

特集《第22回知的財産権誌上研究発表会》

知財コンサルティングの観点からみた 弁理士に求められる能力



会員 柴 大介

要 約

弁理士の知財コンサルティングで求められる能力は、弁理士の業務の特性に鑑み「出願・権利化能力」を基礎とする「論理的思考能力」「民法・民訴法活用能力」「企業経験（事業戦略理解能力）」であるが、近年増大する出願・権利化実務の機会に乏しい弁理士には、弁理士会活動をセルフコンサルティングすることが、これらの能力を鍛える上で有益であることを論じた。

本論考は、当初、一般論文として投稿したのであるが、パテント誌編集部の方で急遽「第22回知的財産権誌上研究発表会」にエントリーすることになり、本発表会の趣旨に沿う内容に修正したものである。本発表会の趣旨の下、本論考に対する特に50代以下の若い弁理士の意見表明を期待したい。

【討論対象となることを希望する論点】

弁理士の知財コンサルティングは、弁理士の本業である出願・権利化業務及び弁理士会の中核制度（能力担保研修）の充実の延長にあるべきことを論じたが、裏返せば、これは、以下の危機感の表明である：

- (1) 弁理士を取り巻く環境の激変に伴いこれらが弱体傾向にあることが、本論考の〔はじめに〕に記載した、弁理士の知財コンサルティングへの不信感に繋がっていること；
- (2) 本業に従事する機会の乏しい多くの弁理士に担われる弁理士会の知財コンサルティング活動が、上記の充実とはおよそ乖離した講学的分析作業を重視することに代表されるような現状のマニュアル志向意識のままでよいのか。

これらの危機感に対する、事務所経営・勤務の、及び、弁理士会に関わる50代以下の若い弁理士の議論を期待する。

目次

〔はじめに〕

- I. 知財コンサルティングの事件対象
- II. 知財コンサルティングにおいて弁理士に求められる能力
- III. 知財コンサルティング対象としての弁理士会のコンサルティング活動

〔おわりに〕

〔はじめに〕

(1) 弁政連フォーラム第273号に掲載された『「知財総合支援窓口」での弁理士の役割』⁽¹⁾と題する投稿に興味深い指摘があった。

経産省の中小ベンチャー企業支援の重点施策であり、「知財戦略」の経営課題に対する相談機能として全国で展開されている「知財総合支援窓口」（特許庁）及び「よろず支援拠点」（中小企業庁）では「必ずしも専

門家としての弁理士が機能しているとはいえないよう」だとの問題提起がなされ、特許庁、各地方経済産業局、各県の知財総合支援窓口等から弁理士に対して多くの苦情があるとして、以下が例示されている。

- 特許出願の手續の助言に終始する
- 出願することのみを熱心に勧める
- 企業経営、又は製品開発との関係の助言がない
- 企業経営と知財の関係の説明がない

(2) 産業財産権⁽²⁾の特許庁への出願・権利化業務が本業といえる弁理士は、企業経験を有さない場合も多く、企業の「知財戦略」の経営課題を経営者に寄り添えるほどに実感を伴って理解することには困難を伴う。

さらに、長引く不況下での出願業務の減少に伴う事務所経営の弱体化、弁理士資格を取得してもそのまま

企業に留まる企業内弁理士の増大⁽³⁾、弁理士試験の合格者の増大等に伴い事務所に所属しない又は所属できず出願・権利化業務すら経験できない本業のキャリアの浅い弁理士（以下「本業低キャリア弁理士」）⁽⁴⁾が増えている。

その結果、企業経験を有する弁理士が相談業務につく機会は減る一方で、本業低キャリア弁理士が相談業務に活路を開こうとする状況が、必然的に弁理士が「知財戦略」の経営課題に対する相談（以下「知財コンサルティング」）機能を発揮しているとはいえない状態を招いているともいえる。

上記投稿の著者である富崎弁政連副会長は大所高所から弁理士の知財コンサルティングの在り方と今後の方向性を示されているが（一読を奨める）、本論考では、より実務的な観点から、中小ベンチャー企業である顧客の知財コンサルティングを行う場合を想定した弁理士の在り方について考察した。

I. 知財コンサルティングの事件対象

1. 1. 知財コンサルティングの土俵は知財制度である

(1) 弁理士の資格取得に必要な知財関連法の六法に占める割合が数%に過ぎないのに対して、行政書士と司法書士の資格取得には六法が必須科目である（行政書士試験研究センター HP 平成 28 年度試験案内 (<http://gyosei-shiken.or.jp/shiken/index.html>)、司法書士法第 6 条第 2 項）。

一方、一定の条件の下で、弁理士は従前より特許庁に関する審判及び審決取消争訟には最高裁に至るまで代理人をすることができ（弁理士法第 6 条）、産業財産権及び回路配置権に関する民事訴訟の訴訟代理人を弁護士との共同ですることができるが（弁理士法第 6 条の 2）、行政書士は 2014 年に行政不服申立てに係る手続代理人をすることができるようになり（行政書士法第 1 条の 3 第 1 項第 2 号）、司法書士は簡易裁判所の訴訟代理人をすることができるにすぎない（司法書士法第 3 条第 1 項第 6 号）。

即ち、知財コンサルティングの事件対象は、行政書士、司法書士等の他士業に比べ、知財制度という極めて狭い法分野に限られるが、その深さは最高裁に至る民事訴訟にまで代理人として視野が及ぶことは再認識されるべきだろう。

(2) さらに、知財制度上の主要な権利には企業の存亡

に関わる差止請求権が含まれるため、顧客と相手方の過去から将来に至る差止請求権を伴う権利関係の考察を抜きに知財コンサルティングをすることは考え難く、企業の知財戦略に寄り添うからには、特許無料相談会レベルのすぐ 1 歩先に差止請求権が関係する民事訴訟の可能性のあることは常に自覚されるべきだろう。

(3) 知財制度の土俵では、対象期間が非常に長期であることも認識されるべきだろう。例えば特許権の場合、出願・権利化作業の結果は年単位の経過後に判明し、出願から 20 年間の権利の安定性と権利行使の可能性を考慮する必要がある。

従って、弁理士は、知財コンサルティングを開始する初期の段階で、長期を見通した知財戦略を検討し長期に渡りサポートしなければならず、その初期の知財コンサルティングに失敗すれば、顧客も弁理士自身も極めて大きなダメージを受ける可能性が、長期にわたって存在することを覚悟すべきである⁽⁵⁾。

1. 2. 究極の交渉相手は弁護士である

(1) 顧客の取引相手又は知財権に絡む競合等の相手方は、顧問弁護士を有する企業であり、加えて知財部門や法務部門を抱えた強力な知財管理能力を有する大企業である場合が少なくない。

(2) 知財コンサルティングは、知財戦略を伴う事業戦略に関わる産業財産権の出願・権利化に対する助言だけでなく、知財制度を仲立ちとする顧客と相手方の関係を調整するための交渉に関する助言、これらを考慮した契約に関する助言等があるが、相手方代理人として前面に立つ又は相手方の背後で顧問する弁護士が、弁理士にとって究極の交渉相手であることを認識すべきである。

(3) 弁護士は、弁理士、行政書士、司法書士その他の士業が束になっても、その業務範囲に及ばず（弁護士法第 3 条）、どの段階の裁判にも訴訟代理人として対応できるオールマイティの最強のコンサルタントといえる。

知財事件に弁理士の法定業務外の法分野（例えば、中小ベンチャー企業の多くが関係する「下請法」）が含まれていて、弁護士がその法分野を織り交ぜて交渉してくると、弁理士が代理人として対応できるかは微妙となり（弁護士法第 72 条）、弁護士が弁理士の代理人適格の不備を突いてくることもありうる。

そうなったときに、弁理士が万事急須とひれ伏し

て、その知財事件から撤退して弁護士に助けを求めることを安易にするのであれば、そもそも知財コンサルティングを引き受けてよかったのかということになり⁽⁶⁾、弁護士は「味方にすると頼もしく、敵に回すと恐ろしい」が、弁理士は「味方にすると頼りなく、敵に回しても怖くない」との評価が定着しかねない。

II. 知財コンサルティングにおいて弁理士に求められる能力

2. 1. 弁護士の戦略 vs 弁理士の戦略

弁護士には単独で訴訟代理人をすることができるという圧倒的な強みがあり、弁護士のコンサルティングの延長上には「裁判で決着をつける」という戦略が常に控えている。

一方、弁理士は、知財権が中心となる民事訴訟においても、弁護士と共同でなければ訴訟代理人になることができない(弁理士法第6条の2)。

さらに、中小ベンチャー企業は民事訴訟を争うための資力に乏しく、「警告を受けた」「裁判になった」等が周囲に知れただけで信用が毀損することも少なくない。

即ち、弁理士には「裁判を回避して決着をつける」という戦略しか選択肢はないと考えるべきだろう。

2. 2. 弁理士の戦略に必要な能力

上述した弁護士と弁理士の戦略の相違に伴って、コンサルティング時の両者の思考スタイルが全く異なることがある。

(1) 知り合いの弁理士から以下のような話を聞いたことがある。

彼は、契約案文の検討過程で、曖昧な条項に気付いたので、後日揉めないように、その条項は「△△△なる内容を規定している」と明確に解釈できるように文言を修正すべきである旨を顧客に助言した。

ところが、相手方の顧問弁護士は「このままの文言でも「△△△なる内容を規定している」と解釈することができる」と助言したそうで、相手方から「この条項はこのままにしてくれ」と回答され修正されないままになったのである。

筆者は何と弁護士らしい言い回しかとしみじみ感じ入った。

論理的に考えれば「…と解釈することができる」には、「…と解釈することができない場合もある」という意味を含む。

弁護士が「裁判で決着をつける」という戦略に立てば「揉めた場合は裁判で解釈に決着をつければよいではないか」という、それ自体は間違いとはいえない助言をすることは十分にありえよう⁽⁷⁾。

(2) 以下のような場面に遭遇することはないだろうか。

相手方の代理人弁護士から届いた警告の内容を検討すると、結論は根拠法を示して畳みかけるように種々請求しているのだが、要件事実等の論証は大雑把である場合がある。弁護士にとっては、要件事実等の精密な論証作業は訴訟で行うという戦略がとれるからである。

このような場合、弁理士は、その警告の内容を正確に理解して、適切な対応案を顧客に提示して、相手方弁護士とのやりとりをダラダラと続けなければならないだろう。

交渉が長引けば長引くほど、そのやりとりが後日に相手方弁護士の主張の根拠とされかねないからである。

例えば、警告の内容が、顧客と相手方の契約が前提になっている場合、その契約を打ち切れば問題を概ね解決できる場合がある。

このような場合、その契約が民法上のどのような類型(そもそも知財契約)なのか、現時点で有効なのか、その契約を終了させるにはどうすればよいか、等について、民法の契約法に基づく考察をして顧客に適切な助言ができれば⁽⁸⁾、警告段階で相手方の追及が止まり裁判に至らないようにすることも可能といえる。

(3) このように「裁判を回避して決着をつける」という戦略をとらざるを得ない以上、弁理士には事件の状況を年単位の経過を見越して論理に徹して考える強靱な論理的思考能力と、知財制度を基礎づける民法・民訴法活用能力が不可欠であるといえる。

2. 3. 知財コンサルティングに必要な論理的思考能力を身に着けるには

(1) 弁理士が論理的思考能力を身に着けるには、本業である出願・権利化業務を論理に貫徹して行うことに尽きる⁽⁹⁾。

契約文を全体にわたり明確に規定する作業に必要な論理貫徹性は、出願クレームと明細書を全体にわたり明確に規定する作業に必要な論理貫徹性とほぼ同じである。

弁理士が、出願クレームと明細書の作成を、権利化

に必要な審査基準及び権利行使の場面を想定した裁判上の判断基準を考慮して行い、審査での拒絶理由を覆す応答案の顧客への提示と、審判・訴訟での権利防衛と権利行使に備える、という当然に要請される基本的作業を論理に徹して行うことは、論理的思考能力を鍛えることに直結する。

弁理士は、このような姿勢で本業の遂行を重ねれば、顧客の信用が蓄積し顧客とのコミュニケーションが緊密になり、企業経験のない弁理士も、顧客の企業戦略の感覚を少しずつ実感できるようになるはずである。

(2) 審査時に、審査官の拒絶論理を覆すための応答論理を出願人に提示する作業は、交渉時に、相手方の代理人弁護士による警告論理を覆すための対応論理を顧客に助言する作業と何ら変わるところはない。

審査官との拒絶理由をめぐる論理的な応酬は、弁理士にとって論理的思考能力を鍛える絶好の訓練の場なのである。

審査官の拒絶論理を覆せないようで、どうして最強のコンサルタントである弁護士の警告論理を覆すことができるのか、ということなのである⁽¹⁰⁾。

2. 4. 知財コンサルティングに必要な民法・民訴法活用能力を身につけるには

民法・民訴法活用能力を身につける前提として、最低限の民法・民訴法等の知識をどのようにして身に付けたらよいか課題となる。その知識を活用すれば、結果として、民法・民訴法活用能力を身につけることができるはずだからである。

2. 4. 1. 「特定侵害訴訟代理（付記弁理士）」の資格を取得する

(1) 特定侵害訴訟代理の資格を取得するには、弁理士会主催の能力担保研修で、民法の契約法及び民訴法の基礎等について講義を受け、特許庁が実施する特定侵害訴訟代理業務試験に合格することが必要である（弁理士法第6条の2）。

即ち、特定侵害訴訟代理の資格を有することは、知財制度の法分野における民事訴訟で困らない程度に、民法の契約法・民訴法の知識が身につけていることを担保するものであり、知財コンサルティングに参入しようとする弁理士は最低限取得しておくべきだろう。

(2) 能力担保研修で使用する民法の教科書は400頁程度（そのうち契約法は300頁程度）の概論にすぎないが、知財コンサルティングに関係する知財制度以外の

法分野に対応するための足掛かりにするには十分とあってよい教科書である⁽¹¹⁾。

(3) 特定侵害訴訟代理の資格は、時間と費用をかけて苦勞して取得しても、実際に訴訟代理人となる機会がなく、その意義を問う弁理士も多いように思うが、知財コンサルティングをしてみるとその有難みがわかるのである。

2. 4. 2. 「著作権実務者養成講座」を受講する

(1) 弁理士は本業の産業財産権の出願・権利化を主務とする限り、著作権制度を勉強していなくても困ることはほとんどないのであるが、知財コンサルティングに参入する場合には、著作権制度によくよく注意する必要がある⁽¹²⁾。

(2) 例えば、弁理士会では知財コンサルティングの一環として、弁理士が講演を担当する多くの知財セミナーが開催されているが、著作権制度に無関心な担当弁理士の講演資料自体が、例えば、引用要件を考慮せず他人の著作物を丸ごと利用したものであることが無いとはいえないのである。

担当弁理士自らが著作権侵害を疑われる講演を公然と行い、聴講者⁽¹³⁾から「著作権を考慮していないのではないか」などの質問が出て答えに窮したりすれば、担当弁理士だけでなく、弁理士会、ひいては広く一般の弁理士の信用が毀損されるのであり、知財コンサルティング以前の問題となろう。

(3) 著作権絡みの知財コンサルティングでは、著作権登録業務⁽¹⁴⁾以外は産業財産権のように手続に絡んで相談されることはなく、相応の報酬対象として顕在化するの事件性を帯びたときなのである。

その場合、弁理士は著作権の財産権と人格権の両方に目配せし、業界ごとに実演家の権利に伴う制度が全く異なる様相で関係することを考慮して、口約束をベースとするような曖昧な契約関係を考察する必要がある、商標制度と絡むことも多い⁽¹⁵⁾。

著作権制度の掴み所のなさに途方に暮れることにならないように、著作権制度全体を網羅する内容を提供してくれる弁理士会関東支部主催の「著作権実務者養成講座」⁽¹⁶⁾は最低限受講すべきだろう。

(4) 著作権制度は産業財産権制度と類似しているので、「弁理士試験」「著作権実務者養成講座」「能力担保研修」等を通じて理解を深め、本業で鍛えた論理的思考能力を活用すれば、著作権絡みの知財コンサルティングは、他士業に比べてむしろ弁理士の方がより精密

に行えるのではないかとも思う。

2. 5. 知財コンサルティングにおいて弁理士に求められる能力

以上に留意すると、筆者は知財コンサルティングの観点から弁理士に求められる能力は、「出願・権利化能力」を基礎とする「論理的思考能力」「民法・民訴法活用能力」「企業経験（事業戦略理解能力）」であると考える。

以下で、知財コンサルティングにおける「出願・権利化能力」と「企業経験（事業戦略理解能力）」の意義についてさらに詳述する。

(1) 知財コンサルティングにおける出願・権利化能力の意義

上述したように、弁理士の本業である出願・権利化業務を論理に徹して行うことは、知財コンサルティングに要求される論理的思考能力を鍛えることと、顧客との間の信頼を醸成して企業経験を補うことに極めて有用である。

知財コンサルティングは「知財戦略」の経営課題に対する相談業務であるから、当然に知財の権利化は知財戦略を含む事業戦略（以下「事業戦略」）の中核になる場合が少なくない。

一方で、中小ベンチャー企業の発明は、発明者である経営者の思い入れが強く、新規性・進歩性を考慮すると出願するにも弁理士の腰が引けてしまうことも多かるが、「社長の発明は権利化するのは非常に厳しいのでノウハウを進めたらどうか」のような助言ばかりでは、中小ベンチャー企業の事業戦略に役立つ知財コンサルティングとは言えないだろう。

経営者の思いを受けて、針穴⁽¹⁷⁾（はりあな）のような可能性を考え抜いて権利化に結び付けることができるか否かは、出願・権利化業務を日常どれだけ論理に徹してこなしてきたかに掛かっているのである。

(2) 企業経験（事業戦略理解能力）を有すること

事業戦略に関わる企業経験には、（中核技術による市場創出・拡大の可能性の探索、市場構造・知財状況の分析、技術開発ステップの検討、研究開発・知財・生産・営業の各部門の関係性の理解と調整等を基礎とする）事業戦略の立案・遂行に当事者として関わる経験、当事者をサポートする知財部門として関わる経験などがあると思うが、いずれの経験も「知財戦略を伴う事業戦略」とは何かということ全体として理解（体感）することに繋がるはずである。

中小ベンチャー企業は事業戦略を努力して構築する過程にあり、経営者はその過程における自らの体感をいちいち説明することが必要な弁理士とのコミュニケーションは難しいと考えるだろう。

企業経験を通じて得ることができる上述の意味での「事業戦略理解能力」は、研修での座学や模擬コンサルティングで身に着けることができないので、企業経験を有していることは、中小ベンチャー企業の事業戦略を俯瞰した視点から理解し、その理解を顧客と共有するためのコミュニケーションを円滑にする上で不可欠である。

従って、企業経験のない弁理士が知財コンサルティングに参入する場合、出願・権利化業務等を通じて意識的に、中小ベンチャー企業の現場に飛び込み、現場とのコミュニケーションの取り方を研究することが必要だろう。

(3) 以上を言い換えれば、中小ベンチャー企業が少なからぬ報酬を支払って、出願・権利化能力、論理的思考能力、民法・民訴法活用能力がいずれも乏しく、企業経験も有さない弁理士に、自社の「知財戦略」の経営課題を相談することはかなりの勇気が必要であろうということである。

2. 6. 知財コンサルティングに講学的分析能力は必要か

(1) 知財マネジメントの講学的分析

経産省と特許庁が監修した『事業戦略と知的財産マネジメント』（以下「本テキスト」）⁽¹⁸⁾は、従来の有形資産経営をベースとする工業社会から無形資産経営をベースとする情報・知識社会へのパラダイム・シフトの中で、現代企業の知財マネジメントの在り方を提示している。経営系学部の学生向けの教材だけあって、相当に高度な知財マネジメントを、国内外の超優良企業のヒット商品等を紹介しつつ豊富な図説を駆使して説明しており、大変に面白く、専門家の頭を整理する上でも非常に良い教科書である。

本テキストの説明は現代経営学の標準的な講学的分析に基づいており、巷でなされる経営コンサルタントによる多くの知財コンサルティング研修も、本テキストの説明概念に包括される内容であろうと思われる。

(2) 知財マネジメントの現場から講学的分析はどう見えるのか

筆者は、かつて、本テキストでも紹介される大手化学企業の研究開発部門で紙おむつ及びコンクリート用

減水剤の研究開発を、知財部門で研究開発部門の知財サポートを行っており、知財マネジメントの現場にいたわけであるが、当時現場でなされていたことが講学的にはこのように整理されるのか、という意味で本テキストはとても面白かった。例えば、以下のようなことである。

●研究開発の過程で必要な特許、意匠、商標の出願をすることは知財及び法務部門を通じて当然に行われていたが、これが講学上「知財ミックス戦略」と呼ばれていること⁽¹⁹⁾。

●紙おむつは多くのシート素材で構成され、コンクリート用減水剤は主剤と種々助剤を素材とするが、素材の主要部分は自社特許でガードし、他の素材は他社品を購入して商品化するという開発態様が講学上「オープン・クローズ戦略」と呼ばれていること⁽²⁰⁾。

●「SWOT分析」は、事業戦略を組み立てる過程でなされていた当然に必要な作業を、単純化して説明したものであること⁽²¹⁾⁽²²⁾。

こうして当時を振り返ると、知財マネジメントの現場は講学的分析の先をいっており、講学的分析概念で実務を考えたことは実質的になかったということに思い当たる。

(3) 知財マネジメントの現場では弁理士に何が期待されるのか

(3-1) アップル社におけるオープン・クローズ戦略の実態

「オープン・クローズ戦略」には、製品メーカーが自社のコア技術の特許権等でクローズし、コア技術以外の部品の規格をオープンにして、部品メーカーに競争入札させてコストダウンを図るといった側面があるが、部品メーカーが自社のコア技術の特許権等でクローズして競争入札に参加することもあろう。

アップル社は「オープン・クローズ戦略」で成功した典型的企業として説明されることが多いが、部品メーカーである鳥野製作所の特許部品の内容を他の部品メーカーに流して安価に製造させ、鳥野製作所への当初の発注量の半分をそのまま他の部品メーカーに切り換えことを契機に、鳥野製作所から特許権侵害訴訟を提起された⁽²³⁾。

(3-2) オープン・クローズ戦略における知財マネジメントについて

アップル社と鳥野製作所の上記の取引実態は、組立

加工企業と素材提供企業の取引において大昔から問題になるところであり、事業戦略をいかに新しく装おうと、取引を仲立ちする契約制度及び知財制度がほとんど変化していない以上、取引実態の大枠がそう変わる訳ではないことを示しているように思う。

実際、両社の裁判は、契約及び共同出願・分割出願の有効性、契約における裁判管轄権の解釈等が論点となっており、実にオーソドックスな知財裁判であるように見える。

このような知財マネジメントの現場で弁理士に期待されることは、顧客の事業戦略に講学的分析概念を振りかざして首を突っ込むことなどではなく、顧客の事業戦略を十分に理解して、必要な契約を自社に有利に的確に作成し、権利行使の段階で有効であるようなタフな出願・権利化を行うという弁理士の本業をキッチリ行うことであろう。

(4) 以上考察したように、知財コンサルティングに講学的分析能力が必要であるという結論は出てこない⁽²⁴⁾のである。

2. 7. 提案：弁理士会による知財コンサルティング弁理士の認定

弁理士に知財コンサルティングに取り組むインセンティブを与え、かつ、顧客が信頼できる知財コンサルティングを受けるための目安となる客観的な基準について提案したい。

弁理士の知財コンサルティングにおいて求められる能力を「出願・権利化能力」「論理的思考能力」「民法・民訴法活用能力」「企業経験（事業戦略理解能力）」（以下、総称して「コンサル対応能力」）として整理したが、これらはある程度客観的に評価できると考えられる。

「出願・権利化能力」と「論理的思考能力」は表裏一体の関係にあるともいえるが、その弁理士が直接担当した特許公報の数を一定の基準にできよう（事務所勤務者にはさらに所属事務所の所長の認定・推薦が必要かもしれない）。

「民法・民訴法活用能力」は、例えば、現在の能力担保研修のカリキュラムに上述した「著作権実務者養成講座」程度以上の講義も加えた上での能力担保研修を修了し特定侵害訴訟代理業務試験に合格していることが基準になろう。

「企業経験（事業戦略理解能力）」は、弁理士の企業経験の有無で判断でき、企業経験のない弁理士でも

「知財総合支援窓口」等の公的・準公的知財コンサルティング活動の実績とその公的・準公的機関による顧客満足度の評価などを基準にできると考えられる。

弁理士会が、コンサル対応能力について上記基準に達している弁理士に、例えば「認定知財コンサルティング弁理士」のような資格を付与してはどうか、というのが筆者の提案である。

経営・知財コンサルティングの講学的知識は、認定知財コンサルティング弁理士が必要に応じて継続研修等を受講すれば済むようにしておけばよいだけの話であろう。

弁理士会は、認定知財コンサルティング弁理士が増えるように、急がば廻れ施策として、本業低キャリア弁理士に対する出願・権利化業務の機会の設置、特定侵害訴訟代理の資格取得の啓蒙、知財コンサルティング業務も考慮した能力担保研修の制度設計の見直し等について真剣に検討してよいのではないだろうか。

Ⅲ. 知財コンサルティング対象としての弁理士会のコンサルティング活動

3. 1. 本業低キャリア弁理士の弁理士会活動に対する提案

冒頭で指摘したように、コンサル対応能力が十分とはいえない本業低キャリア弁理士が増えており、弁理士の出願・権利化業務の質の低下、知財コンサルティング業務の先細り等、弁理士業界ひいては知財立国を標榜する我が国の将来にとって深刻な問題となりえることを考慮すると⁽²⁵⁾、本業低キャリア弁理士の本業低キャリア状態からの早期の脱却は喫緊の課題であろう。

一方、弁理士会を構成する各委員会（以下「委員会」）は、無料相談、知財セミナー、弁理士知財キャラバン等を通じて多くの不特定又は特定の顧客に対する知財コンサルティングを行っており、委員会の所属弁理士には、委員会の趣旨に応じて「顧客に対して良質かつ責任ある知財コンテンツを継続的に提供する」ことが求められる中で、多くの本業低キャリア弁理士が、委員会の役付き幹部又は委員として委員会活動を行っており、委員会活動自体の質の低下が懸念される場所でもあるが、この傾向を筆者は前向きに捉えたい。

即ち、一昔前は、弁理士は事務所に務め、努力をすれば本業の中でコンサル対応能力の基礎を取得しえた

と思われるが、その機会のない近年の本業低キャリア弁理士は、自らの委員会活動の中でコンサル対応能力を鍛え、顧客の信頼を得て、逆に自らの出願・権利化業務を獲得して本業低キャリア状態から脱却する努力をしてよいのではないかと思うのである。

筆者のいう「自らの委員会活動の中でコンサル対応能力を鍛える」とは、委員会活動の中で単にコンサルテクニックを身に着けるという上面の努力ではなく、弁理士会の委員会活動の本質を十分に理解し、委員会活動を通じて「顧客に対して良質かつ責任ある知財コンテンツを継続的に提供する」にはどうしたらよいかを真剣に考えることである。

それは、知財コンサルティングにおいて、前提として顧客の置かれた環境を正確に把握し、どこに課題があり、その課題をどう解決するのかを論理に徹して客観的に考察し、責任をもって適切な助言を提供する作業とほぼ同じであり、本業低キャリア弁理士の「コンサル対応能力」を直接的に鍛えることになるからである。

筆者は、本業低キャリア弁理士が自らの委員会活動の中でコンサル対応能力を鍛えるために、自らの委員会活動についてセルフコンサルティングをして、知財コンサルティングの基礎を築くために以下を提案・提言する。

3. 2. 無料相談会を活用して「出願・権利化能力」を鍛えるきっかけをつくる

筆者の経験に基づけば、出願を弁理士に相談したい顧客は弁理士が思っている以上に多く、本業低キャリア弁理士には、無料相談会の相談員を買ってでて、顧客との運命の出会いの機会を積極的に活かすことを強く奨める。

一方で、弁理士会は、無料相談会では、知財コンサルティングのキャリアを積んだベテラン弁理士と本業低キャリア弁理士がペアとなって相談に応じ、出願を依頼された場合は共同受任するようなルールをつくって本業低キャリア弁理士をサポートできないだろうか。

本業低キャリア弁理士にとっては、ベテラン弁理士の知財コンサルティングの一端に接し、その指導の下で出願・権利化をすることができ、相談を受けた顧客とのコミュニケーションをとることができる。

ベテラン弁理士にとっては、次世代の弁理士を育成することも弁理士業界への御恩返しという意義がある

う。

また、一度受任に至った顧客の信頼を得れば末永いお付き合いになることは弁理士業の特徴であり、実務上、ベテラン弁理士にも本業低キャリア弁理士にも有益であろう。

本業低キャリア弁理士がこのような機会を活かせば、自力で「出願・権利化能力」を身に付けて早期に本業低キャリア状態を脱することに繋がるのではないだろうか。

3. 3. 委員会活動をセルフコンサルティングする

筆者は、委員会活動において実践した以下のセルフコンサルティングを参考に供したい。

セルフコンサルティングは、外部から入手し得る客観的な弁理士会のHPの情報と委員会活動における意見交換に基づいて行った。

(1) 委員会活動を客観的に組織分析する

(1-1) 弁理士会は、会長は弁理士会に所属する一般会員の弁理士（以下「一般会員」）によって選挙で選ばれ主に対外的業務を行い、従業員である事務総長以下の職員（以下「事務局」）が弁理士会自体の運用業務を行う。

弁理士会からは、会長等役員に対して対外的業務に必要な報酬が⁽²⁶⁾、職員に対して当然のことながら毎月の賃金が支給されている（これらの報酬と給料の原資は一般会員である弁理士が支払う弁理士会費（以下「会費」）である）。

(1-2) 弁理士会では、会長に委員会と各地域の支部が直属し、各地域の支部には多くの委員会が設置され、弁理士である各委員会の委員長等の役付き幹部、支部長及び支部委員会の委員長等の各支部の役付き幹部（以下、まとめて「役付き幹部」）が選任されており、各委員会には、役付き幹部及び弁理士会の公募に応募して選任された多くの委員が所属する⁽²⁷⁾。

(1-3) 組織分析上、筆者が特に考慮したのは、①弁理士会において、報酬・賃金の対象となる会長等役員及び事務局は対外的・体的に責任関係の明確な実体のある組織といえるのに対して、②各委員会及び各支部は、役付き幹部も含めて全員が交通費以外の手当の支給がないボランティアであり⁽²⁸⁾、具体的な活動内容を協議・起案して事務局に諮問する立場であり、予算執行及び人事は会長等役員承認の下で事務局が行っている点である。

(1-4) 以上を考慮すると、弁理士会は、会長等役員及

び事務局という予算執行・人事権限及びガバナンスの存在する通常の実体組織と、各委員会及び支部という事務局とは独立に存在し、予算執行・人事権原を有さず後述するようにガバナンスが極めて緩やかで、通常の実体組織とは言い難い自治組織とで構成されているといえる。

(1-5) 筆者は、弁理士会という組織は、例えば、会長等役員及び事務局は市役所（実体組織）であり、各委員会及び支部は、事務局が運用する市役所付属の公民館で場所と備品を借りて活動する市民文化クラブ連合会に所属する各クラブ（自治組織）と考えた方が実態をイメージでき、以下のような関東支部を例にした表で対比すると理解し易いと考えている。さらに付け加えれば、委員会活動は活動予算が単年度主義で、原則定期的に役付き幹部と委員が入れ替わるため、事業の継続性に努力を要するという点も、公民館のクラブ活動と類似する。

弁理士会		市役所		
会長（一般会員の選挙）		市長（一般市民の選挙）		
職員	事務総長	助役		
	部長	部長		
	課長	課長		
	関東支部室 （支部室長＝課長）	公民館 （館長＝課長）		
独立した 一般会員	関東支部 （支部長）		市民クラブ連合会 （世話役会長）	
	A委員会（委員長）	ゲートホール部（部長）		
	委員（会員）	部員（市民）		
	B委員会（委員長）	華道部（部長）		
	委員（会員）	部員（市民）		
	C委員会（委員長）	映画研究部（部長）		
	委員（会員）	部員（市民）		
	自治		自治	
		独立した 一般市民		

(2) 委員会活動をセルフコンサルティングする

役付き幹部及び委員は、委員会活動を通じて「顧客に対して良質かつ責任ある知財コンテンツを継続的に提供する」上で、このような委員会組織の性格とどのような関係にあるかを自覚して活動する必要があるであろう。この点につき上記のモデルから何が言えるかをさらに分析してみよう。

(2-1) 委員には役付き幹部が一見上司のようにみえるであろうが、委員は弁理士会の公募に応募して承認された以外には、弁理士会及び役付き幹部に対して何らの契約関係及び権利義務もない、言い換えると、弁理士会の職員及び役付き幹部とは指示・服従関係にない対等の関係にあるとしかいいようがないのである（但し、役付き幹部は会長等役員に承認されているリー

ダーとして尊重されるべきという意味で極めて緩いガバナンスが存在すると考えられる)。

(2-2) 筆者は、弁理士会の各委員会、公民館のクラブ活動のように、独立した委員同士の良識で繋がった自治組織であり、役付き幹部及び各委員は特段の制約がなくのびのびと自由に活動ができる点に最大の利点があると考えられる。

しかし、一方で、役付き幹部及び各委員は、公民館のクラブ活動に興味で参加する市民とは違い、準物権たる知財権を扱うための国家資格を有し、それぞれが顧客に対して責任を有するプロの弁理士である。

従って、役付き幹部及び各委員は「顧客に対して良質かつ責任ある知財コンサルティングを継続的に提供する」ために、各委員会で果たすべき各自の役割と自治組織としてどう責任ある活動を行うべきかを相当に強く自覚する必要がある。

何故なら、役付き幹部及び委員は全員ボランティアであり、突き詰めてしまえば委員会活動について対外的に誰も責任をとる立場にないのが現実であるため、ガバナンスが極めて緩やかな中で、このような自覚なしに役付き幹部及び各委員が自由気ままに活動すると、外部からは弁理士会の実体組織として行っているように見える活動に対して、責任の所在が限りなく不明確になりかねない(無責任とみられかねない)からである。

(2-3) 筆者の関東支部中小企業ベンチャー支援委員会の活動経験によれば、「知財セミナーの講演内容の最終責任は担当発表者(委員)個人にある」とする役付き幹部・委員が多く、筆者が提案するまでは知財セミナーのリハーサルチェックすらなく、本番まで講演内容を委員会の誰も知らなくてもよいという状態であった。このような中で、著作権に関心のない担当委員が著作権を侵害するセミナーをした場合、委員会には講演内容に誰も責任を持つ者がいないことになり、結果として「顧客に対して良質かつ責任ある知財コンサルティングを提供する」ことに対して無責任としかいいようがないことになる。

(2-4) 本業低キャリア弁理士は、上記のようなセルフコンサルティングから導かれる論理的帰結を自覚的に受け入れた上で、それでは、責任の所在が不明確になりがちで継続的活動に努力を有する自治組織として「顧客に対して良質かつ責任ある知財コンサルティングを継続的に提供する」ためにはどうしたらよいか、

という極めて難解な課題の解決策を考えることから本業低キャリア弁理士の知財コンサルティングがスタートすると考えるべきであろう⁽²⁹⁾。

3. 4. 弁理士知財キャラバンをセルフコンサルティングする

弁理士会が、総力を挙げて取り組む弁理士知財キャラバン(以下「知財キャラバン」)も、委員会活動と同様に、「顧客に対して良質かつ責任ある知財コンサルティングを提供する」ことを使命とした、責任の所在が不明確になりがちで継続的活動に努力を有する自治組織による活動であることには変わりはなく、キャラバン部隊を構成する履修支援員として活動する多くの本業低キャリア弁理士は、委員会活動と同様の観点と、さらに以下にまとめた知財キャラバンに個別に表出する要素をも考慮した観点とからセルフコンサルティングをする努力が必要と思われる。

(1) 弁理士知財キャラバンの概要

弁理士会は、平成27年度から重点施策事業として知財キャラバンを実施している⁽³⁰⁾。

知財キャラバンは、「知財戦略」の経営課題に対する相談を希望する中小ベンチャー企業が、弁理士会に所定の申請をすると、弁理士会から派遣された企業知財経営コンサルティングスキルを持った少なくとも2名の弁理士が、当該企業に最大3回訪問し、

- ①経営課題を分析・抽出し(1回目)、
- ②当該企業と弁理士とで課題をすり合わせ(2回目)、
- ③弁理士が戦略を提案する(3回目)という内容の知財経営コンサルティングを提供する事業であり、知財キャラバンに要する費用(弁理士の報酬、旅費、交通費)は弁理士会が負担し、派遣される少なくとも2名の弁理士は所定の研修を受けた履修支援員及び推薦支援員(以下「履修支援員等」)として弁理士会が認定している⁽³¹⁾。

(2) 履修支援員のコンサルティング能力の観点からのセルフコンサルティング

履修支援員は、座学と模擬コンサルティングを含む弁理士会による無料の5回のコンサルティング研修と、自らの顧客を訪問するコンサルティング実務とから構成される「弁理士知財キャラバン履修支援員となるための研修」(以下「キャラバン研修」)の修了を条件に弁理士会から認定される。

キャラバン研修は一般会員弁理士の誰もが受講でき、本業が低キャリア又は特定侵害訴訟代理資格・企

業経験を有さない、言い換えると、コンサル対応能力が必ずしも担保されていない弁理士であっても⁽³²⁾、履修支援員になりさえすれば、企業知財経営コンサルティングスキルを有する弁理士として、顧客に対して3回のコンサルティングを行う。

キャラバン研修の座学は、経営コンサルティングの定番の講学的知識（経営情報等の収集、財務・会計情報の読み方、知財マネジメント戦略等）だけであり、常識的に考えてわずか5回の研修でコンサル対応能力が身につくとは思えない⁽³³⁾。

事業戦略の提案にまで踏み込む知財経営コンサルタントをする場合、コンサル対応能力を総合的に活用することが要請されるが、そもそも、コンサル対応能力を総合的に活用できるほどの能力を一人で備える弁理士はそうはいないのであって、事務所がそのような知財経営コンサルティングを行う場合は、それぞれの能力に秀でた複数の弁理士で構成される（場合によっては弁護士を含めた）チームで行う体制をとるのではないだろうか。

履修支援員は、知財経営コンサルティングを実施するに当たり、自身のコンサル対応能力が不十分でも問題ないのか、不十分だと考えた場合にそれを補う体制を弁理士会が用意しているのか等についてセルフコンサルティングをして十分な準備をすることが、顧客に対する責任であると考えべきだろう。

知財経営コンサルティングは、コンサル対応能力が不十分な弁理士のために場数を踏ませるための練習の場ではないからである⁽³⁴⁾。

(3) 弁理士会の事業主体適格の観点からのセルフコンサルティング

(3-1) 知財経営コンサルティングの責任の所在

事業戦略の提案にまで踏み込む知財経営コンサルティング業務を依頼された場合、事務所であれば、所長が、顧客担当の弁理士で対応できるか、リーダー率いるチームで対応した方がよいかを判断し、いずれの場合も最終責任は所長であるとの立場で臨むだろう。

知財キャラバンは事業戦略の提案にまで踏み込む知財経営コンサルティング業務であり、要する費用は弁理士会が負担するとしているので、最終責任は、担当する履修支援員等ではなく、知財キャラバンの主体事業者である弁理士会が負うと顧客に理解されよう⁽³⁵⁾。

一方で、本論考の参考文献⁽³⁰⁾には、弁理士会の知財キャラバン事業における以下のガバナンスとリスクマ

ネージメントの実体に繋がる情報が全く開示されていない。

- ①知財経営コンサルティング業務の最終責任は誰が負っているか？
- ②コンサル対応能力が不十分な履修支援員等が、その能力不足の故に、リスクの高い事業戦略を提案しようとした場合、責任をもってチェックするチーム体制があるのか？
- ③事業戦略における出願・権利化作業を履修支援員等が担当する場合、履修支援員等に出願・権利化経験がほとんどない場合、サポートするチーム体制があるのか？
- ④上記チーム体制がある場合、責任をもって運用するリーダーは誰なのか？
- ⑤リスクの高い事業戦略が破綻して顧客が損害を被った場合に、事業戦略立案の責任主体である弁理士会が受ける信用損失リスクに対して何らかの対策は講じられているのか？⁽³⁶⁾

このようなりスクマネジメントがなければ、それはコンサルティングではなく単なる無料相談であろう。

(3-2) 広義の利益相反の存在

上記(3-1)では、知財経営コンサルティングがネガティブな結果に陥った場合について考察したが、ポジティブな結果になった場合を考察してみる。

履修支援員等又はチームサポートが優秀で、極めて強力な事業戦略を立案・遂行でき、知財キャラバンに応募した顧客Aの業績が、権利化された特許権で市場を制圧して飛躍的に伸びたとしよう。

この場合、履修支援員等は、最初の3回のコンサルティングの報酬を弁理士会から支給され、4回目以降は顧客Aから報酬を受け取り継続してコンサルティングを担当することになるだろう。

ところで、履修支援員等の無料のキャラバン研修費用と3回分のコンサルティングの報酬は、一般会員が納入する会費を原資として支給され、報酬に基づく無料の3回を契機にして4回目以降のコンサルティングを継続しているともいえる。

このような状況下で、例えば、一般会員の顧客Bが、顧客Aの競合であり、顧客Aの特許権侵害訴訟の被告になったとすると、一般会員は自身の顧客Bの競合である顧客Aを支援する弁理士会のために会費を納入し、弁理士会はその会費で顧客Aを支援して、

一般会員の顧客 B を訴訟に巻き込んだことになる。

弁理士会は自身の顧客 A に対して、一般会員は自身の顧客 B に対して広い意味で利益相反行為をしていることにならないだろうか？

そもそも、何故、一般会員が納入する会費が、その一般会員の顧客 B の競合 A を知財コンサルティングする履修支援員等を育成し、さらにその競合 A を支援するために使用されなければならないのかという問題も生じよう⁽³⁷⁾。

(3-3) 本業低キャリア弁理士及び知財キャラバンに対する提言

知財制度においては論理的に考えて起こりえる事態が往々にして起こることは、知財キャラバンに関わる「知財コンサルの奥深さを知得し」た⁽³⁰⁾⁽³³⁾弁理士はよくご存知のはずである。

してみれば、履修支援員等を含めた知財キャラバンに関わる本業低キャリア弁理士を含む弁理士は、上述した現状の知財キャラバンにおけるガバナンス、リスクマネジメント、コンプライアンス上の起こりえる懸念を整理して制度設計を論理的に考察（セルフコンサルティング）した結果を、一般会員と共有した方がよいのではなかろうか。

以上のようなセルフコンサルティングは、本業低キャリア弁理士のコンサル対応能力を鍛え、結果として弁理士会の知財コンサルティング事業の強化につながるに違いないと思うのである。

【おわりに】

弁理士の知財コンサルティングにおいて求められる能力が「出願・権利化能力」「論理的思考能力」「民法・民訴法活用能力」「企業経験（事業戦略理解能力）」であるという観点から、特に本業低キャリア弁理士がこれらの能力をどう確保したらよいか、その一つの具体例として本業低キャリア弁理士が活動の場とする弁理士会の委員会活動自体をセルフコンサルティングすることを提案・提言した。

上記提案・提言においてさらに考えるに、現状の知財キャラバンのままで弁理士会が主体となって「特定の顧客」のために事業戦略にまで踏み込んだ知財コンサルティング事業を継続して行うことには無理があるように思われる。

弁理士会にできることは、コンサル対応能力を有する弁理士に認定知財コンサルティング弁理士として登

録してもらい、知財コンサルティングに特化した無料相談会を行い、知財コンサルティングの費用が決して安くはないことと、その費用を回収できるような事業戦略を立てる覚悟が重要であることを理解してもらい、具体的な話は、個別に認定知財コンサルティング弁理士に相談してもらうようにし、その際に、登録された認定知財コンサルティング弁理士のキャリア情報を提供するくらいが限界であり、それで十分なのではないのだろうか。

本論考における考察及び提案が、今後の弁理士及び弁理士会の知財コンサルティング活動の一助となれば幸いである。

注

- (1) 富崎元成 『「知財総合支援窓口」での弁理士の役割』 弁政連フォーラム第 273 号 1-3 頁 (2015) (<http://www.benseiren.jp/backnumber/>)
- (2) 特許庁の定義 (<https://www.jpaa.or.jp/consultation/learn/kind.html#top>) に基づき特許権・実用新案権・意匠権・商標権を「産業財産権」と呼び、産業財産権・著作権・回路配置権・商号権・不正競争防止法に基づく権利・植物新品種登録に基づく権利を「知財権」、知財権を骨格とする種々の法制度を「知財制度」と呼ぶ。
- (3) LEC 東京リーガルマインド 『2012 士業最前線レポート 弁理士編』 (LEC NEWS 2012 年 11 月 27 日発行) (http://www.lec.co.jp/press_release/pdf/2012/121127_01.pdf)
- (4) 本論考で「本業のキャリアの浅い弁理士」とは、「出願・権利化経験が乏しい弁理士」をいい、事務所での技術者経験なく弁理士登録をしたばかり、弁理士登録後も長年出願・権利化経験が乏しい、企業から事務所に転職・独立したばかり等の弁理士を想定している。我ながら身も蓋もない表現と思ひ、パテント誌編集部とも検討したがいずれもしっくりこないで、恐縮ながらそのまま使用した。全ての弁理士が必ず一度は通過する状態であるとしてご容赦願いたい。
- (5) 最初の事業戦略提案だけで「後はよろしく」では済まないものであり、長期に渡り顧客のために「私、失敗しないので」の姿勢を貫くことが要請される。
- (6) 中小企業は顧問弁護士がいなくても多く、弁護士探しからとなれば、顧客に負担を残すだけである。
- (7) 弁護士の言い回しに丸め込まれず、論理に徹してその意味を考え抜くことが肝要である。
- (8) 日々の取引が淡々と進行している実情に、どのような類型の契約を当てはめるべきかは、民法の知識なくしては考察しようがない。
- (9) 弁理士は、他の士業ではありえない「特許文献を組合せて出願発明に想到するか否か」という机上の論理に取組むことが要請されるが、これで報酬を得るのであるから、本業をもっと生かすべきである。本業で論理的思考能力を鍛えてい

- た弁理士は、少なくとも契約書の作成に戸惑うことはないだろう。
- (10) 筆者が企業で発明者として出願業務をした遙か昔に目の当たりにしたものだが、出願・権利化作業を発明者にほぼ依存する（例えば、発明者の原稿をそのまま形式を整えるだけで明細書としたり、拒絶理由通知の内容を読めばわかるような説明だけしてどう対応するかを発明者に実質委ねたりするような）スタイルを長年続ければ、コンサルタント業務に対応できるだけの論理的思考能力が身に付くとは到底思えず、このようなスタイルを長年とられた弁理士は、コンサルタント業務に無理に参入しない方が、顧客だけでなく自身のためともいえよう。
- (11) 民法・民訴法の深堀作業は、対象事件に応じて研修用教科書を足掛かりにして独自に行えばよい。なお、役に立つことが時折あるので、研修用教科書の家族法にも目を通すことを奨める。
- (12) 弁理士試験において1割に満たない設問数である著作権法を捨てて合格する受験生が多いと言われるほどである（平成28年度から合格基準が科目別に設定されてはいるが）。
また、弁理士会の知財セミナーの講演資料で、担当弁理士が引用要件を満たさない資料で説明するとそれは著作権侵害に直結するので「ウツカリ」では済まない。
- (13) 企業の知財担当者や弁護士が聴講しているかもしれないのである。
- (14) 著作権登録手続は特段の専門性は不要で、当事者や他企業が適正に手続することは十分に可能である。
- (15) 商業・出版・芸能・芸術分野の顧客と接触すると、いやおうなく著作権絡みの知財コンサルティングをする事態に陥りうることは覚悟すべきである。
- (16) 2017年度から「上級」講座も開始されている（柴大介『著作権実務者養成講座（上級）受講報告』<http://patent-japan.sblo.jp/category/4428723-1.html>）
- (17) 「針穴」が事業戦略上重要な場合が多いことも弁理士は理解すべきと思う。
- (18) 経産省・特許庁監修『事業戦略と知的財産マネジメント』社団法人発明協会（2010年6月21日初版）（858円（税抜）と手頃な価格である）
- (19) 特許、意匠、商標で多面的に保護する知財戦略は、知財への投資に大きな制約のない大企業又は技術志向の強い企業であればとりえるが、資財・人材の乏しい中小ベンチャー企業に安易に提案できる戦略とは言い難い。
- (20) 近年のオープン・クローズ戦略は、特許権でガードした主要素材を業界標準化して、素材産業側の事業戦略下に組立加工産業側を組み込むところまで踏み込むが、欧米のベンチャー並の先見性と強靱な構想力が必要であり、このレベルの事業戦略を弁理士が提案することが可能とは思えない。
- (21) 筆者は、知財マネジメントの現場の姿を小説風にアレンジした論文を投稿したが（後掲(22)）、講学的分析概念を使用して描写する意義は何も感じていない。
- (22) 柴大介『小説「私たちの特許戦争」より 製法特許と製剤特許をめぐる特許攻防25年史』パテント65巻11号52-73

- 頁（2012）
- (23) 2014年11月18日付けJ-CASTニュース（<http://www.j-cast.com/2014/11/18221177.html?p=all>）。
- (24) 経営知財コンサルティングの現場でも講学的分析の有用性に疑問がもたれている。例えば『コンサルは会社の害毒である』（中村和己著、角川新書、2015年初版）での東工大出身で企業経験を有する著者の結論に違和感はなく、『日本企業で問題化する「なんちゃってMBA」（毎年5000人が誕生！そのムダと弊害）』（遠藤功著、2016年11月16日付け東洋経済ONLINE（<http://toyokeizai.net/articles/-/144128?page=3>））でもコンサルタントは「徹底的に現場に「のめり込んだ」という経験が極めて重要であることを示唆する。
- (25) 弁理士会もこの危機感共有しており「弁理士育成塾」等で実務教育の場を提供しているが、本論考ではより日常的な方法を探ってみたい。
- (26) 弁理士会には副会長等が、例えば関東支部には副支部長がさらにおり、委員会は複数の部会で構成され各部会の部長を兼務する副委員長が選任されているが、話を簡単にするためにこれらには言及しない。
- (27) 会長の報酬は年間1000万円である（弁理士会HP（<http://www.jpaa.or.jp/about-us/officer/>））。
- (28) 管理職とは組織の活動と人的管理に責任を負う激務でありボランティアでできるものではない。即ち、役付き幹部は通常の意味の管理職とは言い難い。
- (29) 2015及び2016年度の関東支部中小企業ベンチャー支援委員会の第2部会では、筆者の提案で、必ず講演リハーサルを行い委員会活動の自治と外部に対する責任担保の両立を試みた。副委員長（＝部会長）の講演原稿ですら全面書き直しを宣告されるほどリハーサルは厳しいが、リハーサルを経て修正された内容はコンプライアンス上の問題が解消され、例外なく質が向上した。但し、このような試みの重要性を認識し制度化し長期に渡り継続することが役付き幹部の役割（＝責任）と思われるが、現状そのような制度の重要性と役割認識が共有されているとはいえず、このリハーサルの試みが制度として定着する保証はない。
- (30) 知財キャラバン事業に関する情報は『特集《弁理士知財キャラバン》』（パテント68巻12号16-66頁（2015））に基づいた。
- (31) 推薦支援員は、弁理士会の中小企業支援統括本部が「その能力に鑑みて決定」し「知財コンサルの講師を行い得る程度の能力を有する者」であるが（前掲(30)）、コンサル対応能力がどの程度担保されているのかについて全く情報がなく、本論考では立ち入って言及しない。
- (32) 前掲(30)の執筆者の半数以上が特定侵害訴訟代理の資格を有しておらず、知財キャラバンでは、特定侵害訴訟代理レベルの民法・民訴法の知識は重視されていないように見える。
- (33) 前掲(30)にも「履修支援員は、研修を受講完了したものとはいえ、知財コンサルの奥深さを知得し、企業満足度を十分に満たしえるためには、即戦力としてはただちには認定しづらいのが本当のところである」と、弁理士会が負担するとは

いえ顧客から「報酬」を受け取る業務に対して無責任ととられかねない解説がなされている。

(34) 本論考は、キャラバン研修に積極的に取り組む弁理士のコンサル対応能力の有無をあげつらう意図は全くない。むしろ、前掲(30)に「研修を受けた感想」を寄せた弁理士は、十分な出願・権利化経験と地元顧客のための豊富な知財コンサルティング経験を既にお持ちで、企業経験に匹敵する事業戦略の理解能力をお持ちであろうと敬意を抱く。この方はむしろ講師の側ではないかと思うし、特定侵害訴訟代理の資格を取得してコンサル対応能力を極められることを期待する。

(35) 全責任が履修支援員等に負わされるのであれば、一般会員を含めて対外的に説明すべきであり、弁理士会と履修支援員等との間でその旨の契約がなされるべきだろう。

(36) 弁理士会事業の信用の毀損は、当然に一般会員の信用の毀損に跳ね返るリスクがある。

なお、①～⑤は外部から全く見えないと言っているだけで、組織的に担保されているのであれば、しかるべきご教示を願えればと思っている。

(37) 日弁連が死刑制度廃止の宣言を採決したときに、死刑存続を望む家族を支援する弁護士から「死刑制度に反対したいなら、自分たちのお金で活動してほしい。私たちのお金(会費)を使わないでほしい」との声が挙がったという事情(弁護士ドットコム NEWS (https://www.bengo4.com/c_1009/c_22/n_5199/))と本質はよく似ている。

(原稿受領 2016. 11. 29)

1. 知的財産権誌上研究発表会の発表論文に対する質問、意見、反対論文を募集します。いずれも 2017 年 6 月 12 日(月)までに、日本弁理士会事務局広報室宛てに E-mail にてお送りください。
2. 採用された質問、論文は「質疑応答の部」として、2017.9 月号に掲載します。論文の採否については、会誌編集部に一任ください。

日本弁理士会事務局広報室

TEL 03-3519-2361

E-mail patent-bosyuu@jpaa.or.jp