

まえがき

こんにちは！

この本を手にとっていただき、ありがとうございます！

私は大学を卒業後、企業に14年間勤めたあと、特許事務所に転職して30年ぐらいになります。特許事務所はどんな仕事をするところか知っていますか？

商標専門の特許事務所もありますが、多くの特許事務所は企業の技術者による発明を明細書という書類に書き、特許庁に申請（正確には出願）するという仕事を主にしています。私は弁理士の資格取得には長くかかりましたが、16年ぐらい前にネバーギブアップの精神でなんとか取りました。

私が現在所属している特許事務所は、所員数が25人ぐらいの中規模事務所ですので、大手企業や中小企業から依頼された仕事が多く、個人からの依頼は1年に1件あるかないか程度でした。そのため、特許出願をしたことのない中小企業の経営者や個人事業主、主婦や学生など一般の人が発明をどう思っているかということにはまったく知りませんでした。ところが、それを知ることになる状況がやってきました。

特許出願の国内の出願件数が2005年では42万7078件でしたが、2011年には34万2610件と約20パー

セントも減り、私が担当している大企業からの依頼も半分には減りました。その穴埋めとして、新たな企業を開拓しようといういろいろな交流会に参加したり、中小企業の団体に入会したりした結果、中小企業の経営者や個人事業主から毎月のように発明相談がくるようになりました。

何人かの中小企業の経営者から発明相談を受けたときの話ですが、その経営者たちはすでにビジネスを始めていたんですね。そうすると、すでに発明が世に知られていて新規性（発明が誰にも知られていないこと）がなくなり、特許にできなくなります。せっかくよい発明であったのに残念という思いです。中小企業の経営者なのに、発明の基本的なことを知らない方が多いことに驚きました。

そして、一般の人も発明のことを知らないかもしれないという思いでテレビを見てみると「こんなことを考えました！」「こんなものを作りました！」という話がニュースなどで紹介されているではないですか。「それって発明なんだけどなあ〜」と思いつつ、テレビを見ていました。中には特許可能ですごいチャンスがあるにもかかわらず、そのチャンスを逃している方がいるように思います。

なぜ、そういう状況になっているのでしょうか？ それは発明、あるいは特許のことをまったく知らないからではないでしょうか。

原因のひとつには、起業に関する書籍や講座などで、発明や特許の重要性が伝えられていないことがあると思います。発明は起業してからでは遅いのです。発明が特許されるためのもっとも基本的な条件は、出願するまで発明が誰

にも知られていないこと（新規性）が必要です。起業すると、通常は発明の内容が世の中に知られて新規性が失われ、特許できなくなります。起業する前に、自分がやるうとしているビジネスが発明かもしれないと思ったら、弁理士や発明協会などに相談するといいですね。

また、他の原因として、発明に関する書籍が専門的すぎてわかりにくいということがあると思います。世の中には、発明に関する本が多数出版されています。しかし、多くの本が専門家向けであったり、初心者向けだとしても、とっつきにくく、途中で読みたくなるようなものであったりしています。事実、私も放り投げてしまったことがあります。

本書は、発明や特許のことを中小企業、ベンチャー起業の経営者や一般の人にもっと知ってほしい、そしてチャンスをつかんでほしいという思いから、できるだけわかりやすく書きました。

前半は発明に興味が持てるように書いています。第1章はラーメンを題材にして、発明がどのように作られるかを紹介しています。頭の体操にもいいかもしれません。世の中にあるモノの見方が変わるはずです。後半は発明をビジネスにするためにはどうしたらよいか、という視点で書いています。年金に頼らない生活も夢ではないかもしれません。