

鮫島正洋氏に聞く

## 自分だけのマーケットを探して



### 自信喪失が拓いた道

エンジニアから弁理士を経て、弁護士に転身した鮫島正洋氏は、特許弁護士として知財とビジネスを有機的に結びつける、新しいフィールドを開拓している。

「日本中でぼく一人にしかできないマーケットがどこかにある、その仕事をやりたいと思っていた」という鮫島氏は、東京工業大学工学部金属工学科を卒業後、メーカーで電線材料の開発に携わった。入社から数年たち、転職を考えていた頃は自信喪失状態だったという。

「エンジニアとして大成するには、研究室に閉じこもってデータとか物性とかと格闘できるような、ある特定の素質が必要です。ぼくには、それがなかった。研究者には向いていない、ほかの職種のほうがよいのではないかと思うようになっていました。当時はバブルで、東京の家1軒が1億円、ぼくのいた会社の生涯賃金は2億円くらいで、サラリーマン生活にも嫌気がさしていました。会社を辞めるのならば、エンジニアのキャリアを活かして、将来的に独立できる資格を持ちたい。調べてみると、技術士か弁理士しかなかった。技術者に向いていない人間が技術士になっても仕方ないから、消去法的に弁理士を選んだのです」

バブルの真っ最中のことで、転職先はいくらでもあったが、ただ職場を変えただけでは、サラリーマンであることに変わりはない。

「今となれば、エンジニアとして鍛えられた7年間の経験は、仕事の上でも大きな財産となっています。でも当時は、高校や大学の同級生が金融や商社で華々しくやっているのを見ると、自分は相変わらず朝から晩まで作業服で工場勤務か、と思ったのです」

エンジニア時代、筆頭発明者として30数件の発明開示書を書いたが、出願そのものは特許部が行っていたので、弁理士とじかに接する機会はなかった。転職を考えて、初めて弁理士資格を知ったという。

弁理士資格取得に向けて週2回予備校に通うほか、仕事場で勉強する方策を考えた。それが、作業服の大きなポケットに、特許法など法域ごとに分冊した条文をしのばせ、仕事の間に「こそこそ」と読むことだった。

「そういう勉強しかできない条件だったのですが、結果的に、ぼくは条文基本主義というか条文至上主義の勉強をしました。人間って興味のないものは丸暗記できない。だから逆に条文に興味を持つためにはどうしたらいいのかという思考法に変わって、特許法はよくできていると気がついたのは何か月かたってからです。すべての条文は特許法1条につながる。法律だから当然なんですけれど、それがわかってからは条文を読むのが楽しくなりました。どういう論理で1条につながるのかを考えながら読んでいくうちに、すべての条文である程度論理の筋道をたてられるようになり、試験問題を見れば書くべき論理の流れが出てくるようになりました」

### 次の目標に向かって

弁理士資格を取得した氏は、日本 IBM に知財部員として入る。特許事務所に入る気はなかった。

「一つの目的を持ったチームの中で、自分のスキルとプロフェッションを持って、戦略を主体的に実現できるような仕事をしたかったのです。IBM は発明のレベルがものすごく高い。86年の酸化物超伝導、その前

の原子間力顕微鏡といったノーベル賞発明の権利化に一部関わることができました。普通の特許事務所にいたら経験できないことです。しかも、広い権利をとることを要求されるので、公知技術ぎりぎりのところで闘うことも学びました。ただ、結果的には本当に戦略的な部分には関われなくて、最後の頃、4年目から5年目に少しそれらしい仕事ができただけですが、その時にはもう次の展開を考えていました」

この時も、独自のマーケット領域を意識していた。特許に関わるのであれば、特許取得で終わるのではなく、発明の発掘に始まり、収益化して会社に貢献するところまで関わる、アメリカのパテントアトニーのような仕事をしたかった。パテントアトニーとしてのスキルを持つためには、法律を学ばねばならない。大学の法学部で勉強することも考えたが、「弁理士試験を通じて、勉強は短い期間で集中的にやったほうがよいことを知っていた」ので、一番真面目に勉強する人が集まる司法試験予備校を選ぶ。半年ほど通ううちに、予備校内の小テストで上位にくいこめるようになったことから、「意外と行けるかもしれない」という色気を出して司法試験を目標とすることにした。1年目に短答式試験で不合格ながらも総合評価で「A」をとれたのは、弁理士試験のノウハウを活かした結果だと、氏は分析する。

ここからが、本格的な勉強の始まりだった。朝6時の電車に乗り、1時間ほどの通勤時間に本やレジュメを読む。24時間オープンしている会社の図書館に直行して10時まで勉強。勤務時間はフレックスタイムで10時から18時半まで。昼休みは15分で食事をとり、40分勉強。夜、家に帰りついた時にはさすがに疲れているので、単純な筆記など。IBMはキャリアアップが奨励されていたので、勉強しやすい環境だった。平時には1日4~5時間、試験直前のピーク時には、6時間勉強していたそうだ。

「勉強を続けるためには、バランスが大事です。試験前は別ですが、週一日は飲みに行っていたし、土日は疲れが出ちゃうからぼうっとしている。逆に、ぼうっとしている自分が許せなくて、二日酔いで模擬試験に行くこともありました。二日酔いでいい成績が採れば、本番で何があっても大丈夫だろう、などと思いつつながら弁理士が司法試験にチャレンジすることのアドバンテージは国家試験の成功体験から、国家試験がどう

いうものかわかっていることです。しかしその反面、すでに資格があるのだから、受からなくてもいいやと思ってしまう。これはぼくにとっても一番難しいところでした。本当のサービスを提供するためのスキルアップとは何かを考え続けたこと、自分にしかできない領域があるはずだという気持ちでモチベーションをなんとか維持していました。3年目で落ちたらやめていたでしょうね。体力、気力ともに限界でした」

## 新しいマーケットの発見

司法試験に合格した時、34歳だった。会社は司法修習が終わったら戻ってこいと言ってくれたが、氏は会社組織の一端に納まるつもりはなかった。

「そうはいつでも、ずっと自分にしかできないマーケットなんてないんじゃないかと思っていました。実際に99年くらいまでは、なかったのだと思います。2000年にビジネスモデル特許が出てきて、経営者やビジネスマンが特許とは何か、それをどう経営にリンクするのかを問い始めた。これならば自分のマーケットになるのではないかと考えました。現在知的財産に関するNPO法人『ビジネスIPR』の代表をやっている柴田・伊原両氏と、彼らが著書『ビジネスモデル特許戦略』を書いた直後に会う機会があり、同じ考えを持つ人がいるのだと意気投合しました」



修習期間を終えて特許訴訟を専門とする法律事務所に入ったが、水が合わなくて1年で辞めた氏は、現在所属する松尾綜合法律事務所に移籍し、パテントサイエンス研究会をつくった。知財を判例、特許実務の世界で捉えるのではなく、どうやってビジネスにリンクしていくかを考えるというコンセプトのもと、知財とさまざまな関わりを持つ人たちとネットワークを築いていった。こうした活動をしているうちに、探し求めていた「自分のマーケット」が見えてきた。

「企業のニーズ、プロジェクトを法的に解析し、ビジネスをどう進めれば収益を最大にできるかをコンサルティングする。これがリーガルコンサルティングです。ぼくは、これを知財の切り口からやる。弁護士が行うリーガルコンサルティングのメリットは、契約文

言や訴訟の場合を念頭において、スキームの検討、提案を行う点にあります。会計などのコンサルティングとは違った役割がある。知財／法務にまたがるアウトソーシングサービスとして、従来の弁理士や弁護士ではできない分野、かつマーケットがある領域が見えてきたのです」

現在、氏は「起業精神を評価して下さるおらかな」事務所内で独立しているのと同じような形で、自らの裁量で仕事をしている。知財に関する訴訟、契約のほか、特許出願、権利化もやる。訴訟は他の弁護士と協力して当たる。弁理士と弁護士の守備範囲をチームレスに手がけることができるので顧客の要望に応じて仕事の範囲は広がる。商標の手続書類の下書きなどを任せられる優秀な秘書のサポートもあるが、特許の権利化に関しては権利行使を前提として依頼されるケースが多いので、鑑定書、意見書、手続補正書などは人任せにできない。特許弁護士として力がつくのは、権利侵害訴訟を手がけることだという。

「社会人になって18年ですけれど、最初の15年くらいは仕事を面白いと思えなくて、転職を重ねてきました。最近、自分でとったお客様の仕事をするようになって、ちょっと面白くなってきました。ようやく自分のマーケットが見えてきて、業務、マーケットの開発を始めたところです。今考えていることを実現するためには、ぼく一人ではカバーできない。人材の育成が必要だと思い、弁理士に法律の入り口のところを教えています。弁理士ならば法律を、弁護士ならば技術や経営を勉強することが必要な時代でしょう。ぼく自身もスキルアップしたい」

実は飽きっぽいのだとも言う。弁理士資格という枠組みの中で、ずっと同じ仕事をするようになるのではつまらない、というのも弁護士資格に挑戦した一因だったようだ。「自分にしかできないマーケット」は、言い換えれば、常に新しい領域に身を置きたいという



左から 特許編集委員 岩永和久、鮫島正洋、特許編集委員 中野圭二

ことなのだろう。弁理士資格をとった当時は、専ら収入を増やすことを考えていたという氏だが、現在の仕事のモチベーションは別のところにある。

「メーカーには開発と現業があります。独立職の個人にとっても同じ。僕にとっての開発の部分、人材育成、マーケット開拓、情報発信に力を入れていきたい。今は収益よりも公益の実現に興味があります。」

## 弁理士の将来像

弁理士法の改正で、弁理士の仕事の領域も広がっている。この状況を氏はどう見ているのか。

「法改正は、いわばインフラ整備です。これによって弁理士が知財を切り口とした企業コンサルティングのようなところで活躍する場面が与えられた。法改正は歓迎すべきことですが、知識とスキルがないと改正に対応した仕事できません。特許と法律を両方学んだ目で見ると、平均的な弁理士の法律に対する知識とスキルはまったく足りないと思います。弁理士が過剰供給になっているだけでなく、特許の出願件数も減少傾向にあり、単価も下がっている。この現実の中で、弁理士はどうやって生存していくのか。従来型の事業だけでなく、新しいマーケットを真剣に考える必要があるのではないですか」

特許事務に限定して考えると、今後のニーズは二層に分かれていくと、氏は予測する。

一つは、特許明細書をきちんと書けるサービス。顧客から整備されたドラフトをもらうのではなく、1時間のインタビューと簡単なレジュメでドラフトと図面を書けるスキルを持たなければダメだと厳しい。「相当のセンスと知識が必要」なプロフェッショナルが求められるようになるともみる。

もう一つは、知財コンサルティング。特許に絡むビジネス絡みの契約など、弁理士が求められる大きなマーケットがある。ここでは特許の知識と視野の広さに加え、契約、経営、財務などの専門性を持つ人材に対するニーズがあるという。

「実力とスキル、プラス、客あしらいのうまさ仕事をとっていく。顧客に対して、弁理士はちょっと固いのではないですか？ ぼくの場合は、タイムチャージの分だけお客さんに楽しんでもらう。悩みをきちんと聞き、整理し、解決策を示す。企業の担当者であれば、上司に報告しやすい形にまとめてあげる。そうしたこ

とで、知的に有意義な1時間を提供すること。僕にとってお客様とのミーティングは知的エンタテインメントなのです。」

弁理士はタイムチャージをとらない。特許事務であれば、明細書が報酬を決定する基準となる。

「弁理士のスキルは何かということをよく考えます。例えば明細書を書くことだとすれば、明細書のどこに価値があるのか。明細書にかけた時間や枚数がスキルではないでしょう。発明の本質をきちんと捉え、どの範囲で権利を取得できるかという見極めが表現されているものが、よい明細書だと思います。企業のニーズと弁理士のアウトプットが一致しているのか、という点が重要です。そういう意味では、一度、企業の知財部で働くのは、弁理士のスキルアップに役立つと思います。3年くらいの経験でよいと思いますが、企業の側から見ると、事務所の側から見ているのとはまったく違うものが見えます」

### やりたいことはたくさんある

弁理士資格を取得して10年、同期の弁理士の多くは独立していたり、事務所でも発言権のある立場になっている。新しい領域を開拓しながら仕事を展開する氏は、いずれは理念を共有できる人たちと「気分よく仕事をする」体制を築きたいというが、今は独立しようという考えはないそうだ。

「特許事務所だけではなく、多くの業態で単純に規模を大きくする時代は終わったと思います。ぼくが考えているモデルは、プロはせいぜい10人の組織で、メンバーの専門性以外の領域は外のネットワークでやっていくというものです。本当のところ、国家資格を2つも取ったのは、1日3時間くらいの労働時間で暮らしていきかかったからなんです。理論的には、自分の付加価値を高めて時間当たりの単価をあげれば可能なはずなのですが。しかし、現実のごく普通の単価で朝9時から夜9時くらいまで働いている。すごく不本意なのですが、上司から働けと言われているわけではなくて、あくまでも自分でとってきた仕事をこなしているわけですから、嫌ならば仕事を断ればいいのです」

実際には、依頼された仕事は基本的に断らないという。そうした仕事の中には、経済産業省の主宰する委員会の委員長職や、弁理士会からの派遣講師も含まれる。

「先日も沖縄で知財振興のワークショップをやっ

きました。向こうでいろいろな方たちと出会い、お金には換算できない価値のある仕事になりました」

弁理士という資格に対する愛着が強いという氏は、知財に関わる仕事をしてきて、特許制度そのもののあり方に異議があるという。

「現在の特許制度は、金持ちのための制度です。費用がかかりすぎて、同じ技術でも大企業ならば10件出すところを、ベンチャーは1、2件出すのがやっと。こんな制度で、どこがベンチャー育成なのか、知財立国なのかと憤りさえ感じます。今、知財に対する関心が高まっているのですから、こういう社会的な見地からの特許制度の矛盾や問題点について日本弁理士会から発信していくべきではないかと思います。現場から発信しなければ、知財をめぐる政策も偏ってしまうのではないのでしょうか。そうしたことで、弁理士制度の意味が出てくるのではないかとも思います。このままでは、日本の弁理士制度はじり貧になってしまうのではないかと危惧しています。そうならないためにも、若い世代の弁理士も批判を怖れずに発言する、またそうした場を設けてほしいと思います」

仕事に対する短期・長期の展望を語る氏は、仕事以外にもやりたいことはいろいろあるそうだ。

「若い頃、シンガー・ソング・ライターのコンテストを受けて一回戦で敗退したので、このカタキをとりたいのです。40歳を機にフォークギターを再開しようと思っています。50歳くらいになったら、ライブハウスで唄っていたいな。これが一番目にやりたいこと。次は、ブロードバンドの普及で在宅勤務が可能になったので、軽井沢に住みたい。最終的には、実働3時間を実現したいのですが、これは無理かなあ」

仕事が面白くなってから、ストレスもなくなったという氏の現在の楽しみは、六本木の渋めのバーに一人で飲みに行くことだとか。

氏の話がうかがって、専門性とは何かを考えさせられた。専門性とは、安住する場所ではなく、そこから新たな地平を開く武器であること、そうした意識を持った時にこそ専門性は力を発揮するものであるということも感じた。特許弁理士という領域をリードする氏のバランス感覚、明晰な論理は、知的サービス業についても多くを語っていた。

(取材・構成 藤井久子)