

視点

内外価格差と日本の知財力の相関関係



長谷川 芳樹
弁理士

日本の代理人手数料は、諸外国のそれと比べて安い。少なくとも、働き分に応じた報酬としては、日本は安い。

代理人手数料の内外格差は、日本の知財実務力の弱体化を招き、やがて日本の知財力をパワーダウンさせる要因になりかねない、と危惧している。

《「チープ(cheap)！」と言われた...》

ある米国特許弁護士と食事した時、創英で係争事件を扱った場合の報酬を聞かれた。ケースバイケースと断りつつ“高め”の金額を言うと、彼は即座に「チープ！」と言った。安いというより「安っぽい！」らしい。

上記の会話は、特許係争での代理人手数料の比較であるが、外国特許出願で米国と比較してみても、日本は明らかに安い。欧州特許出願でも、国による差は大きいものの、概ね日本の方が安い。物価水準に格差がある中国特許出願でも、それほど日本が高いわけではなく、逆のことも少なくない。

各国内での内々出願業務について、日本と諸外国を比較するとどうなるか。日本企業の日本出願、米国企業の米国出願というような各国内の仕事であるが、公式の統計やデータを持ち合わせているわけではない。あくまで伝聞であるが、日本の特許事務所が国内出願・中間処理で得ている手数料は、為替レートや物価水準の違いがあるが、諸外国と比べて全般的に安い(安すぎる?)ようだ。

《日本人の国民性が出ている?》

日本企業の知財関係者も、このような内外価格差を認識しているらしい。今年の春、ある会合で、出願上位企業の知財トップは「外国の代理人費用は、日本に比べると随分と高い。ビックリするほどだ」という趣旨の発言をされた。

聴衆からは苦笑の声が漏れ聞かれたが、笑っている場合ではない。別の機会でも、同じ趣旨の話をして別の企業の知財幹部から聞いたので、おそ

らく、日本企業の知財関係者の共通認識に近いのではないか、と思う。

日本の事務所を“安く使っている”からこそ、海外の手数料が“ビックリするほど”高く感じるのかもしれない...が、この内外価格差の是正意欲が日本企業にあるようには感じられない。海外の代理人手数料が高いのは、半ば諦め気味ようだ。本来なら、高すぎる海外費用にメスを入れ、それを原資として国内代理人の手数を多少でもアップし、内外の手数料格差を是正するのが筋であろう。

ところが、やっていることは“真逆”である。日本の代理人手数料については、同一業種の日本企業間で競うかの如く“経費節減への協力”を求めるところが少なくない(多い?)。

日本の弁理士には値下げを“要求し易い”のが、それとも、日本の弁理士は値下げの“要求を抵抗なく受け入れてしまう”のが...。まさか、巷で言われる「外国人には尻込みするが、日本人には強く出る」という日本人の国民性が出ている、とは思いたくないが...ともかく、内外価格差は是正されることなく、むしろ最近では拡大しているように感じる。

《米国の知財力が強大である理由》

代理人手数料の内外価格差が続くと、早晚、日本の“知財力”が諸外国に対して相対的に低下するのではないか、と危惧している。

「安く買い叩かれる業種に人材が集まらない」のは自然の摂理である。仮に、人材が集まっても彼らを“育てる余裕”がなくなる、ゆえに、人材が育たない...そうなれば、日本の

知財戦略を支援すべきサポーター（特許事務所）がマインド的にも経済的にも疲弊し、諸外国のサポーターに比べて弱体化し...気が付いてみたら、日本企業にとって「使える事務所が絶滅危惧種になっていた」というのも絵空事ではない。

その国の“知財力”は、研究・開発者の知財創造力と、知財創造を経済的に支える産業界の力と、国家レベルで知財創造を推進する力とで左右されるが、これらは必要条件であって十分条件ではない。

発明などの知財は、知財権（法的な権利）となって初めて他人に主張できるのであるから、その国の知財力を測るときには、これをサポートする知財実務力も考慮しなければならない。米国の知財力が強大である理由の一つが、米国発の知財を米国固有の知財権として確立し、諸外国に向かって主張する“米国自身の知財実務力”である、と考えればサポーターとしての事務所の役割が理解できる。

《インフラ整備の理想と現実》

日本について言えば、弁理士の有資格者は急増しているし、知財に触手を伸ばす弁護士も増えている。その点に限れば、規制緩和の中で資格者を大幅に増員して知財創造立国のインフラ基盤を整備する“数字上の成果”が出ている。

しかし、弁理士が増えたところで、特許明細書を書き上げるスキルを持った人材が増えるわけではない。単に“明細書スタイルで作文する”というだけなら、今年から弁理士登録要件になった義務研修程度で十分だろう。しかし、それでは、発明を的確にカバーし、審査に耐えて権利行使にも活用できる...そのような特許は獲得できない。

実践で使える権利化実務のスキルは、それを本業とする特許事務所や

インハウスオフィスで実際のケースと格闘し、先輩たちから系統的かつ継続的な訓練を受けなければ身に付かない。ところが昨今は、コストと手間のかかる新人養成は置き去りにして、その日暮らしの自転車操業を続けて、日ごとに疲弊している特許事務所が増加している、と思えてならない。

《これから「大事な3つ」のこと》

たしかに、日本の特許事務所には甘いところが多い。減っているといっても未だに年間40万件前後の特許出願の仕事に恵まれており、付加価値の少ない明細書が蔓延する弁理士商法が何十年も続いてきた。それが、安い単価で大量に出願する、という日本企業の“需要”とマッチングしていた。

近年、発明の選別とか出願の厳選とか、さらには明細書の質の向上が語られることが多い。ある意味で自然な流れであり、「大量出願/コスト抑制... 単価の低下... 薄利多売の明細書商法... 特許の質の低下」という流れからの脱却が進んでいる。

そこで私が「大事と思う3つのこと」を整理したい。

まず第1は、大事な発明を選別し、厳選して出願する「見切り」だろう。「出願時には将来性を判断できない」とよく言われるが、これを言い訳にして発明の選別や出願の厳選を怠っていると、結局は、大量出願時代の悪循環から抜け出せない。発明を選別して出願を厳選するというのは、単なるコスト削減ではなく経営資源の集中投資であるから、見切りが不可欠である。

第2は、事務所の選別である。薄っぺらな明細書、コピーが溢れる明細書で薄利多売の商法を続けてきた、そのような事務所に「これからは充実した明細書を！」と要求しても、ユーザーの望みが叶うわけがない。

厳選した出願に集中投資するためには、権利化実務の現場である事務所の選別が欠かせない。事務所を横並びで扱わずに実力や貢献度でランク別けし、手数料に格差を付けるのも当然であろう。

第3は、代理人手数料の内外格差の是正であろう。外国出願においても、日本の特許事務所が明細書の質に寄与する割合は、海外の代理人が寄与する割合に比べて何倍も大きい。米国特許出願の明細書でも、その原型は日本の特許事務所で作成されており、メイドイン・ジャパンの英文明明細書が米国特許庁に出願されているのである。

日本の特許事務所の役割を見直して活用しようと思うなら、もっと経営資源を投資する。その原資は、とりあえず代理人手数料の内外格差を是正すれば、全体の知財コストを増加させることなしに実現可能である。

逆に、日本の代理人のコストに切り込んで知財経費の節減を狙うと、一時的にはプラスとなるだろうが、長い目で見ると、知財戦略を支援してくれる国内のサポーターを疲弊させる。ストレートに言えば、「手数料を切り下げおきながら、仕事の品質を云々しちゃ駄目ですよ！」という話になりかねない。

これは一企業の問題ではなく、日本全体の問題である。この代理人手数料の内外格差が今後も続くと、トータルな意味で日本の知財力をサポートする日本の知財実務力の弱体化を招く危険性がある、と思っている。

以上