

# 長野県における知財への取り組み

—地域産業と共に生きる弁理士人生—

弁理士 綿貫 隆夫



## 目次

弁理士をライフワークに決める  
 当時の長野県の産業状況  
 開業して何をしたか  
 骨身を惜しまず工業所有権の説法者になろうと決心  
 時代と共にマーケットができた  
 地方に根を生やしたゆえに恵まれることもある  
 中野市の市長に推される  
 知財に戻る

.....

## 弁理士をライフワークに決める

長野県中野市の小さな、そして古めかしい味噌醤油屋に1938年に生まれました。高校を卒業して、もう閉店寸前の家業を継いで、形ばかりの卸から、農家の自家製味噌醤油に対し生活改善を訴えて委託加工を引き受けました。農家に原料が無くなるに従い2,000軒ほどの小売のお客さんが出来るまでになりました。しかし、流通革命の時代に突入して「この仕事に人生は掛けられないな」と思いました。念願の大学に行きたくてこっそり信州大学の工学部を受験し、学生と社長の掛け持ち生活を5年間やりました。

学生時代に弁理士という職業を知り「適職見つけた」と心に決めて、家業を同業の友人に引き受けてもらい、卒業と同時に自宅の書斎で塾を始め、並行して弁理士試験の勉強を始めました。

週一回「あさま」に乗って上京し、4年間勉強会に通いました。多肢試験が導入された頃で合格者は僅か50人程でした。受験体験記を書くつもりはありませんが、私が長野県で弁理士の仕事をしてきたスタートの事情から書かなければ、後の説明が出来ないからです。

1973年35歳の時に合格し、登録と同時に長野駅近くの酒店の3階の屋根裏部屋に事務所を開きました。

## 当時の長野県の産業状況

長野県は、面積は北海道を入れて全国で4番目に大

きな県で、南北に長く、日本アルプス連峰が聳え、山と川に富み、海から離れた山岳県です。明治以来蚕糸業を中心に発展した信州の「ものづくり産業」は戦後、精密機械、さらにはIT産業へと継承され、高原野菜や果樹など地勢や気象を活かした農業も盛んがあります。県の工業出荷額は'97年の約7兆円がこここのところ約1兆円の減少です。4人以上の中小企業が約7,000社であります。

私が開業した当時は、県を代表するメーカーや発明協会の会員はほとんど東京の特許事務所に依頼しており、県内に住む先輩弁理士は5人おられましたがご高齢で仕事も少なく、伺っても靴を脱いで座敷に通されるといった具合でした。ほとんどの企業は下請けで、技術改良をしても特許出願は親会社任せでした。開業に当たって東京の先輩弁理士の意見をお聞きしましたが「長野県は行っても行っても田んぼと山だけで工場らしい工場もないからなあ。」という人がほとんどでした。いろいろ考えましたが、「将来日本の産業はきっと発展するに違いない、長野県にも弁理士が必要になるはずだ」と決心しました。「裸足の人がばかりだから、今に皆に靴をはかせてやろう。」の意気込みでした。

## 開業して何をしたか

まず、発明協会長野県支部の会員になり、会員名簿の企業・個人に事務所開業の挨拶の手紙を出しました。けれども電話はチンとも鳴りません。私は企業や諸機関を訪問をして歩かない方針を立てました。長野県工業名簿を入手して「特許、商標などに関しどんなことでも電話していただければお答えします。」と、さらに広範囲に手紙を出しました。ポツリポツリと電話が来ました。パートの女性事務員を一人お願いして、夕方は早い時間に自宅に帰り、かなりの規模になっていた「学習塾」のカリキュラムをこなしました。

手紙を見て「特許の出し方を勉強したい」、「弁理士試験をやってみよう」という人たちが数人集まってき

ました。

電話で質問してこられた人が「近くへ来たので寄って見た」とお寄りになったり、個人や小さい会社の社長さんなどがだんだんお見えになるようになりまし。お話の最中にいろいろな電話が来て、出願はもちろん、訴訟や外国出願のことなどまで質問に答えていると目の前のお客さんが、「お忙しいところをこんな小さな話で伺って」と恐縮されることしばしばでした。発明協会の会員企業さんからは「試されているような」質問電話が来るようになりましたが仕事の依頼まではありませんでした。企業さん同士が会合で会ったときなど噂をしたり、遠くから見ているという感じでした。

勉強会に参加する人もだんだん増えてきて、事務所では狭いので隣の喫茶店を借り切ってやるようになりました。開業3ヵ月目くらいでした。

「近間で間に合うのでありがたい」ということで今後新しい出願からお願いするという企業も出てきました。ご挨拶のしるしにとご祝儀袋を頂くことがあったり、工場を見てもらいたいので車を差し向けます、是非お越し願いたいという要望があったりで、弁理士とどう付き合ったらいいのか戸惑っておられる方もありました。

2年もすると勉強会も50人を超える参加者になり、喫茶店から勤労者福祉センターに会場を移しました。会費無料でやっていましたが幹事役の発言で、入り口へダンボール箱を置いて帰りに500円、千円と入れて行ってくれるようになりました。

出願の相談や依頼にこられる中小企業や個人のお客様が毎日3人、4人となり、口コミを期待してあえて会社回りをしなかったことは正解でした。スタッフも3人ほどになり、私も通算1,000人くらいの生徒と付き合い合った学習塾を閉じ、弁理士の仕事に専念するようになりました。

地方で弁理士を開業し、すでに特許活動に熱心な企業はさておいて中小企業や個人のお客様と口コミでお付き合いを始めたため、じっくり勉強しながら経験を積むことができました。事務所の体制にも無理が掛からなくて良かったと思います。その代わり未経験なところは不安ですので経験豊富な同期の友人たちに教えてもらったり、書類のコピーを見せてもらったりしました。皆さん合格していきなり開業した「勇み足？」に、はらはらしながらエールを送ってくれたようでした。方式の分からない所は書類を持って特許庁へ出向

き教えて頂きました。遠路のハンディはその分親切にして頂きました。事務所に最も簡略かつ確実なノウハウが蓄積しました。お客様には必要な部分を特許制度に照らして時間をかけて懇切丁寧に説明しました。まるで一人の人を相手に知財の個人指導をしているようでした。

その代わり料金はその年度の弁理士会の標準価格表の通りでお願いしました。また、いろいろな理由で加算させていただくこともありましたが感謝されていました。

## 骨身を惜しまず工業所有権の説法者になろうと決心

県庁の通りに面したビルの4階に引っ越しました。スタッフも増えました。私は来客と全部面談し、お話をテーブルに採り、特にクレームの骨格は出願者と納得行くまで話してその場で決定しました。テーブルはどんどんスタッフに渡し文章化してもらいました。発明協会長野県支部や県の工業課に頼まれて講演をしたり、発明工夫展で相談ブースを引き受けたりもしましたが、県内を4ブロックに分け、クライアント企業さんの親しくなった人達とパテントセミナーを年会費5,000円で5～6回開催するようになりました。私は「特許の実務の基礎をお話します」ということで始めました。実際のところ県内の多くの皆さんと仕事上のお付き合いをしてみると、「こればかりのページ数の文章で料金が高くないか」、「特許請求の範囲の文章が日本語になっていない」とか「わざわざ、難しい言い回しをしている」などといわれ、私たちの苦勞を分かっていただけないことが悩みでした。長野県をマーケットに生きていくならまず理想的なマーケットを作ろうと決心したからです。結果、皆さんは「特許をとるのは簡単なことだと思ったら、どこまで行っても深いことが分かった。基本だけやっておけば後はやはり先生にお任せだな」ということになってきました。長野県は広いので夜のセミナーは現地で泊まったり、夜の11時ごろに帰宅しました。事務所の堀米さんが弁理士に受かり、スタッフも増えてきたので、他の地区の商工会議所などを会場に、全部で8箇所の集会をしました。昼間は通常の特許実務を、夜は県内を飛び回るとい生活は忙しいし、エネルギーの要ることですが、もともと知的所有権などどこかの世界のことでわが社には関係ないと思っている人が大部分の地域にあって

は、先ず耕すことから始めてタネを撒き育てていく作業を、刈り取る前にしなければなりません。

## 時代と共にマーケットができた

上場企業の出願も手掛け、中堅企業のお付き合いも増え、個人や小さい企業の相談、質問も賑やかになった頃、長野市に土地を求めて三階建てのビルを作りました。開業時 30 坪の部屋から 300 坪の事務所になりました。3 階をセミナーホール、2 階に相談ブースを沢山とりました。県内 4 ブロックの Patent セミナーの中から声が上がり、年に 1 回合同セミナーをやるということになり「オール信州 Patent セミナー」と銘打って 150 人ほどの参加者で一泊 2 日で開きました。参加料も自前、企画から当日の駐車場の整理、会場の設営まで全部実行委員会が手分けでやり、講師料、会場費から事前の新聞広告まで会費の中からまかない、どこからも補助金をもらわずにそれを誇りに県内を 10 箇所ほど巡回しました。県の関係者にも気を配ってくださる人達がいって「補助金があるが使いますか」と言われました。しかし、会社ではやったことのないことを実行委員になって、手弁当で、自由な発想で企画・実行することは自分たちが作って参加するうれしさがあります。補助金を受けることで制約になってはと思い、補助金はもらわずに、県の関係者も会費を払って参加していただきました。

最初は笹島先生、杉本ゆみ子先生をはじめ数人の先生を講師にお願いしてスタートしました。回を重ねるうちに参加者から、開発から権利活用の実際について話を聞きたいという要望が出て、唐津一先生、ケント・ギルバート氏、中松義郎氏、龍角散の藤井康男社長、青木固社長などがご講演下さいました。

長野県や発明協会長野県支部の依頼で、かなり専門的なセミナーの講師として安江弁護士や本間弁護士にも講演をお願いしました。東京大学教授の中山信弘先生にも、お願いして長野へお出でいただきお話を聞くことが出来、東京高裁判事だった三宅正雄弁護士も善光寺参りをかねて毎年長野へお越しいただき知的財産に関する様々なご見解をお聞きすることが出来たことは生涯忘れられません。

出願業務の少ない地方の弁理士活動ではありますが、知的財産に関しての知識落差部分を提供する意味があると考えれば、出願代理だけが仕事ではなく、弁理士として知財制度を語ることも重要な仕事だと思

ます。特に特許戦略について相談をかけられた際や、セミナーを通しての啓蒙活動により（これまでに講演回数 500 回以上）ビジネスマンして知的財産を中心に幅広い情報を得ていただけたと思います。おそらく長野県は、知財マインドを弃えた県民の人口比率は全国 No.1 だったろうと自負しております。

地方で生きる弁理士は、かつての村のお坊さんが地域の知識源であったように、法律も技術も棄えておりかつ高度な情報をもキャッチできる人として、地域に貢献できるなら日本における弁理士のもうひとつの重要な役割だと思います。

地方でのハンディキャップは弁理士に関する日常のホットな情報に接しにくいことです。

私は新宿にワンルームマンションを持っていて、東京へ調査に出たときなどはそこを宿泊所にしていました。上京の折は同期合格の弁理士や親しい弁理士に予め連絡しておいて、仕事の帰りがけに立ち寄ってもらい、ビールを飲みながら仕事上の疑問点など出し合っただけでわいわいガヤガヤやりました。お互いに情報交換が出来、私も日ごろの疑問が解決し助かりました。「紫峰会」と名づけ、会員総勢で 30 人ぐらいになりました。たまには皆で長野県やメンバーの弁理士の郷里へ皆でドライブしたり、外国から特許弁護士が来たときは他の会場を借りてレクチャーを受けるなど、仲間があればこそ可能なことをしました。私は家主として皆さんにサーヴィスすることで高度な情報を得ることが出来、さらには長野のセミナーに講師として来ていただくことができました。

また、弁理士会の会務として、鈴江先生の研修所所長のもとで副所長を 4 年間させていただいた頃、私は地方の弁理士は東京などの弁理士と違った環境があり、専ら地方の中小企業と係わることが多いだけに、弁理士としての多面的なコンサルティングが必要になってくるのではと考え、地方に住む弁理士の提携連合を組織し中央の弁理士も協力していただき地方中小企業の活発な活動を促す役割が必要ではないかと鈴江所長に申し上げると、「アジアの工業が成長していくと、とりわけ地方の中小企業は企業城下町ではやっていけなくなる、知財を基にした自立が必要になるだろう」とおっしゃって研修所として検討することになり、その一歩として長崎セミナー、軽井沢セミナーが実現しました。

## 地方に根を生やしたゆえに恵まれることもある

私が弁理士として関与していました県内のある家電メーカーが電気かみそりに関する製造技術が向上して、アメリカの巨大量販店から納品依頼の話があり密かに準備を進めていると、その巨大量販店で電気かみそりで競合する外国の世界的な巨大メーカーが牽制して来ました。私は権利の抵触関係について事前調査をしており、アメリカの巨大量販店の顧問ローヤーも抵触問題はないと言うことで見解の一致を見て製造に踏み切りましたが、結局戦略的な意図から長野県で提訴されました。私は県内の企業の事情には詳しいのですが、事件が事件だけに日頃ご指導を頂いている東京の弁理士でこの分野に詳しい先生にご支援いただき、訴訟代理は私の高校同期の弁護士（現在最高裁判所の判事）をお願いして対応しました。何件かの日本の権利がありましたすべて無効審決がなされ、相手方は最高裁まで上げましたがすべて却下になり、結局勝訴に終わりました。その後相手方はアメリカで訴えを起こし、私の知り合いのヘンリー・幸田氏の仲介でアメリカの訴訟体制を組み、大々的な係争事件になりました。私も関係書類の説明でアメリカへまいりました。裁判は10年かけてこちら側の勝訴で終わりました。相手側は独禁法違反で3倍賠償と訴訟費用の負担を命ぜられその額は1億ドルにもなりました。事件はいい経験になりました。私が東京で仕事をしていたらこんな経験はなかっただろうと思います。また長野の企業が中小企業で若い社長さんだったので「世界市場を封じられるくらいなら、とことん戦ってやる」と工場を一つ売り払っても戦ったのでした。訴訟の顛末はオープンにして本にもなりましたので日本の大企業でも参考になったと思います。

長野で弁理士をしていたために、長野冬季オリンピックの誘致の段階からオリンピック招致委員会に関係し、招致マークの登録などに係わっておりました。1994年に長野に正式に決定してからは長野冬季オリンピックのマーク委員会に属し、代々木の岸体育記念館へ毎月一回3年間長野県商工部長と通いました。特にデザイナーの先生方と粗選考のワークショップを編成し座長を務め、やっとシンボルマークやマスコットマークが決まりました。マーク委員会には特許庁の商標課長さん、文化庁の著作権課長さん、弁理士、弁護士を交えて、JOCの理事の方々と構成されていましたが、地元長野の弁理士ということでご一緒させていた

だきました。

また当時はそれほど産学官連携の話は盛んではなかったのですが、長野県の弁理士ということと信州大学工学部の卒業ということで工学部、繊維学部の非常勤講師として7年間ほど知的所有権の講座を持ちました。毎年事務所の前の広場で学生たちも誘ってピヤガーデンをやって氣勢を上げました。

## 中野市の市長に推される

その後、私の生家のある中野市の若い経営者の集まりの皆さんから呼ばれて、「綿貫さん、中野市の市長に立候補しないか」といわれました。「考えたことがない。それに仕事をいろいろ広げちゃったから、急に方向を変えるわけには行かない。」と答えると、「大至急考えろ。」といわれた。事務所の皆さんに相談すると皆びっくり。半年ほどアメリカに行っていたところから、事務所の中は、私がいなくても回っていくようになっていました。ビルその他の経営上の借金も0でした。「病気で入院したと思ってください。そのまま帰ってこないことになるかも知れません。」と言いましたが2日ほど経っても誰も何も意見を言いません。「やってみることにする。」と決断しました。1週間後に「私でよかったら、宜しくお願いします。」と中野市の仲間の皆さんが集まっているところへ電話しました。急に身辺が忙しくなりました。新聞社のインタビュー、選対本部の設置、後援会の準備などなど。どだい素人の立候補なのであつという間に仲間の皆さんがお膳立てをしてくれました。

選挙戦が始まりました。他の2人の候補者はいずれも市会議長経験者の政治のベテランでした。私の選挙事務所には、公民館グループの集まり、塾の卒業生、塾の父母の会、学校長OB会など勝手連の部屋ができました。田舎での選挙では珍しいと注目を集めました。東京から親しい弁理士が顔を出して下さり、外国の特許事務所からの沢山の激励電報が壁に貼られ、長野県のクライアント企業さんやセミナー受講の皆さんから、中野市の知り合いに沢山の電話が入って話題になりました。当選してしまいました。他の候補者の得票数合計1万2千票に近い得票でした。特許事務所の皆さんも2度びっくりでした。よもやと思っていたでしょう。副所長の堀米弁理士を中心に、事務所はどんどん忙しくなりました。

市の行政は、国の財政難、地方分権化、市町村合併

などの課題を抱え、介護保険制度がスタートするなど当初面喰らいました。「もう少しやらせてみる」という市民の声に2期目は対抗馬もなく、続投しました。市長をして分かったことは、補助金だけを目当てに作文された実施計画をマニュアルどおりにやっているのは、住民の自立意識は育たず、地方自治は停滞するばかりだということです。住民のみんなが考え、活発な意見を出し、情報と知恵と先見性のある意見を活かし、住民が嬉嬉としてプロセスを体験しながら構築していく住民主体の地方自治でなければならないということです。「たべごろ信州中野」という住民企画のイベントを始めたり、地域おこしのこと、ブレイクスルーのこと、知財のことなどをテーマに市の職員や市民相手の市長講座を継続し、意識改革に取り組みました。市長は新聞に書かれることが多いのですが、常に弁理士・中野市長と書かれたのはうれしいことでした。

## 知財に戻る

合併協議会も前向きな結論が出て、2期目の任期が終わるときがきました。新聞記者や周りの人は「他の候補者は出ないようだ、当然継続だね。」という声が聞こえておりました。私は地方行政の課題はエンドレスだと思えるようになっていました。何期目にやめるのが私にとって適切かとずっと考えていました。余力を残して人生の最後は知財奉仕で終わりたいと思っていました。最後の議会で市長の決意を聞かれました。「今期を以って退任させていただきます。これまでのご支援を心から感謝申し上げます。」中野市長の2期8年は私の人生にとってすばらしい経験でした。

知財に戻るといっても、まったく昔のポジションに戻るといわけではありません。この8年間の間に法律の大幅な改正が行われ、国の方針の下、知財立国が叫ばれ、知財環境はどんどん変わって参りました。産学官連携の動きの中で信州TLOが立ち上がり顧問を仰せつかり、信州大学地域共同研究センターの客員教授をしております。長野県は弁理士会の東海支部に属し、支部の積極的な働きかけの中で長野委員会として、弁理士会主催の全国一斉特許無料相談会、東海地区主催の長野フォーラム、(同)休日パテントセミナー、総務省信越総合通信局・弁理士会によるITベンチャー知的財産戦略セミナー、商標キャラバン隊支援のもと

地域ブランドセミナーなどが開催され、長野フォーラムの日には東海支部と長野委員会の役員が、県、発明協会県支部その他の機関に弁理士会として知財制度普及活動の協力する意思ありとして挨拶回りをしております。当事務所も昨年は4名の弁理士が増え、長野県に住所又は従たる住所を有する弁理士(18年度)は41名になりました。知財環境の変化により、出願件数が減り、料金が下がり、一件あたりの必要時間が多くなりました。国、県の指導員の皆さんが中小企業を巡回して相談を受け、セミナーも無料のものが頻繁に行われるようになりましたので、特許制度の基礎的情報はかなり浸透して参りました。そのせいかかつてのように電話の相談やいつも待合室に来客が待っておられるようなことはなくなりました。事務所の中身も出願50-有料相談50のようなことは無くなりました。

大学や行政の関係者は国からのサポートもあって、出願件数に重点を置いているくらいがあります。創造や権利の活用は極めて重要なことですが、行政や大学の関係者は権利化の成功率やとりわけ権利の強度についてはあまり関心がないように思います。特許権はその存在は認めますが広い、狭い、濃い、薄いなどの評価なしで扱っているようです。このまま行くと先行技術を十分に調べて出願したがなぜか認められないと特許制度に懐疑的になったり、権利になっても企業から相手にされず失望するケースが多発するような気がします。知財立国のスタートは弁理士にとって疾風怒涛の時代を5年くらい潜り抜けなければならないと覚悟しております。今年は長野の委員長と弁理士会地域活動調製委員を仰せつかっています。市長時代の経験も活かしながら長野県内のあらゆる分野で、知的財産を中核に置いた総合コンサルタントを目指していきたいと思えます。長野県で活躍する弁理士は都市部の弁理士諸氏との連携プレイを大切にしながら地域の弁理士としての使命を果たして行きたいと思えます。たまたま篠原勝美知的財産高等裁判長は長野市のご出身であり、元特許庁長官、現内閣官房・知的財産戦略推進事務局長の荒井寿光氏は、とりわけわが中野市のご出身であることも知財を命とする長野県弁理士にとって誇り高きことであります。

(原稿受領 2006.10.12)