

# 社会の変化は避けられない

## —「社史」から見る「特許業界史」「中国見聞録」—

1. 当社のビジネスモデルが崩壊した
2. これは、「知財革命」だ
3. 当社の「経営資源」を変えた特許公報の電子化
4. 業界初！の「特許出願管理ソフト」を開発
5. 業界初！の「特許教育用ビデオ」を作成
6. 業界初！の「知的財産活用研究所」を設立
7. 特許公報の複写サービスを始める
8. 特許公報の複写センターの成り立ち
9. 人の手で複写センターを設立
10. 特許業界で仕事を続けたい
11. 「特許公報複写センター」の閉鎖は避けられない
12. 特許庁電子図書館(IPDL)には立ち向かえない
13. このまま倒産するのを座して待つのか
14. 特許業界に貢献した「特許・実用新案年鑑索引版」と「速報版」
15. 「特許・実用新案索引速報版」の製作は切り貼りからコンピュータ化
16. 「特許・実用新案索引速報版」の作成と販売を引き受けた
17. 特許公報の電子化が速報版の運命を変えた
18. 「特許・実用新案索引速報版」を電子版で発行
19. 「孫子の兵法」が活かされなかった
20. 特許情報のオンラインサービスはNRIサイバーパテントにお世話に
21. 業界に先駆けて、中国特許の関連事業を立ち上げる
22. 中国特許調査と中国翻訳が主な事業
23. 業界初！当社独自で中国北京事務所を開発.
24. 中国事業でお世話になった人への恩は忘れない
25. 中国北京事務所は順調に発展している
26. 中国特許出願明細書は品質が第一、量産ができない
27. 御互いの信頼で仕事をする
28. 笑える、懐かしの「中国見聞録」

## 1.当社のビジネスモデルが崩壊

40年も会社経営をしていると、さまざま社会変化に出会う。昔のようにゆるやかな社会変化であっても、その変化に対応しきれず倒産する会社はあった。それにしても、いまの社会変化は早すぎる。しかも、その変化の内容が、これまでの延長線上のものではなく、全く違う内容のものが忽然と現れてくる。

当社が業としている「知的財産業界」にも大変化が起き、更に変化し続けている。当社のビジネスモデルが崩壊した直接の原因は、やはり社会の変化と技術革新であった。これまでのビジネスモデルが崩壊したからといって廃業することはできない。

「温故知新」という言葉が論語にある。その意味は過去の経験と知恵を活かし、いかにして新しいものを生み出すかである。とは言っても社会の変化に合ったビジネスモデルを生み出すことは簡単なことではない。

## 2.これは、「知財革命」だ！

紙に印刷された特許公報が1993年より電子化されCD-ROM版で発行されるようになった。1997年からは日本特許庁の電子図書館（IPDL（\*））が本格的に稼動した。

IPDLの実現で全ての日本特許情報が無料で検索ができ、その場で必要な特許公報がオンラインで入手できるようになった。特許公報の流通手段が進化することで、特許情報の「整理・加工・分析」が格段とやり易くなった。これまでの不便さを一気に解決した画期的なシステムである。

当社の経営資源は、紙へ印刷された特許公報であった。特許公報が電子化されるまでは、特許公報のコピーサービスの売上げがほとんどを占めていた。当社のビジネスモデルは特許庁が発行する膨大な特許公報の取り扱いの不便さを少しでも便利にすることであった。（\*）現在は、J-P l a t P a t

### 3.当社の「経営資源」を変えた特許公報の電子化

お客さんが要求する特許公報の番号や“〇〇〇”の内容のものが欲しいと指示があれば当社で調べて、それをコピーして届けるという地味な仕事である。

同業他社も特許公報のコピーサービスはやってしたが、1件、2件のコピーのために足を使って届けるのは採算が合わないのでやらないでいた。足を使った必死のサービスをしたことが、次第に口コミなどで広がるようになり「アイアールは毎日持ってくるよ」「1件でも嫌がらずに持ってくる」と聞けば「我が社も頼もう」という気になってくれたのであろう。

発注する側からすれば、依頼をしてすぐに届けば、それだけ仕事が早く片付く。そこが一番のポイントである。郵送で2、3日経ってから届けられても“これ、なんで頼んだのだっけ？”ということにもなりかねない。依頼した人は仕事が早く済むので感謝をしてくれる。

安い、速い、使いやすい、が認められて、お客の支持を得た。いま思えば特許業界の宅配便であったわけだ。同業他社が嫌がることをやって、日々食べていくための日銭を稼ぐ、これが後発である当社のビジネスモデルであった。何事も必死にやることで生き残りの方策が見えてくる。

### 3.業界初！の「特許出願管理ソフト」を開発

しかし特許公報のコピーサービスだけに頼っていたのでは今後の成長は見込めない。なんとしてでも新規事業が必要である。

1982年、まだパソコンが出始めて間もない頃である。NECの「PC-8801」という8Bitパソコンで「特許出願台帳管理ソフト(MASYS—PA)」を世にだした。漢字変換入力システムも無い時

代である。「漢字入力タブレット」から漢字を選択して漢字入力をしてきた記憶がある。

当時、社内の電算機を使って特許出願管理を行っていた大企業は何社かあった。しかしパソコンでは未だ何処もやっていない業界初の商品であった。

当時、(財)日本特許情報センター(J a p a t i (\*))が「パトリス-MC」というブランドで特許出願管理システムをレンタルしていた。民間ではリコーがオフコン「リコム8」へ搭載して「特許出願管理システム」を販売していたが、いずれも高額で導入できる企業は大手企業に限られていた。(\*)日本特許情報寄稿(J a p i o)の前身

それを「8Bit パソコン」でやろうと企てたのである。ニーズは間違いなくあると確信をしていた。しかし当社には開発する資金も無ければソフトを開発できる人も無い。

ところが運が良く、やたらとパソコンに詳しい男がいた。偶然ではあるが、彼は「特許出願管理ソフト」を開発していた最中である。彼の協力を仰ぐことで新商品の開発は、資金なし、人手なしで一気に進んだ。

MASYS-PA の宣伝は、お粗末なチラシであったが反応は良かった。ただしデモストレーションからクレーム処理まで自分でやるしかなかった。いろいろと苦労はあったが、パソコンの進化とともにMASYS-PA も進化を遂げ、いまだに生きつづけている。これも当社の執念深さであろうが、特許業界のパイオニアとしての自負がある。

#### 4.業界初！の「特許教育用ビデオ」を作製

一般社員にとって特許の話は難しくて、ちっとも面白くない。教える側も優しいことであっても難しく伝える癖がある。であればアニメーションを使って分かりやすい特許教育用ビデオを作製すれば金儲けができそうだと企んだ。

勿論「業界初」の商品である。ところが“素人の業者が作ったアニメで特許教育ができるほど特許の世界は簡単ではない”という苦言を受けた。要するに特許は法的要素が強いため文章（一字一句）の解釈が全てという厳しい世界である。漫画（アニメ）なんてとんでもないというお叱りであった。

なるほど「特許村人」以外には入れないのは当然か。しかし「新入社員の特許教育には使えるだろう」という、大らかな気持ちで購入してくれたお客はいた。

どんなお叱りを受けようと、めげないところが当社の性分である。その後も何事も無かったように次から次へ新作のビデオを開発した。ビデオだけでは不十分というニーズも受けて「あいあーるブックスシリーズ」として多くの小冊子も発行してきた。幸いに、これらの小冊子作成は金をかけずに自宅で自作できたので赤字にはならなかった。

しかし「特許教育ビデオ」の販売で一儲けを企んだが、その目論見は見事にはずれた。現在では、これらのコンテンツをWEBで教育できる「絵・ラーニング」に姿を変えている。

また「知財・特許業務必携マニュアル」と「英文特許仕様書（明細書）作成の改善マニュアル」なども発行した。「知財・特許業務必携マニュアル」は高い評価を頂いており増刷が求められている。

## 6.業界初！の「知的財産活用研究所」を設立

1990年「知的財産活用研究所」を社内に設立した。下記はその時の設立憲章である。能書きはリップである。当研究所のメンバーはボランティアで、自分の時間を使っての活動である。しかし問題が無いわけではない。「研究コンセプト」の基本部分を完成させても、誰もが使えるように仕立てなければならない。実用化に必要な開発を進めるにも当社には、その資金が無いのだ。

特許は会社の利益を生み出す財産である。国際社会では特許が極めて重要な役割を果たすことは間違いない。また常に特許訴訟の可能性を念頭においた、特許係争で会社を潰さないための(特に欧・米国、中国)知財戦略が要求される。

これまでは、権利を取る、権利を守ることに重点が置かれ、そのための「知財人材」を育成してきたと思う。これからは創造力豊かな人材育成が必要である。さらに物事を論理的に考え、世界へ伝わる文書を作り上げることができる人材の育成も重要となる。当勉強会は、このような課題を研究テーマに選び、研究成果のレポート発行、セミナーの開催をもって、お客様との情報交換を目的に発足させた。我々の研究に対する評価は恐らく5年、10年の歳月が必要でとなろう。(1990年10月)

(\*) 「知的財産活用研究所」の25年の歩みを読んでいただくと幸いです

## 7.特許公報の複写サービスを始めるキッカケ

当社は自分の身勝手というか、単なる思い付きからできたようなものである。当時の自分はリコー情報機材部(特許公報のマイクロ出版、マイクロ機器販売部門)で営業をやっていた。それまでは技術系の仕事であったから営業は素人である。営業はノルマがある。ノルマは高めに設定されている。ノルマが達成できないときの営業会議は悲惨である。回りの冷たい視線はこたえます。

自分のノルマを達成するにはどうすればよいか、つまりどうすれば楽ができるかを考えた。その挙句が自分の代わりに売ってくれる人を見つければ良い。つまり代理店を見つけてきて、そこに売らせれば自分は楽になるというロクでもない思いつきである。

そこで候補に上げたのがCM制作会社を経営していた伊藤さん(\*)である。彼はいとも簡単に引き受けて、社員も2人雇い入れてくれた。部長も「うちの売り上げが上がるならいいだろう、よきに計らえ」と簡単に認めてくれた。実に鷹揚であった。

大きな会社で働きながら、自分を楽にするために日本アイアール社を作っていたことになる。こんな不屈きなサラリーマンは何処にいるのだろうか。その報いが後でくるのだが、まさか自分が将来お世話になろうとは夢にも思わなかった。（\*）酒飲みであったが、弱い立場の人間に対しては親切な人であった。夜学の体験を本にしてくれた恩人でもある。

## 8.特許公報の複写センターの成り立ち

そもそも特許公報の複写センターの成り立ちから説明したほうが早そうだ。日本アイアール社を作ったが、リコー情報機材部の商品は、そう簡単には売れない。日本アイアール社は、日々食べていく日銭稼ぎの商品が必要である。しかも自分から声を掛けて創業された会社であるからには責任がある。

そこで思いついたのが「特許公報の複写サービス」である。情報機材部が貯蔵していた特許公報を使わせて欲しいと部長に相談した。「どうせ、このまま保管していても場所をとるだけで困っていた」と云うことで払い下げてくれた。勿論「タダ」である。

不足している特許公報は情報機材部の仲間たちが集めてくれた良い仲間にも恵まれ幸運であった。「〇〇社が特許公報の処分を考えている」といった情報である。それらの特許公報を無料でかき集めることにした。払い下げてくれた会社の特許部とは、いまだに取引が続いている。「ご縁は大事に」の言葉が身にしみる。ところが、大きな問題があった。それは、かき集めた特許公報の保管場所が無いのである。

## 9.他人の「禪」で特許公報の複写センターを設立

当社の複写センターは川口市安行（植木の町）に設置されることになった。但し当社の複写センターではない。先にも述べたとおり当社には複写センターを建てる金も土地も無い。

だが、自分の悪運は未だ尽きないようだ。複写機の販売と修理をしている石橋さんという大変な金持ちがいることを聞きつけた。相談をすると、いとも簡単に「まあ、とにかくやりましょう」と話がついた。とりあえず自宅の隣に空き家があるから、そこを改造すればいいと決まった。複写センターは、これでスタートができたのである。

## 10.特許業界で仕事を続けたい

1979年、リコー特許情報サービスの事業は（財）日本特許情報センターと業務提携することになった。営業部門はリコーの子会社へ移管された。配置転換は免れない。特許の仕事が面白くなっていた矢先である。

部長に、「日本アイアール社で特許の仕事が続けたいのですが」と相談した。“そうか、それもいいだろう、応援するから頑張れ”と認めてくれた。そのうえ、何社かの御客を引き継がせていただいた。

勝手気ままに働いて15年間も長く勤められたのはリコーの懐の深さがあったからだ、つくづく思う。「感謝、感謝」である。このご恩はあの世に行っても忘れない。

複写センターは大きな場所を必要とするので保管場所の増設を今後も進めていかねばならない。つまり先行投資が嵩むのである。それに見合う仕事量がいつもあればいいのだがその保証はない。つまるところお金の相談は他人任せ、という状態は変わらなかった。

## 11.「特許公報複写センター」の閉鎖は避けられない

1993年以降の特許公報はCD-ROM版で発行された。このCD-ROMからコピーをするサービスは残るが、お客からの発注は減り続ける。なぜならお客も特許庁からCD-ROMを購入し、自社で必要とする特許公報を検索してコピーすることができるからである。



従来の「紙印刷公報」と比べて格段に安く場所もとらないメリットは大きい。

1993年以前の古い特許公報は従来とおり当社の複写センターで貯蔵された「紙公報」からコピーする必要があった。まだ電子化されていない特許公報の注文はあったが全体的にみれば特許公報のコピーサービスの落ち込みは目に見えている。毎月のように売り上げが減り続ける恐怖感は尋常ではない。

## 12.特許庁電子図書館(IPDL)には立ち向かえない。

更なる問題は1997年に開始される日本特許庁の電子図書館(IPDL)である。相手は国の威信をかけて開発したシステムである。全ての日本特許公報が電子化されたのである。しかも、相手は無料である。無料のものと競争しても商売には成らない。いよいよ当社のビジネスモデルが崩壊することになる。複写センターの閉鎖も免れない。

ところが、複写センターの閉鎖も他人任せである。従業員をリストラするのは大変に辛いことで、退職慰労金も必要である。当社ができることは特許公報の廃棄処分ぐらいである。なんとも情けの無い話である。論語でいう「仁」すなわち、自分の利だけでなく、相手の生活が成り立つことを優先させるべき、という教えを守れなかったのである。

## 13.このまま倒産をするのを座して待つのか

特許公報の電子化計画は早くから告知されていた。この変化はビジネスチャンスと捉えるか、ピンチと捉えるかは、人それぞれである。IPDLと差別化できる民間の対抗商品を開発すればという人もいたが簡単ではない。

当社を含めて特許業界は、人手に依存した小さな業者が多い。特許公報の電子化に対応できるソフトウェア技術の開発能力は持っていない、もちろん資金も無い。大手IT企業の新規参入も

あったが撤退した会社もあった。当社が手を出せる範疇ではないことを証明している。

当社の経営を支えていた特許公報のコピーサービスが無くなれば倒産もありうる。では、このまま倒産するのを「ジツ」として待つのか。社員の数は少ないが、当社は今後も喰っていかねばならない。さらに、もうひとつ困った問題を抱えていた。それは当社が発行していた「特許・実用新案索引：速報版」の扱いであった。

#### 14.特許業界に貢献した「特許・実用新案索引」

この商品もいずれは消えてなくなる運命にある。だが購読をしているお客さんがいる限り発行を直ちに止めるわけにはいかない。この「特許・実用新案索引」についての「うんちく」を垂れるが暫くお付き合い願いたい。

当時の特許公報は、産業部門毎に特許番号順で発行され、その目次がついているだけであった。「特許技術分類」や「出願人名」から引ける索引が付いていないので必要とする特許公報の抽出が不便であった。

1970年半ばだと思う。特許資料センター（個人会社）が多くのアルバイトを雇用して手作業で「特許・実用新案索引：年鑑版」を作成していた。確か昭和28年版から発行したと記憶している。

この「特許・実用新案索引：年鑑版」は「特許技術分類」や「出願人名」から必要とする特許公報の番号を知る索引である。その便利さが受けて特許庁の資料館や多くの企業が購入していた。特許業界では珍しいベストセラー商品であった。しかし何時までも人手に頼る「切り貼り作業」では間違いも起こるし、製作にコストと時間が掛かるという課題を抱えていた。

## 15.人手による切り貼り作業からの脱皮

リコー情報機材部が特許公報のマイクロ出版を事業にしていたことは先に述べた。特許公報のマイクロ出版を作成するためには「特許技術分類」や「出願人名」から引ける索引が必要であった。

この索引はコンピュータに入力したデータから作成された。この索引データを特許資料センターへ売りつければお互いにメリットがある、という論理である。

これらの索引に必要なデータは特許公報が発行された後、逐次に入力されるので「特許・実用新案索引：年鑑版」だけでなく毎月の発行も可能である。

御客のニーズもあり、月2回の「特許・実用新案索引：速報版（以下、「特許速報版」と表記する）」を発行することになった。そのうち「特許・実用新案索引：年鑑版」は（財）日本特許情報センターから発行され、「特許速報版」は特許資料センターからの発行での棲み分けがされた。

## 16.「特許・実用新案索引速報版」の作成と販売を譲り受けた

その後、特許資料センターの社長が、“もう特許は飽きた。オレは株の取引と競馬の予想に忙しいから、「特許速報版」はお前に譲りたい。後はよろしく頼む”と云うことで、「特許速報版」の発行を当社が引き継ぐことになった。この「特許速報版」の利便性は高く、譲り受けた時点でもお客は300社を超えていた。

余談だが中国にも8セット輸出していた。1995年、中国特許庁へ訪問した時に「中国特許庁資料館」の本棚に陳列されていた。そのときの感動は今でも覚えている。残りの7セットは「中国各省」の特許機関に貯蔵されていると聞いた。

この「特許速報版」は特許公報の電子化により、発明協会から（「索引データ」を購入しなくても発行することができる）（\*）この時点では、索引データの作成はリコーから発明協会へ移管されていた。

当社にとって「索引データ」の購入費用がなくなればコストは下がる。電子特許公報から「索引データ」を作ればよい。問題は電子特許公報から「索引データ」を作るソフトの開発である。

当時、当社の複写センターは、電子特許公報の検索&複写システムをA社から導入していた。A社であれば「特許速報版」の「索引データ」は簡単に開発できるはずだ。ただしA社は同業者である。

## 17.特許公報の電子化が業界地図を変えた

当社は、他人の力を借りて生き延びてきた会社であったから、同業者と協業することの抵抗は薄かったというか鈍かった。大きな投資をして似たような商品を作って競争したところで何のメリットも無い。

競争するにも市場が小さ過ぎる。お互いが得意分野に集中し、そうでない部分は補完しあうような動きの方が良いに決まっている。誰が風下に立つかとか下請けみたいだといったメンツの問題は関係ない。当社が考えていたのは「横受け」という感覚である。

A社へ「索引データ」の作成をお願いすることにした。これを機会に当社はA社の「電子公報検索システム」の販売代理店として契約も結ぶことになった。

当時、当社の取引先は1500社程度あったと思う。「電子公報検索システム」の販路開拓に苦勞していたA社にとって、そのうち何社かが導入してくれれば悪い話ではない。

当社とA社は孫子の兵法に習って“自分の弱いところを補完できる相手と手を結ぶ”を実行したのである。

## 18.「特許速報版」は、印刷発行から電子版の発行へ転換

その後「特許速報版」の印刷発行は止めてCD-ROM版での発行へ切り替えることができた。A社が新たに開発してくれたソフトのおかげである。お客が減っても採算割れのしない生産システムとなった。

だがIT技術の進歩は早い。いずれはCD-ROM版の発行では間に合わなくなる。ネットでつながるオンラインでの特許検索システムへ移行されるのは明らかである。特許庁電子図書館（IPDL）の開設で、その流れは一気に進んだ。

## 19.孫子の兵法が生かされなかった

ところが、この切り替えで当社は大きな失敗をやらかしたのだ。A社との販売店契約は「電子公報検索システム」と「CD-ROM版でのデータ販売」の取り決めだけであった。

オンラインでの特許検索システムへ切り替えに関する契約内容は触れていなかった。いくら信頼関係が良好であろうと契約書が全てである。時勢が変われば会社の力関係が変わり会社の方針も変わる。これは仕方のないことであり、落ち度は当社にある。

A社は新ビジネスモデルに合わせた経営方針を貫いただけである。ビジネスの社会では「お互いさま」は、よくあることで場合によっては逆のケースだってありうる。

契約書を含めた「知財文書」の品質管理の重要性を改めて知るキッカケになった。「なにか問題が生じればお互いが誠意を持って対処する」という文面ほど充てに成らないことを「身をもって」知った。

孫子の兵法に“手を結ぶのも重要な戦略である。しかし力の差がなければ、あるいは立場の変化があれば油断しては成らない”という考えに対する失敗談であって他意はない。今後、日本企業の海外進出は避けられない。事業パートナーと締結する契約書の重要性を十分に理解して欲しい。

## 20.WEBでの特許検索システムは、NRIさんの世話になる

これからはWEBでの特許検索システムを持っていなければ、商売はやり難い、ということでNRIサイバーパテント社の販売代理店を願いでた。

NRIサイバーパテント社は、当社を業界の先輩として敬意を表してくれている。無事に販売代理店として認可された。販売代理店として、期待にそえる成績は上げていないが温かいお付き合いをしてきている。孫子の兵法に、“自分が弱ければ強いところの庇護に入り、誠意を示して身を守る”、とある。

## 21.業界に先駆けて、中国特許事業を立ち上げる

業界に先駆けて中国特許関連の事業を立ち上げた。当社は 1990年から中国人社員を雇い入れていたので中国への関心は早かった。

自分が初めて中国を訪問して、情報を仕入れてきたのが1995年である。その情報を基に「中国見聞録」として「あちら、こちら」へ得意げに「吹きまくって」いたが、情報の中身は薄く、かなりいい加減であったと思う。

しかし、当時としては珍しいのであろう。問合わせ、引き合いは多かった。「これでやっと商売がうまくいくかな」と算段したが、世の中、そんなに甘くない。

## 22.中国特許調査と中国翻訳が主な事業であった

中国の特許調査、中国特許公報からの日本語翻訳だけでなく中国への特許出願翻訳の依頼も受けた。当初は北京の中国特許渉外事務所へ「丸投げ」である。中国語から日本語へ翻訳された翻訳の検査は当社内で行うことは可能であった。

問題は日本語から中国語へ翻訳された翻訳の検査である。つまり、日本から中国へ特許出願するための「中国特許出願明細書」の検査である。さすがに中国人社員もギブアップである。“この中国語は意味不明です、当社はこの仕事を請けるべきではありません”という結論であった。

翻訳をお願いしている中国特許事務所の翻訳責任者へ、この問題を提起してみた。彼等の解答は、

“正しい翻訳ができない責任は日本語文章にあります。翻訳者は、原文に対して忠実翻訳するのが基本です。自分で理解したり直したりすることは禁止されています。原文の日本語から忠実翻訳をした中国文章はさらに意味不明となりますが、私たちに責任はありません。中国語ではこれを「没問題（メンテイオー）」と言います。”ということである。

残念なことであるが、当社にはこの惨たんたる現状を改善する手だてではなく中国特許出願の受託業務は中断することにした。大きな金儲けのチャンスではあったが断念せざるを得なかった。

## 23. 日本アイアール北京事務所を開設

その後、中国の仕事は 1999 年、北京事務所を開設することでノウハウの蓄積に努めることにした。

北京事務所の張さんは、1995 年の「中国特許視察ツアー（ダイヤモンド社主催）」でお世話になった。このときの訪問で「中国とのビジネスは中国人でなければ無理だ」とそんな確信を持ってしまった。確信をした明確な理由はない。「ただ、なんとなく」である。まるで「日本特許明細書」のように曖昧であった。

中国特許視察ツアーの目的は、いつの間に彼をスカウトする方向へ変更をした。やっとその気にさせて 1996 年の秋に当社へ入社することになった。彼は当社で約 3 年近く働き、1999 年の 4 月に北京事務所を開設してくれた。

しかし開設当初の1年はクライアントが数社しかなく寂しいスタートであった。彼は苦勞を強いられたと思うが、自分としては論語のいう「仁」だけは守りたかった。

## 24.中国事業でお世話になった方のご恩は忘れない

当社の中国事業のクライアント第1号は、静岡の会社である。この会社の特許部長は大いに変わっているが実に豪快な人であった。

“我が社が気にしている「中国特許・実用新案」の継続調査（毎月定期的）したいのだが現状では何処の業者に頼んでもロクな結果しか出ない。どうせ駄目ならお前さんのところに発注する。その代わり早くノウハウを吸収して真っ当な調査ができるようにしろ。うちの仕事で得たノウハウは、知財業界にお返ししろ”

というお達しである。彼は既に定年退職したがこの恩は、いまだに忘れていない。後継部長も踏襲してくれている。本当にありがたいことである。

もうひとつ大きなクライアントもなぜか静岡の会社である。定期的な翻訳（中→日）の仕事をこなすことで、中国特許翻訳の能力が高まった。いずれも「感謝、感謝」である。世界遺産富士山（静岡方面）へ足を向けて寝られないのだ。

## 25.中国北京事務所は順調に発展している

北京事務所の主な事業は中国特許庁から発行された中国特許公報の和文翻訳と中国特許(実用新案・意匠)調査と中国企業の信用調査、および模倣品対策調査である。それぞれの業務スタッフはスペシャリストとして大いに活躍をしている。その源は、スタッフの品質への拘りと社員の定着率の高さである。社員の定着がノウハウの積み重ねへ繋がる。



更に加えたのが中国商標の調査と出願業務である。ちなみに北京事務所は古くから中国商標業務の「指定代理機関」になって深い経験を積み重ねている。

## 26.中国への特許出願は品質が第一、量産ができない

一方、中国特許の出願受託は2007年に再開した。というよりは、受託案件を絞っての再開である。

それは日本国内で中国弁理士と発明者が、直接打合わせをしながら強固な「中国特許出願明細書」を作り上げるという方法である。新しいビジネスモデルであると自負している。

これで、高品質の「中国特許出願明細書」を作りあげることができる。ただ、この方法は量産ができないという欠点がある。

「中国特許出願明細書」の作成は一点一点が手づくり状態である。年間に数千件の案件をこなしている特許事務所もあると聞く。どう考えても物理的に不可能と思うが。

当社が受託できる案件の件数は限りがある。中国弁理士王先生を信頼して頼りにしている企業さんとのお付き合いだけに限定している。

王先生との出会いは、1995年の中国特許視察ツアーで中国国際貿易促進委員（CCPTI）の特許商標局へ訪問したときである。王先生は「CCPTI 日本部」の第一人者であった。そんな大先生がなぜ当社に係わっているのか不思議であると、よく言われる。

## 27.御互いの信頼が良い仕事へ繋がる

M社知財部門長は語る。“中国特許出願明細書を見ても、読めないなので、その出願明細書の善し悪しの判断が付かない。しかしOA対応(審査官とのやり取り)の段階で、出願明細書の質の高さを初めて認識できた。特許出願明細書の品質が高いおかげで、弊社

が主張する権利が取れ、しかも トータルコストが大幅に削減できた。我が社は先生とお付き合いができて本当に幸運であった”と。

人から信頼されて嬉しいのは世界共通である。王先生は、更なる期待に応えるよう最善を尽くしている。仕事を無責任にふやすことはできないが、これが「**個人ブランド**」即ち職人技ではなからうか。

## 28.笑える「中国見聞録」

中国の事業を行うことで中国へ出張や指摘な旅行をする機会が増えた。自分は旅先のタウンウォッチングが趣味である。おもしろい出来事があればブログ等へ載せるなどして「見聞録」を残している。古い話で申し訳ないが、息抜きに読んで頂ければ幸である。

### 1. 百聞は一見に如かず

中国と、どう向き合えばよいのか？とにかく、答えを多く用意することである。だからこそ、あらゆる面から眺め深く洞察する必要がある。古い話で恐縮だが、成都に旅した時のエピソードを紹介してみよう。こんな、ちょいとした出来事でも中国を知るヒントになるかも・・・

私は三国志の大ファンである。三国志に纏わる観光名所地はそれぞれ有料だ。入場料が外国人と中国人では違う。中国人は30円程度で入れるとすれば外国人は500円位はする。切符も違う。中国人向けの切符は馬券みたいなもので、外国人向けの切符は写真入りで豪華である。

私、500円も払うのもシヤクである。そこで私、中国人向けの切符で入る事にした。切符をチェックする女性がなんと3人もいる。そのうちの一人が「お前は外国人だろう」というわけ。私は慌てておもわず、「いや違う、私は中国人である。日本人ではない」と日本語で答えてしまった。そうすると、あとの二人が「そうだ、あれは広東語だ」と答えてくれた。そのあとでおまけまでついた。

「あの顔は広東人そのものである。頭の毛は、ちぢれて、目がへこんでいる。私の親戚にも金持ち広東人がいるけど、それと良く似ている。しかしこの人は金持ちなんかではない」と言う事で私は中国人価格で入場はしたものの、とても複雑な気持ちになった。ということは、成都まで来ると外国人といえば髪がブロンド色で目が青い、これが彼らの外国人であるらしい。私のように目がへこんで、ちぢれ毛は広東人なんですネ。サスガに中国はひろい。（四川省科学技術院訪問：1998年）

## 2. 何でもありの中国

地元の人、外国人と中国人の区別はどこですか？泊まってるホテルで区別するようである。とあるホテルから出てきた奴は全て外国人だ、ということになる。外国人は金持ちだから少々高く売りつけても構わないと、いうことらしい。

ホテルから歩いて15分くらいの距離に諸葛孔明の廓がある。更に、10分くらい先にもう一つ見どころの名勝地がある。ホテルから歩いて15分の距離ですヨ。それでもタクシーに乗った。歩くのは危ないというホテルマンの薦めである。タクシーに乗ったら、なんと30分も掛かった。ワンメータで行くところが30分も掛かる。一体、どんな走り方をしているのか、よくわからん。どうもグルグルと廻っているか、ジグザグに走っているんだな・・・外国人だとこんな風になる。

そこから次の所に行くとき、また30分掛かる。僅かあるいて10分しか、かからないところですよ。これもどういう走り方しているのか、よく判らん。あたまにきたので、帰りは50元払うからホテルまで連れて行けど、いったら、帰りは僅か10分でした。なにもかもが信じられなくなった。(四川省科学技術院訪問：1998年)

## 3. 万里の長城で会った、怪しいおばさん

北京から北へ車で3時間の所にある長城、司馬台に登る。まだ観光地化されていないが西洋人の観光客が圧倒的に多い。暫くして気付いたのだが、我々の後を登山口から、ず〜と、くっついてくる怪しげな？お婆さんがいるではないか。

「お婆さん、あなたは一体、何者？」「司馬台の観光案内人だ、これが政府の許可書だ」控え〜いとは言わなかったけれど・・・「こちらから頼まなくても案内するの？」「そうだ、外国人観光客に必ず、くっつくようになっているのだ、没问题」それではしかたない勝手にすればよい。

山は険しい、汗拭きの為、一服することにした。なんと、すばらしい景色であろうか、感動、また感動。お婆さん、俄かにおおきな扇子を取り出して、一生懸命に仰いでくれるではないか。なぜか、また感動。そして、「あそこに見えるのが自分の村だ」と指を指す。この3年間、冷害でトウモロコシの収穫がなかった。そこで政府が、自分たちに観光案内の仕事をつくってくれた、と言うわけである。中国共産党も、しっかりとガス抜きをしているわけだ。東シナ海のガスはキチンと抜き取るが・・・

一服して更に上を目指す。お婆さん、足元の悪い処、手を差し伸べて万全のホロー。もうこうなればギコチさはない。お婆さんのペースに嵌ったな。これから先は危険で、「此処まで」というところまで辿り着いた。政府も保証しない、挑戦するのは勝手だ。挑戦した大学生もいたが、どうも遭難したらしい。政府とすれば、そんなことは知らない、責任も無い、これも没问题。

勝手に付いてきて、勝手に仰いでくれて、勝手に手を差し伸べてくれて、最後はみやげを買わせるビジネスモデルは特許になるかも・・・。

日本に帰ったら、おばさんのセールス魂を見習って、我が社商品を売りまくるか。それにしても、おばさん3時間もかけて歩いて、しかも1日、2-3回は長城に登るらしい。少しは痩せてもいいはずだがコロコロと太っているのは何故？やけに明るい表情がホッとさせてくれた。200元のみやげ代はこの笑顔に払ったのだ。（精華大学特許部訪問：2002年）

#### 4. 中国での土産

400元もするみやげを200元にするから買え。「う～ん日本円にすると約3000円か・チョイトたかいな・」では、2000円にするからどうだ？「日本円でいいのか」日本円は駄目、ドルか元だ、どうせお前はドルは持っていないだろうから元だ。

2000円にまけてやるが、円はだめ、元なら没問題。だから200元払えということらしい。どうも辻褄が合わない。考えていたら、もうひとつ同じものをつけるから200元でどうだ、ということで商談が成立。頭は錯乱状態、どう考えても得したのか損をしたのか、よう～分からん。（HLE北京事務所訪問：2002年）

#### 5. これが知的財産大国、中国だ

車の渋滞のおかげかな？「知的財産権啓蒙運動」らしきポスターをやたらと見かけた。旗（中国人は旗が好きらしい）も、あっちこちに立てられていた。上海に駐在している人や来上海の外国人へのアピールらしい。「中国はこんなに知的財産権の保護に力をいれているヨ」と。

それにしても、車の渋滞と警笛の、うるさいこと、これには参った。いま上海ではマイカーの新規登録を入札制にして制限している。入札価格は50-60万円ぐらいで、150万円に高騰したこともあったらしい。中にはずるい奴がいて、隣の蘇州市で登録して上海に乗り入れていたらしいが、乗り入れの時間を制限するなど、当局とあの手この手の知恵比べ？

もう一つ、ピカピカの高級車が、どんどん増えているのには目を見張る。ホンダのC-RVが人気らしい。「オッ、あそこに走っているのもホンダC-R-Vだ、中国は金持ちが多くてすごいな～」と感心していたら、張さん曰く「社長、あれは偽者です、よ～く見てください、S-RVと書いてあるでしょう」

「エッ、本当だ」これだけソックリでは日本人が区別できるはずが無い。タイヤのスペアケースには、しっかりとHONDAと書かれている。ヘッドとバックに付けられている（H）のマークも燦然と輝いている。ドライバーはこのような偽者パーツを買ってきて勝手にくっつける訳だから取り締めることは難しいかも・。

本物の値段は 350-400 万円ぐらいかな？偽者は 100 万円程度らしい。偽者の寿命は 2 年ぐらいでボロボロだ。しかしドライバー達は、買い換える事で、いつもリッチな気分が味わえる。ということで没問題 S-RV のメーカーは、この偽者が主力商品で経営を支えているから、これも没問題。中国にはこんなニーズがあるから悩ましいのである。

とあるレストランでトイレを借りた。「こんな地方のレストラン迄、TOTO（東陶）が入り込んでいるとは、東陶の営業も凄いものだ」と、感心していたら、またまた張さん、「社長、この便器は偽者です。よ〜く見てください、TOTO でなく OTOT です」たまらず、プ〜っと噴出して、オシッコの行き先が狂ってあらぬ方向へ・・・オットット・・・イヤ〜これはまずい。OTOT の謎がいま解けた。（中国特許事務所訪問：2006 年）

## 6. 中国の金持ち地帯に行く

上海-蘇州-杭州の 3 角地帯の農民は金持ち？高速道路から見える農家の殆どが超豪邸である。これまで見てきたレンガと瓦屋根の家とは明らかに違う。この地方特有の外観であろうか、3 階建ての屋根の上に、塔？アンテナ？が必ず立てられ、大きなサンルームがある。西欧風？中アジア風？中華風？詰まりよ〜く分からん。

水と太陽の恵みを受けて土地が肥えているから金持ちになれたのだ。肥えた土地に生まれた農民は豊かに、痩せた土地に生まれた農民は貧しく、の現実を中国で見た。因みに日本で最も肥えた農地は房総台地であった。しかし、いまでは成田空港のセメントに覆い被されている。

また、恵まれた土地に住んでいると、いろんな知恵がでてくるらしい。この地方の農民は商売がとても上手でアタマが良く働くようである。恐らく、海陸路（運河）の重要基地であったから商売上手になったのであろう。そう言えばこの辺りは文房具などの巨大生産地である。殆どが日本製品を真似たニセモノである。（杭州西湖旅行：2003 年）

## 7. 中国の運転手の運転技術は凄いものがある

蘇州の旧市街は景観保護されている。誘致した工場はすべて新市街地にある。蘇州の夜は街に出て華南料理を囲んだ。飲んで、食べて、残して（勿体無い）5 人で 300 元とは安い！帰りはタクシーでホテル迄、お願いした。良い気持ちでウツラ、ウツラとしていたら突然、運ちゃんの携帯電話が鳴った。運ちゃん、興奮して大きな声で喋りまくり。やっと話終えてホッとしていたら、やわら車のスピードを上げだした。警笛はパン、パン鳴らすし、無謀な追い越しはするで、「ハラハラドキドキ」で、とてもウトウトは出来ない。あっと、いうまに、ホテルに着いた。「早く、降りろ」ということで、あっというまに、何処かへ消え去った。

張さんいわく、「彼女からの電話が嬉しくて興奮していた。すぐ会いたいのので早くきて！花を持ってきて！貴方のために綺麗にして x x x x で待つて

いるから、ウフ〜ン」というやり取りをしていたとのことである。お客の存在なんて関係ないのだ。確かに、目は血走っていたけど・・・。

何年か前の成都での悪夢が、蘇った。上海行きの飛行機に十分に間に合うよう、タクシーを手配しておいた。飛行場まで、40分ぐらい見ておけばよいかな〜。ところが、乗ったタクシーの運ちやん、とにかくブツ飛ばす。ボロタクシーが、空中分解しそうなくらい、エンジンが唸っている。

怖くて、「もう少しゆっくり走るように」と、指示したけど言うこと、聞いてくれない。運ちやん、いわく「お前たちを飛行場迄、送り届けたらすぐに戻って、家族と旅行に出かける予定だ！」ということで20分ぐらいで飛行場についた。つまり、お前たちを飛行場に送り届ける御代で、自分は10日ぐらい遊べる金を稼いだ。これから10日間は何もしないでブラブラとするのだ。（杭州西湖旅行：2003年）

## 8. 兵馬俑博物館

兵馬俑は見に行く価値が充分にある。1974年3月29日、西安西楊村の村民は村の南に井戸を掘ったが、掘っても水は出なかった。出てきたのは、陶俑の破片と古代青銅兵器であった。最初に発見した農民は、現在「兵馬俑博物館」の館長を勤めていると聞いた。「死して更に生きる秦の軍陣」という豪華本を買うと、館長みずから直筆サインをしてくれる。「館長さん、85歳の高齢だから、いまのうちにサイン入り本を買うと、そのうち値があがるヨ」というガイドさんの勧めで、突然、欲の皮が突っ張った。2冊、買うことにした。

豊富な写真と日本語解説付きである。日本語と中国漢字がゴチャ混ぜになっている説明文は面白い。ところどころ、おかしい日本語があるが、翻訳者の苦勞が滲み出て実に興味深い文章になっている。中国4000年の重みを感じつつ一気に読みました。日本と中国との拘わりは古くて深い。日本の文化は中国の影響を大きく受けているからであろう、興味が、たくさん詰まっている。それにしても「日本語は難しいと思うヨ！よ〜く訳したものだ」と感心しきり。

兵馬俑の博物館で騎兵俑のモニュメントを買い求めた。JAL（日本航空）を諦めCA（中国国債航空）に変更して得た軍資金がある。しかし、いまだに送ってこないけど、ちょいと心配になっきたあるヨ。多分船便になったのかな〜。「大丈夫、心配ない、すぐ着くヨ、」と、言ってくれたものの、本当に没問題かな〜。（西安兵馬俑旅行：2003年）

## 9. 中国旅行での楽しみは食べ物

中国旅行の楽しみは食べ物である。経費削減の折り、高級レストランはパス。その街で生活している庶民が行くレストランが狙い目である。西安のラーメン店で、ジャージャ麺をたべたが、これがとにかく、美味しいのである。

でも残念ながら残したあるヨ。なぜ？量がなくて食べ切れないある。それでも大盛を頼む人がいるからビックリ仰天、中国人の胃袋は凄いあるヨ。

御代は5元、大盛で6元という激安である。5人で僅か25元だ。ホテルの朝食バイキングが120-150元くらいかな？比較のしようがない。

味付けはラーメン店のオーナーがみずから行う。オーナーさん年齢は35-38歳くらいかな？本日は珍客？でご機嫌である。大きなテーブルの上に10個くらい、鍋とボールが置かれている。その鍋とボールにタレあり、具ありで秘伝の味が浸っているのであろう。オーナーのサジ裁きはリズムカルで本日、絶好調だ。サジ加減が彼の売りであろう。勘でやっているとしたか思えない。日本にこの味を持ち込んだら1500円でも大ヒット間違いない。特許の仕事やめて、このオーナーを日本に連れてこようかな〜。（西安兵馬俑旅行：2003年）

## 10. 西安は柿と石榴（ザクロ）だらけ

柿はプチトマトより少し大きいかな。これまで見たこと、食べた事も無い種類である。皮はトマトのように薄くむける。果肉は熟れ熟れで（ベチョベチョ？）とても甘い。イッキに5-6個は食べられる。ビニール籠、満載で5元である。3段積みで30個くらい入っているのかな？うえから見えるところの柿は綺麗で形も崩れてはいない。見てくれに一応の気使いが感じられる。然し、下の方の柿は形が崩れ、もうグチャグチャ・上の重みで崩れたのか、定かではない。「やはり、やられたか」という思いの方が強い。」苦笑するしかない。

ザクロは、いずれもデッカく、直径15-17センチはある。ザクロには3種類あるらしく、濃い赤のザクロは漢方薬に使われ高価である。うす〜い赤のザクロが普及品で安い。10個で50元くらいだったかな。味はとても良く、甘い。でも、タネばかりで食べるのに面倒あるネ。

白いザクロは3年に一度しか収穫がなく大変な貴重品らしい。栄養タップリ、女性の美容に効果抜群。古女房のため2個、買った（御代は秘密）一つおまけしてくれた。んんん・張さん曰く、「ザクロが赤つく前に収穫したら、白のザクロと見分けられない。ヒョットしたら偽者かも・・・」

行く処、車で走る処、あらゆる処、柿とザクロの露店だらけである。それにしても中国は、ザクロをはじめゴミがたくさん出る食べ物が多い。栗、落花生、スイカ、菱（知っているかな？）。食べ物のタネは、何処の場所であっても「ペッ、ペッ」だ。殻は泥道に捨てる。車や人が踏みつけて、木っ端微塵、肥料になって土に戻る。これで没問題。（西安兵馬俑旅行：2003年）

最後までお読み頂きありがとうございました。矢間伸次