

来栖和則氏に聞く

## 人のやらないことに 独自の手法で挑戦する



自分の力を試したい

名古屋市のオフィス街に来栖国際特許事務所を構える来栖和則氏は、自らを「軽自動車で急な上り坂を、アクセルを底まで踏んで登っているような感じ。だからかっこよくないんです」と評した。それは、自己表現としての仕事にも当てはまるという。未熟でも、未完成でも、今考えていることを発言していきたい、という思いで論文を書く。取り組んでいる案件を形にしたい、という情熱をクライアントにもぶつける。

氏は、13年間勤務した創和国際特許事務所から1999年に独立した。3年前を振り返り、当時の心境をこう語る。

「大きな事務所にいると、弁理士としての自分がどう評価されているのかわかりません。一人でどこまでやれるのか、どこまで判断できるか、試してみようと思いました。この仕事は、自分をどれだけ追い込めるかが問われる。経験のある人と一緒にいると、いざとなったら助けてもらえるという甘えも出ます。依存と信頼は違います。自分を試すと同時に、甘えをなくすために、逃げ道を絶って自分を追い込んでいこうと考えていました。」

弁理士として一流を目指すには、法的知識、技術的知識、英語力の三つが求められる。

「このうち一つでも超一流ならば、それでいいのですが、私は三つ合わせて一流を目指すしかないと思っていました。自分なりに英語の勉強をしていたのですが、どうしても足りない分を埋めるために、アメリカで研修できる道を探ったのです。」

道を切りひらくためには、とにかく行動する。受け入れ先を求めて10数通の手紙を出し、2カ所からOKの

返事が来た。この時も、「自分とは別の要素が入ってしまう」から、勤務していた事務所と関連がない事務所を、敢えて選んで手紙を出したのだという。こうして1997年7月から約7ヵ月、フィラデルフィアの法律事務所での研修が実現した。

「返事をもらった直後にアメリカのセミナーに参加して、その機会に所長に会って最終的に決まりました。それからすぐ、フィラデルフィアに行ったのですが、住まいがなかなかみつからなくて、結局1ヵ月、所長の家に居候させてもらいました。無謀といえば無謀ですが、あまり考えすぎると怖くなって、行動できなくなってしまうのです。結果的にはホームステイできて、よい経験になりました。」

納得しないと全力投入できない

氏は慶應義塾大学工学部で主に機械工学 材料力学、流体力学、コンピュータ数値解析を専攻し、1982年に卒業、三菱自動車に入社した。シートおよびシートベルトの設計に携わる中で、弁理士の存在を初めて知った。会社では、毎月、何件の発明を提案したかの競争があり、氏は常にトップの件数を出していたという。

「発明の才能があるのではなくて、件数を競うのですから、どこが発明として認められるかということを経験して毎日考えていたのです。」

しかし、仕事に対する違和感もあった。

「好きな車をつくりたくて自動車メーカーに入っていたのですが、自分の好きな車がつくれるわけありませんよね。自分が納得できないことに最善の努力を傾けるのは難しい。そんな矛盾を感じるうちに、一人で完結する仕事のほうがいいのではないかと、弁理士の仕事は

面白そうだと思うようになりました。」

弁理士の道を選ぶ上で、懸念があるとすれば、文章を書くのが好きではなかったことだという。1986年に会社を辞して特許事務所に入所したとたん、文章を書く苦勞が始まった。「国語が苦手だったような人間が選ぶ職業ではない」と思ったというほど。

上司は最初から仕事を任せてくれる人だった。小さい仕事のやり方を指図されなかつただけに、自分の力の足りないことが痛感された。それでも「甘えたら自分がだらける」と上司に頼らなかつた氏は、入所から3年間は死にものぐるいだったという。

クライアントは大企業がほとんどで、氏は機械工学、生産技術、制御工学、自動車部品、電子情報機器、コンピュータ関連の技術分野などで国内および外国特許を扱っていた。

1995年に弁理士登録をして、本格的にこの仕事でトップへの道を踏み出す。その第一歩が、前述のアメリカ研修であり、独立である。

「文章を書くことについては、自分の考えていることを確実に、わかりやすく相手に伝えようとする努力を重ねることが重要だと考えています。それが、入所してから5年目ぐらいに分かってきたんですね。文章で発明の内容を伝えるのは、高度なことだと思います。面と向かった会話でも、お互いを100%理解していることはないでしょう。そのずれを、どれだけ埋めるかという努力は、文章や話す内容に出てきます。」

相手にきちんと伝えたいという意欲から、クライアントへの説明が2時間に及ぶこともしばしばだという。事前に資料を用意し、特許にならない場合はその理由を、また、どういふものなら特許になる可能性があるかを説明する。氏の仕事スタイルは有言実行、思いを言葉にするだけでなく、確実に実行する。

「仕事の姿勢として、弁理士にすべてお任せ、というのは嫌いなのです。クライアントにも一緒に考えていただきたい。そのためには、考えるのに必要な情報を提供しなければなりません。法律面の高度な判断は弁理士がやるべきことですが、クライアントに対しては、それ以外の部分で考えてほしいことをとことん説明します。一緒に考えるということは、それだけ、私の責任も重いのです。」

全力投球で仕事をしたいから、自分の納得する形で進める。それができるのも、独立して手に入れた自由

ゆえだ。

## クライアントに育てられる

独立してからのクライアントの多くは、特許事務の部署を持たない中小企業だ。顧問契約をした企業については、特許だけでなく、商標や意匠についても扱うことになる。ソフトウェア関連企業の相談では著作権についての知識も必要だ。コンピュータ関連のクライアントに対して、ドメイン名に関する相談にも応じた。また、契約内容に関する相談も多い。

「クライアントが変わると、仕事のしかたも変わります。弁理士はクライアントに育てられることを実感しました。中小企業への対応には、最新の情報はもとより、幅広い知識が大事なポイントなのです。大企業に対するのとは、観点が違います。」

クライアントにより多くの有用な情報を提供しようとするれば、勉強せざるを得ない。氏は仕事量を調整しつつ、勉強の時間を確保しているという。

「新規の仕事を断ってしまったあとで、もったいないことをした、と思うこともあるのですが、種々の分野の最新情報を持っていることは私の事務所の付加価値にもなります。」

勉強の内容は、国内外の特許や商標等に関わる事件はもとより、ナップスターに関する米国高裁の判決や、MMOと日本レコード協会との係争など、ファイル交換ソフトに関するものや、これらの事件をふまえた論文執筆など、多岐にわたる。

氏はビジネスモデルの専門家としても知られているが、自身は「得意というわけではない」と謙遜する。では、そうした評価はどこから来たのだろうか。

「アメリカで研修していた時に、たまたまアマゾンドットコムとバーンズアンドノーブルの件で共同論文を書いたのです。勤務弁理士の時代に扱ったこともあ



りましたし、ソフトウェア関連の仕事も手がけ、法改正や審査基準の変更などに関心を持っていましたので、ビジネスモデルに入りやすかったのです。ビジネスモデルなど、ベンチャー企業に関連する新しい分野の仕事をやりたいという気持ちはありました。」

クライアントもビジネスモデル特許に関わる企業が少なくないことから、氏のビジネスモデルに対する専門性はますます高くなる。講演や執筆依頼、相談も多くなってきているという。

もう一つ、氏が強い関心を寄せる領域が、中国特許法である。

「この分野も中小企業の関心が高いのです。法的な内容は日本の特許法に似ているのですが、実際の運用はまったく違います。中国での特許事務は、最終的には現地の事務所をお願いすることになりますが、そのパイプ役としての仕事は重要だと思います。また、特許侵害の問題でも、税関で差し押さえになった場合には、短期間で対処しなければなりません。そうした際に、何かアドバイスできればと思って勉強しています。これは日本の弁理士の本来の仕事ではないかもしれませんが、日本のクライアントに一番近いところにいるのが、我々ではないでしょうか。」

### 国際的ネットワークを築く

中国の特許に関連して、あちらの弁理士や弁護士と接する機会がある。

「日本語べらべらの中国の人たちに接していると、日本の弁理士事務所はいらなくなってしまうのではないかと思います。中国の弁理士も弁護士もすごく勉強している。それに対して、日本は外の世界に目を向けていないと思いますし、我々は少し甘えているのではないかと反省もします。実務でいくら経験を積んでも、言葉の問題をクリアしないと、海外では本当に仕事ができないのではないかと。私自身、対外的な接触能力を高めたいと思っています。」

氏にとって、外国出願は独立時の目標の一つだった。今、クライアントの関心が高い中国、香港の実状を見



インタビュー 篠原一美

たいという。またアメリカ研修でつくったネットワークだけでなく、広く世界にネットワークを築きたいとも語る。昨年はドイツへ出向いてミュンヘン、フランクフルトで三つの事務所を訪ねて講演を行ったそうだ。

「こちらから発信しないとダメです。個人事務所が向こうからアプローチされることはないですから、こちらから連絡して訪ねるのです。インターネットでも接触はできますが、一度会っているのと会っていないのでは、その後の信頼関係がまるで違います。」

海外のセミナーに積極的に参加するだけでなく、発言もする。以前にワシントンDCで開かれたセミナーでは、あるクレームの解釈についての各国パネリストのコメントに納得がいかなかった。

「英語で交わされた議論の全部が理解できたわけではないのですが、どうしても納得できなかったので、質問しましたが、直接的な内容の返事は返ってきませんでした。自分の英語が通じなかったのかと思ったのですが、その後、わざわざ私の席まで来て、同感だと言ってくれる人がいました。隣の席にいたドイツ人のご夫婦も、賛同してくれました。あれは感動しました。海外では、反対意見に暗いイメージがありません。日本では、一般論を重要視する傾向が強いです。例えば、最高裁の判例が出れば、みんな右へならえという風潮です。自分の意見を表に出せば、それに反応してくれる人がいるというのは嬉しかったですね。」

この時、隣にいたご夫婦は、昨年ドイツで訪ねた事務所の一つのパートナーでもあるそうだ。研修やセミナーで知り合ったアメリカの Patent Attorney たちからは、現地の最新情報を得ることができる。

さらに、名古屋で仕事をするアメリカの Patent Attorney を交えて、日米の事例について英語でディスカッションする少人数の勉強会も行っている。この Patent Attorney からも、アメリカの法律や英語に関する情報を得ることができるそうだ。それだけでなく、氏は日本の特許法をアメリカで理解してもらうための論文も書いているという。

「双方の法律を知った上で、その類似点、相違点が明確になっていないと議論できませんよね。」

これもまた、氏の海外へ向かう視点が生んだ仕事といえよう。

今後の展開を見据えて

「次のステップを考える時、私は誰もやっていないことに挑戦しようと思います。」

この観点から氏が取り組んでいる領域が、著作権と中国特許法である。著作権はビジネスモデルとの関連からも、今後、さまざまな動きのある分野だとみている。また、日本の製造業が中国に拠点を動かす現状から、中国特許法の知識は大きなポイントとなる。

こうした分野に関する勉強に時間を割くことができるのは、所員を抱えていない個人事務所ならではの自由だ。現在、氏は文字通り一人で事務所のすべての仕事を行っている。国内外の出願に関し、明細書や意見書等を書くのは当然として、出願作業、期限管理、また、興味ある出願の閲覧申請なども自らやる。

「拒絶の対応など、同分野の出願の審査経過の検討や審査官への問い合わせなどで得るものは大きいのです。プロらしくないやり方かもしれませんが、クライアントの利益に結びつく対応策を考える上で、たいへん役立ちます。」

雑多な事務の中でも慎重にすべき事務が多くある。それゆえ仕事に対する要求が厳しくなる。また、海外送金一つをとっても、それをそつなくこなせてしまう氏にとって、課題の一つは、「人に仕事を任せること」だという。

しかし、このまま弁理士一人の事務所を続けていくことの限界も認識している。化学を始めとする不得意な分野があること、また緊急事態が生じた場合のサポートがない現状では、より大きな信頼を得ることはできない。

「得意分野や能力、知識を補完し合える仲間と、対等のパートナーとして組むことを考えています。問題は、どこまで今の自由を確保できるか、ということです。」

目指すところは専門化、複合化、海外進出だ。共同事務所開設の道を模索しながら、自らの専門性を高めるために、論文を書く。

「文献や資料を読むだけでは、忘れてしまうこともたくさんあります。それを自分なりにまとめて、論文に書いたり、翻訳したりすれば自分のものにできます。そうしたものは自己表現でもあるのです。批判されても、非難されてもいいから、自分の考えを表に出していきたいと思うのです。自己顕示欲かもしれませんが、

私という存在を主張していきたい。自分の意見を正当に言えて、正当に評価されるような仕事がしたいと考えています。」

ある意味で、氏のこうした姿勢は従来の日本社会からはみ出すも

のかもしれない。だからこそ、変革が求められる今の状況にマッチするのではないか。



### 家族と過ごす時間

勤務弁理士の時代には、フルマラソン大会で完走するなど、走ることでリフレッシュしていたという。独立してからは、走る時間もなくなった。

「本当に無趣味なんです。でも、毎日深夜まで仕事をしているわけではなくて、平日は7時か8時には仕事を終え、家に仕事を持ち帰ることもありません。文献のサーチくらいはしますが。その代わりに、土曜日でも事務所に出て仕事をします。ストレス解消といったら、家族と一緒に過ごすことでしょうか。」

アメリカでの研修も「十分な期間ではなかったが、家族と離れているのがつらくて、7ヵ月が限界であったというくらい、氏は家族を大切にしている。息子3人が、それぞれの年齢に応じて父親の仕事に関心を示してくれると語る氏は、仕事に対する熱い思いを語る時とは別の、やわらかい表情を浮かべた。海外でのセミナーも、家族旅行を兼ねて出かけるそうで、どうしても夏休みなど学校のスケジュールに合わせたものになるらしい。

「本当は、飛行機での旅行は苦手なんです。家族のことが気になるので。一緒ならば安心していられますからね。」

仕事に対して自分をとことん追い詰めるだけに、家族から得られる安らぎも大きいのだろう。

このインタビューに応じている間、おそらく氏はクライアントに対する時と同じくらいテンションが高かったのだと思う。「熱血弁理士」という形容が思わず浮かぶような語り口だった。

(取材・構成 藤井久子)