

2013 年度九州支部の知的財産支援活動



日本弁理士会 九州支部 支部長 溝口 督生

はじめまして。日本弁理士会九州支部支部長の溝口督生（みぞぐち よしたか）と申します。このたび、支援センター様のご依頼により、2013 年度九州支部の知的財産支援活動の紹介を行うこととなりました。具体的な知的財産支援活動の紹介の前提として、2013 年度の九州支部の目標をご説明したいと存じます。

2013 年度の九州支部の目標を一言で表すと「企業様に知財を好きになってもらう」ことです。知財と聞きますと、多くの企業様は「特許、意匠、商標」を思い浮かべるかと存じます。大企業であれば、知財部や法務部が存在し、研究所や開発部門の研究者や技術者も、特許等についての一定の知識を有していることが多いと考えます。このため、大企業においては特許、意匠、商標といったいわゆる「知財」の業務を行うことは一つの業務として成立しています。

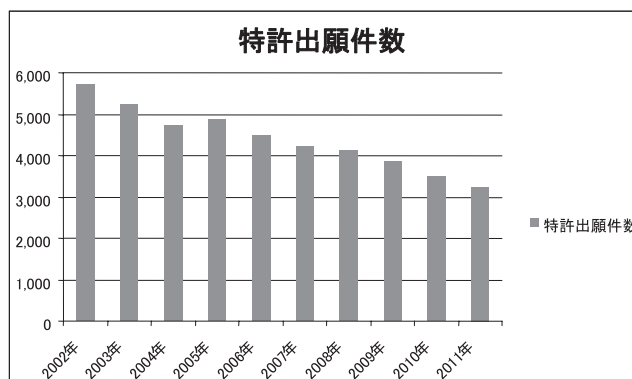
我々弁理士も、このような大企業の特許等の代理を行う場合には、知財部などを介して、一定の付加価値を付けながらスムーズな代理業務を行うことができます。

しかしながら、九州においては、このような大企業は限られており、多くは中小企業であります。このような中小企業においては知財部が組織されていないことも多く、技術者や研究者も、知財の基礎知識を得る機会が限られるなどの問題もあります。加えて、中小企業にとっては、「知財の取得が、経営効果に繋がるのか？」との根本的な疑問もあり、費用対効果をより強く意識する中小企業にとっては、知財は必要不可欠な投資と、考えられていないことが多いのが実情ではないでしょうか？つまり、多くの企業は「知財は必要そうだけれども、必要不可欠とまではいえない。だから知財への投資を行にくい。あるいは、知財を取得しても経営効果を感じられない」と考えているのではないのでしょうか？

知財支援活動でイメージされるのは、中小企業からの発明相談の対応、セミナーの実施、費用補助などがあると思われます。確かにこれらも大事であると考え

ますが、中小企業は上述の通り、「そもそも知財の必要性を感じにくい」という背景の中では、企業にとっても弁理士にとっても、目的を達成できないことも多いと思われます。すなわち、発明相談やセミナー実施などは、既に知財を必要と理解している企業における、知財の法律上の問題解決が実行されるに留まって、知財を必要と感じていない企業に、知財が広まっていくことにはなりにくいと思われます。

九州においては、大企業の工場の海外流出や厳しいコスト意識によって、特許出願件数等が、大きく減少しています。



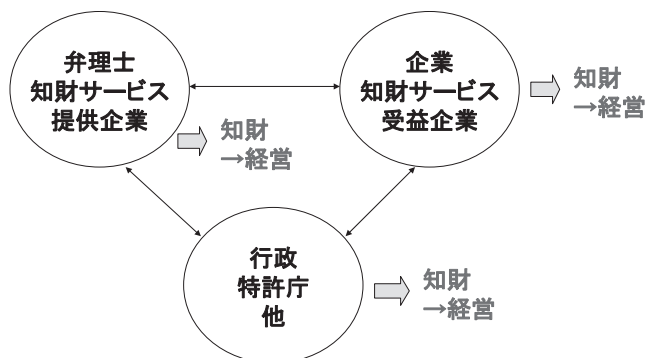
このグラフに示される件数の減少の度合いは、日本全国での減少の度合いよりも大きい状況です。一方で、九州支部に属する会員の数は、支部ができた当時の2~3倍になっております。私自身は、九州支部の前身である九州部会の運営委員や支部設立委員により支部立ち上げとその後に係ってきたこともあり、知財を取り巻く環境の厳しさが増していることを感じる次第です。

一方で、九州経済そのものも決して好ましい状況ではなく、大企業の撤退などにより停滞ムードが漂っています。企業もちろん、行政も中小企業支援などに力を入れています。その中でも、知財は一つのキーワードになっており、九州支部としても弁理士としても、この中小企業支援に力を入れていく必要があると感じています。

(1) 知財支援から企業支援の意識へ

ここでのポイントは、「知財そのものの支援」よりも「企業（産業）の支援」が求められていることであります。加えて、我々弁理士はやはり知財を業務としていますので、この知財を通じて企業の支援（企業の事業力や企業力向上を結果として生み出す）を実現することが求められていると考えます。すなわち、企業において感じられている経営課題や事業課題を、知財面から解決していったり、知財を基点とした相談であっても経営や事業面に入り込んだ課題を探し出して解決を提案したりすることで、「企業が知財を好きになる（必要と思う）」ことで、これら企業や行政の期待にこたえる知財支援を実現したいと考えております。

すなわち、知財のプレイヤーである企業、行政、弁理士のそれぞれのベクトルを一体化することを活動のその1にしております。具体的には、経済産業局や各県の行政窓口を訪問し、弁理士による知財活動が、企業の支援に繋がることを、支部長としてトップセールスしてまいりました。加えて、公的な知財会議などにおいて、弁理士が知財支援を通じて企業支援を行えること、そのための手法なども提案してまいりました。



このような働き掛けの結果、九州地区の複数の行政地区より、知財支援を通じた企業支援の要請事業の申込みを頂いている状態です。別の行政地区とは、知財協定を結びたいとの要望を頂き、その締結に向けて準備作業している段階であります。

結果として、弁理士が知財相談だけでなく、企業支援においても頼りがいのある存在であることをアピールすることができているものと考えます。企業や行政にとっては、事業発展に知財が活用されることを理解してもらうことができ、弁理士にとっては事業拡大のきっかけとできます。

まとめますと、「知財の問題を法律的に解決する」だけの支援から、「知財の問題の本質にある事業・経営上

の課題を探り当て、この課題を知財を使って解決する」ことで、本当の意味で、企業が知財を必要と思ってもらえることを、目指したいと考えております。

(2) 知財総合支援窓口への働き掛け

(1) で説明した知財相談だけではない企業支援を含めて、弁理士が頼りがいのある存在であることを説明する働き掛けを行っています。知財総合支援窓口も、企業に知財が定着するための動きを求められている側面がありますが、弁理士がそのためのパートナーとなりえることを説明しています。実際に、企業の事業や商品開発を含めた支援の要望も生じており、これに対応するケースも少しずつ増えてきています。

(3) 高専への支援

昨年度、九州支部が中心となって、九州地区の高専と弁理士会とで知財協定を結びました。本年度は、協定締結後の最初の年であり、具体的な行動を起こしている最中です。

各高専においては、協定に基づいて担当弁理士となった支部会員は、高専内部での発明相談や知財セミナーなどを実施しています。これ以外にも、高専全体の発表会などに、支部会員を、発明相談員として派遣したり、学生の発明表彰を支部独自で作製したり（支部長表彰）しています。

このような高専への係りをもつことは、発表会などに来訪する地元の中小企業や行政とも係りをもつことになり、広い裾野で支援活動や支援の意識が広がっていく効果があるものと考えます。

(4) 次世代育成への支援

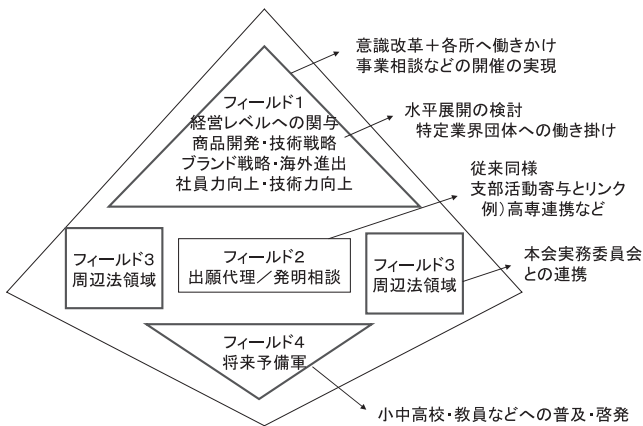
また、2013年度の九州支部は、知財プレイヤーとなる次世代の育成も、その方針の一つとしています。

例えば、教育委員会などに働き掛けを行い、小中高などの生徒や教員向けの知財啓発活動を計画しています。また、科学に親しんでもらうイベント（例：福岡サイエンスマンス）などへも、弁理士会九州支部としてブースを設けて参加しています。11月上旬にサイエンスマンスが開催されましたが、準備した記念品が全てなくなるなど、うれしい悲鳴が上がるほどの方に、弁理士会九州支部のブースを訪れていただきました（写真あり）。

これらの活動に関っている支部会員の先生方には大変頭の下がる思いです。

このような知財の次世代への働き掛けや啓発活動を行うことは、知財業界の持続や発展の礎となるもので

あり、今後も積極的に関与していくことを考えております。図は、九州支部の支援フィールドのイメージ図です。



(5) 草の根と支部会員の意識改革

ここまで述べた方針や支援活動が、一部の会員に留まったのでは、弁理士会九州支部が、知財支援を通じた企業支援やアカデミック支援のパートナーであるとのイメージを、外部から持ってもらうにはまだまだ不十分です。支部会員の一人一人の業務スタイルは各支部会員に委ねるのは当然としても、是非、支部会員の一人ひとりが、支援パートナーとなる意識を持ってもらうことが必要と考えます。

このような意識改革は一朝一夕では進みません。このため、支部会員に対して役員会からの情報発信を増やすことを行っています。例えば、九州支部便りという通信媒体を用いて、このような意識改革を伝達してきました。また、草の根の活動を促進するために、「一人一社運動」と称して、支部会員の一人ひとりが、これまで知財を敬遠してきたり知財を嫌いになってしまったりした企業を、再び知財を好きにするをを目指す、という活動を展開しています。

これらは単なるスローガンに過ぎないのかも知れませんが、全ての成功は、トップダウンで進めるよりは、ボトムアップでじっくりとやっていくことが必要だと思いますので、何年後かには芽が出てくると楽しみにしています。

(6) まとめ

以上、支援内容の説明というよりも支部の方針との説明になってしまいましたが、その骨格には企業支

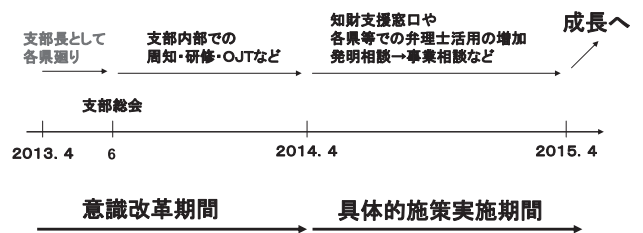
援・産業支援がありますので、支部活動を進めていくことは支援活動を進めていくことになると思います。これらの結果、最後には弁理士にも事業拡大として跳ね返ってくると思っております。

特に、外部から弁理士会九州支部に対する目線が、従来と変わってきているのを感じます。加えて、弁理士会九州支部の様々な会員の意識や役員会（事業）への期待感の高まりを、具体的に頂くことも増えてきており、現支部長としてはうれしい限りです。

支部だけでは無理なことも多いので、本会および支援センターなどの支援もいただきながら、進めていければ深甚に感じると思います。

下記に示すように、2013 年度の支部総会では、支部長として2年事業計画を出させていただき、数値目標も出させていただきました。

支部会員にとって、夢を持てる支部運営を心がけたいとの所存です。



2年間で2つの期間に分けて、企業・行政を含めた意識改革と弁理士の実際の活用を進めて行く。

数字目標:2年後に九州の出願件数5%増(2011年比)



以上
(原稿受領 2013. 12. 11)