



令和元年 (2019年) 11月 1日 (金)

No. 15044 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カ月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》68… (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》68

**知財と格差 (その8: 格差を作るのも知財、格差を埋めるのも知財。
自らの知的財産を自覚してそれを高めることが、結局は自らの繁栄に繋がる)**

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」であるのに対し、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、ということを前号では指摘した。

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、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」という意味だということである。



SINCE 1891

特許業務法人 浅村特許事務所

〒140-0002 東京都品川区東品川2丁目2番24号 天王洲セントラルタワー
電話: 03-5715-8651(代) FAX: 03-5460-6310・6320 asamura@asamura.jp www.asamura.jp

所長 弁理士 浅村 昌弘	会 長 弁理士 金池 大 井田 塚 建 弘 貴 則 司 之 登 子 三	相談役 弁理士 浅井 望 村 上 月 中 野 川 野 間	弁理士 山 下 平 弓 田 原 岡	弁理士 明彦子 理誠 太 男
弁理士 後藤 晴 男	弁理士 幸一 克久 裕博 祐 銘	弁理士 浅井 望 村 上 月 中 野 川 野 間	弁理士 山 下 平 弓 田 原 岡	弁理士 明彦子 理誠 太 男
弁理士 松川 直 樹	弁理士 金池 大 井田 塚 建 弘 貴 則 司 之 登 子 三	弁理士 浅井 望 村 上 月 中 野 川 野 間	弁理士 山 下 平 弓 田 原 岡	弁理士 明彦子 理誠 太 男
弁理士 和 田 研 史	弁理士 金池 大 井田 塚 建 弘 貴 則 司 之 登 子 三	弁理士 浅井 望 村 上 月 中 野 川 野 間	弁理士 山 下 平 弓 田 原 岡	弁理士 明彦子 理誠 太 男

浅村法律事務所

電話: 03-5715-8640(代) FAX: 03-3540-1997 E-mail: law@asamura.jp

同様に、「経営者」という言葉がある。これも、「あの先生は“経営者”だから・・・」、あるいはもっと具体的に「あの先生は“弁理士”と言うよりもむしろ、“経営者”だから・・・」と言われれば、要は、「あの先生は、弁理士としては4流以下である」という意味であり、これは即ち「三流にも満たない」という侮辱であり、「弁理士としては、まったくっていない」という意味なのである。したがって、たいの所長弁理士は“立派な経営者”と言われることを嫌う傾向にある。そしてそれは、「俺を三流と言うな！俺は決して三流などではない」という一種の反論でもあるのだ。

しかしながら、ここで少し観点を変えてみたい。つまり、「自分は経営者などではない」「ましてや、立派な経営者と呼ばれることなど、ご免こうむりたい」と考えているような人物が、立派な経営者というものになれるものなのだろうか、ということである。言い方を変えれば、「良い経営者、ましてや立派な経営者になろうなどとは微塵にも思っていなかったのに、気付いてみたら、自然と立派な経営者になっていた」などということが起こり得るのだろうか、ということである。もしそうなのだとしたら、立派な経営者になるためには、強烈な意志など全く必要が無いということになる。

けれども、これについては、ごく身近な例として、弁理士試験がある。弁理士試験は、以前よりも極めて簡単になったため、難関資格とか、ましてや超難関資格とは到底言えないようなものとなってしまっているが、とはいえ、未だに合格率1割を切る“それなりに難しい試験”として位置付けられている。この弁理士試験の受験指導を行うにあたって、その講師がたまに口にするのが、「“合格したい”という気持ちを強く持て！」とか、「“絶対に合格したい”という強い意志を持つことが必要だ」ということである。その裏には、「「受かりたい！」と強く思っていたところでなかなか受からないのに、そういった強い気持ちが無かったら、受かるわけがない」と、そういう考え方がある。言い換えれば、「合格なんて、どうでもいいや」とか、「まあ、受かったなら受かったで、それはそれでいいかな・・・」ぐらいのいい加減な気持ちでは、「是が非でも合格したい！」とと思っている人には勝てないということである。実際、試験勉強というのは何かと辛いものなので、途中で投げ出したくなることも多く、確かに、いい加

減な気持ちで臨むと、続けていられないという側面がある。なので、多くの弁理士諸兄は、「生半可な気持ちでは、弁理士試験には受からない」ということに賛同すると思われる。そしてこれをさらに上位概念に昇華すれば、「生半可な気持ちでは、難しいと思われる事柄を達成することはできない」ということになるであろうか。

では、話は戻って、経営者である。経営者になること、ひいては“立派な経営者”になることというのは、そんなに簡単なものなのだろうか。むしろ、「弁理士を辞めれば、簡単に金儲けをすることができる」と思っていて、それを公言する人物にもお会いしたことがある。そしてまた、そういった人物というのは、「金儲けは簡単」、「金儲けするやつなど、ろくなやつではない」、「金持ちというのは、きっと何か悪いことをしている」、「大事務所の所長は、楽してお金を稼いでいる」と思っていたりするものである。

ちなみに、上述の「弁理士を辞めれば、簡単に金儲けをすることができる」と言って憚らなかった人物が想定していることは、つまり「今の特許法その他の法律に関する知識をもってすれば、いくらでも悪いことをして金儲けをすることができる」ということであつた。言うまでもなく、悪事や不正というのは、簡単に金儲けをすることができるのである。「金儲けは簡単」、「金儲けするやつなど、ろくなやつではない」、「金持ちというのは、きっと何か悪いことをしている」と思われるのは、こういった事情があるからである。

しかし、良いことや正しいことをしてお金を稼ぐというのは、実は、それなりに難しいことなのである。当然のことながら、“立派な経営者”になるのは極めて難しく、そう簡単になれるものではない。だとすれば、“立派な経営者”になろうなどとは露ほどにも思っていないような人物が、果たして立派な経営者などになれるものなのだろうか。先に述べたように、弁理士試験ですら、合格しようという強い意志が必要であり、生半可な気持ちでは弁理士にならないのである。

このように考えれば明白であるが、立派な経営者というのは、そうなろうと思ってもなかなかないものなのである。なろうと思ってもなかなかないというのに、そう思っていない人物など、そうなるわけがない。このように考えるほうが自然な