

キヤノン株式会社で次世代G4ファクシミリの研究開発を行っていた龍華所長。約4年かけて研究開発を進めたが、量産間近で計画が頓挫した。理由はモトローラ社からの、たった一枚の手紙である。手紙には、ファクシミリに使うCPUが「特許を侵害している。このCPUを使った製品を製造・販売した時には法的処置を取る」と書かれていた。これを受け、キヤノンは約40名の人員を投入。1年かけて仕様を変更した。

たった一通の手紙で製品を止める特許の力 弁理士が自認する責任範囲に日米間で差異がある

「自己のビジョンに制限があると、その範囲内でしか前進しません。エネルギーの源泉は自己のビジョンに自由であることです。」
こう語るのは、with free visionを座右の銘とする、RYUKA国際特許事務所の創設者、龍華明裕所長だ。
依頼者が生み出す発明を強い特許にする業務を行う同事務所は、2025年現在開業から27年目。30名の弁理士と6名の米国弁理士を含む、総勢約100名が所属している。2024年のAsia IP Awardsでは日本の特許部門のFirm of the yearを受賞。並みいる古豪や大規模事務所を抑えての栄えある戴冠となった。
栄冠を頂きながら「まだこれからです」と、日々邁進する龍華所長。その軌跡と誇り、そして独自の手法である特許ビジュアライゼーションについて迫る。

“特許ビジュアライゼーション”により 将来の製品を守る特許事務所

発明者の特許取得を助ける革新的で国際的な弁理士



私は誇りを持った、格好良い士で在りたい

RYUKA国際特許事務所

所長 龍華 明裕

龍華所長は「特許とはこんなに力があるのかと衝撃を受けました」と当時を語る。またこの頃、龍華所長はキヤノンに特許出願を提案していた。しかし、本来は同業他社の動向や事業戦略を踏まえて提案すべき特許を、それらの情報を得る機会もないまま手探で提案していたという。企業にとって価値が大きい特許だが、



依頼者を守るために深い信頼関係を構築する、格好良い弁理士たち

企業の発明者が特許の取得についてサポートを受ける手段は少なかった。手段を探る中、弁理士について調べた龍華所長は「弁理士が国際的で、最先端の技術に向き合う仕事」であることを知る。「私が好きなことを総合的に実現できる仕事でした。そこで発明者を助ける弁理士になろうと考えたのです。」

こうして龍華所長は特許事務所へ転職。翌1993年に弁理士の資格を取得した。

当時はネット環境も未発達で、海外の特許情報が少ない時代。しかし海外、特に米国の特許は自国特許以上に重要であるため、龍華所長は米国で学ぶことにした。

1995年に渡米し米国弁理士資格を取得。当時、日本で最も高い評価を受けていた米国の特許法律事務所勤務した。ここでパートナーのペリー弁理士と共に発明者に会うと、ペリー弁理士は、発明の内容だけでなく、広く、雇用契約によって発明が会社に譲渡済であることまで確認した。

米国でこれほど、確認範囲が広いのは「お客様を守る」思考習慣があるためだ。「依頼されたことを丁寧に行う」ことを美とする日本弁理士の意識と大きく異なっていた。

「そういう意識でいるから米国の弁理士は、お客様と深い信頼関係を構築します。格好良かったし、日米間で弁理士・弁理士が自認する責任の範囲が随分違うことを実感しました。最初は米国の特許実務を学びに行ったのですが、むしろ専門家としての自己認識の違いを学べたことが貴重でした。」

米国で多くの学びを得た龍華所長。1998年に帰国しRYUKA国際特許事務所を設立。2007年には短納期で質が高い翻訳を提供するRYUKA特許翻訳株式会社を設立する。

2012年には米国弁理士資格を取得しRYUKA米国法律事務所を設立した。これは、日本特許事務所↓米国特許事務所↓米国特許庁という伝言ゲームを避けるためである。

「たとえば、『上に乗せる』の一般的な表現はonです。しかし間に何か入る可能性を加味すると、aboveが適切な場合があります。ところが現地で勝手にonへ変更される場合があるので。」

このような情報のずれが生じないように密なコミュニケーションを取るには多大な時間を要する。そこで龍華所長は、米国弁理士を雇用するために必要な、米国弁理士の資格を取得。龍華所長の真摯な努力の上に、同事務所は成り立ち、今尚成長を続けている。

迂回できる特許ではなく、強い特許を。

「特許ビジュアライゼーション」により早く出願をする

たとえば『ABCという3つの手順でエラー率を下げる発明』の特許があるとすると。しかしBに対し、類似したBという手順を取られると特許権の効力は及ばない。

「簡単に迂回できる特許を取得する意味はなく、特許明細書の公開により競合他社にABCへのヒントを与

えるだけになります。これでは特許の価値はゼロでなくマイナスです。」

BもBも含む広義の言葉を使えば発明の概念は広がるが、次は『それが新しい発明か』、『そんな一般的な言葉でも特許が認められるか』が問題となる。では、どうすれば「強い特許」を取得できるのか。

龍華所長の答えは「似た発明が出願されていない早い時期に特許を出願する」こと。それを可能にするのが「特許ビジュアライゼーション」だ。

特許ビジュアライゼーションは、特許を視覚化、ビジュアライズすることから名付けられた。まず弁理士から発明者に多様な質問を投げかけて将来の製品のイメージを具体化する。次にその製品や技術を使用した際の課題を引き出し、最後に解決方法を話し合って発明を創出する。製品の試作に先んじて強い特許を創出する、同事務所独自の方法である。

頭の中でスパイラルを回し発明を創出

試作を挟まないことで資金と時間の負担を軽減

米国では、巨額の資金が集まるので未来型の研究を行いやすい。モデルナや、スペースX、オープンAIが典型例だが、それらに限られない。しかし「日本に集まる資金は小さいので、実現が近い製品改良に集中しがちです。すると特許の権利範囲も限られる。私はそんな現状を打開し、日本でも未来型の特許出願を増やしたいのです」と龍華所長は語る。

未来型の発明を創出するためのブレインストーミング（ブレスト）を行うには、まず製品イメージを具体化し、そこから課題を見出す必要がある。その上で課題を解決する発明が生まれ、その発明を使った製品の



ブレインストーミングにより未来型の発明を創出する
特許ビジュアライゼーション

イメージを再度具体化し……とスパイラル状に発明は生まれていく。

「通常は製品の試作により、このスパイラルを回しますが、特許ビジュアライゼーションではブレストで同じスパイラルを回します。」

スパイラルを回すためには、前提としての製品イメージ、課題、技術の知識が必要だが、未来の製品について議論する時には、これらの知識が不足するのでスパイラルが回り始めない。そこでまず、関連する特許出願を調査する。特許出願には、製品イメージ、課題、技術のいずれも記載されているので、興味深い特許出願を予め選び出しておいて、ブレストで紹介する。するとスパイラルが回り始める。その先に生まれるのが、ビジュアライズされた未来の製品についての特許群だ。

「開発を行い、試作品を作るには時間もお金もかかります。しかし、特許のみの創出であれば実現しやすい。特許ビジュアライゼーションの取り組みが増えれば、日本でも未来型の特許出願が増えます。」

特許ビジュアライゼーションに必要な要素は2つ。1つ目はどの事業に挑むかというビジョンがあること。2つ目はそのビジョンを実現するエンジニアや研究者がいること。この2つが揃った時が、特許ビジュアライゼーションを開始するタイミングだ。

しかし、企業が弁理士に相談するのは製品が完成する頃。特許ビジュアライゼーションには遅過ぎる。

そのため同事務所では、まず特許取得の相談に来た依頼者から製品や発明についての説明を聞き、「特許の迂回方法を潰すことが大切」と説明。その上で依頼者からの提案に肉付けし、特許を強化して出願することと続ける。そうして信頼関係を築く中で次の提案を行うベースを作り、満を持して特許ビジュアライゼーションを提案する。

迂遠に見えるが、この手順を踏む中で弁理士も依頼者の技術や製品を学べる。特許ビジュアライゼーションには、そうした信頼関係と関連知識が必須なのだ。頼まれた特許を出願するだけではなく、丁寧に足場を固めて特許戦略のビジョンを共有する同事務所。依頼者と強固な絆を結び、強い特許を得ることができる唯一無二の事務所である。

自ら書いた特許が世界を動かした鮮烈な体験

依頼者を経験則に当てはめず一人ひとりと向き合う

特許ビジュアライゼーションによる成功事例として、監視カメラ事業や燃料電池など多くの実績を持つ同事務所。龍華所長に中でも最も印象に残る事例を伺った。

「インターネットのベンチャー企業ハイパーネットを興したキヤノン時代同期である竹内氏が、ユーザーに適した広告が選ばれて表示されるシステムを考案しました。まだネットがほぼ使われていない、非常に早い時期の提案です。」

龍華所長と竹内氏は議論の末に、日米他で特許網を構築。その後、米国のインターネットプロバイダー会社ネットゼロが「米国の特許を購入したい」と申し入れた。

長い交渉の末にカルフォルニアで丸2日間話し合い、結果として米国特許を金銭と株式を合わせて合計6億円相当で売却した。

売却を終えた翌週、ネットゼロは買い取った特許を使い競合他社ジュノを訴えた。訴状を出すには数カ月の準備が必要である。ネットゼロは交渉中も、水面下で訴訟の準備をしていたのだ。

最終的に、ネットゼロがジュノを吸収合併する形で訴訟が終了。特許は、依頼者を守るだけでなく、世界の産業構造までを変え得る。(個人名は仮称)

そんな実績を持つ龍華所長が、依頼者と接する上で最も心掛けているのは「目の前のお客様の課題を深く理解すること」だ。

経験をパターン化し、依頼者の課題をパターンに当てはめて話を進める弁理士が多い。すると依頼者が抱える課題の核心からずれてしまう。

「全てのケースがユニークだと考え、お客様の話をじっくり聞く。これが最も大事だと考えています。たとえば家族が病に伏したら、状況を理解しようとまず一生懸命に質問をするでしょう。私たちの仕事では、これと同じ意識が必要です。」

依頼者が持つ課題の芯を理解し対応する龍華所長。その依頼者に向き合う姿勢が、依頼者にも世界にも重要な特許を生み出していく。

弁理士としての誇りに懸けて、価値ある特許を生み出す

更に多くの依頼者へ

特許ビジュアライゼーションのように、手間をかけて強い特許を取得する弁理士は極少数だ。依頼されたまま特許を出願する方が簡単で儲かるので、特許事務所が出願を止めて依頼者と議論することは少ない。

「しかしそれは価値がない特許を出願する、意味のない仕事です。お客様が喜んでくれても、騙していることになります」と龍華所長。「私は誇りを持った、格好良い士で在りたい。当事務所に集まってくれた弁理

PROFILE

龍華 明裕 (りゅうか・あきひろ)

東北大学工学部 卒業。

東京大学工学系修士 修了。

キヤノン株式会社で G4 ファクシミリ (デジタル通信 FAX) を開発。通信回路、アナログ回路、画像処理 (ガンマ補正、エッジ強調、スムージング、誤差拡散、画像圧縮)、CPU 周辺、共有メモリ回路、パネル、LCD、CCD、プリンタ、電源、およびモータ制御部のハード/ソフトを設計。また放射ノイズ、伝導ノイズ、通信端末規格、FCC 等の対応を経験。

国内特許事務所でプリンタ、ファクシミリ、移動体通信、半導体、交換機、OS、超並列コンピュータ等の出願を取り扱った後、米国法律事務所 Cushman Darby & Cushman (現 Pillsbury Winthrop) に勤務し、日本企業による米国での特許出願、特許侵害訴訟、侵害警告対応、ITC 訴訟等を取り扱う。

資格・役職

弁理士、特定侵害訴訟業務付記、米国弁理士試験合格 (非登録)、米国弁護士 (カリフォルニア州)

所属・登録

電気通信主任技術者、電気通信学会会員

INFORMATION

RYUKA 国際特許事務所

URL ▶ <https://www.ryuka.com/jp/>



所在地	〒163-1522 東京都新宿区西新宿 1-6-1 新宿エルタワー 22F TEL 03-5339-6800 FAX 03-4586-7340
アクセス	JR「新宿」駅西口 駅前
受付時間	〈月～金〉9:00～18:00 〈定休日〉土・日・祝
業務内容	・出願業務：特許、意匠、商標 ・技術分野：ソフトウェア、通信、電子、電気、機械、光学、半導体、化学材料、バイオ ・法律業務：米国鑑定、国内鑑定、ライセンス、侵害対応 ・コンサルティング業務：特許ビジュアライゼーション、知財戦略コンサルティング
設立	1998 年
企業理念	経営者の思想・哲学 発明者の「想い」から、社会を変える産業が生まれる。 RYUKA は、その想いを守り事業へ繋ぐことで産業と社会の発展に貢献する。



Asia IP Awards の日本特許部門 Firm of the year を機に、更なるスケールアップを進めていく

士達も、その想いに共感してくれた方々です。」
現在「迂回できる特許を出願すべきでない」という認識が広まり始め、出願件数が減り、大多数の特許事務所が苦しい状況にある。しかし「価値の高い特許を追求し続けられれば影響はありません」と龍華所長。言葉の通り、同事務所は2カ月先まで予定が埋まっている。
特許ビジュアライゼーションではシリーズで発明を創出して、未来の事業を守るために何十件もの特許の網を構築する。そのため、創出された発明により出願予定が埋まっていくのだ。
これまでは事務所の拡大を考えず、特許の価値向上を追い求めて来た龍華所長。しかし依頼者を守る特許網を構築するにはマンパワーが足りない。そこで Firm of the year 受賞を機に、2025年からは「人材育成を速める仕組みを作る」と言う。仕事の質を落とさずに事務所をスケールアップする新しい挑戦だ。
「従来、私が持っていた自己ビジョンは、最高レベルの格好良いプロフェッショナルです。経営は苦手でした。今は経営者のビジョンを持ち会社を育てています。これは新たな挑戦です。特許ビジュアライゼーションにより事業を守る方法を追求し、強いポートフォリオを生み出す。これができる人材を、組織的に育てていきたい。」
更なる進化を遂げ、龍の雲を得る如し同事務所。依頼者を守る志と仕事への誇りを胸に、未来に華咲く発明を守り続けていく。