

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・米国弁護士

RYUKA国際特許事務所 所長



龍華 明裕 先生
Ryuka Akihiko

1987年 東北大学工学部及び東京大学工学部修士課程を修了
キヤノン株式会社で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
電気通信主任技術者登録
1992年 国内特許事務所に入所
1993年 弁理士登録 その後、特定侵害訴訟代理業務付記登録
1995年 米国の法律事務所（現Pillsbury Winthrop Shaw Pittman）に勤務
1997年 米国弁理士資格に合格（非登録）
1998年 帰国しRYUKA国際特許事務所設立
2012年 米国弁護士登録（カリフォルニア州）

特許（知財）業界の現状について

■ 知財業界では特許出願の出願件数の減少が続き、2013年まで増加が続いた国際出願の件数も頭打ちになっていますが、先生はこの状況をどのように捉えていますか。

自然な変化だと思います。従来の日本での出願件数は多すぎたのではないのでしょうか。日本の特許と比較して米国・欧州・中国等の特許の価値は非常に高いです。市場が大きいだけではなく、例えば、米国では損害賠償額が桁違いに大きく、ドイツでは仮差止めが容易に認められます。中国では特許権を取っていないと、すぐに商品がコピーされる。これらの結果として日本の特許よりも諸外国の特許の価値の方が高いのです。

実際に裁判では、米国・ドイツ・中国と比較して日本の特許が訴訟で使われる頻度は非常に少なく、使用価値と対比したときに、日本の特許出願件数が減るのは自然です。しかし、外国への特許出願件数の割合は相対的に高まっています。

■ 近年企業内弁理士が増加しているということは、知財業界にとってどのような影響があるとお感じになりますか。

知財を活かすためには、知的財産権を使うスキルを高めることが不可欠です。例えば、いくら製品を作っても、それを売る力がなければ利益は生まれません。製造と販売は両輪の関係にあります。特許も同じです。いくら特許を得ても、それを使う力がなければ特許は活かされません。現在、日本では特許の活

用形態を具体的に考えることなく特許を出願している企業が多いのですが、これはおかしなことです。利益の回収イメージを持たずに投資をしているようなものです。

このようなおかしな状況は、時が経過すると改善されていきます。企業内弁理士は、国内においても、また海外においても権利を積極的に使うようになると思います。すると、それに合わせて特許出願戦略も変化しますから、企業内弁理士は、戦略を考え、社内および社外に周知し、知財の活性化に貢献していくであろうと考えます。

現に、技術志向である中規模以上の米国企業には、必ず特許弁護士が在籍します。そして、特許を取得するのみでなく、積極的に活用する責任も負っています。すると必然的に、知財戦略を修正する必要性が生じるので、企業全体の知財戦略を立案し、周知し、遂行しています。そういった企業内弁護士のTopはGeneral Counselと呼ばれ、会社からも大きな報酬を得ています。

日本企業も、特に米国、欧州、または中国で事業を拡げるのであれば、General Counselを育てるべきです。単に出願の特許事務所に仲介するだけではなく、経営者の立場に立って知財戦略を考えることのできる企業内弁理士を育てていくべきだと考えます。

RYUKA国際特許事務所について

■ 業界全体の状況に反して、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いますが、どのような取り組みをされているのですか。

創業以来「どのような自分達でありたいか」を大切にしています。私たちは、単なる出願の代理人ではなく、お客様の事業を成功に導くコンサルティング集団でありたいのです。クライアントの視点に立ち、特許出願を目的とするのではなく顧客の利益のための一手段として、特許出願を行いたいと考えています。

そのためには、謙虚さを保持し、常に勉強を続ける必要があります。自らの能力に満足し、増長した者はプロフェッショナルではありません。顧客の環境はそれぞれ異なり、時と共に変化します。私たちは、個々の顧客の環境を学び続けなくてはなりません。権利化に使うことのできる法律や制度も常に変化しています。お客様にアドバイスをするのは大変責任の重いことです。だから各国の法律や制度も学び続け、普段から、より良い戦略を考え続けている必要があります。

謙虚に学び続け、顧客のために考え続ける、これが私たちの考える「真のプロフェッショナル」です。まだまだ路半ばですが、コンサルティング集団を目指して研鑽を続ける中で、その姿勢や業務を気に入ってくださるお客様が徐々に増えてきました。売り上げを伸ばすことが直接的な目的ではなかったのですが、特に国内では、あまり営業を行っていませんでした。しかし口伝えによりお客様が増えてきました。

■ 貴事務所は海外における評価がとても高いと伺っていますが、国際業務において特に注力されている点を教えてください。

これも先程の質問と同じ答えになってしまいますが、「どういう自分達でありたいか」を最も大切にしています。

例えば、私達の事務所は10年以上前から米国の特許庁へ直接に特許を出願していますが、こういうことを普通の特許事務所

は行なおうとしません。直接に特許出願をせずに、米国の特許事務所に依頼すれば、逆に米国の特許事務所からも出願が依頼されるからです。

米国からの見返り出願を減らしてでも、直接米国特許庁へ出願を行っているのは、その過程で多くの知識や経験を積むことができるからです。例えば、弊所の弁理士・特許技術者は、米国特許庁に提出する補正書や意見書を自ら書いています。初めから英語で特許明細書を書いている弁理士達もいます。そして、それらを所内の米国弁護士達にレビューしてもらうために、日々、英語で議論を重ねています。このため所内には、より価値の高いクレームや、法的要件、技術などについて、海外の顧客に提案し、議論をするスキルが蓄積されました。

それらの結果として、海外の代理人や出願人から、業務の内容や姿勢が高く評価されるようになってきました。このため弊所には、弊所からの見返り出願を期待しない出願依頼が多く寄せられています。これが、私たちが求め続けている自分たちのあり方です。

■ 海外の企業は日本の特許事務所にどのようなことを期待しているのでしょうか。

海外企業のニーズも多様です。価格を重視する企業もあれば、訴訟アドバイスを重視する企業もあります。それらの多様なニーズの中で、私たちが応えたいのは、やはりコンサルティングのニーズです。海外へのコンサルティングの基本スキルを3つ挙げるとすれば、英語力、質問力、提案力だと思います。

これらは、コミュニケーションの基本スキルですね。コミュニケーションが業務の根幹であることは国内でも海外でも同じです。海外の企業が日本の特許事務所に期待しているのは、そのような基本的なことだと思います。だから、コミュニケーションの基本スキルを高める制度を所内に構築することが大切です。

例えば、国内の特許事務所では、技術者や弁理士の業務スペースが区切られ、各自が独立して仕事をする場合が多いのですが、私達の事務所では、机を横に並べておりパートナーも傍に座っています。そして各案件を2名で担当しています。2名が常にディスカッションを繰り返すことでコミュニケーションのスキルが高まります。

また日本語を話せない外国人所員も多数在籍します。外国人所員も海外業務のフローに組み入れられているので、英語で会話をしなくては海外業務が進みません。来月からは米国弁護士がJr. パートナーに昇格するので、そのチームでは尚更、日常業務で英語を使うことになります。これらは一見非効率ですが、業務の品質と、所員のスキルを高めるためには非常に大切なことです。社内でコミュニケーションをとれない者が、顧客と十分なコミュニケーションをとることは困難だからです。



特許（知財）業界の今後について

■ 企業活動やグローバル化の進展が益々進み、知的財産を取り巻く環境が激しく変化しています。このような状況で、今後、特許出願はどのように移行していくか。このまま出願件数の減少が続くのでしょうか。

世界で知的財産の価値は高まっています。これにつれて、海外での特許出願件数の割合と、海外での権利の活用頻度は高まると思います。

一方で日本の特許出願の件数は、更に減少すると思います。というのも、日本の特許権の価値が低すぎるのです。日本で認められる損害賠償額は、特許権侵害によって得られた利益の一部にしかならない場合が多いです。損害額の立証が困難で、かつ賠償額の懲罰的な増額も認められないからです。この賠償額に、訴えられる確率と、訴えられてから敗訴する確率を乗じると、損害賠償額の平均予測値（期待値またはリスク）は非常に小さくなります。

また、特許権侵害では仮差止めが認められにくく、裁判が始まってから差し止め命令が確定するまでに2～3年かかります。しかしエレクトロニクスや通信の分野では、製品寿命が短いので、特許権侵害の交渉が始まってから、裁判が始まり、更に差し止め命令が最終的に確定するまでの2～4年の間に設計変更をすることができます。これでは、特許権を取得する意味がありません。

従って日本では、2～4年では設計変更をできない基本的な発明や製品について特許出願をするか、海外出願のドラフトとして特許出願すべきなのですが、現在はまだ、いずれの目的にも該当しない発明が多数出願されています。これらの出願が減少するのは自然です。

裁判所において、仮差止めを積極的に認めるべきだという意見や、弁護士費用の敗訴者負担を容易にすべきだとの議論があります。長期的には、そのような変化によって日本の特許の価値が徐々に高められると思います。すると日本での特許出願動向も変わってくるでしょう。しかし、これは10年、20年先の話です。

■ そのような中で、クライアントはどのような弁理士・特許事務所を選択し、今後、どのような特許事務所が生き残って行くのでしょうか。

生き残るために必要なこととは異なるかもしれませんが、私たちは3つのことを大切にしています。設計回避が困難な基本的な発明をお客様が創出できるようにお客様を支援すること、外国で有効な特許を効率よく取得すること、そして、権利活用のためのアドバイスをを行うことです。日本企業が特許を有効に活用するためには、これらの3点が重要だからです。

基本的な発明を取得するためには、時を先取りしなくてはならない。そこで、開発を行う前にディスカッションを行って発明を創る手法を体系化し「特許ビジュアライゼーション」という名前で提供をしてきました。エレクトロニクス及びソフトウ

エアの分野で「特許ビジュアライゼーション」から、新たな製品や、数億円規模の特許収入が多数生まれました。現在は、これをパートナー達と、半導体の分野に拡げる努力をしています。

外国出願におけるアドバイスをを行うためには、各国の法律情報を吸収する速度を速める必要があります。その上で、それぞれの制度をどのように活用するかについて、所内で徹底的に議論を深める必要があります。そのような意図で、来月からは米国の特許弁理士をJr.パートナーに昇格させ、これらの活動を行ってもらうことにしました。

まだまだやりたいことは多数あります。全てをいっぺんに行うことはできませんが、一歩ずつ、事務所のスキルを高めていきたいと思っています。

今後の弁理士像

■ 龍華先生は事務所経営者として、今後どのような弁理士が求められていくとお考えですか。

顧客のニーズは多様なので、求められる弁理士も多様です。それぞれの経営者が、自分達の強い部分で顧客のニーズに応える努力を重ねると、多様な経営者像に辿り着きます。そしてどの経営者も、社会の中でそれぞれ重要な役割を果たしていると思います。

ただし、謙虚に学び日々改善を重ねるという点は、求められるどの弁理士にも共通するかもしれません。私も、様々な企業の社長にお会いする機会があります。中には上場企業の社長やベンチャー企業で急成長をする会社の社長もいらっしゃいますが、そのような方は、みな大変謙虚です。向上することに対して真剣だからだと思います。勉強することに対して、もう十分であるということはありません。

■ 最後に、これから弁理士を目指される方にメッセージをお願い致します。

弁理士という仕事はとてもやりがいのある仕事です。国内に留まらず、国際的に活躍できる場があります。ただし、ただ弁理士になることを目指すのではなく、弁理士になった後にどのように社会に貢献するかをしっかりと考え、魅力的な弁理士になることを目指して欲しいと思います。

勉強をしていると不安になることもあると思います。そんな時には、将来の魅力的な自分をイメージすると良いと思います。活躍する自分のイメージを抱いて弁理士試験に合格した人は、合格後も成長を続けます。がんばってください。応援しています。