

# 弁理士過疎県での29年

会員 河野 誠



## 要約

弁理士過疎の島根県において、同県出身者ということがご縁で29年前より毎月の出張という形で知財業務が始まり今日に至っている。同県は当時、発明協会県支部も実質活動している会員が殆どなく、知財そのものの過疎であった。

このため当初は手弁当で発明協会の会員を増やすことから始まり、やっとのことで設定した特許相談も「相談者ゼロ」回避のため広報活動をマスコミに頼んだ程度である。

しかし長年の知財活動の仕込みと近年の政府の知財政策の影響もあり、県自体も熱心に知財活動に取り組み、近年は日本弁理士会との協定に基づいて組織的な知財支援活動も行われた結果、徐々に知財の成果を上げてきている。「地方発の知財立国」実現のために今後も尽力したい。

## 目次

はじめに

島根県とのなれそめ及び県内の知財状況

当初の主な活動

知財活動の対象先

知財とその周辺活動

日本弁理士会の島根県支援活動

日本弁理士会・島根県による知財支援の当面の成果

おわりに

.....

## <はじめに>

日本弁理士会パテント編集委員会より、中国・四国地方の特集記事に島根県の知財の様子を含めた内容で投稿して欲しい旨のお申し入れがあり、他の会員の方をお勧めしましたが、今の処同県との関わりが最も深いということでお引き受けすることになりました。

私は東京で弁理士試験に合格し、昭和51(1976)年開業間もなくから、29年間毎月定期出張の形で松江を中心とした島根県との関わりを持ってきました。

また、平成14年から日本弁理士会の島根県への知財支援活動が開始され、私の依頼企業からの要望や、その前の弁理士法改正に伴い特許事務所の支所設置が認められたこともあって、この時から私も松江事務所を開設し、現在に至っています。その際偶然にも東京の30台前半の若くて優秀な弁理士の方が松江に事務所を開設されるとの事でしたので、申し合わせて同日に開設し、県の支援もあって地元のマスコミでも大きく取り上げて貰いました。その方とは「ライバル」ながら大変親しいお付き合いをして頂いており、県の支

援活動等もコンビを組んだりして参加しております。

## <島根県とのなれそめ及び県内の知財状況>

私と島根県とのなれそめは、私が島根県出身ということに始まりますが、具体的には独立開業後まもなく、松江で大阪での就職仲間とのクラス会があり、その際に友人から発明協会支部のある松江商工会議所を紹介されたのが契機でした。

当時島根県には名簿上は1名の弁理士がいたものの事実上特許事務所はなく(弁理士ゼロ県)、発明協会島根県支部の会員も20余名(内8社は商工会議所)であり、会員からの商標の出願手続相談以外の相談受付は不可能な状態でした。

一方で当時の県全体の1件当たりの出願件数は特許600件(内大手メーカー1社で550件前後)、意匠・商標合わせて100件前後程度のものでしたが、発明協会支部も商工会議所も日当や交通費を負担してまで、都会地から弁理士を呼び寄せる予算もなく、困り果てていました。

したがって私が松江会議所の担当者に紹介された際も、相談員の依頼やその他の頼みごととも切り出し辛そうで、私の方も東京-島根をすべて自腹でというのも厳しいと思い、諸活動を引き受ける旨の申し出もためらっていましたが、しかし其の後に日当だけはいくらか出すから、との条件で特許相談員の依頼があり、私も自分の出身地でもあるということで、松江商工会議所及び発明協会支部とのお付き合いが始まりました。

## ＜当初の主な活動＞

私の当初の活動舞台が発明協会県支部となった訳ですが、県内唯一の知財（当時は「工業所有権」と呼んでいました）関係者の団体である支部の会員が 20 余名というのは如何にも少な過ぎました。このため支部の財政や活動の基盤強化のためにもと、商工会議所の担当者の方と県内を車で走り廻って会員増強に奔走し、3～4 年後に発明協会支部会員数を個人も含めてやっと 100 名位迄にしました。

一方で協会県支部での発明相談を月 1 回に定期化しましたが、この時の日当は出して頂いたものの相談に来る人の相談料（会員 1,000 円、非会員 2,000 円）を充当して頂かざるを得ない状況でした。とにかく県内企業に知財への関心をもってもらうべく、県下の全商工会議所（残り 7 会議所）を担当者と共に廻りながら、不定期の発明相談も開いて貰いましたが、いずれの会場も一日中相談者ゼロは珍しいことではありませんでした。

相談日の広報を行うために、過去の相談者に事前に手紙等で日程を知らせる他、地元紙や NHK をはじめとしてテレビ、ラジオ等の協力を得て「お知らせ」の形で紙面や番組中に挟んで貰うことも行いました。その他県下の商工会議所の経営指導員講習会や業界団体の例会・総会等の機会を利用して出来るだけ多くの人に「特許のはなし」に接して貰う機会を作りました。

## ＜知財活動の対象先＞

知財の啓蒙・宣伝の場としては、発明協会や県下の商工会議所他の商工団体、自治体、金融機関、産業技術センター等の公設試験場等が主な対象でしたが、これらの活動を続ける中で、地元の中小企業、特に老舗と称される伝統的な企業より、地元ではアウトサイダー扱いされがちな新興の中小企業の相談が増え、また彼等の中から時の話題に上る「全国的企業」（地元ではこの種の会社を「ベンチャー企業」と呼んでいます）が育って来たのは、単に私にとって嬉しい、というより地元の方に知財を認識してもらうには最高のチャンスでした。

これらの企業とのお付き合いはいまだに続いており、また何年かに 1 社位の割合で新たに「ベンチャー的な企業」が出現して来ております。これらの企業の発展や成長はノーハウを含めた広義の「知的財産」なしにはあり得ないことを、社内的には勿論ですが、マスコミや行政その他の地元関係者にも強くアナウンスしている処です。

また地元の発明協会活動等を通じて知り合った地元

の大手機械メーカーとも 1985 年頃から仕事上のお付き合いが始まり、お蔭様で仕事は忙しくなりましたが、島根での活動の安定感が増し、思い切って「深入り」することもできるようになりました。

## ＜知財とその周辺活動＞

私の収入面での業務の中心は勿論特許から商標に至る出願業務ですが、地方での知財活動は結果として限りなく広範囲に及びます。

例えば私自身が技術支援を行うことはありませんが、依頼先企業に研究機関や研究者、又は共同研究者や提携先の紹介、異業種交流会の組織作り等にも及びます。

また弁理士は経営や営業の専門家ではないので、その分野での直接支援はできませんが、行政的支援の紹介、制度資金の紹介、補助金の申し込みの支援、弁護士や税理士、経営コンサルタント等の紹介のほか、商品や技術を売り出すためのマスコミの紹介や記事作りの手伝い、金融機関や出資機関の紹介等、実に多岐にわたります。

おまけとしてこれらの紹介先と依頼者間のトラブルの後始末まで引き受けることも珍しくなく、少なからずエネルギーを消耗します。

その他特徴的な活動としては、ベンチャー企業発祥の地である米国のベンチャー事情について、お付き合いの米国特許弁護士を招いて数回のセミナーを開いたり、ビジネスモデル特許の話題が盛んになった頃、東京のその方面に詳しい弁理士の方を招いてのセミナー開催等、地元の商工会議所や発明協会、経営者団体等の協力も得ながら各種の催し物の開催にも力を注ぎました。

## ＜日本弁理士会の島根県支援活動＞

平成 12 年夏頃に当時の村木会長より弁理士ゼロ県である島根県に対して、弁理士会が何らかの組織的支援を行うために協力して欲しい旨の申し入れがあり、其の後半年間は県の担当窓口の方と弁理士会とのメッセージングも勤め、同年度末には県と弁理士会の支援協定締結に至りました。

しかし一方では、自分が深く関与してきた地域への、会を通じた他の弁理士の関与や支援活動の推進には少なからぬ不安や抵抗感もありました。しかし、その際の判断の鍵の一つはその直前まで弁理士会の役員（副会長）も勤めていたこともあり、大所高所からの判断や行動を求められていたこと、二つ目に役員時代

「弁理士の社会貢献」を声高に叫んで全国の会員に弁理士制度改革を説いて歩いた立場であったこと、そして最も重要と考えられたのは、地元の行政（県）が弁理士会の組織的支援を強く希望しているということでした。よってここは「ヤセガマン」で、会の支援活動に全面的に協力させて頂くこと以外はないということになった訳です。

そしてその翌年度（平成13年度）から会の知的財産支援センターによるセミナーや特許相談を中心とした島根県への支援活動が始まり、私はそれこそ「想定範囲外」だったのですが、支援センターの副センター長を勤めることとなりました。しかし島根の支援担当者でなかったのが内心はせめてもの救いでした。

役員時代、会の中央の目で地方（当時の支部や地域部会）を見ていた私としては、これらの活動経験を通じて日本弁理士会の地域支援、特に弁理士数の少ない地域への支援の難しさを地方の目から見る貴重な機会になりました。

其の後私は既述のように平成14年より松江事務所を開設し、月の内約1/2を松江で過ごしていますので、どちらかというと「地元の弁理士」の顔で上記支援活動に年に2～3回の割りで参加させて頂いております。

私自身の立場から云いますと、上記支援活動は日本弁理士会の支援センター関係者と島根県の担当窓口の方々によって緊密な連携の下に、地元の弁理士の立場を十分に尊重し、配慮しながら進められており、其の後の自治体支援のモデルとなるに十分な活動内容となっていると思います。

### <日本弁理士会・島根県による知財支援の当面の成果>

支援活動の内容は「支援活動だより」等で紹介されており、本稿のテーマでもありませんので詳しく述べませんが、セミナー、発明相談、個別指導等を中心とした長期的な取り組みの結果、地元の企業や大学、産業技術センター等の公設試研究者等の関係者の知財意識の高まりは大きく、今や新商品、新技術と考え得るものは全て地元の発明協会等を通じて知財の相談を経て進められ、特許出願も先行技術調査なしでは殆ど行われないレベルまでできています。10年前にはおおよそ考えられない知財への関心の高まりであると云えます。

さらに、中小企業であっても、出願内容は勿論ですが、中間書類対応に至るまで、従来にはなかった厳しい注文が付けられるケースも珍しくありません。この

ように全体として知財の意識の高まりが目に見えてきたことは間違いのないように思われます。

### <おわりに>

島根県という弁理士過疎地に縁があって29年間、菓子業界や茶業界、その他の老舗企業とのお付き合いは勿論、「地方ベンチャー」と呼ばれてきた地元の新興中小企業とのお付き合いを通じ、それぞれの経営者や担当者の方々から非常に大事にして貰っております。これは弁理士の「希少価値」や「長いお付き合い」の結果によるものと思われませんが、島根県とりわけ「取っ付き難く離れ難い」と云われている出雲の人々の気質と関係があるのかとも思います。

また前述のような事情で県をはじめとする行政や商工会議所、金融機関、マスコミ等にも大変大事にして頂いております。弁理士が特別粗末に扱われているという地域は勿論ないと思いますが、私共程地元で大事にして貰っている処もないのではないかと大変感謝致しております。

地方で、特に多くの中小企業をお客さんとする知財活動は、極端に表現しますと、10件の出願に10人（社）の依頼者（出願人）がいますので、全部すませるためには10社分対応をする必要があります。その点1社の依頼で10件分の対応するのは効率の面でも費用回収のリスクの面でも大きく異なりますが、地方の中小企業は業種的にも業態としても多様であり、個々のお付き合いはその企業の経営全般とのからみを考慮する必要があります。結果として個々の特許や商標が果たす営業上又は財務上の役割等も経時的に見極めることができる等、大手企業等では体験できない緊張感や楽しみもあります。

この地域でのこれまでのご恩返しのため「地方発の知財立国」に向けて残りの人生を頑張りたいと思っております。

尚、最後になりましたが、東京事務所では私の兄と長男の2人の弁理士に留守を預かってもらっているものの、私自身は東京、松江の両事務所を隔週毎に行き来している関係で、山陰で開かれる以外の地域（支部）の会務活動になかなか参加できず、中国・四国地域の会員の皆様に大変ご迷惑をお掛けしていることを、誌面をお借りして深くお詫び申し上げる次第です。

（原稿受領 2006.1.26）