



令和元年 (2019年) 10月 3日 (木)

No. 15025 1部377円 (税込み)

発行所

一般財団法人 経済産業調査会
東京都中央区銀座2-8-9 (木挽館銀座ビル)
郵便番号 104-0061
[電話] 03-3535-3052 [FAX] 03-3567-4671

近畿支部 〒540-0012 大阪市中央区谷町1-7-4
(MF天満橋ビル8階) [電話] 06-6941-8971

経済産業調査会ポータルサイト <http://www.chosakai.or.jp/>

特許ニュースは

- 知的財産中心の法律、判決、行政および技術開発、技術予測等の専門情報紙です。

定期購読料 1カ年61,560円 6カ年32,400円
(税込み・配送料実費)

本紙内容の全部又は一部の無断複写・複製・転載及び
入力を禁じます(著作権法上の例外を除きます)。

目次

☆成長戦略に必要な経営理論《知財版》67… (1)

☆フラッシュ (特許庁人事異動) …………… (8)

成長戦略に必要な経営理論《知財版》67

知財と格差 (その7: 格差を作るのも知財、格差を埋めるのも知財。モノづくりとカネづくりのインターフェースとしての役割を知財人材がきちんと果たすことが、次世代の富に繋がる)

正林国際特許商標事務所
所長弁理士 正林 真之

1. はじめに

「商売人」や「ビジネスマン」というのは、証券・金融業界からすれば、いわば「賞賛の言葉」である。これに対し、理系の世界や弁理士の世界からすれば、「商売人」「ビジネスマン」というのは「蔑称」である。つまり、「あの先生は“商売人”だから…」とか、「あそこの所長さんは“ビジネスマン”だから…」とい

うのは、もしその事務所に転職しようと考えている者に言うのだとしたら、それは「あんな事務所には行かないほうがよい」という意味であり、顧客候補の企業に言うのだとしたら、それは「あの事務所はロクな仕事をしないから、お付き合いすることはお勧めしない」という意味である。

このようなわけであるから、当の弁理士も、「商



知的財産ビジネス支援の専門職集団
特許業務法人
太陽国際特許事務所
所長・弁理士・博士 (工学) 中島 淳

【機械建築担当弁理士】
福田 浩志 (副所長)
清田 史郎
堀江 千鶴
坂手 英一
針間 成博
永田 淳子
高橋 尚一
河野 元浩
内村 敬
中村 和敬
江口 優子
御橋 敏範
上野 正博
片倉 李治
本村 直樹
加藤 雅嗣

大塚 映也
横山 秀行
佐伯 秀
石田 規
三島 洋
長谷川 博
黒田 博英
北口 慎
田中 慎
佐野 直
村野 仁
鈴木 愛
福尾 将
尾中 義
山本 太
眞田 都
眞島 都子
眞島 佑基

【電気電子担当弁理士】
加藤 和詳 (副所長)
百瀬 尚幸
美濃 好美
佐久間 治
山口 真紀
大古 奈奈
大崎 明
山本 幸
小林 和幸
田中 宏明
橋原 達也
益子 雄治
藤原 庄一
藤尾 太郎
藤田 健
舞田 正規
八田 進一

眞尾 高志
小西 直人
【化学材料担当弁理士】
下田 津子
小津 美貴
小森 修
設楽 崇
西山 貴
早瀬 貴か
長野 みか
前嶋 恒夫
有村 昌大
上原 和貴
宮崎 智史
松村 宏紀
立花 喜美江
小倉 あい
小倉 上條由紀子

【バイオ医薬担当弁理士】
山極 美穂
渡邊 裕子
中川 彰子
村尾 招子
桐内 優
宮澤 優子
長崎 さなえ
森 知愛
土井 徹也
【商標意匠担当弁理士】
関島 昌子
樋熊美智子
野崎 彩子
堀 敬香

【米国特許弁理士】
シェルドン・モス
チャド・ヘリング
【中国弁理士】
董林 昭
董林 雅倩
【韓国弁理士】
金 峻河
【弁理士】
中野 浩和

*特定侵害訴訟代理業務付記

東京本部: 〒160-0022 東京都新宿区新宿4丁目3番17号
電話 (03) 3357-5171 (代表) ファクシミリ (03) 3357-5180 (代表)
<http://www.taiyo-nk.co.jp> 相談・連絡用E-mail: info@taiyo-nk.co.jp
横浜ランチ: 横浜市 USオフィス: 米国バージニア州

売人」とか、「ビジネスマン」とかいうように自分が言われることを嫌う。その弁理士が「いやいや、自分は商売人など、とんでもない…」とか、「商売人なんて、とてもとても。むしろ商売が下手で困っているんですよ…」などと言うのは、決して謙遜の言葉などではない。「自分は決して三流などではないので、そんなことを言うのはやめてもらいたい」と、そう言っているのだ。

かくいう私も、実は、「商売人」とか「ビジネスマン」呼ばわりされるそういった弁理士の代表格のようなものであり、直接的にでも、間接的にでも、「凄い経営者」だとか「立派な経営者だ」と言われることはあっても、「立派な弁理士」と言われることは、殆ど無くなっている。特に最近はその傾向が一層強まり、「あの人は弁理士じゃないよ…」とまで言われる始末である¹。もちろん、その意味するところも、分かり過ぎるくらいに分かっている。「おまえは弁理士としては、なっていない。4流以下だ」と、そう言っているのであるし、その中には「だから、あんな奴に弁理士の仕事をやらせても、ろくな仕事をしやしない」という意味が込められているのだ。

これに対し、投資会社や銀行などの金融機関から、「先生は弁理士らしくないですねえ!」というの、明らかに賞賛の言葉である。彼らから「あの人は弁理士じゃないよ…」と言われるのは最大の賛辞のようなものである。その言いたいところは、つまり、「他の弁理士と違って、ビジネスのことが分かっておられる」、「ビジネスありきの前提で仕事をしてくれる」という意味なのである²。

更に言うと、投資会社や銀行などの金融機関が、「あの会社の社長は、商売人だから…」と言うのは、「あの社長は、しっかりとした商売を行っているし、何のかんの言ってお金儲けも上手い」という明らかなプラス評価なのである。言い換えれば、彼らから、「商売人」とか「ビジネスマン」と呼ばれるのは、「あそこはしっかりしているので、融資してもまず問題ない」あるいは「あそこはしっかりしているので、まず大丈夫。なので、出資しても大丈夫だろう」というのと、ほぼ同義である。すなわちそれは、「だから、安心してお付き合いすることができる」ということなのである。したがって、ある特許事務所の所長が、こういった金融業界の方から、「所長さんは商売人だから…」とか、「所長さんはビジネスマン

だから…」と言われたら、まず「これから積極的に取引してください」という意味であり、今後のお付き合いの発展が約束されたようなものなのである。

けれども、冒頭に述べたように、理系の世界や弁理士の世界からすれば、「商売人」や「ビジネスマン」というのは、「蔑称」である。軽蔑の対象であるというわけだ。

ところが最近では、「稼ぐ仕組み」というものを国（経産省）を挙げて推奨しているからなのかもしれないが、そのような風潮も少しずつ変わっているようにも思える。現に、十数年前には、「知財ビジネス」と言うと、「弁理士の業務に対してビジネスなんて、汚らわしい。まさに失礼千万な話であるので、いやしくも弁理士会の役員である以上、知財ビジネスなどという言葉は口にしないでいただきたい」などと言われたことがあるものである³。しかしながら最近では、そういった話はあまり聞かれなくなった。

2. 以前の特許事務所のビジネスモデル

このように、「商売人」や「ビジネスマン」といった言葉について、理系の世界では相変わらず「ほぼ完全な蔑称」であるにもかかわらず、弁理士の世界では、それほどではなくなり、完全な蔑称というまでにはならなくなったのは、既に述べたように、確かに一つは、国（経産省）を挙げて企業の「稼ぐ仕組み」を強化することを推奨しているところもあるだろう。けれども、もう一つの大きな要因は、やはり、特許事務所の経営環境が厳しくなり、経営というものを考えざるを得なくなったことが挙げられると思う。そう、やはり、霞を喰っては生きられないわけであるし、何と言っても「衣食足りて礼節を知る」という真理があるからである。

これに関し、以前は、例えば商標関係業務などは、まさに“ドル箱”であった。なので実際に、商標専門の事務所のほうが、特許専門の事務所よりも儲けていたことがあったのである。私もこの業界に入った当初は特許専門の事務所であったのであるが、その事務所の所長が商標のほうにしきりに進出したがっていたことを覚えている。今のうちに、商標部門の不採算を何とかしようとしている様子など、想像だにできなかった。商標と言えば、言い方が率直過ぎて怒られるかもしれないが、「手間がかからない割に設けられる仕事」、もっと端的に言ってしまえ