

「前門の虎」と戦い、 「後門の狼」を懐柔する

弁理士 長谷川 芳樹



「創英視点 前門の虎後門の狼」をキーワードにしてGoogle検索すると、『今どきの知財実務「周辺」の本音トーク』と題するエッセイ(本誌99号「視点」)のPDFがヒットします。

弁理士事務所は存亡の危機に直面しているとの認識の下、インフレという前門の虎と戦いつつ、AIという後門の狼を懐柔する(手なずける)ことの大切さを述べています。最近の状況変化を踏まえつつ、少し見方を変えて続編をお届けします。

【ご案内】本誌(創英ヴォイス)ダイジェスト版は、電子ブックとして創英HPで閲覧できます。

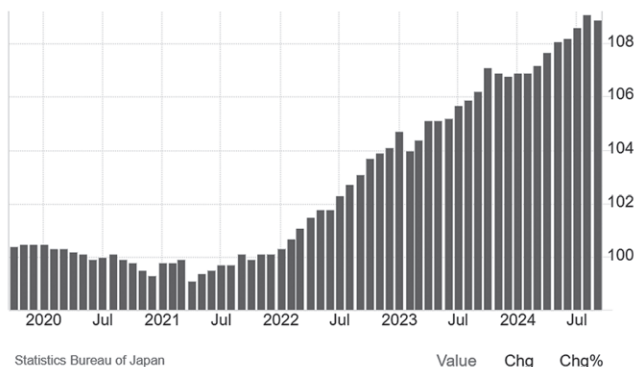
URL: <https://www.soeci.com/publication/>

■インフレという前門の虎との戦い

モノとサービスの価格上昇(インフレ)が止まりません。物価は来年も再来年も同じであって欲しい、というのはメディアが伝える庶民感覚ですが、これは過去30年で日本人に染みつけたデフレないしディスインフレ感覚です。物価が上がり、賃金や事業収入も上がる好循環は、まず物価が上がらないと始まりません。物価上昇を必達の目標として、2013年にアベノミクスの下で登場した黒田日銀は「異次元」と称する超金融緩和政策を行い、10年間粘り強く続けましたが、結果的に物価は上がりませんでした。

インフレはパンデミックと戦争を引き金にして、海外か

〈図表1〉消費者物価指数: CPI、総務省統計局HP



ら日本にやってきました。〈図表1〉は日本の消費者物価指数(CPI)を、2020年を100としてグラフ化したもので、総務省統計局のHPから引用しました。2022年の年初頃と比較すると、3年弱後の2024年9月には約9%物価が上昇しています。

3年弱で物価が9%上昇しても、賃金と同じように上昇していれば好循環していることとなります。日本労働組合総連合会(連合)のHPで各年春闘での大企業の賃上げの最終集計結果を確認すると、2021年以前は前年比で1.5~2.0%のアップが続き、2022年は2.07%、2023年は3.58%、2024年は5.10%となっています。2023年と2024年を合計すると、2024年は2022年比で8.68%の賃上げとなるので、2022年からの物価上昇と概ね同等レベルの賃上げが連合加盟の大企業で実現していることがわかります。

■安売りに走った先に潜むもの…

弁理士事務所における事務報酬はどうでしょうか。独占禁止法制の下で日本弁理士会は事務報酬を決めることができないため、値上げ云々は各事務所の独自判断と依頼人企業との個別交渉にゆだねられています。各事務所の事務報酬のデータを取りまとめた統計もないため、インフレの中で値上げ出来ているのか否かは伝聞で推察するしかないのが現状です。

この場合、事務所への仕事の依頼人の多くは大企業である

ため、通常は依頼人が交渉上の優越的な地位に立っています。仕事を失いたくない弁理士事務所が依頼人の意向に応じて安売りに走り、インフレ環境下で苦境に陥ることはありますが、これでは日本の知財制度の健全な発展は難しく、最終的には日本の知財パワーの低下を招き、知財分野から日本の産業競争力の国際的な地位低下を招きかねません。

我が創英では、2023年の事務報酬見直し活動を、継続的に出願のご依頼があるお客様(大企業、中堅・ベンチャー企業、大学法人等)に対して行いましたが、その大多数について概ね5%を中央値とする値上げ方向の見直しに合意できました(本誌100号「視点」参照)。2023年中に合意できなかったお客様は大企業の一部ですが、2024年に入ってから値上げ要望を継続した結果、複数社は合意を得ました。要望が叶わなかったお客様は今後を持ち越しています。

そのような中、最大手のT社は2023年の5%値上げに続き、2024年はさらに10%値上げとなりました。物価が上昇しても事務報酬を同等(以上?)に値上げするという好循環が回れば、「受託した仕事の処理に万全を期すべし!」...というインセンティブが生まれます。これからの時代は、コストカットではなくコスパアップが大事であり、安売りに流された先の知財業界に明るい未来はないことを肝に銘じて、創英は来年以降もモチベーションを上げていきます。

【注記1】

本文中のT社はトヨタ自動車です。2023年は当方からの要望後に開かれた年次の代理人事務所会合で5%の値上げが示されましたが、2024年の年次会合では要望するまでもなく10%の値上げが示されました。この事務所会合で、筆者は多数の参加者と懇談しましたが、T社の仕事を担当できることへの感謝の念と、今後の実務への意欲と期待感が大いに高まっていることを実感しました。
※T社の実名を本誌に明記することは懇談会で飯田知財部長様より了承いただいております。秘密情報の漏洩ではないことを申し添えます(念のため)。

■AIという後門の狼を懐柔する

知財業務の分野では、発明の発掘～検討～権利化の実務において、AIをどこまで活用できるかが問題となります。そこで、AIを利用する「発明検討会」という場面を想定して近未来を描いてみます。

〈A社の発明検討会の参加者B、C、Dと支援AI〉

- ・人間の参加者は、扇風機の開発製造企業A社の発明者Bおよび知財担当者Cと、A社の出願代理人事務所の弁理士Dの3人です。
- ・ロボットの参加者は、発明検討を支援するAi君であり、次の①～⑥の機能を持っています。

- ①音声認識とテキスト化の機能
- ②画像認識と比較分析の機能
- ③自然言語処理; NLPによる要約と分析の機能
- ④特許データベースの検索と分析の機能
- ⑤クレームおよび明細書のドラフト作成の機能
- ⑥法的要件のチェックと拒絶理由の予測の機能

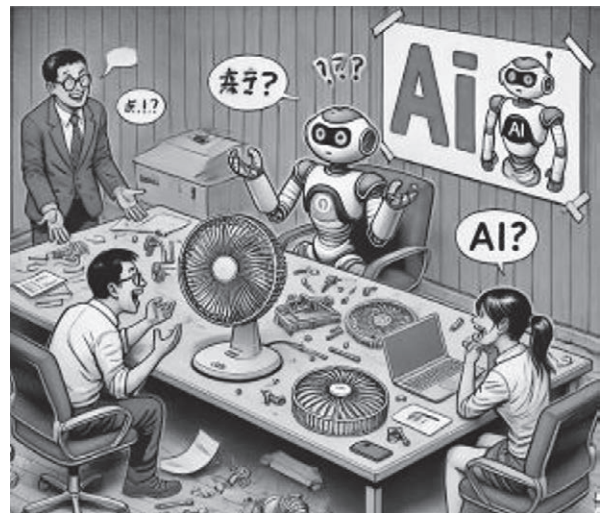
機能①～④は主に認識系AI、機能⑤と⑥は主に生成系AIの機能ですが、いずれも現在のAIによって実現可能でしょう。

人間の参加者B、C、Dと、ロボット型の支援Ai君はテーブルを取り囲んで議論していますが、テーブルには扇風機の完成品、発明の特徴である羽根などの部品が置かれています(図表2参照)。

【注記2】

上記の発明検討会の様子をイラストにしました。iPhoneでChatGPT4oに自然言語で場面を説明して、10秒ほどで描いてくれた何枚かのうちの1枚が(図表2)です。初心者の筆者でもこのイラスト(原画はカラー)が描けるのですから、イラストクリエイターの業界も大変だなあ...と感じた次第です。

〈図表2〉支援Ai君が参加する発明検討会



■AIによるサポートの期待度は?

このような発明の発掘、検討および権利化の仕事において、発明者B、知財担当者Cおよび弁理士Dに対して、支援Ai君はどのようなサポートができるかをChatGPT4oに尋ねてみました。何度かのやりとりの結果、3,000文字ほどの「AIが提供できるサポートの内容」が出力されましたので、以下に要約します。

〈具体的なシナリオとして…〉

- ・発明者Bが新しい羽根の形状を説明すると、支援Ai君は音声認識機能で発明者Bの説明をリアルタイムにテキスト

化する一方、画像認識機能でテーブル上の羽根の形状をスキャンし、これらの情報から関連する先行技術を検索して表示し、比較する、

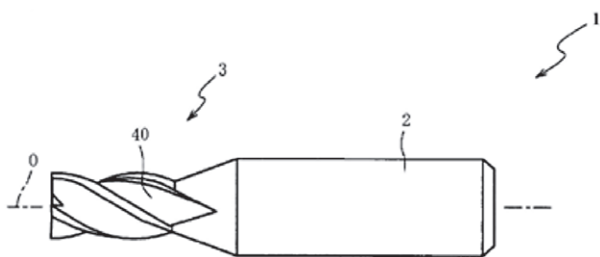
- ・知財担当者CがA社の権利化方針を説明すると、支援Ai君は音声認識機能で知財担当者Cの説明をテキスト化する一方、A社の過去の特許出願情報も参考に、標準的な権利化方針に合致するかどうかを評価する、
- ・弁理士Dがクレームと明細書を作成する際には、支援Ai君は発明の特徴を抽出し、クレームの構成案を提案する一方、支援Ai君は明細書のドラフトを作成し、法的要件をチェックする、というものです。

〈重要な機能③、⑤、⑥の補足…〉

機能③の「自然言語処理(NLP)による要約と分析」は、支援Ai君が先行技術の文献を要約し、発明者Bにとって重要なポイントを抽出することであり、発明者Bは膨大な文献を読む手間を省くことができます。

機能⑤の「クレームおよび明細書のドラフト作成」は、本誌100号の視点『最近の「知財のパラダイムシフト」3題』で一端を紹介しており、〈図表3〉がそこで用いたドリルの例です。

〈図表3〉本誌100号で例示したドリル



機能⑥の「法的要件のチェックと拒絶理由の予測」は、支援Ai君が特許法や審査基準に基づいて、クレームや明細書が適切に記載されているかを自動チェックするだけでなく、支援Ai君が過去の審査結果を分析し、特許審査での拒絶理由を予測します。

上記した支援Ai君の機能は不十分なところも多いですが、最新レベルのAIの機能を十分に使いこなせていないという人間側の問題も多いようです。

■AI活用時代の「人間」の役割

前頁の〈図表2〉のイラストをご覧ください。発明者Bはロボット型の支援Ai君の正面に座り、自ら発明した扇風機の試

作品を前にして、その特徴や優位性を、身振り手振りを交えて力説しています。

知財担当者Cは発明者Bの右に座り、「あんな特許が欲しい」、「こんな特許は経費の無駄だ」、「ライバルX社が嫌がる権利が欲しい」、「羽根の形状を意匠でも権利化したい」というような知財戦略上の希望や願望を吐露しています。

弁理士Dは、議論が白熱して立ち上がり、羽根の特徴や進歩性の主張点を整理しながら意匠にも言及し、議論の落としどころを探っています。

支援Ai君は、参加者B、C、Dの白熱した議論に戸惑いながらも音声認識して整理し、公開特許情報と未公開のA社の特許情報に基づき、A社として狙える権利化のプランをいくつか示します。

残念ながら支援Ai君の能力は発展途上であり、また、人間の参加者B、C、Dの支援Ai君の活用スキルも不十分なため、支援Ai君から提案された権利化プランは内容不十分なものが多いですが、人間の検討会で吟味し検討する「叩き台」としては有用です。

■人間の役割は「リアル」と「コミュカ」だ！

Teams、ZoomなどのWeb会議サービスが普及し、その便利さに惹かれてリアルで対面して議論する機会が減っています。前述したような発明検討会をWeb会議サービスで行うことは可能ですが、議論や主張を戦わせて事業戦略上で有用な知財権を獲得するためには、やはり発明者、知財担当者、弁理士の3者が集まってリアルで対面し、忖度なしの本音ベースで発明検討する場が大切です。

この「忖度なしの本音ベースで発明検討する」ために必要になるのがコミュカ(コミュニケーションする力)であり、特に事務所の弁理士には不可欠の能力です。なぜなら、出願人企業の発明者や知財担当者にとっては外部の人ですから、リアル場面でコミュカを発揮することができないと、AI活用時代の活躍場面は狭くならざるを得ない、と私は考えています。

創英では、セキュアな環境下で生成AIを積極利用しており、AIを業務で使いこなす知恵とスキルの獲得を老若男女の全てのメンバーに奨励しています。

今後も、①知財実務のプロとしての権利化書面作成力を高めることを前提として、②リアルの現場でコミュカを発揮して発明や意匠を発掘・検討し、③AIの機能を余すところなく活用できるスキルを実践的に身に付けている、という三拍子そろった知財専門家を継続的に養成していきます。