

## 日本弁理士会東海支部

## 井上 佳知 支部長

人の知的活動によって生み出されたアイデアや創作物は財産的価値が認められ知的財産と言われる。法的には特許権、意匠権、商標権、著作権、商号などが挙げられ日本の知的収支は二・四兆円と米国に次ぎ世界二位。資源に乏しい日本にとって知財は重要な資源だが、激しく追いついてくる中国など将来は楽観視できない。知的財産権を扱う日本弁理士会東海支部の井上佳知支部長に話を聞いた。



井上 佳知

平成2年、名古屋大学工学部卒業。4年、弁理士登録。18年、日本弁理士会東海支部副支部長。21、22年、日本弁理士会常議員。29年、日本弁理士会東海支部副支部長。30年、日本弁理士会東海支部支部長。

——変化の激しい時代で弁理士会への影響も大きいと思います。

**井上** 以前から合格者数は減少傾向にあり、今年の弁理士試験の合格者は二五五人。一昔前の弁理士は全国で四、五〇〇人でしたが、現在は約一万人です。特許出願件数は約五〇万件程度から約三〇万件へと減っており、一人あたりの件数は減っています。弁理士の主な業務は出願・中間処理ですが、それを基軸にしつつ、これからは他業務にも展開して行く必要があると思います。企業の予算枠は横ばいで国際化の昨今は海外での出願が増え、国内分が削られます。

海外出願は米国と中国への出願が多くを占めます。中国では自社の権利が侵害されないようにするのが、以前は取り締まり、裁判共にお粗末でした。最近は都心部では改善されつつありますが、内陸部ではまだ難しい。両国に対する出願は、各企業の主要製品に関する出願となり、マーケットの大きさや、世界経済に与える影響度を反映していると感じます。

——IT時代でIoT、AIな

どソフト化が加速しています。

**井上** 情報処理関係は目に見えず理解しづらいところがあります。製造業における物理的な製品は技術を把握し易いが、情報処理のような抽象的概念は技術を把握し難い。二〇数年前、ビジネス特許と言って金融系の特許出願が米国などで流行ったがそれに近いものが違うのか、見極めが難しい。根本的なブレイクスルーと言うより、どううまく使うかでしょう。

ただ、こういった企業の開発スピードはとにかく速く、特許出願も迅速に行う事が求められる。特許庁もAIやIoTの技術分野に対して審査基準の整備を終えたところ。すべき対象こともあり単にインターネットを介するだけでなく、技術的な工夫や効果を上手く見出す必要があり、弁理士の力量が試されてもいます。

またこういう出願は、ベンチャー企業や、本業からスピノフした企業が出願に興味を持つ傾向にあります。こうした企業は、意欲的でアグレッシブでビジネス

展開が速い。ただ、名古屋や九州大阪で立ち上げて、うまくいくと東京へ行ってしまふ。やはりベンチャー企業は東京に集まっています。世代も若く、一般企業とは異なる行動パターン、ネットワークがあるようです。

——当地方では。

**井上** やはり製造業が多く、製品の構造に関わるハード系は技術を理解し易いですが、制御等のソフトウェア系の技術は理解が容易でないこともあります。弊所では外国企業による日本の特許庁への出願も扱っています。その中には、電子商取引分野の出願もありますがイメージをうまくつかめなければ理解するのが難しい。

——国際化への対応は。

**井上** 世の中の情勢によって他国では特許になる可能性もあるものを、日本において保護しないと

すれば保護に偏りが生まれます。主要マーケットとなる国に対して出願をしていかなければ、他企業との競争に負けてしまいます。国内における出願件数が減ったのも、バブル期などは一社で二万件とかありましたが、費用対効果や製品化するか、など見極め、外国出願へ予算を割り当てているからでしょう。

——東海地区の中小企業支援については。

**井上** 「知的財産経営サロン」を毎年七月から翌年二月までに年八回、名古屋商工会議所の弁理士会東海支部で催しており、参加の中小企業経営者が毎回、三グループに分かれ、各班に弁理士二人が入ってその時のテーマを話し、相談や意見交換しています。一回目と最終回はその後の懇親会で杯を交わしながらザックランな親交

を深めています。

中小企業支援においては、出願以外にコンサルタント業務も重要です。最近では中小企業診断士にも加わってもらい知財だけでなく経営面も含めて相談を受けています。出願が業績になるか、企業の強みになるかなども検討します。また、訴訟になる前の警告状に対する対応や懸念の相談を受けるなど、特許取得後の侵害訴訟など権利行使に絡む仕事への対応も必要です。

さらに今年からは金融機関から融資の手続きや審査などの話も。中小企業支援策として、これまでの特許を担保にしていました。特許の取得自体を評価して無担保で融資する方針に変わったためです。一方、日本弁理士会では出願費用の一部を補助しています。

良い技術を持っていても販売網

がないと意味はなく、我々も販売網を見つけることも視野に入れるなど、金融機関との連携も含めて支援していきたい。

——弁理士会を知ってもらおうアピールや今後の課題などは？

**井上** 「休日パテントセミナー」として毎年五、六回、土、日曜日に各地で無料の講演・啓蒙活動を開いています。中・高・大学での知財講義や名古屋市立大では年間講座を行なっています。ですが、広報活動は十分とは言えません。日本の企業の中で中小企業は九割超ですが、出願数は二割程度。弁理士も経営改善を含めコンサルティングを通じて一緒に変わっていききたい。出願ベースから相談ベースの料金体系に方向付けをします。時間はかかりますが現場からのボトムアップが東海支部の使命だと思っています。

## 広報活動を充実し

## 現場からのボトムアップを目指す