



副会長
奥山 尚一

弁理士の国際競争力

今月のことば

monthly word

国際競争力

弁理士の国際競争力とは何であろうか。「日本の弁理士が国際競争？」と訝る方もいらっしゃるかもしれない。国内の顧客に対してアドバイスを提供し、日本の特許庁に出願している限りにおいて、国際的な競争はないようにも思える。しかし、我々の依頼人の企業は激しい国際競争にさらされながら成長している。日本語と日本法という壁に守られながらも、日本の弁理士も国際的な競争に直面しているはずである。

それは、中国や米国の弁理士との競争といった直接的なものだけではない。もっと広い意味で、我々の依頼人の国際競争力を高めるような仕事をするという間接的なものであるかもしれない。日本でのきちんとした出願が、海外での対応する出願と特許の価値を高める。その意味で海外の弁理士と競争しているとも考えることもできる。

そして、日本の弁理士もそのような国際競争に勝っていかなければならない。

私自身、弁理士の国際競争力ということ自らの頭の隅においてはいるが、未だそれが何なのか答えは出ていない。この場を借りて問題を提起して皆様のお知恵を拝借したい。

日本の弁理士

まず、ここで議論したいのは、「日本の弁理士」についてである。一人一人の個人の競争力をいっているのではない。英語や中国語ができる弁理士も多いし、あるいは米国やヨーロッパの資格を有する日本の弁理士も増えている。しかし、重要な

のは、「日本の弁理士」といったときに、国内外の顧客がどのように考えてくれるかということである。畢竟、日本での資格を持つ弁理士として仕事をしている限りは、我々全員が「日本の弁理士」の一部であり、属人的な評価も、全体的な評価の影響を受けざるを得ないからである。

考えるべき要素

そう考えたときに、次のような要素が考えられるのではないだろうか。

- (1) 専門的知識や技能のレベル（質）
- (2) 顧客のニーズへの対応力（柔軟性）
- (3) プロボノ活動（社会的責務）
- (4) 職業倫理のレベル（公益性）
- (5) 弁理士の数
- (6) 海外事務所との提携
- (7) 資格制度、知的財産制度、そして、日本という社会に対する信頼度

(1) と (2) については、特に説明はいらぬであろう。(3) のプロボノ活動は純粋に社会に対して行う奉仕活動のほかにも、セミナーの講師を務めたり、団体役員を務めることや委員会活動に参加することなども含む。(4) の倫理はやはりもっとも基本的で重要な問題である。顧客のために最善を尽くすという信頼感があって初めて弁理士という職業が成り立つことは皆さんも日々感じていらっしゃるであろう。(5) 弁理士の数も単に多ければいいわけではないが、やはり数は力という側面もある。(6) は、海外事務所と提携すればそれでいいという意味ではなく、職業としてオーブ

ンな態度で、顧客の多様なニーズに応える力をつけるためには、無用な制限は排除すべきであるということである。

(7) についていえば、しっかりとした制定法とそれを運用する政府と裁判所の的確なサポートが必要である。そういう基盤があってこそその資格制度である。そのためには、弁理士も積極的に関与する姿勢を示して、できることをしていかなければならない。

プロフェッショナリズム

このように考えてくると、弁理士の競争力の源泉はプロフェッショナリズムという国際的に共通の価値観とそのレベルにあることがわかる。プロフェッショナルの定義は「学問的体系に基づいた高度な技能を依頼人のために活用して成果を出し、対価として報酬を得る。それを倫理観が裏打ちしている」⁽¹⁾ というものである。この概念は、

医者や弁護士、会計士などに広まってきたのであるが、それぞれの分野での専門性と社会性を真剣に考えるうちに、一つの共通の価値観として、国境を越えたものとして存在するようになってきている。プロフェッショナルであるという共通の認識のもとに、国や文化、人種の壁を越えて、他の国の弁理士と共通の理解と連帯感をもって分かり合えることができる。

弁理士の国際競争力の向上のためには、プロフェッショナリズムを規範として弁理士制度と自らの有り様を見直して、よく考える必要がある。そこからこれからの弁理士会のあり方も自ずと見えてくるように思える。

皆さんはどのように考えますか。

注

(1) Nikkei Business 2007年11月26日号1頁「有訓無訓」横山禎徳