

Profession

プロフェッションの世界

特許の価値を 高めることに徹する

龍華 明裕 先生 / 弁理士
RYUKA国際特許事務所 所長



龍華 明裕 先生
Ryuka Akihiro

RYUKA国際特許事務所所長、弁理士、東北大学工学部及び東京大学工学部修士課程を修了
1987年からキャノン株式会社でG4ファクシミリのハードウェア及びソフトウェアの開発に従事
1991年に国内特許事務所に入所
1993年に弁理士登録。その後、特定侵害訴訟代理業務付記登録
1995年から1998年まで米国法律事務所（Pillsbury Madison & Sutro, LLP）に技術顧問として勤務
1997年 米国弁理士資格を取得
1998年 RYUKA国際特許事務所設立

特許（知財）業界の現状について

- 不況の影響により総出願数が減り、特許事務所の業界（特許業界）は苦しんでいます。先生はこの特許業界をどのように捉えられていらっしゃいますか。

特許出願の件数と単価が減少し、企業では出願の内作が進み、特許業界はトリプルパンチを受けています。ただ特許業界の中にも多様なニーズがあり、ニーズ毎に異なる小さなマーケットが存在します。特許業界は全体としては縮小していますが、その中には成長している小さなマーケットもあります。業界でのシェアが高い企業は業界全体の動きに強く影響されます。しかしシェアが小さい企業は、必ずしも業界全体の動きに影響されません。成長をしている小さなマーケットの流れを捉えることが重要だと思います。

- 企業の特許に対する見方・価値観は変わっていることをお感じになりますか。

そうですね。年を追う毎に、価値の高い発明や特許に対するニーズが高まり、逆に価値の低い発明を出願することを避けるようになってきました。これに伴い、発明の価値を高めることのできる特許事務所が高く評価されるようになってきました。これらをお評価するためには、発明の価値を判断するスキルが必要ですが、そのようなスキルも企業内で着実に高まりつつあります。これらの傾向は今後も変わらないでしょう。

RYUKA国際特許事務所について

- 多くの特許事務所が苦しんでいる中、貴事務所は年々業績を伸ばされています。他の特許事務所と違う取り組みをしている結果だと思えますが、どのようなことをされていますか。

私達の事務所では技術についてディスカッションする力を大切にしています。発明は課題を解決する手段ですが、どういった課題があるか、その課題はどのような場面で生じるか、課題を解決するために他にどのような方法があるか等をディスカッションをすると、発明はどんどん進化します。そして技術者から提案された発明と、進化した多様な発明を一件の明細書で同時に提出します。

技術について十分にディスカッションをすることなく、提案された発明をそのまま特許出願すると、いくら出願してもキリがありません。またそのような特許は、置き換え可能な他の方法によって容易に回避されてしまいます。

つまり一件の特許出願の価値が小さいこととなります。技術についてディスカッションをすることで、付加価値の高い特許出願をすることができます。

業務の担当の仕方にも特長があります。RYUKA国際特許事務所では発明の提案を同僚から特許を取得するまで、個々の発明を複数の所員が担当します。そして所員間でも、発明についてディスカッションを重ねます。このようなことが他の事務所を異なる点だと思います。

- 知財業務では対外国との業務が非常に重要となりますが、その点で、特に注力されている事項を教え頂きたいと思います。

私達は、まず米国を大切にしています。裁判で認められる損害賠償の額によって特許の価値は大きく変わります。米国の特許訴訟で認められる損害賠償額は非常に大きいので、日本企業にとっても米国特許は重要です。しかし米国で最も優秀な弁護士は訴訟や会社法の代理を好む場合が多いので、出願の代理をする米国弁護士の業務品質は、かなりばらついています。そこでRYUKA国際特許事務所では米国弁理士を採用し、日本と米国の特許庁へ直接に特許を出願しています。米国出願も複数名が担当し、多様なディスカッションを重ねます。これにより米国で取得できる権利の品質が高まり、同時に出願コストを下げることができました。

各国の弁理士に指示を送り、その後の手続を現地の弁理士に任せるといった旧来の方法では、有効な権利を取得し損ねる場合があります。諸外国に出願を指示する日本の弁理士が、諸外国における個々の手続を深く理解し最終的な責任を持つ必要があります。ここでも、各国の弁理士と自由に意見を交換し議論するディスカッション能力が必要です。

特許（知財）業界の今後について

- 弁理士は依頼を受けて「出願の代理」を行ってほしいという時代は終了したというのが、多くの人の共通認識だと思います。今後、クライアントはどのような付加価値を持った弁理士・特許事務所を選ぶようになっていくとお考えですか。

やはり、技術をディスカッションする力が大切です。この力があれば、未完全な提案からでも発明を完成させることができるので特許出願の時期が格段に早まります。これは広い権利を取る上で重要です。最近では世界中で同時に同じ事を考えるようになってきているので、早く特許出願することが、これまでより重要になっています。従来は1年、2年の差が問題になりま



したが、最近では1月、2月の差が明暗を分けるようになりました。1週間、2週間の場合もあります。このため私たちの仕事にもスピードが求められるようになりました。スピードを明細書の作成に求めることも大切ですが、早い時期に発明を具体的に考える支援をすることが、より大切です。

製品化に必要な具体化と特許を取るための具体化は異なります。特許を出願するためには、製品やその試作品が完成している必要はありません。むしろ試作品の完成を待つと、その間に他人に同様の発明を出願されてしまいます。このため試作品等を作る前に、机上で発明を検討できるディスカッション能力が必要になっています。

- ディスカッション能力を高めるために何をすれば良いのでしょうか。

実際にディスカッションを重ねることが大切です。教科書の勉強だけでは身につけません。ディスカッション能力にはいくつかの要素があり、まず論理的な思考力が必要です。つぎに、お客さまの前でその思考力を発揮し、会話をリードする対人的な強さが必要になります。しかし一方的に話してもディスカッションは成立しません。お客様である技術者に多様なアイデアを話してもらうためには、それを引き出すコミュニケーション力も必要です。思考力だけなら教科書で鍛えることもできるかもしれませんが、それだけでは対人的な強さやコミュニケーション力を習得することはできません。

だから実戦が一番です。お客さま、あるいは所内の先輩などと技術的なディスカッションを重ねる必要があります。このため私達は案件を複数名で担当することで、所内でも日々技術的なディスカッションを重ねています。

今後の弁理士像

- これから弁理士を目指される方に、メッセージをお願いします。

私は弁理士試験に一度落ち、再チャレンジをしました。今から思うとそれが良かったと思います。それのおかげで必死に勉強をして、知識を増やすだけでなく論理的な思考力を高めることができました。

現在、この業界は厳しいと言われていています。しかし環境のネガティブな面を考えることより、自分が過去と比べてどれだけ成長したか、自分の思考力あるいは戦略的な思考の仕方がどれだけ成長しているかが決定的に重要だと思います。資格にチャレンジして学ぶということは非常に価値が高いことです。思考力が高まれば就職先も自然に広がります。

例えば、米国の弁護士は、必ずしも皆が法律家になるのではなく、会社の経営者や政治家になったりもします。そこで彼らが強みとして持つのは、弁護士になるために得た論理的思考力なのです。その意味で、何よりも、必死に勉強することをお勧めしたいです。がんばってください。応援しています。