



日本弁理士会 副会長

正林 真之

自分達の未来は自分達で作る

今月のことば

monthly word

[序— 3%の法則]

「10年間にわたって存続できる企業というのは3%しかない」という「3%の法則」なるものが存在するという事実を、とある経営者向けのセミナーで聞いたことがある。この法則に則れば、例えば100社から商標登録出願の依頼を受け、無事に商標登録をするに至ったものの、その10年後に更新ができるのは、そのうちの3社であるということになる。

[中小企業に対象を拡張する際に留意すべきこと]

もちろん、この数字は、厳密に言えば正確性を欠くものであるかもしれないが、この法則のポイントは、企業の生存確率というのは意外に小さいということなのであろう。とすれば、商標権の更新を行うか否かの意思確認を行う手続きは、相手方とは連絡がとれなくなっている状態である可能性が高いことを前提としたものでなければならない、ということになる。

もちろん、それに気付いている幾つかの事務所においては、既にその対策がとられている。例えば、そういった事務所では、その事務所が顧客に送るニュースレターというのは、情報発信だけのツールではない。顧客が連絡可能な状態であることを確かめるための確認ツールなのでもある。

けれども、たいていの事務所は、そのようなものとはなっていない。たいていは、相手がいつまでも存続することを前提とした事務手続きがとられており、そうであるがゆえに、相手方と連絡がとれない状態となってから慌てる例も少なからず見られる。

そのような事態となる大きな理由は、我々が「3%の法則」から遠い位置にあるからである。そう、我々のような規制業種には、「3%の法則」は当て嵌まらないのである。であるから、10年間

の間に97%の特許事務所が潰れてしまう、といったような状況にはない。

このような状態であるから理解はし難いかもしれないが、今まで大企業を相手にして出願業務を中心に業務を行ってきた弁理士が、これを中小企業にまで拡大すると考えた場合には、業務システムやビジネスモデルを変更する必要がある。このことは、顧客対象を拡張するにあたって考慮しなければならない事項である。

[コンサルティング業務への進出]

ところで、実業界で成功された人というのは、この「3%の法則」の厳しさが骨身に沁みているがために、自分の子息は弁理士や弁護士、公認会計士のような士業、あるいは医師等の免許制の職業といったような、何らかの規制業種に就かせることが多いという。

しかしながら、弁理士が業務範囲を拡張してコンサルティングまでやるというような場合には、自分自身はともかくとして、クライアントはこの「3%の法則」の厳しい荒波の中に居るということを、リアリティをもって理解しておく必要があるであろう。

「3%の法則」のリアリティというのは、例えば新宿の中央公園に行って、ホームレス達に前職を尋ねてみるのもいいだろう。その中に何人かは、必ず「社長」が居るのである。彼らは、一歩間違えば全てを失ってしまうのである。何人かの人は、手を合わせながら、子供の貯金に手をつける。無論、通常であれば、そんなことが許されるわけではない。けれども、それをしなければならなくなるのが「3%の法則」のリアリティである。

こうした厳しい現実があることを他所に、「3%の法則」の枠外にいる弁理士が、自分たちの常識

の範囲内でアドバイスをしたとしたら、クライアントから見ればそれは単なる呑気な絵空事にしか思えないであろう。もしコンサルティングで成功しようと思ったのであれば、「3%の法則」の枠内にいる彼らの現実を分かってあげた上でアドバイスをする姿勢が肝要であると思われる。

[国際競争に備えて]

「3%の法則」の厳しさとリアリティを理解したとすれば、「自由化」とか、「弁理士業界にも市場原理に基く競争原理を導入を」などという議論をする際には、自分達がそのような「3%の法則」の中に投げ出されたとしたらしっかりとやっているのか、ということをしちんと自覚する必要があるであろう。決して、「世の中がそのように求めているから」とか、「誰それぞれが言っているから」とか、ましてや「何となく世の流れみたいだから」とかというような安易な決め方をしてはならないだろう。

こんなことを書くと、「そんな厳しい世界は嫌だ。だから、規制をある程度強めて自由競争を制限したほうがよい」という声も聞こえてきそうである。でも、本当にそれでよいのだろうか。

これに関して言うと、今の我々は自由に支店を持つことができるが、ちょっと前まではそれができなかつた。しかしながら、他の国、例えば米国の法律事務所は、以前から自由に支店を持つことができた。であるから、以前のままの状態であったとすれば、米国の法律事務所は日本に自由に支店を持つことができるが、日本の特許事務所は米国に支店を設けることはできず、その結果、もし以前の状態のままであったとしたなら、日本の特許事務所が米国の事務所を買われる一方で、日本の特許事務所が米国の事務所を買って米国に進出しようと思っても、規制に阻まれて、することができなかつたことになる。

特許事務所は、法律事務所の陰に隠れて目立たないせいか、外資による買収はほとんど行われていない。けれども、私のような者でも、既に外資に買われた特許事務所を2つも知っている。順調に行けば、これから特許事務所も、そのターゲットに入ってくることになるであろう。

ここで、もし支店を自由に設けることができないうのだとしたなら、とりあえずは大阪の事務所は東京の事務所を気にする必要はない。けれども、長年にわたって支店自由化の下で生きてきている米国の事務所は、いくらLAでは大きいといっ

ても、いつNYの事務所が進出してくるか分からないのであるから、油断はしてはられない。それは、NYの事務所と同様である。つまり、「自由化」の中で生き抜いてきた事務所というのは、「強い」のである。

こうした「強い事務所」に対して、我々は勝つことができるのであろうか。けれども、こんなことを言っている間にも、中国の大手特許事務所は、どんどん日本に支店を開設してきている。すでに日本の事務所と提携して出願業務をやっているところもあると聞く。

[新たな希望]

翻って、それこそ二重の船底を備え、海水の入り込む余地など全く無いと言われて出港した豪華客船は、航行中もキャビンは温度調整が適切で快適であろう。そこで幹部らが、ポーカーなどに興じて「順番を決める」ことを楽しみ、それに明け暮れていたとしたら、そんな彼らにとって、周囲が時化しているとか、航路がちょっとおかしいなどということは、聞きたくもないことである。ときおり入るこれらの報告も、ほとんどは適当に無視されるであろう。

そうした彼らは、キャビンにまで0℃以下の海水が入ってきて初めて、周囲には氷山がうようよしていたことと、決して沈むことが無いと言われていた船が沈みかけているということと、実は救命ボートが全員分は無かつたという“事実”を知ることになるのである。

実は、最近でも「そんな自由を認めたら、それこそ力の強い者だけが勝つような、とても“おかしい”ことになってしまうではないか!」と言われていたことがある。「そんな自由」の内容のほうはともかくとして、「力の強い者だけが勝つのがおかしい」と心の底から思っているのだとすれば、それは「資本主義」の枠の外で生きていくことであり、資本主義の荒波の中で生き抜いてきた者とは対等に戦えないということになる。

もし弁理士の力を強くしようと思ったのなら、要らぬ規制と過保護は次々に取っ払っていくべきだと思う。もちろん、これに強く反対する意見が多いことも知ってはいるけれども、他士業に先立って支店の自由化を実現した日本弁理士会には、自分達を強くするための潜在的な力と良心が、まだ残っているのではないかと。そうして、そうした動きが何かと出始めているようである。