

佐藤英昭弁護士による『特許の哲学』 其の34

著作権等の保護期間の延長

TPP11(環太平洋パートナーシップに関する包括的及び先進的な協定)が2018(平成30)年12月30日に発効したことにより、著作権等の保護期間の延長を含めた著作権法改正が同日から施行された。

これを受け、文化庁は、著作権等の保護期間延長に関するQ&Aを公表した。

著作権等の保護期間は、死亡、公

表、創作した年の「翌年の1月1日」から起算する。改正前の著作権法においては、著作物等の保護期間は、原則として著作者の死後50年までとされていたが、このたびの法改正により、原則として著作者の死後70年までとなった。

例えば、Aさんの著作物は、Aさんが1968(昭和43)年に亡くなったので、1969(昭和44)年1月1日から起算して、これまでは50年後の2018(平成30年)12月31日まで保護されるとされていたが、改正後は、70年後の2038年12月31日まで保護されることとなった。

(特許業務法人共生国際特許事務所所長)

エレガンスジュエリーフェア 6月8日・9日、名古屋

伊東商店が主催の「エレガンスジュエリーフェア」は、アジア有数の宝飾メーカー「ダイヤモンド」を中心に、選りすぐりのジュエリーを取り揃え、6月8・9日の2日間、ホテルナゴヤキャッスルで開催される。

スペシャルイベントには、西郷輝彦さんと柏原芳恵さんをゲストに迎え、楽し

い午餐会と晩餐会が8日に開催される(共に要予約)。

デザイナーは、奥村佳彦、前田悠奈、津守幾久子、松井久子、早川守彦、松崎勉・憲子、三木稔(敬称略)。

ブランドはアロス、クラブ・アイ、ディアフローレ、Dプレミアム、ラトレイア、ネオネロ、ロイヤルパローズ、シーニック、ゼンロイヤルなど16ブランドが一堂に会す。

西日本最大級の集客を誇り、「宝石のお祭り」として毎回会場が賑わう丸善主催の「第18 いちごジュエリーフェスティバル」

4月13日～15日、大阪・梅田

ごジュエリーフェスティバル」が、4月13日～15日の3日間、大阪・梅田のハービスホールで開催される。

今回は小売店160社の参加と1600名近くの見込客が見込まれ、いちごなら

りを中心に、ブランドジュエリー、デザインズジュエリーを一堂に、これまで以上の成果をあげようとして

様々な企画を準備している。

スペシャルイベントは、昨年末にもおまね王座決定戦優勝の若手筆頭の君島遼さん(13日)と、誰もが知るものまね界の大御所、清水アキラさん(14日)を招き、爆笑ネタの2日間となる

インディビジュアルコーナーを新設 4月9日(火)・10日(水)高田馬場

東京眼鏡卸協同組合(22社/蟹江一郎理事長)が毎年主催している「2019年ワールドオプティカルフェア」(WOF)が、4月9日～10日、東京・大久保にあるベルサール高田馬場で開催される。

51回目を数える今回は、累進多焦点レンズ、ハイカーレンズ、高付加価値レンズなどに対応するためのフィッティング・パラメーター・メジャーリング・システムの計測実演及びレンズへの適応を説明するため、初の試みとなる「インディビジュアルコーナー」を会場受付横に新設。前回好評だった「ハイカーレンズ&フレームコーナー」も隣接させる。

毎回好評の無料レンズセミナーは、大手レンズメーカー6社の協力で、左奥のセミナー会場で6講座開かれる。

▼9日11時～12時は、(株)ニコン・エシロールによる「人生100年時代へ!新・チサービス(数量限定のとんかつまいり)」とフリードリンクを用意する。

同日15時～16時は、伊藤光学工業(株)による「被写界深度延長レンズ～ESシリーズ」。

▼同日11時～12時は、セイコーアイウェア(株)による「バシュートCV-Xを使って、快適レシビを考えよう」。

▼同日13時～14時は、(株)アサヒオプティカルによる「オーダーメイド累進レンズ Premium View Style Free」。

▼同日15時～16時は、HOYAビジョンケアカンパニーによる「なぜインディビジュアルレンズが必要か?設計技術の進化と可能性」。なお、受付は当日の先着順となる。

特設コーナーでは、国内のめがねフレーム生産量の95%を占める福井県から11社・団体が集まる「福井コーナー」で高機能・高デザインの商品に触れられるほか、毎回好評の「べつ甲メガネフレームの体験コーナー」では、実物を使ってのレンズ入れあるいはフィッティングパフ掛けなどを体験できる。また眼鏡技術者国家資格推進機構PRコーナーも設置される。

■グローバル展開を加速させるAHKAK(株)は、中華圏初となるブティック「北京国贸店」を、1月16日に中華人民共和国の首都・北京市朝陽区に位置する中国国際貿易センターにオープン。次いで、1月23日には、2018年9月よりPOP UP STOREを展開してきた台湾・新光三越台北信義新天

オンラインストア「TiCTAC USED+」 オンライン修理受付サービスを開始



(株)ムーブ・エイ(東京都渋谷区、松崎充広代表)が運営するユーザーズウォッチ専門のオンラインストア「TiCTAC USED+」で、腕時計のオンライン修理受付サービスを3月28日からスタート。オンラインで楽々のサービスとして注目されている。

電池交換をはじめ、オーバーホール(分解掃除)や、見違えるほどきれいに仕上がる外装研磨(ポリッシュ)サービスなどの修理メニューを取り揃え、WEBから修理メニューを申込み、修理完了次第自宅まで届けるオンラインサービスとなる。

なお、TiCTAC系列店およびオンラインストアで購入の腕時計の保証内修理・延長保証修理は、購入店舗での対応となるほか、オンライン修理受付サービスの支払いにムーブ・エイのメン

テナンスポイントは利用できない、またオンライン修理受付サービスの料金は、TiCTAC系列店頭との料金設定が異なるとしている。

現在TiCTACは、全国に87店のリアル店舗(3月現在)、新品腕時計のオンラインストア「TiCTAC USED+」として2018年9月にオープンしたユーザーズウォッチ専門のオンラインストアを運営。ショッピングをはじめ様々なオンラインサービスが普及している社会的な背景を受け、身近に腕時計店がない顧客の利便性の向上を考慮してより手軽に利用できるように、腕時計の修理サービスをオンラインで新たに開始した。

料金は、電池交換のみ国産1500円、舶来2500円。バック交換と防水検査を加え、国産3000円、舶来4000円。さらにプレス洗浄を加え、国産4000円、舶来5000円となる(税抜き)。

オーバーホールの基本料金は、クォーツで9000円～、機械式で1万5000円～で別途パーツ代が発生する。研磨サービスは、ライトポリッシュ基本料金1万5000円～、新品仕上げ基本料金2万7000円となる。

全国で108店舗(3月末)を展開するメガネの田中(メガネの田中チェーン(株)=広島市、デイミアン・ホール社長)は、日本初となるメガネ・サングラスのサブスクリプションサービス「ニナル」を、今年2月より一部店舗で先行実施、顧客の好評を得て、4月1日から全国の店舗で開始。同時に、利用できるメガネフレームを約300種類から1000種類以上まで拡大し、メガネ・サングラスの「所有」から「利用」するものへと、新たな需要の創造を目指すことを発表した。

「あのお店味が落ちたね」と多分言われているに違いない。景気のせいでもデフレのせいでも高齢化社会のせいでもなくて、たぶん宝飾業界の低迷は消費者のおしゃれ心が「知らず知らず」求めているものを提出できていないことによると自戒をこめて思っている。

用意されたサービスは、3つ。①半年から1年ごとの定期的な視力チェック。②1000種類以上から選べるかけかえ。③「似合うメガネが選べる確率99%」(同社

調べn=61759)の独自のアイウェアコーディネート。

プランは、仕事やファッションに合わせた大人向けと、成長期を過ごされる子供向けの2つを提供する。

対象となるメガネ・サングラスは、実勢価格3万円台のハイクラスフレームを中心に取りそろえ、レンズは1万円から2万円程度が中心価格帯で、顧客の見える方にあわせ毎回新品を提供するという(※ニナルSTEPは、2万円までのフレームに限定)。大人向けプランの「ニナル」は、月額2100円(3年間)で3本のフレームに3組のレンズを提供。子供向けプランの「ニナルSTEP」(中学3年生以下)は、月額1800円(フレームとレンズ無制限で交換可能)。

先行店舗での顧客の反応については、大人向け「ニナル」は、普段とは違ったフレームを試してみたいという男性を中心に、「無難なデザインのものを選べないから」「利用」するものへと、新たな需要の創造を目指すことを発表した。

「あのお店味が落ちたね」と多分言われているに違いない。

景気のせいでもデフレのせいでも高齢化社会のせいでもなくて、たぶん宝飾業界の低迷は消費者のおしゃれ心が「知らず知らず」求めているものを提出できていないことによると自戒をこめて思っている。

小売の十字路 154

「いつも変わらない味」「いつもおいしい店」

「あそこのお店はいつも味が変わらないでおいしいね」とお客さんが感じるのは普段からきちんと食材管理を徹底し味が変わらないように努めているからではなく、すこしずつ味を変えているからだという趣旨のコラムを読んだ。お客の嗜好は知らず知らずのうちに世の中

の流れに沿って変わっていく。その速度に合わせるように作る側が微妙に味を変えているからこそ、お客は同じ味、同じようにおいしいと感じるのだという。変わらないのは変わっているからだという禅問答のような話である。似たような話はセブンイレブンの鈴木社長が冷やし中華の味付けを季節ごと少しずつ変えていることでいつもと同じ味を打ち出しているのだと述べていたことに通じている。

このように書くといとも簡単な作業のように見えるが、ではどのように変えていけばいいのかと具体的なことになり試行錯誤の連続の中からつかみ取っていきかない。場合によっては客離れにならないとも限らない。それでもリスクを冒してでも現状から変化しようとするのは、世の中の変わり方が実際に「見えている」からである。

この事例のポイントはどこにあるかというお客にとって自分の感覚が知らず知らずのうちに(無意識のうちに)変化

お店とお客様の橋渡しができる! 販売員さんご紹介! BICO・GHI株式会社 エムシーゾーンマネキン細工事業部 東京 TEL:03-3409-6954 札幌 TEL:011-219-0758 大阪 TEL:06-6348-1020

していることにある。以前はおいしいと思っていたラーメンがどうも口に合わなくなった感覚ということになる。このことは食べ物だけでなく消費全般に通じることは言うまでもない。我が時計・宝飾の業界でも同じことである。時計の場合はメーカーがソーラー時計や電波時計を開発し、また機械時計を復活させたりして消費者の潜在的な欲求に応えてきて、今はスマホ時代に合わせたスマートウォッチを市場に提案している。それらが売れていくのは消費者が「知らず知らず」のうちにこういう時計があったら便利だという意識下のニーズを具体的な形で目の前に提供したからである。そのタイミングが早すぎても遅すぎても多分ダメなのであろう。消費者の変化の速度に合わせて新製品を投入していくことが消費者から見て業界が常に相変わらず魅力的に映るのである。一言付け加えておけば、新しいというのはデザイン

日本初!! 定額制で新たな需要の創造 コーディネートとかけかえサービス 子供の度数変化にフル対応 メガネの田中チェーン

用意されたサービスは、3つ。①半年から1年ごとの定期的な視力チェック。②1000種類以上から選べるかけかえ。③「似合うメガネが選べる確率99%」(同社

修理から入る! モデルビジネスで年商7,000万円! GOOD DESIGN 2017年度受賞! 美しいクラス Nクラス 2017年度受賞! ①モデルプランナー育成セミナー ②集客/ノウハウ研修 ③出店サポート ④リフォームショップ運営サポート

SEIKO PRESAGE FINE MECHANICAL WATCHMAKING, FROM JAPAN. SINCE 1881 TRIMATIC SARW035 120,000円+税 メーカー希望小売価格 自動巻 www.seikowatches.com