

京都での楽しい弁理士生活

弁理士 奥村 一正



はじめに

審査第二部搬送組立（組立製造）で任期付き審査官をほぼ10年間務め、昨年3月末日に任期満了で特許庁を退職しました。特許庁では、上司、先輩、同僚、後輩やサチャーさんなど多くの人たちにお世話になって、審査業務を継続することができ、感謝しています。

退職後の一年間を振り返ってその生活の一部をお伝えし、ご無沙汰しているお世話になった方々へのせめてものご報告とさせて頂くとともに、少しでも審査官の皆さんのお役に立つことができたら幸いです。

京都

昨年4月から故郷の京都に戻り、準備の後、6月に特許事務所を開業した。そして、この一年は、人生において初めての経験となることが多い年であった。

まず、毎月きちんと銀行に給料が振り込まれる生活ではなくなり、あらためてサラリーマンの有難さを思い出す反面、毎日同じ時刻に同じ場所に通勤する必要がなくなり、無限の自由を感じるようになった。朝は目覚ましに頼ることなく家族が活動を始めた頃に起きだし、一時間程のジョギング&散歩を毎日楽しみ、朝食後に自転車です10分

程度走って自分の事務所に出勤するという永年憧れていた生活である。

季候面でいうと京都は東京に比べて夏は暑く冬は寒い、これが結構辛い。夏、東京では滅多にエアコンを使わなかったが京都ではエアコンがないとじっとしてられない。冬は底冷えがするし、夜になると雨か雪が降るどんよりした日が多く、青空が多い東京の冬が懐かしい。この冬は特に寒く3回積雪した。だが楽しみもあって、1回目の積雪時に朝早く金閣寺を撮影に行った。雪が積もった金閣寺は本当に美しく日本人であることに喜びを感じた。

また、当然ながら人間関係が大きく変化した。東京での人間関係に代わって、京都での旧知の友人、そして新たに出会った人たちのお付き合いが日常となった。東京の友人に会えないのは寂しいが、新たな出会いがあってこれはこれで楽しい。

残念なこととしては情報が東京より少ない。当初は、情報交換のために頻繁に東京、京都を往復しようと考えていたが、東京までの距離が審査官のときに感じていたよりも遠く感じる。この距離感が邪魔をして東京にいる友人たちにご無沙汰をしてしまっている。東京から京都をみるよりも京都から東京をみる方が遠く感じるのかもしれない。

情報量について、例えば、特許庁や審査官についての情報が東京に比べて少ない。これについては逆に、特許庁での審査経験を周りの方が珍しがって、関西での希少価値となり、セミナー講師に駆り出されることとなっている。

次に商習慣であるが、京都は「一見さんお断り」に代表されるように閉鎖的イメージでみられることがある。そういう場所で弁理士業が務まるのか、と心配して下さった方もおられる。しかし、実際に京都の真ん中に住み、京都の人と話していると想像したより違和感がなく、その商習慣に納得できる点が多い。一方、街づくりは計画的で、碁盤目状の道路はわかりやすく開放的である。敵の侵入を防止するのが目的の城下町の街づくりとは対照的である。「一見さんお断り」の商習慣は、開放的な街だからこそ形成されていったのかもしれない。



写真1：雪化粧した金閣寺（筆者撮影）

ちなみに、「一見さんお断り」商習慣の意味は、①常連のお客さんを大切に。②最高のおもてなしのために、お客さんの好みを知っていなければならない。③つけ払いが一般的な老舗にとって信用が大事、ということのようである。

これらは、合理的な考え方であり、弁理士業をしていく上でも示唆に富んでいる。

■ 一人事務所の弁理士業

● 弁理士

特許も商標も出願したことのない小規模事業者の多くの方は、弁理士という人種をご存知ない。弁理士というかどうかという字を書くのか、どういう仕事をするのか、と聞かれるので、国が認めた便利屋です、と冗談をいう。知財における便利屋ということであれば、間違っていないのかもしれない。

知財立国を唱えていても、世間はこの程度である。私は、このような一般の方に知財というものをお知らせしていく役割の一端を担っていければと勝手に思っている。

審査官と弁理士との関係でいうと、審査官も弁理士もそんなに変わらないと感じている。もちろん審査する側と審査される側の違いや公務員と民間の違いなど細かい点で違いはあるが、どちらも知財に関するプロであり、知財を介して産業の発展に寄与するための活動である。発明に対して適切な特許を取得して、保護し、活用することによって産業を活性化していくという理念を共有しているといえる。特許庁を退職する際に審査長から、「お互いに知財ファミリーとしてがんばろう」と励ましの言葉を頂戴したことを折に触れて思い出し実感している。

また、ありがたいことに、退職後、多くの審判官、審査官やOBの方が気にかけて下さり、又は京都に訪ねて下さって激励を頂いた。そのたびに審査官のときに考えていたことやお世話になった方々の顔が思い出され、初心に帰ることができる。さらに、関西に向向されている数名の審査官とも親しくして頂きありがたく感謝するとともに、京都に居ながら審査官魂を忘れずにいる。

● 営業活動

4月に弁理士登録を行い、6月に一人で特許事務所を開設した。と言っても顧客が最初からあるわけではなく、まずは営業が毎日の仕事となった。旧知の知人を訪ねたり、後述するように弁理士会の委員会や京都中小企業家同友会に所属して人脈を広げ、またダイレクトメールをめぼしい企業に送ったりした。半年間で配った名刺は350枚を超える。元々営業は嫌いではなかった。企業に勤めていたころ、社内限定であるが私や私のグループで開発した技術を事業部門に採用してもらうために、40か所近くの国内工場に

営業に向向いた経験があり、なんとかなるだろうと思っていた。しかしながら、すぐには仕事につながらない。

出願代理の仕事はなかなか得られなかったが、弁理士会の委員会に所属したことから、セミナー講師の仕事(と言っても収入はわずか)がほぼ毎月1回のペースで入り、かろうじて事務所に行ってもすることがないということにはならず、資料作りや資料作りのための勉強など、貧乏暇なし状態であった。

肝心の出願代理の仕事は意外なところから得られた。それは、弁理士になってから懇親会で知り合った方からもたらされることになった。まさに人生とは「ご縁」である。その企業からは継続して仕事をさせて頂いている。

ある先輩弁理士の方から、「個人としての魅力と信用」が仕事を得るポイントであると教えてもらった。たしかに特許庁に在職していたときは「特許庁」の看板を背負っていたので、その看板の信用力で話を聞いてもらえたが、個人になった途端にその看板がなくなり、私自身が看板であることを思い知らされた。

ただ、「元審査官」の看板は今も使わせてもらっていて、この看板が威力を発揮している。この看板が通用するうちに、自分自身を磨き人間力を鍛えることが私の課題である。

● 出願業務

なんと言っても一人事務所であるから、すべて一人で行ななければならない。私は、特許事務所勤めの経験がなく初めてのことばかりで苦勞した。特許出願や商標登録出願に際して最も気を使い苦勞したのは電子出願である。特許図面のリンク方法が難しかったが、これは知人に聞いたり、特許庁の窓口にお問い合わせしたりして大きな失敗をすることなく行うことができた。ただ、商標登録出願については、図案の貼り付けに失敗し、自前で再出願する羽目になった。しかし苦勞や失敗はしたが、電子出願に取り組むことにより、特許庁やINPITの窓口は、親切、丁寧に対応してもらえることを知り得たのは特許庁出身者としてうれしいことであった。

明細書の作成について、審査官に明細書は書けないという意見を時々聞くが、私の場合はそんなことは全くなかった。逆に審査官のときに読んだ優れた明細書を通じて自分の中に理想の明細書のイメージができていたようで、通常は1週間以内に書き上げることができる。

出願に際して心がけていることは、頼まれなくても必ず先行文献調査をして引例や審査官の拒絶理由を想定し、その想定引例、想定拒絶理由に対応した請求項をクライアントに提案し共有してから書類を作成するようにしていることである。先行文献調査については、審査官用の端末が大阪大学の中島センターにあるので、まだ忘れていないサーチ手法を活かしている。



写真2：滋賀での進歩性研修会

●セミナー講師

10月からの半年間は、ほぼ月一ペースで何らかのセミナーの講師をさせて頂いた。対象は、中小企業の経営者、技術者、若手知財マン、弁理士等様々である。(写真2は、滋賀での進歩性研修会での様子)。

後述の弁理士会近畿支部の委員会でタイミングよく講師養成講座が実施され参加した。これは有志数名による講座であったが、とても有意義だったので、そこで教えてもらったポイントを一部ご紹介する。

- ①まず、集客のためには、タイトルが重要である。どういう人を対象にするかを明確に意識して決める。
- ②次に、人を飽きさせないシナリオをつくる。シナリオは、聴講者の感情をコントロールして最終ゴールに導く。
- ③「つかみ」と「まとめ」は、必要である。「つかみ」は聞く姿勢を整える。「まとめ」がないと伝えたいことが頭に残らない。

私は、ここで教えてもらったことがとても役に立っている。

セミナーでは、審査官のときに感じた課題や私なりの提案をお話している。特に、特許制度の目的は産業の発達であることから始まり、明細書や審査に対する審査官の見方、考え方をお話するとともに、出願時の先行文献調査の重要性、及び審査官との適切なコミュニケーションの重要性を訴えている。審査官の皆さんには、出願人や代理人から面接の依頼があれば、快く引き受けて頂ければありがたい。

●事務所

事務所は、京都市の中心部で、かつ交通の要衝である四条烏丸においた。この場所から京都府内はもちろん、大阪、滋賀、奈良等近畿各地へ行くのに便利である。そのため、近くには多くの特許事務所が存在する。私は、開業にあたり、近隣の特許事務所にご挨拶に伺い、所長である先輩弁理士からアドバイスを頂くことができた。また、ありがたいことに顔を覚えて頂いて、会合で出会った時などに声を

かけてもらえるようになった。

私の事務所名は、開業時には、別の名称であったが、今年の1月1日から「奥村一正特許事務所」に変更した。

これは、個人事務所であることをアピールしたいことと、審査官「奥村一正」のブランドを活かしたいからである。

また、事務所名の変更にあわせてホームページを作成し、経営体制や理念などの情報を公開した (<http://ok-patent.myserver.ne.jp/index.html>)。まだ、効果が実感できるほどではないが、今まで以上に事務所や私個人を知って頂くことにより、信用度が向上するのではないかと期待している。いまだき、ホームページもないようでは信用が得られないようであるので、遅ればせながらやっと世間並みになった。

■委員会等での活動

●弁理士会

私は、弁理士会近畿支部の知財普及・支援委員会の第一事業部会という委員会に所属している。

知財普及・支援委員会では、「支部地域における弁理士制度及び知的財産制度の普及、知財活動の支援並びに他産業等との連携による事業への対応」を職務権限としており、第一事業部会では、中小企業の知財活動に対する支援を行っている。また、第二事業部会では、小中高校生を対象にした知財教育や弁理士の日のイベント及びパテントセミナーの企画、運営を行っており、第三事業部会では、他団体、他産業と連携した活動を行っている(写真3は、弁理士会近畿支部での筆者)。

平成26年度に私自身が携わった活動としては、毎月の委員会出席以外に、

- ・弁理士の日の記念事業での講演会における活動
- ・大阪勧業展での弁理士会近畿支部出展ブースにおける説明員とセミナー講師
- ・滋賀でのパテントセミナーにおける講師
- ・東大阪のモビオカフェ(大阪府との共催)でのセミナー講師



写真3：弁理士会近畿支部にて

・滋賀での進歩性研修会における講師である。

近畿支部での活動は大阪府中心に行われることが多いので、他の府県にはそれぞれの地区会が構成されており、この各地区会が大阪府以外の各府県での活動の中心になっている。上記の滋賀でのセミナー、研修会は滋賀地区会が主体的に企画、実施された。私は、弁理士登録が京都であるため京都地区会にお世話になっている。そして、京都地区会が実施している知財無料相談会にも登録していて、相談があれば対応することになっている。またこれらの活動に加えて、平成27年度から京都地区会の運営委員をさせて頂くことになった。新たな出会いに期待するとともに、活動に前向きに取り組んでいければと思っている。

弁理士会での活動は、委員会などの活動を通じて新たな出会いを得て多くの方々のお話を知ることができるとともに、セミナー講師を務めることによる気づきを通じて自分自身の幅を広げることができてたいへん有意義である。

●京都中小企業家同友会

先輩の紹介で京都中小企業家同友会に入会できたのは、京都に戻ると決めたときから地域でお役にたちたいと念じてきた私にとって満足できることだった。

中小企業家同友会は、全国規模で組織されていて、次の三つの目的を有している。

- ・よい会社をつくろう
- ・すぐれた経営者になろう
- ・経営環境を改善しよう

そして、京都中小企業家同友会は、「心から話し合える中小企業家の集まりを育てよう」をモットーにしている。

毎月、支部毎に例会が行われて、様々な経営上の課題について議論するとともに、会員の活動から学ぶ取組みを行うとても真面目な会である。また、年に2、3回は京都全体の集合研修的な活動もあって、ここでも新たな出会いを得ている。

また、私は上京支部に所属しているが、平成27年度から支部の幹事をさせて頂くことになった。役仕事が多くなってきたが、するからには前向きに、と考えている。

ここでの活動で得ることができた貴重なアドバイスは、仕事を得るためには、「仕事を下さい」というのではなく、相手に「頼む」と言わせないといけない、というものであった。強引に受任活動を行うと既に受任されている別の弁理士に迷惑をかけることになる。弁理士として中小企業に提案するには、今までにない魅力ある提案が必要であり、中小企業から「頼む」と言ってもらうには、私自身に信用力が備わっているかどうかである。そのため、感受性を磨き人間として成長することが重要であることに気づかされた。

●ベンチャー研究会

ある大学の名誉教授の先生が発起人となって活動している会で、大阪、神戸、京都等で研究会が開催されている。このベンチャー研究会では、関西で活動しておられるベンチャーや中小企業の経営者の方のお話を聞いた後、経営的な観点からグループディスカッションを行い、各人が学びとるという会である。この会を知ったのは、全くの偶然で、審査官のときに面接した弁理士の方が世話人をされていたのがきっかけで参加するようになった。

この会を通じて、20歳台、30歳台という若い創業者やシニアになってから創業された経営者に出会い、強烈な刺激をもらっている。

■最後に

今はまだ弁理士として安定軌道にのせるためにもがいている最中であるが、一人事務所を開業したことを後悔はしていない。この一年を振り返るとむしろ楽しかったと思う。

その第一は、旧知の友人に助けられつながりが深くなり、または仲間として再び輪の中に入れてもらって自分の居場所が確保できたことである。第二は、新たな出会いに恵まれたことである。新たな出会いによって自分自身が成長していると思う。第三は、仕事ができる喜びを再認識できたことである。自分の提案が受け入れられて仕事を受任したときの喜び、達成感は最高である。

今後も、出会いを通じた気づきを大切に、新たな提案やそれを具現化する活動をすることによって、社会に貢献するとともに、自分自身が成長できればと願っている。

最後に、この記事を書く機会を与えて下さった特技懇代表幹事の篠原将之様、編集委員長の土田嘉一様はじめお世話になったすべての方に厚くお礼を申し上げます。

profile

奥村 一正 (おくむら かずまさ)

連絡先: kokumura@ok-patent.pro

1980年～2004年 松下電器産業株式会社 生産技術本部に勤務
2004年～2014年 特許庁 審査第二部搬送組立(組立製造)に勤務
2014年 特許庁退職。特許事務所を開業
2015年 事務所名を「奥村一正特許事務所」に改称