



今月のことば

monthly word

危機感の無い組織ほど、危機が訪れる

日本弁理士会 副会長

正林 真之

はじめに

未来というものは、たとえそれがどんなに今と変わったものとなるにせよ、常に、今から始まるものである。

社会を変えるようなイノベーションは、一部の天才によって引き起こされるものであるかもしれないが、殆どの社会的成功というものは、最終的には多くの平凡な男女によってなされるものである。

織田信長や豊臣秀吉が偉いのは、桶狭間や一夜城の計画を立案したからではなく、実際に桶狭間や一夜城を実行し、勝利したからである。

組織の運営者というものは、それが大きいものであるにせよ、小さなものであるにせよ、組織を運営する立場に立ったとしたならば、常にこれらのことを念頭に置いて考え、行動しなければならない。

士業における「2020年問題」とその対応

士業における「2020年問題」というのは、オリンピック開催のことではない。それとは全く別に進行している問題である。実は、いわゆるクレサラ訴訟(不適法金利に対する過払い金返還訴訟事件)における過払い金の返還の請求権が、2020年に全て時効を迎えることになる。時効を迎えてしまえば、もう返還請求をすることはできない。これはもう説明するまでもないことであるが、当該事件に関わっていた弁護士や司法書士がすべて仕事を失うことになる。

その数や、2,000人とも3,000人とも言われているが、とにもかくにも、そういった規模の数の弁護士やら司法書士やらが、一斉に職を失うのである。職を失った彼らはどうするのか? むろん、隠居するわけではない。新たな食い扶持を求め始めるというわけである。

むろん、そうした彼らの全てが知財方面に来るわけではない。けれども、今までの弁理士会の風

潮では「そんな縁起でもないことを言うんじゃない!」と一喝されてしまい、そうされてしまうと、その後は誰もその話題を口にしなくなる。こうして、「悪い事態は、考えない」という形で、結果的にリスク管理の甘さが出てきてしまうのである。

ところで、かつて私が5年間にわたって務めあげた副会長職を辞して既に6年になるが、そうした者がこうしてまた副会長に舞い戻ったのは、この2020年問題を何とかしなければならないと強く思ったからである。

もちろん、弁理士会内部の規定を整備しなければならないということはある。例えば、弁理士が司法書士や行政書士等に雇用されないこと、特に雇用されたときにはもはや弁理士業を行うことはできないこと(単なる労働者としてなら雇用されてもよいが、弁理士として雇用されてはいけないこと)は、言うまでもないことではあるが(そうでなければ、雇用した司法書士・行政書士等の他士業や非弁理士が実質的に弁理士業を行うことができってしまう)、明文化された規定は存在しない。2020年問題というものを機に、こうしたものをきちんと整備していき、本来あるべき姿を明確にしていくことは必要になるであろう。そしてそのための作業ですら、そう簡単なものではない。けれども我々は、これをやり遂げねばならない。

課題によって気付かされる我々の問題

けれども、こういった2020年問題といったような課題というのは常に、我々が置き去りにしてきた重要なマターについて考えさせてくれる非常に良い機会を与えてくれる。

それは例えば、弁理士数の増加の際にも議論されたことであるが、「なぜ我々は、新規参入者を脅威に思わねばならないのか?」ということである。新規参入者を恐れなければならない状態というのは、「実は仕事内容が簡単で、新規参入者も直ぐにできてしまう」か、「仕事内容は簡単ではなく、直

ぐに習熟することはできないが、自分たちよりも巨大な資本力さえあれば、いずれは時間をかけて浸食されてしまう」か、あるいは「新規参入者による革新的なアイデアでイノベーションが起こり、その業界全体がひっくり返ってしまう」といったところであろう。このどれもが、我々に突き付けられた大きな問題である。

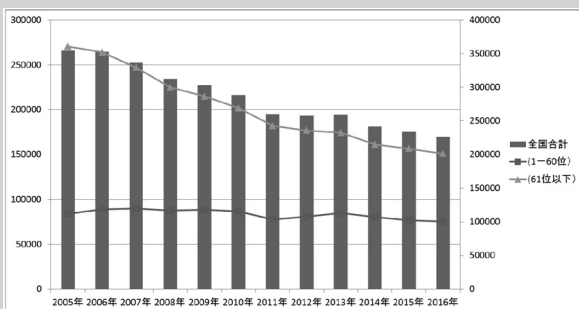
例えば、「実は仕事内容が簡単で、新規参入者も直ぐにできてしまう」ような仕事の部分があるのであれば、それはいち早く AI に代替させられるべきであろう。AI に我々の仕事が浸食されるのを恐れる前に、この部分での AI の積極的な活用を考えるべきである。そしてその中では、本来有償であるべきなのにも拘らず無償で行われていたサービスを本来の有償にしたり、AI オペレーションといったような新たなサービスの開拓をすることも考えるべきであろう。

「直ぐに習熟することはできないが、自分たちよりも巨大な資本力さえあれば、いずれは時間をかけて浸食されてしまう」のであれば、特許事務所の経営状態を良くするような施策を考えるべきである。「新規参入者による革新的なアイデアでイノベーションが起こり、その業界全体がひっくり返ってしまう」おそれがあるのであれば、新規参入者よりも早くイノベーションの波に乗ることを考えるべきであろう。

また、2020 年問題によって排出されてきた“知財弁護士”に企業内弁護士が取って代わられてしまうのであれば、なぜそのようなことが起こってしまうのか、その原因を突き詰めるべきである。突き詰めていけば、現在の時点で企業内弁護士が置かれている立場というものが、より明確になるかもしれない。

事務所間格差の問題

下記の図は、上位 60 事務所とそれ以下の事務所の出願公開件数の推移を示したものである。



※特許情報プラットフォームにより作成。

この図に示されるように、上位の事務所の件数は減っていない。減っているのは、下位の事務所である。このままいけば、上位事務所の市場占有率が、どんどん上がっていくことになる。

しかも、実務や経営に必要なシステムその他の導入は、規模の大きな事務所の順になされていく。それは、そうしたシステムを売る側は、規模の大きな事務所から順に営業していくことに加え、また、規模の大きな事務所ほど大きなシステム投資をする余力があるからである。

こうしたことを解決するためには、弁理士会としては、上位の事務所に見合ったシステムを下位の事務所が共有して使えるような体制を整えねばならないだろう。

別の実態を言ってしまうえば、現在では、上位 1%の特許事務所が、日本全国の特許出願の 30% を握っているのだ。また、社内弁理士による代理は 15% もある。したがって、この残りの 55% を、99%の特許事務所が奪い合っているということになる。

ここで、同じ食事に関するものでも、牛丼屋と蕎麦屋では態様が全く異なる。牛丼屋はメニューも少なく、美味しい牛丼も限られる。このような状況であれば、牛丼屋というのは、大手チェーン店が 1 社だけあればよく、2 社も 3 社もいらぬ。これに対して蕎麦屋は、サービスの形態とて、座って食べる蕎麦もあれば、立ち食い蕎麦もある。また、蕎麦粉の種類にこだわったり、蕎麦粉の含有量についても差別化できたりする。だいたい蕎麦屋には、うどんもカツ丼もあり、メニューの種類は牛丼屋に比べて著しく多い。

けれども弁理士業界というのは、どちらかといえば、今は牛丼屋に向かってまっしぐら、というような状態であり、この状態は何としてでも改善されなければならないであろう。

おわりに

ここで述べた 2020 年問題にせよ、巷で言われる AI による業務浸食の問題にせよ、これらは我々が今までに経験したことがないような問題である。

こうした問題に対処するにあたって、「この業界は、近い将来、どのようなになると思いますか?!」という問いかけには全く意味がない。将来というのは、自らがどうしたいのかということを決まるのだ。

繰り返しにはなるが、未来というものは、たと

えそれがどんな未来であるにせよ、今から始まる以外にない。そして、殆どの社会的成功というものは、最終的には多くの平凡な男女によってなされるものである。このことを忘れずに、ときには桶狭間で対応し、ときには一夜城を作ることになるかもしれないが、どんな困難に会ったとしても、ここに掲げた課題は解決するようにしてい

たいと思う。

Change! Before you have to.
変革せよ！ 変革をせまられる前に。
(Jack Welch)

以上