



今月のことば

Words of the Month

昨今の弁理士業界

日本弁理士会副会長

須藤 晃伸

[はじめに]

何年か前の弁理士制度小委員会で、G弁とS弁という言葉が現れた。G弁はGeneral弁理士の略であり、S弁はSpecial弁理士の略である。GeneralとSpecialのどちらがいいかというと、一般的な用語の意味としては後者であろう。しかし、小委員会では優劣関係を表す言葉としてではなく、何でもこなす弁理士と専門分野に長けた弁理士の意味で使われていた。そのような意味で使うのであれば、G&S弁理士もいてもよいように思うが、ここでは踏み込まない。

G弁かS弁のどちらかと聞かれたら、私は即座にG弁と回答するだろう。S弁には憧れるが、小さい事務所で弁理士をやっていると、様々なクライアントのニーズに応えられなくては生き延びることはできない。特許だけでなく、意匠も商標も取り扱うのは当たり前である。弁護士は、六法プラス α の試験に合格して全ての法域を扱う。弁理士は、産業財産権法の試験に合格しているのだから、産業財産権については専門外というべきではないというのが私の持論である。極論すれば、依頼人にとっては、特許も意匠も商標も関係ない。自身のビジネスを成功させるために知財を活用できればよいのである。弁理士は知的財産の専門家なのであるから、ビジネスモデルの強みを守るためのアドバイスをするために、知財法を横断的に駆使しなくてはならない。最近顧客ニーズが高度化しており、知財法プラス α のアドバイスも求められることも少なくない。知財ミックスのアドバイスができるのは当たり前で、さらにプラス α の素養を持っていないと、顧客ニーズに応えることが難しくなっているようにも思える。

[ライバルはインターネット?]

私が弁理士になったのは2002年のことであるが、わずかに十数年の間に業界が大きく変わったこ

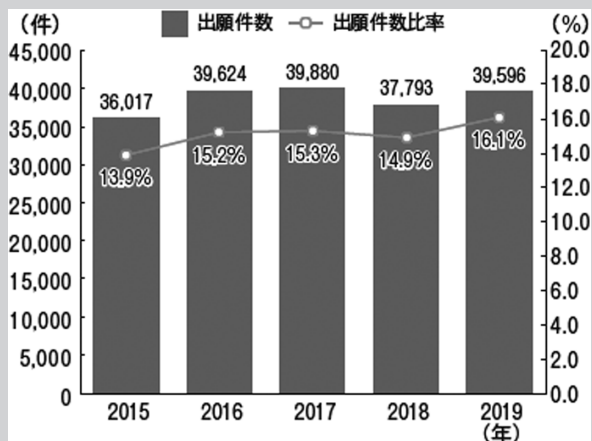
とを肌で感じている。最大の変化は、インターネットにおける知財情報の充実である。知識格差でお金をもらえていた仕事が激減した。例えば、かつては外国実務についてはインターネットで調べられる情報は少なかったが、今では専門書を開く前にとりあえずネット検索をする方が大半ではなかろうか。ネットに溢れる膨大な情報に人間が勝てるはずはない。ネットで調べられる情報を提供するだけではお金をいただくことができなくなった結果、知恵をひねり出さなくてはお金をいただけない仕事が増えた。ただ、これは殆どの知識労働者に当てはまることであり、弁理士に限った話ではない。

ものづくりの現場も大きな変化にさらされている。事業環境・市場環境の状況認識の調査結果(2020年版ものづくり白書)においては、大企業の79.7%が「より顧客のニーズに対応した製品が求められている」と回答し、70.1%が「技術革新のスピードが速まっている」と回答した。このように、ものづくりの現場においても舵取りは難しくなっているようである。

[市場規模の縮小]

さらに我々弁理士は、市場規模の縮小に直面している。我が国の特許出願は2008年のリーマンショック以降、減少傾向が止まらない。2008年に39万件あった特許出願は2019年には31万件弱にまで減少した。PCT出願は2008年の2.8万件が2019年には5.1万件まで増加したが、新型コロナウイルス感染症の影響で、直近は減少傾向にある。意匠登録出願は3万件前後でほぼ横ばい。商標登録出願は、2008年には約12万件であったのが2019年には約19万件に増加している。

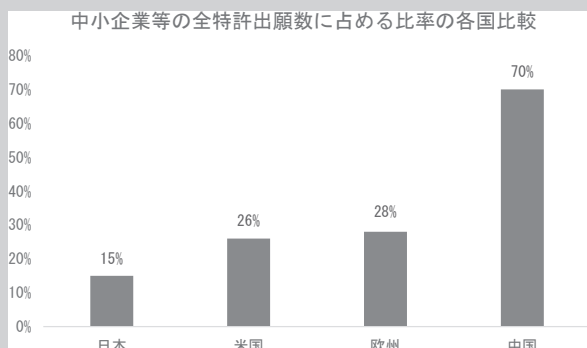
そのような中、中小企業の特許出願件数は僅かであるが増加傾向にある。中小企業の特許出願件数の推移を図示すると次のとおりである。



(特許行政年次報告書 2020 年版より引用)

しかし、我が国の中小企業の特許出願件数は、まだまだ少ない。全企業数の 99.7% を占める中小企業の付加価値額は 52.9% であるが (2020 年版中小企業白書)、特許出願件数における中小企業の割合は 16.1% と遠く及ばない。

日本の中小企業の技術力が世界的にも優れていることは論を俟たないところであるが、特許出願の件数という指標からは日本の中小企業の技術力を読み取ることができないことが他国との比較から分かる。



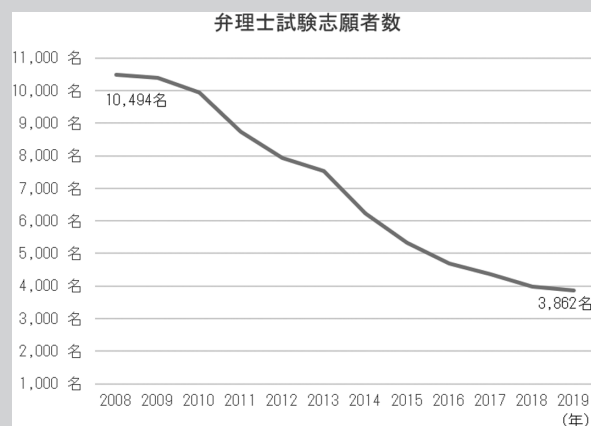
(第 11 回知的財産分科会 (2018 年 6 月 25 日) の配布資料より作成)

上記棒グラフから分かるように、日本は他国と比べ全特許出願数に占める中小企業の割合が小さい。クローズドで守るべき知財があることは当然ではあるが、そうであるとしても、日本の中小企業は特許出願をして守るというオープン戦略の意識が乏しいのではなかろうか。さらに言えば、中小企業においては発明があることに気が付いていない場合があることも少なくないだろう。多大な利益を生むであろうはずの発明が新規性を失い、権利化不能になっている状況に、弁理士であれば一度は直面したことがあるのではなかろうか。そういった発明を救うための活動は、我々の食い扶

持を増やすという側面のみならず、社会的にも意義がある活動である。平成 26 年の弁理士法改正では、発明の発掘が我々の標榜業務に加えられた。「生まれる発明、育てる弁理士」というキャッチフレーズがあるが、「埋もれた発明、救う弁理士」といった活動も今後は益々求められるようになると思われる。

[弁理士志願者数の減少]

弁理士の人数は 11,600 人を超えるまでに増加したが、最近では弁理士試験の志願者数の減少が著しい。昨今の弁理士試験の志願者数の推移は次のとおりである。



(特許庁ホームページに掲載されたデータより作成)

2019 年の志願者数は、ピークであった 2008 年の 4 割以下にまで落ち込んでいる。このままでは、弁理士の質が担保できなくなるであろうと危惧する。優秀な人材が当業界に参入し、切磋琢磨してこそ弁理士の質は保たれる。弁理士の質を維持しなくては、権利の質を担保することも難しいし、発明の発掘も充分に行われなくなるであろう。資源に乏しい日本が世界と渡り合うためには知財力で勝負することが必要である。そして、企業やアカデミアの知財力を高めるためには、弁理士が元気であることが不可欠であるといっても過言でないだろう。

日本弁理士会は、5 年間でビジネスパーソンにおける弁理士名称認知を 10% アップすることを数値目標として掲げた中期広報戦略を 2018 年度から実行している。こういった取組が弁理士試験の志願者数の回復につながることを期待したい。

[おわりに]

明細書も AI が書く時代が来ると言われている。さすがにクレームを作成する業務は残ると思うが、明細書を作成する作業の一部を機械が分担す

るようになる時代には、弁理士は機械が分担することができない仕事で競争力を高めなくてはならない。弁理士法に規定されていない新たな業務を開発することも必要だと思われるが、正解は分からない。しかし、試行錯誤をしながら未来を創るための活動は続けなくては、業界はシュリンクしてしまうだろう。未来を予測する最良の方法は、未

来を創ることだ（The best way to predict your future is to create it.）とピーター・ドラッカーは言った。弁理士には優秀な人が沢山いる。個々の会員が、未来を創る意識を持ちながら、会務にコミットすれば、きっと明るい未来が開けるだろう。

以上