

会長インタビュー

日本弁理士会平成16年度会長

木下實三氏に聞く JPA

「弁理士」としての横顔と 日本弁理士会のこれから

出席者 副会長 吉田芳春

質問者 パテント編集委員会委員長 正林真之

同副委員長 片岡忠彦 同副委員長 石橋良規 同委員 鷹取政信

Profile ————— Jitsuzo Kinoshita

日本弁理士会会長 木下特許商標事務所所長

1942年山梨県生まれ

1966年新潟大学工学部機械工学科卒業

1974年弁理士登録

1982年特許制度昂揚普及委員会委員長, 1985年副会長, 1993年制度問題懇談会委員長, 1995年常議員会副議長,

2002年弁理士倫理委員会委員長, 2003年総括副会長などを経て現職



木下實三会長 弁理士会館にて

片岡 今回の企画は、ざっくばらんに会長のことをいろいろと教えていただきたいと思ひまして、このようなお時間を頂戴致しました。よろしくお願ひいたします。

まず、会長が弁理士になろうと思ったきっかけとか、弁理士としての歩み、その中で、お仕事の中で印象に残っている事件とか、会長自体のことを会員にご紹介するという意味でいろいろとお聞かせ願ひたいと思ひます。

木下会長 もともと、学校を出てから、最初は電機部品のメーカーに勤めていたんです。そこに6年ぐらいいまして、設計開発をしていました。電機部品メーカーというのは、今もそうでしょうが、結構景気の変動を受けたりとか、人の異動が激しかったりとか。非常に古い考え方もかもしれませんが、私が学生から社会人になったときの自分の会社に対するイメージというのは、ずっと勤めて、そこで定年まで終えるというのがサラリーマンとしての人生なのかなと思っていました。しかし実際は、全く違ってました。非常に人の異動は激しいし、会社そのものの変動も大きいし、ほんとうにこういうことをやっているといいのかなという気持ちになって、ちょうど、そのころ、会社の中でいろいろ労働争議などが起きていて、ここにいつまでもいてもしようがないと考え始めました。これから先、独立できる何か自分に出来る仕事をやりたいと思ひました。基本的に、あんまり人に使われない、人を使わ

ない、ひとりでできるという。その当時の自分の考え方として、何か資格を取りたい。大学るとき、おやじを亡くしてましたので、経済的に基盤があったわけでもないし、商売ができるわけでもない。今までの自分がやってきた技術を生かせる資格で、なおかつ生活できるもの。独立するときには、もう子供も2人いましたし、そう浮ついたことはできませんでした。いろいろ探していくと、やっぱり弁理士という資格にぶち当たり、それがいいんじゃないかと考えたのです。当時、弁理士の世界を全く知らず、試験があるというのはわかっていましたが、まあ何とかなるかなと。若げの至りで、簡単に受かるんじゃないかと。そうして弁理士を目指したのです。

会社にて、弁理士という名前は知っていました。弁理士を目指してから、どういうところに勤めていいのかわかりませんでした。大学の同窓会の会報に出ている特許事務所の宣伝の一番大きい所にまず行こうと思ひ、裏表紙に毎回大きく出ていた樺澤先生のところに行きました。全然面識もないけれど、先輩だからとりあえず電話をかけて、「会ってください」と言ったら、会っていただけました。先生は、裏先生のお父さんで、義治先生といい、会長もなされた先生で、「とにかく会ってください」と。親分肌の方で、すぐに会ってくれました。この業界に入りたいので、どこか勤め先はないでしょうか、何とかありませんかと。当初は採用予定がないということでしたが、大学の先生で私

の恩師が、口添えをしてくださったらしいのですが、ほんとうのところは分かりません。

それで、大学の恩師がそう言うから、「じゃあ、君、来てもいいよ」という話になって、半年ぐらい後に採用していただきました。だから、樺澤事務所にしてみればいい迷惑で、全然予定してない人を1人雇ってしまったということです。

そこから弁理士というか、特許事務所での生活が始まったのです。入ったら、先輩で勉強している人がいたけれど、当初、全く勉強のこともわからないし、どうやっていいかわからない。6年間も企業にいと、大体覚えるのは、酒とかマージャンとかという話で、全然勉強の雰囲気がありません。どうやって勉強していいか全くわからなかったので、自分なりに早く帰って、すぐに寝て、夜中起きようとか。それから、帰ってからすぐ勉強しようとか、いろんなやり方を



やったんですが、どれもうまくいかなくて、早く寝ると、ずっと朝まで寝ているだけで、夕方やろうと思うと、子供が小さくて、テレビかけてガーガーやっていて、消せとも言えないので、結局勉強できない。

そんなときに、その事務所の先輩で、ある大学の自習室で勉強している人がいて、そこに行ったら勉強できるよという話を聞いて、そこに行くようになりました。だから、最初のころは全然勉強してなくて、結局、半年ぐらいは、何だかんだ、やり方がわからずにやっていて、その年の秋口ぐらいになって、そこを知り、多少は勉強をするようになったわけです。

お金もあんまりないし、そういうところだったらお金もかからないから。極端な話を言うと、定期代も勿体ないぐらいでした。会社にいたときは、ある程度残業があって、それで食べられたところもありましたが、特許事務所はその当時はあまり残業がありませんでした。樺澤先生のところは基本的に残業がないということで、それが勉強できる環境でもあったのです。そうして大学の自習室に通っていて、そこでゼミの人たちと出会いました。そのゼミが比較的良いゼミで、テストか何かされて、それで落とされてしまって最初は入れなかったのです。

ゼミの人との出会いは、自習室で勉強していたとき、自習室の外に呼び出されて、私は天ぷら学生がばれたかと思って、ちょっとまずいなと思ったら、そうではなくて、私が青本を持っていたものだから、「知財の勉強をしているんですか」って、「そうです」と言ったら、「じゃあ、私どものゼミに入りませんか」って誘ってくれて、ただ、ゼミ長がいるので、ゼミ長の面談を受けてくれと。そのゼミ長の面談で、落とされたわけです。

幸い、翌年、多肢選択試験に受かって、そのゼミに入れて貰いました。そうしたら、非常にいいゼミで、何年も、よく人が受かるゼミだったんですね。私たちのときには8人でやっていて、翌年、5人受かったんです。私はまあ、比較的順調に受かったのかな。2年半ぐらいで受かりました。

樺澤先生のところは当時、義治先生の考えとして、試験を通ったらば、できるだけ早い機会に独立しなさいという方向性がずっとありました。この前、会長をやられた裏先生の時代になって、弁理士を残すようになりましたが、丁度、変わり目の時期だったんですね。私も樺澤先生のところにお世話になって、最初は、合格後1年ぐらいいてからやめようかななんて思っていました。そのころ、樺澤事務所では、今は外国もかなりやっつけいらっしゃいますが、当時はあまり外国事件は扱ってなくて、国内がメインだったんです。これからは外国をやらなくてはいけないと考えていました。そして今でもそうですけれど、試験に受かった後、新人研修ってあるじゃないですか。新人研修で20日間休ませてもらうのは非常に心苦しいので、わがままを言わせてもらって、自分で行くから、と言ってやめさせていただきました。

その後、職を探しているときに、たまたまゼミの先輩から鶴沼先生のところを紹介されて、「外国関係もやらせてやるよ」という話がありました。それで、鶴沼さんのところへ。そこに4年いましたかね。その間、外



国関係もやらせて貰いました。

片岡 弁理士になられたのは、お幾つのときだったんですか。

木下会長 試験を始めたのが29で、もうその年、30になるというときにこの業界に入って、弁理士になったのが32かな。試験をはじめの前、会社でちょうど6年ぐらい設計をやっていましたね。

片岡 独立されたのは、お幾つのときですか。

木下会長 鶴沼先生のところに4年いましたから、36だったと思います。

片岡 最初に独立された当初のご苦労のようなお話を。

木下会長 そうですね。ばかなものだから、別に仕事を手配して出たわけでも何でもなくて、とりあえず何とかなるだろうという。試験勉強もそうだったんですが、全てに不用意なところがあって。まあ、何とかなるだろうと飛び出して、1年半ぐらい、ろくに仕事になかったのがきつかったですね。だから、お金もそうあったわけじゃないし、独立には、とにかくお金がないとだめだろうというので、鶴沼先生、出身事務所の先生にお願いして、協同組合から借りる保証人になってもらったりして、それで、とにかく限度まで借りて、そのお金と多少あった蓄えとを足して独立しました。資金が底をついたらやめようと思っていて、底へつく直前に浮き上がったという感じかな。

仕事はどこにあるかもわからないですよ、最初は どうやって探していいか。まずやったのが、先輩の人に電話をかけて、とにかく特許、知財の人に会わせてくれという。別に面識もないんですが、そこが大学の先輩、後輩というのはありがたいもので、会いたいと言うと、大体は会ってくれる。ただ、そのときにやっぱり、人生の機微みたいのを感じたのは、人によって、ほんとうに親切に、知財部まで紹介してくれる人と、「来ても仕事ないから来なくていいよ」と言う人と。



あれは営業マンの悲哀のようなものを感じましたね。

今は私自身が忙しいから、できないけれど、開業してしばらく、いろんな営業の方が来るじゃないですか。自分が嫌な思いをしたから、基本的には会おうとしませんでした。今はそんなに人は来なくなったし、最初に、私じゃない人が対応しているから、あんまり直接会うことはなくなりました。最初はそういう嫌な思いをしましたね。そこが一番嫌だったですかね。

正林 我々の概念だと、昔はやっぱり弁理士の数が少なかったから、すぐ仕事 came 来たものだというイメージがあるんですが。

木下会長 いやいや。

正林 そうすると、もうちょっと聞いたほうがいいですね。我々は、みんな、独立するのが大変だと思っている一方で、昔は受かれば何とかなるというようにも思っていますから。

木下会長 いや、それ、人によるのですが、私はさっき言ったように、準備不足で、何でもい



いかげんで、ぱっと飛び出しちゃったから。
片岡 多分、ご謙遜だと思んですけど、1年半も仕事になかったら、結構大変だなと思っちゃうんですけど。

木下会長 最初仕事になかったというのは仕方なく、それでも何かやらなくちゃいけないというので、開業2ヵ月ぐらいで実はバイトを始めました。いわゆる外注を。一時は、月20件ぐらい書いたり。時々、企業を回ったりもしていたんですけど、バイトをやればやるほど赤字になっていくわけね。これじゃだめだと。このままじゃ貧になっちゃうなど。いろいろ面倒を見てくれた人がいたんですが、それを、「悪いけど」って言ってお断りして、もう資金がなくなったらやめよう。それから、もうほんとに営業に徹し、今日何件回ろうと。まさに営業マンと一緒にですよ。それも、効率よく回らなくちゃいけないから、あらかじめ電話をかけておいて、しかも地域を限って。今日は川崎のほうを回ろう、今日はどの辺を回ろうと決めて、それで何か所か回って。

そうすると、不思議なもので、たくさんの企業を回

ると、1件とか2件とか、特許を出したいと思っているとあるんですよ。全然定期的じゃないんですけど、ぽつぽつと。最初は10軒ぐらい行って1件、30軒ぐらい行って1件とか。そうやって回っていくと、そこが2件、3件出してくれたりして。そして「また来てくれれば出すよ」なんて言ってくれるんです。結局、そういうところって、行っても2度目はほとんどない。「今、忙しいからいいよ」という形になって、結局、特許を取っても生かし方を知らないから、高いだけだという印象になってしまっていたんですね。でも当時はそんなこと分からないから、「また来て」と言われると、喜んで行って、何回行っても出てこないという感じだったでしたね。

そんなことをしていると、月に数件あるわけですよ。だから、そこでもらう分と経費で出ていく分と、少しずつ差が減ってくる。それが1年半ぐらいたって、ある程度定量的なお客さん、まあ、友達から紹介されたりとか、そういうので、比較的大手のお客さんとかがぽつぽつと増えてきて。

そんなことをしていると、あるお客さん、今でもメインクライアントの1つなんですけど、そこがキャンペーンみたいなことをやって、特許をたくさん出しましょうと。そこに当たって、少し息をついた。だから、いよいよ貯金がなくなるかという直前に、低空飛行が始まって、そこからだんだん上がってきたということかな。

正林 吉田先生もどうなんですか、独立される時は何か……。

木下会長 この人は商売上手だから大丈夫だと思います。

吉田副会長 私は、会長よりもっと悲惨ですよ。私は独立して3年かかったかな、食えるまで。先輩に保証人になってもらうのは面倒だったので、女房を保証人にしようとしたが認めてくれないんですよ、お金ないから。

木下会長 身内はだめですよ。

正林 だめですね。

吉田副会長 ところが、半年間掛け合ったら、まあ、いいと。全部貸してくれて、女房の保証人で600万借りてスタートしました。

木下会長 何年だったっけ、独立したのは。

吉田副会長 独立したのは昭和55年。

木下会長 同じぐらいなんだな。私、54年で。ああ、

やっぱり私より信用があるね。おれ、300万しか借りられなかったけど。(笑)

正林 私、新人研修のときに、もと会長の小池国際特許事務所を回ったんですよ。そのとき、小池先生が、「ウワッハッハッハ。弁理士になれば、だれでも幾らでも貸してくれるよ」と言ったら、一緒に引率していた先生が「貸してくれないですよ、絶対に」と言っておられました。

木下会長 銀行は、最初、貸してくれなかった。協同組合だったので貸してくれて。しかも、貸してもらうときに、計画を書けとかね。だから、もううそ八百で、何年後にはどういう出願がもらえますとか、勝手にいろいろ書いて。

片岡 独立されるとき、どうします？ やりますか、それ。

鷹取 まあ、やるしかないなと思っています。

木下会長 いや、だから、多分、それは、いつの時代でも同じじゃないですか。よっぽど恵まれている人は別ですよ。だから、ある程度、やめる前に、自分の仕事のめどをつけてやめる人もいないじゃないですか、今の事務所との関係とか、いろんなところで。あるいは、親の援護とか、いろいろあるじゃないですか。それを別にすれば、やっぱり皆さん、そういう努力というか、苦勞はしているんじゃないですかね。

片岡 1年半以降の事務所では、特に問題もなく、順調に行ったのですか。

木下会長 いやいや、そんなことはないですよ。もう年中浮き沈みがあつて、仕事が減ったりとか。今、私の事務所では、当時のことを「成り行き経営」と言っていますが、仕事がないと、しょうがないから営業活動をするわけですよ。そうすると、仕事がワーッと来たりする。ワーッと来ると処理できないから、人を入れる。人を入れると、また仕事不足になるから、また営業活動すると。そういう、まさに成り行きでね。

企業の知財の出願件数って結構、変動するじゃないですか。それをもろにかぶってくるから。しかも、私の場合、最初ころから、大手を全部やっていたわけじゃなくて、特許なら、年間100件ぐらいとか。まあ、1件、2件のところはねらつてもしょうがないので、少なくとも、ある程度出るところ。その当時考えていたのが、あまり料金的に厳しいところは基本的にやりませんでした。いい仕事はするつもりだけど、ある程度き

ちっと料金を払っていただける。そういうところって、何千件も何万件も出しているところはないんですよ。だから、そのときの営業方針としては、今言ったように、ある程度料金をきちっとくれて、しかも定期的にくれるというお客さんをねらっていましたから、そういうも仕事が転がっているわけじゃないですよ。

例えば、知人がいたり、だれかの紹介があっても、基本的に企業は、私が独立するのを待っていたり、そこで仕事をしてくれるのを待っているわけじゃない。こっち側からすると、紹介してくれたから仕事来るんじゃないかと、最初、甘いですからね。絶対来るよな、あの人の紹介だからと。それは、「考えときます」という話なんですよ。それ、わからないものだから、もう一生懸命行くわけですよ。でも、全然来なくて。それで、向こうがたまたま仕事量を増やすだとか、今やっているところがあんまり好ましくないとか、そういうところに当たらないと仕事は来ないわけです。それはまさにチャンスだから、やっぱり数をやらないとだめだし、ようやくそういうのがわかってきました。だから、仕事は来なくてもこまめに行っていると、ほんと来るということだと思えるんですよ。そういうことを重ねている中で、少しずつ仕事が安定してきた。

やっぱりある程度の規模になると、安定はしてきますね。最近はまだまあですけど、その前までは、やっぱり年中浮き沈みがありましたよ。今月は回らないと、とかね。だから、経理の女の子が、「お金ないんですけど」って、最初の何年間か、10年ぐらいまでは、よく言ってきましたよね。ただ、だんだん事務所が大きくなると、資金繰りのお金の桁が1桁ずつぐらい大きくなっていった。だから、悩む質が変わってくる。

もう一つは、人が増えてくると、人の問題でのトラブルが増えますね。やめる人、あるいは、採るのにうまく採れないなど。

片岡 先生が弁理士として、あるいは経営者として、長い間ご経験されてきて、すごくやりがいがあると、すごくよかったなと思われること、あるいは逆に、すごく残念だったこととかを教えてくださいませんか。

木下会長 そうですね。やりがいがあるのは、やっぱり小さい会社が、私がやった仕事を評価してくれること。それから、争いごとで、苦勞して勝てたときですね。ある産業機械関係のメーカーで、他社から警告があつて、モノはずばりなんですよ。ただ、その会

社にいろいろ聞くと、同じようなものを前から売っていたという話で、売っていた証拠を探すのがすごく大変でした。また、会社の担当の方もかなり熱心な方で、段ボール箱2箱ぐらい、いろんな資料を持ってきて、それを徹夜で作業して、期限ぎりぎりの特許庁へ異議を申し立てた。それで、結果的には、現場検証やったり、証人尋問したりして、こちらの意見が通って、その特許そのものがつぶれたというのは非常に印象深かったですね。何日も徹夜したりして、最終的に勝ったので。

同じような事件で、これは権利者側のときですが、半導体の装置で、相手方が公知だと言ってきて。これについては、確かに証拠資料には似たようなことが書いてある。ただ、基本的に内部資料なんです。それでは、公知性ないじゃないかと、これも証人尋問とかいろいろやって、向こうから来ている資料も、いろんな状況から見て、どう考えてもちょっと矛盾があつたりして、そういうところを突いて。ただ、多分、資料は偽物ではなかったと思います。だけど、どうも、必ずしも正確に書いてある文書ばかりでないわけです。我々にとってみれば、そこはきちっと突かないと。ほんとうかどうかわからないじゃないですか。しかも、内部文書で、証人尋問のときに、相手方の証人として出た人が、「たとえ、取引先の社長が来ても、そういう資料があるところや物があるところには入れません」と。これ、完全に秘密状態ですよ。だから、公知性が否定されて、勝つことができました。そういうのは非常に印象深く残っていますね。

失敗した事例は枚挙にいとまがないというか、いっぱいありますが、やはり手続的なミスが一番怖いし、そういうことは幾つもありましたね。ただ、いろんなことがありましたけども、私は基本的に、まず、最初にお客さんのところに飛んで行って、こういうことになりました、申しわけないと、まずきちんと謝って、こういうふうに対応しますということを言うと、まず、大体許してくれて、その後もしっかりつながりができていましたね。だから、やっぱり自分がミスしたら、ミスしたときちっと認めて、その対応をきちっととること。早急な対応というのが非常に大事だと思っていて、そうやってきました。

正林 何事にも誠実に対応したということですよ。

木下会長 それは必要じゃないですかね。

片岡 次に、先生の「会長としての顔」というところをお聞かせいただきたいと思います。知財改革とか、いろんなところで議論されている中で、会長としてどういう展望をお持ちなのか。非常に抽象的ですが、端的に申し上げて、弁理士会が直面している危機というのは何なのか。一般的な我々会員はあまりよくわかってないところがあります。日々の仕事に追われていて、なかなかわからない点があるかと思しますので、会長の高い視点から見て、弁理士会が直面している危機というのはどういうところなのか。それに向かって、弁理士会としてはどういったことをやっているかと思われているのかというところをお聞かせいただきたいんですけども。

木下会長 今、我々が一番考えなくてはならないのは、外部に向かって非常に開かれたこと。私の事業計画の中にも書いてあるんですが、ある意味で、フォローの風が、知財というものが非常にもてはやされて、その主役である弁理士にも日が当たっています。ただ、それは、逆に言うと、我々がその対応を誤ると逆になってしまうというところに一番気を遣わなくてははいけないと思っています。殊に、先ほど、最初に申し上げたように、外部に対して非常に開かれています。一時代前までというのは、弁理士会としてはほとんどが特許庁との対応でした。個人個人の弁理士で言えば、基本的には出願手続ですよ。それで、あと、外国の出願手続というところが業務範囲だったわけですよ。それだけやっていたら良い。我々も、会としても、特許庁との関係だけ見ていけばいいという時代だった。しかし知財が非常に注目されてきて、我々の職域も広がった。それから、我々に対する期待も広がったということは、逆に言うと、競合者がものすごく増えてきている。だから、ここを間違えると、我々の足元をすくわれる可能性がいくらでもある。

だから、これから我々がやらなくちゃいけないのは、やっぱり自分達の質を高めることと、それから、量が増えてくる人たちをどうやって教育して、弁理士として戦略化していくかということ。これがすごく大事だと思う。

それから、あとは、今、出願というのは、特許に限れば四十二、三万件で、ずっと横ばいだし、意匠は4万件ぐらいでむしろ減りぎみだし、商標にしても十数万件で、大体横ばい。しかし弁理士の数はどんどん増えていくわけじゃないですか。そうすると、やっぱり

今の専権の部分だけで食べていけるというのは難しくなってくると思うんですね。だけど、まだまだ弁理士がやれる仕事というのは、その周辺にいっぱいある。そして、他の士業よりも弁理士が一番向いているというものの一杯あります。知財に絡んだコンサルティングであるとか、知財価値評価とか、それから、さらには教育であつてもいいでしょう。今、世の中で知財人材を求めていますから、当然の話かもしれませんが、知財を教育してくれる人を望むわけです。大学とか、いろんな講座をつくろうとか。そうすると、教える側の人材も必要です。例えば、知財を勉強して、大学等で講師になるとか、専属になるとか、今、そういう知財講座はどんどん増えている。そういうところにも、人材がたくさん必要なはずなんです。ところが、なかなか、弁理士業、本業に執着して進んでいない。そういうことをみんなにわかしてもらって、会、あるいは会員の体質変換を図っていかなくてはならない。そのきっかけをつくりたいと思っています。

片岡 特に私のような若い連中は、会員がすごく増えてくるということにかなり危機感を持っていて、それは私だけでなく、周りの同期の人間とか、大体そういうところに非常に危機感を持っている。それはどういうことかということ、結局、自分たちの先輩と同じようなことをしては、我々は食えないということがもう目に見えている。かといって、急に周辺業務が開けていくわけではないし、その辺でどうしても不安を率直に感じるわけです。そういったことについてどういったご意見をお持ちでしょうか。

木下会長 多分、いつの時代でも、若い人たちって不安を持っている。不安と同時に、道が開かれるかもしれないという希望もあると思います。だから、やはり自分なりにいろいろ考えて、そういうものにまず取り組むことですよ。不安だけ持っていては始まらないわけで、まあ、やってみよう。結局、今、第一線で活躍している人、必ずしも出願だけではなくて、いろんなところで、コンサルタントをやっている人もいますよね。そういう人も、最初からベテランであったわけじゃない。自分がそういうところに取り組む、それから、いろんな会合に顔を出して、そこからいろんなものを吸収するとか、やっぱり人とのつながりとか。場合によっては講習も受けなきゃいけないだろうし、自分への投資をやることだろうと私は思っています。それは、事務所を開くというのも1つの投資だろうし。

自分を信じて、自分にかけていくしかないと思うんです。不安はみんなある。別に弁理士に限らずね。

例えば、わかりやすい例で言えば、スポーツマンであつたって、彼らは最初から一流のスポーツマンではなく、練習をしたり、人がやらない努力をしている。一流のスポーツマンになっていくのと同じように、我々もプロだという以上は、弁理士のプロとして練習も積まなきゃいけないだろうし、いろんな他流試合もしなければならぬことは全く同じだと思います。そして自分を信じて一生懸命頑張っていくことで、5年後、10年後に道が開けてくる。語弊があるかもしれませんが、今の若い人たちを見ていると、すぐに棚ぼた式にいい状態というのを期待し過ぎるのかなど。自分がこの業界に入ってきてからの話をしましたが、ほんとに食えない時代がかなり長い間ありました。1年半と言ったのは、仕事に来るようになっただけで、問題なく食えるようになったわけではない。実際に10年ぐらいまではほとんど安定しなかったですからね。それから後は、逆に、いろんな波が大きくて、それも大変でした。最近でこそ、ちょっと落ちついていられる、ほんとに、ここ数年ですよ。弁理士になってからもう30年になりますけどね。

最初の4年ぐらいは勤めていましたから、事務所を開いて今年、25周年になります。しかし何とか安心していられるのは、この3、4年でしょうね。ただ、これから先はわかりません。というのは、料金値下げであるとか、出願件数が維持できるのかとかという問題がありますから。そしてまた安定すると、また荒れて、またちょっと努力すると安定するという感じで、まあ、ここ2年ばかり、事務所の仕事をやっていないので、これも私、ちょっと不安材料なんですけど。(笑)

石橋 今の話、非常にわかりやすく、プロ野球とか、プロの話というのも非常によくわかるんですが、さらに若者の意見として言わせていただくと、例えばプロ野球選手は、同じ不安でも、プロがなくなるという不安はない。だから、ジャイアンツで一流になるという目標を持っていて、それが達成できれば食える。ただ、今の弁理士会というのは、弁理士としてのプロ自体がなくなるのではないかという不安すら芽生えてくるというか。

木下会長 私は、それはないと思います。それは、どんな職業だって、未来永劫安定している職業なんてあり得ない。

石橋 まあ、そうですね。あり得ないですね。

木下会長 時代が変われば。例えば、非常に端的な例を言えば、昔は、計算するとき、そろばんを使っていたけど、計算機にかわってしまったら、そろばんなんて使わなくなるじゃないですか。だから、絶対など、どんな商売だってない。だけど、あなた方が食っていく時代の内になくなることは、私はないと思いますね。ここから、少なくとも5年、10年というのは、まだ知財がどんどん、どんどんもてはやされていく時代だと思います。まだ斜陽にはなっていないと。むしろ、企業だけでなく大学や、大学院とかいろんなところで話を聞いても、これからは知財だと。しかし、ただの明細書を書く人は要らない。知財を使ってマネジメントできる人。MOT など、そういう講座はどんどん今、開設されていますが、そのような知識を持った人が望まれていますね。

この前も、東京都に行ったら、知財を扱っている部署の局長さんが出てこられて、「ただ明細書を書くだけの弁理士は要りません。経営指導や、この製品を開発していくのに一緒にやってくれる弁理士、そういう方だったらいつでも来てください。」と、おっしゃっていました。

片岡 そういう弁理士というのは、やっぱり少ないと思いますし……。

木下会長 少ないですよ。

最近、私は、ダブルメジャーということをやっています。これは、知財の専門部分以外に、少なくとももう一つ得意分野を持つことが必要だということです。もう1つは、担当技術分野を熟知していることや、先端技術に通じていることであっても良いですし、中小企業の方達に知財を生かした経営、管理を指導できることであっても良いと思います。

片岡 普通に事務所とかに勤務している弁理士では、そういうことをやろうと思っても、なかなかそれにチャレンジする環境が得られない部分もあるかと思うんですが。

木下会長 そこは、私は、本人の努力だと思います。例えば、事務所に勤めていて、週に1回でも2回でも、夜、そういう勉強会に出てみるとか、あるいは、極端なことを言えば、所長さんの了解を得てでいいと思いますが、異業種の交流会へ顔を出して勉強するとか。そこで勉強すると同時に、自分の特許の知識やアドバイスなどの話をすれば、当然、向こうからもいろんな

ことが来て、それが勉強になる。やっぱり少しずつ自分に投資をしていかないと。勤めていたらできないということはないと思いますよ。

多分、所員の弁理士がこういうことをしたいということちゃんとした考え方を持って話をすれば、まず、100%とは言い切れませんが、90%以上の所長さんは喜んで許してくれると思いますよ。

正林 でも、今のところ、私の知り合いも、若手の研修員を、何人か抱えていましたけど、やっぱり「ふざけんな」と言った所長さんが居ましたよ。やっぱり所長レベルでそういった貢献をしないというのは、本当はどうかとは思いますが。

木下会長 もちろん、ちゃんと仕事は仕事として、自分の時間を使ってプラスアルファでやる分には、そんなこと全然拘らないし、それが少し仕事に食い込んだとしてもね。今日、知財協の宗定さんが外部監事としていらして、非常におもしろいことをおっしゃったのは、今、企業でも、法科大学院に行きたいと言ってやめていく人がいる。企業は、そういうやめる人は、もう支援はしない。だけど、会社の中において勉強する意欲があれば、それはできるだけ支援する。それは、将来、会社に返ってくるから。

これは、特許事務所も絶対一緒だと思います。やめることがはっきりしている人に支援はできないじゃないですか。だからといって、将来、結果として退職する、それは仕方がない。だけど、やめることを前提に、私、夜勉強させてもらいますと言われたら、それはだめだよ、ばかやろうという話になりかねないと思います。しかし、基本的に、「ここでまた働かせてもらいます。ただ、私自身が成長しないと、ここへも貢献できないから」というスタンスで物事を言ってもらえれば、私は許すと思います。

だから、あまりにも単刀直入にやめることを前提に、夜、勉強行きます、といわれれば、多分、逆の立場でもそう思うと思いますよ、片岡さんにしても、石橋さんにしても。自分が所長で、「やめたいんだけど、ちょっと早く帰って、勉強しに行きますから」と言ったら、それ、オーケーと言えないでしょう。ばかやろうって、やっぱり言いますよね。人間同士だから。

だけど、当面はとにかくここにいますと。それで、将来に向けて、今、出願だけで食っていくのは不安だし、当然、この事務所だって、そういうことを考えなきゃいけないですよ。だから、私、こういうところ

に行きたいという話であれば、それはほんとに経営を考えている所長であれば許してくれるんじゃないですかね。

正林 いや、でも、やっぱり昼間のときに行くというのが、1つはだめなんでしょうね。3時から5時のパテント編集に出るとというのが。

木下会長 ああ、この弁理士会活動。

正林 ええ。弁理士会活動の。だから、僕が前に居た、小林先生のほうは、完全に駄目でした。「こういうのに行きたいんですけど」と言うと「メリットは？」と聞かれて、そのメリットはあまり無いという話になると、「じゃあ、行くな」ということでしたからね。

鷹取 そういうところ、増えてきましたよね。弁理士の業務に直接利益が繋らない弁理士会活動や委員会活動は事務所の仕事と認めないから自費で有休とって活動せよとか、そのような委員会への参加を認めないとかの方針を打ち出す事務所も増えてつあるようですね。どうしても、弁理士会の社会貢献活動と個人事務所の業務活動との利益バランスを厳しく考えてしまうからね。

木下会長 1つには、やっぱり、事務所も余裕がなくなっているんだと思いますよ。我々自身もそう思う。

鷹取 余裕という点で、基本業務について値引きという部分があって、弁理士会が料金を自由化したので、ユーザーのほうからある一定の価格設定をして、統一的な値引きの価格を要求するような傾向が出てきて、それを受けざるを得ないような状況があって、時間も労力もない基本業務の中で、こういう低いお金でやらざるを得ない。ほかの周辺のほうもやろうとしたら、できないというか、手もお金も回っていかないという声も聞きます。そういう状況がどんどん進んでいると、悪影響の循環がどんどん回り始める可能性があるんで、そういうところについてもある程度、何か目を当ててもらえないかと思います。

木下会長 おっしゃるとおりだと思います。ただ、私は、自分のクライアントにいつも言っている。まあ、現実には、値引きも受け入れざるを得ないし、仕事が無くなっては困るからということはあるんだけど。ただ、私がクライアントに言っているのは、企業にとっては、今は安ければいいでしょう。なぜ今、知財の業界にいい人がいっぱい入ってきているかという、将来、ここにいれば、バラ色とは言わないかもしれない

けど、少なくとも、将来に夢が開かれる、よくなるということを目指せる業界だから、いい人が入ってくる。単にコスト競争だけの業界では絶対、いい人は入ってこない。そのとき人材が枯渇します。今までいい人材が入ってきて、その人たちがそれなりに勉強もし、努力もして、知財を盛り上げようとしているときに、その人材を安く使う。それはあなた方にとっては有利でしょう。しかし、5年、10年たったら、そういういい人材が入ってこなくなる。その後は、今度は悪い人材を使うしかなくなる。そのときになっても遅いんじゃないですかという話は、いつもしています。ただ、なかなか納得はしてもらえないと思いますが。ただ、そういう話を常に発信していかないと、それは長い目で見ると、絶対業界そのものが悪くなっていく。やっぱり悪い業界に行こうと思わないでしょ。要は、この業界を支えているのは人材ですから。

鷹取 だけど、値引きの額が半分近くまでくると、かなりきついですよね。もう断らざるを得ないような。断っても、それを受け入れざるを得ないような若い人たちも大勢いますし。

木下会長 まあ、受ける人はいるでしょうね。ただ、受けて、その人がちゃんとした仕事をするかどうかは別問題です。さっき言ったように、何年かたてば結果は出てきます。企業は、ちゃんと仕事をしてくれる人に払いますよとは言っています。

鷹取 しかしそういう状況がどんどん、増えていくと、若い人は独立できないし、経営が行き詰まってしまふ。

木下会長 それは、さっきも言うように、やっぱり自分が……。

鷹取 まあ、自己責任と言えばそれまでですけど。

木下会長 能力を高めていく。

正林 お聞きしたところだと、昔も今も、独立してからの苦労は変わらないですね。

鷹取 ただ、値引きという面で、自由化になったために、すごくプレッシャーがかかってきているというのは、状況は違うかもしれませんね。

木下会長 決して、どの業界も、ぱっと出ていいなんていうことはあり得ないし、こういうことを言っているのかわからないけども、まだまだすごく、僕は努力しがいのあるいい業界だと思いますよ。例えば、ラーメン屋さんを見て、一杯500円なり800円なり。高くても1,000円ですよ。いすを見たら、20席ぐらいあ

る。「これ、1日何回転するの?」。例えば、20席で、1人単価が1,000円とする。そうすると、1回転して2万円。3回転しても6万円の売上ですよ。1日6万円。フルで5回転する店ってまずないと思うので、そうすると売上で6万円しか上がらない。だけど、20人が入れるに場所を借りていたら、かなりの費用もかかるはずですよ。それでもやっているわけです。

我々が、明細書1件という、場所がなくてもかなりの額が入るわけじゃないですか。だから、我々ももっと努力すべきだと思っています。もちろん、仕事の質が違いますから一概には比較できないと思いますが、やっぱりお客さんにもそれに見合うだけの利益を得るような効果をあげてもらわなければならないと思うんです。

正林 ただ、どうでしょう。虫がいいと言われるかもしれないですけど、やはり10年間かけて、ある程度基盤をつくっていかれて実は後から見ると、この努力はしなくて済んだ。もしくは、もうちょっとやれば、10年が5年になったかもしれないというお話がありましたらお聞かせください。

木下会長 それはありますね(笑)。まあ、自分がどういう方向を目指すかが、すごく大事だと思います。私は何もわからなかったから、とにかく大小関わらず、やみくもに今日は10軒回ろうとか自分なりに課題をたてていました。しかしただ広くやるというのは、すごく効率が悪い。どういう筋で行ったらいいかある程度わかってくると、最近、私がやるのは、例えば、出願件数であるとか、業界で、どうだとか。

殊に今、弁理士法31条の利益相反の問題があると、どういうお客さんをどうやって選ぶのかという、最初の自分の考え方というのがすごく大事になってくると思います。どういう方向性で自分がやっていくかというのをきちっと決めて、その方向で努力をしていくのが、やっぱり効率がいいでしょうね。私はその辺もわからずに、いろんなところに手を出して、随分回り道をしたなと思います。そういう意味で、最初から、この業界に入っていればよかったかななんて思ったこともありました。6年も設計やってないで、早く見切りをつけていればもっとうまくいったのかな。でも、最近、やっぱり自分の中でそれをやってこない、納得しなかったんだらうな。だからこそ今があるんだと思うようになってきました。

正林 要するに、やみくもにやるのではなく、多少計画性を持ってやると。

木下会長 そうですね。それは大事だと思います。

正林 吉田先生も、いかがですか。

吉田副会長 私は会長と全然違って、中小企業専門でやってきたから、お客さんのところを回ったということはほとんどありません。お客さんが来てくれるように仕組んだんです。つまり1軒のお客さんに対していい仕事をして、そのお客さんが営業マンになってくれる。なぜそうしたかという、自分で紹介されて何軒か行っても、話は全然まとまらない。やっと会って、名刺を交換した後で、ごみ箱に捨てられたのを見て、ショックを受けたことがあったけど、そんな感じですよ。

ところが、仕事を一緒にやってくれたお客さんが一緒に行くと、「この人、こんな感じでやってくれたよ」と言う、その場ですぐ頼んでくれる。だから、お客さんが営業マンになってくれるように仕事を一生懸命やる。値段のダンピングなんて、私の世界では全然あり得ないのです。

木下会長 だから、いろんなやり方があるわけですよ。自分に合ったやり方を見つけて方向性を決めてやっていく。そういう意味では、私と吉田さんとは全く違うやり方だった。

正林 あとは、自分が納得しているかどうかですよ。

木下会長 そうですね。

正林 でも、実際、事務所の経営基盤というのは意外に安定してないですよ。クライアントも大手中心で、1社がだめだと全部だめというような。

木下会長 そこもまた考え方ですよ。ある人は1社にきちっとくっついて、忠誠を誓う。私は逆に、今、委員長が言うように、1カ所に集中するのは、業界がどうなるかわからないし、その企業自身だってどうなるかわからない。だから、基本的に、大手をねらってはいても、1社の比重が高くなり過ぎないようにとやっています。実際はうまくいかないですが、最大でも、自分のところの売上のシェアの20%以上にならないように。

最大でも20%にならないようにするというのは、2つ方法があって、仕事を断る、もしくは、仕事を受けるけど、ほかのところもとってきて規模を大きくする。どちらかですよ。それは自分が選べばいいわけです。そこには1社集中で忠誠を尽くしますというやり方もあるでしょう。

正林 吉田先生は特に意識しなくても、20%以下に

はなりますよね。

吉田副会長 10%いかないと思いますよ。

正林 そういった経営だと、何社ぐらい相手をすれば経営は安定してくるものなんですか。四、五社じゃだめですよ。

吉田副会長 100社ぐらいかな。

木下会長 そうですね。やはりそういう中小企業型というか、吉田副会長流がこれからのあるべき姿の一つだと思いますよ。

正林 どうしても若い人たちは、大企業型のことを目指し過ぎる気がしないでもないなという気はするんですけども。

木下会長 私は、まあ、自分の方針を否定もしないし、私は私でここまで来たので、これでいいと思っていますが、若い人であれば、例えば、中小企業と一緒に開発したりするという夢を持ってもいいんだろうと思います。一緒になって大きくなってきたという、これは、自分が年とったとき、すごく自分の中にやりがいがあることだろうと思います。

もう一つの気持ちは、やはり地方だと思います。過疎とかいろいろ言われているけれども、それは、ある意味で、地方を今まで開拓しなくても食えたからなんですよ。去年、私が総括副会長のとき、日本弁理士会として、九州でタウンミーティングを2回やりました。殊に、鹿児島印象が深いんですが、そこで知財のシンポジウムを最初、200人規模でやりたいと地元の人に言ったら、とんでもないと。よく集まっても七、八十人ですよと言われました。それで、これは困ると九州の松尾前副会長と、事前にいろいろシンポジウムへの誘致活動しようと一緒に県や、市を回ったり、それから、商工会議所や企業などやいろんなところを回ってきた。行ったら、ものすごく反応がいい。どういう話をするんですかというので、地元に着したブランドの話とか、鹿児島だから黒豚であるとか、焼酎のブランドの話とか。その当時ちょうど、新幹線が八代から鹿児島まで開通が予定されていたんです。そこで新幹線というものをブランドに使っていいのとか、そういう話にすごく興味を持っている。実際シンポジウムは、ふたを開けたら、200人どころか、もう300人近く集まって、会場に入りきれず、別の会場を借りて、テレビ中継してやったぐらいでした。だから、やっぱり需要はあるんです。それを、我々は開拓してないところに問題があるんだと思います。

ただ、そこに10人押しかけたら食えるかといったら、それは無理でしょう。二、三人とか、あるいは、会もサポートしながら、地域でのブランドや特許の展開をしていけば、私はそれなりにいいことがあると思っています。

片岡 それでは何か、会長のほうから最後に。

木下会長 地域への貢献という面では、地方自治体との連携とか、今年は何らかの取っかかりをつくっていきたいと思っています。1つは、会の知的財産支援センターと一緒に、新しく地域活動促進本部というのをつくりましたのでそこも連携して、地域展開はぜひしていきたいと思っています。

正林 木下会長、最後に日本弁理士会はこうあるべきだということが何かありましたらお願いします。

木下会長 先ほども言ったように、非常に開かれてきたということと同時に、それは曲がり角だと思います。そういう意味では、これから若い人たちに、やはりもっと、いろんなところにチャレンジしてほしいと思っています。会としてもいろんなものを紹介したり、研修で新しいテーマのものを取り入れたりということはぜひしていきたいと思っています。同時に、まずは、個人個人の会員がチャレンジしてくれないことには、我々がいくらいろんなものを用意しても進まない。これは、お互いのことだと思います。組織側がいくら努力しても、1人1人のメンバーがついてこなければだめだし、メンバーが一生懸命やっても、会は何もバックアップしなければ進まない。だから、両方がタイアップしてやっていくという必要があると思います。我々としては、そういう場をできるだけ提供するように努力していきたいと思っていますし、それにまたこたえてもらいたい。

今年の活動方針の中に、全会員の関与する活動を、全員参加型の会務という言い方をしていますが、そういう方向に持っていければいいなと思っています。

正林 要するに、若い人がチャレンジする機会を増やしていくと。それに対して、会がどんどんバックアップしていくということですね。

相互に、機会を与えられた人がそれにこたえる。そして、もちろんバックアップするという、タイアップの体制を整えていくという点ですね。

木下会長 そうですね。

鷹取 弁理士のニュービジネスという分野があって、そこを弁理士1人1人で立ち上げようとしても、かな

りしんどい部分がありますよね。それをある程度すんなり入れるようなバックアップを会がしてくれると、かなり、大勢が入っていけるのではないのでしょうか。

木下会長 それはレールを敷いて、その上を走れるようにしてくださいと言うのに等しく、私は少し違うと思っています。

例えば研修なんかでも、先端技術研修とかあるじゃないですか。でも、なかなか人が集まらないこともある。皆さん方、1人1人がチャレンジすることで、そういう場を与えていくということだと思っています。「あなた、ここのレールに乗ってくれば、そのまま、うまく新規業務に行きますよ」とは言えない。逆に言えば、委員会の中にも、新規業務を研究する委員会があります。例えば、そういうところに入って、自分も一緒に努力、汗をかく、それもバックアップだと考えています。

正林 教育は、知識は与えても、経験と知恵を与えることはできないんですから。

鷹取 現場の体験というのが受けられる場所がないですよ。

正林 いや、どんな教育をしたって、それが「教育」である以上は経験と知恵を与えることはできないですよ。やはり経験と知恵は、自分に投資して、得た経験でしか得られない。

木下会長 と思いますよ。私があなたに経験あげますというわけにいかないから。

鷹取 そりゃあそうですよね。新規事業の経験がなくても、経験を積んで行くとかかりとして研修で獲得した知識などを生じてチャレンジできる場をできるだけ多く沢山作ってほしいですね。

木下会長 だから、どういう経験がありますかというのは、それは自己責任で、自分が積んでいくことだろうと思いますから、経験を1つ売ってくださいとか、つけてくださいとか、それは無理な話です。むしろ、それは自分達でやっていってもらおう。それがまさに経験です。ただ、それをできやすくするにはしましようということとは言えると思います。

必ずしも十分なお話ができただうかわかりませんが。まあ、一生懸命やっていますので、そこだけは。

正林 どうもありがとうございました。

(原稿受領 2004. 5. 31)