



今月のことば

monthly word

大胆キャンペーンで利用促進を！

日本弁理士会 副会長

青山 仁

唐突ですが、皆さんのご自宅やオフィスに太陽光発電システムは設置されていますか？

太陽光発電システムを設置されている方は、再生可能エネルギー固定価格買取制度（以下「固定価格買取制度」）に基づく買い取り価格で売電をされていると思います。この買い取り価格が2019年度までに今よりも20%以上引き下げられるそうです。固定価格買取制度は、太陽光発電システムの普及を目的として創設された制度であり、2012年7月1日から運用が開始されました。固定価格買取制度により、電力各社には、太陽光発電システムによって発電された電気を固定価格で買い取るのが義務付けられています。固定価格買取制度その他の優遇制度等が功を奏したのか、太陽光発電システムは一般家庭に急速に普及し、現在では国内50万戸以上に設置されているそうです。

一方、電力各社が電気の買い取りに要する費用は電気料金に上乗せされています。一説によれば、標準的な家庭における負担額は、固定価格買取制度が導入された年の10倍になっているそうです。つまり、太陽光発電システムを導入した者は固定価格買取制度による恩恵を受けている一方、同システムを導入していない者にはそのしわ寄せが及んでいる、とも言えます。

しかし、太陽光をはじめとする再生可能エネルギーの利用促進が急務であることは多くの方が認めるところであり、これに異を唱える方は少ないと考えます。すると、固定価格買取制度は、時代に即した制度であり、また、その時点において必要性和妥当性を備えた制度であったのでしょう。

そこで、太陽光発電システムの急速な普及と固定価格買取制度との関係について、自分なりに考察してみました。なお、以下の考察は貧乏性の私を基準にした考察であることを予めお断りしておきます。

私が太陽光発電システムの導入を検討する際、まずは損得勘定をします（貧乏性ですから・・・）。つまり、システムの導入・維持に要する費用とシステムの導入によって得られる利益とを天秤にかけます。その結果、利益が損失を上回ると予測すればシステム導入に踏み切る可能性はありますが、利益が損失を下回ると予測すればシステム導入には決して踏み切らないでしょう。要するに、「少なくとも損はしないだろう」と予測できることがシステム導入の大前提です。その際、固定価格買取制度は、「少なくとも損はしないだろう」と予測させる大きな要因の1つになると思います。

しかし、冒頭にご紹介したとおり、固定価格買取制度による太陽光電気の買い取り価格が引き下げられることになりました。もちろん、買い取り価格が変動（低下）することや、買い取り保証が有限であることは事前に知らされていましたが、こんなにも早く、また、こんなにも大幅に、買い取り価格が引き下げられることを予想していた方はどのくらいいたのでしょうか？太陽光発電システムを導入した方や、これから導入しようと思っていた方の中には「掌を返された」、「梯子を外された」等と思った方もおられるかも知れません。

いずれにしても、固定価格買取制度や各種優遇措置を含む一連の施策は、太陽光発電システムの普及という目的を早期に達成させました。そして、その背景には、損得勘定という多くの人間にとって当然と思われる心情や心理があったのではないかと推察します。固定価格買取制度は、太陽光発電システムを普及させるという目的が達成されれば終了する期間限定のキャンペーンであり、期間限定だからこそ実行できた大胆なキャンペーンだったのでしょう。そして、このキャンペーンが成功したのは、その時代背景はもちろんですが、損得勘定という人間のシンプルな心情や心理

に強く働きかけるものであったからではないでしょうか。

以上のような固定価格買取制度とその成功は、日本の知財システムの利用促進を図る上で参考となる示唆を含んでいるように思います。日本の知財システムが高品質であることは国内外で認められています。そのような高い評価を得ている日本の知財システムの利用を促進させ、世界的スタンダードに育て上げるためには、人間のシンプルな心情や心理に強く働きかける大胆なキャンペーンが必要ではないでしょうか。平たく言えば、日本の知財システムを利用すれば、他国の知財システムを利用するよりも多くの利益が得られると思われる（思わせる）大胆なキャンペーンが必要ではないでしょうか。

「キャンペーン／campaign」の本来の意味は「組織的宣伝活動」です。日本の知財システムの世界的な利用促進を図るためには、組織的宣伝活動が重要であることはもちろんであり、このような宣伝活動には日本弁理士会も積極的に取り組みます。しかしながら、ここで申し上げている「キャンペーン」とは宣伝活動のみを意味するものではありません。日本弁理士会が昨年度から実施している「弁理士知財キャラバン」も日本の知財システムの利用促進を図る新たなキャンペーンの1つと捉えることができます。また、知的財産の活用に関してもキャンペーン的な要素を加味する余地があるように思います。このような観点からは、米国がある時は「プロパテント」に振れ、またある時には「アンチパテント」に振れることも、その是非は別として、時々目的を達成するための大胆なキャンペーンの1つであると捉えることができるかも知れません。

同時に、日本の知財システムを世界的スタンダードにするためには、知財システムのさらなるブラッシュアップも必要です。多くの日本製品が「技術で勝って市場で負ける」という場面を何度

も目の当たりにしました。市場においては、それが如何に高品質な製品であっても、それだけは売れません。市場を制するためには、品質と価格がバランスしていることが必要です。市場で負けた日本製品の中には、多種多様な機能を備えたオールインワンの高機能製品も含まれていました。このような高機能製品は、多種多様な機能を備えているが故にそれ相応の価格になります。しかし、多種多様な機能の全てを必要とする人は必ずしも多くはなく、機能を省いて低価格とした海外製品が市場での支持を得ました。

日本の知財システムのさらなるブラッシュアップを図る際、品質向上にばかり目を向けていると、かつて市場で負けた高機能製品と同じ轍を踏むことにもなりかねません。知財システムのブラッシュアップを図る際には、ユーザのニーズを十分に把握し、品質と価格がバランスしたシステムを指向することが必要です。その際、ユーザの身近にいる我々弁理士が果たすべき役割は決して小さくはありません。なお、ここで用いている「価格」という文言が意味するところを一言で説明することは困難であり、その説明は割愛します。但し、「価格」という文言は、印紙代その他の金銭を意味するものではなく、少なくとも金銭的な側面のみを意味するものではありません。

長らく低迷している日本における知財活動に再び活気を取り戻すためには、品質と価格がバランスした知財システムを構築するとともに、大胆なキャンペーンによって日本の知財システムの利用促進を図ることが肝要であると考えます。

そして、我々弁理士は、知的財産の専門家として、また、ユーザの最も身近にいる存在として、日本の知財システムのさらなるブラッシュアップとその利用促進に積極的に関与していくべきです。そうすれば、日本の知財システムが世界的スタンダードとなった際には、日本の弁理士は、当該システムを世界中で最もよく理解し、かつ、使いこなせる存在になるものと信じております。