

## 会員インタビュー 13

佐原雅史氏に聞く

## 知財とインターネットの可能性を信じて



佐原氏の事務所にて

**起業のきっかけはインターネット**

弁理士にして株式会社プライナの代表でもある佐原雅史氏は、企業などが知的財産を有効活用できるように、その知的財産の情報交流やマネジメントを支援するビジネスに取り組んでいる。

氏が弁理士になろうと思ったのは、機械設備の設計・開発をしていたところに、友人の薦めで弁理士の存在を知り、発明を扱うという仕事内容に強く惹かれたからだ。1998年に弁理士試験に合格し、特許事務所に入所した。

「弁理士になるきっかけとしては、よくある一般的な話かもしれませんね」とは本人の弁。その一般的な道が、いつの間にやら独特の方向へと変わっていくのは、インターネットの技術に出会ってからだ。

「もともとインターネットの可能性というのは、ずっと前から感じてはいたんです。ファックスや電話などと比較すると、インターネットは情報の発信能力が断然違います。個人が無数の人に対して情報発信ができる手段としては、インターネットが一番だと思うんですよ。」

インターネットのことを本格的に勉強してみたい。その気持ちが強まった氏は、まだ特許事務所に勤めていた2001年に、自ら志願し、出向という形で、1年間にわたりインターネット関連のベンチャー企業に在籍した。そして、システムエンジニアとして仕事を担っていった。特許事務所の先輩や仲間も、そうした氏の姿勢を快く応援してくれたという。それからはもう、連日連夜、遅くまでシステムの開発に奮闘する毎日。

おかげでウェブ技術やシステムの基礎知識がしっかりと身に付いたそうだ。

学べたことはそれだけではなかった。

「まず一つに、知的財産とインターネットの技術はどんどん絡ませていくべきだ、という確信が深まりました。インターネットをうまく使えば、一般企業をはじめ、様々な場所で生まれる発明を、無駄に死滅させることなく、今まで以上に活用していけると感じました。そしてもう一つ、そのベンチャー企業で何よりも学ばせてもらったのは、会社の運営についてです。尊敬できる社長や優秀なスタッフがたくさんいて、会社運営の面白さと大変さを肌で感じることもできました。とても貴重な経験になりました。」

出向して1年が経つころには、氏はアプリケーション事業統括部長を務めるまでになっていた。

さて、問題はどのように経験してきたことを、どこでどのように活かしていくかだった。頭の中では、事務所に勤めながら趣味でホームページをつくる、などといった方法も浮かんではいた。

しかし、「どうせやるなら、しっかりとした事業として夢をもってやりたい。」との思いの方が強かった。

そこで氏は独立を決意し、2002年5月に株式会社プライナを設立した。29歳のときだった。

**注目度高まる『知財情報局』**

会社を立ち上げたばかりの頃は、オフィスはまだ、埼玉県の東部にある自宅にあったという。佐原氏は妻と両親の4人で住んでいるので、普段の部屋を仕事用

に占拠するわけにはいかない。そこで屋根裏の倉庫にパソコンを1台用意して、あとは池袋のデータセンターにサーバーを置いて、今後の事業の核となるシステムを自宅において作りあげていった。

氏がまずはじめに取り組んだのは、知的財産関連の情報が集まる“場”となるようなwebサイトを構築することである。

「当時はまだ知的財産に関する定義もなく、言葉すらあまり知られていませんでした。ですから、知的財産を世の中にもう少し広く、しっかりと根付かせたいと思っていたのです。」

そこで『知財情報局』というサイトをつくり、自分で知的財産関連のニュースを集めてはコツコツと掲載していった。

時期はちょうど夏を迎える頃で、その中で氏は屋根裏の倉庫にこもりつきり。エアコンもなかったので、当時は毎日汗だくの作業となり、みるみるうちにやせ細ってしまったという。

それでも、納得のいくwebサイトをつくりこむには時間がいくらあっても足りなかった。かなり過酷な状況に「このままじゃいつか倒れちゃうなあ。」と自分でも感じていたようだ。

そうこうするうちに、知り合った埼玉大学の教授が見かねて忠告してくれた。会社運営をするなら自宅の屋根裏なんかにもっていちやダメだ、きちんとしたオフィスを持ちなさい、と。

「自宅が埼玉大からそれほど遠くないので、大学の地域共同研究センターの先生とも、よくお話をさせてもらっていたんです。その先生から、大学近くの駅前に、活気ある企業が集まっているオフィスがあることを教えていただいて……単純な性格なので即決しました。2002年の暮れからは現在のオフィスで働いています。それ以降は、個人的に埼玉大の先生の発明の出願をアシストさせてもらったり、大学の客員助教授も務めさせていただいたり、大学とのつながりも強まっています。考えてみれば不思議な縁ですよ。」

応援してくれているのは埼玉大の教授だけではない。今でも、関係のある特許事務所の人々からは励ましを受けているし、お世話になったネットベンチャーの社長やスタッフたちからも、会社の設立や運営についてのアドバイスを得ているという。「本当にみなさんには頭が上がらない。」と頭をかく佐原氏だが、そうした多くの人からの好意を最大のエネルギー源にして、こ

れまでにサイトの充実に全力を注いできた。

その結果、『知財情報局』は開設からわずか1年強で、月間15万ページビュー（閲覧ページ数）を誇る屈指の知財総合情報サイトに成長した。サイトの内容も今やニュース配信だけにとどまらない。会員同士で知財の情報交換をする掲示板や、知財関連のセミナーや交流会の情報を受け付けるイベント掲載コーナーがにぎわうなど、充実度を富みに増してきている。つまるところ、氏自らが情報を集めて配信するだけでなく、さまざまな方面からも、自然に知財関連の情報が集まるようになってきたのだ。

また、サイトの閲覧者や情報提供者も、企業の知的財産部の人や、特許事務所の弁理士、経営者など、多岐にわたるようになった。登録者へのメールマガジンの配信サービスもはじまり、2003年9月からはサイトの広告掲載も受け付けるようになった。

そして、こうした事業活動に惹かれて、「やっていることに興味がある」と、氏のもとに馳せ参じてくれるような人も現れるようになった。現在のプライナは、佐原氏のほかに、知財専門の常勤スタッフ2名、外部スタッフ2名の計5名で事業を運営している。

### webでの技術移転の勝算

会社の体制が整ってきたことで、事業は次なるフェーズに入ろうとしている。

その一つが、webサイトでの“情報交流”をさらに発展させて、webサイトでの“技術移転”まで実現させようという試みだ。

「webでの技術移転はなかなかうまくいかない、実現はむずかしい、と多くの方々が思っていますよね。その辺をブレイクスルーしていきたいんです。もちろん簡単ではありませんし、当社だけで展開したのでは限界があります。ですから、同じようなことにチャレンジされている他社とネットワークを構築していきたい、と考えています。今は他社と連携するために、システムの企画を練り直している段階です。技術移転の為のwebサイトもできるかぎり早くオープンさせたいですね。」

むずかしいといわれている分野で、壁を突き破るための方策はあるのか。

「これまでは、webでの技術移転というと、あまりにもシーズ側に寄りすぎているが多かったんです。つまりは、技術を『もっている』人たちで盛り上がっているサイトになっていました。そうしたシーズ側の

情報で埋まっているようなサイトでは、ニーズ側、つまりは技術を『欲しい』人は利用しづらいんじゃないか、と感じています。本来、技術を移転するには、シーズ側と対等かそれ以上のニーズ側の存在が欠かせません。ですから、シーズ側・ニーズ側双方の情報をバランスよく載せられるような web サイトを目指しています。」

さらに、ただ情報を載せるだけでなく、レイアウトや検索機能などを工夫して、見易さや使い易さも追求していくという。このようなところで、氏のネットベンチャーでの経験が十分に生きてくるわけだ。

また、技術移転の交渉は「web で完結することはあり得ない。」点も重視している。この為、web サイトはあくまで「きっかけ」とどめ、その後は人と人が直接会える場所と機会も用意していくことを考えている。

「その他に問われるのは、サイトの認知度や宣伝効果でしょうか。その点、当社にはすでに『知財情報局』というサイトがあるので、うまくリンクさせて活用していきたいと思っています。一ともかく今は、初めはうまくいかなくてもいいから、チャレンジ精神でやっていきたい、という勢いですね。」

## 知財コ・ソーシングとは？

もう一つ、現在、氏が最も注力している事業が、知財コ・ソーシングサービスだ。

「コ (Co)・ソーシング」とは、共に業務を担っていく、という意味をもつ。業務を外部に完全に委託する「アウトソーシング」と違って、契約を交わした者同士が協働で仕事を進めていく。

氏はそのコ・ソーシングを、知的財産関係の業務で行おうとしている。企業や大学などと契約を交わして、知的財産の発掘・権利取得・権利活用といった一連の業務を、その契約者と一体になってサポートしていくサービスだ。

具体的には次のような手順を想定している。

### 1. 発明発掘マネジメント

スタッフが、契約したクライアントの研究者へのヒヤリングを重ね、クライアント内で見過ごされたままになっていたアイデアを「発明」として顕在化させる。

### 2. 権利取得マネジメント

スタッフが、顕在化した発明をさらに煮詰めて、分かり易い「発明提案書」としてクライアントに報告する。そして先方の意思を確認してから、周辺技術も鑑

みながら、信頼できる特許事務所と組んで出願、権利取得を目指す。

### 3. 権利活用マネジメント

スタッフが、権利を防衛するための警告や交渉、権利を活用するためのライセンス契約や譲渡契約の交渉にあたる。

いってみれば、佐原氏をはじめとする会社のスタッフが、契約者の組織において「知的財産部」そのものとして機能するということだ。

「想定しているケースは2通りあります。一つは、知的財産部がない中堅・中小の企業の為に、当社が完全に知的財産部を代行していくケース。もう一つは、知的財産部を強化したい企業の為に、当社が部分的に業務をサポートしていくケースです。どちらにしても、相手方の研究者に会ったり、部門長や経営者と意思確認をしたりする必要がありますから、このサービスでアウトソーシングの形態は考えられませんでした。そこで私たちがコ・ソーシングとしてクライアントの組織の中に入り込むことで、一緒に知的財産の有効活用を目指していこうと考えたのです。」

特に氏が重視しているのは、発明を発掘する段階からうまく権利化するまでの業務だ。

「今は特許のライセンスなどが話題になりすぎて、企業のなかにも知的財産の『活用』にばかり目が向けられてしまっているケースが多いんです。ですが本来、知的財産のマネジメントといえば、自社の技術を守っていくことが第一であったはず。発明者とのヒヤリングの中から優れた発明をいかに引き出すかに悩んだり、ポイントの絞れた発明提案書をつくるのに四苦八苦したり……。そういった底辺の活動をおろそかにしては、元も子もないと私は思うのです。」

第一、はじめにしっかりと権利を取得しておけば、ライセンス契約などは後から自然に付いてくることが多い。だからこそ氏は、「まずは私たちがお客様の手足となって、地道に粘り強く、良質なシーズを見つけ出す。」ことを目指したいという。

「そうした権利化までをまづきちんとサポートさせていただいてから、改めて、お客様の取得した権利の活用マネジメントまで、お手伝いさせて頂きたいと思っています。」

知財コ・ソーシングサービスは2003年8月にスタートを切った。氏は現在、コ・ソーシングサービスを普

及させるべく、様々な企業に出向いては、企画書を提出したり、サービスの詳細について打ち合わせをしたりする日々を送っている。特許事務所で明細書を書いていた頃とも、実家でパソコンと向かい合っていた頃とも、生活は大きく様変わりし、「営業マンのように」外を飛び回っているのだそうだ。

### 新たな市場の開拓のむずかしさ

ところで、普通の弁理士とは全く違う仕事のスタイルになった佐原氏だが、現在の仕事に、以前の特許事務所での仕事の経験が活かしている部分はあるのだろうか。

「権利化への作業では、やはり明細書を書いてきた経験が活かしている、と感じています。というのも、お客様の発明を見出す段階から、頭のなかでは『どんな明細書を作成すべきか』を常に考えているんです。そうすると、発明者との会話や、発明提案書の方向性を、どこにもっていけばいいかが自然に見えてきます。あとは、弁理士であるからこそ、お客様にも信頼してもらえると、というのが大きいですね。資格を取得し、実務も担ってきたことで、こちらが法律を十分に理解していると周囲にも感じてもらえます。」

もちろん、当然ではあるが、弁理士としての信頼だけにただ甘んじているわけにはいかない。発明者に積極的にヒヤリングをしていくには、さまざまな技術知識も欠かせない。知的財産部門をすべて担う以上は、特許や商標だけでなく、著作権や営業秘密の管理、職務発明の取り扱いなども行っていく必要がある。それらの最新情報は、やはりスタッフ全員で日々キャッチアップしていくしかないという。

また、それなりの信頼感があっても、企業などとのビジネスの話がスムーズに進むかといえば、その点はまったくの別問題のようだ。

「知財コ・ソーシングサービスというのが、これまでにあまりなかっただけに、『何をするのか?』をまずクライアントにご理解頂くだけでも時間がかかるんです。たとえばリンゴを売るのであれば、だれもがあらかじめリンゴを知っているのです、やりやすいのですが……。しかもサービスで扱おうとする『知的財産』そのものが、制度からしてむずかしいという面もあります。私がサービスを提案する相手は、知的財産部の方だけでなく、(知的財産専門ではない) 法務部や総務部の方や、経営者の方というケースも多々あります。そうすると『知的財産とは何か?』からはじまって、

『コ・ソーシングとは何か?』というところまで説明するという、気の遠くなるような話になってしまうんです。」

そうした“つかみづらさ”“複雑さ”があるだけに、知的財産への関心がまだ低い企業などには、電話でアポイントを取ろうとした段階で、無碍に断れることも少なくない。また、関心をもってくれた企業においても、十分な説明をする前に、途中で嫌気をさされてしまうことがあるという。

「ですから本当に、若いうちにもっと営業をやっておけばよかったな、と思いますね。訪問販売などをやっておけばよかったかな、って(笑)。ものごとを提案していくには、分かり易く粘り強く、営業をしていくことが何よりも大事。もともと営業は苦手ではないのですが、今はまだまだ痛い目にも遭いながら、がんばっている、という状況です。時には辛いときもありますが、好きでやっているのです、投げ出したくなることはないですよ。」

氏をはじめとするスタッフが精力的に動いてきた甲斐もあって、今では、早くもプロジェクトが始動したクライアントもいれば、交渉中のクライアントも増えてきているという。

### 狙うのは事業の相乗効果

これまでに紹介してきた会社の事業内容について、簡単にまとめておこう。

まず一つが、知的財産関係者にとっての情報交流の場となるポータルサイト『知財情報局』の運営だ。近い将来には、更に技術移転も可能になる web サイトの運営まで手がけていく予定でいる。

その一方で、リアルな世界では、クライアントの知的財産部になり代わって、権利化や権利活用を推し進める知財コ・ソーシングサービスを展開している。この知財コ・ソーシングサービスについては、外部のパートナーやスペシャリストと組んで、いずれは全国どの地域のクライアントにも対応していきたい考えだ。

さて、これらの事業を一通り眺めたときに、外部の人間としてどうしても確かめたいのは「儲かる仕事なのか?」という点ではないだろうか。

そのことについて、佐原氏は「儲かるのかということは、やはりいろんな人からよく聞かれます」と笑って返してくれた。そのあとで力のこもった声で「私は儲かると思っています」と続けた。

「もちろん、これからは始めるような事業もあるので、計算しきれないところはあります。ですが、私はすべての事業の相乗効果によって利益を出せると思っていますのです。たとえば『知財情報局』に集約させた知識やノウハウを武器に、企業などからの信頼を得ることで、知財のコ・ソーシングサービスへと結びつけていく。そして権利を取得したら、技術移転できるwebサイトで対応していく。そのようなしくみを築ければ、大勢のクライアントを引き付けるような付加価値を生み出せるのではないかと考えています。」

実際に、最近では「あの『知財情報局』をやっているブライナさんですか。」などという出会いも増えてきているという。

### 自分の力を最大限発揮するために

ただ一方で、ほかの弁理士にも自分と同じような仕事を勧めたいかといえば、「みなさんにどんどん飛び込んでほしい、などとはまだ無責任に言えない。」のだそうだ。

「少なくとも現時点では、市場の立ち上げはやはり大変だという実感がありますし、仕事をしていて不安がないのかといえば、もう、ありすぎですから(笑)。だからこそ、すでに飛び込んだ私たちがすべきことは、知財におけるネット活用やコ・ソーシングといった新たな領域を、世間に早く浸透させて、揺るぎないものにするのだと思っています。そうして市場が成長してきたら、多くの方々にもぜひかかわってもらって、さらに盛り上げていってほしいですね。」

もともと氏は、明細書を書くことも好きだったし(今でもやはり書きたいらしい)、通常の弁理士の仕事に、特に不満があったわけでもない。けれども、100年に一度の革新技術ともいわれるインターネットの黎明期に、偶然にも居合わせるチャンスに恵まれた。そして、インターネットと知的財産の両方を詳しく学ぶという、類例の多くない経験を積むことができた。



インタビュー風景

だからこそ、せっかくの経験をフルに活かしたいとの気持ちが強くなった。佐原さんの胸中では、今は「これらの事業でどれだけ儲けられるか」ということよりも、「自分の力を最大限発揮することで、少しでも世の中の役に立てれば」という思いの方が勝っているという。

「新しい市場を開拓していくというのは、やはりすごく面白いんですよ。時代のなかで『いま』しかできないことですよね。本当に無我夢中でやっているという感じです。そのようにして開拓した領域で、たくさん雇用が生まれて、弁理士の方々や、知的財産関連の方々がこれまで以上に活躍するようになったら……と考えだすと、今後がますます楽しみになってきます。今の心境としては、市場の開拓に貢献しつつ、たくさんのお金も稼げたら、なおハッピーだな、といったところでしょか。」

起業してまだ日の浅い氏の当面の目標は、同じような事業で先行するような他社と、肩を並べる位までに成長すること。そして共に市場を盛り上げていくことだ。資金面では大手などに太刀打ちできないが、事業に賭ける思い、スタッフの熱意では、「絶対の自信がある。」と氏は言い切る。

株式会社ブライナ。BRAINA というのは、「小さな発想(BRAIN)から無限の創造へ(Ace)」という意味が込められた造語である。同社のパンフレットにも社名についてはそのように説明がされている。

しかし、実はブライナという名にはもう一つの意味も込められているという。

「無頼」であること。

つまりは「頼らない」という意志だ。

「本当は、社名のアイデアとして最初に思いついたのは『無頼』のほうが先なんです。特許というのはアイデアの独自性が問われますから、他者に依存しないことが大事。その点を踏まえて、他者に寄りかからず自らの足で立つような存在に、まず私たちがなりたい。そして、クライアントにもなっていただきたい、との思いがあります。自分達でアイデアを発掘して、自分達の権利でやっていこう。そのようにクライアントに力強く呼びかけられるような『無頼な』会社をベースとした業務を目指したいです。」

(インタビュー(パテント編集委員):中野圭二・佐々木渉・山本典弘 ライター:松井大助)