

「なんでもあり」の新々常態を 迎えて気になる知財の四題

弁理士 長谷川 芳樹



中国・武漢から発した新型コロナの流行が、世界保健機構(WHO)により世界的大流行(パンデミック)と宣言されたのは2020年3月11日です。それから2年が過ぎようとしていた今年2月24日、ロシア軍はウクライナの西部を除くほぼ全土に軍事侵攻を開始しました。

この疫病の蔓延と侵略戦争という歴史的な災禍と蛮行により、世界はAfterコロナの新常態を通り越して「なんでもあり」の新々常態への道を歩み始めた、と感じています。知財業界に身を置く者として、ちょっと気になる四題(4つのテーマ)を本音ベースで記します。

第一題 ノーマスクでリアル面談できる日は来るのか？

メジャーリーグでの大谷翔平選手の活躍をテレビ観戦すると、満員のスタンドでは観客がノーマスクで大声を上げて楽しんでいます。私事ですが、阪神が最下位を脱出して上昇軌道に乗り始めた初夏の週末、東京ドームで対・巨人戦を観戦しました。球場内にノーマスクの観客は見当りませんでした(飲食中を除く。)

コロナの時代は、欧米から終わろうとしています。ところが、日本ではマスクを外せない(外さない?)日々が続いており、第7波の感染拡大もあってコロナ時代の終わりが見えてきません。ゼロコロナ政策が続いている中国も同様に「終わり」が見えませんが、中国と日本では事情が異なるようです。

日本では自粛マインドと同調し付度する文化が深く浸透しており、いつの間にかマスクをすることが日常の習慣

となったようです。当局から「屋外では発話時以外はマスク不要」との見解が示された後も、人々は外出時にはマスク着用を励行し、真夏の酷暑の炎天下でもマスクを着け続けています。

■WEB面談とリアル面談の使い分け

知財人として気になることは、対面で会話すること自体を憚ることが当たり前になりつつあることです。事務所の弁理士が特許出願前の打ち合わせを出願依頼人(発明者、知財担当者等)と行う時、今はTeamsのようなWEB会議ツールが便利に活用されています。遠隔地の相手と情報交換や伝達、意見表明や議論を行えるということで、非常に便利です。

創英でも大いにWEB面談を活用しているのは当然ですが、リアル面談のメリットを全て代替えるのは難しいようです。例えば試作品の実物を見ながら、あれやこれや

検討して発明のポイントを抽出していくような高度なコミュニケーションでは、WEB面談はリアル面談を超えることができないようです。

リアル面談とWEB面談には、それぞれ長所と短所がありますから、これらを相互補完的に使い分けて活用していくことが大切であり、どちらか一方に偏ったりすると、知財業務の大切な部分が失われるように感じています。

第二題 世界の分断と対立は知財に何をもたらすか？

新型コロナが出現する以前から、米・中という経済大国間の覇権争いが激化していましたが、ウクライナ侵略が始まると米・露という軍事大国間の対立が加わりました。その結果、世界は今、グローバル化の時代を終えて3つのグループに分かれる時代を迎えました。米・欧・日を中心として民主主義を共通の価値観とする国々と、中・露を中心として権威主義的に支配される国々と、いずれの陣営からも一定の距離をとるインドやASEAN、南米等の国々です。

このような分断と対立は根が深く、仮に政権交代などがあつたとしても簡単には解決せず、これからも長く続きそうです。日本は、分断と対立の一方のグループに属していますが、他方のグループである中・露はいずれも日本の隣国です。日本は、地政学リスクの高い台湾や北朝鮮とも隣国であり、中国、台湾、韓国とは経済的な結びつきが強いので、世界の分断と対立がどのように日本の知財の動向に影響するのかが気になります。

日本企業の海外知財戦略を考える場合には、業種によっても異なりますが現状では、まずは米国をどうするか、次に中国をどうするか、そして台湾・韓国、欧州、ASEANをどうするかという順番になります。分断と対立の時代になると、他方のグループに属する中国がどうなるのか、例えば日本企業の中国出願は減るのか変わらないのか、等も気になります。いずれにせよ、グローバル化の終焉が海外知財戦略の逆風になってくることは間違いないでしょう。

第三題 インフレが来た時、知財業務のサービス料金を上げることができるか？

日本でもインフレが問題になりつつあります。世界的なインフレの背景には、米・欧・日の中央銀行による大規模な金融緩和があるのは間違いないですが、原因としては、新型コロナが引き起こした供給制約型の物価上昇や、ウクライナ侵略戦争が招いた食料・エネルギー不足によるコストプッシュ型の価格上昇が複雑に絡み合っています。そして日本では、通貨安(円安)によってインフレが進みやすく、その対策が日本の財政、金融の問題として深刻化する気配が漂っています。

■値上げ説明の難しさの違い

商品やサービスの価格を引き上げるとき、供給者側は値上げの理由を需要者側に説明します。加工食料品であれば「原材料高騰により値上げします」と説明し、電気代であれば「火力発電の燃料高騰により値上げします」と説明し、生鮮食料品であれば「天候不順による品薄のため値上げします」と説明します。このように、値上げの原因を供給者の責任範囲外の経営環境の変化／悪化に求めて、需要者の反発が供給者に向かって来るのを避けようとしています。

ところが、サービス価格の場合は、このような値上げの説明は難しい。例えば、「業務用の電気代などの仕入れコストが上昇したので特許出願手数料を値上げします」と説明したとして、どれくらいの需要者(出願人企業)に納得してもらえるでしょうか。

消費者物価指数が現在(2022年7月)の日本のように2%前後に留まっている場合には「我慢する」こともできますが、米・欧のように8%を超えるような事態になると、我慢して耐えることもできなくなります。

今後、日本のインフレがどうなっていくのかは誰も予測できませんが、インフレが世界的に広がっていく中で、日本が永遠にデフインフレを続けることはあり得ないと思っています。インフレが定着して物価がどんどん上がっ

ていく日本になった時、知財のサービス価格の値上げをどうやって実現していくのか、非常に難しい問題です。

第四題 「なんでもあり」の新々常態でも、やっぱり大事な人財育成

4年後の2026年には、創英は創業40周年を迎えます。その時には、世界も日本も大きく姿を変えていると思います。米国ではトランプ政権が復活し、台湾では親中派が政権をとって中国による台湾併合が平和的に進んでいるかもしれません。ウクライナでは停戦協定が成立するも政権交代があり、ロシアは北・東欧諸国に軍事的圧力を強めて武力侵攻の機会を窺っているかもしれません。

そして日本では、自動車のEV化などにより産業構造が大きく変わり、貿易赤字の拡大によって想定以上の通貨安になっているかもしれません。また、大地震や巨大台風な

どの自然災害に見舞われ、政府・日銀の財政・金融政策が行き詰まり、想定以上のインフレの大波が襲ってきているかもしれません。

■最悪の事態を想定した最善の対策

嬉しくないリスクが現実化しないことを強く願いつつも、最悪の事態を想定して最善の対策を立てていくことが大切です。創英としては、「なんでもあり」の新々常態であっても、お客様から信頼されて最高レベルの知財業務サービスを適正な価格で安定して提供していけるように、着実に進化していきます。

そして、やっぱり大事なことは人財育成である、ということに肝に銘じて、創業40周年までの4年弱を過ごしていきます。



米国西海岸(シアトル)に創英新拠点をオープン

赴任に先立ち、メンバーが本部オフィス(東京・丸の内)に集合して記念写真を撮りました。

※詳しくは本誌8~9ページを参照ください