

「知財立国日本」を支える弁理士

2012/03/11

長年、特許業界に身を置き、多くの特許事務所、あるいは弁理士さんとお付き合いさせて頂いている。そのお付き合いの中で、やはり共通の課題は「グローバル知財」へ向けた対応である。弁理士資格を待たない素人が「あれこれ」と論じることは、まさに“身のほど”を超えているが、「知財立国日本」を支えるのは、間違いなく弁理士の皆さんである。

特許業界には特許調査、特許翻訳、特許出願、特許係争など多岐に及んだ様々な仕事がある。その中でも、特許出願業務を手がける弁理士の使命と責任は、とてつもなく重いものがある。知的財産のグローバル化で、これまでの仕事のやり方を変えざるをえない。このレポートは“**弁理士さん頑張れ!**”というエールと捉えて頂ければ、と願っている。業界全体の課題を洗い出し“**変えていくべきところは変える**”という勇気を持つことが、この業界で仕事をしている人たちの責任だと考えている。

1.「黎明・成長期」における特許出願戦略

「黎明・成長期」では、特許なんかで争っている場合ではなかった。新しい技術が生まれれば、お互いが使い合い（クロスライセンス契約）、新しい市場を「どんどん」開拓していくという手っ取り早い方法である。

つまり競争相手であろうが、特許を相互利用して「共存共栄」を目指す「知財戦略」である。特許は「**戦いと共生**」の2面を持っていると言われる所以はここにある。もちろん業種によっても違ってくるが、「黎明・成長期」にある業種であれば理に適った「知財戦略」ともいえる。

だが、クロスライセンス契約を有利にするためには競合他社よりもいち早く、しかも多くの特許を出願する必要があった。お互いの特許

を使うとなれば、話し合うことが重要である。つまり、「談合特許」の時代である。交渉条件を少しでも有利に進めるには、特許は「質（内容）」ではなく「量（目方）」が重視された。

2.「成熟・衰退期」における特許出願戦略

市場の拡大が見込めない「成熟・衰退期」に入ると、研究開発に対する費用対効果（資本効率）が問われる。特許のクロスライセンス契約で市場を分け合う知財戦略は効果が薄れてきた。企業や事業の「統合・再編」が起こり「買収・合併」が当たり前となった。

これまで競合していた会社が一緒（統合、再編、買収、合併）になって縮小していく市場を寡占化し、周辺領域の市場を開拓するという経営手法である。それには自社が持たない経営資源（市場、技術、人材、知的財産権など）を効率よく手に入れて自社の経営基盤を強化することである。これもグローバル社会での生き残り、あるいは生き抜く策の一つであろう。当然ながら日本国内での競争は緩やかになり、国内への特許出願は減る。ただし外国出願は増え続ける。今のところ、この流れは止められない。

3. グローバル社会で活躍ができる弁理士が求められる

このような背景からかして、「グローバル知財」で活躍ができる弁理士でないと仕事は頼めない、ということになる。間違いなくそのような流れになっている。

しかし、弁理士として、その資質があるのにその存在すら知らされることなく埋もれてしまう、あるいは「グローバル知財」に必要な「スキル」を身につける機会を逃しているとなれば特許業界にとって大きな損失となる。

知財立国を支える為の大事な人的資源がこれまでの慣習に押し流され、優秀な人材が世界で活躍する場（機会）もなく、単なる消耗的な仕事に使われたのでは実に勿体ない。

4.グローバル知財の流れは止まらない

2008年1月30日の新聞記事（日本経済新聞）を読んだ。いよいよ特許事務所の淘汰が始まることを確信した。記事の見出しは、結構インパクトがある。「EU特許制度統一へ」「まず登録時の各国語への翻訳を5月に廃止」「審査一元化も検討」「企業コスト、大幅に軽減」。「EU（欧州連合）の目的は特許統一によって域外企業を取り込んで競争力を高めると同時に世界的な特許統一で主導権を握る考えだ。（原文引用）

この制度が及ぼす日本への影響を考えてみた。各国語への翻訳が不要となるメリットは大きい。EPO（欧州特許庁）は審査（一元化）に対する責任が重くなる。従ってEPO審査官が理解ができ誤解を生まない特許出願明細書が求められる。例えば日本からの出願であれば、まずは英語の特許出願明細書が必要である。だが、欧米人の論理思考に合わせた明快な特許出願明細書になっているか、と言えは甚だ心配である。

このことはEPOだけの問題ではなく、これから特許出願が増える新興国も同じことが言える。まずは英語の特許出願明細書を現地代理人へ渡すことになる。その英語が自国語への翻訳が可能でなければ誤訳、意味不明の特許出願明細書になるリスクが生じる。また新興国によっては外国からの出願については英語の特許出願明細書で受け付けて自国への翻訳は不要ということだってありうるかもしれない。

日本企業は、外国出願が増え、外国出願に掛かる費用の増大は避けられない。その対策として、国内出願の件数を減らしながら費用を抑

えていくことになる。更に出願件数を減らすだけでなく、特許明細書の作成費用まで削減するようになる。つまり、これまで取引をしていた特許事務所の選択が始まる。その選択基準は、低コストと高品質という矛盾にある。とてもじゃないが“やってられない”ということになりかねない。

5.このままでは特許事務所の経営は厳しくなる

日本の人口とGDPで、年間30万件以上の特許出願件数は、あきらかに多いと思う。会社の知財力を誇示する、あるいは会社が期待する知財部の評価は、特許の出願件数ありきで、これが日本の特許出願件数を支えていた。だが、この方式は通用しなくなっている。

特許出願競争は誰が仕掛けてきたのか定かではないが、それが当たり前のこととして受け入れられてきた。この思い込みを振り払うことは簡単なことではない。出願件数が減り続ける現状は、とても受け入れられることではない、という知財関係者は多かろう。

“出願件数が減るのは日本技術の衰退であるから問題だ、お上は特許出願を増やす指導をすべきである”と注文をつけても、グローバル化という構造的な問題であるから増えないのは断じて増えない。いつまでも「お上頼り」では、真の知財力アップには繋がらない。

6. 特許事務所の「統合・再編」がすすむ

特許事務所は、激減した「国内出願案件」を奪い合うことになる。当然ながら過大なコスト競争となる。特許事務所も、いよいよ再編、統合、淘汰の嵐が吹く。固定費の大きい特許事務所の経営は、効率優先で大量生産システムを構築して生産効率を高め、収益をあげるしかない。しかし、この体制を維持し、拡張を続けるならば世界で通用し

ない「低品質」の特許明細書が増えていくことになる。それを放置すれば、いずれは自壊する。

自壊を防ぐには世界で通用する「**グローバル特許明細書**」が作成できる特許事務所になってクライアントの信頼を勝ち取って行くしかない。いち早く、その現状(背景)を直視し、把握し、改善策を立て、実行しなければ生き残ることは難しい。

ただし、世界で通用する「グローバル特許明細書」を作成するからには**当然の対価を頂かねばならない**。その価値が分からないとか、グローバル社会での特許明細書の重要性(質と明快性)が理解できないといった「**わからずや**」のクライアントは、付き合わないことである。ただ厄介なことに、そのようなクライアントは責任だけは「キチン」と押し付けてくるから早めに身を引いた方が賢明である。

7.特許出願は「量」から「質」へ

特許の強さは、出願件数で評価することではなく「**量**」から「**質**」への**転換期にある**。ただし、その「質」がわかっていないと話がややこしくなる。更に大事なことは「**開示知財**」と「**守秘知財**」の運営マネジメントを支援(コンサル)することである。

「中小・ベンチャー企業」は、特許出願をすべき技術か、秘匿すべき技術か、の判断に苦しむ。特許事務所とすれば、なるべく特許出願を勧めたいところだが、それが本当にクライアントの為になるのか立ち止まって欲しい。時には「ムダ働き」になるかもしれない。しかしクライアントの「知財戦略」がうまく機能して成長していけば、お互いがハッピーになれる。

社会の**変化と共に特許の適用範囲も変われば価値も変わる**。例えば、ビジネスモデル技術の特許、ネットワークコンピューティングシステム技術の特許、IoT&AI技術の特許、これらの進化を見れば明ら

かである。恐らくは、特許だけでの価値は間違いなく下がる、今後は特許、守秘技術、商標、意匠、そして著作権を重視した総合的な「知財戦略」が必要となる。特許の出願奨励と保護だけに重点を注いできた知財政策の軌道修正はさげられない。

8.若い弁理士が増えることはいいことだ

弁理士試験の合格者が増えて、「特許明細書が書けない弁理士ばかりが増えてどうするの」と嘆いている先輩弁理士さんもいらっしゃるようだ。しかし資格を取って独立する弁理士は少ないと聞く。そのぶん企業内弁理士が増えているのであろう。その理由は「特許市場」が縮小され独立しても食べていくのが厳しいということが一因であろう。もうひとつの理由は、会社での社内弁理士の困り込みである。

会社は優秀な「研究開発技術者」の抱え込みをしている。「研究開発技術者」の争奪戦はグローバル規模になっている。それは自社の知的財産の価値を高め、グローバル社会での生き残りを掛けているからである。

ただし、優秀な「研究開発技術者」であればあるほど忙しい。知的財産の価値を相対的に高めていく仕事まで手が回らないのが現状である。そこで、社内技術の「技術マネジメント」ができ、強い知的財産権に仕立て、「スター技術者」の支援（サポート）ができる人材が必要となる。その役割（下支え）を期待されているのが社内弁理士かと思う。

会社は優秀な社員であれば大事にするのは当然である。処遇にも格差が生じ給与等の差も大きくなっていく。社内弁理士は、会社の期待に応えていくチャンスに恵まれている。「志」を高く持って挑戦すれば自分の価値は幾らでも高められる。

合格するに難しい弁理士資格を取得したからには、それを最大限に

生かし、挑戦をしない手は無い。社内弁理士は、研究開発技術者たちから「**アイツは頼れる**」という存在にならなければ面白くも遣り甲斐もなかろう。それが、その人の「**個人ブランド**」である。

9. 弁理士が生き抜くに必要なスキル

特許事務所が、あるいは特許事務所で働く弁理士が増えることのデメリットは、価格破壊が進み品質の悪い特許明細書が生産される可能性が出ることである。単なる代書屋の如く使われ、特許明細書の作成が虚しい仕事となれば、嫌気をさして特許明細書を書きたがらない弁理士も増える。最悪のケースは外へ出して「丸投げ」されることだ。

一方メリットは、①国際社会に通用する新しい人材の参入を促す門戸が広がる。②これまでの「日本知財村」の村社会が崩れ、既得権への挑戦と改革が期待できる。③競争が促されることで切磋琢磨の環境が整う。④クライアントは「丸投げ体質」から脱皮する。⑤依頼をする側、受ける側、両者のスキルアップに繋がる。

いずれにせよ弁理士が、この業界で生き抜いていくためのキーワードは、コミュニケーション能力、技術への理解力、技術への興味と好奇心、技術のバリエーションを増やす発想と創造力、技術を説明する論理力と文章力などである。

そのような観点からみれば、これまでの習慣や柵に囚われない弁理士が有望と言える。“**難解、意味不明に書くのがエライ!**”という幻想からの脱皮が必要である。

10. 弁理士の仕事はクリエイター

厄介なことに、知的財産権の一つである特許は、言語で記述して責任が持てる特許明細書に仕立てなければ権利が得られず、またその権

利を「商品」として使うこともできない。企業の知的財産部門は、研究開発成果をお金に換える「**プロフィット・センター**」である、という考えがあれば会社の利益に貢献ができるはずだ。一方「中小・ベンチャー企業」は特許事務所、あるいは弁理士が「プロフィット・センター役」を担うことになる、その責任は極めて重いものがある。

発明技術者は、自分の発明で会社への貢献を高めたい、後世に残る特許を取得したいと思っている。これは、「大・中小・ベンチャー企業」に関係なく技術者であれば当然の欲望である。

一方、弁理士は、質の高い特許明細書の作成にエネルギーをかけ、やりがいを感じて、それ相当の対価を頂きたいのが本音であると思う。自分が作成した特許明細書で日本企業(クライアント)が元気になれば、これほど嬉しいことはあるまい。まさに「**弁理士冥利**」に尽きると思う。これが、特許業界のあるべき本来の姿ではなかろうか。

特許明細書の作成は、誰もができる単純作業ではなく、「**知的創造活動**」である。知的創造活動の仕事にもかかわらず、時間と処理件数に追いまくられていたのでは、いささか疲れ気味であろう。しかも正当な対価が支払われているわけでもなさそうだ。「こんな仕事は、もうやってられない!」と、成りかねない。そうならないことを願う。

11.「プロ」の力を借りて「知財経営」を実践

「中小・ベンチャー企業」は、自社の力になってくれる弁理士を探す努力を惜しまないことである。頼む人、受ける人の信頼の絆が強まり、お互いが発展していけば、現状に「ドブプリ」と漬かった「既得権利領域」の連中も目が覚めるであろう。この流れが数多く出てくれば、「日本知財村」の解放は期待ができる。出願人側(クライアント)が弁理士を育てるとい土壤も必要である。

「中小・ベンチャー企業」は出願件数のノルマには関係がない。当然、出願件数は少ない。だからこそ「量」よりも「質」が問われる。

弁理士個人の立場からすれば「中小・ベンチャー企業」の出願支援の方が、面白くて遣り甲斐（面倒な面もあるが）を感じる仕事ではなからうかと思う。

しかし、特許事務所は、たくさんの出願件数进行处理しなければ経営が安定しないという厄介な悩みがある。この問題を解決するには「中小・ベンチャー企業」が特許出願をしたくて「ウズウズ」するスキームを作ることである。

日本は「中小・ベンチャー企業」の方が圧倒的に多い。むしろ、これからは大手企業を充てにすることの方がリスクは大きくなる。大手企業といっても限られた予算しかない。その限られた予算の中で海外出願を増やしていかなければならない。出願すれば終わりではない。むしろ、その後の対応処理費用の方が膨大なお金がかかる。

大企業間での競争（再編、統合、合併・買収などで）が少なくなる日本での特許出願が減り続けるのは仕方がないことだ。やはり、グローバル社会で活躍できる弁理士になるしかない。

12.日本に必要なプロの「パテント・ライター」

特許明細書は昔に比べ随分と読みやすくなってきている。恐らくは、発明者が自分で、しっかりとした「発明提案書（発明仕様書）」を書くようになったこと、技術に詳しい弁理士が増えていること、海外留学で海外との仕事を携ってきた弁理士が増えていること、また中小企業への知財支援を通じ事業が理解できる弁理士が増えていることなどが、その要因ではなからうかと考えている。しかし「日本知財村」を改革するには、まだまだ勢力が小さいのが残念である。

先にも述べたが「中小・ベンチャー企業」の経営者は、自社に合っ

た有能な弁理士と出会う努力を、もっとすべきである。有能とは、まず自分の仕事に誇りを持っていることである。そして仕事への意欲（挑戦欲・冒険心）があり、志を高く持ち、かつクライアントの知財戦略の立案、策定に参加できる弁理士のことである。

親会社が使っているから、取引先が紹介してくれたから、大きな特許事務所であるから、有名な弁理士であるから、という理由だけの選択では自社技術とのミスマッチが起こりやすい。大病院でも治療の「上手い、下手、杜撰、丁寧」はある。高名な医学博士でも手術下手がいる。

13. 弁理士の遣り甲斐と喜び

選ばれた弁理士は、クライアントの利益のために最善をつくす覚悟がいる。例えば発明者に対して発明技術の全てを開示してもらうこと、発明者との打ち合わせ機会（取材時間）を十分に取ってもらうことなど、手離れの悪い仕事が沢山ある。

しかし、その手離れの悪さが人間でしか出来ないアナログ部分で、いくら「IT 技術」が発達しても人間に取って代わることはできない。だからこそ他者と差別化できるのである。その上でクライアントが望む特許明細書になっているかを正しく評価してもらうことである。そして、不当に値切らないことを堂々と示せばよい。決して卑屈になることは無い。

日本の知財立国を支える弁理士は「さすがはプロ」と我々素人を驚かせて欲しい。弁理士は、まず聞きだし上手でなければならない。聞きだし上手の弁理士は、発明者（技術者）の頭の中に潜在しているアイデアを「どんどん」と引き出すことができる。発明者は、上手に聞きだしてさえくれれば、幾ら説明下手な発明者であっても、自分がやっていることを喋る（出力）ようになる。毎日会社について仕事をしているということは「なにか」をやっているからである。その「なにか」を聞き出せれば「モヤ～」が明確になる。

14.弁理士さんへのお願い

弁理士さんへ「ちょっと」お願いがある。特許明細書は「面白い読み物」にしてほしい。特に「中小・ベンチャー企業」の特許明細書は、そう願いたい。発明を他者に興味を持ってもらうには、ある技術分野の発展の歴史から現状の課題までの「背景」が書かれていれば「なるほど、この特許ならビジネスができそうだ」という気にさせる読み物になると思う。

この部分の説明が省略されていると、読む人にはこの「発明技術」がどのような環境の中に存在し、なぜ、その「発明技術」が生み出され、その発明技術が、どれだけ価値のあるものなのか、判断する材料が与えられていないことになる。これでは、お上が唱える「技術移転事業」は成功しない。

特許明細書の記述文章についてもお願いしたいことがある。発明技術の説明は、読み手がスッキリと読み取れ、誤解なく理解できることが第一である。曖昧にして解釈を読み手側に委ねる文章は止めて欲しい。日本語学者 大野晋先生の書籍を紹介する。

「美しい日本語も大事です。しかし現在の日本にとって大切なのは、そうした感受に傾いた日本語の使い方ではなくて、正確な日本語、的確な日本語、文章の明瞭に分かる日本語を日本人一般人が、もっとモット心がけるべきということです」（岩波新書『日本語の教室』から）

15.弁理士は代書屋では無い、本来やるべき仕事はこんなにある

1) クライアントの「知的資産」を顕在化させ、それを文書(ドキュメント)にして知的財産化させ、会社経営で使っていくことである。即ち「知財経営」を実践するお手伝いである。知的財産化とは、発明

技術、知恵、コンテンツ、製品等々を言語で記述し、それを、文書で定着させる行為である。

2) 「**開示する知財（技術）」**と「**守秘する知財（技術）」**の仕分けをすることである。ここでの「開示知財」とは、特許権、実用新案権、意匠権、商標権、著作権をさす。「守秘知財」とは、ノウハウ、営業機密などを指し、これらは「先使用権制度」を適用できるように文書管理体制（認証スタンプノ導入等）を万全にしておくことが大事である。

3) 「知的財産権」が持つ「**共生と戦い**」の2面性を活かすことである。すなわち、「共生」とは、クライアントの「技術ブランド」を築き世界からビジネスパートナーを引き込むことである。「戦い」とは、「技術ブランド」を侵害する不届き者が現れれば、戦って排除することである。

4) 「**技術ブランド**」の構築は、まず、クライアントからの情報発信から始まる。その情報は、誰もが理解できる明快な文書で、あるいは言語で伝えることが大事である。それは世界へ「もの・こと・考え」を伝えようとするならば、論理的に筋道をつけて説明する必要があるということである。

世界と橋渡しができる、もうひとつの言語「**文明日本語**」を使う必要性を、文書を書くプロとしてクライアントへ説くことも大事な使命でもある。さらに言えば機械翻訳ソフトの支援が受けられる言語（表現・文章）を教えれば仕事の効率（翻訳費用など）が格段と上がりクライアントは大いに喜ぶであろう。

5) 「日本知財村」から「**グローバル知財**」への転換を急ぐことである。ガラパコス化の危険性がある、日本の特許明細書は、まさに「日本知財村言語」である。世界で通用する特許明細書を作り上げねば崇高な特許理念は実現しない。理念の実行者が弁理士でもある。詰まる
ところ「特許の共生」とは言語で分かり合えることである。「特許の戦争（IP戦争）」とは言語での戦いである。

6) 製品の品質管理だけでなく、文書の「品質保証管理体制」を構築することである。日本人は目に見える商品の品質チェックは厳しいが、目に見え難い知財文書（実は紙の商品）に対する品質チェックはおざなりにする傾向がある。それを正していく使命もある。

7) 筋の良い研究テーマを生み出す為には、社内の「知的基盤（インフラ）」を構築することである。「実験研究」をやる前に、開発コンセプトが良くなるまで「調査研究」をやらせる社内文化が大事である。技術者たちの「創造力」と「論理力」を高め、会社から失われていく記憶力を共有し、伝承させていく仕組みである。この知的基盤が構築されていれば、金融機関の審査もやり易く、資金調達の支援も受けやすくなる。会社（クライアント）の持続的発展は約束される。

16.【纏め】: 発明技術を分かり易く伝える 「パテント・ライター」の底上げが急がれる

1) 強い特許の取得は、特許明細書の作り手（以下、パテント・ライターと表現する）」の腕に左右される。「パテント・ライター」の論理力が不足していれば、アイデア不足が生じ、バリエーションに乏しい弱い特許（もやし特許）になる危険性がある。

2) 「パテント・ライター」は、顕在化されていない情報（発明者のアタマの中にあるモヤ~としたアイデア等）や説明不足の部分を発明者から聞き出しながら、発明の本質を探らねばならない。すなわち「パテント・ライター」は聞き出し上手であることが求められる。「パテント・ライター」は、発明者から「アレコレ」と聞き出した様々な情報を整理し、論理的に筋道を立て明快な文章で説明をしなければ成らない。それは漏れや矛盾のない整合性が取れた万全特許明細書を作成することである。

3) 膨大な時間とお金をかけて開発した、これまでの苦労が最後の文書作りの段階で全てを台無しにされては会社も発明者も浮かばれ

まい。「パテント・ライター」の仕事は、まさに創造的である。それ相当のエネルギーを掛ける代償として適切な対価も得るべきである。
「パテント・ライター」の仕事は国の技術力にも影響を及ぼすと、言っても過言ではない。

【追録-1】

2011年7月21日の朝日新聞の朝刊で「**IPS技術、欧州で特許**」という記事を読んだ。小見出しは広い権利、京都大学粘り勝ち、類似遺伝子もカバーとある。記事の主旨は“IPS細胞を作る技術の京都大の特許が欧州で認められた。特許の範囲を国内では「狭くして早く」、欧州では「じっくりと広く」した両面作戦が当たった。ただ再生医療への応用で主導権が握れるかはわからない”。(記事から抜粋)

この記事で注目すべきことは、「国内のように権利範囲を狭くして早く特許を取ろうとしたが、ドイツ人の特許代理人が強気で類似遺伝子（ファミリー）まで含めて取るべきと、粘り強く交渉して京都大を押し切った」とある。

権利範囲が広くて深みがあり、バリエーションに富んだ、強固な特許を取得するには特許明細書の作り手が、論理的な頭脳を持っていなければアイデアが足りずバリエーション不足を起し、具体的な事項を全て書き移すことはできない。京都大学は優秀なドイツ特許代理人と出会えて幸運であったと思う。

「パテントライター」は、想定できる事項を全て洗い出し、具体的に、かつ厳密に書き出して、論理的に組み立てることをせねばならない。もし、整合性が取れない箇所や弱い箇所があれば補強をしていかなければならない。まさにクリエイターの仕事である。

相手を説得させる特許明細書を作り上げるには、膨大なエネルギーを必要とする。しかし、彼ら「外国人プロ」はこの努力を惜しまない。むしろ、プロとして当然のごとく受け止めている。質の高い発明技術

を文章の力で、更に価値を高めるには、「パテントライター」の支援を受ければ良い。そのためには発明者は、まず自分の発明技術を技術報告書、あるいは発明ノートへ、日頃から丹念に書き留めておく習慣を身につけておくべきである。特許明細書作りは、弁理士と発明者との共同作業である、という認識を共有しておく必要がある。結論として、特許庁へ提出する知財書類は、上記ドイツ人特許弁理士のようなプロの弁理士（自称はダメ）に仕立ててもらえばよい。

【追録-2】:IPS 特許に関連した記事

2008年4月11日～12日の両日に渡って、幾つかの新聞で報道された記事を思い出した。記事の内容は「人iPS細胞」に関するものである。記事の概要を幾つか書き写してみる。

「バイエル薬品、先に成功か、特許取得で活用に影響も」「京都大学、第一出願を強調、特定企業の独占を懸念」「バイエル、特許取得なら日本での活用に支障も」「人iPS細胞、特許の行方混迷、医療応用にも影響」「京都大学、基本特許で優位性を主張」「万能細胞など関連特許、日本勢は内弁慶」「米欧への出願シェア5パーセント止まり」などなど新聞記事の内容を読む限り、特許出願を「キチン」としたかの論調が殆どであった。

この記事の感想として、「特許明細書」の品質についてまで言及されていないのが“非常に残念”という思いがあったから記憶に残っている。つまり発明の「権利範囲」が適切に主張され説明内容に矛盾が無いか、あるいは適切に翻訳されていたかといった部分への言及である。また「米欧への出願シェア5パーセント止まり」の論調は、グローバル社会で活躍ができる「日本人パテント・ライター」が少ないことに理由がある。

「追録-3」

ドイツからアメリカへ出した特許登録公報を読むことで「意外」なことに気がついた。ドイツは、ご承知のように職人の技知的財産(ノウハウ)を大切にし、尊重する伝統が守られている。今、日本では技術のオープン(開示)とクローズ(守秘)というのが流行っている。これは、外へ出すか(出願する)出さないか(出願しない)の選択である。

「意外」というのは、全ての技術を開示せずに、隠すところは隠しながらも(意図的?) 妙に納得させられる特許登録公報になっていることである。開示するところは抜かりなく明確に開示し、隠したいところはサラリと尤もらしく書く。このバランスは、実に巧妙で、しかもロジカルになっているから審査官も「うん、うん」と納得するであろう。さすがはプロの技である。これが日本であれば、開示すべきところまで訳の分からない、全てを隠した曖昧文書になるのであろう。この続きは、またの機会に。(米国特許研究者 篠原氏の談話から)。