



今月のことば

monthly word

チャレンジ

日本弁理士会 副会長

大澤 豊

内閣に設けられた知的財産戦略本部が、毎年、知的財産の創造、保護及び活用に関する推進計画として、知的財産推進計画を作成し、各省庁がこの計画に沿った施策を実行しています。そして、最新の計画である知的財産推進計画 2016 には、次のような一節が含まれています。「いずれにおいても、こうした制度の整備に当たっては、イノベーションの創出に取り組もうとする「挑戦者」(イノベーター)への応援を基本的視座にすることが重要であると考えられる」という一節です。知的財産の多くは、創造的活動に挑戦した人間により生み出されるものであり、その知的財産を活用して国民経済の健全な発展及び豊かな文化の創造を目指す我が国において、上記の一節にあるように創造的活動への「挑戦者」を応援すべきことは当然であると思います。また、我々弁理士も、知的財産に関する専門家として、「挑戦者」を応援していくべきであると思います。

ところで、「挑戦者」を応援するに当たっては、「挑戦者」が活躍すると何が起こるのかについても考えておく必要があるでしょう。今回応援の対象となっているのは、イノベーション、すなわち社会的な意義のある新たな価値の創出に取り組もうとする者です。従って、彼ら彼女らが活躍すれば、新たな価値が創出された結果、従来存在しているものの価値が相対的に低下することはまぬがれません。ここに、実効性を持った応援を行うための大きな壁があると思います。

すなわち、従来の価値観の中で高い評価を得ている人や組織は、イノベーションが推進されるとその地位が低下してしまうと予想されるため、こと自分に影響の大きい分野では、むしろイノベーションを抑止する方向に動きがちであると考えられます。全体としては、イノベーションの推進が国全体の発展を通じて自らの利益に繋がるもので

あると理解していたとしても、です。よく、総論賛成各論反対、と言われるやつです。政策を実行するに当たって、現在高い評価を得ている「有識者」にヒアリングすると、そういった人や組織の声ばかり拾うことになってしまう、という点にも注目すべきであると思います。

さて、本稿を読まれている方には弁理士が多いと思いますが、ここまでの文章を読んでどう感じられたでしょうか(弁理士以外の方におかれましては、若干内輪の話になってしまうことをご容赦下さい)。よくある話と思われたのではないかと思います。イノベーションは誰がどこで創出するものと思われたでしょうか。「挑戦者」は誰だと思われたでしょうか。「(あわよくば自分に仕事を依頼してくれるような)誰か他の人が」「何らかの産業や技術の分野で」イノベーションを創出する、そのことは応援すべきだが、既得権益を持つ人たちが反対して云々、といったイメージを持たなかったでしょうか。

確かに、社会全体で見れば大半はそういった領域の事柄になるかもしれません。しかし、我々弁理士も、知財に関する実務や制度の面でイノベーションを創出し得る、また創出していく必要がある、ということを忘れるべきではありません。産業界ではイノベーションがないと諸外国に置いて行かれるというのであれば、我々弁理士だけが、今までと同じ仕事をしていれば食べて行けるなどということをして、どうして期待できるのでしょうか。言い換えれば、産業界には新しいことへのチャレンジを求めるのに、そのチャレンジを応援する立場の弁理士はチャレンジしなくてもよい、などということはないでしょう。

例えば、近年、日本における特許の出願件数が年々減っています。これは、我々弁理士が長年

行ってきた業務に対する需要が低下していることを意味しますが、今までと同じように仕事をしていて、この状況を覆せるでしょうか。私には、難しいように思えます。

その理由の一つとして、知的財産推進計画 2016 において、侵害立証の困難性、損害賠償額の低さ、権利の不安定さといった点が問題視されているように、現行制度では、特許権を取得したとしても、容易にそれを行使できるとは言いがたい状況にあることが挙げられます。この状況で、権利を取得する意欲が高まるでしょうか。

これを鑑みてか、知的財産推進計画 2016 においては、弁理士が中小・ベンチャー企業の知財戦略構築を支援することや、オープン & クローズ戦略等の、標準化や営業秘密としての秘匿化も含めた知的財産の保護・活用の支援を行っていくことが求められています。計画には、「出願業務に依存した収益構造の見直しに向けた取組の強化を図る。」といった記載すらあります。

これらを踏まえたとき、弁理士は、出願の代理だけ行っていれば安泰、と思えるでしょうか。知財制度に関するイノベーションと言えるレベルで、知財金融のような知的財産の新たな活用法を考え出し、普及させられると理想的ですが、中心業務は出願の代理であったとしても、単なる権利取得のサポートに留まらない付加価値の提供は、十分な報酬を得るためにはもはや必須といっても過言ではありません。そして、そのためには、標準化や秘匿化も含めて知的財産の保護、活用の戦略について知識を身に付け、それを踏まえて出願に関するアドバイスができるようにする、あるいは、外国の特許制度にも精通し、海外での事業展開を見据えたアドバイスができるようにする、といったチャレンジが必要になるでしょう。あるいは、明細書の作成効率を極限まで高める、といった方向性もあるかもしれません。こんなことは既に「チャレンジ」ではない、と思う方もいらっしゃるでしょうが、いずれにせよ、自らが提供するサービスの付加価値を上げる努力を怠れば、将来は暗いと申し上げざるを得ません。さらに、弁理士の多くがその状態であると、業界自体の将来が暗くなります。そこで、是非、付加価値向上の

ためのチャレンジをご一考いただきたく思います。

とはいえ、新たな付加価値を身に付けることは簡単ではなく、相当な労力や資金を投資する覚悟が必要です。その負担は決して軽くはありませんが、食べられなくなってからではもはや投資もできなくなります。どの分野へ投資するかも含め、自分自身への投資戦略として、何が望ましいかを考えて頂かなければなりません。こういった投資戦略は、普通の事業会社であれば当然考えることですし、新規投資をしなければ事業は先細りになるだけです。これらの点でも、弁理士は特別ではない、と考えて頂きたいと思います。

なお、弁理士の活躍の場を増やすための手段として、上で挙げた制度上の問題に対しても、チャレンジができないわけではありません。個々の事務所や弁理士の単位では現実的ではありませんが、日本弁理士会という単位であれば、省庁との意見交換等を通じて、ある程度は、政府に意見を聞き入れてもらうことが期待できます。また、日本弁理士政治連盟と連携して、政治家の先生方に対して政策の実行を要望するという方法もあります。法改正や予算措置の要望がある場合、それらを決定する国会議員の先生方にその意義や必要性をご理解頂くことが重要です。

もちろん、これらの活動をしたところで、弁理士の活躍の場を増やすこと自体を目的とする政策が実現されるわけではありません。しかし、産業の発展のために「挑戦者」を適切に応援できる環境を作った結果、産業財産権の取得や行使の意欲が増し、結果的に弁理士の活躍の場が増える、ということはある得ます。

ある程度の規模の業界になれば、団体を作って自らの活躍の場を増やすような政策を各方面に要望することはどこでもやっていることであり、弁理士だけがそれなしに活躍の場を増やせるなどということはありません。むしろ、何もしなければ、現状を維持することすら難しいと言えます。自分自身の労力と資金の投資先を決めるにあたって、こういったこともご一考頂けますと幸いです。