



日本弁理士会 副会長
正林 真之

疾風に勁草を知る

今月のことば

monthly word

日本弁理士会の役員になって早3年が過ぎようとしている。各1年はそれぞれそれなりに長いような気がするが、振り返った3年というのとはとても短い気がするものである。

けれども、その短いと思われる期間に、弁理士数が著しく増大した。そして、弁理士数が増えることによって、個々の会員は困窮していくにもかかわらず、その一方で会費収入は増え続け、日本弁理士会という組織自体が困窮に陥る状態にはなっていない。したがって、最近は特に、「日本弁理士会の問題」というのは、会自体の問題ではなく、終始、会員の問題に帰結することになる。

むろん、競争政策というのも分かる。資格というのは最低限の担保で足り、あとは競争による生き残りを通じて、全体的なサービスの品質の担保を図る、というのは頭では理解できる。

しかし結構な数の事務所が困窮し、合併等の策でしのいでいる現実がある。これは、頭で理解する程度のものではない。目で見える現実である。しかしながら、弁理士という存在がそもそも公益に資することを前提としている以上は、事務所や弁理士が困窮するというのは、弁理士増加を止める有効な理由とはならない。これは確実なことである。

このような中で、どちらの立場をとるのか、これは難しいところである。けれども、私が見てきて問題だと思えるのは、真に社会に残さねばならないような弁理士が消え行くシーンも、結構見られることである。そもそも不要な人間がこの業界

から消えるのであれば、それはそれで競争原理が有効に働いていることになるし、歓迎すべきものである。

けれども、競争原理とは言っても、それはあくまで経済原理の中での競争であって、実力の競争にはなっていない。むろん、実力があればそれだけ収入も増えるだろうという考えもあるが、それは単純すぎる考え方である。実力と収入がリニアな関係になるほど、経済社会というのは単純ではない。

そしてまた、これを解決するための方策として、仕事のパイを増やすことで一挙解決を図るという主張がある。こうした旗印の下で「弁理士の活動領域を広げる」ということを深く考えるときに、いつも頭をよぎるのが、弁理士というものが他士業や一般の会社との競争に耐えられるか、ということである。

例えば特許業務法人にしても、これによって永続性は担保されるようになったものの、人とお金は弁理士の中から集めるしかない。一般企業というのは、人もお金も、基本的には制限無く集めることができる。

専権で守られていない関連業務に弁理士が進出しようというときには、いつもこの「資金集め」という、そもそもスタートの時点からハンデがある」ということに悩まされる。

これは、他士業に隣接した周辺業務に弁理士が進出しようというときには、そこでの専門性をいかに発揮できるかという法律やスキルの問題とは

別の、極めて経済的な問題なのである。

関連業務への進出と周辺業務への進出は、かように異なる側面を持っているにもかかわらず、私が見る限りでは、これらは一緒に議論されてしまっており、そうであるがゆえにまとまらなくなってしまうように見える。

あともう一つ問題なのは、過去と現在の成功体験である。すなわち、失敗というのは次なる成功の糧である。人間というのは失敗から学ぶものである。

けれども、成功というものが次なる成功の糧になることは無い。「成功」というものは、その個人や組織の成長を止めてしまうことがある。あるいは、将来の大失敗を産む糧にすらなる、非常に厄介な代物である。

そしてまた、過去の成功というものは現在の改革を止め、現在の成功は将来の改革の芽を摘む存在となる。更に、冒頭でも述べたように、弁理士数が増大して会員の個々は困窮して行くにもかかわらず、会費収入は増え続ける。日本弁理士会自体は困窮していない。困っていない組織を変えるというのは、とても難しいものである。

ところが、ここに来て「百年に一度」と言われる経済不況。これもまた、直近の成功体験が生み出した怪物なのではあるが、「不況というのは資本主義の監査役」とも言われる。是非ともこれを機会に、過去の成功法則がもはや通じなくなったことを明らかにし、自らもそれを自覚し、組織にもそれを自覚させ、新しい未来を築いて行きたいものである。