

---

---

【先端技術事業化メールマガジン 第 81 号 2006/8/23】

～Emerging Technology Business～

日経 BP 社 産学連携事務局

先端技術事業化サイト <http://innovation.nikkeibp.co.jp/etb/>

日経 BP 技術賞 <http://innovation.nikkeibp.co.jp/nbpta/index.html>

◎「お気に入り」への登録をお願いします。

---

---

◆知財ビジネスの現場から 第 8 回「明日の弁理士と、新しい知財の仕事」◆

---

---

突然ですが、皆さん、私、弁理士として独立開業することになりました！

お江戸日本橋の三越前に、17 坪の小さな事務所を借りました。付近は老舗の鰹節屋さんや古い薬問屋があるかと思えば、道路の反対側には都会的センス抜群のマダリンホテルが入る三井タワーがそびえ立っています。

三越百貨店のデパ地下には、連日、OL やマダム達が“銀座の寿司屋よりもおいしいお寿司ランチ”に列を成しているそうです。とても楽しそうな街で、今からワクワクしています（仕事が？それとも遊び・・・？）。

「ホントにうちの主人は冒険好きなの！」と、また妻に言われてしまいました。実は、ちょうど 10 年前にも同じことを言われました。大手事務所を辞めて、妻と 4 歳と 2 歳の娘 2 人を連れて、「米国へ私費留学する」と言った時です。

全財産をはたいて（娘の学資保険まで解約して）留学費用を作り、大きなトランク 5 つと、片道航空券を握って旅立ったのです。その当時の、七転八倒の貧乏留學生活にご興味のある方は、日本弁理士会の月刊誌「パテント」に掲載された拙稿「ある弁理士の子連れロースクール留学」をご笑覧下さい。

（ <http://www.jpaa.or.jp/publication/patent/patent-lib/200407/index.html> ）

当時、ライセンス契約交渉や特許訴訟で、ズル賢い米国企業や特許弁護士に、日本企業が“コテンパンに”やっつけられるのを何度も見て、メラメラと“大和魂”が燃え上がったものです。そして、「相手を知るには、まず相手の懐に潜り込むのが一番」と、考えたのでした。

6 年間の米国生活を終え、帰国した私が選んだ職業は、老舗の大手特許事務所への勤

務でした。昔から私を知る友人は、「意外だなー」と感想を漏らしました。昔から人と同じことをやるのが嫌いな性格で、特許庁へのルーチンの手続き業務よりも、海外を飛び回って、大きな特許ライセンス交渉を嬉々とまとめているからでしょう。

私が、その特許事務所を選んだのは、面接時に所長が「好きな仕事をやっていい」と言ってくれたからです。自分の生涯において「自分の好きなように仕事をしていい」と言ってくれたのは、この所長が初めてでした。「よし、じゃあ、好きなことをやろう」と思い、取り組んだのが、特許事務所のサービス拡張でした。

大手特許事務所というのは、伝統的に“大量書類作成工場”的なところがあります。上長が顧客を回って大量に特許出願の注文を取って来ては、部下に割り振って、どんどん“処理”していきます。

特許出願の数を競ってきた一昔前までは、一度に50件も100件も処理できる、パワーのある大手特許事務所が重宝がられていました。しかし、本当の意味での知財の活用、知財戦略を考え始めた昨今、明らかに顧客のニーズが多様化しているのを肌で感じます。「お宅では、こういった類の仕事ってできるの?」と、よく聞かれるようになりました。

そこで私は試しに、メーカーの研究立案の段階から、研究開発や共同研究、製品化、輸出、現地生産、紛争勃発などに至る企業活動のプロセスを細かく列挙し、それに特許事務所や法律事務所が、「どのように貢献できそうか」を検証してみました。

そうすると驚いたことに“隙間”だらけなのです。各プロセスには必ず、1つは知的財産の絡む仕事があります。しかし、特許事務所や法律事務所が関与しているようには見えません。特許事務所は、特許出願から権利化までの手続きが中心で、一方の法律事務所は、紛争が起こった時の裁判や和解処理が中心です。逆にいえば、そういう“これまでの事務所がサポートしてこなかった仕事をこなせるというのが、我々の「差別化要因（売り）」に繋がる”と考えたのです。

私は、当面のサービス拡張の方向性として、「ライセンス・共同研究等の契約業務」と「付加価値の高い調査業務」の2本柱を立てました。例えば、契約業務に関しては、顧客のプロジェクト立案の段階から参加させていただき、海外企業との契約交渉に直接参加し、話をまとめていきます。

ある大規模な特許売却案件では、8人のチームで、半年がかりの契約交渉と対象特許の「Due Diligence（知的財産権の経済的価値を最大限にし、起こり得るリスクを最小限にすること）」の仕事をこなしました。また、単なる先行技術の調査に留まらず、ビジュアル的なパテントマップの作成や潜在的ライセンシーの探索、侵害の証拠調査、果ては、特許と商標の価値評価レポートの作成まで手がけました。

みずほ銀行グループと正式に提携し、共同で特許の事業化の可能性調査や、商標権の信託もやりました。本当に完全燃焼した3年半でした。「俺たちが新しいルールを敷いてやろう」という意識でやってきました。

今後は、1人立ちをして仕事をするを許していただきましたので、「より顧客に近いところで、より小回りの聞くサービス」を展開していきたいと考えています。

規模が小さいという弱点は、国内外の信頼できる他の弁理士や弁護士、コンサルタント、ベンチャー企業、調査会社などの方々と緩やかな提携関係を結び、そのプロ達のネットワークによって、総合的で、質が高く、真心のこもった丁寧な知財サービス、つまり「手作り知財サービス」を目指したいと考えています。

おっと、何だか、事務所のコマーシャルみたいな話になってきたので、ここで止めておきます。次回は、ライセンス契約に関する実務的留意点について書きます。

乞う、ご期待！

龍神国際特許事務所

弁理士 ニューヨーク州弁護士

龍神 嘉彦

---

---

#### 【TOP STORIES】

---

◆最新の先端技術事業化サイトのオリジナル記事から、  
続きは <http://innovation.nikkeibp.co.jp/etb/> をご覧ください

---

#### ■文部科学省、平成18年度「派遣型高度人材育成協同プラン」を採択

文部科学省は2006年8月7日に、平成18年度「派遣型高度人材育成協同プラン」（予算額2億5000万円）に10件を採択したと発表した。同プランは、産学連携によって大学院レベルで質の高い長期インターンシップ（3カ月間以上）の開発と普及を図るもので、初年度の平成17年度は修士課程を対象としていたが、今年度からは新たに博士（後期）課程も対象に含めて公募した。30大学から30件の申請があった。  
(2006/08/23)

#### ■フリースケール・セミコンダクタ・ジャパン、夏休み電子工作教室を開催

米モトローラの半導体事業部が独立して設立された米フリースケール・セミコンダクタの日本法人であるフリースケール・セミコンダクタ・ジャパン（東京・目黒、高橋恒雄）は、2006年8月14日に都内で、小学校高学年および中学生を対象にした「夏休み電子工作教室」を開催した。先に同社が開催（2006年7月3日）した「電子工作キット制作コンテスト」で小中学生向けキット部門の部門賞を受賞した「HC08 ミニマイコン扇風機」を参加者が制作した。同社の会員制サイトで参加者を応募、小中学生24人が参加した。

（2006/08/23）

## ■ 【Venture Now】

マグナデザインネット、地デジ向け「OFDM技術」コアにIP開発からLSI設計まで

ファブレス型ITベンチャーのマグナデザインネット（那覇市：松尾龍一社長）は、地上デジタル放送の伝送技術である「直交周波数分割多重（OFDM）」方式に特化し、

（1）LSIの開発（2）システム・ボードの開発（3）設計データ（IP）のライセンス（4）カスタマイズ——を事業展開している。2001年3月起業の同社には、琉球大学情報工学科の和田知久教授が設立時からチーフ・サイエンティストとして参画している。

（2006/08/21）

---

### ●メールマガジンの登録内容の変更や配信停止は

<http://passport.nikkeibp.co.jp/bizmail/sentan/index.html> をご参照下さい。

なお、変更等の際には、登録時にご指定いただいたユーザーIDとパスワードが必要です。ユーザーIDとパスワードが分からない場合は、

[https://passport.nikkeibp.co.jp/bizpwd/search\\_pass/index.html](https://passport.nikkeibp.co.jp/bizpwd/search_pass/index.html) でお調べ下さい。

---

◆弊社からのお知らせを不定期に配信することがありますので、予めご了承下さい。また、弊社の都合により配信を休止することがあります。

◆配信されたメールを、第三者に転送したり、Webサイトへアップするなどメールの再配信はお断りします。著作権は、日経BP社、またその情報提供者に帰属するため、掲載記事を許可なく転載することを禁じます。

◆広告掲載をご希望の方は [sentanad@nikkeibp.co.jp](mailto:sentanad@nikkeibp.co.jp) へお問い合わせください。

---

Copyright (c) 2006 Nikkei Business Publications, Inc.

All rights reserved.

---

先端技術事業化メールマガジンの次回発行は、2006年8月30日号です。