組み合わせた組成物であり、従来、A成分、B成分がそれぞれ知られていたとします。その場合、A成分とB成分とを組み合わせた実施例と、A成分のみ、B成分のみをそれぞれ用いた比較例とを対比し、実施例によれば比較例に比べて良好な結果が得られたことをデータにより示すことができれば、その発明が、引用発明と比較して「有利な効果」を有していることを明確に示すことができます。

特に、数値限定を伴う発明の場合は、その限定された数値内において、引用発明と比べて異質な効果が、同質であるが顕著に優れた効果が得られることを示すことができると進歩性が認められやすくなります(審査基準、第II部第2章25(3))ので、実施例及び比較例に基づいて効果を実証することがより重要です。

この場合、準備すべき実施例及び比較例としては、次のようなものが考えられます。まず、発明の効果が、その数値範囲によって奏されることを明確にするために、数値範囲内の上限及び下限にそれぞれ近いデータ(実施例)と、その数値範囲の上限と下限をそれぞれわずかに外れるデータ(比較例)とを準備することが望ましいです。また、有利な効果は、数値範囲内の全ての部分で得られることも示す必要がありますので、数値範囲内の少なくとも中央付近の一点、好ましくは複数点についても、データ(実施例)を示しておくことが必要です。

## 3. 最後に

以上、実施例としてどのようなデータを準備すべきかを検討いたしました。もちろん、上述した実施例の出し方が全てではなく、ケースに応じて変わってくることもございます。したがって、まずは上記の観点で実施例を作成することをご検討いただき、一部準備できないデータ等があるなどの事情がございましたら、ご遠慮なく弊所までご相談下さい。

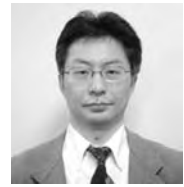
以上



# 特許制度活用便利帳

第18回

## 「分割出願制度①」



弁理士 ■ 石田 悟

<Q> 明細書等に記載されている複数の発明について、そのそれぞれの権利化を希望しています。

<A> 分割出願制度を利用した権利化の可能性を検討しましょう。

**特**許出願では、包括的な権利の取得、あるいは出願、審査、権利の利用の容易化等のため、複数の発明について1件の出願で権利化を図ることが可能とされています。ただし、その場合、相互に関連が薄い発明が無制限に一出願において審査、権利化の対象とされることを防ぐため、それらの複数の発明が、特許法第37条に規定された単一性の要件を満たすことが求められます。

特許出願を検討する段階では、出願しようとする発明の提案内容に対し、新規性、進歩性等の特許要件、及び上記した単一性の要件等を考慮して、必要な出願の件数、及び各出願で権利化を目指す発明の内容等について検討することになります。

とはいえ、実際には、単一性の要件の判断が出願時点では難しいケースもあります。また、単一性の要件を満たさない可能性があっても、とりあえず1件にまとめて出願しておき、その後の状況によって対応を考えたという場合もあります。

**こ**のような場合には、特許出願後において、1件の出願を2件以上の出願に分割する分割出願制度を利用することが可能です。

分割出願は、係属中の特許出願について、二以上の発明を包含する特許出願の一部を一又は二以上の新たな特許出願とするものであり、特許法第44条に規定されています。また、適法な分割出願は、分割のもととなった出願(原出願)の時に申し込んだものとみなされます。

**こ**のような分割出願は、1件の出願に含まれる複数の発明が単一性の要件を満たしていないと判断された場合に、それらの発明のそれぞれについて権利化を目指すために有効な対応となります。

例えば、拒絶理由通知において、出願に含まれる発明1と、発明2とが単一性の要件を満たしていないと指摘される場合があります。この場合、その出願を発明1のみについて出願とする補正を行い、一方、発明2について別に分割出願を行うことで、発明1、2の両者について権利化を図ることが可能です。

**ま**た、分割出願については、上述のようなケース以外にも、様々な状況、目的において分割出願制度を活用することが可能です。

例えば、出願について受けた進歩性欠如の拒絶理由通知に対し、安全サイドで厳しい減縮補正を行って確実に権利化を目指す対応と、やや緩

い補正内容に止めるかもしくは補正を行わずに広い範囲で権利化にトライする対応とで、どちらを選ぶべきか迷うような場合があります。このような場合、分割出願制度を利用すれば、例えばその出願では十分な減縮補正を行って早期の権利化を目指し、かつ、同時に分割出願を行って広い権利の取得の可能性を探るという対応が考えられます。

また、進歩性欠如の拒絶理由を解消するための減縮補正について、候補となる減縮対象が複数想定され、かつ、それらのいずれについても権利化を図りたいという場合も考えられます。このような場合にも、分割出願を行うことで、それらの複数の減縮対象について個別に権利化を図る対応が可能です。

上記以外にも、例えば、当初は明細書中のみに記載していた発明について権利化の必要性が生じた場合、あるいは念のために出願を複数に分けておきたい場合等々、分割出願制度は様々なケース、状況において利用されます。ただし、分割出願を行えば、当然ながらその費用が追加的に発生しますので、その点も考慮しながら総合的に分割出願の要否を判断する必要があります。

また、分割出願制度を活用するためには、その注意点等を事前にご確認ください。次回以降、分割出願の時期、条件、その他の注意点について、簡単に説明します。

以上

# 知らなきゃ恥かく 判例の常識(34)

★判例の詳細な情報が必要な方は、各判例の担当者にTEL、FAX、メール等でお問い合わせ下さい。

## 不正使用取消審判事件

【平成20年(行ケ)第1034号 審決取消請求事件】

本件は、原告の商標登録に対して、被告が商標法51条の審判(不正使用による商標登録の取消し・取消2006-30961号事件)を請求したところ、特許庁がこれを認容する審決をしたため、原告がその取消しを求めた事案であって、これに対して取消審決を取り消す旨(不正使用に当たらない)判示されたものである。

本件登録商標(登録第4582074号)は、ELLEGARDEN エルレガーデンであるが、現実で使用している態様は、ELLEである。なお、商品も、本商標権の指定商品の範囲内のものである。

これに対して、被告は、引用商標ELLEを有している。

審決では、原告行為は、被告業務に係る商品と出所混同が生ずることを認識しながら故意にその使用を行ったものであるから、本件商標登録は商標法51条1項の規定により取り消すべきとしたものである。法51条とは、商標権者自らが故意により上記にいう類似商標等の使用を行い、その結果他人の業務に係る商品等と混同を生じさせたときは、商標権者としての商標の正当使用義務に違反するのみならず、他人の権利を侵害し、一般公衆の利益を害するものであるから、何人もその商標登録を審判により取り消し得ることとし、商標権を不法に行使する者に対して制裁を課すとともに、第三者の権利及び一般公衆の利益を保護しようとしたものである(最高裁昭和61年4月22日第三小法廷判決・裁集民147号587頁参照)。

本件「ELLE」ブランドの著名性は引用商標と密接不十分に展開してきたものと認められ、本件使用表示における「ELLE」の部分、引用商標のような上下に細長い書体により表記されているわけではないが、全体としてみれば引用商標と似通った印象を与え、本件使用表示をその指定商品又は指定役務に使用した場合には「ELLE」の派生ブランドないし「ELLE」ブランドと何らかの関係性を有するものと誤認混同させるおそれがあるため、本件使用表示は引用商標と類似するものというべきである。

しかし、その具体的表示態様から検討すると、需要者が本件CDを購入しようとするときには、本件使用表示と共に「ELLEGARDEN」や「エルレガーデン」の文字を見ることとなる。一般に音楽作品、特にロックバンドの演奏を収録したCDには、アーティスト名と表題が併記されるのが通常であり、本件使用表示がアーティスト名ないし表題である「ELLEGARDEN」を表すものであることは容易に理解される。本件ロックバンド名を知っている需要者はもちろん、知らない場合でも、これに接した場合に、本件使用表示が「ELLE」ブランドと何らかの関係性を有するものと誤認混同するおそれはないというべきであり、本件使用表示は引用商標に類似するものの、具体的表示態様は被告の業務に係る商品等と混同を生じさせるおそれを有するものとはいえないから、商標法51条1項にいう「他人の業務に係る商品若しくは役務と混同を生ずるもの」ということはできない旨が判示された。

詳細についての問い合わせ：  
弁理士・光野 文子



## 仮処分事件における秘密保持について

[H21.1.27 最高裁第三小法廷]

【平成20(許)36秘密保持命令申立て却下決定に対する抗告棄却決定に対する許可抗告事件】

**<事案の概要>** 特許権者Aは、保有する特許権を侵害するとして、仮処分命令を申し立てました。命令の相手方である債務者は、本件仮処分事件において提出を予定している準備書面等に営業秘密が記載されているとして、特許法105条の4第1項に基づき、上記営業秘密について、Aの代理人又は補佐人である相手方らに対する秘密保持命令の申立てをしました。原審は、特許法105条の4第1項柱書き本文に規定する「特許権又は専用実施権の侵害に係る訴訟」には、特許権の侵害差止めを求める仮処分事件は含まれないから、本件仮処分事件において秘密保持命令の申立てをすることはできない旨判示して、本件申立てを却下すべきものとした。

**<裁判所の判断>** 最高裁は、以下の事項を検討し、特許権又は専用実施権の侵害差止めを求める仮処分事件は、特許法105条の4第1項柱書き本文に規定する「特許権又は専用実施権の侵害に係る訴訟」に該当し、仮処分事件においても、秘密保持命令の申立てをすることが許されると判示しました。

秘密保持命令の制度趣旨

秘密保持命令の制度は、営業秘密を保有する当事者が、相手方当事者によりこれを訴訟の追行の目的以外の目的で使用され、又は第三者に開示されることによって、これに基づく事業活動に支障を生ずるおそれがあることを危ぐして、当該営業秘密を訴訟に顕出することを差し控え、十分な主張立証を尽くすことができないという事態を回避するために設けられていると解される。

仮処分事件の性質

特許権又は専用実施権の侵害差止めを求める仮処分事件は、仮処分命令の必要性の有無という本案訴訟とは異なる争点があるが、その他の点では本案訴訟と争点を共通にするものであるから、当該営業秘密を保有する当事者について、上記のような事態が生じ得ることは本案訴訟の場合と異なるのではなく、秘密保持命令の制度がこれを容認していると解することはできない。そして、仮処分事件において秘密保持命令の申立てをすることができるのと解しても、迅速な処理が求められるなどの仮処分事件の性質に反するということもできない。

特許法の規定

特許法においては、「訴訟」という文言が、本案訴訟のみならず、民事保全事件を含むものとして用いられる場合もある(同法54条2項、168条2項)。

**<コメント>** 秘密保持命令の制度趣旨からすれば、最高裁の判断は尤もと思われます。実務的な制度について、仮処分事件での取扱いが明確になったのはよかったですと思います。

詳細についての問い合わせ：  
弁理士・黒木 義樹



## 【ピンチとチャンス】

*the Pinch and a Chance*

### ピンチもいい思い出に

古田 亜希子

10年ぶりにスキーに行ったときのことで。10年ぶりとはいえ、小学生の時はらくらくと滑っていたので(ボーゲンですが)、何とかなるだろうと思って中級者コースのリフトに乗りました。しかし、コースの頂上に到着しリフトから降りた瞬間に転んでしまい、全く滑れなくなっていることに気づきました。スキーができないのに中級者コースの頂上に来てしまったので、かなりピンチだと思いました。仕方なく、スキー板をはずして友人に運んでいってもらい、自分は靴のまま下山しました。やっぱり、まあ大丈夫だろう、と思っている時ほどピンチに陥り易いのだな、とその時感じました。

その後は反省して、初級者コースで練習しました。小学生の時は滑っていたのに…というショックがあったためか、転んでもめげずに練習して、なんとか一日でボーゲンまで復活することができました。

また、タイ旅行に行った時のこと、三輪タクシーに乗って観光していたのですが、そのタクシーの運転手さんに騙されて宝石店に連れ込まれ、宝石を買うようにすごまれたことがありました。すごく怖かったのですが、「お金が無い」と言い張って走って逃げました。やはり異国の地ではもっと気を付けないといけない、と反省したと同時に、なんとかピンチを切り抜けられた、と自信も付きました。

まだまだ沢山ピンチなことはありましたが、振り返ってみて思うのは、最終的には悪い思い出にはならない、ということです。まさにピンチに陥っている時はかなり不安ですが、切り抜けているうちに自信がついたり、経験が増えたり、と無駄になっていることはありません。後から振り返ってみるといい思い出になる、と信じながら、今後のピンチも乗り切っていこうと思います。



### 忘れられないピンチ

古川 真理子

これまで、それほど重大なピンチやチャンスにまだ巡り逢った事がないのですが、たまにやってしまうことで一つピンチと言えることがあります。

子供のころから私は鍵っ子で、家に入るには当然鍵が要るわけですが、どういうわけか必ず定期的に鍵を忘れてしまうのです。

そういう時に限ってトイレに行きたくなくなったりします。私は九州の田舎出身なので、じゃぁコンビニでも行って…なんて事も出来ません。小学生にとっては大ピンチで、必死に知恵を絞りました。まずやることはどこか窓が開いていないか探すことです。もちろん入れるような窓は開いていないわけですが。

ある日、ふと2階のベランダの窓が開いていることに気がつきました。でも2階なんてどうやって登れるのか…考えました。

雨水を排水するパイプがうまい具合に壁に沿って伸びていて、何を思ったか猿のように登って見たところ、これまたうまい具合に1階部分の窓の雨戸がステップのような役割も果たしてくれ、見事2階に到着。無事家に入れました。

その後何度かこの手を使いましたが、私が成長するにつれパイプも耐えられなくなってきて、さらに親にも見つかりました。

最近マンションがオートロックなのに家の鍵を開けっ放しでマンションを出てしまい、右往左往した挙句、他の部屋にピンポンして開けてもらうということがありました。

あまりにも成長のない自分に呆れる毎日ですが、いい加減鍵の管理には気をつけたいと思う今日この頃です。



# 【ピンチとチャンス】

*the Pinch and a Chance*

## 相手もピンチ

福山 尚志

バドミントンの大会（ダブルス初心者クラス、一試合三ゲーム制）に出場した時のことでした。私は40歳代の男性とペアを組んで参加し、夏の暑い体育館の中で、一日中試合を繰り返し、体力の限界を何度も感じながらも、優勝することができました。

予選と決勝トーナメントで、ある学生ペアと2度対戦しました。親子ペアや子供ペアも参加している初心者クラスにあっては、毎日部活動で練習していると思われる彼らが強敵の部類であることは明らかでした。

彼らは私達と技量が拮抗しており、予選の対戦では、点を取ったり取られたり、緊迫した雰囲気です試合が進みました。残念ながら、私達は一ゲームを先取されました。二ゲーム目は一ゲーム目と同様のシーソーゲームながら、何とか私達が勝ちました。試合の勝敗が決まる三ゲーム目は、私達は疲れがひどく動きが鈍くなり、ミスを連発して序盤からリードを許してしまいました。まさにピンチの状態でした。「このままズルズル負ける…」と思っていると、次第に相手にもミスが目立ってきました。冷静になって観察すると、どうやら相手も疲れているようなのです。

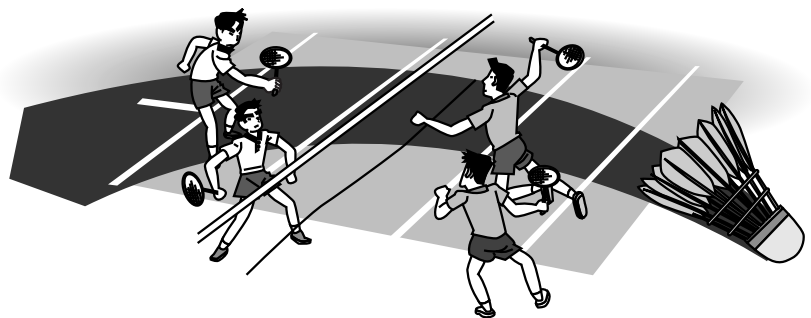
私は肩で息をするほど疲れていましたが、彼らの疲れている様子を見て、「私達が先に疲れたのだから、体力が回復するのは私達先だろう。そのときに決着をつけよう。」という、暑さと疲労でおかしくなった思考により生み出した希望を抱きつつ、サーブの姿勢に入る動作などを多少ゆっくりしながら時間を稼いで、体力の回復を待ちました。その甲斐あってか（？）私達は勝つことができました。彼らにとっては、

私達に追い上げられているとき、さぞピンチを感じたことでしょう。ピンチを先に活かしたのは私達でした。

決勝トーナメントで再度彼らと対戦することとなったときは、また辛い体力勝負になるという予想からくる嫌な思いがよぎりながらも、相手の力量は分かっていることだし体力の配分に注意して粘れば勝てるでしょ？という心の余裕が生まれていました。

再戦では、予選の時と同様に一ゲーム目は先取されましたが、私は予選の時を思い出しながら平静を保っていました。二ゲーム目は体力温存のために無駄な動きをしないよう注意しながら私達が勝ち、三ゲーム目は相手の体力が先に尽きたところをチャンスとみて、一気に攻めて勝利を手にすることができました。単に試合に勝ったことだけでなく、予選のピンチで見出した教訓を早速活かして思い通りの軌跡で勝てたことを嬉しく思いました。

一般に、ピンチに陥ったとき、冷静になって周囲を見渡すと、このバドミントンの試合のように、ピンチなのは自分だけではない、ということがあります。このようなとき、全体としてはピンチながらも他者との相対的な優位を確保できれば、競争を有利に進めることができます。多くの者が消沈しがちなピンチの環境こそ、活力のある者にとってはチャンスと映ることでしょう。ピンチはチャンス、です。



### モノは考え様

原 知佳代

一言でピンチと言っても、人それぞれピンチの感じ方は違うでしょう。私自身ピンチだらけの人生だったとも思えますし、ピンチという程でもないだろうと思えばそうなのかもしれません。

私にとって人生初のピンチと言えば中学受験です。12歳という幼いながらも「あたしの人生は終わった」と思ったのを覚えています。随分前の話になりますが、第一志望の学校に落ちてしまった時のこと、勉強不足だった...遊び過ぎた...と、とても後悔したことを覚えています。中高一貫校でしたのでそのまま高校にエスカレーターで進学してもよかったのですが、どうしてもあの悔しさのリベンジがしたいと思いました。あえて外部進学しなくても...と反対する両親に、行きたい高校を猛アピールしてお許しを頂きました。中学受験の失敗があったことで、高校受験に対する勉強意欲は人一倍ありました。その結果、志望校にも入学することができ、自分で思っていた以上の充実した学園生活を送ることができたのです。

次に印象に残っていることは、長年アルバイトしていた接客業での出来事です。こちら側のミスでお客様の気分を害してしまった時のことです。それだけ聞くとピンチだと思うでしょう。しかし、結果的にはそのお客様は笑顔で帰られたのです。普段直接お客様とお話しする機会がありませんので、その時に様々な思いを聞かせて頂きました。そして、改善点などこちら側から提案し話し合うことで、お客様との距離がとても近づきました。後日、その改善点などによって他のお客様にもより良いサービスを提供することができました。そして、以前よりもお客様の立場になって物事を考えることができるようになり、気がつく点が増えました。

その時その時ではピンチだと思っけていても、振り返ればピンチではなくチャンスだったのです。人生で必ずピンチは訪れますが、それは自分が成長できるチャンスであり、自分がピンチをチャンスと受け止められた時、目標に一步近づいている時なのだと思います。ピンチは視野を広げ、見方を変えて様々なことを考えることができるきっかけなのです。こう考えればピンチはピンチなのではなく、チャンスと言えるでしょう。

上述のような経験から、私はピンチだと思う状況に陥った時、常に自分を一回り以上成長させてくれるチャンスが来たのだと捉えるように心がけています。

### 一 病 息 災

～最近の体験から～

工藤 莞司

ある日曜日の早朝、突然腹痛が始まって止まらない。近くに住む長男家族に病院へ担ぎ込まれて、入院することになった。検査の結果、急激な大量飲酒による内臓炎と診断されて、その日から点滴のみで断食が始まった。確かに、年度末から、自分の退職や様々な会合、行事が重なって、飲みまくっていた。前夜も、送別会で泡盛のボトルを空けた。一週間後によろやく重湯が許され、徐々に普通食へと戻り二週間後に退院したが、アルコールは勿論、様々な食べ物の摂取までも制限された。

二度とあの痛みや入院療養はご免と、医者への言い付けを守らざるを得ない。酒飲みの小生としては、禁酒はつらい。それまでは、量は別として一年360日は飲んでた。しかし、眠れないことはないから未だ中毒ではないと別の意味では一安心。悪友は、医者は決して飲酒オーケーとは言わないから、再開は検査数値から自分で判断するのだと囁ける。誘惑に傾き掛けたこともあった。

やはり、神様は見えてくれた。我慢が功を奏した。一ヶ月検診、二ヶ月検診と、時が経つに連れて数値が改善して行き、四ヶ月後には制限付きではあるがアルコールも許された。そして、半年後の先月には、内臓炎は完治し、想定外のメタボ関連数値も、大半が正常値の範囲となり、かなりの減量も伴った。これまでドック受診の度に何とかしなくてはと少しは努力していたのだが、なかなか数値にまでは表れなかった。担当医も驚かれて、今後は年一回の検査で良いと言ってくれた。

一病息災というし、災い転じて福となすはこのことだろうか。しかし、油断は大敵。ピンチは何とか凌げたが、チャンスは確実に生かし、広げなくてはと思う、今日この頃である。

