



日本弁理士会 副会長  
正林 真之

## 今の時代を生き抜くために

今月のことば

*monthly word*

### はじめに

技術や特許数で勝る日本が、事業や経営で負けているということで、こうした日本企業のふがいなさを嘆く声が聞かれる。そして、その原因として、日本企業の決定の遅さや経営効率の悪さが指摘されていたりする。

しかしながら、今のこの時点で、韓国や中国に負けているのは何も、製造業だけではない。サービス業も、そうである。例えばソウル聯合ニュースとして「韓国ベンチャー企業のウィズドメインが、日本の新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)の特許情報収集サービス事業を受注した。大韓貿易投資振興公社(KOTRA)が14日、明らかにした。」というような記事が踊る。

円高や需要減というのは、出願減にだけ現れているのではない。現に、韓国の事務所は、海外のハブ事務所として、既に機能している。そして、それは昨今の円高によって加速されている。繰り返しになるが、今のこの時点で、韓国や中国に負けているのは何も、製造業だけではない。

2015年問題(特許庁における出願の滞貨が2015年に完全に解消するので、過去の貯金が全て無くなり、中間処理の件数が激減するという問題)からすると、中間処理は、今年あたりがピークで、2015年に向けて来年以降は減少に転ずるのではないだろうか。「今、何とかなっている」という状態というのは今年だけで、次年度以降はとでも続かないだろう。

このような感じで、よくよく周りを見渡してみたら、自らも国際競争のさなかにあって、決して

有利な状況とは言えない。何も手を打たずに今のまま行けば、来年から再来年にかけて、状況(売り上げ)が悪化するのには目に見えている。かといって、隣の芝生も決して青くはない。このような状況では、一体どうすればよいのだろうか。

### 専門家としてプロフェッショナル

その解決策として、まず「プロフェッショナルの自覚」ということが挙げられると思う。隣国の特許事務所に外国出願のハブ機能を奪われてしまうのは、彼らと同程度のレベルのサービスしか提供できていないからである。

アマチュアというのは悲しい。ゴルフとて、アマチュアがどんなに頑張っても、プロには勝てない。プロであるからには、上手くて速いこと。これが第一の条件になる。良い仕事をするだけなら、素人にもできる。それを、さっさと手際よく、素早く行うのがプロである。例えば料理。

料理は誰でもできるし、素人でも美味しい料理を作ることはできる。しかしながら、レストランの厨房。特に、混雑しててんやわんや言っている厨房に、素人の入る隙は無い。ここはプロのみが存在しえる場所であり、手早く迅速に、それでいて間違いの無い仕事を遂行できる者(=プロ)のみが存在しえる場所である。

むろん、凡ミスをしない、完璧であること。不可能を可能にできること。素人があっと驚くような仕事ができなければ、プロとは言えないだろうが、まずはこの「スピード」ということについて考えてみると良いのではないだろうか。お客さん

がストレスを感じない程度の速さというのは最低限であり、果たして自分は、お客さんに「えっ、もうできたの?!」と感動させるようなスピードでサービスを提供しているのだろうか。今一度、確認をしておきたいものである。

### 組織化と事業の継続性 ―事業のプロ―

かようなことをクリアして専門家としてのプロフェッショナルとなったとしても、事実上の元寇のときを考えてみれば明らかであるが、一騎打ちというのは、所詮、組織力や集団戦には勝てない。また、良いサービスを提供すればするほど、その継続を求めるのがクライアントの要請であろう。更に、それは部品等と同じで、一度良品を提供したからには、それを継続して供給し続ける供給義務があるはずである。

よって、継続性を担保するために組織化をすることとなり、後任の指導が必要になる。プロはプロであるがゆえに、仕事の手際が極めて効率的であるから、「人に任せるよりも自分でやってしまったほうが速いし、簡単だ。」ということになる。分かりきったことである。自分は、それができるからこそ専門家としてのプロなのだから、それこそ「自分が最初からやったほうが速い」のは当たり前で、これは「リングは下に向かって落ちる」ということくらいに至極当然である。

だからこそ、部下をきちんと使って組織で仕事を完成させることは、とても難しい。でも、そうしなければ、事業の継続はできない。問題は、そんな分かりきったことを、30代にもなって、もっと悪いときには40代になった人間までもが、それを言い訳にすることである。それは「自分は、人を使う能力がありません。無能です」と言っているのに等しいことなのに、それに気付かずに、あたかも当然の如くに主張することである。もっと最悪なのは、指導を拒否した挙句に、独立して事務所を持ってしまうことである。

ただ、いずれにしても、そういった人が所長になったとして、人を雇ったからといって事業の継続性が保たれるわけではない。結構な規模の事務所でも、このレベルから抜けられないところは

往々にして存在するものである。事業のプロというからには、良いサービスを安定的に、継続的に提供できる仕組みとなっているかどうかを真剣に検討する必要があるであろう。

### 経営のプロ

「たいていの中小企業の社長は、事業のプロではあるが、経営のプロではない」と言われることがある。では、経営のプロになるためにはどうすればよいのだろうか。

ここで、経営の話といえば、ちょっと話は反れるが、例えばLED。電気代も安くなり、長寿命である。その利点は分かりきっているのだが、何せ高額である。電気代の低下と寿命の長期化を、値段との兼ね合いで判断すると、明らかな差異はなく、トントンであったりする。

それに加えて、たいていの場合には、まだ使える既存の電球なり蛍光灯なりが存在するので、それらを思い切って捨てて交換をしてしまうか、迷うところである。たいていは「今の電球が切れた順に、随時」と思うのではないだろうか。ところが、自分たちの体というのは、実は、作る端から壊していった正常を保っているのである。

これと似たような特許事務所に特有の話が、「個人事業のままで行くのか、それとも法人化するのか。」という問題である。法人にすると、節税のメリットがある一方で、法人維持のコストがかかる。であるので、実は、どちらを選んでも、コスト的には変わりはない。

しかしながら、新しい世界に一步出ること、実は、色々なことが分かる。この「新しい経験ができる」というのは大きなメリットであるように思う。どうせ一度限りの人生なのだから、どちらに行っても同じなのであれば、今までのものを捨てて新しい世界に飛び込んでみるのも良いのではないだろうか。どうせ人生は冒険なのである。ならば、新しい道をどんどん進むほうが楽しいのではないだろうか。

LED化は、先の震災によって後押しされる形で加速された。LEDの長寿命というのは今までの電球と比して桁外れであり、部品保存期間より

も寿命が長いので、電球交換をする前に他の部品が無くなってしまいます。よって、LEDの電気スタンドなどは、そもそも電球交換機構それ自体が無い。見た目は同じでも、LEDの電気スタンドは既存の電気スタンドと同じではない。

もし法人化したらしたで、個人事業とは異なった世界が見える。コスト増が明らかで費用対効果あまり期待できない社会保険にも入らねばならないし、そのコストを負担した上で経営をしていかなければならない。

しかし、それをやるからこそ、頭を使って経営していかなければならなくなるし、そうすることで経営者として賢くなることができる。小さな企業の社長の悩みにも答えることができるようになる。LED化も法人化も、一見して単純な様でいて、実はそれなりの経営判断なのであり、その経験から得た知恵は、他の人に恩恵をもたらすことができる。

社会保険の話が出たが、これは実は、経営者の頭を悩ませる最たるものである。保険の問題は、実はサービス業を直撃する。社会保険というのは人件費の約17%程度を占めるのであるが、人件費比率が30～40%の製造業であれば、それは売り上げ全体の5%程度を占めるだけであるが、人件費比率が60%のサービス業であれば、それは10%を超えるものになる。これは、トヨタ自動車あたりの経常利益率くらいに相当する。

要は、経常利益率をトヨタ自動車並みにもっていったとしても、サービス業というのはやっていけないのである。社会保険という2階建ての社会保障ですらそうなのであるから、弁理士厚生年金基金のような3階建ての社会保障を維持していくのは益々困難になる。この業界においても、年金問題というのは極めて大きな問題となってくるであろう。

更に言えば、年金問題というのは、実は、創業弁理士の人生プランと深く関連している。ファウンダーなり創業者なりが、その経営パートナーとともに、自分らが引退をした後に、その現在の事務所から老後の年金を取り始めると、当の事務

所が弱体化する。そうすることで、利益率も低くなるだけでなく、下手をすると、現役世代が本来受け取れる取り分から年金を支払わせてしまうことになってしまうからである。

「所長業だけで、経営だけやっていた弁理士」というのは、むしろ「所長業というのは名ばかりで、経営すらやっていた弁理士」よりもましではあるが、晩年は悲惨である。引退後に自分の事務所から年金（働かなくても貰えるお金）が取れないとなると、実務家として生きていく選択肢が無いのであるから、とても悲惨なことになる。おそらく、実務能力が全く無い所長弁理士というのは、晩年には、それがその事務所の弱体化を招くということを知っていながらにして、その事務所から自分の年金を強奪していくしか道がなくなる。年金問題というのは、実は、創業弁理士ないしはパートナー弁理士の人生プランと深く関連している。

優秀な人間であればあるほど、引退者に年金を支払うことを理由に自分の待遇が低くされるような事務所には、行きたがらない。フォードもGMも、JALも皆が皆、年金問題で窮している。創業してある程度成功した弁理士は、そしてその後どうするのか。しかも、「事業の継続性」という課題を突きつけられながら、それを考えねばならない。

このようなわけで、これからの経営弁理士というのは、孤独でありながらにして、最終的には浮かばれず、不遇の時代を迎えるかもしれない。であるからこそ、今の所長弁理士は、好むと好まざるとに関わらず、しっかりと経営をしていかなければ、生き残っていけない。所長弁理士について実務能力と経営能力と、一体どちらが大事なのかということが未だに議論されているが、両方大事なのだ。だから、両方をやるのだ。「知財の問題を知財で解決するのではなく、経営の問題を知財で解決する。」というのが、最新の知財コンサルティングの理念である。ただこれも、口で言うのは簡単である。

しかしながら、自分が経営をしていく過程で、その手法が分かっけいき、人にもアドバイスでき

るようになる。経営の問題で悩んだ分だけ、それを通じて自分も賢くなり、他人を助けることができるようになるのである。

## 最後に

私は個人的には、若手弁理士に何かと特許事務所経営成功のコツを聞かれることが多い。これはおそらく、彼らが「成功することは幸せになることだ」と単純に誤解をしているからであろう。そのことはさておいて、私に言わせれば、何をもって成功かという、それは金でも地位でも、ましてや名誉でもなく、ごく単純に「惜しまれて死ぬこと」であると思う。

ちなみに、上に上げた3つのプロフェッショナルも、どれも「惜しまれて死ぬ」ことができる。しかしながら、どのような形で惜しまれるか、どのステージで惜しまれるのかは、個々人で自由に選択することができる。その一方で、どの程度の数の人々に惜しまれるかは、本人の努力次第であ

ろう。

これを読んでいる貴方は、一体どのステージにあり、何を目指していかれるのであろうか。貴方自身だけでなく、貴方の事務所は、そして弁理士会は、一体どのステージにあり、どのステージに行くべきなのであろうか。

ただ、私の世代も含め、私よりも世代が上の人は、全ての若手に尊敬されろとまでは言わないが、果たして自分が死ぬときに、またもっと身近なこととして、自分が今の組織を辞めたときに本当に惜しまれるのかどうか、もっと真剣に考えてみる必要があるのではないだろうか。

まだ使える電球を捨ててLEDに取り替えるのは勇気があることではあるが、本当に自分が惜しまれる存在であるのかどうか、当のご本人には最も分かり難いこの命題について真剣に考えることを、自分自身への戒めをも込めて、この際色々と考えてみたいものである。

## 日本弁理士会防災会議からのご案内

### ～停電への対策を万全に～

電子手続きで最も懸念されることは、停電によって手続きができなくなってしまうことです。そこで、停電が発生したときの対策について、簡単にご紹介します。

広域かつ長時間にわたる停電により電気通信回線が機能しない場合は、特例法第6条第1項に規定する「電気通信回線の故障」に該当します。よって、電子出願端末の緊急避難用入出力によりCD-R等の郵送によって特許庁へ手続を行うことができます。(ただし、計画停電は除外されていますので注意が必要です。)

不測の事態に備え、①停電時でも起動できるノートパソコンに電子出願ソフトをインストールしておく、②停電時にはGUESTで上記手続を行う等の対策をとることをお勧めします。

なおサーバーをご利用の場合には、ポータブルハードディスク、自動コピーソフト、無停電装置等で、上記ノートパソコンとの連携をお取りください。

詳しくは、こちらをご覧ください 独立行政法人 工業所有権情報・研修館 HP

(<http://www.inpit.go.jp/pcinfo/operation/kinkyu.html>)