



■ 目次

- ◆ 中国の実用新案審査の最新の動向
- ◆ 創成国際特許事務所の佐藤先生とのインタビュー

中国の実用新案審査の最新の動向

中国弁理士 胡 靈靈¹

ここ数年、中国の実用新案は、コストが低く、権利化が速く、権利行使時に、ドイツや日本などの国のように厳しい制限がないため、国内及び海外の出願人から多くの注目を集めており、出願件数が増加しつつある(下表を参照)。

表1: 過去5年間の中国実用新案の出願件数

| | 合計 | 国内の出願人 | 海外の出願人 |
|-------|-----------|-----------|--------|
| 2013年 | 892,362 | 885,226 | 7,136 |
| 2014年 | 868,511 | 861,053 | 7,458 |
| 2015年 | 1,127,577 | 1,119,714 | 7,863 |
| 2016年 | 1,475,977 | 1,468,295 | 7,682 |
| 2017年 | 1,687,593 | — | — |

(注: 2017年の国内の出願人及び海外の出願人各々の実用新案出願件数がまだ発表されていない)

しかし、中国特許庁が「専利品質向上プロジェクト実施計画」を制定し実施して以来、実用新案の審査にはいくつかの変化が見られる。

1. 新規性欠如と指摘された実用新案の件数が多くなった。

実用新案審査部門は現在、主に実用新案機械調査報告システムを用いて関連先行文献の自動的なプッシュを実行している。また、審査部門内部も、審査官の調査能力向上を要望している。結果からすれば、新規性欠如と指摘された実用新案の件数が増加しつつある。

弊社が受け取った新規性欠如に関する拒絶理由通知を例にすると、2017年から現在まで、弊所は、新規性欠如に関する拒絶理由通知書を21回受け取った。同時期に弊所を通じて出願した実用新案の出願件数は

¹胡 靈靈: 北京林達劉知識産権代理事務所 電気電子部二部部長 中国弁理士

470件であるため、その比率は $21/470=4.5\%$ である。しかしながら、2017年以前は、弊所において、新規性欠如に関する拒絶理由通知を10回しか受け取らなかった。一方、2017年以前に出願した実用新案の出願件数は1992件もあったので、その比率は0.5%に過ぎなかった。

2017年から受け取った21回の新規性欠如に関する拒絶理由通知では、2017年上半期には2回、2017下半期には10回、2018年には9回であった。このように、2017年の中頃から、新規性欠如に関する拒絶理由通知は急激に増え、2018年にも高い発行率が維持されている。

新規性欠如に関する拒絶理由通知への応答については、まず、実用新案の審査官には進歩性を審査する権限がないため、出願人としては、応答時に新規性のみ考慮すればよい。次に、実務からすれば、殆どの審査官は、応答の機会を多くとも2回しか与えないので、2回応答しても審査官を説得できない場合、審査官は、当該実用新案出願を直接拒絶査定することとなる。

2. 実用新案出願の権利化期間が長くなった。

中国特許庁の発表した最新情報によれば、実用新案の権利化期間は7～14ヶ月まで長くなる見通しである。弊所の把握した実際のデータからすれば、最近登録になった実用新案は明らかに登録が前より遅くなった。2017年以前は、補正通知や拒絶理由通知を受け取らなかった実用新案出願はほとんど、願書提出日から3～4ヶ月以内に登録査定通知を受け取った。一方、2018に登録になったばかりの実用新案出願では、補正通知書又は拒絶理由通知書を受け取らなかったものはほとんど、願書提出日から5～6ヶ月後に登録査定通知を受け取ったものである。不備があつて補正通知又は拒絶理由通知が発行された実用新案出願は、登録がさらに遅くなる。

3. 実用新案出願を審査する部門は多くなった。

中国では、審査官は、特許庁及び北京、河南、天津等に設けられる9つの審査協力センターに散在している。実用新案の審査はこれまで、北京審査協力センターの実用新案審査部に集中されていたが、実用新案の審査業務の増加に伴い、2017年年末から、河南審査協力センターも実用新案審査部を設立し、多くの実用新案出願の審査を担当するようになった。また、天津審査協力センターも、一部の実用新案出願の審査を担当し始めた。

最近受け取った拒絶理由通知からすれば、各審査協力センターの運用は完全に一致するわけではない。例えば、北京審査協力センターと河南審査協力センターとは、実用新案の保護対象属否などに関する判断の基準が異なる。また、実用新案出願がどこに割り当てられて審査されるかは、予測できないものである。よって、特にソフトウェア等に関する実用新案出願の場合、権利化の見込みを予測することは、少なくとも近いうちに難しくなるだろう。

要するに、現状からすれば、中国の実用新案の審査は厳しくなる傾向にある。これは、実用新案の出願人に制限を与える一方、中国の登録実用新案の品質を向上させ、低品質の実用新案を低減する上では有利になると思われる。

代は、各企業が新しい特許や実用新案をどんどん開発しようとしていました。したがって、各社が特許出願の数を競争する時代でした。ある企業が1万5000件出せば、他の企業がそれ以上出そうというように出願件数を競っていました。その当時、出願が増加の一途で、現在の中国のような様子を呈していました。一方、その当時知財の専門家は少なく、私が40年前にこの業界に入った当時は、日本の弁理士数は2000名に達していなかったと思います。私が弁理士試験に合格した頃、ようやく2000名に達しましたが、毎



年合格者がわずか80名程度でした。また、企業内の知財担当者も少なかったです。現在、私の依頼人の大手自動車メーカーだけで知財部の人員は、260名から300名に達しているようですが、その当時はまだ十数名しかいませんでした。そのような状況下で、出願はどんどん増えるものの、特許事務所も弁理士も少ないし、企業内の知財担当者も少ないということで、弁理士に対する仕事の発注がとて多くて、特許事務所が非常に発展した時期でした。それと同じように、中国もここ2000年以降、出願件数が急増し、特許事務所や弁理士もさほど増えていないので、その当時の日本と似ているように思います。

しかし、日本では1990年代の初めにバブル経済が崩壊し、経済成長が停滞し、大手企業が倒産する時代になりました。でも、その当時の日本人は、まだ高度成長の時期でしたので、まだ経済が復活することを信じていました。したがって、各企業も一生懸命研究開発を行い、特許出願件数を増やしていました。ですから、1990年代は経済が停滞していましたが、出願件数はまだ伸びていました。その後、21世紀に入り、出願件数は2002年にピークの44万件に達して、2003年からマイナスに転じ、その後、ずっと減少し続けています。

リンダ: 昨年の出願総件数はどのくらいでしたか。

佐藤先生: 32万件でした。44万件から32万件に、つまり12万件減少し、この15年間で約25%マイナスになったのです。日本は1990年代にバブル経済が崩壊して、競争力を失い、日本をもう一度創り直す必要があるということで、2003年当時の小泉首相が知的財産立国宣言をして知財戦略を国家戦略にすることで、知財によって日本をもう一度復活させようとしたのです。皆で知財でやろうということで、企業も特許事務所も一緒になって頑張ってきたのです。その際、以前は出願件数の競争をしていたのですが、本当は、品質のよい特許ではなければ、勝てないということがだんだん分かってきました。それで、企業は品質の良い特許を選択し、出願するようになったので、選択と集中が行われて、出願件数はどんどん減少するという構造になったのです。その一方で、日本の産業構造として、嘗ての日本の電気・電子産業は世界のトップ企業でしたが、2000年代に入ったところから韓国、中国などの企業との間の価格競争に勝てなくなり、電気・電子産業の大手企業が経営的に苦しくなり、産業構造が変わり開発も行き詰ったのです。そのために、電気・電子産業の出願が少なくなったのです。ピーク時の日本の44万件の出願のうち14万件が電気・電子企業からのものだったのです。そのうちの大部分が電気・電子企業の大手企業のものだったのですが、それらの大手企業からの出願が減ってしまったので

す。出願の選択と集中と、開発がうまくいかないということでも出願件数が減ってしまったのです。この二つの要因によって、出願件数が44万件から32万件に減少したと私は考えています。

もう一方で、日本政府は、知財戦略によって国家の競争力を強化させるために、知財専門家を増やす必要があるとして、2003年には、3000人から4000人しかいなかった弁理士を1万人に増やす必要があると主張しました。そのために、弁理士制度を改革して、試験に受けやすい制度にしたのです。それにしたがって、弁理士が急激に増加し、私が受験した当時には1年間の合格者が80名程度だったのが、その後、一年間で700人～800人も合格するようになったのです。そのために、現在までに弁理士の人数は1万人を超え、出願件数が44万件から32万件に減少したことで、弁理士事務所の中にも経営的にうまくいかない事務所も増えてきて、世代交代を含めて事務所の再編成が起こっているというのが現状なのです。これが、日本のおおまかな今までの知財業界の流れだと思っております。

リンダ: 先生は26歳の時に、40年以上前に最初の事務所にお入りになり、28歳の時に弁理士試験に合格されたと伺っています。その当時、弁理士という職業を選択するのは、かなり勇気が必要だったのではないですか。ご自身でどのようにお考えになり、この職業を選択されたのでしょうか。

佐藤先生: 私は、もともと、福島の工業高等専門学校で工業化学を専攻したのです。その後、社会科学を学ぶために早稲田大学に行き、早稲田大学の法学部でたまたま工業所有権法を、今でいう知的財産権法の授業を選択科目としてとったのが弁理士になる切っ掛けです。

リンダ: その当時、化学も勉強され、法律も勉強された方は少なかったのではないのでしょうか。

佐藤先生: そうですね。技術系から法律系にいくという人は、70年代の初めの頃には珍しかったと思います。そのようなことで、技術と法律を勉強することができ、特許の世界というのは、技術と法律が必要ですから、私に適性があるのではないかと思い、弁理士試験を受け、合格して、この業界に飛び込んだのです。

リンダ: 日本の弁理士の先生は理科系出身の方が多くですね。そういう意味で、先生は法律にも精通され、依頼人の立場から見てもとても魅力的ですね。

佐藤先生: 技術も法律も分かる意味では、特許だけではなくて、実用新案、意匠、商標、著作権、訴訟など一応、すべての分野を、私がハンドリングできる素質があったということだと思います。その結果としては、私の弁理士人生において、単にプロセキューション、出願系だけではなくて、ライセンス、更には訴訟までも経験できたという意味で、これまでの日本の弁理士の中では珍しいタイプだとは思っています。

リンダ: そうですね。先生が最初の事務所に14年間ぐらい勤められたと伺いましたが、やはり、その時の先生は、すごく自信をもっておられ、弁理士としての仕事はもちろん、経営のことにも力を入れたいと考えて、独立されたのではないのでしょうか。今、中国の若者も、林達劉事務所の若い所員も、たくさんの方のことを勉強したいと頑張っています。私は、若者のこのような傾向を喜んで見えています。先生は、いつから経営に興味をお持ち始めたんですか。

佐藤先生:私は、最初に勤めた事務所で、所長直属のスタッフだったですよ。ですから、実際の実務以外に、所長の経営マターに関しても、私は常に相談相手になっていたのです。朝出勤すると、まず、所長に「佐藤くん、ちょっといらっしやい」と呼ばれていたのです。

リンダ:だから、先生が、ほかの弁理士スタッフより早く出勤されていたのですね。

佐藤先生:そうです。所長が、まず話をするのは、「昨日は、こういう依頼人が来て、こういうふうにやっていたと思うのだが、お前はどう思うか?」と私に聞くわけですよ。さらに、所長はその当時日本弁理士会の会長をしておられたので、「弁理士会では今、特許庁とこのような交渉をしているが、これに対して君はどう考えるか?」など、毎日、議論をさせられたのです。

リンダ:前の所長先生は佐藤先生より年齢が何歳上だったのですか。

佐藤先生:30歳ぐらい上です。

リンダ:では、先生にとってとても素晴らしい勉強のチャンスでしたね。

佐藤先生:そうですね。前の所長と、経営の仕方、弁理士会の制度、法律改正問題など、常に議論できたことは、私にとってすごい財産だと思っています。

リンダ:そう考えると、前の所長先生は、お一人の経営者を育てただけではなく、日本弁理士会のために、もう一人の会長も育てられたのですね。佐藤先生はいつから弁理士会の会長に就任されたのですか。

佐藤先生:12年前です。2005年、2006年は日本弁理士会の会長を担当しました。58歳の時です。私は弁理士会のことについて、そういうふうに出のポストと常に一緒に議論したりしてきたのです。ですから、私の発言はうちのボスの意見だと周りと思うぐらい、私はボスに教育されたのですよ。前のボスは会長だったのですが、そのお父様も会長を務められました。だから、彼らから見れば、私が三代目の会長だったのです。

リンダ:今、佐藤先生は魏弁護士と同じ70歳ですね。やはり、昔のことを振り返って見れば、前の所長先生はお父様のような存在で、もし、前の所長先生との出会いがなかったら、今の佐藤先生はいなかったとも言えるのではないのでしょうか。

佐藤先生:そうですね。ないと思います。

リンダ:本当に素晴らしい物語です。

佐藤先生:前の事務所で14年間ぐらい仕事をして、その時には、本当にいろいろ良い経験をさせてもらいました。

リンダ:でも、独立したかったのですね。

佐藤先生:前の事務所は、初代の所長と二代目の所長は親子で、二代目の所長の弟が副所長だったのです。また、所長には男のお子さんもいましたので、前の事務所では、三代目の所長が既に決まっていたんです。そこで、40歳になる直前に、私が今後どうしようかと考えました。この事務所にいる限りは、自分が独立して経営はできないと思ったのです。その事務所は、その当時、70年以上のキャリアがある事務所で、スタイルも、ビジネスの仕方も既に決まっていたので、私が新しいことをやることはなかなか難しいと思ったのです。前の事

務所の後継者になれるチャンスもないし、また、やり方としても、自分のやりたいことを実現するのは難しいかもしれない。だから、40歳の時、独立すると決めたのです。

リンダ:いかがですか。独立した後、最初にどのような感想がありましたか。

佐藤先生:まず、独立した時に、前のボスは、「佐藤くん、うちの事務所は暖簾分けをしない、即ち、うちの依頼人を貴方にあげるとは言わない。しかし、うちの依頼人が貴方についていくことは禁止しない」と言ってくれたのです。暖簾分けというのは、依頼人の一部を渡してくれるというビジネス仕方です。弁理士、弁護士の世界には、暖簾分けが基本的にありません。前の事務所の依頼人の仕事をしてはいけないという不文律があるのです。当然、私が事務所をやめるとき、まったく新しい事務所として、新たに自分で依頼人をつくらなければならないのです。



リンダ:やはり、佐藤先生が前の所長先生にとってとても素晴らしい方だったので、愛情を込めて、所長先生も佐藤先生を支えてあげたいという気持ちになられたのではないのでしょうか。

佐藤先生:お陰様で、前の事務所で私が面倒を見ていた依頼人の一部が、独立した時に、そのままついてきてくれたのです。ある企業は前のボスのメインの依頼人で、前のボスはその企業の顧問でした。それで、私が独立した時、その企業の5人の知財のマネージャーが、私に仕事をだすかどうか議論したのです。前のボスがそ

の企業の顧問ですから、そこから独立した人間に仕事を出すわけにはいかないかと多くの人が反対したそうです。その中に、一人の課長は、「佐藤さんと今までずっと付き合ってきたのだから、これから、佐藤さんが独立しても、引き続き仕事をだす。」と言ってくれたんです。ほかの課長も「じゃあ、それならうちも出すよ。」と続いてくれたのです。そこで、その企業の仕事を私が独立してもやれるようになったのです。前の依頼人との信頼関係が非常に強くできていたので、私が独立した時に、そのような形で私に仕事を出してくれたのだと思っています。そういう関係は、他にも、数社ありました。私が恵まれていたのは、独立した時、数社の依頼人がすでにあつたということです。

リンダ:よかったですね。

佐藤先生:ええ。そうはいつでも、やはり、いくら仕事があっても、処理する人材が足りなければ処理できないわけですよ。

リンダ:事務所の管理もそうですね。

佐藤先生:私が独立した当初、4人で始めたのです。しかし、実際に、お金を稼げるのは、私しかいなくて、ほかのスタッフは、見習い修行中のメンバーで、これから育てる人達ばかりでした。ですから、最初、自分で経営し始めた時に、「明日は仕事があるかな、所員に給料を払うことが私に本当にできるかな。」というような不安が日々続きま

した。その時、いろいろ考えてお昼ごはんも喉を通らなかったくらいでした。なぜならば、本当に緊張していたからです。そのような経験もしました。

リンダ: 私が先生と出会った時、先生は、独立してまだ16年ぐらいの時だったですね。すごくご苦労されたのですね。

佐藤先生: 当時は、自分のやりたいことのためにしてきた苦労だったので、辛いとは思いませんでした。

リンダ: 緊張はしていても、辛さはさほど感じなかったのですね。

佐藤先生: やはり、40歳という年齢は若く、仕事をバリバリできる時なので、どんな困難があったとしても、気持ちさえ前向きであれば、乗り越えられるのですよ。

リンダ: そうですね。40代、50代は一番仕事できる年代です。

佐藤先生: 今思い返してみれば、いろんな困難がありました。90年代のバブル経済の崩壊で、うちの依頼人が倒産してしまい、ずっと一生懸命に面倒をみていたベンチャー企業が倒産してしまったのです。特許事務所は、皆同じですが、ご依頼いただき、出願してから、その費用を請求するという立て替えのやり方で、仕事をしています。その時は、あるベンチャー企業さんに4000万円を立て替えていたのに、その会社がつぶれてしまい、その料金を回収できなくなったのです。その時は、経営がとても大変でした。

リンダ: そのような時は、ご家族の支えは、とても大切なのではないかと思います、いかがでしょうか。

佐藤先生: そうですね。その当時、うちの家内に「今度、ある会社が潰れてしまい、4000万円を回収できなくなってしまったよ」と言ったところ、「そうなの、マンションが1つがなくなったと思えばよいでしょう。」と言ってくれたので、救われました。

リンダ: 心がひろい奥様ですね。

佐藤先生: もともと、大学卒業した時も、ほとんどお金のない、貧しい学生だったし、親にも全く援助をしてもらえませんでした。ですから、結婚した時も、ほとんどお金がなく貧しかったです。うちの家内は、「何もなくなっても貴方はもともと何もなかったでしょう。だから、もとに戻るだけだから。」と思ったのではないかと思います。

リンダ: これから、もっと奥様に感謝しなければならないですよ。

佐藤先生: そういうことで、苦労はしましたけれども、本当に辛いとは思ったことはありません。

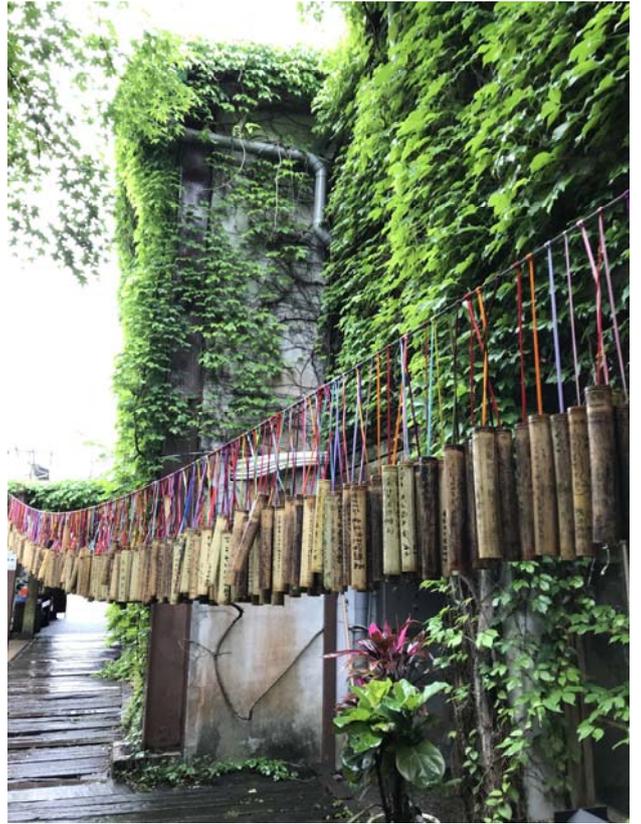
リンダ: 佐藤先生だからですよ。私だったら、弱くなって、へこたれてしまうと思います。

佐藤先生: いや、よく知っていますが、リンダさんだって、いろいろ苦労されて、よく乗り越えてこられましたよ。

リンダ: 私は、最初、大変な時に、いつでも、佐藤先生にご相談していたのです。今は、昔のことを思い出して、前の仕事をやめた時も、これから、どういうふうに進んでいけばよいかなど、本当にいろんなことについて、先生にご相談して、お知恵をお借りしてきました。私にとってはとても良いアドバイスでした。一方、先生から見ても、困難な時期をすでに乗り越えてこられたのですが、昨今は、いままで体験したことのない新たなチャレンジも結構あるのではないですか。企業側も、知財に対して全然違う考え方を持ち始め、また、弁理士の存在価値

も今までとはちょっと違ってきているという点について、最近分かってきました。この点について、先生のご意見を少し伺いたいですが、よろしいでしょうか。

佐藤先生:これは、弁理士だけではなくて、弁護士にも同様のことが言えます。今までの専門家とは、情報格差で優位性を保っていたのです。即ち、依頼人が知らないことを知っている、知識がある、経験があるということで、依頼人のために足りない情報の部分を補うことで大部分のビジネスが成り立っていたのです。今のような高度情報化社会になると、あらゆる情報は簡単に誰でもいつでも入手できる時代になりました。嘗てはいろいろな判例があることを知っていることは、依頼人にとってすごく上質なサービスだったのですよ。今は、依頼人はインターネットで、どの事件について、どのような判決があるかということを手軽に調べられます。そうすると、人が知らないことを知っているだけでは、商売が成り立たなくなりました。特許法のこと、判例、法律、ルールなど、以前の依頼人はほとんど知らなかったもので、教えることで商売ができたのです。



でも、今の依頼人は、特に大手企業は、もう自ら全部知っているのです。そうすると、専門家である弁理士と企業の知財担当者とは、基本的には情報格差の優位性がもうなくなってしまったのです。われわれは、専門家として、依頼人にサービスできるのは情報だけではだめで、情報を彼らにとって如何にしたら価値があるように提供できるか、また、彼らが判断できないことに対して、如何にして適切にアドバイスできるかというところでしかビジネスが成立しなくなり始めたのです。これからは、中国も、企業の知財のレベルはだんだん上がってくると思います。特許事務所と企業の知財部とはほとんど差がなくなります。企業内には、弁理士も弁護士も入るようになると、特許事務所と企業は、全く差別化ができなくなってしまいます。そういう意味で今まで特許事務所は、知識集団として、依頼人にサービスを提供することでビジネスが成り立っていた環境が、これからは通用しなくなります。

中国はまだ、そこまでは行っていないと思いますが、日本はもうそうなりつつあります。まして、知財が国内だけではなく、海外へも展開するようになってくると、1つの事務所が世界中のいろんな知財情報を集めて、適切にハンドリングするのは、なかなか困難なことです。中国の事務所は規模が大きいので、逆に300人、400人の規模なのでできるかもしれませんが、日本の事務所は50人～100人の規模では、ほとんどできないと思います。例えば、300人の知財部員を擁する大手企業のように、知財の予算を300億円使える人達のほうが、情報も収集しやすいし、世界中のネットワークを自分で構築することも可能です。そうすると、特許事務所との競争となった場合、彼らは自分たちですべてできる状況になってきました。これまでのやり方では、大手企業と特許事務所との力関係を見た場合、特許事務所が非常に弱くなってしまっているのです。つまり、大手企業は、自分

たちに都合の良いように、事務所を補完的に使うようになってきました。そうすると、特許事務所は、大手企業に使われる立場になり、いままでのような関係ではなくなってしまいます。今までは、企業は、特許事務所に依頼しなければ、自分達の知財がうまく活用できなかったけれど、現在では、企業は自分たちでできるようになったので、特許事務所は補助的な役割しか果たせなくなってきました。日本では現在、一部の大手企業は、企業の知財部のほうが特許事務所より強くなってきていると思います。したがって、日本の弁理士会の中でも、大手企業より、中小企業のようにまだ私たち特許事務所の力を必要としてくれる依頼人を一生懸命に支援しようというところにビジネスの活路を見出そうという流れにだんだんなっているのが現状なのです。

リンダ: ですから、このような事情があって、日本の特許事務所も中国の特許事務所もこれからどのように対応すればよいかといろいろ議論されていますね。中国もいつかこのようになると思っています。

佐藤先生: それは、高度情報化社会になり、特許事務所のあり方が、私が独立した当時とは、大きく変わってきたと思います。もう一つの大きな違いは、各知財分野で非常に専門化が進んだということです。私は、技術も法律も勉強しましたので、特許、実用新案、意匠、商標、著作権などなんでもやりましたと申しましたが、今は、皆専門性が高くなり、一人の人間が、すべてをハンドリングするのがほとんど不可能な時代になってきました。そうすると、それぞれの専門家がお互いのコーポレートをしないと、本当にいいサービスができないという時代になりました。

リンダ: これから、若者たちは、知財分野において、さらに専門的な勉強が必要ですね。

佐藤先生: そうですね。そうでないと、本当に高度な専門家でないと、企業の知財の人と差がつかなくなります。例えば、バイオ分野では、あの人でないと、できないというような強い特徴を持たないと、知財事務所の存在感がなくなってきているのです。

リンダ: 最近では、弊所も中国の企業から、明細書作成の依頼において、弁理士を指定してほしいという連絡をいただきました。

佐藤先生: うちも、ロボット案件をやっていますが、担当者は一人だけです。依頼人から、このケースをあの方をお願いしますと指名される時代です。一方、専門性が高ければ高いほど、分野範囲が狭くなるのです。そういうことだけでは、ビジネスは成り立たない。

リンダ: ですから、先生は、経営者としてどのように対応されますか。

佐藤先生: そのために、専門家はグループ化してお互いにコーポレートしてビジネスをやっていく世界が必要になったと思っています。

リンダ: ですから、日本の事務所も、いまグループ化する傾向ですか。

佐藤先生: そうなるべきだと私が思っています。そうするために今3つの事務所とグループを作り始めているのです。なぜかという、専門家を自分で育てるのは一番良い方法ですが、育てるのには時間がかかります。あらゆる分野の専門家を全部揃えて、育てるのには何十年の時間がかかります。それは、ビジネス的にスピードがなくなり、ついていけなくなります。そこで、専門家同士がお互いの良さを認め合って、手を組むというのが一番早いわけですよ。

リンダ: 考えたら、例えば、佐藤先生、魏先生のように日本、中国の知財業界で何十年もの経験があり、たくさんのお客さんを持っていた時代はもう終焉を迎えるのでしょうか。

佐藤先生: これからの特許事務所として、私のイメージは2つあります。1つは、全くの大企業的な仕組みを持った特許事務所です。何百人のスタッフをかかえて、組織で知財ビジネスをやっていく経営です。もう一つは、先ほどいったように専門家集団のグループによる経営です。この2つが国際競争力を持つために必要であると思います。前者のようにピラミッド型に何百人の事務所で専門家をうまく組織化して作っていくことはなかなか難しいと思います。

リンダ: そうですね。特にコンフリクトのことを考えてみたら、そうです。



佐藤先生: それならば、専門家集団が、皆インディペンデントでありながら、お互いにビジネス的にコーポレートをしていくほうがコンフリクトの問題も解消できるし、事務所の組織としても、そんなに大きなサイズにしないですむので、そのほうが、効率的だと思って、これから、専門家のグループ経営というのが一番望ましいのではないかと考えています。

リンダ: 考えたら、本当に2番目のパターンのほうは柔らかくて独立性もあって、対応しやすいですね。

佐藤先生: まして、私たちの業界では、皆自分で独立したい人ばかりだと思うのですよ。それで、1つの組織の中に、バイディングしていくのはすごく難しいので、それぞれが独立しながら、お互いにうまくコーポレートしていくほうが、馴染むのではないかと私は思います。

リンダ: 私は、佐藤先生と知り合って今年16年目になります。先生のお話は、いつ伺っても、かなりいろんなことを予測され、しかもいつもの得ていることに敬服しています。ですから、知財業界では、グループ化がこれからの傾向ではないかと思っています。特にイギリスやドイツの中小事務所は多分、今そうなりつつあるのではないのでしょうか。

佐藤先生: そうです。アメリカとヨーロッパの違いは、いま、リンダさんがおっしゃったように、アメリカでは、前者の大きな組織のある法律事務所を中心に知財をやるところが増えています。プロセキューションから訴訟まであらゆるものをひっくるめて全部一括して、大家族というスタイルで行い、それに対して、ヨーロッパのほうはむしろ小さな事務所がお互いにネットワークを組織して、グルーピングしてお互いにコーポレートしてやっていくという2つのスタイルに分けられると思います。私は、中国はどのように進展していくのか分かりませんが、日本のようにそれぞれの事務所は、それぞれの独立性を持ちたがっているんで、むしろアメリカとは、違うスタイルがいいのではないかと考えています。

リンダ:そうですね。まだ先生に伺いたいことが2点あります。1つは、先生が40歳までに前の事務所の所長先生のそばにおられて、今、中国の若者たちが事務所又は企業に勤めている時に、自分の将来のために、どのような勉強をすべきか、どういうふうに勉強すべきかなどをアドバイスしていただければと思います。もう1つは、創業者としての本質、人柄について、先生はどのように考えられているのでしょうか。

佐藤先生:はい、分かりました。実は、私は、毎年、日本弁理士試験の合格者にメッセージを出しています。合格者の祝賀会があり、私は必ずそこに呼ばれて、スピーチをさせてもらっています。その時、私が3つのことを言っています。1つ目は、「良い先輩に恵まれること」ということです。自分ひとりでいくら努力しても、自分で成長するには限界があるので、良い先輩が長年かかって積み重ねてきたことを学ぶことが、若者の成長に、一番大事なことだと思うのです。だから、良い先輩を見つけなさいとアドバイスしているのです。2つ目は、「良い仕事に恵まれる努力をなさい」ということです。人生のなかでは、いろいろな経験ができるけれども、良い仕事に恵まれないと、良い経験ができないからです。それは、良い先輩に恵まれたり、良い依頼人に恵まれたりすることで、良い仕事に恵まれるように自分でそれを積極的に求めなさいということなのです。そのような良い仕事に恵まると、ほかの人以上に成長できるということなのです。3つ目は、「良い仲間を作りなさい」ということです。特に、常に切磋琢磨しあう良い仲間、又は困った時に助け合える仲間を作ることが大切です。これは専門家として生きていくためにすごく大事なことです。この3つのことをあなた達は心がけなさいと、毎年このような話をしています。

リンダ:これまでに、いろいろな経験をして特にこの3点について体験して、私も大変感動を覚えています。

佐藤先生:私の人生は、ここまで歩んで来れたのは、良い先輩、良い仕事、良い仲間恵まれたからだとしみじみ思っています。

リンダ:そうですね。良い仲間と言えば、先生と同年代の方だけではなく、年下の方も先生に大事にされているのではないですか。

佐藤先生:先輩というのは、自分よりいろいろな経験をしている人という意味であって、仲間というのは、先輩、後輩とは別の関係ですよ。親しくて一緒に仕事をしたり、遊んだり、学んだりする関係が仲間なのです。そこは、年の差とかは、あまり関係ないと、私は、思っています。話は変わりますが、この間、リンダさんがお話されていたことをすごいな、先見の明があるなと思ったのですよ。

それは、リンダさんが、「中国の事務所はこれから変わらないといけない。今までの多くの中国大手事務所は外国で既に作成された出願書類の中国での権利化をメイン業務として取り扱ってきた。しかしながら、中国の経済発展につれて、中国の知財保護環境がだいぶ変わった。これを背景に、伝統的な渉外特許事務所も、外国のお客さんに品質のよい知財サービスを提供するとともに、中国の経済・知財環境の変化に着目して、今までのやり方を調整する必要があるようになった。そうしないと、弁理士として、中国の経済環境においての特許の本質、企業の知財戦略及び司法環境などを深く理解できなくて、外国のお客さんにも高価値なサービスを提供できるとも言えないだろう。そのため、これからは、このような変化に応じて、オープンな気持ちで、中国国内の仕事をもっと重視して、中国企業からの案件に適切な人材を供給することが必要だ。」と言われていましたが、中国の変化を考えた、とても素晴らしい発想だと、感心したのですよ。そんなに儲からなくても、国内の仕事に優秀な人材を振り分け、将来的な変化のために、良い人材を付けなければならないとおっしゃった

ことを、すごく良い画期的な発想だと思いました。リンダさんの発想は、うちの連中がまだ気がついていないことです。さすが、リンダさんはちゃんと分かっていらっしゃる、あっぱれと思いました。

リンダ: いえいえ。確かに先生がおっしゃるように、中国の経済発展につれて、私たちは、事務所の人材をもっと多様化する必要があります。外国語が優れていて、法律に詳しい人材のほかに、日本事務所のように、企業の研究者、知財担当者と一緒によくコミュニケーションしてゼロから権利を作り、発明の本質や企業の真のニーズをよく理解できるチームが必要であると、ここ数年私はずっと考えております。もう1点ですが、中国の弁理士としては、中国国内企業の考え方や問題解決策などをもっと理解する必要があります。ご存じかと思いますが、中国は、既に知財大国になり、年間の発明特許の出願件数は百三十万件も超え、無効審判案件は四千件以上、特許関係の訴訟案件も一万件以上あります。これらの案件のうち、九割以上は中国国内企業からのものです。もしも、中国の国内企業と付き合いがない、国内企業間の紛争案件を取り扱わないと、中国企業の知的財産戦略や中国の知財環境を正確に把握できず、外国のお客さんにもより高品質、より建設的なサービスを提供することは難しいかと思います。そのため、私たちはこの客観的な変化を抱き合いながら、どのように事務所を調整すべきかは今の課題ですね。

次に、経営者としての本質、個性などについて、伺わせてください。

佐藤先生: 経営者の立場でいうと、知財というのは、私がこの40年間で振り返ってみると、やはり産業構造、技術の発展状況によって、知財のあり方が大きく変わってきました。その意味で、知財経営をしていくために、世界中の産業がどう変わり、技術がどう成長するのか、それが知財にどう影響を与えるのかということを常に考えなければならぬと思っています。それを見失うと、時代に取り残されてしまうと思っています。

先ほど申し上げたように、専門家としてのあり方も変わってきましたね。情報格差ではビジネスが成り立たなくなりました。今後、人間の判断力よりAIのほうが上位になってしまうAIの時代になると、専門家のあり方は、また今とは全然違うものになると思います。第4次産業革命で産業も大きく変わるでしょう。やっぱり、それを常に先を見越して、自分たちは、それに対応するために、何をしなければならぬか、何をすべきか、ということを中心に考えていないと、世の中のニーズに答えられなくなってしまうということです。世の中のニーズに答えられないことは、自分の存在価値もなくなってしまうので、常にそこを意識しながら、先を考えて今何をすべきか、ということを考えることは、経営者として、すごく重要な仕事だと思います。

また、経営者として一番大事なことは、自分と一緒に仕事をやってくれる人を集めることです。ひとりの人間としては、できることには限りがありますので、自分がやりたいことを、一緒にやれる仲間、スタッフ、人材をどれだけ抱えられるのかによって、自分がやれる仕事の大きさが決まるのです。自分がやりたいことを一緒にやってくれる仲間、部下、スタッフ、先輩、ネットワークそういうものをどのようにして作ればよいかということ、常に心がけなければならぬことです。もちろん、優秀な人材をいっぱい集めてくるのが一番いい方法ですが、優秀な人は、皆とても忙しいのですよ。そういう人達が、あいつのためなら、一緒にやろうと言ってくれるかどうか、一番大事なことです。

話は少しずれますが、私が日本弁理士会で、いろいろな大きなことをやりたかったので、そのためには、優秀な人、いろいろな事務所の先生方が必要だったのですが、その先生方は皆優秀だから忙しかったのです。そういう人に頼んでも、その時に、「佐藤先生から頼まれたら断れないな、やるしかない」と言ってくれる方がどれだけいるかによって、できることが決まるとしています。

リンダ: 応援団ですね。やはり、先生の人徳と深く関わっているのだと思いますよ。

佐藤先生:3つ目のことは、私自分の反省ですよ。もっと人の育て方にもっと工夫をすればよかったと最近しみじみ思っています。

リンダ:先生は、たくさんの優秀な人材を育てたのに、本当にそのようなことを反省したことがあるのですか。

佐藤先生:本当に反省したことがありますよ。

リンダ:佐藤先生はうちの魏先生とよく似てますね。

佐藤先生:どうして最近このことを反省したかという、人の育成についてもっと早い時期に、もっと意識していれば、もっと人の育て方も違ったのかなと思ったからです。自分なりに人を育てたつもりなのですが、それは、今70歳になった私にとって、もっと早く気が付いていれば、もっと人の育て方をもっと工夫して、もっと良い人材を育成できたかなと思ったのです。

リンダ:私は佐藤先生とけっこう前からお付き合いさせていただいて、今先生のお話を伺いましたが、私なりの理解について、お話してよいでしょうか。

佐藤先生:どうぞ、どうぞ。

リンダ:佐藤先生が、もっと早く自分のいろいろな経験を若い者たちに伝えたかったと反省されているのは、先生は交代したくないと思っているからではなく、若い者にもっと成長してほしいという気持ちからで、もっと成長してから、その時、次世代の人に交代したほうが、適切ではないかと考えておられるのではないかと思います。親は我が子を見る時、我が子はいつになっても子供なのです。だから、もう早く卒業して自分でやってくださいとは、佐藤先生は、魏先生と同じように言いたくないのだと思います。でも、愛情があり、心から心配しているからなのです。逆に、先日、私は日本のある方に、「リンダさんは、どうしてすぐ若い人に何でも頼んでおられるのですか。男性の経営者はなかなかそこまでやれないですよ」と尋ねられました。その後、私はじっくり考えてみたら、女性は妊娠して出産しますね。子供が女性の体から離れて、子供を独立した人として付き合うのは、男性との違うところではないかと思います。男性は自分で出産する経験がないから、いつでも自分の権限で管理すること、関係があるのではないかと思います(笑)。



か。男性の経営者はなかなかそこまでやれないですよ」と尋ねられました。その後、私はじっくり考えてみたら、女性は妊娠して出産しますね。子供が女性の体から離れて、子供を独立した人として付き合うのは、男性との違うところではないかと思います。男性は自分で出産する経験がないから、いつでも自分の権限で管理すること、関係があるのではないかと思います(笑)。

佐藤先生:リンダさんは本当に聡明ですね。よく分かってくれて、ありがとう。確かにそうなんです。もっと早く、後継者たちにもっと権限を移譲したほうが良かったという思いが今一番の反省です。なぜならば、今まで私のスタイルは、自分が前を走って、その姿を見せることが、私なりの若い者の育成法だったのです。だから、常に私が先頭を走り続けなければならなかったのです。それを若い者に見せたいと思って、頑張ってきたのですが、今思えば、もっと早くから彼らに前を走らせて失敗させる経験をさせれば良かったと思っています。

リンダ:でも、私も林達劉事務所を作る前に、もとのボスに育てられ、その後ずっと魏先生の元で勉強して、今まで歩んできました。子供は、自分がここまでの人間になれたのは、素晴らしい先生に育てられたお陰だという自覚をいつか持つよう

になりますよ。先生達はいつまでも先生なのです。子供達は、きちんと育てられた後、昔のことを振り返って、先生達に感謝しますよ。

佐藤先生:私はうちの家内に、「あなたは気がつくのが、遅すぎるのです」とよく言われます(笑)。

リンダ:遅くないですよ、ぜんぜん。例えば、うちの父が亡くなる半年ぐらい前に、魏先生と会った時、「うちの娘の人生が、ここまで変わったのは、魏先生に出会ったお陰だと思っています。本当に感謝します。」と言いました。うちの父はもともと数学の先生でしたが、すごく地味なタイプで、私前で私のことを他の人に話したのは初めてでした。魏先生も私もすごく感動しました。やはり、私の知っている先生の生徒さん達に限らず、私も含めて多分数多くの方が本当に先生から大きな影響を受けているのです。ですから、全然遅くないですよ。

佐藤先生:そんな反省をしていますということです。

リンダ:どの時点で手を離せばよいのかには、正解がないですよ。

佐藤先生:リンダさんだから申し上げるのですが、私は常に新しいことをやりたいのですよ。

リンダ:それは佐藤先生だからです。

佐藤先生:私は、今70歳になっても、新しいことにチャレンジしているのですよ。

リンダ:それは何ですか。

佐藤先生:今やっているのは、ベンチャービジネスを成功させることです。これは私が今、非常に力を注いでいることなのです。ちょうど、そういう新しいプロジェクトが私のところに依頼されて来ています。1つの会社は、早稲田大学系のベンチャーですが、まだ製品も発売していないのに、資本金は7億円と高く、製品開発に、7億円の資金も投資しているのですよ。さらに、これは国のプロジェクトになるのを期待しています。このような企業を知財からサポートし、経営もアドバイスすることを通じて、この会社を世界で成功させるというビジネスに今、注力しています。これは、今までの特許事務所のビジネスという枠を超えて、知財の専門家として、企業を育てるというビジネスです。これは、今までの私の人生の中でやったことのなかったことへのチャレンジで、こんなこともやれるようになったと嬉しく思っています。なぜかという、知財専門家としての知識、経験だけではなく、いろんな人とのネットワークとか、いろんな要素は、70歳になった今だから、そういうビッグ・ビジネスを私がハンドリングできるようになったのです。

リンダ:今日の先生は、以前よりもっとお元気だと思っておりますが、新しいことにチャレンジしているからなのですね。

佐藤先生:実は、昨年3月に、早稲田大学のMBAの私の教え子の学生さんが弊所に来ました。彼は医者なのですが、医療系のビジネスをやるために、MBAに通っているんです。彼から「先生、こんな方向で考えているのですが、こういうビジネスモデルが特許になりませんか」という相談に来たのです。そこで、「私が特許にしてあげますよ」と答えました。その後、特許出願して、昨年11月に特許登録されました。特許になっただけでもすごいのですが、その直後に大手企業から、出資するし、人も出すので、一緒に経営しようという話になったんです。そのビジネスモデルがジャパン・ビジネスモデル・コンペティション(JMBC)の最優秀賞になって、来月スタンフォード大学で発表するのです。さらに、その会社をサポートするために、2週間に1回、ここでミーティング会議をやって、そのビジネスモデルの構築を我々がサポートしているのです。このベンチャーへは、ある有名な会社から今月1億円を投資されることになっています。

リンダ:すごいですね。まだ設立したばかりなのですね。きつととても素晴らしいビジネスモデルなのですね。

佐藤先生:そういうことがあってから、これからは、新しいビジネスモデルをやりたい人達と一緒に、その事業を成功させるように一緒にやれるということで、今すごくワクワクしているのですよ。企業にとって知財は事業に役立てるためにあります。開発の段階で失敗するとその後の知財も役に立てることができません。そこで、ベンチャーの開発段階から弁理士などの知財専門家が伴走して行くのが必要と思っています。



リンダ:本当に素晴らしいです。普通の弁理士のやりたい仕事とは少し違いますね。

佐藤先生:知財を中心として事業をサポートするようなビジネスというか、それをこれからやれるようにうちではチームを作っています。プロジェクトが今4つぐらいあり、私を中心に、3人ぐらいのチームを作って、各プロジェクトの全部をその3人で面倒を見ているのです。

リンダ:そうですね。お客さんのビジネスを成功させることは、かなり新鮮ですけども、やっぱり先生はお客さんだけではなく、まだお客さんになっていない企業を育てて、その企業のIP活動をサポートしておられるのですね。

佐藤先生:これは、ある意味で、大手企業の知財部のやっている仕事をベンチャーのために、我々がやってあげているという仕事なのです。具体的には、最初は彼らが考えているビジネスがどういう競争関係にあるか、この事業のライバルを調べ、その人達はどういう知財の資源

でどのような競争力を持っているかなどについて、まずフィールドサーチをするのです。その分析結果によって、自分の強みと弱みが分かってくるわけです。それから、強みを活かすために、どういう知財のポートフォリオを構築するかを議論するわけです。そうすると、こことここと、こんな部分に特許を取得すれば、他社に対抗できるような特許のポートフォリオが作れることが分かるのです。もう一方で、これをやっていくために、他社の特許と抵触していないかどうかを判断するためには、クリアランスサーチをするのです。それによって、他社と衝突しないようにどういうビジネスモデルを作るべきかが見えてみます。更に、それをやりながら、ビジネスモデルを更に深堀して、新しいビジネスモデルを成長させるのです。

リンダ:さっきからいろいろなお話を聞きまして、私の感想としては、先生がこのような仕事ができる原因は、3つあると思います。1番目は弁理士としての専門的な知識、2番目は他人を支えようという気持ちがあること、3番目は新しいことに対して常に興味を持っていることです。ですから、これから若い弁理士もこの3つのことをしっかり訓練したり、育成しなければならないですね。例えば、もし他人を支える気持ち、新しいことへの興味などがなければ、専門的な知識だけを持っていても、お客さんに頼まれた仕事をやってあげることしかできなくて、将来性もあまりないですね。

佐藤先生:そうですね。

リンダ:でも、奥様にまたなにか言われましたか。

佐藤先生:やり過ぎと言われましたよ(笑)。「もうそろそろの年だから、残りの人生は、私を取るのか、仕事を取るのか、どっちかにしなさい」とのことです。

リンダ:両方とも(笑)。やっぱり、佐藤先生と魏先生は同じ年齢で、これからまだ20年間は是非やっていただきたいですね。青和事務所の先代の青木朗先生は93歳までは現役で、だから、佐藤先生も、魏先生もぜひそこまで頑張ってくださいね。

佐藤先生:そういっても、魏先生は元気だけれども、やはり、年をとると、体力はだんだんなくなってきましたよ。

リンダ:でも、今回は、先生のご様子を拝見して、すごく元気だと思いますよ。

佐藤先生:まあ、皆そう言ってくれますが。

リンダ:ほんとうですよ。前回、先生とお会いした時は、先生のことをちょっと心配しましたが、今回は、逆に前よりすごく元気です。

佐藤先生:今、話しているように、新しいビジネスモデルにチャレンジして、一生懸命やるのが、すごく楽しいから、却って元気をもらっているのだと思います。

リンダ:ですから、今回のインタビューの内容をたくさんの中国のIP業界の方にご紹介して、来年には、先生のご都合の良い時、中国にお越しただいて、中国の若者に対して、魏弁護士と一緒に講演会をやってくださいね。

佐藤先生:喜んで参りますよ。でも、やるなら、早くしたいですよ。なぜかという、我々の世界はどんどん変わっているんです。世の中は半年も経てば、変わってしまいます。早稲田大学のMBAで知財のマネジメントを教えていましたが、1年たったら、教える内容が違うのですよ。現場が分からなければ、それは昔の物語でしかないです。だから、現場が分かっているうちに、私を呼ばないと、賞味期限切れになりますよ。

リンダ:そうですね。時代の変化が本当に激しいです。

佐藤先生:本当に激しいですよ。私は最近、今の時代をキャッチアップして先に手がけるのは、すごくしんどくなってきます。だから、昨年で早稲田大学のMBAの教授をやめたのです。これ以上、先を読んで学生達に「あ、気のつかなかったことを佐藤先生の授業で教えてもらった」と言われる内容を常に供給していくのは、とても大変なのです。今の時代は昔よりも早いスピードでかなり変わります。変わっていくものを常にキャッチアップしながら、まだ誰も気がつかないことを常に話していくことは、すごく大変ですよ。

リンダ:先生の責任感が高いですね。

佐藤先生:早稲田大学のMBAの学生さんは皆社会人です。30代半ばから、40代ぐらいまで、ほとんどが大手企業の課長クラス、役人のひともだいたい各省庁の主任クラスから、課長クラスです。皆はものすごく意欲があって、昼間は働いて、夜は大学で勉強して、土曜日朝9時から午後5時まで授業をやって、論文やレポートも月に2本も3本ぐらい書かなければならないのです。もちろん修士論文もです。その人達は、猛烈に意欲があるので、授業をやる時、2年前のデータを使うと、私が怒られます。彼らは、私の授業を見に来る前に、ちゃんと自分で勉強してから来て、それだけの知識を持って来るのです。その人達がまだ考えていないことを彼らに考えてもらわなければならないことは、なかなか大変なことです。これからは、次ぎの人達、リンダさん達に頑張ってもらいたいです。

リンダ:本当にいろいろ勉強になりました。実は、私が先生のインタビューをやりたかったのは、本当に先生のご経験、ご知識をぜひ若い次世代に伝えたいと思ったからなのです。あと、もう一点、私自身がかなり古くなったと自覚したからですよ。

佐藤先生:そういうふうにはリンダさんが自分で自覚されることは、すごく素晴らしいことだと思います。世の中の方は、なかなか自分のことを客観的に見られる方が少なく、目の前のことで追われてしまうのが普通ですから。やっぱり、リンダさんは素晴らしいセンスを持っていますね。

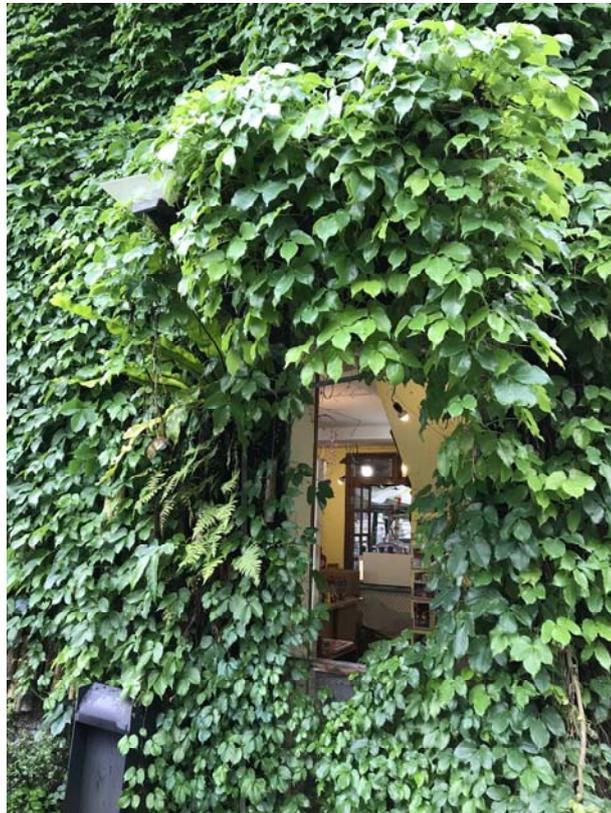
リンダ:先生、私は、本当にラッキーですよ。もし、今の時代に事務所を作るのであれば、私はきっとできないと思います。林達劉事務所の30代、40代の所員と比べて、私はすごく古くなってきた気がしているのです。ですから、できる仕事は自分でしますが、できない仕事は正直にパートナーに説明しています。

佐藤先生:リンダさんは本当にスマートです。

リンダ:先生、本日は大変お忙しいところ、本当に良いお話を沢山聞かせてくださり、本当にありがとうございます。

佐藤先生:こちらこそ、ありがとうございます。

リンダ:では、次回、先生と再会できることを楽しみにしております。



(今回のIPNEWSに掲載している写真は、弊社企画部の張輝が台湾で撮影したものです。)

責任者: 代表取締役 弁護士 弁理士 魏 啓学(Chixue WEI)
社長 弁理士 劉 新宇(Linda LIU)
担当者: 所員 キン 英芳(Yingfang JIN) 張 輝(Ashley ZHANG)

林達劉グループ 企画室 (Business Development Department, LINDA LIU GROUP)
〒100013 中国北京市東城区北三環東路36号 北京環球貿易中心C座16階
Tel: 86-10-5825-6596 (WEI) 86-10-5825-6089(LIU) 86-10-5825-6366(代表)
Fax: 86-10-5957-5201 (代表)
E-mail: ipnews@lindapatent.com
Website: <http://www.lindapatent.com>