

次第

1. 主催による開会あいさつ、今年度の実施概要・趣旨説明
2. コーディネータによるあいさつ、事務局の紹介
3. 参加者の自己紹介（所属している企業概要、ご自身の知財歴など）
4. オリエンテーリング「企業の競争力強化に向けた知財活動及び活動環境とは」
 - ・ 事前アンケート結果の概要の報告
 - 「企業活動と知的財産」宇佐見弘文先生（大阪工業大学大学院知的財産研究科教授）
 - 「企業活動と知的財産・標準化」平松幸男先生（大阪工業大学大学院知的財産研究科教授）
- 休憩 —
5. グループディスカッション「知財塾で学びたい・議論したい、知的財産業務のテーマについて」
6. その他連絡事項など

当日の様子



宇佐見弘文先生



平松幸男先生

オリエンテーリング「企業の競争力強化に向けた知財活動及び活動環境とは」

講師（コーディネータ）による講演要旨

「企業活動と知的財産」 宇佐見弘文先生（大阪工業大学大学院知的財産研究科教授）

新商品（知的財産）の保護

企業が発展していくためには、第一に新商品（知的財産）の創出が必要である。しかし、新製品を保護をしなければ、他人の権利の侵害となり新製品を販売できなかつたり、新製品の差し止めを食らって回収、製造設備の放棄を要求されたりすることがある。仮に販売できたとしても、新製品が売れば売れるほどに模倣品、類似品、競合品が出現することになる。

このように、知的財産である新製品を保護しないと、思い描いた販売活動ができなくなり、期待した売り上げが得られないことになる。従って、企業発展には、新製品を独占的に売ることが必要であり、そのためには新商品の保護が必要である。

保護がない新商品の販売経緯

大阪の 100 人規模の小さい玩具会社が、新商品を発売した。1 年半ほど売れなかつたが、TV ニュースで新製品が取り上げられたことが切っ掛けになり売れ始めた。

その新製品の大阪での売上が伸び出した後すぐに類似品、改良品が出てきて、大手玩具会社が全国チェーンで改良品を販売するようになった。これに小さい企業は気づき、改良品よりも優れた新製品をつくって販売したが、販売した途端に大手から特許侵害で訴えられた。このときに初めて、この小さい玩

具会社は「特許」と言う保護手段を知ったという。

そこから、その小さい玩具会社は 100 名ほどの技術系社員の中から優秀な 10 人を選抜し、知的財産室を立ち上げたとのことである。

新商品と保護範囲

「うちの製品はたいしたことがない」。「うちは権利を取っているから誰もマネできないと思っていたが、気がつく競合メーカーが類似品や改良品を出して自社の製品が売れなくなった」。中小企業の経営者とお話しをすると、こういう話を何度も耳にしている。

なぜそんなことになるのか。これは、特許の取り方、すなわち保護の範囲が広いか狭いかによって違いが出てくる。狭い範囲で権利を取ると類似品と改良品が出てくる。一方、広い範囲で取ると改良品や類似品は出てこず、その結果、自社製品は市場を独占して売ることができる。「最初に新製品を出したのに改良品について他社が特許を取ってしまった」というケースは、新製品の商品としての価値が悪いのではなく、新製品とその周辺（類似品および改良品）の保護の仕方が悪かったのだと考えられる。

しかし、広い範囲で取るのは難しく手間ひまがかかる。また、範囲が広いか狭いかは見た目では分からない。この点について認識し実践することは、社内での知財担当者の役割の 1 つだと言えるだろう。

企業における知的財産業務

企業における知的財産業務は、保護だけではない。あくまでも保護は知的財産業務の一つであり、本来は企業が新製品をつかって市場に提供するのを推進・支援していくのが知的財産業務であり、その業務を効率的に行うのが知的財産戦略である。

新製品をつくるときは何らかの情報を参考にしながら行うものである。ワールドワイドに、どこがどんな製品を出して、どんな特許を取り、現在はどんな研究・開発をしているか。このような最新の技術情報を調べるのが特許調査である。競合相手の最新の開発状況を調べたうえで、競合相手が将来出してくるであろう製品に勝る製品を自社がつくっていくことが企業発展には必須である。

次に、新製品が他社の権利を侵害することなく発売できることを、研究・開発の開始から販売中の長期間に亘って保障する、かつ邪魔になる権利の排除またはライセンス許諾により実施化を可能にすることも知的財産業務である。

従って、自社新製品が他社の権利を侵害する可能性の有無について、製品の研究・開発の段階できちんと調べておくことも重要な知的財産業務の 1 つである。自社の新製品が他社より権利侵害で訴えられる可能性と同時に、争って勝てるのか負けるのかについて、前もって十分な証拠と理論を準備した上で適確に判断することが重要である。警告書を受けてからあるいは訴えられてから考えるのでは遅い。

知的財産（特許）戦略の主な狙い

知的財産戦略は、技術的・経済的な面から知的財産業務を効率的に行っていくために必要である。知的財産戦略の狙いとして具体的には、研究の支援、開発の保障、販売の支援、製品の延命、他社の牽制、契約の支援、導出入の促進、ノウハウ技術の保護などがあり、これらを戦略によって効率化していく。最適な戦略は、企業規模、商品、企業体質、投資額、持っている特許の数や価値によって違ってくる。

特許戦略を左右する要素

特許戦略を左右する要素として、特に経営者・管理者は重要である。下から上を説得するのは難しい。経営者・管理者は会社を伸ばすうえで知財は重要だとわかっているにもかかわらず、経済的效果を出すためにどう動けばよいか分からないケースが多いと考えられる。

また、社内に知財業務・戦略に関与できる担当者がどれだけいて、特許戦略としての意識を持って企業活動に取り組んでいけるのか。これも知財戦略を大きく変えるものだ。

特許戦略策定に必要な最新情報（自社実地関連）

特許戦略には、自社の開発品や製品についての特許関連の情報だけではなく、会社としての知財戦略を練るためには、他社の関連商品、関連商品の発表、特許出願・契約の状況、関連製品の販売国・製造

国、紛争・係争についての最新情報、さらに審決・判決、法規・審査プラクティスの改正、各国代理人の動向などについての適格な最新情報が必要になる。

また、これらの最新情報は国内だけではなくワールドワイドに最新の情報を入手する必要がある。

特許戦略策定（情報提供）を行う人とは

特許戦略を策定するには、知財担当部署だけではなく、他部署の人がその部署にとって必要な特許知識を持っていることが重要である。そして、他部署から集まった最新情報に基づいて知財業務を各部署が効率的に行うことができれば、会社が優れた製品を短期間で市場に出すことができ、かつ独占的な市場で売ることが可能になるのである。

「知的財産と技術標準化について」平松幸男先生(大阪工業大学大学院知的財産研究科教授)

発明者と特許の関わり（全体像）

特許にまつわるさまざまな企業活動は、企業内と外部双方であるといえるだろう。企業内では、特許調査や職務発明、ノウハウ保護、方針決定などがあり、外部であれば、研究開発、製品化、共同研究や開発、特許出願、外部発表、標準化、ライセンスイン・アウト、侵害対応などがある。

外国出願の判断

特許の「実施」とは、物の発明、方法の発明、物を生産する方法の発明の3種類に分かれる。物の発明は、物の生産、使用、譲渡等、輸出・輸入または譲渡等の申し出をする行為で、実施の範囲が広い。一方、方法の発明は、その方法を使用する行為のみなので、別の方法で何かをされるとそれに対する権利行使はできない。

外国でビジネスを行う場合は、これを明確に意識して必要な権利を取っておかなければならない。最近、中小も含めて日本企業は海外、特にアジアに進出しないと、今後、収益の拡大が見込めない状況なので、アジア地域の権利確保が重要になってくる。

外国出願の手続きとしては、パリ条約とPCTの2つがある。近年はPCTの方が、使い勝手もよく翻訳費が節約できると人気がある。

また、外国出願を行う対象特許の判断もしなければならない。保護したい技術は何か。自社の強い技術は何か。また、他社が侵害したときに発覚しやすい形での保護が重要な戦略事項になる。

特許情報の調査の目的

特許情報の調査目的はさまざまである。具体的には、技術動向全般の把握や、特定の競合企業の動向把握、自社の事業戦略や研究開発戦略の立案、他社特許の侵害及び他社による自社特許の侵害の有無、ライセンス交渉準備、プレスリリース・展示会情報・学会情報等との組み合わせ分析などがあげられる。

継続的な調査体制の構築は、調査をより効果的にするために取り組む必要がある。ただ、どの程度の力かけるかは、稼働人数にもよるので、必要最小限の範囲で継続的な調査体制を組むよう、自社にとって優先されることから実施していくという観点が重要だと思われる。また、体制構築にはトップの理解が重要である。

職務発明（特許法 35 条）の対応

発明者が企業からもらった報奨金の額に納得できず、訴訟が起こったことが過去にある。これを解決する重要性を産業界が認識し、平成 16 年に特許法 35 条の改定が行われた。それによると、社内でコミュニケーションをとりなさい。使用者と従業員の間で意見交換をしなさい。つまり、誤解や不満が生じないようにしなさいというのが改定の精神であると思われる。

これを受けて、多くの企業が社内でのルールづくりに取り組んできた。発明者が気持ちよく寄与できる社内環境をつくる。そのためには、寄与した人にはご褒美をあげるという社内顕彰制度との関係や、発明をしたくなるようなインセンティブを提供するなどの社内の施策が必要になってくる。

ノウハウと特許の棲み分け（例）

中小企業は、特許を取る際、重点化して最も必要な特許を取るのが一般的だと思われる。そのため、何をノウハウとして保護して、何を特許として保護すべきか、という判断が必要になる。

例えば、特許として新規性と進歩性が十分であれば特許を取る。不十分であればノウハウとして秘密に守っていくという判断は考えられる。

また、他社が容易に思いつくかどうか。容易に思いつく場合は早く特許を出しておく必要がある。思いつかないようであれば急がなくてもいいということになる。

さらには、販売製品からの認識は困難かどうか。困難であればノウハウとして保護しても他社に見つからないが、困難でなければ特許として保護する必要がある。

先使用权（特許法 79 条）

特許法 79 条に先使用权がある。ノウハウとして秘密管理すると決めた後に、万が一、他社が出願し特許になった場合でも、先に使っていたことを証明できれば、通常実施権が認められるので事業・ビジネスを継続できる。しかし、それを証明するのは簡単ではなく、証拠を残しておかなければならない。

先使用权はどのように立証すればよいか。証明する内容としては、発明の完成前の努力をしている状況や、発明の完成時、事業の準備などがあげられる。そして、それら一つひとつの証拠を取っておかないと先使用权は簡単には認められない。

また、先使用を立証するには、そのための社内体制を構築することと記録を残すことが重要である。例えば研究ノートや成果の報告書、設計図や仕様書、事業計画書、あるいは見積書や請求書、納品書、作業日誌、カタログ、パンフレットなどを整理し、日付つきで残しておかなければならない。

特許権と侵害

企業が特許庁から特許権を取得しても、それが不安定な状態になりうる。つまり、特許ではないと言われたら裁判に持ち込まれて、裁判で争って負ける可能性がある。

他社権利の侵害、自社の他社権利の侵害の有無を調べるのは、弁護士や弁理士に頼むという方法もあるが、費用が高いため、特許庁の判定制度は安い費用で早く結論が出て、結論は当事者間で尊重される傾向にある。ADR（裁判外紛争解決手続）としての仲裁手続きは日本ではあまり機能していないが、判定制度は高い評価を得ているので、判定制度を利用することも、必要に応じて考えることが有効だと思われる。

侵害しているという警告を受けた場合、認諾してライセンスを受ける、侵害を中止し交渉してライセンスを受ける、訴訟に持ち込んで仲裁してもらい和解したり判決をもらったりする方法がある。それぞれの場合にどのルートに行くべきか、細かく考えればさまざまな検討要素があると思われる。

逆に、侵害された場合は、放置するという案もあるが、交渉してライセンスアウト、あるいは訴訟で和解する若しくは判決をもらうことがあげられる。

技術標準化と知的財産の関係

技術標準は、国際機関などの標準化組織が生み出す規格であるが、欧米は自国の企業や産業が有利に働くよう、戦略的に活用してることが多い。標準化の結果によっては、ある製品が市場で広く活用するのが難しくなる可能性もある。

技術標準と知的財産の関係は、どちらも生みの親は研究開発から生まれる発明である。知的財産は成果を守り競争相手を市場から排除する一方で、技術標準は逆に競争相手と提携し市場を拡大することであり、反対の考え方ではあるが、両方のバランスをとらないと収益は最大にならない。

円盤が市場だとすると、特許はシェア（＝円グラフの角度）を広げること、標準化は市場の規模（＝円グラフの半径）を広げることによってそれぞれ効果があるため、双方を組み合わせることで戦略的に活用することが、製品の普及戦略のうえでたいへん重要である。また、標準化戦略は、権利化する際やその後で検討するのではなく、R&Dの初期の時点で検討するのが望ましい。

また、標準化は2社間でもできることであり、どういうところをパートナーとして市場拡大を進めていくか、そして、知的財産戦略と標準化戦略の適切なバランスが重要である。

グループディスカッション「知財塾で学びたい・議論したい、知的財産業務のテーマについて」

【第1グループ】

塾生によるまとめ

Keyword : **社員の知財教育・意識啓発** **侵害への対処例** **弁理士事務所の選び方**
出願等にかかるコスト削減の方法やコツ

- ◎ まず、社員の知財に対する知識のレベルアップをどうやって図り、浸透させるべきかという意見が多くみられた。社員に限らず、社長についても頭を悩ませている人もおられた。中には、開発部門で半年間かけて開発したものを知財部にもってきってから特許調査をしたところ、すでに他社が出願しており無駄な時間とコストをかけてしまったという話もあった。
- ◎ また、他社から侵害された場合、他社から侵害していると警告された場合、それぞれどのように対応しているのか、攻めと守りをどうやっているのかという事例を知りたいという意見もあった。
- ◎ その他では、弁理士事務所の選び方や社内と事務所との作業の棲み分け、知財に関するコストの押さえ方、海外出願でお金をかけずにする方法やコツなども意見があった。
- ◎ また、先生からは、侵害・警告されないような社内の知財管理体制を構築しておくことがたいへん重要であり、それがコストパフォーマンスにつながるというアドバイスをいただいた。

意見例

●社内における知財教育、知財管理体制の構築

- ・ 開発部など、社内ではなかなか知財を重要視してもらえない状況にある。社内における教育・管理など、きちっとした知財体制を構築して会社の利益に繋がるようにしたい。
- ・ 当社の技術者が半年以上の間、新しい商品を開発したが、完成するまで知財担当者の私はその事実を知らず、開発後に先行例を調べてみると類似例があった。技術者についても商品開発の際には先行例調査や、特許の重要性を教育し、社内で知財を浸透させていかなければならないと感じている。
- ・ 現在、当社では知財管理については弁理士事務所に任せっぱなしの状況である。今日の講義を聞いて、経営と特許を知財戦略としてうまく結びつける仕組みや方法を学びたいと思った。
- ・ 複数の社員が知的財産管理技能士を取得。これは、経営者の立場からすると仕事がやりやすく、仕事を振りやすい。全体を俯瞰する知識を備えられる。

●知的財産の管理

- ・ 会社規模にしては保有特許数が多い。それらをどのような基準で管理をしていくのかが課題。経験と勘ではない、特許管理基準みたいなものはあるのかどうか知りたい。

●侵害、訴訟

- ・ 訴訟に対応する方法を学びたい。訴訟を起こすことになると、時間とお金とエネルギーを費やすので、いかにして勝つか、標準化も含めて知財活用の手法を学びたい。
- ・ 特許侵害の対応について、国内・海外両方ともに学びたい。

[宇佐見先生] 海外特に米国において訴訟問題が起これば、億単位の金額が必要になることもある。

●評価、分析

- ・ 知財について、他社も含めて分析できていない。また、出願目標件数などの設定方法も分からない。
- [宇佐見先生] 出願目標件数は、企業が扱っている製品やサービスによって違って来る。まずは、競合メーカーの、発明者や商品に基づく出願・特許件数の割出をして、商品の保護に繋がっている出願・特許数との関係を確認するべきだろう。競合他社における発明者1人当たりの出願・特許件数、出願・特許件数中の商品保護に繋がる割合などを把握して、自社の場合と比較すれば競合他社よりも高い目標設定ができる。

●海外展開

- ・ 新商品を開発し日本で特許出願を予定している。しかし、この行為は外国に対して新技術を無料で教えることになるかもしれない、とも懸念している。将来的には、中国やヨーロッパなどへ販売を展開していきたいが、外国に対してどのような出願や特許対策をしていけばいいのかを学びたい。

【第2グループ】

塾生によるまとめ

Keyword: **社員、経営陣の知財教育** **海外での知財活動** **出願するかノウハウ秘匿するか**
知財の活用・管理に配慮した適切な契約の結び方

- ◎ 第2グループでも、社内教育についてお話しする人が多く、開発者や新入社員について、いろんなレベルの人に対しどのような教育を進めていくのが良いかといった議論があった。
- ◎ また、海外での知財活動について、商標も含めて意見が多く、各国における出願の評価基準や制度の違い、準拠法など知ったうえで、契約などのアクションをどうとるべきかが知りたいという人が多かった。
- ◎ その他では、出願することで自社のノウハウが流出してしまっているかもしれないという懸念や、経営者に知財の重要性をアピールする方法、知財の活用・管理に配慮した適切な契約の結び方なども学びたいという意見があった。私も、契約についてはぜひ知っておきたいと思っている。

意見例

●海外における知財活動

- ・ 国際特許について、最近では費用がかさむこともあり、本当に保有すべき国はどこなのかを検討し始めている。他社ではどのように進めているのかを知りたい。
- ・ 海外に、当社と同様の企業名の同業他社がある。現在、業務協定の契約を進めつつあるが、契約における準拠法などで譲らない姿勢を見せられるなど、交渉が難しい。

[平松先生] 類似企業名について企業間で協定を締結するのは珍しい。海外企業は混同されるのを嫌がり、また、妥協しない傾向にある。協定書における紛争時の裁判管轄と準拠法が合意できないことが多いが、その場合は国際仲裁機関を活用する、あるいは特に規定せず事が起こるごとにその都度誠実に対応すると規定するのも一策だろう。

●出願するかノウハウ秘匿するか

- ・ 工法に関する特許を保有しているが、公開するとノウハウが分かってしまう可能性が高いのが悩み。特許取得のコツや、ノウハウ秘匿する際にどうやって技術を守るのか、社内でルール作りをしたい。
- [平松先生] お聞きする限りは、御社の技術はノウハウ秘匿し、不正競争防止法により権利を守るのが妥当だろう。このとき、秘密情報としてきっちり管理することが重要である。

●トップも含めた社内の知財教育

- ・ 経営者が知財に興味を示さないのが悩み。出願しても、経営者判断により審査請求まで進まないことが多い。経営者をどのように説得しているのか、他社がどのように取り組んでいるのかを知りたい。
 - ・ 研究員がどういう流れで知財を創出し管理するかという流れを分かっているか、疑問に思っている。開発部員の知財レベルを向上するためには、どんな取り組みをするべきか、他社の話を聞いてみたい。
- [平松先生] 過去の知財塾の中で、出願に向けて、まず明細書を作成させるのではなく、アイデアを簡単に整理した「提案書」を提出させて、発明創出のハードルを下げていく、という事例があった。経営者についても、「特許を創出する」のではなく、「企業活動の活性化に向けて工夫する」という言い方で、知財活動の活性化を試みると、説得できるのではないかな。

●知財戦略の構築

- ・ 大手メーカーの子会社として、これまでは親会社の方針に従って知財活動に取り組んできたが、今後は、独自の社内教育や知財に関する方針を構築し、新たな事業メニューの創出などを図りたい。
- [平松先生] 若手社員で取り組んでいくような知財体制を構築すると面白いかもしれない。

●侵害対応

- ・ 侵害された場合、ロイヤルティ請求などをどうやって主張するのか、また、侵害されないよう抑止する方法はどうかを知りたい。

【第3グループ】

塾生によるまとめ

Keyword : **経営陣の知財教育** **知財担当者による知財活動のスキルアップ**
知財活用企業の事例 **企業ブランドの管理**

- ◎ 第3グループでは、まず、経営陣による知財に対する理解を深める、説得するための話の持っている方やコツについて、学んでいきたいと考えている人が多かった。
- ◎ また、知財担当者のスキルとしての明細書の書き方、発明の掘り起こし、ノウハウ管理や秘密管理のやり方についても意見が多かった。
- ◎ 中小企業が特許を保有することでどんなメリットがあるのか、大手企業との付き合い方が変わるといった事例を聞くことができ、参考になった。
- ◎ 個人的には、ブランド管理について学びたいと思っている。CMのパロディが You tube にアップされているので、どうやって対処するべきか、多くの人が喜んで閲覧しているのでそのままだもいいのかどうかを知りたい。

意見例

●知的財産の掘り起こし、創出の促進

- ・ 他社が同じような商品を作っているかどうかの調査が実施されていない。また、商品開発前における特許調査も実施していない。社内における基準を作り、発明品の掘り起こしを図っていきたい。
- ・ 当社の場合、出願しているのは一人の限られた人間となっているが、他社にない技術を開発するべく、開発するたびに開発者が特許出願していくような体制を構築していきたい。出願書類に関して、ハードルが高いと思っている開発者が多いように感じるので、その点を打破していきたい。

●知財管理体制の構築

- ・ 当社では、知財管理を5人の研究者が兼任で担当している。他社では知財管理体制づくりにおいてどのようにしているのか、また新しい体制づくりの手法があれば、この塾で勉強したい。
- ・ 現在、社内の知財体制の立て直しを進めている。私が知財担当として入社することで多くを期待され、逆に知財担当に任せきり状況にある。組織としての知財管理体制の構築が課題。

●保有する技術・ノウハウの管理

- ・ 当社は製造方法がウリであるが、単純な工程が多いため、簡単に真似されやすい。技術やノウハウの管理が不十分であると感じている。法律で守られる仕組みやそれに近い方法があれば学びたい。

●社内の知的財産の評価、維持・管理

- ・ 特許出願しても取ったままの状態なので、どの特許は残していくべきか、どの特許は切り捨てるべきか、その判断基準を教わりたい。
- ・ 当社では、20年前に開発した商品が現在でもトップシェアを誇っている。今後は、知財の時価評価を行い、棚卸を進めていきたいが、どのような観点で行うべきかが課題である。知財管理を経営戦略のなかでどう位置づけていくかも含めて考えていくよう、この塾で学びたい。

●侵害対応

- ・ 特許を取得したことで、展示会で注目を浴びることがあった一方で、一部上場企業による特許侵害もあった。現在、弁理士に相談しながらその証明方法の作戦を練っている。

●中小企業ならではの知財活動のあり方

- ・ 知財に関する書籍はあるが、ほとんどが大企業の事例で、中小企業では組織的、マンパワー的、資金的に問題があってその通りには実行できない。この塾で、本当に現場で使えることを学んでいきたい。

●ブランド管理

- ・ You tube などの動画投稿サイトに自社製品がブランドを損なう扱いをされている場合がある。商品ブランドを守るための対策として、弁理士と相談してどう対応すべきか話しているが、他社ではどのような対策をされているのか、知財担当者としてはどのような対策があるのかも学びたい。

【コーディネータ・講師からのご意見】

<宇佐見先生>

- ◎ いずれのグループでも社内教育についての議論があったが、社内教育としては、①トップなど経営陣への啓発、②知財と関係のない部門への啓発、③知財との関係が深い部門での知識・認識の共有の3点があると言える。このうち、もっとも難しいのはトップなど経営陣への啓発であろう。教育においては、外部人材を有効活用するのが望ましい。特に、OBで優秀な方は、経験が豊富であることから費用対効果も期待でき活用するとよいだろう。
- ◎ また、人材教育は1回やっしまえば終わりではない。知識を活用することなく忘れられてしまうことのないよう、毎年のように趣向を変えて実施し、徐々にレベルアップを図っていくことが重要である。また、一般社員の方から知財教育を定期的実施し浸透させることで、徐々にトップにも知財知識を浸透させて、結果的に会社全体としての意識改革を進めていくというのも一策である。

<平松先生>

- ◎ 今期の塾生は知財経験を積んできている人が多く、シビアな経験をしている人もいるように思ったので、今後の議論の展開を楽しみにしている。
- ◎ みなさんの議論を聞いていると、共通の問題意識が浮かび上がってきたように思われる。それは、「日本企業は、今後、グローバル化をせざるを得ない状況にある」こと。そして、グローバル展開の中では「契約文書が全てであり、自社の知的財産を活用・保護するうえでたいへん重要である」ことである。そして、今後は、日本企業の間でも、契約文書でのやりとりを習慣化しないと、企業活動がうまく回っていかなくなるように思われる。
- ◎ 今後も、みなさんでぜひ実のある議論をしていただきたい。