

座談会

九州の知財の現状

出席者 (順不同)

小塩 眞：財団法人 福岡観光コンベンションビューロー
 武田 一彦：経済産業省 九州経済産業局
 松家 繁：福岡県商工部
 鎌水 恭史：株式会社 産学連携機構九州
 松尾憲一郎：日本弁理士会 副会長
 パテント編集委員：丸山温道・石橋良規・正林真之・小野 曜

九州で、知的財産権に関連する業務に携わっておられる方々にお集まり頂き、九州の産業の特色、九州における知財活動などについてお話いただきました。

正林 まず、武田さんは九州に来て半年少しのことですけれども、九州の現状と東京からのギャップとありますか、東京からの見方と現状の違いというのはいかがですか。

武田 私はこの4月に特許庁から九州に赴任したんですが、こちらへ来てみて、一番感じたことは、東京で思っていたよりは、東京が遠いなということですね。というのは、特許庁など東京から発信されている情報というのは、こちらの方に話を聞くとあまりご存じないんですよ。ですから、特許庁の政策をホームページで見てくださいますと言ってるんですけども、皆さんご存じないということで、結構ショックだったことはあります。自分が特許庁時代に直接担当していた仕事なんかもあまり知られていないのかなということ。

福岡自体はほんとに住みやすくいいところだと思います。プロ野球、Jリーグ、大相撲や歌舞伎はありますし、コンサートも全国5大ドームツアーとかというところ必ず福岡でやりますので、これにともなう情報はあるんでしょうけれど、やっぱり何か、東京から遠いかなど。

特許などに関しては、特許って大事だよ、ということはいま皆さんわりとわかっていらっしゃるようなんですけれども、ただ、そこから先、さあ特許ってなあに、と。私たちの局は職員が300人ぐらいいるんですが、

弁護士は知っているけれど弁理士は知らないというのがほとんどです。九州を含めて全国に特許室が沖縄を含めて9カ所ありますけれども、もうちょっと情報発信していかなければいけないのかなと思っています。

正林 そうですね、一般の人は知らないですよ。そこら辺の、一般の人が知らないことによって随分と大変だと思うんですけども、何か啓蒙活動とかされているんですか。

武田 そこはもう。特許庁の場合は制度の普及、啓蒙、文部科学省のほうになると発明の奨励というのが業務になっていまして、相当数のセミナーを開催しています。セミナーというのは中小ベンチャー向け、それから大学の教職員向け等があります。小、中、高校の学生・生徒向けの教育支援事業、副読本の配布をやっていて、だんだん申し込みの件数も増えてきています。

正林 大学とか商工会議所とか観光のほうではいかがですか。

鎌水 特許に関しましては、大学の先生は当初はあまり関心がなかったんですよ。それで、かれこれ10回近く、特許の説明会みたいなことをやりましたね。最近はかなり関心が出てきました。よく相談を受けます。

それから、さっきの近いか遠いかの話ですけども、我々のライセンス活動から見ると、やはり東京というのは遠いということを感じます。私どもは今、190件ぐらいの特許を出願しておりますけれども、その特許に対して関心を示してもらえる企業というのが、ほとんど、8割は東京とか大阪中心なんです。地元ではあまり関心を示してもらえない。地元の中小企業のトップの方とかにお会いしてもっと関心をもっただけないかという話をしますと、関心はあるのだけれども、要するに背丈が違うということと言われるんです。大学の研究の中身、すなわち、特許と自分たちの企業の技術力ですとか、マーケティング力とか資金力とかを考えると、背丈が違い過ぎて手が出せないということをよく言われますね。

それから、九州域内にも東京、大阪の大企業の出先

がいっぱいあるんですが、そういうところに特許の話を持ち込んでも、まず現場ではほとんどだめですね。そういう話は東京本社の研究部門とやってくださいといわれます。それで、始めて3年になりますけれども、やはりこの商売というのは中央と地方の格差が大きいなという気が痛切にしています。

正林 そうかもしれないですね。

鎌水 こういう話が、TLO 管理者会議なんかでときどき出るんですね。たしかこの間漏れ聞いた話ですけども、そういう点を加味して、経済産業省のほうでスーパー TLO というものを考えていると。スーパー TLO が、地方の TLO の手伝いを中央でやろうということらしいですね。大いにやってほしいですよ。情報時代だからインターネットを使ってやればいいじゃないかということをいわれることもあります。もちろん自社のホームページのデータベースできちんと開示しております。工業情報館のデータベースにも登録しています。けれども、反応は今一つです。

結局は大学の研究者が自分の研究について、こういう会社が使うんじゃないかというのをきちんとイメージしてあると、そこからライセンス活動が始まっていくケースが多いですね。つまるところ、研究ネットワークというか、ヒューマンネットワークというか、そんなところが有効なカギではないでしょうか。

知財に対する意識については、例えば経産省でやられるシーズの発表会だとかニーズの発表会だとかに企業は結構集まりますよ。この前も九大でありましたけれども、これも二百何十名か来てありましたね。大学関係者も多数来てありました。そういうことで関心は確かにあるようですね。しかし手が出せないというのが実状。それで、私としては、1社でだめなら数社でコンソーシアムをつくってやられたらどうですかと言うんですが、「いや、それがですな」と言われる。

正林 大学の先生のつながりを利用するというのは、ショットガン法といいまして、TLO で一般にやられている方法ですよ。そういったショットガン法でやるにしても、大学の先生がもともと持っているコネクションは東京のほうが多いんですか。

鎌水 そうなんです。

正林 そうなんです。あまり密着はしていなかったんですね。

鎌水 東陶、安川電機、三菱電工長崎、地図のゼン

リン、熊本のトランスジェニック、ソフト関係の会社などは、もちろん地元でちゃんとやっています。しかし、技術開発に極秘的な企業の大半は出先の工場ですからね。

武田 確かにあまり関心がないというようなことを先ほど申し上げたんですけど、それは東京、大阪に比べたらかなり低いということなんですよ。

特許庁の統計では、筆頭の出願人でしか統計をとっていないんです。約40万件の特許出願のうち、九州だと約五千件、全国比で1.3%か1.4%ぐらい。95%ぐらいが東京、大阪、名古屋地域からの出願です。残りの5%をその他の地域で分けているようなものです。ただ、九州には幾つか大手メーカーの工場があります。出願は本社の知財部でやっていますので、東京、大阪の本社の住所で出願されています。発明者の住所で拾えばどのぐらいになるのかという統計をとって見なければいけないんでしょうけれど、今のところそういう統計はとっていないものですから、九州発の発明がどのぐらいあるのかというのはちょっとわからないんです。

よく九州は1割経済と言われていていますから、特許出願も1割あってもいいのかなとは思いますが、大手メーカーの研究所があっても開発しても、本社で出願ですから、九州発ということにはなっていないわけですね。

丸山 本社の名前で出願するけれども、実質的には九州でやっているんじゃないですか。

正林 結構ありますね。発明者の住所が九州で、出願人が東京。

松尾 最近、大企業のちょっとおもしろい傾向がありまして、半導体メーカーはぼんぼん九州のほうに工場をつくっていますよね。大きいところは一つの工場で4,000人ぐらいの所帯ですね。それで最近、大企業が大きい工場をぼんと九州につくったら、その工場の中に開発部隊まで一緒に持ってくる。工員だけ、ベルトコンベアだけじゃなくてね、開発部隊を持ってきて、そのラインに合うような開発をその開発部隊がやっちゃうんですね。だから、開発部隊から出てきた発明は発明者のほうでソートすると、おそらく九州での発明というのが出てくるんじゃないかと思うのです。

そして今までは、例えば九州に開発部隊があっても、その開発されたものは一たん本社のほうにフィードバックして、本社のほうで中身を吟味して出願、特

許をとろうかなどうしようかなという。それで、とるといふことになる、例えば東京、大阪の特許事務所に依頼しようというのが今までの形態だったんですけども、特にここ5年ぐらいかと思うのですが、開発部隊を持ってきて、そこで開発したものは、全部九州で賄えと。権利をとる、とらない、それから、とるときには九州の弁理士さんに頼め、そういうのを探すなり、いなかったら育てろというぐらいの、何かそういう傾向なんですね。

ただ、悲しいかな、出願人の名前のところをやっぱり本社の名前が載りますので、それで東京、大阪という名前が載るんですけども、これは非常におもしろい傾向で、数社、大企業が九州でそういうふうな形で進めております。九州は弁理士って五十何人ぐらいしかいないんですけども、大企業が既に地元志向のそういう考え方をだんだんやってきているので、そういうところのレベルに自分たちが対応できるような努力をして、東京と同じレベルの仕事ができる弁理士も九州にこれだけいるんだという、そういう PR が必要ではないかと私は常々思っているんです。

先ほどから、東京と九州は距離がある、とおっしゃるけれども、これは弁理士会もそうなんです。我々弁理士も九州と東京は距離があって、弁理士会のいろいろな情報を皆さんほとんどごらんにならない。ご存じない。だから知財推進計画とか今の戦略本部があって、東京では知財といえばどういう方でもご存じ、知財と言わないと何か一人前じゃないような雰囲気があるんですが、九州のほうはなかなかその雰囲気が伝わってこないという、まさに情報不足、これはいろんな業界そうなのかなと思ったりいたしましてね。

ですから私は、東京の情報をなるべく九州にね、私のパイプのほうで流すようにということをしているんですけども、また流しても関心を持っていただけないというね。だから、どうも産業界も我々の身内も何か似たような状況だなという、ちょっとそういう感じがしました。

正林 でも、福岡の弁理士さんというのは、東京の弁理士とタイプが似ているように感じるのですが。九州でも福岡以外はどうか。

武田 私がこちらへ来て最初に言われたのは、九州は一つではない。九州は一つ一つと言われました。歴史的な背景もあるかもしれないんですが、TLO は全国

で今35あるんですけど、九州は6つもあるんです。

松尾 そういえば、今度、知財本部というのをつくっていくことになるんですけども、九大の知財本部とTLO とね、そこらあたりの境界線なり、すみ分けといいますか、何か構想はあるんですか。

鎌水 知財本部は10月1日から一応スタートしたような形になっておりますけれども、業務の面でどういう分担をするかというのは3月31日までに決めようということなんです。それで、来年の4月1日から九州大学が独立行政法人化しますから、それからきちんとやっていこうと、今いろいろ細かいすり合わせをやっている段階でして、これから大学自体も知財戦略が進んでいくと思います。今までは、率直に言って国立大学の場合は知財戦略はないに等しかったと思います。

といいますのは、国立大学の先生の発明をどうするかということは、大学内の発明委員会が研究成果についてこれは国の帰属だ、これは教官個人のだというふうに決めるわけです。大体8割は教官個人帰属なんです。そういうものは、あと教官がどういう処分をしようと勝手なんですね。それで、私どもに権利を譲る先生もおられるし、あるいは金を出してもらった企業に丸投げしてある先生もおられますしね。そういうことで、大学としての知財戦略はほとんどなかったと言えると思います。先生たちが聞いたら、そんなことはないと言われるかもしれないけれども、実質的にはそういう感じなんです。

今度、10月1日から国の予算もついて、九州大学も全国30大学の中に位置づけられて知財本部がスタートしていくわけですけども、これからは研究成果は全部機関所属になります。ですから、大学として知財を活用しながら、それなりの利益を生み出すようなことを考えていかなきゃならないと思うんですね。今後は随分変わってくると思います。

今、大まかに私どもが九大と話しているのは、権利そのものが大学帰属になるわけですから、所有と管理は大学だなと。我々は大学から委託を受けてライセンス活動に専念していこうという形のことを考えています。

正林 最初、TLO ができたときそうだったんですね。最初は移転だけでは食べていけなかったんで、会費と、あとはコンサルティング費で食べていたんですね。そういったところでだんだんと世の中が進んでくると、

コンサルティングとかそういった管理は、全部知的財産戦略本部がやるんだと。TLO のほうは純粹に売り込みだけしろと。

鎌水 ただ、会員制度をとるために、我々としては会員企業にサービスしなきゃならん。そうしなきゃ会員になっていただけないわけです。何もメリットないじゃないかと。そこでサービスの大きな柱としてコンサルティング、技術相談とか共同研究のあっせんを考えているわけです。会員は無料という形でやっているものですから、こちらのほうは結構多いんです。今は大体、3年間で約200件になっていますね。だから、その業務は今後も残していくことになっているんです。

それから、ベンチャー企業の立ち上げ支援ですね、管理法人を引き受けたり、いろんなマネージメントの専門家を連れてきて先生に紹介して、勉強してもらおうとか、そういったような支援業務を引き続きやっていこうと思っております。

石橋 今のライセンスの話で質問があるんですけども、九大発の特許に興味を持つのは東京、大阪の大企業ばかりだということでしたが、私は逆に、それでいいんじゃないかなと。九州で生まれた発明を東京、大阪の企業に売って九州が潤うと。逆に九州のベンチャーに売るよりも、外に出してお金を九州に入れるというのが目的ではないのかなと、私は単純に考えていたんですが。

鎌水 我々として、ここ福岡に根づいている九州大学ですから、できれば九州の企業に研究成果を実用化してもらって、それで地元の産業振興に役立てたらということを考えるわけですね。だから、東京の大企業中心が悪いというわけではないんですが、そういう意味で距離を感じるし、地元ももう少し頑張ってもらえないのかなという気になるんですね。

正林 それはありますよね。結局、自分の関連したところを繁栄させたいとか、お金だけもらって自分だけ稼げばいいというんじゃないくて、やっぱり産業を発達させたいんで、じゃあどこをといたら、やっぱり九州なんですね。

鎌水 私どもの会員企業は、もちろん東京の大企業にも入ってもらっていますけれども、大体7割ぐらいは地元の中小企業に、年間10万円の会費で入ってもらっているんです。だからもう少し特許に関心を持っ

てもらえないかなと思うんだけど、直接話をしていると、先述したように関心はあるけど手が出せないとされるものですから残念です。反面、先ほどちょっと申し上げたように技術相談については200件ぐらい来ているんです。非常に熱心に、何度も来られた企業もあります。それから技術相談の中から共同研究に走っていったものもあります。

私は、特許の直接の移転ではないけれども、技術相談への大学の対応も技術移転の一形態だと考えています。

松尾 その技術相談というのは、これから TLO の生きていく一つの窓口として、僕はものすごくおもしろいと思っているんです。

だから、私はいつもクライアントに、ここに入りなさいよと。年間10万円ですかね、安いものですよ、月に1万円にならないぐらいですから。そうするとね、今まで敷居の高かった大学の先生と話ができますよと。困ったときにどういうふうにしたらいいかというそういう相談ができるなんて、大学にコネクションつけるだけでも、そんな1万や2万じゃできませんよというような話をするんです。だから、これからますます技術のコンサルティング的な仕事は増えると思うんですね。

鎌水 我々もそれに期待しています。それともう一つ、やっぱり九大も組織が大きいものですから、学外の人からみると、この相談をどこに持っていったいいか窓口がわからんと言われるわけです。じゃ、とにかく当社に来てください。私どもに持ち込んでいただければ、責任を持ってしかるべき先生を探してつなぎますということを行っているんです。残念ながら金がないものですから、そういうことを例えばマス媒体を使って PR することができない。もっと PR できたら良いなと思っています。

松尾 そうですね。これは PR したらほんとにすごいビジネスになるし、今度はそこから発明が生まれて、ライセンスが生まれてということになると思うんですけどね。そういうのは県のほうではお手伝いしていただけるようなものはないんですか。

松家 知的財産戦略についての県としての認識でございますけれど、アジア諸国の台頭の中で、まず中小企業、ベンチャー企業に産業競争力をつけていただきたいと思っております。流通、マーケティングをうまく行なって知的財産を活用した成功例をやはりどんど

ん生み出さないといけないという思いがしております。

その中で、やはり先端を走る方々、特にベンチャーの方を支援するような施策が必要だと思うんですね。私ども県の中のベンチャー企業が日本一になったとか、世界に飛び出したというような成功、サクセスストーリーをと思っておりまして、TLO さんとも連携は十分しております。具体的な支援といたしましては、県には技術センターに約120人の研究者がおり、「技術支援を使命とする開かれた試験研究機関」ということで、大学とは違う部分もかなりありますが、企業と一緒により多くの知的財産を創出していこうという方針で、共同研究を実施しております。その成果については、共同研究相手の企業さんの了解を得て、地元の企業さんに広くその技術を生かした技術指導を地道にやっています。

それと、平成8年、9年に県の知的所有権センターを福岡と北九州の2カ所に設立いたしました。ここでは特許流通アドバイザーが、未利用の特許、特に大学あるいは大手企業が保有する未利用特許を地元の中小企業、ベンチャー企業が使えないだろうかということで、14年度の実績で56件、未利用特許の移転、活用を行っております。これは全国的にトップクラスです。

そういった地道な活動というのが、徐々に成果をあげて実をつけてきたということがございます。それから、青少年への特許啓蒙普及活動、児童生徒発明くふう展とか、暮らしの発明くふう展、そういった啓発事業もやっております。

今、県のほうで流通シニアアソシエイト、特許流通アドバイザー、それと特許情報検索指導アドバイザーの方もそれぞれ配置しております。特許情報検索指導アドバイザーという方は、特許電子図書館の検索を支援する方で、県下の企業を訪問して検索指導を行っております。この検索アドバイザーの方の活動実績も、年間に600社から700社回っており調べましたら日本一なんですね。

福岡県の特許出願数、現在全国で9位ということで、今申し上げた地道な活動が特許出願に結びついているのではないかなと考えています。

正林 特許検索アドバイザーはそんなに活躍しているんですか。

武田 九州のアドバイザーのレベルは高いんです。大手企業は未利用特許の流通というのは自前でできる

わけです。ですけど、中小企業ではそれが難しいですから、仲人さんみたいな人がいないといけない。それも、インターネットでやり取りするようなのではだめなんですね。要するに昔いた仲人さんみたいな、ほんとうに世話をしてくれるような、そういう仕事の仕方をしないと、成約なんかはできないです。

正林 ちょっとお節介じゃなきゃいけないんですね。(笑)

松尾 私のほうにも、アドバイザーの方から幾つか御相談いただいたんですけども、アドバイザーの方が特許を持っていらっしゃる方のお話を聞いてみると、これではちょっともったいないとか、もう少し周辺を押さえるとか、もう少しこういうふうなことをこうやったらどうというようなことをおっしゃっているみたいですね。それで、じゃあどういふふうなところに行ったらいいの、ということで具体的な話、あるいはもうちょっと突っ込んだ話になると、それはもう専門のところに行きなさい、ご紹介しますからと。ということで私のところにいらっしゃる方もいらっしゃるんですけども、我々が営業で回るよりも流通アドバイザーの方に回ってもらったほうが、直接的でおもしろい。

正林 TLO の一つの目的で、産業界と大学の間の垣根を低くするというのがあったんですね。それはほとんど実現されていると思って構わないですか。

鎌水 いや、まだ多少は垣根はありますね。

ただし、産業界側の、特に地元の中小企業側の予断もあるんですよ。大学というのは我々の会社を相手にしてくれないとか。盛んにいろんな場で大学も変わっておりますよということを話しています。100%とは云えなくとも以前に比べるとかなり前進しているのは事実です。

ところで技術相談の中で、実は実用化したのが1件出てきたんです。チャンポンチェーン店の「リンガーハット」さんです。ああいうレストランの排水は油を非常に多く含んでいるそうです。今までもその排水を処理する機械システムはあったそうですが、いずれも効果が思わしくなく、その上かなりの手間暇がかかるらしいです。それで何かいいシーズはないかということで、私のところに見えたんです。おとし、12年の秋だったと思います。

それで早速、農学部のある先生のところに当たった

ところ、自分のところではやっていないんだけど、そういう分野で非常に熱心に研究されている町の研究者がおられるということがわかりました。その研究者はもう70歳になられますか。福岡農業高校の先生のOBで、九州大学で博士号を取られていました。

その方が、いろんな油を分解したり、生け垣を剪定した木くずを土として処分したり、という廃棄物処理を中心に研究している。しかも油の分解によく働くバクテリアについてアメリカの特許をとってあったんですね。この方を紹介しました。

「リンガーハット」さんが直ちに、じゃ一緒にやりましょうということで実用化のための共同研究を始められました。そして13年の秋に、実用化が可能との結論がでまして、自分のところだけじゃなくて、他社に販売していこうということになりました。それで、そういう機械システムを売る「レック」という会社をつくられたんです。

駐車場など広いスペースをもつ自社レストランから装置を設置されているうちにもっとコンパクトなシステム、例えばビルの中のレストランとか、地下街のレストランとかに使えるものを開発しようということになり、適当な地元メーカーを紹介してもらいたいとの相談をまた受けました。そこで、九電の子会社で電子通信機器や診療用器具などを製造している「ニシム」という会社に持ち込んだんです。結局それが成功しまして、ビルとか地下街のレストランのカウンターの下などに置ける鞆みたいなハードを完成しました。「ニシム」は販売代理店も引受けました。

ただ、残念ながら九大の研究成果じゃなかったものですから、我々のほうは実際のメリットはないわけです。だから会員になっていただいて、口数をふやしてもらってます。これが第1号ですね。

松家 今、鍮水さんのほうから実用化の例をご紹介いただきましたが、県の方でも実用化事例集をお配りしています。県が支援した事例ということで、ほとんどのものが特許取得、あるいは特許出願中のものがございます。

幾つかご紹介をと思っておりますけれども、テムザック4号というロボットの例があります。このロボットについては、携帯電話とかPHSの移動体通信による遠隔操作機能による制御で、この時点ではまだ日本の特許を取得していなかったんですけども、先にアメリ

カの特許を取得しています。今までのように無線で動かすということではなく、PHSや携帯電話でロボットを動かす。

番竜という商品で、最近、テレビ、新聞あたりにも載っております、三洋電機と提携いたしまして、テムザック三洋という会社をつくって販売し出したところでございます。北九州の企業がそういった日米の特許を展開しながら頑張っています。

鍮水 県庁のテクノコーディネーター(TC)はまだいらっしゃるんでしょう。

松家 テクニカルコーディネーター、テクニカルサポーター、両方います。

鍮水 何かいい話があったら持ち込んでくださいというお願いをしていますので。

松家 どうぞどんどん使ってください。(笑) 彼らは、特にTCさんは、大学と民間企業を結ぶ、コーディネートするというミッションがありますので、ニーズ、シーズ、どちらからでもつないでいただく。各リサーチパーク、北九州、福岡、久留米、飯塚、そういうところと商工会議所からの要望もありまして、TC9名、TS46名、合わせて55名、特に北九州のほうの要請が強くありまして、半分弱を北九州に配置しております。

武田 ところで、商工会議所に相談を受けに行く弁理士というのは、地元の弁理士で足りてしまうんですか、それともやっぱり東京とか大阪のほうの……。

松尾 商工会議所とか、工業試験場とかの無料相談などは九州の弁理士が手分けして、行っていますね。

正林 ただ、福岡と熊本を除けば、登録されている弁理士は九州では、沖縄を除いて、各県お一人ずつしかいない。佐賀県の弁理士さんは企業内弁理士ですから、実際にはゼロに等しい。熊本は3名で、残りはみんな福岡県。

松家 バイオとかナノとか、あと、システムLSIとかの関係になりますと、特化した先生、どなたでもいいということにはなってこないですね。

武田 確かにバイオに強い先生が九州だけじゃなくて、全国的に少ないというのが事実でして、取り合いになっているのはしょうがないことだと思いますけどね。

弁理士会さんの支援センターの事業で、島根、高知で行われている事業がありますね。弁理士さんがいなかったところでセミナーなどを行って、その後、島根県では弁理士さんが事務所を開いたという。今、それ

を福岡と熊本以外に各県の県庁に回ってどうですかというのをやっているんですよ。ただ、予算の問題があるものですから、宿泊費を含めての旅費と謝金をどこがどうみるかという。

正林 特に、TLO ではバイオは今、普通なんですよ。発明の価値と経済的価値が一致するのはバイオで、一番やりやすい。

鎌水 全国でバイオの先生は取り合いになっている。

武田 東京で会議があると、北海道も、バイオの先生がいらないから欲しい。沖縄でも欲しいと言っていますし、うちもうちもということですから。

正林 そうですけど、東京のほうだとバイオはあふれていますよ。

松尾 九州でバイオの専門でということ、特許事務所を開業するとしましても、多いとはいってもバイオだけで食えるような数じゃないですよ。東京はバイオだけで食えるんですよ。なかなか九州のほうでバイオ専門で事務所を開こうというのはやっぱり無理なところはあります。

松家 バイオも、メディカル系、アグリ系、全然違いますからね。

松尾 そうですね、違いますからね、製薬系のバイオとまた違いますね。

正林 でも、有名どころじゃなければ結構ありますよ。そういったインフォメーションは大事ですよ。

武田 弁理士会さんのデータベースがありますよね、皆さんいろんな専門分野を書かれているんですけども、専門があまり絞れていなかったの、もうちょっと専門を絞ってくれませんかというのを、弁理士会の役員の方と話をさせていただいたことがありました。ただ、業としてやられているんで、あまり狭めてそれしかできないと思われるとお客さんが逃げていくのでそれはできませんのでということをおっしゃったんです。

正林 本来は公報を見て選べばいいんですけど。そうすればほんとは使えるデータベースになるんじゃないかと思うんですけども、なかなかそんなことね、弁理士が弁理士の評価をするなんてとんでもないことになりますので。

松尾 ちょうど今、情報公開の問題がございましてね。例えば許可率、いろんな分野別の許可率とか、審査請求率とか、要望が……。こういう時代になっていますので、弁理士会自身も会員のいろいろな情報を大

いに公開して、ユーザーにフレンドリーな状況をつくらんといかんという状況になっていますので、おつき合いはだんだんやりやすくなっていくと思うんですけどもね。

武田 特許室には相談窓口があり、そこには、九州部会の弁理士のリストがあるものから、それをお渡ししています。我々は個人を紹介できませんから、九州にいらっしゃる先生にコンタクトをとってくださいと御紹介しています。あとは弁理士会のホームページを紹介して、データベースからお探しくささいとしか言えません。

小野 特定分野の弁理士が九州で足りないというのと関係するのですが、九州の産業として技術移転とか知財に関する成功事例をつくりたいと考えておられる特定の分野というのがあれば教えていただければ。

松家 戦略的分野の産業振興についてですが、「シリコンシーベルト福岡」というパンフレットをお配りしています。これは、現在私どもが、先端的な取り組みで力を入れている分野で、アジアにおけるシステムLSI 設計開発の拠点の形成を目指すプロジェクトです。九州、福岡から台湾、韓国、香港、シンガポールという、このベルト地帯で世界の半導体の約40%を生産していて、このベルト地帯をシーベルトと呼んで、「シリコンシーベルト福岡」プロジェクトと名前をつけました。

ご存知の通り、半導体産業は、情報化社会の基幹産業です。このプロジェクトは、メモリ等の単機能から、演算、通信、メモリ、入出力、音声や画像などの機能を有機的に集積した回路を設計するシステム産業へ転換を図るものです。つまり、従来の半導体製造中心の産業から、企画設計技術で付加価値を与える産業を育て、集積させ、拠点化を図るプロジェクトです。

ただ、今、人材が少ないんですね。したがって、もう一方で、私どもは県で学校、「システムLSI カレッジ」というのをつくっております。「福岡県システムLSI 設計開発拠点推進会議」というものが母体になっております。今、年間、大体300人を人材養成してまして、このシステムLSI 設計開発に関する産学官の共同研究プロジェクトを年間50テーマやっております。将来に向けては、LSI の設計ベンチャーを5年間で500社という目標で今取り組んでいるところでございます。このプロジェクトには平成13年から取り組ん

でいまして、福岡の百道というところに、この事業をやり始めて新たに30以上の企業が来たり、育っておりまして、実際にはLSI関連の設計人材が2,000人ぐらい増えております。

それから、来年の秋なんですけれども、その百道に、仮称ですけども「システムLSI総合開発センター」を、国の予算をいただきながら建てます。そこに「システムLSIカレッジ」、「九州大学システムLSI研究センター」、ベンチャーのインキュベーションセンター、オープンラボや知的クラスター集中研究所、そういった施設等を入れていながら総合的に拠点化を目指そうとしています。その中で重要なのはIPですね。特許をどうするのかという点では、ホームページ上でIP化、特許化した電子回路について電子商取引をやりそうと考えています。地元のベンチャー企業がつくった設計図面の情報を見せて、世界とB to Bをやっていたいくというやり方で特許を押さえた展開をしていこうと考えています。

それと、次にロボットです。「ロボット産業振興会議」を2003年の9月に立ち上げたところでございます。福岡には安川電機さんがございます。これは産業用ロボット世界トップシェア、ナンバーワンでございます。それから、福岡県には、年間生産100万台を目指す、全国有数の自動車産業があり、また、ものづくり中小企業の集積があって、新しいロボットの研究開発の場として広い裾野を持っています。ロボット関連の市場は、2025年に8兆円、産業用ロボットはその中で3兆円、あとは非製造業用ロボットが5兆円という予測が出ておりまして、非常に期待されている分野です。また、産業用ロボットに限らず、医療や介護、警備、災害救助というような、私たち人間と接するところでのロボットの活用というのは非常に大きく望まれてきております。

そこで、福岡県では全国に先駆けまして、ロボット特区を申請いたしました。これは日本で初めてです。福岡県と両政令市でロボット特区を申請しまして、特区が認められれば、道路上に自由にロボットを動かせる。これは道交法の関係でほかの地域ではできませんが、申請が承認されれば北九州、福岡市内のどこでも動かせるということになります〔参考：平成15年11月28日認定〕。それとあわせて、これから期待されている市場に向けて、いろんなロボットをつくってい

こうという動きを支援することが「ロボット産業振興会議」の目的でございまして、12月までにロボット特区が福岡・北九州で認められるという前提のもとに、2月に世界ロボット会議を福岡市でやります。北九州市で国際ロボット見本市を2月にやりまして、その特区を生かして、最先端のロボットを世界から集めようというイベントを考えております。特に、ロボットは今からの市場というところなので、確実に知的財産を押さえながら、ベンチャー企業の育成を、と考えております。

武田 九州での集積回路の製造業というのは出荷額が1兆円を超えてリーディング産業の一つであって、生産額は世界の大体1割ぐらい、国内の3割以上を占めている生産拠点ですね。それから、あともう一つ大きなのは、自動車メーカーの工場、これも好調です。

九州は今まではほんとうに製造基地だけだったんですけども、今は、頭脳もあわせて持ってきていて、これから知的財産の面では随分変わってくるんじゃないかなと思います。

ですから、一部そういう企業の方々の知的財産に対する意識というのはものすごく高くて、これから出願件数等も増えてくるのではないかなと思っています。ただ、もともと九州全体というのは大手企業の下請企業が圧倒的に多くて、どうしても日本の中の製造工場だったわけで、大企業のほうが戦略を変えたときに、その下請企業、中小企業はどうしようかといったときに、知的財産をやらなきゃいけないけれど、何をしたいんだろうかということに今なっているのが実状です。

我々としては経営戦略の中に知的財産戦略を入れてくださいという話はするんですけど、多くの企業の方はどうするかというと、弁理士に丸投げするんです。そういう方々に対して、あなた方は会計のこと、自分のところのお金の話を公認会計士や税理士に丸投げしますかと聞くんです。絶対そんなことはしないですよ。それは経営者が判断するもので、公認会計士はあたえられた公認会計士の仕事をする。同じように知的財産も経営戦略として考えるのであれば、経営者が考えなければいけない。それをお手伝いするのが弁理士であるということを言っています。

2003年11月1日に、今の特許室を九州知的財産戦略センターという名前に変えて機能強化していこうと思っています。そして、九州の知的財産のネットワー

ク化を図っていききたいと考えています。具体的な政策は現在検討中ですが、産業クラスター計画参加企業などを強化していこうということも考えています。

それから、TLO への支援ですが、2004年1月に TLO トレードフェアという事業を行うことを考えています。これは全国で九州が初めて行うんですけれど、これは TLO だけの流通フェアみたいなものということで、TLO の PR と、持っていらっしやる特許を売り込んでいただくということで考えております。

小野 福岡県では半導体とロボットに力を入れているとお聞きしたのですが、福岡県が半導体とロボットであれば、他の県にはこういうところを特化していただきたいとか、そういうふうなお考えや動きはあるんでしょうか。

武田 半導体については福岡県と熊本県にかなり集積していて、各県に大きい工場があります。自動車は北部九州 100万台計画というのがあります。現況 80万台の生産台数を、インフラ整備、また、研究開発も含めた周辺の支援により、5年後には 100万台生産ということを目指してやっています。その他九州の各県が何を中心に、何に力を入れていこうかというのは、聞いていません。しかし、各県にはそれぞれ特色があって、知財は工業だけではなく、農産物も対象になっております。2003年10月18日には、鹿児島県で黒豚などにつかっている鹿児島ブランドなどの商標に関するセミナーがあります。

丸山 黒豚というのは商標……。

武田 「鹿児島黒豚」は商標になっていますね。

松尾 その話ですが、我々弁理士会の主催で、鹿児島でセミナーをやることにいたしまして、実は開催の1ヵ月、3週間ぐらい前からばたばたと準備したというようなことで、こんなに差し迫ってから鹿児島で 200人も集めるのかと武田室長から怒られたぐらいなんです。準備が終わりまして、開催を待つばかりになってみると、募集人員 200名に対して、ふたをあけたら、どうも 300名近くなりそうで、うれしい悲鳴というか、ちょっとびっくりしたところもございます。やっぱりおらが町、おらが県の農産物、その名前がどうだとか、こういう話は聞いておかんといかんという、一般の方の認識もあるのかなということで、非常にうれしい誤算だったんです。意外と、知財の問題というのはつぶさに PR していくと結構浸透しやすいなとい

うのと、これは全国的に関心を持っていただける可能性は十分にあるなというふうに力強い思いをしたわけでございます。

鹿児島のセミナーは、タウンミーティングということで第1回目でございますけれども、第2回目を2004年1月17日の土曜日に福岡で、今度は著作権の問題を中心にした全体的な知的財産権の構造の話を、と。

武田 土曜の午後ですので、人が集まるか心配したのですが。地方で土曜日の午後の開催は人が集まらないもんですから。経験則上、イベントをやって特にこういう堅い話になったときにはですね。鹿児島県も大分力を入れてくれたようで、300人集まってよかったなと思っているんですが、商標ということで、鹿児島ブランドということなので、非常に身近な話でいいかと思えますね。

福岡県もこの4月から農業試験場のほうに、農産物知的財産センターというのをおつくりになられて。

松家 特に種苗法の関係ですね。

武田 農政課のほうでお話を伺ったときには、種苗法を中心の保護をされるとのことです。「関アジ」、「関サバ」の話がよく話題になりますが、同じアジ、サバでも水あげされたところで値段が変わってしまいますから、農産物の商標ブランド化は、一つの戦略なんだと思えます。

ただ、いかんせん鹿児島の内情を伺いますと、豚とか牛は肉屋さんなどで、鹿児島ブランドという商標がついたまま店頭に並ぶんですが、野菜とか果物は箱に鹿児島ブランドとつけても、スーパーに並べるときは箱から出してしまいうんで、鹿児島ブランドってどこにも表示されないらしいんですよ。ですからもう少し戦略的に考えないと、せっかく商標をとったのに、それを生かし切れていないということがある。そういうことも戦略として考えていかなければ。せっかく商標権をとっている以上は、ただとればいいというものではなくて、特許なんかと同じことだと思うんですけれども、とればお金になると思っている中小企業の方はいっぱいいるんですよ。

松家 福岡県では、LSI やロボットの他にも、バイオやナノテクにも取り組んで、研究開発を通じて多くの特許を出願しているところです。特に、LSI の場合、現在、「知的クラスター事業」として、文部科学省から年 10億円、5年で 50億円の研究開発費を頂き、産学官

の共同研究開発を80名体制で実施しているところで、産官学などの研究開発から成果が出れば特許化しよう、というのが一般的なやり方ですが、LSIの場合、ビジネス、流通ということを非常に意識しまして、研究開発当初から、市場調査等も行ないながら、ベンチャー企業等に有効に、確実に、特許を取得、活用し、成果を保護していくように、弁理士の先生方に研究開発の状況を報告、相談しながら事業を進めているところです。つまり、研究開発の段階から、弁理士の先生方と密接に相談しながら事業化に有効な知的財産を創造していこうというやり方です。バイオも同じように弁理士の先生のお世話になっています。

松尾 弁理士がお手伝いをするアドバイザーも、実は難しいところがございますね。

松家 独占はできないんですね。

松尾 いや、コンピテーションするところ、LSIに関連する企業の仕事をやっておりますと、入り込めないと思いますね。秘密保持の問題がございますので。そこらあたり難しいところがあると思いますけれども、技術同士が競合しない立場の弁理士の先生方であれば問題ないかと思うんですけどもね。

正林 実績があれば必ず、どこかコンペティターはやっていますからね。

松尾 だから、うちも今はアドバイザー的にしかということ。

鍵水 秘密保持についてはやっぱり言われますね。例えば、私どもが受け付けている技術相談についても、絶対によそには漏らさないでくれと言われます。だから、秘密保持を前提に相談を受けています。

そういう意味で、あるいはちょっと批判になるかもわからんけれども、よくシーズ、ニーズのマッチングということで、よく集団見合いという形でやられますね。あれがほんとうに効果があるのかなという疑問を感じることがあります。というのは、例えばシーズの発表会に行きますと結構多くの企業が参加しています。何か良いネタがありましたかと尋ねると「誘われたから来たんだけど、全然自分の関心領域外なんだ、だからあれはちょっと」と。逆に、ニーズの発表会がありますよね。ところが、ここでもああいう競争相手がいる場でほんとうのニーズが言えるか、絶対にほんとうのことは言えないという返事が返って来ます。

どうも集団見合い的なものより個別の見合いのほう

がほんとうは意味があるような気がします。私のほうでは、会員サービスの一環として、UIPサロンという会員企業と大学教官の交流会をやっております（UIPとは当社の英語での略称）。そのやり方は、あらかじめ、今回は例えば環境でやりますとテーマを設定して、事前に会員企業に技術的なニーズや困っていることを書いてくださいとアンケートするんです。もちろん秘密は絶対に守りますとつけ加えます。それを集めまして、それから大学の先生と一緒に、これはあの先生、これはあの先生と分け、その先生のところに持って行って、実はこういう相談が出ていますがこれで対応していただけないでしょうかということをお願いします。

その先生がオーケーを出されたら、その先生の専門領域をもう一回、企業に連絡するんです。今まで3回やりました。各回とも企業側で約10社から15社、それから先生方が7、8名、一堂でやりますけれども、テーブルを幾つか分けていまして、個別にその先生と話していただく。同じ先生に3つも4つも企業が来ているところは途中で交代してもらって、話し合っているんです。

3回やって32社参加されまして、個別の相談が25社51件出ている。その中から事後相談まで行ったのが4社で6件ある。後で参加企業にアンケートしますと、やっぱりこういうやり方が非常に有効だったと評価してもらっています。私共はこれは全く個別の見合いの場で、今後は、これをきっかけとして先生方と企業とが積極的にコンタクトしてくださいということをお願いしているんです。

それで、今まで年1回しかやっていなかったんですが、もうちょっとやって欲しいという声が出たもんですから、今年は2回やろうかと考えております。参加企業は集団見合いに比べ少ないですが、実質的に有効じゃないのかなと考えております。

産学連携のやり方で、もう一つの方法は、企業のニーズを引っ張り出してシーズに結びつけたほうが早いと考え、試験的に、大学の先生とうちの社員と組みまして、地元中小企業を6社訪問してみたんです。機械系が3社、化学系が3社、6社回ったところが、4件もの技術相談がありまして、しかもかなり複雑なやつで。その中の1件は共同研究に走って行きました。この訪問で、企業サイドからは、「九州大学の先生がわざわざ

わが社まで来ていただいた、考えもしなかった」と大変喜ばれ、内部工程を詳しく案内された企業もありました。これを続けたいのですが企業、教官、当社と日程調整がむずかしく訪問件数を増やせずにいます。

こういう経験を踏まえると、やはり集団見合い的交流もそれなりの効果はあると思いますが、もっと個別の見合いが必要じゃないのかなと考えます。特に大学側にコーディネーターを置いて、そのコーディネーターが企業を走って回ってニーズを掘り起こしてくるということも、実践的な産学連携のきっかけになるんじゃないか、効果が上がるんじゃないかなという気がするんです。まだ3年ぐらいですから、経験は浅いんですが、とりあえず当分会員交流サロンをやっていると思っております。将来は非会員の一般企業まで拡大できればと思っています。

正林 松家さんの話だと、特許流通アドバイザーもきちんとやっていますし、TS、TCの方もちゃんとやっているわけですね。その成功の原因というのは一体どこにあるんですか。それをうまく突き詰めていけば、産学連携もどんどん盛り上がっていくと思うんですけども。

松家 今、鎌水さんがおっしゃったように、私はやっぱりニーズオリエンティッドだと考えています。TC、TS事業は昨年からはじめました。TC、TSの方には、企業の研究開発、あるいは技術担当の方を雇用させていただいたんですね。ほとんど大手の技術畑の方とか、民間の気持ちがいいですか、そういう方を雇用させていただいてまして、地元の中小企業の方の意見を聞き、それを大学、公的な研究機関に結びつけるということで、基本的にはニーズオリエンティッドで開発を支援するため、企業を訪問するというのを考えてこの事業を実施したわけです。

正林 たまたま、本来は聞かれるほうにいた立場の人が回っていると。しかも地元の人なので、大体わかっている人ということですか。

小野 東京だったらものすごく人が多くて、人のつながりはそれほど密になりにくいけれども、例えば九州の弁理士が50人であれば当然、あの先生知ってる、この先生知ってるという具合に人のつながりができ易いかと思うのですが、いかがですか。

武田 もちろん、1名しか弁理士さんがいらっしゃらない県というのは、何でもかんでもまずその先生のと

ころへ相談に行かれるというのがありますので、つながりはあります。ただ、先生お一人でやられているところも多いものですから、そんなに全部できるわけがないんですよ。そうすると、さあどうしようかということになって、しょうがないから飛行機に乗って、羽田でおいて新橋に行き、そこの事務所に行くという方もわりと多くいらっしゃるよだというのが実態です。

もちろん知財関連とか、TLO 関連とか何かあった場合は、必ずその地元の先生が入ってきますし、我々がセミナーの講師をお願いしたり、無料相談会の相談員をお願いするときには大体その先生にやっていただくということになっていますから、横のつながりは確かにあります。各県の県庁の方は、この県にはこの先生しかいないということはよくご存じで、連係をとられているようです。

松尾 ちょっと話は違いますが、九州知財の戦略センターという構想は、大体いつぐらいに実現……。

武田 一応、1月1日付で設立しようと思っています。

中小企業の方とお話をしたときに、我々のほうで伺う問題の一つとして、知財に関し相談をしたいんだけどどこに行ったらいいのかわからないというのがあります。それから、大学の関係者に聞くと、目利きのできる人がいない。TLOのある大学はいいんでしょうけど、そうじゃない大学はまだまだいっぱいありますので。何かこれはしなければいけないねというのがあったのと、それから九州には、半導体クラスターと環境クラスターという産業クラスターが2つあって、その計画を強化していくためには、知的財産を使って側面支援したほうがいいだろうということもあって、まず名前を変えて、機能強化していこうと思っています。

松尾 強敵あらわるという感じが……。 (笑) それは室長、ぜひ我々の業界の一つ投げかけていただくと。日本弁理士会の東京のほうに先に投げかけていただいたほうがいいのかも。それからこっちにフィードバックして、きちっと対応を。日本弁理士会のほうから九州部会としての動きとして、そこらあたりのタイアップの仕方を考えさせていただければと思いますので、いいことですよ。そういうふうにライバルができると我々も頑張りますから。

武田 もう一つ、九州の特色としたら、九州の企業は中国、韓国が近いものですから、取引先は中国、韓国が圧倒的に多い。そうすると、必ず模倣品の問題が

出てくる。我々がセンターを立ち上げて何ができるのかというのをこれから考えていかなければいけないんですけれども、やはり泣き寝入りしているという現状が非常に多い模倣品問題を、特許庁の模倣品対策を行っている部署とパイプを太くして、もっと模倣品に関する情報を九州に流していきたいと考えています。

松尾 非常に現場的な作業といいますか、そういうふうなこと等お考えになっていらっしゃるみたいですので、我々も非常に関心があります。ぜひこれはタイアップして、何か活動の成果を出しましょう。

正林 そうですね。ところで、どうですか、やはり地元の弁理士のつき合いというのはどうなんでしょうか。

武田 我々のほうは、2003年の11月に特許流通フェアがありますが、そこに弁理士会のご協力をいただいて、無料相談コーナーを開設して、九州部会の先生方に毎日来ていただきます。これは去年も行ったんですが、非常に評判がよかったです。そのほか、2003年10月にも小倉で、環境に関するフェアがあるんですけれども、そこにも同じように知的財産相談コーナーというのを設けて、先生方に無料相談をしていただくということをやっていますので、私どもとしてはパイプをつくらせていただいて、ご協力いただいているというのが現状です。

正林 税理士のほうでは税理士会がありますけれども、青色申告会というのが別にありますよね。税理士に頼めないような小さい企業は青色申告会がやり方を教えるということなんですね。弁理士会ではそれはないんですよね。

ですから、そういった、弁理士の業界で、青色申告会みたいなこと、皆さんがやることというのは当然あるはずでしてね。いきなり弁理士に対しては、敷居も高いし、全然わからないということが絶対あるわけですよ。まず取っかかりとしては、絶対それは重要なことだと思うんですね。松家さんのほうはいかがですか。

松家 私どもは弁理士の先生方とは、ほんとうに親しく、非常に身近に感じています。

正林 でも、全部が全部ほんとうに成功されて、全部満足されていますか。

松家 成功というのは、最終的には、中小企業、ベンチャー企業、特許を使ったものが売れるということになるかと思うんですけれども、これはやっぱり特許をとったから百発百中売れるというものではないと

認識はしています。

少し話は変わるんですけども、研究者のインセンティブの問題ですね。国のほうで研究者へのインセンティブについて、補償金の600万の上限が来年からは外れるということになりまして。大学の先生もですね。

鎌水 私どもは教官に50%で大学が25とって、残りの25が当社に入ります。

松家 それでも今年まで600万が上限だということだったのが、来年度からは青天井になるということで、特許をとっていこうという、モチベーションが非常に上がり、とてもいいことじゃないかと思っております。県の工業技術センターでは100件以上出願し、現在、25件ライセンス契約しているんですね。実施料は、県の場合は公的な機関なものですから、売上げの1%、100万円売れても1万円しか県に入ってこない。その1%の、またさらに数%かしか発明者本人に行かない。何百円の世界です。

鎌水 教官が50%というのは、そのうち教官個人が、何%とられ、研究室がどれだけ使うかというのは我々はもうノータッチでございますからね。

武田 昔は無頓着でしたからね、大学の先生はそういうところは。

鎌水 一番困るのは、論文発表をとくに済ませた先生がこれの特許出願してもらいたいと相談があるんです。これは公知の技術とされますから残念ですがダメですと云わざるをえません。

武田 論文を先に発表してしまっても、6ヵ月後までは特許出願しても新規性を失わない規程が特許法30条にあるんですけれども、大学の先生がセミナーに出席すると、そこだけ覚えて帰ってくるんですよ。出願日を確認したと思われる先生もいらっしゃいます。これについては、我々もそうではない、と言っているんですけれども、弁理士の先生方もそこは強く、これは例外だということをお願いしたい。それから、制度は国によって違うものですが、みんな同じだと思っているというのもあったりですね。

弁理士の先生にお願いしたいのは、PCTや各国の制度を相談に行ったときにきちんとお答えしていただきたいと思います。もう一つは、特許をとっただけでは商売にならないよということも言っておいていただいたほうがいいのかなと思います。

松家 福岡市に昭和鉄工さんという会社があるんで

すが、そこがもちろん技術的な特許を押さえていらっしやるんですけども、売れるものをつくってという。特許を押さえるだけでなくデザイン、意匠ですね、そこに着目しまして、いわゆる技術的な特許を押さえながらも意匠にこだわるんですね、デザインに。そういうことでかなり売上げを伸ばしていらっしやる。ただ高度な技術だけでなく、意匠権、商標登録も含めまして知的財産、そういったものをやっぴり大事にしていくということなんでしょうね。

松尾 また違った面から見た知財の活用の仕方といえますかね、おもしろいですね。

松家 技術特許さえ押さえれば売れるという時代じゃないんですね。知的財産というのはやっぱり幅広く、取得、活用しなければ、と思います。

鍵水 九州大学が九州芸術工科大学と合併したでしょう(H15/10)。それで、デザインだけの TLO をつくっちゃったんです、DLO といっています。

正林 ところで、小塩さんなんかは、弁理士ってつき合いやすいですか。

小塩 私自身は弁理士さんとはあまりおつき合いしたことがなかったんですね。松尾先生と話すぐらい。ずっと産業のお話が続きましたが、福岡市というのはどちらかというところ3次産業中心の町で、どちらかというところ製造業よりは、商標であるとか、著作権であるとか、そういうふうなところのほうが興味があるのかなと、福岡市全体としてですね。

特に福岡市は、中国と台湾が WTO に加盟して、いわゆるソフトの流通といえますか、ますます取り引きが盛んになってくる。そのときに福岡市というのは今、釜山に船で3時間で行けますし、なおかつ金額的には、実質的には1万4,5千円で行き来できるんですよ、一泊して。そういうことを考えると、福岡市の都市戦略がアジアとの交流というものを目指していますので、多分そういう形でのアジアとの交流がますます盛んになっていく。それで、中国あるいは台湾あたりも WTO に加盟したということで、向こうもやはり今までおざなりといえますか、先ほど泣き寝入りという話があったけど、そういう部分がなくなってきた、きっちりとした商売の世界の中で弁理士さんの活躍の場が出てくるのかなと。

正林 その関係からいくと、来年の APAA に向けてどういうふうにか考えられていますか、何か期待するも

のとかですね。

小塩 私自身も弁理士さんの仕事というのは全然知らなかった。これが大きいと思います。福岡の中で、中小企業で、なおかついわゆる商標登録しているとか、いろんなちまちまとやってきているようなところ、こちら辺の権利をきっちり守ってくれるんだよという、弁理士というのはそういうふうな仕事もやるんだよというところを、やっぱり皆さんに広く知らしめていくという必要があると思いますね。

松尾 APAA というのは、アジア弁理士協会という名称です。もともとはアジアの弁理士が集まって、アジアの商圏の我々の活動をどうするかというようなテーマがあったんですけども、弁理士、弁護士としてのビジネスもさることながら、やっぱりアジアの商圏の一般的な開発とか、そういうものも参考にいろいろ話を聞きたいというのもあるんです。ですから、市のほうでも、我々だけの業界の話にしないで、知的財産という、そういうものに対する関心を一般の方にももう少し広めていただけるような、何かそういう段取りをお考えでございましたら、ご披露いただければと。

小塩 具体的には考えていないんですが、弁理士の APAA という会議が開かれるということ、市民に意義づけというんですか、それはぜひやりたいと思います。多分、福岡市民の方は弁理士会の国際会議をやりますよといっても、何のことかほとんどわからないというのが現状だと思います。少なくとも開催されるまでにはそういうような市民のレベルを高めていくことは、ぜひやりたいと思います。

松尾 なるだけ、知的財産の専門家の集りという話ではなくて、もう少し平べったい話の PR をしていただきたい。それからコンベンションビューローのほうで、この APAA の件について大変なご尽力をいただいたんですよ。ここまでやってこれたのは、私は半分以上は福岡のコンベンションビューローのスタッフの方々のご尽力だと思っています。十分に我々弁理士会のほうもそこら辺のところ認識しております。あと、1年ございますので、最後のお願いは、何とか平べったい言葉で、市民の皆様方に PR をしていただいて、もしよければそのメインの通りあたりに旗でも立てていただいてというようなことまで考えておりますけれども、ひとつよろしくお願ひします。

武田 模倣品問題とか、そういうのなんかを使うと

おもしろい。

小塩 そういのがわかりやすいと思います。博多名物の辛子明太というのがございますね。これは川原さんという「ふくや」の先々代が韓国から帰ってこられて、そしておつくりになったんですね。それで売始めて、徐々に名前が浸透してきたときに、だれかが川原さんに、特許をとりなさいというようなことを勧めたらしいですね。そうしたら川原さんは、こんなので特許をとってもうかってもおれしかもうからんと。これをみんなに広めれば、みんなが辛子明太をつくって博多の名物になれば、博多全体がもうかるじゃないかと。だからおれは特許などたらんと言って、製法をずっと公開したというんです。

それが今ずうっと続いてまして、また新しい何か明太の銘柄とか、変わった明太とか、そんなふうなのがまた出てきているんですね。ただ、そういうような、例えばピエトロもそうでしょうけれども、そういうものを今度、悪い形で真似をされる。いわば模倣品ですよ。ああいうのはやっぱり非常にプライドが傷つけられるし悔しいと思うんですね。模倣するのは簡単ですけども、やっぱり開発するのは大変ですから。だからそういうことをきっちり守ってくれるんですよとか、そういうようなことを、わかりやすい言葉で何か、あと1年近くありますので、一生懸命知恵を出して盛り上げたいと思います。

正林 それはもともとの方が博多に対する信頼があったからだと思うんですね。やっぱり信頼がない地方に真似されたくはないと思うんですね。

武田 特許庁が模倣品問題のテレビコマーシャルを1ヵ月間打つと聞いています。弁理士の先生方にも、模倣品問題というのをもっと強く言っていただくというのが大事なことだと思います。

模倣品問題というのは水際でとめるようなこともしていかなきゃいけないというのがあって、特許庁なり我々経済産業局だけでなく、県や市、税関などのご協力をいただいてつぶしていかないといけない。せっかく知的財産が盛り上がっていて、せっかく権利をとっても、勝手に使われては何の意味もないですから。特に九州はこういった問題が切迫していますので、ぜひご協力をいただければと思っています。

石橋 ところで、TLO はたしかオープンなんですよ。すべてエクスクルーシブで、この人だけにライセン

スするというんじゃなくて、必ずオープンですよ。

鎌水 いや、両方あります。最初に交渉したところがオープンに困ると言われれば、しないようにしているんです。それから、例えば共同研究なんかで共同出願したものについて、よそは困ると言われると、その企業にうちの取り分は全部売ってしまう。

正林 普通は、博多の人たちに知らせたい場合には権利はとっておくんですけども、博多の方たちには安く、またはただでやって、ほかの地域の人には高く売るとか、そういうこともいろいろするらしいですよ。

鎌水 TLO としてはなるべく通常実施権がいいんです。そうしたいんですけども、企業のほうで、そういうことであれば、考えますと言われますからね。専用実施権は。今まで契約したものはほとんどそうです。

正林 でも権利をとらなければコントロール不能ですから、しょうがないですよ。

武田 明太子なんかも権利をとられて、博多の方だけは使えるようにしておけば問題なかったかと。

松尾 私も「ふくや」の川原社長とは個人的におつき合いもあるんですけども、全国に広げるためにはということを考えておられたようですね。やっぱり郷土愛と、郷土への信頼でしょうな、我々博多の人間がつくって全国に広げる、一体になってやろうという、何かそういう心意気がどうもあったみたいですね。

正林 そういった地域の連帯感を高めるために、原産地名称の保護とか、団体商標とか、何かそういうことはやっておられるんですか、地方で。

松尾 博多織というのがあるんですね。博多織工業組合というのがあるんですよ。ところが、京都の西陣織のある業者が博多織という商標権を持っているということで、博多織工業組合が、相談に来まして、よく話を聞いてみましたら、ずっと以前に博多織という商標が取られて、それも昭和30年代ぐらいですよ、特許庁に異議の申し立てをさんざんやったけど負けたというわけです。それで権利が確定して、そのままそこに博多織の名前がとられてしまっているというんです。

というようなことで相談に見えて、話を聞いていたら、博多織というのは権利がとれないんですよ。専門的にはとれない。何で京都の業者が権利を取っているかという、博多織と書かれた横に、その西陣の店のマークがぽっとなついているんです。そのマークでとれているわけですよ。だから、そのマークに博多織

という、権利がとれない名前がついているというだけのことなんです。

それで、今、博多織工業組合が使っているマークも権利を取っていないので、そのマークに、横に博多織と書いて、出願をするように勧めたんですよ。それで出願したらもちろん、登録になりました。

それで、博多織という文字は問題ではなくてこのマークが問題なんだということを一応理解してくれたんですけども、本来はきちっと団体商標とかそういう形で対応せんといかんものですけども、そういう理屈も博多織工業組合に理解してもらいました。

正林 説明していけば、何とか一丸となってやれるんじゃないでしょうかね。長野のほうでは、信州味噌ということで団体商標をとって業者がみんな使っているわけですね。同じようにしてやれば連帯感も高まるということで、知的財産を通して地域が活性化すれば

こんないいことはないですから。

松尾 そういう問題も絡めた、明太子も絡めた、そういう問題にかかわっている我々の集りの APAA でございますというようなところでひとつよろしく PR のほうをお願いしたいと。(笑)

丸山 どうも、今日は3時間にわたって座談会にご出席ありがとうございました。今日は九州の産業の現状とか、あるいはハイテクも含めたこれからの発展の状況とか、あるいは九州 TLO の産学連携の現状、いろいろお伺いさせていただきました。また、弁理士への期待、役割も皆様からお伺いいたしました。それと APAA については、観光コンベンションビューローの方が非常にご尽力されているということで、ぜひよろしくお願ひしたいと思います。

— 了 —

(座談会実施 2003. 10. 17)

バックナンバーのご案内

ご希望のバックナンバーを明記の上、郵便振替 (00170-0-0059868 日本弁理士会)、又は切手で代金をお送り下さい。
ご入金を確認次第、「パテント」をお送り致します。

宛先：日本弁理士会広報課パテント担当 1冊 735円(税込) + 送料 100円 = 835円 (2003年8月号まで)
1冊 840円(税込) + 送料 100円 = 940円 (2003年9月号以降)

| 年 | 月号 | バックナンバー内容 |
|----------------|------------------------------------|---|
| 1999 (H.11) | 9 | 特集《海外事情》 |
| | 10 | 「最高裁ボールスプライン事件以後最初に均等が認められた判例」「特許翻訳文の短文化処理について」 |
| 2000 (H.12) | 1 | 特集《意匠法・商標法の改正》(1) |
| | 3 | 「クローズアップされる知的財産紛争」特集《意匠法・商標法の改正》(2) |
| 2001 (H.13) | 1 | 「ソフトウェア関連特許の装置クレームと記録媒体との関係について」「称呼類似と観念の関係」 |
| | 2 | 特集《周辺法と弁理士の役割》 |
| | 3 | 特集《海外事情》 |
| | 6 | 特集《商標保護の各国事情-商標侵害に対する救済を中心として-》 |
| | 7 | 特集《TLO》(1) |
| | 9 | 特集《電子商取引》 |
| | 10 | 特集《中間処理》 |
| 11 | 「『商標の使用』とネット上の商標権侵害」「仲裁センターパネル体験記」 | |
| 2002 (H.14) | 8 | 第9回知的所有権誌上研究発表会 (質疑応答の部) |
| | 9 | 特集《著作権》 |
| | 10 | 特集《最近の動向》 |
| | 11 | 特集《改正法と実務》 |
| | 12 | 特集《職務発明》《外国》 |
| 2003 (H.15) | 1 | 特集《求められる弁理士》 |
| | 2 | 特集《弁理士による侵害訴訟代理に向けて》 |
| | 3 | 特集《外国》 |
| | 4 | 特集《大学特許》 |
| | 5 | 第10回知的財産権誌上研究発表会 (研究発表の部) |
| | 7 | 特集《意匠》 |
| | 8 | 第10回知的財産権誌上研究発表会 (質疑応答の部) |
| | 9 | 特集《著作権》 |
| | 11 | 特集《中国の知的財産権》 |
| | 12 | 特集《新規事業》 |
| 2004 | 1 | 特集《外国弁理士》 |