

平成 24 年度 弁理士の日 記念講演会「知財力を育てる」

パネルディスカッション

「今後の知財分野の活性化について」

パネリスト 稲森 謙太郎 (科学技術ジャーナリスト) (筆名)  
 井上 昇 (株式会社井之商 代表取締役)  
 岸本 忠昭 (弁理士)  
 岡本 清秀 (大阪工業大学知的財産専門職大学院教授, 岡本 IP マネジメント代表)



(左から 稲森氏, 井上氏, 岸本氏, 岡本氏)

コーディネータ 杉本 勝徳 (弁理士)



1. はじめに

杉本 (司会)： 皆さんご承知のように、日本はこの数年、リーマンショック、それから東北の大地震・大津波、原発事故と、天災・外部要因によって国家自体が疲弊しております。しかもレアアース等の貴重な資源は中国あたりから止められてしまう。非常に困った状況にわが国はおかれているわけです。

もともと日本は資源のない国だと言われています。しかし、違うのですね。日本には世界のどの国よりも素晴らしい水資源がある。最近では水資源が多すぎて、あちこちで問題を起こしていますけれども。北海道から沖縄まで、どこに行っても土地を掘れば飲み水が出てくる。こんな国は世界中にない。ところが、この水も過去のいろんな化学物質で汚染されて、今やフランスやカナダから飲み水を輸入しているという状況で、

この水資源も危うくなっている。

しかしもう1つ、日本にはすごい資源があります。それは1億2千万個ある頭脳資源です。この頭脳資源こそ、これからの日本が繁栄していく最大の資源ではないかと思っております。その頭脳こそ知財力、知財力を育てるのが頭脳だということで、本日は4人のパネリストの先生方に、いかに頭脳を使って知財力を育てるかということで、短い時間ですけれども、できるだけお話しをいただきたいと思っております。

先ほど、岡本教授から話があったのですが、中国の特許と実用新案は合わせて110万件を超している。もう1つ付け加えますと、中国の意匠出願は50万件を超しているのです。一方日本は、2001年に43万9千件あった特許出願が昨年は34万2千件という状況になってしまっているわけです。ちなみに、アメリカは

51万件、韓国も17万件と、一人日本だけが出願件数が減ってきている。どうも特許、知財の空洞化がわが国に起こっているのではないかという心配があります。その心配を先生方に解いていただこうかと、こういう趣向であります。

中国の出願が大変増えてきた理由の1つは、人口が13億もいるということのほかに、国家政策でハイテク企業を認定し、その認定されたハイテク企業は税金を軽減されるということで、ハイテク企業に認定されるためにたくさんの特許出願をする、こういう国家戦略があるのです。しかし、残念ながらわが国の特許庁にはそのような国家戦略はありません。もっと言えば、特許庁は戦略を立てる役所ではないんですね。ご承知のように特許庁長官というのは政治家ではありません。ということで、特許庁そのものは事務のための大きな役所なのですが、日本で知財戦略を立てているところはないわけです。

その話は追々させていただくとして、私の話はこれぐらいにしまして、パネリストの先生方を改めてご紹介申し上げます。皆様方から向かって左側が、科学技術ジャーナリストであり弁理士であり、どういうわけかアメリカの公認会計士でいらっしゃる、稲森謙太郎先生です。よろしくお祈いします。そのお隣が、『スカイライトチューブ』の発明者でいらっしゃる、井之商の井上昇社長さんでいらっしゃいます。よろしくお祈いします。そのお隣の岸本弁理士は、井上社長の知財室だということでございます。よろしくお祈いします。それから一番右端に座っておられますのが、大阪工業大学教授、そして神戸大学の客員教授でいらっしゃいます岡本教授です。よろしくお祈いします。

それでは、ここから各先生方に皆さん方がお尋ねしたいと思われるだろうことを、そして今日の「知財力を育てる」というテーマに沿って、あるいは沿わないかもしれませんが、お話をさせていただきたいと思ひます。

## 2. 米国公認会計士と特許の本

杉本： それでは順番に、稲森先生に私のほうからお尋ねします。なぜ、アメリカの公認会計士まで取られたのか。それは先ほど触れておられなかったと思うのですが、一言で。

稲森： 私はアメリカに2001年から2008年までの7年間滞在しておりまして、向こうの企業とお仕事をさ

せていただきましたが、特許とか知財というのはどうしても、売買とかライセンスの契約とかお金がやりとりされます。その際の金額とかお金のやりとりには何か問題があるのではないかという指摘が当局から入りまして、そういった話に巻き込まれたのです。私はもともとはメーカーで権利化の仕事をしていたため、全然会計のことはわからず、会議に出たりいろいろ呼ばれてもよく答えられなかったもので、これは勉強しないといけないなということで、いつもの好奇心と負けん気で、何か自慢しているみたいですけども、ちょっとチャレンジしてみたという感じです。

杉本： しかし、アメリカのCPA（公認会計士）の資格を取得するのは非常に難しいのではないですか。

稲森： いえ、そのようなことはないです。日本の場合ですと、弁理士もそうですけれども、年に1回しか受験できません。しかし、アメリカの場合は国土が広いので、プロメトリックテストセンターというコンピュータで試験を受けられる会場が多数ありまして、会計士試験の場合ですと、1年間に4回受験できるのです。それも科目ごとに受けられるので、科目ごとに徐々に受けてためていくと合格できるといった形です。

杉本： わかりました。弁理士の資格もあり、公認会計士の資格もあるということで、稲森先生は天才じゃないかと思っていたのですが、そうでもない、普通の人だということがわかりました。ありがとうございます。

先ほど稲森先生の話の中にあっただけですが、先生のご著書の『知られざる特殊特許の世界』と『女子大生マイの特許ファイル』という本がここにございます。『女子大生マイの特許ファイル』という本は現在も売られているのですね。

稲森： 現在もというか、まだ出て1年ぐらいですので、書店で普通に積まれているはずですよ。

杉本： すみません。それで、この『特殊特許の世界』というのは非常に面白い本なのですが、絶版なので、先ほどのお話にあったように復刻版を作っていただくように、我々がお願いをすればいいのですか。

稲森： そうですね。特許の本というのはなかなか数が出ないので、出版社さんもあまり積極的に復刻したくないんです。この本がということよりも、特許の本全体がそういう評価を受けているようですので。

杉本： 実はこの本の中に、私が書いた明細書がその

まま2つ出ているのですね。これは喜ぶべきことか悲しむべきことか、どちらなのでしょう。

稲森： ちなみに、どの特許でしょうか。

杉本： 1つは毛生え薬です。3センチの毛が生えてきたというものです。

稲森： 何か全員に毛が生えたという、あれですね。

杉本： 35名全員に毛が生えたという、これは特許になっているのですよ。公開公報の段階だけじゃなくて、審査官が認めてくれた。もう1件は、こんなに短いクレームがあるのかという19文字のクレームというもので、この2つが私が直接書いたものなのですけど、驚くことにここに2つとも掲載されている。喜ぶべきことなんですか、悲しむべきことなんですか。

稲森： いや、素晴らしいことだと思います。

杉本： ありがとうございます。特許になっていて良かったと思います。これが公開公報の段階で載せられていると、プロレスの技と一緒に違うかと扱われていたかもわからないですね。ありがとうございます。先生にはまた後ほど、いろいろとお答えいただきたいと思います。

### 3. 製品開発と弁理士の関与

杉本： 次に、井之商の井上社長さんにお尋ねしたいことがあります。現物を持ってこられた『スカイライトチューブ』は登録商標なんですね。『スカイライトチューブ』を開発されたきっかけというのが、「隣のおばちゃんの暗い家を何とか明るくしてあげたい」と、そういう話を先ほどお聞きしたのですが、それでよろしいのでしょうか。

井上： はい。私が独立して商売を始めてかれこれ38年なのですけれども、当初は住まいの困り事を解決する「住まいの110番」ということで、私が23歳のときに独立しました。それから家電メーカーとの取引もあって、エンドユーザーさんに向かってビジネスをしてきました。そのイベントのときにアンケートをいつも取ってまして、次に欲しい電化製品は何ですかということと、住まいの中でお困りのことは何ですか、このアンケートをずっと今もいただいています。その中に、「天気の良い昼間なのに電気をつけないと字が読めない、天気の良い昼間なのに北側で暗い部屋がある、何とかならないか」というおばちゃんの一言がありました。

それと昔、手鏡でピコピコとまぶしく遊んでいた、その鏡の反射率はどのくらいかと調べたときがポイントだと思います。約85%だったのですね。これが100%に近い数字にもっていったら、どういうことになるのか、というのが私の一番最初の興味でございました。それで調べたときに日本ではよく似たものは天窓しかなかったということですね。

杉本： 天窓では熱がそのまま入ってくるから、暑いと。社長の発明は熱をカットしている、光だけだと、そういうことですね。

井上： そうですね。根本的なものはソーラチューブ社の技術があるのですけれども。

杉本： わかりました。ありがとうございます。

次に岸本弁理士にお尋ねしたいことは、井上社長のヒット商品について、弁理士として井之商さんの知財室として関わってこられた。この関わり方なのですけど、開発段階から関わっておられたのか、それとも出願段階で関わられたのか、あるいは出願後に関与されたのか、どの段階で関与されたのか一言お願いします。

岸本： 一番最初は井之商さんが開発されて、商品を出そうかなというときに、商品を出す前にやはり出願しようということでしたから、開発のほぼ最終段階で、出願するときに関わったのが一番最初です。その2、3ヶ月後にスタートする近畿経済産業局の支援事業が引き続いてあったのですね。それで、商品が本当に他社の特許を抵触していないのかという話になって、特許調査をしようじゃないかと。近畿経済産業局の支援事業は10回シリーズで10回できたのですけれども、その半分以上を使って特許調査をして、これは抵触しているものはない、これは行けると。それからあとずっとお付き合いさせてもらっています。

杉本： 弁理士が企業との付き合いの中で、どの段階で付き合いしていくのか、これは非常に悩ましい問題なんですね。開発段階で弁理士が関与させていただくのが本来が一番いいと思うのですが、往々にして中小企業さんの場合では、侵害になってから関与して欲しいと来られるケースが多い。本来は開発の段階とか商品を販売される段階では、もう既に弁理士が関与しているというのが一番大事だと思うのです。

岸本： そうですね。

杉本： 岡本教授、同じ質問ですが、企業人を40年しておられて、弁理士はどの段階で関与するのがいいの



ですか。

**岡本：** 一番いいのはやはり開発の段階ですね。私も結構そういう形で来てもらっていました。本当は会社の戦略というのは極秘ですから、なかなか話をしないのですけれども、信頼のできる事務所に来てもらう。企画の段階で勝負が決まりますので、一応アイデアが出てくる局面になってくると来ていただく。あるいは、戦略的に取るということがありますから、他社がこんな特許を持っているというのを調べて、これをかいくぐる新しい特許の取り方ができないかというときに、ディスカッションで一気にみんなにアイデアを出させるのです。そのときに弁理士の方に来ていただいて、出願もする方向で整理していくということもしたことがあります。そういう面では、理想を言えば、開発の段階からきちんと入っていただくというのがいいと思います。

**杉本：** 岡本教授がおられたのは大企業ですが、大企業でも中小企業でも同じなのですね。弁理士がやはり開発段階から関わっているのがベストだろうと。

**岡本：** 同じだと思います。ほとんど基本特許が生まれるのは企画の段階です。開発に入る前でまず基本が決まってまいります。

**杉本：** おっしゃるとおりだと思います。ありがとうございます。

#### 4. 大学における知財人材の育成

**杉本：** 岡本教授には続いて、大学の先生というまた別の顔もここ数年なさっておられます。先ほどのプレゼンの中でも、人材あるいはコミュニケーションが非常に大事だというお話がありましたけれども、大阪工業大学の教授として、どのような人材を育てるかというコンセプトを一言でお願いできますか。

**岡本：** 一言で言いますと、企業に使える人材ですね。学者を育てるのではなくて、企業で、産業界で活躍できる人材と思っております。

**杉本：** 大阪工業大学では学者を育てるのではない、企業で役に立つ……。

**岡本：** すみません、学者もいらっしゃるから。でも、やはり世の中に使える人材ということに変わりはないです。

**杉本：** 世の中で使える人材を育てておられると。よくわかりました。ついでに岡本教授に質問を続けたいと思うのですけれども、大阪工業大学の場合は、知的

財産学部に応募してくる学生、あるいは現在の学生でもいいのですが、理系ですか、文系ですか。

**岡本：** 私の見ている範囲ではだいたい半々ですね。文系もいますし、理系もいます。私の高校時代には文系、理系は関係なかったのですが、今、高校では文系、理系と分かれているようですね。私の生徒に聞いてみますと、だいたい半分近くが理系です。

**杉本：** 大阪工業大学の知的財産学部ができる前の世間に対するPRは、技術系大学で初めての文系学部だというコマーシャルがあったのですが、そうでもないのですか。

**岡本：** 今は、表には工学としていますが、入ってくる高校生の中には、やはり知的財産ということがいいかなということで、理系、文系問わず入ってきています。

#### 5. 良い明細書を作成するには

**杉本：** では、岸本弁理士にお聞きします。先ほど私どもが回収した質問の中にもあったのですが、弁理士として完璧な明細書を書くのは非常に難しいことだと思うのですけれども、岸本弁理士は何に最も気を使って完璧な明細書を書くように努めておられますか。一言で結構ですから。

**岸本：** 普段心がけているのは、やはり抜けがないということです。要するに類似品が出てくると負けなので、類似品が出せないようなクレームを作るというのを一番心がけています。

**杉本：** ただし、そのクレームを作るときに、発明者が説明もしていない、言ってもいないことまで書けないでしょう。

**岸本：** それはある程度打ち合わせしながら引き出していくのと、やはりクレームを広くするというのを一番心がけています。

**杉本：** ですから、発明者が自分の発明の実施例だけではなくて、できるだけ多くの実施例を弁理士に話してくれることが大事ということになりませんか。

**岸本：** それがやはり大事ですね。

**杉本：** ということで、私も何回も経験するのですが、真似をする人は発明者の想像を超えてやってきますから、特許出願されるときはできるだけいろんなパターンを考えて弁理士に話をしていただきますと、弁理士は完璧な明細書が書けるのではないかと。完璧というのはなかなか難しいですけれども、訴訟に耐えられる明

細書が作れるのじゃないかという気がいたします。

井上社長、『スカイライトチューブ』のほかに、何かまだいろいろお考えになっているのでしょうか。

井上： いっぱいあります。しかし、今、集中すべきことは、何とか昼間の照明は太陽の光でできるようになっていきたいと思っていますので、では夜はどうなるの、ということです。その夜の部分も昼間に準備しておいて夜に使う。照明は無料の時代を作ることに集中します。

杉本： 電気はバッテリーとか蓄電池で蓄電することができるのですが、光はどのようにして貯めておくのですか。

井上： やはり当面は蓄電で考えていかないといけないと思います。

杉本： わかりました。

では稲森先生。先ほど明細書の話も出ましたけれども、先生はいろいろな明細書をチェックされています。もちろん私のものも以前チェックされていますけれども。科学者として、また弁理士として、どういう明細書が一番いいと思われますか。どういう明細書を書けば訴訟に耐えられるか。難しい問題だと思いますけれども。

稲森： やはりクレームをしっかり書くこと、それをサポートするように明細書の内容をしっかり書くことに尽きると思います。特に特許の場合、出願してから20年の期間、権利として維持できますので、その間にどういう技術の変化があるのかわからないのですけれども、そういったことも見越しながら書ければいいと思います。そういった形で書かれているのは、良い特許だと思います。

杉本： 先ほど私の例が出ました、『揚げ出し卵豆腐』のように短い特許請求の範囲はどうですか。

稲森： 短ければ必ずしもいいというわけでもなくて、先ほど無効審判の話もしましたが、「無効になってしまうリスクがなげにしもあらず」というところもあると思います。ただ、権利の範囲としては明らかに広く取ればそれに超したことはないですね。『揚げ出し卵豆腐』は面白そうなので無効審判を請求してみてもいいですけども、それで耐えられれば、多分素晴らしい特許だと思います。

杉本： それはいいじゃないですか、私の仕事が増えて。是非お願いします。

## 6. 企業の特許戦略と知財の活性化・特許の力

杉本： もう1つ、ジャーナリストとして、企業の特許戦略とはどうあるべきか、これは非常に難しい質問だと思うんですけども、簡単にお答えをお願いしますか。企業の特許戦略。

稲森： 一般的に言われるのは、やはり研究開発戦略と事業戦略と知財戦略、この3つの戦略を三位一体の形で連動させていくということです。

杉本： 研究開発戦略と販売戦略。

稲森： 販売を含めた事業の戦略ですね。それと、研究開発の戦略と知的財産の戦略。その3つが大切だというのは一般的に言われていることですが、今、どちらかと言うと、日本の会社というのは、それぞれの部門に専門分化されてしまっていて、連携がうまくいっていないとか、そういったセクションを越えた知識や経験を身につけている形での人材が不足しているという問題もあります。ですから企業の戦略としては、その3つの戦略が本当に三位一体で動くような形での運営とか人材育成というのが、個人的には必要なのではないかと思います。

杉本： なかなかこれは難しい問題ですけども、ありがとうございました。

井上社長の場合は、いわゆる中小企業だと思うのですが、中小企業のオーナーの立場から、知財を活性化するには何が一番必要だと思われますか。

井上： 先ほどの講演の中で少し述べさせていただいたのですが、私が経験してきた中で、いろいろな中小、ベンチャーの方々と接しました。そして、それを支援されている方々とのコミュニケーションもずいぶんしました。

これが既に始まっているかどうかかわからないし、私の素人的な考え方でピントがずれているかもわかりませんが、なぜこういうものがないのかなと思うことがございます。これをするには活性化するのにな、と思っているのは、土地を欲しい人、買いたい人があって、その仲立ちをする仲介業者というのがあります。ここには仲介料というものがはっきり明記されて、その土地が売買されていくわけです。

私を知っている皆さんも良い商品をいっぱい持っていらっしやって、一方でこれを使えるかなと悩んでいる方もいらっしやるわけです。例えば勝手な考えですが、弁理士さんが知財コンサルティング料という1つのものを設定されて、そういった仲介をされると、

堂々とできるのじゃないかと、そういうことを勝手に思っているのです。これが世の中にあるのかどうかもわからずして言っているのですが。そうしますと、ベンチャーも弁理士さんも、新たな業務になるのかわかりませんが、そういうものがなかったら作ったらいいじゃないかと思って、非常に活性化するのはないかと思ったりしています。

**杉本：** 先ほどのプレゼンの中で、客の想像を超えるような商品あるいはサービスをするのだとおっしゃっていましたね。それから、全力で走れば不安はついてこない、なかなかの名言をおっしゃっていたんですが。その社長のお言葉の中に、“特許の出口と入口の楽しみと喜び” というのをお聞きしましたが、これはどういうことですか。

**井上：** 特許を取るまでの、苦勞しながら形にしていくときの喜びというのはあると思うのですね。私が一番最初に味わったのは、商標登録というのがあって、『スカイライトチューブ』という言葉がRマークを取れたということで、私は本当に大きな財産を持ったような気分になりましたし、事実、それがビジネスの大きな宝であるということに気づきました。

ですから、“入口”というのは、本当にそういう新しいものを作っていくことの喜び、「取れたね、良かったね」ということで岸本先生と一緒に喜びました。これが活かされて利益となって返ってくる。これが知財の“出口の喜び”と言っているのですが、出口の喜びを経験することも非常に大事だなと。だから入口だけで終わらないで、これが知財となって利益を生んできたところまで、私はまだ行っていませんが、そういったものがあるのじゃないかと。だから両方が取れるといいなと思います。

**杉本：** 『スカイライトチューブ』で特許をいくつか取られていますね。今日のタイトルは「知財力を育てる」ということですが、特許を取られて、やっぱり特許の力はすごかったなと思われたところはありますか。取ってもあんまり意味がないということではないのですよね。

**井上：** そうですね。ライバルがあまり出てきていないということが……。

**杉本：** やはりそれは特許の力だと。

**井上：** それが何かあるのかなと。何が効いているのかというのはちょっと、私はあまりわかりませんが。

**杉本：** 岸本弁理士、どうですか。それはやっぱり特許の力でしょう。

**岸本：** それは商売でなかなか出にくいというところもあるのですが、特許を取ったときに、これはいいよねという特許があると思います。今、『スカイライトチューブ』で何がいいのかというと、結露防止が売り物の1つになっています。結露防止の構造的なところが特許になっているのです。もう1つは、我々は特許を見るとときに、請求の範囲を読んで、これは行けそうかな、行けそうじゃないかなと感覚的に判断しますが、そういう中で、『スカイライトチューブ』を日本の屋根に取り付けるときの『ルーフベース』というものも取れています。だから日本の家屋に適用しているものはある程度取れているのではないかなと思うのです。他社というのは逃げて、クレームを外してきますので、いつ来るかわかりませんが、ある程度守られているのではないかなというのが今の気持ちなのです。

**杉本：** そうですね。そうでないと費用をかけて特許を取る意味がないですからね。

## 7. 最近の学生事情

**杉本：** 少し話は変わるのですが、岡本教授、最近の学生は勉強しますか。

**岡本：** これはどこの大学の先生方と話をしても、一流大学の先生とお話をしても、「最近の学生は勉強しないですね」と言われますね。

**杉本：** それはなぜなのでしょう。

**岡本：** 1つは、若い人たちはハングリー精神が消えてきていると思います。私も子供のときは、アメリカの社会は靴下に穴が開いたら捨てる。ズボンに穴が開いたら、日本だったら母親が穴を繕うのですが、アメリカでは捨てるということで、アメリカって金持ちだなと思いました。当時、アメリカの車はスーパーカーで、アメリカってすごいなというのがありました。多分皆さん方も、自分たちが頑張れば豊かになれるという気持ちがあったと思うのです。それを目指して上がってきて、今の子どもたちは、前の世代のお父さんたちによって築かれて豊かになってきた。人間は豊かになるとハングリー精神が消えていくのですね。

これは日本だけではなくありません。アメリカもそうですし、ドイツの技術者は新卒で日本の3倍、年間900万円ほど初任給を貰います。今はユーロが下がったので下がっていますがそれでも技術者になりた



がらない。やはり勉強しなければいけないから嫌だと。これは中国でもそうですね。中国も前はみんな勉強したのですが、今は沿岸地域の上海とか北京の富裕層の子供たちは勉強しないですね。

私はどこでも学生には、「ハングリーになりなさい」と言うのですけれども、「ハングリーになるにはどうしたらいいか」という問いに対しては、「自分があなりたいという希望を見つけなさい、こうりたいとか、こうしたいというものを持ちなさい」と言っています。しかし、それが見つからないと言うのですね。

**杉本：** 授業では、何か自分のやりたいものを見つけなさいとおっしゃっているわけですね。学生はそれが見つからないと。

**岡本：** 学生に一生懸命教えています。あれはどうだ、これはこうだと。例えば、アメリカに行かせた学生がいます。それまでは別に知財関係もどうということとはなかったんですが、実際にアメリカに行って、ローファーム（law firm：法律事務所）を見て刺激を受けて、今まで英語があまり喋れなかった学生が、やはり自分が喋れない実感がありまして、帰ってから急に英語を勉強しだすとか、あるいは知財の仕事をしたい、とかというように変わってきます。要は、若い人たちにチャンスを与えれば伸びるのですけれども、なかなか目指すものが見当たらないというのが現状です。

**杉本：** 私も3つの大学で学生を教えているのですが、社会人を対象に講演をやるときは、ほとんど寝ている方はないのですね。ところが大学で教えていると、3分の1ぐらいは寝ているように思います。私は寝させないようにするのですけれども、学生はお金の話をするとパッと目を覚ましますね。嘘寝をしているのか何かわからないですけども、こういうことをすると将来これだけのお金になると言う、学生の目が輝いてくる。岡本教授、そのようなことはないですか。

**岡本：** ありますね。しかし、学生からは、眠るといのは教授が悪い、面白かったら寝ない、という話を聞きます。

**杉本：** だから教えるほうが悪いんでしょう、眠るといのは。

**岡本：** それもありますけれども、集中力がない学生もいますので、聞いていても疲れて眠ってしまうようです。

**杉本：** 私は大学で教えるときには、寝てもいいと、

その代わりいびきをかくな、絶対に私語はするな、といつも言うんです。しかし、それを言うと、安心して学生が寝てしまうということがありまして、どうして大学で寝るのだらうと思うことがあるのですが、あれは家で寝ていないから大学で寝ているわけではないのですね。

**岡本：** 1つは、バイトをしているのですね。やっぱり疲れているのです、彼らは。それは一因だとわかりました。大学が終わって、そしてクラブか勉強ばかりしているのではなくて、最近の学生はアルバイトをよくやっていますので、それでも疲れていますね。

**杉本：** 睡眠は大学でとると。

**岡本：** それはいけないのですけれども、そういう傾向はなきにしもあらずですね。

## 8. 知財に対する国家戦略

**杉本：** 稲森先生、冒頭で私は中国の話に触れましたけれども、ジャーナリストとして日本の知財に対する国家戦略はどうあるべきか。非常に大きな重い話ですけども、思われるところを一言述べていただけますか。

**稲森：** 国家戦略については、先ほど杉本先生がおっしゃったように、ないんですね。ないので何とかしなければいけないのですけれども。ただ、あるとすれば電子出願をいち早くやったり、制度面の、手続の面での効率化みたいなものはしていると思うのですが、それは戦略ではなくて事務的な話です。やはり日本の国を知財でどう盛り上げるかということをもまず考えないと戦略は出てこないと思います。ただ、今までの特許法改正とかもそうですけれども、外圧で何となく法改正してしまうとか、条約がこのような感じだから変えないといけないというような形で、国益をあまり考えていないところがあります。

ですから、先ほどおっしゃったように、中国がしているように、特許に熱心な会社は大幅に減税するとか、そういった形で発明を生み出すインセンティブを高めるような仕掛けづくりをしなければいけないと思います。

それから、やみくもに弁理士の数を増やしたり、審査の期間を大幅に短くしたりしている。別にすべての出願が早く審査される必要もないので、実際に制度を使うユーザー側が必要としていないことまでやっているというか、もっとニーズを捉えたうえで国益として

何をするかということを考えるべきだと思います。

**杉本：** 日本の特許法の改正とか制度の改正というのは、ほとんどが役所の仕事のしやすいように、自分たちの都合によって法改正をしているというふうに見えます。もちろん異論のある方はあとで意見を述べていただいたらいいのですが。だから、日本には特許戦略はなくて事務戦略だけしかない、私はそのように思うわけです。

ところが中国は、国を挙げて税金を軽減するとか、とにかく国家戦略がなされている。日本も30~40年前は、日本株式会社と言われるぐらい、産業を国家を挙げて応援したという時代があったのですけれども、こと知財に関しては、知財力を育てるための国家戦略はない。このところは国も考えてくれないと駄目ではないかという気がします。

井上社長、どうですか。国家戦略がないと思うのですが、いかがですか。

**井上：** そうですね。

**杉本：** 例えば、中小企業の出願を無料にするとか、そこまで極端でなくてもいいですけれども、何か国家を挙げて中小企業が出願できるような、そういうインセンティブを出せるような戦略が必要だと思われませんか。

**井上：** あればいいと思います。

**杉本：** どこかでご意見を言ってくださいね。

## 9. 知財を専攻した学生を企業が採用するメリット

**杉本：** それでは、岡本教授にお尋ねしたいのですけれども、大阪工業大学の教授をしておられて、大阪工業大学の学生を企業が採用するメリット。うちの学生はこういうことを教えているから、採用するとこういうところがいいですよということが、あったら教えてください。

**岡本：** はい、あります。知的財産のあらゆる分野についての基礎を学ばせています。というのは、どんなビジネスでも、営業であろうと生産であろうと、あらゆる面で知的財産を活用できる場があるのですね。学生も、別に知財だけではなくて、結構いろいろな分野に就職しています。その分野において知的財産、ノウハウであったり著作権であったり、いろいろな分野があります。不正競争もありますので、一応知的財産に関するあらゆる分野の基礎をしっかりと勉強させていま

す。ですから、普通の大学卒の社会人よりも一応知識を持っているので、企業に採用すると一から教えなくても、もう4年間教えていますので、非常に早く即戦力で使えます。

**杉本：** 一般の大学生を採用すると、知財に関して企業が一から教えないといけない。したがって時間がかかる。私の大学では、それはすべて教育しているから、即戦力になると、こう言い切つてよろしいでしょうか。

**岡本：** 早く使えると。それと、いろいろな先生がいらっしゃいますから、社会へ出てからは知ることのできない様々な実務的な話、それがあつても強いですね。学生の特権というのがありまして、学生はいろいろな企業を訪問してそういう情報も取れます。社会に出て会社に入ってしまうと、途端に利害関係が出てきますので、情報を取れないことがあるのですが、学生は案外その面ではメリットがありますので、インターンシップなんかはそうですね。あるいは、卒業研究をするとき、修士論文を書くときに、その分野の様々なところにコンタクトを取る。そういう面では企業ではできない勉強ができますので、そこはかなりいいのではないかと考えています。

**杉本：** 大企業、中企業、小企業の中で、就職されるバランス的にはどうなのですか。

**岡本：** 大企業もありますし、中小企業は数が多いのですが、中小企業の場合はちょっと難しいのは、私のところは知財なんていないという会社も多いのですね。知的財産ということに対しての意識がないところがあります。意識のあるところはいいのですけれども、中小企業はそういう面でレベルの難しいところがあります。

先ほどお話がありましたように、中小企業には特許に対する認識がやはり少ないなということがあります。中小企業が大企業に勝とうと思ったら特許なのです。

**杉本：** 井上社長のよう、知財に関して非常に関心も見識も高い方でも、私の知財室は隣の特許事務所だと言われる方もいらっしゃいますからね。ですから、なかなか中小企業の場合は、知財だけの担当者というのは難しいんでしょうね。

**岡本：** ただ私が思うのは、よく中小企業の相談に乗ることがありますけれども、製品ができてから特許事務所に頼むということが結構多いようです。他社とコ



ンタクトが始まるということになると、実は特許だけが武器となりますね。特に自分のところの技術が進んでいても、特許を持っていないければ、大企業には負けてしまいます。そのときに武器になるのが、開発の段階から自分のところの技術を徹底的に出願しておくことです。そうすると、中小企業の出願件数は増えると思います。

**杉本：** もちろん知財と関係なく就職される方もあるのでしょ。

**岡本：** あります。

## 10. 明細書作成上の反省点について

**杉本：** 岸本弁理士、話はまったく変わるのですが。特許出願して、明細書を書いて、裁判になったとします。その中で、あ、しまった、ここはこういうふうに明細書を書いておくべきだったという反省があったら、1つ教えてください。

**岸本：** 今の井之商さんの場合ではそういうものはないので、うまく行っているかなと。

**杉本：** 井之商さん以外でも結構なのですよ。

**岸本：** それは何10年としていますので、失敗したのもいっぱいあります。ここはこうではなくてこうしたほうがよかったというのは、それは数多くあります。

**杉本：** 例えば具体的にありますか。クレームのところちょっと筆が滑って、「……だけ」と書いたとか。

**岸本：** 具体的には挙がらないけれども、そういうのはあります。要するに他社の商品を調べていて、しまったな、抜けている、ここをこうしたら、これがまずかったと、修飾語を少しつけたというのは、もちろんあります。具体的には思い出せないですけども。

**杉本：** 特許請求の範囲を書いているときには、権利を取るためにかなり限定をするケース、特に特許庁から拒絶理由が通知され、さらに審判を請求するためには、かなり限定して余計な言葉を使ってしまう危険性があるのですね。

私のした裁判の事件では、特許請求の範囲に「一切」という言葉を書いたわけですね。「これこれは一切溶解せずに」と書いてあるわけです。そうすると、「一切」という日本語は何だと。この「一切溶けない」というのは顕微鏡で見ても溶けていないのか、あるいは分子レベルでも溶けていないのか、実はそういう裁判になってしましまして、4年間もかかった事件がありました。

あまり限定的なことを書いてしまうと、特許は取れても、裁判のときには困るという経験があります。これは私が書いた明細書ではないのですが、岸本弁理士はいかがですか。

**岸本：** 裁判にはなっていないのですが、会社に勤務していた頃に出願していて、特許権が取れたと喜んでいたら、あ、他社から出てきていると。要するに自分のところの権利を主張したくて他社の商品を調べたときに、うまく逃げているなというのがいくつかありました。

## 11. 新たな製品開発について

**杉本：** 井上社長、コンセプトは「暗いところに太陽の光を届ける仕事」ですね。

**井上：** はい。

**杉本：** その戦略はいろいろ練っておられると思うんですが、「暗いところに太陽の光を届ける仕事」以外に何か開発しようというお考えはありますか。

**井上：** 『スカイライトチューブ』という商品に出会ってきました、この事業とともに夢を見る仲間が次々と集まってきたときに、船で言うと、この船はどっちを向いて行くのだろう、どこへ向いて行こうかというのがありました。そこで、これが経営理念かというのを感じました。そのときにみんなで考えたのは、我々は太陽の光を活かすということになりましたので、大きく見て、「自然を活かす技術で社会の役に立つ」というものを考えました。

ですから、太陽の光で、まずは照明が無料の時代を作る。その次は、風を起こす。水、土、緑といった形で、自然の1つ1つのテーマを持ってきて、そしてそれぞれに、「なぜ今までこれがなかったのか」と言われるようなものを作り出そうと。しかし今は、太陽の光に集中する、他は出さないという格好ですから、結構奥行きはある設定だと思います。

**杉本：** 太陽の次は風、土等で新しい、アッと驚くものを考えていこうと、こういうことでよろしいですね。

**井上：** はい。

## 12. 減少した日本の特許出願件数を回復させる方策

**杉本：** 稲森先生、また話が変わるのですが、日本の特許出願がこの5、6年の間に10万件以上減ったとい

うことに対して、回復させる特効薬はないでしょうか。

稲森： 回復しないと弁理士の仕事がなくなってしまうので困るのですが、減った理由というのは、基本的にはリーマンショック以降、不景気になってお金がいろいろと削減されているというのが、まず背景にあると思います。戦略的に企業で大切な特許だけを厳選して出願する傾向が出てきていると思います。かつてと比べるとかなり公報の検索など先行技術の調査もしやすくなりましたので、多分今は質の高い出願活動をしていると思うのです。ですから、出願の数を増やすというよりは、効果的な形でどれだけ質の高い特許を取得していけるかということが大切だと思います。

杉本： それはおっしゃるとおりかもしれませんが、質の高い特許とは何なのか。要するにハイテクが質の高い特許なのか、ローテクは質が低い特許なのか、よくわからないところがありますね。

稲森： それはそのとおりですね。「揚げ出し卵豆腐」も実はすごく質の高い特許かもしれませんし。

杉本： あれはまだ特許料を払っているのでしょうか。

稲森： はい、私が講演のときにご説明したとおり、特許料を払っていらっしゃいますね。

質の話をしめると、何が質が高いのかというのはちょっと難しい部分もあります。先ほど特許出願の数を増やさずに、質が高い出願に絞ってきているのではないかと申し上げましたが、本当に研究開発活動が活発であれば、今の中国みたいに出願はもっとどんどんあってもいいと思うのです。日本が全体的に高齢化してきて、活力が落ちているという面もあると思います。先ほどの発明のインセンティブの話に戻りますと、やはりもっと効果的な研究開発とかいろいろな新しいものを生み出すような仕掛けを作っていないと、出願も増えないと思います。

### 13. 知財サイクルを円滑に回すための提言

杉本： 岡本教授、先ほどのプレゼンの中であまり触れられなかったのですが、知的財産基本法がちょっと出ていましたね。要するに知財サイクル、開発……。

岡本： 創造、保護、そして活用。

杉本： この知財サイクルを円滑に回すと、企業にとって非常に利益が出てくるわけなのですが、これを円滑に回すノウハウはありますか。企業人であったとして。

岡本： 昔、アメリカからずいぶん言われたのですが、日本では特許を取ることしか考えていないと。アメリカの企業は発明者が発明の時点から、どう権利を活用するかというところで取っているのですが、彼らは件数は少ないのですが、活用件数が圧倒的に多いのです。昔の日本は確かに特許を取ることだけ、いわゆる特許庁相手の仕事がメインだったのですが、どんどん海外に展開していくと、やっぱり活用していかないと勝てないということがわかってきて、海外に展開しているところは取るだけではなくて、それを活用して事業に活かしていこうとしています。前はライセンスだったのですが、ブロックして他社に使わせない活用も増えています。常に他社と比べて自分たちが先手に行くように特許を取って、あるいはライセンスを与えたりして回転させていく。これが1つになりますね。

杉本： 岡本教授は大学の教授でいらっしゃるし、企業にも40年近くおられたということですが、私も企業と大学を行ったり来たりしてよくわかるのですが、大学の発明というのはほとんどがシーズから出てくるのです。企業の発明というのはほとんどがニーズから出てくる。当然、ニーズから出てこない世の中の役には立たないのではないか、シーズから自分のテリトリーで勝手に発明しても世の中は相手にしないのではないかと、こういう気がするのですが、いかがですか。

岡本： 特にアメリカとか中国とコンタクトをしていきますと、ずいぶん差が出てまいりますね。アメリカの場合はシーズであるのですが、教授が非常に真剣です。企業で使っていく将来の技術ということに非常に関心が高く、特許に対する関心も非常に高いですね。中国は中国で、ビジネスに関する提案がどんどん出てきますし、向こうの教授連中はお金儲けに関しては非常に真剣に考えますし、学生も院生も非常に真面目で、頼んだことは完璧にやってくれるというところがあります。日本の場合については、おっしゃる通りにシーズ型なものですから、あまり自分の技術が将来どう使われるかということにあまり関心を持っていただけない。企業が言っても、なかなかフェーズが合わないということが出てまいります。

杉本： 残り時間が少なくなりまして、あっという間に時間が過ぎてしまいました。井上社長、最後になりましたけれども、社員は何名おられるか知りませんが、社長だけじゃなくて社員総出で物事を考えないと

いけないと思うのですが、そのあたりはいかがですか。

**井上：** そうですね。“答えは現場にあり”というのをモットーにしていますので、現場に行けば必ずいろいろな問題が出てきますので、それをうまく取り込む。

**杉本：** 例えば、社員からアイデアとか出てきたら報奨金を差し上げるとか、そういう制度はないのですか。

**井上：** 今現在は、取り付けていただいたお客さんに商品の問題点とか感想を必ずいただいて、設置した施工者にも必ず意見をいただいて、それをフィードバックしています。これに対して、例えば取り付ける全国の方々から、この金物を1つ作ることによってビスを打たなくていいから雨が入らないよ、これが開発できるよというようなことが絶えず出てきますから、これを共有してルールを作っていきたいと思っています。特典が与えられるように。今現在は無いのですが、当然そういうかたちで進めていきたいと思っています。

#### 14. まとめ

**杉本：** もっと続けたいと思ったんですが、時間が無いということで、まとめをさせていただきます。今の4人のパネリストの先生方の話を聞いて私が気がついたのは、やはり社会のニーズを見て自社の技術力との比較のうえで開発をしていく。あるいは、ローテクでもハイテクでも世の中の役に立つ発明をしていくべきである。さらに、研究開発の段階から弁理士に相談をしていくこと。あるいは、他社の動向を見て、自分の発明したものを守っていく。そのようなことではないかなと思います。

#### 15. 会場からの質問に答えて

**杉本：** 実は、質問をいくつかいただいていますので、少し時間をオーバーしますが、数分だけ時間をください。せっかくの質問をいただいていますので。「良い明細書の書き方とはどのようなものですか?」、これは先ほど答えをいただきましたね。

井上社長、「素晴らしい商品だと思います。素晴らしい商品はアジア諸国にすぐ真似をされると思います。外国出願はされていますか?」。

**井上：** しておりません。

**杉本：** 外国は自由に真似ができるということですか。それは、外国で普及させようという気がないからです

か。

**井上：** いえ、今、日本で隣のおばちゃんまで一杯なものですから。

**杉本：** わかりました。続きまして、これは岡本教授にお尋ねしましょうか。「特許権の権利行使について、特に資金のないベンチャーにとって有効な対策はありますか? 最後はパテントロールに頼むしかないでしょうか?」という質問があるのですが。

**岡本：** 活用ですか。

**杉本：** 特許権の権利行使ですね。侵害者を見つけ出して、そして損害賠償金を取る、実施料を取ると。

**岡本：** それは、トロールはあまり勧めないんですけども。やはり弁護士さんか弁理士さんをお願いするのが基本だと思います。

**杉本：** まともな特許管理会社だったらいいのでしょうかけれども、パテントロールとなってくると危ないですね。

**岡本：** 大手も使っていますけれどもね。

**杉本：** これも井上社長ですね。「井上社長は岸本弁理士とどのような巡り合わせで会われたんですか?」ということなのですが。

**井上：** 滋賀県には滋賀県産業支援プラザというベンチャーを支援する機構があります。ベンチャーというのは弁理士さんから司法書士さんから行政書士さんから、そういった方々とのお付き合いが少なかったものですから、そこに専門家派遣というのがありまして、そこに行きまして、特許についての専門家を紹介して欲しいということで、先生と巡り合いました。

**杉本：** わかりました。ありがとうございました。

これは私への質問ですね。「私は小さな会社に勤務しているのですが、一昨年、社長が替わってしまいました。新しい社長が『特許を出してもいいけど、会社を豊んだときのことも考えておいてね』と一言。このような会社の場合、特許出願をする際に注意することはどのようなことがありますか?」、これは難しい質問ですね。社長が替わって、会社を豊んだときにどうしたらいいか。それはもう予めどこかいい売り先を探しておいて、豊んだときには高い値段で売ると。特許権というのは限られた技術ですから、限られた技術のところにしか売れないですから。土地とか金銭とか債権のように汎用性がありませんから、そのところはそういうふうを考えておいてもらわないといけないでしょうね。



質問はまだたくさんいただいているのですが、時間の関係でこれを最後にさせてもらいましょう。稲森先生、「たくさん意外な面白い特許を見つけられていますが、その調査のコツはどうしたものでしょうか？」。

稲森： 調査のコツですか。人海戦術ですね。例えば、有名人の特許でしたら、有名人の名前をひたすら入れて検索ですね。あとは、今までに見つけていたユニークな特許とか出願があった場合、それに関連している技術分野とか、同じようなキーワードといったもので検索をかけると結構絞られてきます。

杉本： 特許庁の IPDL もお使いになるのですか。

稲森： はい、IPDL は非常に良いツールだと思います。無料で使えますので、みなさんもどんどん試していただければと思います。

杉本： もう1つ、「食品関係は短いクレームでも特許になるのはなぜですか？」、稲森先生。

稲森： なぜなのでしょうね。

杉本： さっき出てきたのは全部食品でしょう、キ

ューピーのものも。

稲森： そうです。基本的には、先行技術が見つけれなかったから、それ通ってしまったということなのですね。ですから、講演のときにご紹介した『冷凍枝豆』の特許もそうなのですけども、特許の数自体があまりなかったりします。食品の場合、あまり出していない領域があったりするので、そういった領域で出願をして特許が取れてしまうと、広めの権利になると。ですから『冷凍枝豆』の特許についても、あのようなものは以前からあったと思って一生懸命探しても、なかなか特許も出ていないし、カタログもない。結局は仕方がないので古い新聞記事を持ってきて、塩味がする枝豆が既にこのときに売られていたと書いてありますよと、そういう形で出てきたということですね。

杉本： もう少し続けたいのですが、時間になりましたので、終了します。それでは、短い時間でしたが、4人のパネリストの先生方にはそれぞれのお話をいただきました。どうもありがとうございました。



会場の様子



パネルディスカッションの様子

(原稿受領 2012. 9. 12)