

視点

「Win・Win関係における品質の三原則」
ピンチはチャンス！
経済危機を乗り越える“処方箋”は



長谷川 芳樹
弁理士

世界的な経済危機の深刻度は、いまさら具体例を挙げて説明するまでもない。単に「ピンチはチャンス」と唱えるだけでは、落ち込みがちなマインドを高揚させることはできても、次の時代は見えてこない。権利化業務における処方箋を考えてみたい。

2005年からの減少トレンドの後で...

グラフに示すとおり、今年の特許出願“番号の推移”は明らかに低下している（意匠、商標も概ね同じ傾向）。今後については、金融・経済危機のショック状態から一時的に減少しているだけ、という楽観的な見方もないわけではない。しかし、新年度となる4月以降は減少傾向が一時的にせよ顕著になる可能性が高いし、2005年からの減少トレンドも簡単には止まらない、と考えている。

この未曾有のピンチをいかにしてチャンスに変えていくのかが問われている。将来を大局的に楽観しながら、悲観的な事態を想定して対策を講じておく必要があり、その鍵となるのは“広い意味での品質”である。

出願人が求める3つの特性

品質の意味は非常に広く、業種によっても場面によっても異なる。一般的には「提供される製品やサービスについて、ユーザーが求める特性との合致度」と考えられ、合致度が高ければ品質が良く、低ければ品質が悪いことになる。弁理士事務所が提供する権利化業務サービスにおける品質の意味は、ユーザー（出願人）が求めるサービスの“特性”を知ることにより理解できる。発明/特許の例で考えると3つになる。

【特性1】 発明がカバーされる出願であること

実施例の一部が範囲外となるようなクレームは論外であるが、ユーザーの希望（願望？）が開示の範囲を超えて広がることもあり、実務では難儀することも少なくない。逆に、無闇にクレームの範囲を広げると

好まず、実用レベルで確実な権利化を目的とする出願もあり、実務における出願人の希望や戦略（ニーズ）は、業種やユーザーごとに異なり、個々のケースごとにも異なる。

結局、創作した知的財産（発明）がもれなくカバーされ、かつ出願人のニーズにも合致しているという両方の点で“内容的なポテンシャル”が高いことが、ユーザーが求める第一の特性となる。

【特性2】 出願が拒絶されないこと

どんなに権利化希望の範囲が広く、どんなに実施例が緻密に解説されていても、最終的に拒絶されたのでは意味がない。拒絶されないためには、発明の特徴が的確にクレームに表現され、明細書に発明の構成や作用効果が十分に記載されている、などの“内容的なポテンシャル”の高さが必要になる。

そして何よりも大切なことは、先願性や進歩性の判断における“時期的なポテンシャル”が高いことである。競合他社の出願やその公開よりも早く出願されることが必要であり、これが権利化業務サービスでユーザーが求める第二の特性である。

【特性3】 適正コストで権利取得できること

ユーザーが求める第三の特性はコストであり、留意点が二つある。その一つは、取得できる“権利の強さ・広がりとのバランス”であり、もう一つは、ユーザーと事務所の“双方の労力とのバランス”である。

これらのバランスを欠くと、弁理士事務所への一方的な押し付けとなったり、逆に粗製濫造の出願があふれたりする。知財は「安かろう、悪かろう」では元も子もない。強くて

広い権利を低コストで取得するためには、出願人（発明者、知財担当）と特許事務所が相互信頼と相互協力の下で業務をカイゼンしていく必要がある。

上記の「ユーザーが求める品質の3つの特性」から理解される品質の三原則（弁理士事務所が提供する権利化業務サービスに必要な品質の三原則）は、業務サービス自体の品質、ニーズへのマッチ度、納品日程（鮮度）である。いまさら原則というまでもないが、当たり前のことこそ大事にしたい。

そして、ユーザー（出願人）と弁理士事務所の“WinWin”の関係が必要不可欠”の前提となることを強調したい。

【品質の第一原則】 業務サービス自体の品質

明細書が発明をカバーしている度合い、補正や特許性主張の根拠にするためのサポート記載の充実度、などを指している（狭義の品質）。

この品質は、高ければ高いほど良いというものではない。限度を超えた技術開示は無駄が多くなり、広すぎる権利化希望の範囲では特許率を下げる。そして、発明者の技術開示や弁理士の文書作成に必要以上の労力を強いることとなり、出願コストの増加を招く。さらに、出願日程が遅れて特許要件上のマイナスとなる。

そこで、ユーザーのニーズとの調整が必要になる。

【品質の第二原則】 ニーズへのマッチ度

出願人の希望や戦略は、同じものが二つとない、まことに多種多様であり、このニーズに合致しながらも、業務サービス自体の品質も優れていれば“内容的なポテンシャル”が高いということになる。出願明細書は事務所の商品である以上、その価値は“狭義の品質とニーズへの合致度とのバランス”で評価される。

これらがバランスするためには、発明者と知財担当と事務所の三者が連携し、それぞれが持分の役割をきっちり果たし、それぞれの持ち味を出しつつ協働することが不可欠となる。この連携と協働が進めば、事務所の商品である出願明細書の案文送りまでの日程も短くなる。

【品質の第三原則】 納品日程（鮮度）

弁理士事務所からの納品日程の改善は早期出願のために不可欠であるから、事務所は不断の努力とカイゼンを続けなければならない。しかし、この納品日程の短縮のみで出願日程の早期化ができるものではない。

発明部門にも知財部門にもムダがあるはずであり、もちろん弁理士事務所にもムダがある。これらのムダ（労力、時間、費用の無駄）を、そ

れぞれが自らの仕事の範囲で取り除くことが必要だが、個別の枠内での努力だけでは取りきれないムダも多い。

発明部門と知財部門と弁理士事務所のそれぞれが、相互の間で仕事の仕組みや流れを見直しカイゼンしていく（前工程は後工程を考慮して仕事する、等）、つまりムダ・ムラ・ムリ取りする。これにより、発明完成から出願手続までの日程を短縮できる。

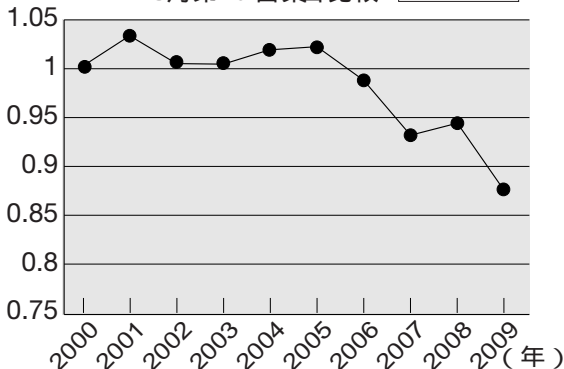
【品質の三原則 + 】 労力の低減

発明者と知財担当と事務所の連携と協働が進めば、狭義の品質とニーズへのマッチ度をバランス良く高めながら、早期出願を実現できる。強い権利を確実に取得する上で極めて有利となるわけだが、それだけではない。例えば、打合せを充実させる、明細書案文の再送を減らす、やり直しを減らす、などの仕事の効率化により、トータルの労力とコストを低減することも可能になる。

これはWinWin関係の下でのカイゼンの副産物であるが、その一部だけでも弁理士事務所の貢献分として還元する配慮をすれば、それは間違いなく、内容と時期の両面で更にポテンシャルの高い権利化業務を心がける事務所の弁理士たちにとっては、こういう時代だからこそ大きなインセンティブとなるだろう。

以上

3月第10営業日比較



《2000年から現在までの特許出願の傾向》（推定）

2000年から今年までの同時期（1月当初から3月の第10営業日：今年は3月13日）における特許出願件数を3月の第10営業日の出願番号（創英扱いの同日の最大番号）で推定した。

2000年を「1」とすると、以下の傾向が読み取れる。

- ・2005年までは、緩やかな増減を繰り返していた。
- ・2006年から4年連続で減少トレンドにある。
- ・金融危機が顕在化する以前（08年1～3月）は、増加傾向に転じていた。