

視点

専門化・国際化・情報化 三位一体のネットワーク

弁理士
長谷川 芳樹

受注生産型の業態では、依頼者（お客様）からの注文に応じた“最適解を提供できるポテンシャルを持つこと”が事業の成否を決する。典型的な受注型の業態である特許法律事務所では、「専門化・国際化・情報化」がそのようなポテンシャルの中身であり、それらの「三位一体のネットワーク」を構築することが、組織としての事務所の将来を左右する。

世の中には見込生産型と受注生産型の、二つの異なる業態がある。見込み生産型とは、市場での売れ行きを見込んで商品を生産する業態であり、受注生産型とは、買い手からの具体的な受注に基づいて商品を生産する業態である。住宅産業で言えば、建売住宅と注文住宅での業態の違いであり、耐久消費財で言えば、完成品メーカーは見込生産型で部品メーカーは受注生産型、というのが一般的であろう。

見込生産型の場合は、その商品が市場で受け入れられるか（売れるか）否かが勝負であり、売れなければ不良在庫となる。受注生産型の場合は、注文がなければ生産しない（できない）のであるから、受注があるか否かが“仕事があるか否か”を決める。

したがって、見込生産型の業態では、市場に提供する商品が需要者にとって魅力的であることが大切であり、受注生産型の業態では、需要者の個別具体的な注文に対して“最適解”を提供し得る、そのようなポテンシャルが受注者側に備わっているかが問題となる。

特許法律事務所は明らかに受注生産型の業種である。特許や意匠・商標であれ、企業法務であれ、依頼者（お客様）からの個別具体的な受任（受注）がない限り、事務所は商品としての特許書類や法廷書類は作成しようがないのだから、注文に応じた最適解を提供できるポテンシャルを磨きつつ、仕事の

依頼（発注）が来るのを待つしかない。

【拒絶維持率は4倍増!?】

発明の権利化は、受注型産業たる特許法律事務所のメインの仕事であるが、この「権利化」は特許庁の審査を経て達成される。特許庁HPを見ると、年次報告として「知的創造時代の審査・審判」の実情が紹介されている。注目されるのは、特許審査における拒絶査定率の上昇と、特許拒絶査定不服審判における請求不成立率の上昇である。具体的には、

拒絶査定率

36.2%（99年） 48.6%（02年）

審判請求不成立率

12%（96年） 44%（02年）

であり（審判請求不成立率はグラフから数値を読み取ったため、多少の誤差あり）、近年における出願人/請求人「負けの確率」の増大が明瞭に現れている。

特に、審判請求した場合の請求人「負けの確率」は、96年をボトムとして98年の20%から毎年、一定の率で上昇しており、いわゆる審判での拒絶維持率は4倍増に近い増加となっている。これを年次報告は、「審査において特許されなかった発明が審判においても特許されなかったケースの割合が増加していることを示すのであるから、特許取得の可否に対する予見性が向上している」と評価しているのであるから、このような傾向は今後も続く可能性がある、と言わざるを得ない。

【「専門化」の必要性】

出願発明の質が落ちた（進歩性の足りない発明が多くなった）から拒絶／拒絶維持率が増加した、と考えるのも不可能ではない。しかし、常識的には「的確な審査」の掛け声の下で、特許庁における審査のハードルが実質的に引き上げられ、以前なら特許になったものが拒絶されるようになった結果、と考えるべきだろう。

このような状況下では、権利取得のための知財活動を緻密にすることが大切になっている。発明の本質は技術であるから、技術の現場から発明を抽出・掘り起こし、この技術的思想の創作たる発明を素材にして、法律上の権利たる特許（知的財産権）を創作していく、という知財業務本来の緻密な現場活動である。

同じ発明でも、発明現場からの技術とニーズの抽出度合いや、明細書への反映の度合いに応じて、特許されるか否かの確率は大きく異なる。知財の実務家にとっては一種の常識であるが、このときに必要になるのが、技術・実務・法律等のさまざまな点での「専門」性である。依頼人の多様な注文のそれぞれに応じた最適解を個別具体的に提供できる、という点で、事務所には「専門」化というポテンシャルが大切になる。

【「国際化」の三つの視点】

ひとくちに国際化と言っても多様であり、主として“対象国との関係”で三つの視点が必要である。

第1は、関係が深く重要で、馴染みがあって言語の障壁が少ない国、典型的には米国である。例えば外国特許出願の場合、大半のケースは米国を対象国に含んでお

り、米国対応は国際化の出発点である。

第2は、関係が深く重要だが、馴染みが少なく言語の障壁が大きい国、典型的には中国である。最近、特許明細書の誤訳（現地での誤訳）が大きな問題になっているが、中国市場の巨大さと潜在的経済力を考えると、深刻な問題である。

第3は、上記の第1および第2の国々とは対極にある諸国であり、イスラムやラテンアメリカ、アフリカ諸国が多く含まれるだろう。これらを対象国とする知財業務の需要は、頻度としては決して多くないが、企業の海外活動の中では度々、聞き慣れない国での“事件”に遭遇する。

このような三つの視点から、依頼人の多様な注文のそれぞれに応じた最適解を個別具体的に提供できる、という点で、事務所には「国際」化というポテンシャルが大切になる。

【「際限のない情報化」のテーマ】

特許法律事務所はモノを作るわけではなく、情報を加工・編集し、新たな情報を提供することを本業とする事業体である。したがって、情報化のテーマは際限なく広がり、かつ、情報化が進むほど仕事の効率と顧客サービスの品質が高まる。

また、情報化は新しい仕事スタイルを可能にする。例えば、海外や国内に事務所の支所を置いて所内のネットワークに接続すれば、リアルタイムで情報を送受信して“同じオフィスにいるかの如く”仕事できる。

更に、情報化は新しい業務サービスを可能にする。例えば、事務所のサーバーにお客様の登録済み

商標に関するデータベースを用意し、お客様が自社の登録済み商標をインターネット経由で検索・確認等ができるようにし、これを介して更新管理や更新手順のオーダーをする、というような業務サービスが可能である。

喩えて言えば、これはお客様が自社内に仮想的に持ち得る「バーチャル商標管理室」とも呼べるものであり、創英では具体的なシステムを既に構築中である（サンプル版に興味ある方は問い合わせ下さい）。現代の情報技術を活用し、かつ、セキュリティに万全の対策を施しておけば、お客様にとっても事務所にとっても有益なものとなり得る。

【三位一体のネットワーク】

受注型の業態である事務所にとって大切なのは、専門化・国際化・情報化の三点で優れたポテンシャルを持つことである。いずれが欠けても、21世紀という時代には不似合いであり、加えて言えば、それらの「三位一体のネットワーク」を構築することが、組織としての事務所の優勝劣敗を左右する。

三位一体のネットワークとは、専門化、国際化および情報化のそれぞれが一体となって個別のネットワークを形成しつつ、それら三つが一体となって全体のネットワークを形成していく、そういう人とモノと情報が、有機的に結び合わさったものである。

そして、これが今の時代にマッチし、顧客の多様なニーズにも応え得る“21世紀型”の事務所の「ひとつのイメージ」ではないか、と思っている。