



日本弁理士会 副会長
正林 真之

創業と守成

今月のことば

monthly word

なぜウサギはカメに負けたのか。それには諸説があるが、私は次のものが適切であると思っている。それは、「カメはゴールに向かって着実に一歩々々進んでいたのに対し、ウサギは、ゴールではなくてカメを見ていた」。だから負けた、というものである。

最近では流行のように「技術で勝る日本が、なぜ事業で負けるのか」みたいなことが言われるが、そもそも技術でも勝っているのだろうか。私の感覚では、技術で勝っているところは依然として日本優位が続き、日本が劣勢になっているところは技術でも劣勢であるように見える。

であるので、昨今の日本の国際競争力の低下というのは、むしろ、後進の国を馬鹿にして、相手が弱いを見て安心している間に、相手は一歩一歩着実に歩を進め、技術でも優位に立ったことが原因であるようにも見えるのである。

ところで、最近では、出願件数の停滞が、特にこの業界では、ある種の恐怖をもって、深刻な事態として受け止められている。そして、何とか出願件数を上げねばならないという考えが蔓延している。

しかし、昨今の不景気で出願件数は減ったけれども、中間処理の数が増えている。それは特許庁の処理能力が向上したことに基づくもので、これが出願の滞貨という過去の遺産を轟々と吐き出している。

現に、今年の半ばに出た特許行政年次報告書によれば、特許庁における中間処理の処理能力（1年間に約36万件）は約3年前の2倍となっている。ただ、その一方で審査請求件数は約20万件超となっており、出願の滞貨（2009年度で約70万件）の数量から計算すると、それは2015年でゼロになる。

なので、弁理士業界において本当に深刻な事態が訪れるのは、2015年ということになり、そこから勝負、ということになる。言い換えれば、その時期になる前に、何とか手を打っておかねば、極めて深刻な事態が招来されることになる。

しかしながら、何とか出願件数を上げねばならないという考えにしても、なにも弁理士を喰わせるために特許出願があるわけではなく、弁理士の生活を維持するために出願件数があるわけではない。

これについては最近、「数ではなく、戦略的な特許出願をしていかなければならない。」ということも言われる。確かに、発明と等身大の権利を作ることは、もはや当たり前である。それすらできない輩を責めたり、教育していたりする場ではない。もっと戦略的なものとしなければならない。特許としての価値を高めるためには、排他権による包囲網をしっかりと構築しなければならず、ポートフォリオも考えた戦略を練る必要があるだろう。特許には、競合の参入を排除するという、技術の価値から離れた独自の価値がある。特許の価値と技術の価値は違うのであるから、これらは分離して議論されねばならない。

戦略と言え、例えば桶狭間では、織田信長は、百倍もの兵力を有する相手方（今川義元）に勝った。これが戦略である。勝つためにどうすればよいか。これを真剣に考えなければならない。ちなみに、織田信長は、桶狭間以降は、奇襲をしていない。常に相手の3倍の兵力を集めることだけに専心している。これにより、桶狭間以降の信長の戦いというのは、戦が始まる前に既に勝負が決していたとも言える。

そう、数が圧倒的に優位なのであれば、戦略な

ど練る必要は無い。なぜならば、数を出すということそれ自体が立派な戦略だからである。けれども問題は、そうしたワンパターンの思考に嵌りきってしまって、別の戦略を考えるということが無くなってしまった可能性があることである。もし日本企業や特許事務所がそのようになってしまっているとしたら、それは本当に恐ろしいことである。

むしろ、日本企業や特許事務所がウサギのように昼寝をしていたわけではない。一生懸命に働いていたのだ。けれども、数で勝負という一次元的な考えに慣れてしまって「他の手法は何も考えない」ということになってしまっていたとしたならば、こうした変動の多い時代になってくると、それは昼寝をしているに等しい、ということになる。

成功というのは、失敗よりも遥かに怖い。現在の自分たちを縛り付け、その行動を規制し、新たなアイデアが出るのを阻害しているのは、過去の成功体験である。これこそが、思考をワンパターン化させ、考える能力を無くしている。過去の成功体験が大きければ大きいほど、そうなる。成功というのは、本当に、扱いが難しいものである。

織田信長の偉いところは、そうした過去の成功体験を引きずらずに、その場その場で適切に対処したことである。桶狭間で勝っても、かような奇襲は二度とやらず、「敵の3倍の兵力」戦略で連続連勝していても、それで慢心せず、武田家のような強大な敵に対峙するときには、鉄砲隊のような新種のアイデアを取り入れる。

すなわち、安定した時代であるならば、既に構築されている航路を維持し改良していけばよい。これが「努力」と言われ、賞賛もされる。しかし、激動の時代であれば、本当の努力というのは、既に構築されている航路を維持していくことではなく、新しい航路を立ち上げていくことが必要になる。

今の時点で弁理士が、ただ出願件数の減少を嘆き、出願件数増大と喚んでいるだけでは、いつのまにか国が無くなってしまふ。少なくとも、先進的な企業からは、置いていかれることになってしまうであろう。もし自分の足でしっかりと立っていこうとするならば、自分の頭で考えなければならない。それこそ、必死になって考えなければなら

ない。

してみれば、何かの変化やきっかけがあるたびに、ふと止まって考え、昔の成功法則が今も通じるのかどうかをしっかりと検証していく必要があるだろう。

ちなみに、今ほど、特許事務所における「経営」というものが深く考えられている時期はないように思う。そして、経営というものには、コツと言われるようなものは無い。であるから、コツを伝授することなどはできず、「売家と唐様で書く三代目」ということになる。現に、日本の大企業も、創業家の家督相続で経営者が決まるところでは、直系男子でのそれはかなり難しいとのことである。たいていは、優秀な婿を迎えるか、でなければ、世襲制を放棄している。

一方、歌舞伎役者や伝統工芸などはコツがあるので、何代も引き継ぐことができる。現に、そのような一族であればこそ、そのコツの習得のために費やすことができる時間も、格段に多い。もし男子直系による世襲が続いているのであるとすれば、それはつまり、「経営」とは無縁の世界に生きていたことになる。コツがあるのか、もしくは、世襲と一体化した既得権益があるのであろう。国会議員なども、それが見て取れる。

そして、ある意味では、弁理士業界も同じである。明らかに、世襲優位、派閥優位な構造となっている。何も世襲それ自体が全て悪いわけではない。問題なのは、弁理士業界の体質が、世襲が通じるような状態になっていることである。弁理士業界が伝統工芸でないのであれば、世襲と一体化した既得権益があるということになる。

けれども、今は、経営というものが重視され、優位になっている状況である。世襲や永き伝統というものの下で昼寝をしているウサギの出番ではない。

このあいだ調べてみたら、弁理士の数は年々増大していても、事務所数は殆ど変わらないということである。要は、昨今の不景気で、閉めたり合併したりする事務所が増えてい一方、しっかりと、それに相当する数の新設事務所ができているのである。

若き新進気鋭の弁理士たちは、今回の不景気を機に、今こそしっかりと経営し、昼寝からまだ覚めやらないウサギを尻目に、着実に一歩づつ、ゴールに向かって歩みを進めていくべきであろう。