



知的財産環境の将来像

(弁理士と知財コンサルティング)

弁理士
的場 成夫

【要約】

知財をベースにビジネスをサポートするのが知財コンサルティングの本質であるから、その知財の品質保証に関わる特許明細書の作成実務にて鍛えられた弁理士こそが、セルフプロデュースしながら知財コンサルティングに携わっていくべきと考える。

ただし、知財コンサルティングには、特許明細書の作成だけでは身に付かない多種多様なスキルが要求されるので、リサーチ能力、企画力、交渉力などをも鍛える必要がある。

【目次】

1. 始めに
 - (1) 知財におけるコンサルティング業 図1
 - (2) 個人的な体験から考えること
 - (3) 明細書作成こそが知財コンサルティングの基礎 図2
2. 現在の自分
 - (1) 会社の設立趣旨
 - (2) 典型的な活動1 図3
 - (3) 典型的な活動2 図4
 - (4) 典型的な活動3 図5
 - (5) 燃料補給
 - (6) 広報活動
 - (7) 知財とリスクマネジメント
3. 知財コンサルティングの現場
 - (1) 特許とは儲かるもの？
 - (2) 知財は大人の財産
 - (3) 仲介者と代理人との違い
 - (4) テクノロジーライセンスの代理業
 - (5) 金融面などを含めたコンサルティングなど

4. 弁理士の現在および将来像

- (1) 知財関係者は知的創造サイクルのブレーキ？ 図6
- (2) リサーチ能力とアウトプット能力
- (3) 専門職ゆえのジレンマ
- (4) 特許事務所の組織力
- (5) 弁理士パッシングと知財村
- (6) 知財部の進化 図7
- (7) 大学等の知的財産支援活動 図8

5. まとめ

6. 参考図書

1. 始めに

ふとしたことから、「知的財産環境の将来像」という大きなテーマに取り組みさせていただくことになりました。

若輩者の弁理士である私ではありますが、特許事務所の営業形態に疑問を持って始めた活動、技術移転に興味を持ったことによって続けてきた活動などから感じたことを書いてみます。

(1) 知財におけるコンサルティング業

自分が目指し、あるいは要請していただく仕事には、「コンサルティング業」という業種が参考になります。

図1は、コンサルティング業の仕事の進め方(野口吉昭著；コンサルティング・マインド・PHP出版より)と、特許明細書作成とを比較したものです。ここで比較対象とした「特許明細書作成」は、提案書を受け取って作成するようないわば機械的に進められる明細書作成で

【図1】コンサルティング手法の比較

経営コンサルタントの手法	特許明細書作成（知財コンサルティング）
1) コンサルティングの目的の決定	1) 特許出願の仮決定
2) 情報収集、価値評価としての調査	2) 先行技術、先行特許の調査
3) 課題の体系化	3) 従来技術の課題や他社との差別化ポイントの明確化
4) 提言のための仮説策定	4) 仮クレームの策定
5) 仮説の精緻化	5) 仮クレームの裏付けのための実施例追加、クレームの精緻化
6) 課題解決策（戦略、計画）の提示	6) ビジネスプランの提示、またはビジネスプランとの整合性チェック
7) 解決策のアクションプランの支援	7) 特許査定とビジネスの方向性との一致への支援

はなく、出願内容の戦略的なプランニング段階から関わるような特許明細書の作成を意味しています。

(2) 個人的な体験から考えること

幸か不幸か、私は特許事務所に勤務していた時代から「提案書」をクライアントが用意してくれるような仕事はほとんど経験しませんでした。クライアントの組織規模が小さいところが多く、特許専属の担当者がいない、あるいは少ないために、発明者のインタビューから特許明細書を作成することを繰り返してきました。そのため、上記の3)、4)が中心になることが多い特許事務所での典型的な仕事ではなく、1)~5)を通じた仕事が、自然に要求されてきました。

一方、出願明細書の作成という経験を積みながら、「本当にこの出願がビジネスに役立つのだろうか？」という疑問を感じることも多くありました。そして、その疑問をそのままにすることなく、回答を求めてクライアントや諸先輩へ質問したり、本を読むなどの行動へつなげていきました。当時から図1の6)、7)のようなこと

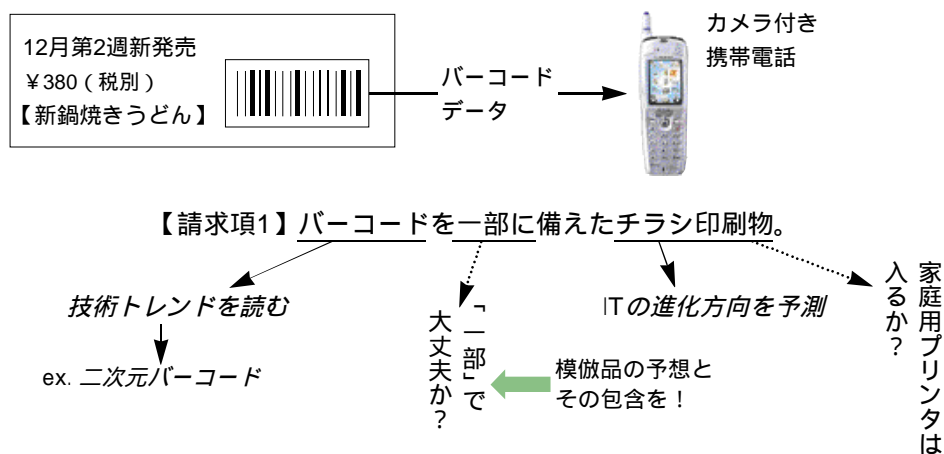
がらを明確に意識していたわけではありませんが、「ビジネス的に意味のある出願書類の作成」を目指して試行錯誤していました。

(3) 明細書作成こそが知財コンサルティングの基礎

図1の分析がある程度正しいと仮定すれば、1)~7)を継続的にあるいはマクロ的に行う場合には、「特許明細書の作成」という仕事を中心としたコンサルティング活動をしていることになるのではないかと。そのコンサルティング活動を「知財コンサルティング」に含めて良いのであれば、どの段階でもビジネスを意識した特許明細書の作成に随時携わっている弁理士こそが「知財コンサルタント」に相応しいのではないかと、本原稿を書きながら考えています。

図2は、ビジネスを意識した明細書作成を例示したものです。

携帯電話に付属したカメラの解像度が向上したことを受けて、カメラ付き携帯電話によって読み取り可能なバーコードを付加した販促チラシを考えついた発明者から



【図2】ビジネスを意識した明細書作成

特許明細書の作成を依頼されたとします。請求項の作成段階で、「技術トレンドを読む」ことによって二次元バーコードが権利範囲に入るように工夫するでしょう。また、IT（情報技術）が今後どのように進化していくかを予想しながら請求項を作成するでしょう。模倣品がどのように現れるか、その模倣品も権利範囲に入るようにするにはどうしたらいいか、ということにも苦心するでしょう。「チラシ」という媒体が「紙」であり続けるかどうか、といったことも考える一方、広げすぎた請求項では権利化が遅くなる可能性も考慮するでしょう。

こうした特許明細書作成は、ビジネスについての品質保証の一部としても機能していくはずですが、特許明細書作成の段階で苦心していることをフィードバックすることによって、開発の新たなヒントや方向性決定の参考となる場合もあります。

知財をベースにビジネスをサポートするのが知財コンサルティングの本質である以上、そのサポートするビジネスの品質保証には特許が不可欠です。知財流通の現場では、「この特許は無効にならないだろうな？」と要求される体験をしましたが、販売する商品（流通対象となる技術や特許）の品質が一定レベルであることを買い手から要求されるのは当たり前とも言えます。

結論として、ビジネスの対象となる特許が明細書作成に基づいている以上、知財コンサルティングは明細書作成の基礎体力を維持向上し続けなければならない、と私は考えています。

2. 現在の自分

「単なる特許明細書の作成」ではないレベルの仕事を行う場合には、現在でも図1に立ち返るようにしています。

また、理論よりも実践、現場体験を大切に考えている（百聞百見は一行に如かず・的場のスローガン）ので、継続的にシンクタンクやコンサルティング業の現場を体験したり、前述のように様々なコンサルタントに会ったり、彼らの勉強会に参加したりしてきました。

そうした活動を通して感じたり考えたことを、時に図1へ戻りながら書いてみます。

(1) 会社の設立趣旨

「発明」という言葉に夢を感じて飛び込んだ特許事務所業界で、運良く4回目で弁理士試験に合格し、13年目

を迎えています。

さて、試験勉強を始めた直後に始まった「改善多項制」は、出願の数から質への転換を官民そろって目指し始めた時期でした。

しかし、実務で接する発明の現場では、相変わらず「いくつ出すのか？」が重視されているように感じていました。企業側もライバル他社よりも出願している、といったことが評価されているようでした。特許事務所は、「出願してナンボ」の業界であり「数から質へ」に対して本気になるとは思えない、と気づくには時間は掛かりませんでした。

そして、出願内容の充実、効率的で孔の少ない出願戦略、といったことに目が向き始めました。また、運良く「プロジェクトの出願戦略立案」や「特許マップ作成」を体験させてくれる師匠に指導を受けることもできました。

しかし、特許事務所という組織の維持には、どうしても出願の数の確保が必要です。「特許事務所」を名のっている以上、どうしても越えられない壁に思えました。

そこで、出願の効率化というアウトプットと出願数に依存しない報酬体系を目指し、有限会社（夢屋）を設立しました。そしてその半年後、勤務していた特許事務所を辞め、現在に至ります。

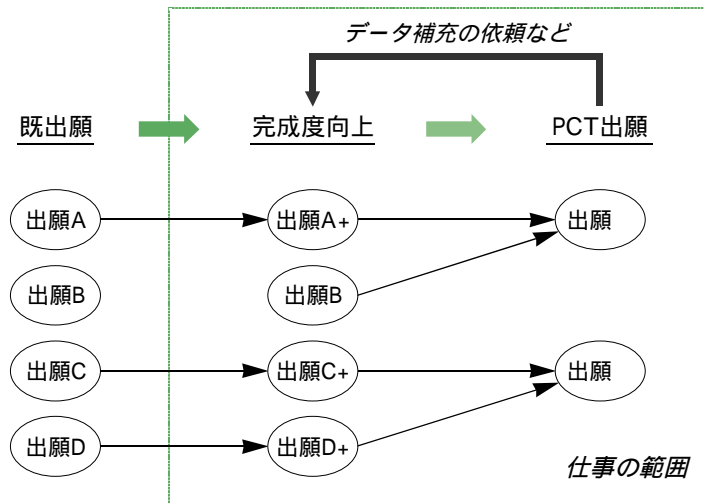
ところで弁理士登録は、特許事務所に勤務する弁理士、特許事務所の経営者たる弁理士、他社の代理人にならない社内弁理士、という三種類しか認められていません。そのため、独立時には的場特許事務所を設立しましたが、自分の軸足はこの会社に置きながら活動しています。

脱線しますが、「知的財産環境の将来像」を考えた場合、弁理士の活動範囲に自由度を与えるためには、前記した三種類の登録先だけでなく、もっと多彩な登録形態が認められてもいいのではないかと。これから弁理士登録される方々のためにも、そんなことも考えています。

(2) 典型的な活動；その1

私の会社設立趣旨に沿った仕事の典型例としては、「国内優先またはPCT出願制度を利用した効率化」があります。以下、図3に基づいて簡単にご紹介いたします。

新規製品の開発に伴って五月雨式に多数の特許を出願したが、ある程度製品化の方向性やマーケットニーズが見えてきた段階で、「出願の厳選」が必要となる場合があります。外国出願をする価値がある内容なのかどうか、類似製品を排除するための上位概念クレームとベストモ



【図3】

ード対応クレームとの組合せなどの検討です。

こうした検討は、継続させる出願数を絞る方向に働きますから特許事務所には発注しにくい仕事であり、社内の方が担当されることが一般的でありましょう。しかし、社内の特許担当者のご都合（手間）、外国出願の予算との兼ね合いなどを睨みながら、PCT出願の方向性や具体的な内容を決定していくお手伝いをする機会が何度かありました。

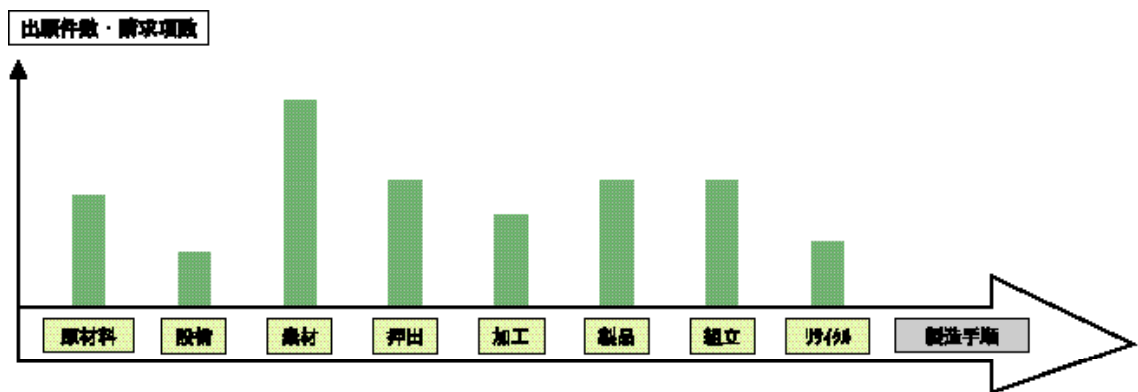
この仕事は、図1に戻れば、「特許査定とビジネスの方向性との一致への支援」の一部に該当するのでは、と考えます。また、この仕事において優先権主張の期限に余裕がある場合には、技術者の方に「広い権利範囲を裏付けるためにこういう実験データが欲しい」、「実現可能な数値限定を予測して欲しい」、といったお願いをする場合もありました。図1の1)～5)に該当する仕事と言えますでしょう。

(3) 典型的な活動；その2

会社の強み、中核となる技術やコンテンツなどを資源とした開発の方向性や知的財産保護の戦略立案について、何度かのミーティングを重ね、ミーティングの度に（あるいはその最中に）先行技術調査を行いながら関わらせていただいたことが何度かあります。

戦略立案においては、パテントマップを作成し、関係者の間での情報共有化に注力しました。図4に示したのは、実際に作成利用したパテントマップをアレンジ簡略化したものです。出願予算、自社のコア技術の位置づけといった、特許担当者の頭の中には入っているものの関係者に共有されていない情報を、たたき台でよいからビジュアル化することに勤め、喜ばれ、成果にも結びついたようです。

ビジネスとして成立するのか、どういうステークホルダーとどのタイミングでどのように関わるか、マーケテ



【図4】パテントマップ作成と出願戦略の策定（例）

インテグレーション情報はどのように取得してどのように精度を高めるのか、といった議論の渦の中で夢中に泳ぐ。その中で特許や商標の出願をどうするのか、という戦略立案を行うのは、非常に充実感のある仕事です。自分の専門領域を活かすことができるとともに、専門外の知識や経験のシャワーを浴びながらチームの一員としてぶつけ合い、ひとつの目標（ビジネスの成功や社会貢献）に向かっていることが実感できるからです。

特許明細書の作成の延長線として、ビジネスの契約のチェック、更には契約の交渉に同席させていただくこともあります。契約書の文言を吟味していく過程で、特許明細書の作成の重要性を再認識せざるをえません。マンネリ化を始めた明細書作成に対するリフレッシュの機会になり、次の仕事への緊張感も高まります。

なお、上記のような仕事は、図1における1)~7)のいずれにも関係すると考えられます。

(4) 典型的な活動；その3

特許担当者と組んで、ライバル会社を追撃する製品を製造するために、ライバル会社の出願を調査し、傾向を分析します。その傾向と、自社の技術との力関係を見ながら、対抗する特許やクロスライセンスを持ち込むための特許をプランニングし、実験データや試作の可能性を検討してもらい、といった作業を行います。このときも、関係者の間で共有すべき情報として、図5のような概要を積極的に作成して提供させていただいています。大げさに言えば、「特許を中心としたビジネスシナリオのラ

イティング」に参画する、といったところでしょうか。

技術者や特許担当者とのチームワークを通じて、時に、知識や経験よりもコミュニケーションの重要性を認識することは、少なくありません。行き詰まるような場面では、自分がアシスト役に徹するという意識に、自分をリセットします。チームワークにて「発明の連鎖反応」が起きたときには、チーム全体が充実感、達成感に包まれます。

この仕事もまた、図1における1)~7)のいずれにも関係すると考えられます。特に、1)~4)を通じて「発明創造」の喜びの体験を大切にしています。

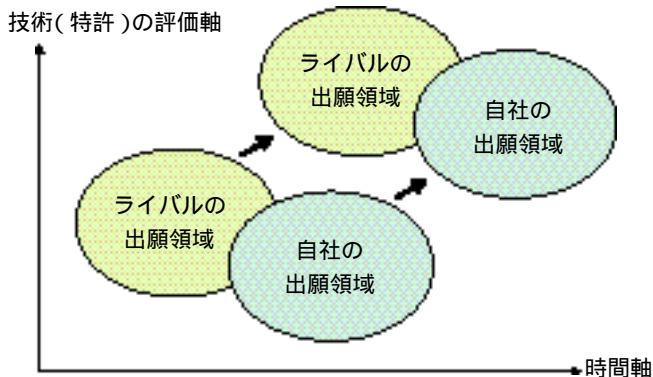
(5) 燃料補給（セルフプロデュース）

親しい経営コンサルタントを中心とした「アイデアジェネレーション」と称する会議に出席します。多数のコンサルタントがその専門領域や業界（IT、金融、流通、……）のトピックス、抱えている問題などを発表します。特に抱えている問題をどうやって解決するかについて、ディスカッションし、明確で具体的なアイデアへ昇華させることができそうな場合には、各種のサーチ、特許検索などを行います。そうした中から、現実のコンサルティングに導入されるレベルに近づいたアイデアを特許出願させていただきます。

この仕事は、図1における1)~6)に関係しますが、2)~4)が中心になっています。

アイデアジェネレーションの活動は、コンサルタント達から極めてレベルの高い情報や知識を分けていただく機会として非常に大切にしています。コンサルタントはクライアントをアシストするお仕事ですが、そのコンサルタントのパワーアップをお手伝いしつつ、自分の燃料補給、自分のレベルアップにつなげています。この活動を通じて体得しているのは、『知的財産は分ければ増える』ということです。笑顔や元気と同じく、伝染もします。

なお、「アイデアジェネレーション」の開催頻度が落ちてきたこと、もっと体系的に学ぶ機会の必要性を感じたことなどから、平成14年11月に東大先端研にて開校された「先端知財人材育成オープンスクール」に参加しました。そこで、会計士、医師、弁護士、裁判官、MOT取得者、企業知財部員などで構成された受講生の一員として「最先端の知財」を学びました。ここで得たネットワークにおいても、新たな「燃料補給」の場を持



【図5】ライバル追撃の戦略立案

ち続けています。

日々の仕事に追われていると、時間という資源を費やす「燃料補給」は辛いことです。しかし、扱う対象が「進化を続けることを宿命としている知財」である以上、知財コンサルティングを業務としていくには継続的なセルフプロデュースが必須であろうと考えています。

(6) 広報活動

10年近く前になりますが、ある経営コンサルタントのセミナーを受講し、「中間管理職に求められる能力は『企画力』と『折衝力』である」と教えられました。それを機に、ディベートの勉強会へ通い、図書館や書店を巡ったり、アップルコンピュータ社やクラリス社に投資しながら企画書作成ソフトをいじるようになり、「広報」という活動に興味を向けるきっかけになりました。

優れた特許明細書を別の角度から見た場合、それにはビジネスの企画に関する情報が含まれています。また、それがメッセージとして拡散していく可能性を秘めています。しかし、単に出願公開されただけではメッセージの拡散力は期待できない場合も多いでしょう。そこで、機会があるごとに拡散力を増大させるための企画と考えてご提案したり、営業のプレゼンテーション資料に特許明細書の抄録を組み込んでもらうなど知恵を絞っています。

(7) 知財とリスクマネジメント

知財の仕事の大半はリスクマネジメントである、ということを経験的に把握しています。たぶん、リスクマネジメントの学問分野でも知財がそのように位置づけられているようなので、大きく外れていないであろうと思いますし、知財部や特許部を社内持っている会社では、ごく当たり前に位置づけられていると見えます。

一方、特許部を社内を持っていない会社では、知財はリスクマネジメント第一である、ということ、経営者が理解していないことが多いようです。そうした会社とのおつき合いは、経営者とのコミュニケーション能力が求められます。

しかし、『特許とは儲かるもの』という先入観が植え付けられている場合が少なくありません。また、「リスクマネジメント第一」を理解していただかず、「費用対効果」の視点から危うい選択をされる会社も多いと感じています。

3. 知財コンサルティングの現場

「知財の源は人であり、人脈は自ら出向いて情報発信をしなければ得られない」という信念の下、日々走り回っている私が体験または見聞きする知財コンサルティングの現場について、思うところを書かせていただきます。

(1) 特許とは儲かるもの？

コンサルティングという世界では、「クライアントを正しいと思われる方向に導く」ことではなく、「クライアントが望むことを提供する」ということが、コンサルティング業にてお金を稼ぐ手法なのだそうです。ですから、「知財で儲けるやり方を教える！」というクライアントに「知財はリスクマネジメント第一である」ということを提供しようとしても、なかなかうまく行きません。

『特許とは儲かるもの』という先入観が既にある社会一般や、それを信じてしまっている経営者の方が多い現状では、『これでは知財バブルだ』とシニカルになる方や、バブルを煽って一儲けしようという方が目立ってしまっているように感じています。

こうした現象に対しては、自分の力の限り、異を唱え続けています。たとえば、本年1月に出版された『これからの「知的財産」徹底活用法（小関珠音著 PHP）』に執筆協力させていただいたり、ベンチャー企業支援雑誌において、コラム執筆を続けたりしています（そして本原稿も）。

(2) 知財は「大人」の財産

知財を組織力のひとつとして組み入れていくためには、たとえば、基礎を身につけて投資する第一ステージ、同業他社との駆け引きに使えるような第二ステージ、資産として活用する第三ステージ、といった複数のステップが必要でありましょう。（このような事は、私のような者が書くまでもないことだと思いますが。）

明らかに第一ステージにいるクライアントに対して、いきなり「知財で儲けましょう、弁理士を呼んで出願させましょう」といった活動をしているコンサルタントを見て違和感を感じ、以下のようなことを考えるに至りました。

一般論として、財産は、「こども」では扱えません。財産の中でも知的財産は、特に扱いが難しく、「組織として大人」でなければ怪我をします。「知的財産を扱え

る大人としての組織」は、知的財産という道具をお金に換えようと試み、一度や二度は怪我をした経験によって、ようやく「大人」になっているはずです。

ですから、「こども」に知的財産の生半可な知識を振り回して怪我をしてはならない、怪我をさせてはならない。致命傷にならないような怪我で済ませられるような予防、手当てなどを教えたり、一緒に体験したりするのが、知財コンサルティングという仕事をする事となった「大人」の役割なのだと思います。

(3) 仲介者と代理人との違い

「知財取引、知財流通、知財信託」などが時代のキーワードになりつつありますが、そこに対して参考になればと思い、以下にご紹介いたします。

弁理士は、対立構造にある当事者の一方のみの利益にコミットして仕事をしています。ですから、双方の利益を引き出す「仲介業」を経験したことのある弁理士は少ないと思います。

また、いわゆる売り手・買い手と立場を分けるとすると、売り手買い手の双方の条件を天秤に掛けながら駆け引きの間に立ち、双方から手数料をもらうという「仲介業」は、一方のみから手数料をいただく弁理士の特性とはかなり異なると感じています。また、危険性も感じました。仲介業を弁理士が経験していないから、という理由ではありません。といいますのは、同じ仲介業でも、不動産業のように取引事例が豊富にあれば良いのですが、双方の間に立って双方の妥協点を探るには、「知財取引」売買は表面化しないこととあいまって事例が少なく、歴史もないからです。

したがって、「技術仲介者」という職業は、双方からの信頼という不明確（「属人的」と記すべきか？）で経時的に可変な属性がありそうですし、win-winの関係どころか仲介者しか得をしなかった、としてビジネスの幕が閉じられるおそれがあります。

「知財取引、知財流通、知財信託」といったことが取り上げられることの多い現在、上記した「仲介者と代理人との相違」については、頭の隅にでも置いておいてもらえたら役に立つかもしれないと考えています。

(4) テクノロジーライセンスの代理業

就職・転職情報の提供を事業ドメインの一つとしているリクルート社に、大学から企業への技術移転の専門部

署が存在することをご存じの方も多いかと思います。この部署では、前述した「仲介業」ではなく、大学側（実質的には大学教員個人）の代理人として動いています。大学側にスタンスを置くこととしている理由は、『大学の先生に信頼してもらえないと技術は移転できない、技術は人間に付随しているモノだから』とのことです。（大学サイドが企業の組織力に対抗するためなどの理由もあるそうですが。）

大学の先生の信頼を得ることが仕事の第一歩であるから、技術的なバックグラウンドよりも「コミュニケーション能力」のほう重視される、ということです。いわば「営業マンのセンス」が要求されているようです。

なお、この部署を立ち上げた山本貴史氏（東京大学TLO社長）にはたびたびお会いしていますが、彼に対して、「技術移転やら特許流通の世界で『本物（人物）』を見分けるにはどうしたらいいか？」と質問したことがあります。

彼の回答は、『本物であるためには、「(内外に対して)わかりやすい言動をしていること」と「人（社内外不問）を育てていること」の二つではないか』と即答されました。この言葉には、非常に合点が行きました。この二つのフィルターを使えば、「知財バブル」を煽る人と「知財立国」に真剣に懸命に取り組んでいる人との篩い分けができそうだ、と思いました。同時に、自分自身を反省させられましたが。

(5) 金融面などを含めたコンサルティングなど

ベンチャー企業の経営者にとって「特許や知的財産」の優先順位は、決して高くない。これは、「ヒト、モノ、カネ、情報、時間」といった経営資源の配分においては当たり前のことのように。しかし、弁理士という立場からは、必要以上に知財ばかりを重視しがちです。一方最近では、金融面を含めた助言を求められたり、出願費用軽減のための公的制度について質問されたり、特許による担保で資金調達できないか、といった相談を持ちかけられたりもします。

ITバブル（弁理士業界では「ビジネスモデル特許ブーム」）の時代を今振り返り、アドバイスや行動にはそのタイミングが重要だ、と自分自身の教訓にしています。資金面の心配に傾いている経営者には、出願費用がこれくらいかかる、外国まで出せば更にこれくらい、といった話を受け入れる耳がない場合があるからです。また、金

融面を含めたコンサルティング、契約に対するアドバイスがますます求められているということは実感します。

4. 弁理士の現在および将来像

はなはだ僭越ではありますが、弁理士が知財コンサルティングを行っていくには、現業のスタイルではニーズに応えられないと考えられる事について列挙してみます。

(1) 知財関係者は知的創造サイクルのブレーキ？

誤解を恐れずに言い切れば、知財業務の大半は法務的なリスクマネジメントにあります。したがって、裁判所＝判例を教訓としてリスク回避や管理に思考が傾くのが、知財関係者（企業の知的財産部および特許事務所の弁理士）であろうと思います。

しかし、マーケット（営業部署）は「顧客満足」を求めて動く生き物であり、判例にはないことが日常的に起きます。一方、判例が想定しなかったようなことこそが、「創造」であり、「知財誕生の源泉」です。この「創造」を育てつつプロテクトせよ、というのが弁理士に課せられた大きな仕事の一つです。プロテクトは日常の仕事であるとしても、「創造」を育てるということを仕事としてやっているだろうか、ということは、自分への、弁理士会への疑問です。

大阪ガスが開催したMOT（マネジメント・オブ・テクノロジー）講座を受講した友人のK弁理士が、MOTの多くの講師が異口同音に語っていたとして、以下の言

葉を紹介してくれました。

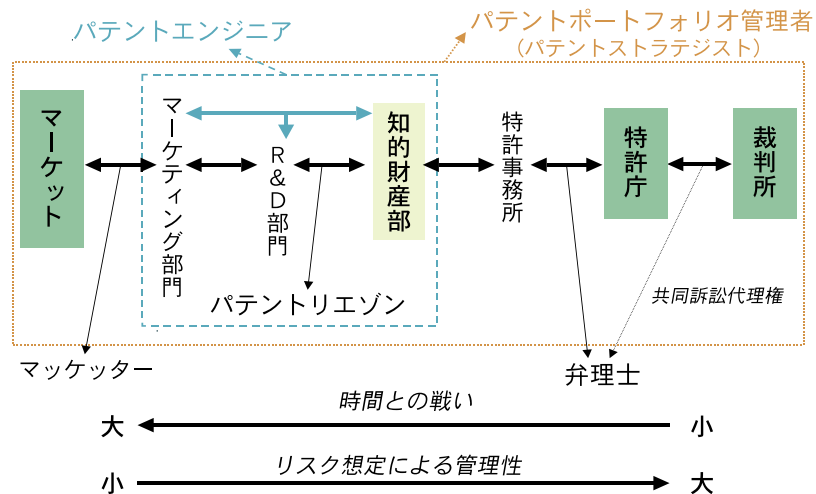
『管理は創造を産まない』

知財が利益を生み、その利益で創造へ再投資をしようというのが政府が提言する「知的創造サイクル」でありましょう。それに異を唱えるわけではありませんが、知財関係者の性癖として「創造」を潰していないか、と思う場面は、確かに少なくありません。「それは法務の立場としてはゴーサインを出せない、止めてくれ。」「判例から推察するとリスクが高い。」など。白黒はっきりさせずにグレーな判断が多いと他の部署が感じている、ということも耳にします。

知財関係者は自らの業務に真面目であればあるほど「創造」を潰しているのかもしれない、ということも、図6とともに、自戒を込めてご紹介いたしています。「知的創造サイクル」という理想を現実化するためには、自分たちの性癖を押さえ込まねばならない場面もあるのだということも。知的創造サイクルのブレーキではなく、ガソリンやアクセルであるためには（かといって「知財バブル」を煽るようでは言語道断ですが）、知財関係者にもリスクをヘッジする「知恵や工夫」が必要なのだということも。

(2) リサーチ能力とアウトプット能力

知財コンサルティング業を考えるには、コンサルティング業を組織的に行っている大手シンクタンクが参考に



【図6】

なると思われるので、また図1に戻りながら簡単に取り上げてみます。

大手のシンクタンクのいくつかは、「XRI」と略記されていますが、その「R」はいうまでもなく「リサーチ」です。つまり、コンサルティング業は、リサーチ能力とそのリサーチに基づいたアウトプット能力が求められています。リサーチについては、「リサーチャー」というコンピュータを駆使した能力に限らず、アナログ的というか人間的なインタビュー能力なども要求されています。

さて、特許事務所で明細書作成に没頭している弁理士に「リサーチ能力」があるでしょうか。先行特許調査はクライアント任せ、インタビューは「ツーカー」となった発明者のみ、といった典型的な特許事務所において、リサーチ能力が鍛えられる機会は、多くありません。リサーチは特許事務所の仕事を減らす方向に働くという構造的な壁もあります（類似する先行特許が見つかったら出願が取りやめになって仕事が減るので）。そもそも何を調べるのか、すなわち仮説を立案してどんな調査をするのかというところから始まるのがリサーチの仕事です。調査対象を特許文献に限っている先行技術調査では、そのスキルがどれだけ向上しても、コンサルティングに使えるリサーチスキルはほんの一部ではないでしょうか。特許に係る製品のマーケット規模、値ごろ感のある価格帯なども、特許取得可能性と併せて求められたりすることもあるからです。

知財コンサルティングに特許明細書作成のスキルが必須だとの考えを前述させていただきましたが、リサーチ能力も知財コンサルティング業のコアとなる位置づけかもしれません。業務のコアであるならば、外注できる範囲は限られるように思われます。

(3) 専門職ゆえのジレンマ

知財は専門性が深いために、会社での人事異動が極めて少ないようです。

特許事務所という職場も同様です。専門性を高めることがクライアントへのお役立ちの近道であるため、ある会社やある技術の担当になると、異動が少ない。ところが、そうした職場環境では、視野の狭いアウトプットに陥っていきます。数少ない大きなクライアントに依存した特許事務所では言うまでもありません。

視野狭窄となっていることの自覚症状がないことや、視野狭窄に陥ったことに対して危機感を覚えない環境

が、最大の問題点かもしれません。頻繁に変わる法律や審査基準、判例や外国での法改正などまで日々追いかけるをえない仕事に携わっていると、自らの環境を変えることに対する意欲も薄れてしまうということもまた現実ですが。

(4) 特許事務所の組織力

広い視野が育ちにくい環境、行き過ぎたリスクマネジメントによる閉塞感が漂う弁理士の業界は、一般のコンサルティング業とは異質なモノです。特許事務所にてこうした環境を打破するためには、ある程度の規模の組織が必要だと思われます。たとえば、マーケティングデータを収集したりビジネスプランを構築するマーケティング部署、マーケティング部署のデータに基づいて深く専門的な調査を行えるリサーチ部署、金融や資金調達に明るいスタッフ、法律や契約実務に詳しく交渉能力もある総務部署、などを備えた組織力が必要なのではないでしょうか。

更には、上記のような新規部署が売り上げを上げられるまでをサポートする資金力も、現実問題として必須でしょう。中規模以上の特許事務所には、そうした現実問題と未来への投資とのバランスを取らなければならない経営センスが求められているような気がします。

(5) 弁理士パッシングと知財村

知財立国の構想の中で、「弁理士パッシング（素通り）特許庁パッシング」を感じたことはないでしょうか。2002年に京都で開催された産学官連携推進会議に参加してきましたが、この会議における弁理士会や特許庁の地位は高いものとは感じられませんでした。

原因は何なのか。政治力がなかった、といった形式的な問題でしょうか。

私には、図6に示したような広いフィールドでの活動が求められているのに、弁理士はほんの狭い世界でしか活動してない、との強烈なメッセージではなかったか、と受け止めています。高度な専門性を壁にして、実は取り残されてしまっているような気がします。

知財を核に稼ごうと旗を振る人たちにとって、「弁理士とは特許庁への手続き代筆業者であり、知財の弁護士や知財のビジネス推進者には見えない」という評価を反省すべきなのでしょう。『井戸の「仲」の蛙たち』の風習は、「大海」の常識から外れているのかもしれない、

と気づかない人が多いためか、その井戸の名前は、皮肉や自虐の意味を込めて『知財村』と呼ばれています。

(6) 知財部の進化

特許事務所サイドが変化すべきことについていくつか言及してきましたが、会社の知財部に対しても変化が求められているように思います。

ビジネスモデル特許ブームを機に経営層にも特許への関心が広がり、昨今の「知財立国構想」によって関心は高まりました。社内のR&D部門のトップからも「技術経営(MOT)」の見地から、知財部への関心が高まっているようです。つまり、経営者層からも発明の源流たるR&D部門からも、これまで以上の役割を期待されるようになったのが現在の知財部ではないかと考えています。

知財部の方とともにパテントマップを作成したり、そのパテントマップに基づいた経営レポートの下書きを作成させていただいたりした経験をもとに図7を作成し、僭越ながらいくつかのセミナーにてご紹介させていただいています。

この図には、知財部が保有している大量の暗黙知を形式知に加工して、経営陣、R&D部門、マーケティング部門に配達して欲しい、という願いを込めています。

ただし、知財部の知を加工したり発信したりしたくても、知財部に対するバックアップ(具体的には人的予算的な後ろ盾や知財部員へのインセンティブや評価項目など)がないという現実問題もあります。

発明者の報奨金制度が注目されたり、「知財部をコストセンターからプロフィットセンターへ」といったスローガンも聞こえてきますが、「知財立国=知財立社」であるとすれば、知財部の進化や組織の壁などについても、議論すべきではないかと思います。

(7) 大学等の知的財産支援活動

7、8年前より大学からの技術移転、特許流通に興味を持ち、個人的に情報収集活動をしてきました。また3年前には、日本弁理士会の知的財産支援センターでの運営委員に任命されました。私が現在所属する第二事業部では、地方の大学や企業、ITベンチャーなどの支援を行うためのセミナー企画、運営などの活動をボランティアとしてやらせていただいています。

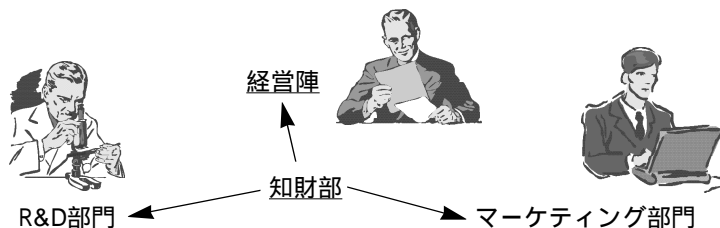
この活動では、特許や商標などの基礎的な知識をセミナーやグループ演習を通じて体得していただくことを、主な目的にしています。

セミナーなどの講師を自ら行うことが仕事ではなく、

R&D部門における「R」について、場当たりの「R」ではなく、戦略的な「R」を指導し、実践する。(先端企業では既に始まっている。)

1. 戦略を立案するには、地図がいる！
開発支援のための「R」には、**提案レポート付きの調査**が不可欠
2. 立案した戦略を実行するには(経営情報にまで昇華させるには)、**社内のコミュニケーションツール**が必要
3. 実利・実戦的な(顧客ニーズにマッチした)戦略的「R」には、マーケティング部門との**密なる情報交換**が必要

用途に合ったパテントマップ作成



【図7】知財部による戦略的 Researchの立案・実行

その企画、運営などの事務局側の仕事ですが、現地に向かうことが少なくありません。そこで感じるのは、大都市と地方との温度差や、独立色の強い地域と中央依存体質となっている地域との差です。こうした現場体験を抜きに、知財立国という構想が現実化するだろうか。大都市にばかり集中してこうした実態を知らない弁理士に何ができるのだろうか、と感じざるを得ません。

幸い、現在の私は弁理士会の仕事として、弁理士の皆様にセミナー講師を依頼して現地に出向いてもらうことをお願いできる立場にあります。この立場から、東京などの都市部の弁理士に、少しずつでも現場体験が伝達されることを願っています。

草の根の活動として、弁理士会のパテント誌2003年4月号にて図8に示すような資料を紹介しつつ、大学における発明創作活動への協力をお願いするといった広報活動も行いました。

更に、知的財産支援センターでの活動では、『支援活動を通して、「ボランティアの神髄」に触れることができる』ということ弁理士会の支援センターだよりという広報誌の中で広報させていただきました。一見すると「与える」という活動ですが、その活動を通して与えられ、学ばせていただき、社会貢献の喜びを感じることができます。こうした喜びは、「分けたら減ってしまう金

銭」と全く逆の性質のよこび（こちらは「喜び」の字が相応しいのか？）です。言うなれば、『分けたら増える、伝染するような性質を持った喜び』であろうと思います。

5. まとめ

ITバブルと時を同じくして起きたビジネスモデル特許ブームの時とは異なった空気の中で、知財のすそ野が広がっています。

しかし、すそ野には資金も知識も不足しています。資金について公的なバックアップが用意され、これを再生産の資源として活用しなければならないのですが、ちょっと間違えれば本当に「知財バブル」となります。

弁理士に対してニーズがある、または潜在して不足している「知識」は、知財分野に限りません。マーケティング、リサーチ、開発、マネジメント、交渉、契約など、ビジネス全般にわたっています。またベンチャー関係者や大学からは、「マーケットの分かる知財関係者」が求められているように感じます。しかし、弁理士会は「付記弁理士」にばかり関心があるようです……。

世の中の流れ、弁理士会の流れといった渦の中で、ちっぽけな自分が自分の目指す姿を失わないよう、自分の理想型を言葉に凝縮し、商標登録も行いました。

【図8】

日米独における科学技術活動の比較

平成14年版 科学技術白書より

指標	日本	米国	ドイツ
人口(億人)	1.2	2.4	0.8
研究者数(万人)	72.8	111.4	25.5
研究開発投資(兆円)	16.3	28.5	5.0
大学研究費の企業負担割合(%)	2.5	7.7	11.3
特許出願件数(万件)	79.2	220.6	60.5
論文数(万件)	7.4	24.2	6.6
技術輸出額(億ドル)	102.3	380.3	28.4
ハイテク産業の輸出額のシェア(%)	13.2	25.5	10.0



は、(有)夢屋の登録商標です。
「商標登録 第4595065号」

【図9】

R社(前出)の企業教育コンサルタントに紹介してもらったあるセミナーを受講して、以下のようなキーワードを教わりました。

『本物』は、明るさやインテグリティ(誠実さ)に溢れており、諦めや皮肉さが感じられない。

元気なときには更に励まされ、落ち込んだときに思い出す言葉として大切にしています。

幸せなことに、私は『本物』に接する機会には恵まれ

ています。そんな『本物』である皆さんから感じるのは、

知的財産は「大人」でなければ扱えないが、
子どものような「笑顔」もなければ続かない。

ということです。

そして、以下の信念を配達する活動を続け、笑顔の大人、元気な子どもを増やすことが私の世に対する貢献である、と本原稿を書かせていただきながら、決意を新たにしました。

知的財産は分ければ増える。

そして、笑顔や元気と同様、伝染する。

以上

参考図書

- (1) コンサルティング・マインド
野口吉昭 PHP研究所
ビジネスマン向けに「自分概念の再構築」のヒントを紹介している。
- (2) なぜSEはコンサルティングができないか
隅正雄 マイガイア
システムエンジニアのあるべき姿を論じている。(「SE」を「弁理士」に読み替えてみても違和感がない。)
- (3) これからの「知的財産」徹底活用法
小関珠音 PHP研究所
知財を巡る昨今の動きを「アウトリーチの精神」で訴えている。
- (4) プロデューサーの仕事
小島史彦 日本能率協会
曖昧なカタカナ職業を定義し、プロデューサーとは何か、どうあるべきかを論じている。
- (5) MOT入門
寺本義也・松田修一 日本能率協会
東大先端研の「先端知財人材育成オープンスクール」における参考書として紹介された。

Profile

的場 成夫(まとば しげお)

昭和62年 青山学院大学理工学部機械工学科卒業
特許事務所へ就職
平成03年 弁理士試験合格(登録番号10138)
平成08年 三菱総合研究所「中堅企業のための特許戦略」セミナー講師
平成09年~ 月刊誌「日経ベンチャー」にて「社長のための経営百科」のコラム執筆
平成12年 野村総合研究所「特許検索セミナー」、東京都ベンチャーフォーラム2000のセミナー講師
平成13年 馬場錬成氏「大丈夫か日本の特許戦略」セミナー講師
平成14年 弁理士会 知的財産支援センター第二事業部部長
平成15年 ホームページ開設
URL : <http://pws.prserv.net/yume-ya>

