



今月のことば

Words of the Month

WHY (なぜ)?

日本弁理士会副会長

羽立 幸司

1. はじめに

私は、今年度、九州からの約20年振りの副会長として福岡～東京・大阪の往復の日々を送っています。大阪行きを主な理由は、2025大阪・関西万博対応委員会（以下、万博対応委員会とする）を担当しているためです。2025年万博テーマは「いのち輝く未来社会のデザイン」、コンセプトは「未来社会の実験場」とされ、「共創」が重要なキーワードの1つです。

日本弁理士会は、2025年10月に特許庁が確保した会場の一部を使わせて頂く予定です。万博対応委員会は、「高校生（特にスーパーサイエンスハイスクール（SSH）等の学生をメインターゲットにしたビジネス・技術アイデアコンテスト」（メインコンテンツ）を企画中です。参加した学生が知財に関心を持ち、将来の弁理士等になってくれることを期待し、今年度の万博に向けた準備活動を将来の弁理士達から預かった活動として捉えています。

以下、万博の「共創」の他、急速に発達してきた生成AIにも関係する「創造」のことについて書いてみたいと思います。

2. 自己紹介

平成5年に新卒で特許業界に入り、大阪・東京での事務所勤務経験があり、21年前に福岡に戻って小さな事務所経営を続けています。東京に行く前には、会計から始めて経営等の基礎知識を学びました。帰福してからは、産学官連携支援の他、ベンチャー・中小企業支援を経営視点で続けています。コンサルティングは技術経営の観点から始めました。知財価値評価の有限責任事業組合（LLP）を作る等の新規なチャレンジに積極的に取り組み続けてきました。九州経済産業局等の公的なものの他、NPO・一般社団法人等を用いた各種プロジェクトにも設立から関わりました。例えば九州の食プロジェクトでは食の展示会を主催者の一人として企画・運営する機会もありました。各種委員や審査員（ビジネスプランコンテスト等）もできる範囲でお引き受けしてきました。現場の必要性から帰福時には想定していなかった知財に限らない広い活動になっています。知財に関しては法域を限らずに出来ることは何でも対応し、町医者的に日々を奮闘してきました。地方だから感じ易いのだと思いますが、実際に生活している地元の方々との関係から、知財の捉え方が一企業のためというだけでなく地域経済のためという特許法第1条の目的の視点を意識しながらの日々です。大変なことだらけですが、会務も含めて大きな遣り甲斐は感じています。

3. 弁理士視点の「目的（課題）」の捉え方

私は、クレーム作成のために「目的（課題）」・「構成（手段）」・「効果」の点からロジックを組み立てます。特に、「構成（手段）」は新規性や権利範囲解釈上も重要で、「効果」については進歩性を出すために「異質な効果」・「顕著な効果」を見出すことを強く意識しています。ある意味、「目的（課題）」は「効果」の複数（本来は技術に限られない）の中の技術的なものの1つの裏返しという面があります。そのため、出願書類作成という観点からは、発明者が捉えた「目的（課題）」（動機）の優先順位を少し下げて認識してしまう傾向があります。活動による視野が広がっても、紛争を想定した専権業務を行う弁理士目線である限り、「構成（手段）」・「効果」の重要性の私の感覚は基本的に変わっていません。なお、発明が生まれた背景として、会社・事業の新規立ち上げの動機（目的・「WHY（なぜ）」）と「何を（WHAT）」したいかは常に意識してヒアリングしています。「HOW（どうやって）」は選択しただとと考えています。

4. ゴールデンサークル

さて、ゴールデンサークル理論をご存知でしょうか？

この理論は、サイモン・シネック氏が、2009年に「TED Talks」でプレゼンした「WHY から始めようー偉大なリーダーはどう人々の行動をかきたてるかー」で提唱した理論です。「WHY（なぜ）」→「HOW（どうやって）」→「WHAT（何が）」の順番で物事を伝えることで、相手から共感が得られるとされています。その理論では、脳の構造上、表層から奥側に向かって順に「WHAT（何が）」→「HOW（どうやって）」→「WHY（なぜ）」を処理する領域があり、それを円で表したものをゴールデンサークルとしています。「WHAT（何が）」は多くの方が言語化も容易で具体的に認識でき、「HOW（どうやって）」は少し難しくなり、「WHY（なぜ）」は言語化が難しく認識し難いとされています。だからこそ、「WHY（なぜ）」が大事であり、最初に伝えることが共感には大事とされています。

5. デザインへの関心

私は、平成29年度特許庁「地域中小企業知的財産支援力強化事業」の九州枠の1つとして採択された『三機関連携体 Joint-IFF による北部九州・山口地域中小企業の実践的知財力、デザイン開発力強化実践プログラム』に、講師の一人として関わりました。デザイン×ビジネス×知財をテーマにしたカリキュラムを関係者と検討するにあたり、ゴールデンサークル理論も考慮しました。このプロジェクトはデザイン経営宣言が出る前年度のもので、とても新しい取り組みでした。なお、Joint-IFF は北部九州にある3つの産業支援機関（ISIT、Fukuoka IST、FAIS）のそれぞれの英文の頭文字を組み合わせたものです。各機関が長所を持ち寄って共に動き始めることにより、地域のための未知の成果を掴み取る意志を”IFF”の文字に込めているそうです。

6. 「なぜ (WHY)」の重要性

6-1. デザイナー×弁理士

私は、上記プロジェクト参加にあたり、「なぜ (WHY)」の深堀ができておらず、「課題 (目的)」が、デザイン×ビジネス×知財というテーマにおいて、なぜ重要かということについての言語化は不十分でした。思い起こすと、直面したプロジェクト上の課題は、デザイン×知財、言い換えるとデザイナー×弁理士、さらに言い換えるとデザイン思考×独占排他権において、ビジネスへのアプローチの違い（創造・活用×保護・活用）がありました。関係者の間には、自由×リスクという両者の間に相反するイメージがありました。デザイン思考と特許情報との関係などお伝えしたいことは他にもありますが、今回は割愛します。

6-2. 「創造」における「課題」

上記プロジェクトを通じて、「創造」における「課題」（着想・動機）という共通キーワードで見ると、以下のことを関連付けて説明ができるようになりました。1つ目はデザインする・発明するという創造行為（着想）、2つ目はデザイン（意匠）・発明という創造物、3つ目はユーザ観察などが重要なデザイン思考、4つ目はビジネスモデルについてです。ビジネスモデルについては、例えばビジネスモデルキャンバスやリーンキャンバスを用いて説明可能です。リーンキャンバスはビジネスモデルキャンバスから派生した「顧客の課題」を深堀するツールです。

説明する際のポイントを簡単にお伝えすると、「なぜ (WHY)」の深堀により、まずはシーズ視点（知財視点も）で企業・製品の強みを整理することの重要性を説明できることが必要です。次に、「なぜ (WHY)」の深堀により、知財的には技術目線のシーズ視点の「課題」、デザイン思考・リーンキャンバス的にはユーザ・顧客目線のニーズ視点の「課題」なので、両者の翻訳ができれば、それを基にブランディングすればよいことを説明できることが必要です。

6-3. 弁理士ができること？

弁理士にとっては、発明という創造行為、発明の捉え方、新規性・進歩性の考え方を絡めて、技術の課

題と顧客・ユーザの課題との翻訳、その前提としてビジネスモデル（顧客・ユーザーの課題と企業・製品の強みとのマッチング）の重要性を意識すればよいと思っています。この結論だけ見るとシンプルに見えますが、関係者とのディスカッション等を通じて、長年現場で感じ続けてきた創業等支援における「課題」について「WHY（なぜ）」という深堀によって言語化ができてきたというプロセスが大事だと思っています。

知財創造サイクルが重要と言われて久しく、「保護」だけでなく「活用」重視となっても、弁理士の立場では代理人であって発明者ではないので「創造」にどこまで関わってよいのかという点はあります。しかしながら、「目的（課題）」と「構成（手段）」との関係はある意味で相対的な面があります。例えば、発明は製品をよいものにするための「手段」、製品は事業を成功させるための「手段」、事業は会社を存続させるための「手段」、会社は社会を良くするための社会の公器という「手段」です。発明の着想行為そのものには関わらなくても、共創の場作り等の取り組みにチャレンジすることはできます。私の場合、上記プロジェクトの後にこの運動を継続させるべく個人的にコミュニティを立ち上げました。紛争を想定できる弁理士だからこそという点から、「創造」力強化のためのワークショップのファシリテータという新たな活動のあり方を模索しました。「なぜ（WHY）」を起点に、次のアクションに繋がったことも体感したことになります。

7. まとめ

冒頭に記載のように縁あって万博対応委員会を担当しています。私としては、活用を見据えた知財創造教育という意味で、参加する学生が知財の重要性を知る上でもチームでのワークショップ等を通じて「創造」における「課題」の重要性を深く感じて頂きたいと思っています。

『財を遺すは下、事業を遺すは中、人を遺すは上なり。されど、財なさずんば事業保ち難く、事業なくんば人育ち難し。』とも言われます。万博をきっかけにした人材（財）育成という将来の礎作りに取り組めますので、皆さまからの共感と引き続きの支援等をお願いしたく、何卒よろしくお願い致します。