

弁理士というネーミングの由来

月刊パテント 2002 年 1 月号（日本弁理士会）掲載

浅野 勝美

1. われわれの資格「弁理士」はどのような由来でネーミングされたのであろうか。私は今年で弁理士 27 年になるが、未だに解決していない。合格したての頃先輩から昔は弁護士が弁理士を兼ねることが多く、その当時は「特許弁理士」と称していたので名刺に表示する上で甚だ格好が悪い。そこで共に 3 文字になる「弁理士」と改称したのだと聞いた。本当かなと思っていたが、一応信じていた。しかし、弁理士と弁護士とは「弁」の文字が異なる。

弁理士の「弁」は「辨」である。この字は中央が「刀」で、刀をもって二つに分ける意味を表わし、①「わきまえる。分別する。明らかにする」、②「区別して明らかにする。おさめる。道理を説きあかす。あらそう。言論にひいでている」等の字義がある（角川「新字源」小川環樹他編）。

弁護士の「弁」は「辯」であり、言葉をもって人を弁護し、その人の立場を護るのである。

2. 「弁護」の語は「その人のために申し開きをして、その立場を護ること」（三省堂「大辞林第二版」松村明編）の意を有するから、弁護士の職務内容を容易に連想せしめる。しかし、「弁理」の語の意は「物事を判断し処理すること」（前掲「大辞林」）であり、弁理士の職務内容を容易に連想せしめない。法律用語としては、「弁理公使」（外交使節の第 3 階級であり、名誉と席次において特命全権公使に次ぎ、代理公使に優先する（有斐閣「新版法律学辞典」我妻栄他編））があるが。一時「理」は条理の理であって、「物事のすじ道。ことわり。道理」をわきまえた人が弁理士だと考えようとした。

しかし、何か釈然としなかった。「特許弁理士」は政府原案では「特許辯理士」であったからである（弁理士会発行「弁理士制度 100 年史」第 32 頁）。このことは、弁理士のネーミングは「弁」の文字ではなく、「理」の文字がキーワードであることを示唆していないであろうか。

3. ある日、実は小稿を書いている朝方であるが、「理」は「因縁なり」ということが突然閃めいた。以前読んだことがある「般若心経」の初心者向け解説文の一行からであった。「理」を「辨」ずる、即ち、「因果関係を明らかにする」のが弁理士なのである。何の因果関係か。それは解決手段（クレーム）と解決課題（発明目的）との間を理由付ける因果関係である。発明者のした発明を分析・再構成して特許請求すべき範囲を設定し、これを解決課題との関係から明細書において自然法則に則って十分に理由付けする。この弁理士の基本的な職務内容を 3 文字の中に見事に集約

したのが弁理士の語なのである。漢文の素養が高かった先人だからこそ出来たネーミングであろう。よって、弁理士には、明細書においてこのネーミングに相応しい職務を執行すべき責務がある（明細書の意義及び構造については、弁理士制度百周年記念・発明の日記念講演会「誰にでもわかる明細書の話」（弁理士会主催，1999年4月16日，弁理士会館）及び(社)発明協会発行「発明」Vol.97 2000「クレーム解釈論」に詳しく述べた）。

4. 商標との関係はどうなるのであろうか。商標条例の制定は明治 21 年の特許条例よりも早い明治 17 年であったが、弁理士の最初の根拠法である特許代理業者登録規則の公布は明治 32 年，特許弁理士令の公布は明治 42 年であり，いずれも「特許」の文字が冠されていた。「特許庁」も「特許商標庁」とネーミングされなかった。発明が製品化され，マーケットに出るに当たり商標を付されるというステップは一貫業務であり，商標が発明製品に基づくことから，「特許」業務をする「弁理」の文字の中に商標に関する業務をも含ませていたのではないだろうか（そう言えば『パテント』の前身誌は『特許と商標』であった）。

5. 以上「弁理士というネーミングの由来」に託けた筆者の初夢に付き合ってもらった。弁理士のネーミングに関する文献的な研究は既に立派なものがたくさんある。まず，弁理士会発行の「弁理士制度 100 年史」「弁理士制度 90 周年記念誌」及び「弁理士制度八十年史」がある。また，桑原英明会員「弁理士という名称の由来について」（パテント 1998. Vol.51 No.6）及び久保司会員「『辨』と『辯』との往来について」（パテント 2001. Vol.54 No.7）がある。前者は弁理士制度 100 周年記念事業の一環としてなされた「100 年史」の編集委員である著者がその豊富な資料を下に制度史的・字義的考察を行ない，説得力のある結論を導き出している。¹

このように既に立派な論考があるにもかかわらず，小稿を上梓するのは，願わくば，「弁理士」というネーミングから弁理士が（「明細書」を通して）発明を保護する人というイメージを連想させるようになってほしいという思いからである。弁理士の最大の武器は「明細書」の作成能力であり，これは他の士業がしたくても出来ないところであろう。侵害訴訟代理権の獲得が現下弁理士の最大の関心事であるが

¹ 以上からすると，明治時代の識者，特に国会や政府関係者の語感として辨理は，「議判」や「特命全権公使」よりも制限的な権限を有しかつ書面の取扱いが主になる人といった語感が強かったかと筆者は考える。

明治時代は官の強い時代であったから，裁判官等の官職を総裁や大使にみたくて，当時社会的地位を高めかつあらゆる分野での代理が可能な法律専門家としての弁理士を議判や特命全権公使にみたくて，特許局に対する技術内容等を中心とした書面の取扱いが主となる特定の分野のみの制限的代理人を弁理の人や辨理公使にみたくて辨理士と名付けたのであろう。加えて，後述するように辨理という言葉の意味が特許等の代理人の業務内容と矛盾しないことから辨理という言葉が素直に受け入れられたのであろうと筆者は考える。（アンダーラインは筆者が付す）

(久保会員の前掲論文もこの面から「弁理士」のネーミングを取り上げたものである), 社会がこれに積極的なのもやはり明細書に関する弁理士の能力に期待するからであろう。

発明の保護は技術を単に書き写すだけでは足りない。権利行使に耐えるクレームを創り上げ, これを十分に理由付ける必要がある。いわば, 写真ではなく, 絵画に仕立てる必要がある。ここに法律と技術を融合する能力が必要なのである。

よって, 弁理士の現代的な意義は制度当初が予定した「辨理」の字義からくる単なる「事務処理」ではもはやない。高度な技術が複雑に絡み合った現代において, 権利活用を視野に入れた上での権利取得という離れ技に近いものが求められる。しかし, 我々はこの難事を日常的にこなしているのであり, ここに社会の尊敬と期待があると考えている。小稿を記した所以である。

特許相談を通して『求められる弁理士』を考える

月刊パテント 2003 年 1 月号（日本弁理士会）掲載

浅野 勝美

1. 私は昭和 49 年に弁理士登録し、昭和 50 年より特許相談室の相談員をしている。今日この立場から実務家としての弁理士に求められる条件についての寄稿を求められた。とくに個人の発明家，中小企業にとっての弁理士像ということであるので，適任かどうか分からないが思いつくままに述べることにする。

※2015 年 3 月追記 特許相談活動は、弁理士としての原点を忘れないよう、現在も続けている。

2. 相談室の今昔

昭和 50 年頃の弁理士会館は現在の特許庁の裏正面の辺りにあり，階段を登った 2 階の 1 室を相談室として使っていた。当時の相談室は窓が 1 つもなく，狭く暗い 1 室であった。相談者が 1 人もない日もめずらしくなかった。担当日に仕事を持ち込んで仕上げるなどということも結構あった。相談員 2 人制となったにもかかわらず，電話がひっきりなしに掛かり，来客が相次ぐ現在とは全然様相を異にしていた。

当時の相談者は個人の方が結構あり，たまに受任することもあった。ちなみに，現在は相談件数が多い割に，受任件数が少ないと聞いている。

4

3. 相談内容

相談内容は特許，商標が圧倒的に多い。以前は来訪される方の多くが特許問題についてであった。しかし、サービスマーク登録制度が創設された平成 4 年以降は，商標についての相談が増え，最近ではこれに加え，サービス産業からの特許相談が加わっている感じがする。

具体的には，以前は特許性や登録性についての相談や手続的な相談が大半であった。しかし，最近ではこれらに加え，侵害絡みの相談や特許の活用といったより高度の相談が増えている感じがする。

また私が経験している他の発明相談との比較をすれば，日本弁理士会の特許相談室を訪れる相談者のレベルは概して他より高いような気がする。他の相談室では雑談のような相談があり，閉口することもある。

4. 弁理士に求められているもの

このような経験を通して，実務家としての弁理士に求められているものは何か考えてみると，次のようなことであろうか。

- (1) 正確な知識に基づく最適な判断をすること

クライアントは発明や商標について権利を取りたいから相談にみえるのであるから、特許性や登録性について一般論を話してみても満足しない。相談の趣旨をよく把握し、技術等を良く理解した上で、出願すべきか否か、出願する場合どこをポイントにすべきか、最適な判断をするべきである。それには工業所有権に関する法令の正確な知識、特許庁のプラクティス、判例の動向を絶えずトレースしておかなければならず、また専門技術分野の知識を充電しておかなければならない。しかし、それだけでは相談案件に対して最適な判断をすることができない。何故なら、相談室のケースのように初見の場合は、クライアントがどのような人なのか、どのような思考をするのか、弁理士のアドバイスをどのように受け取るのか予測できないからである。よって、明解な判断を期待するクライアントの立場を意識しつつ、曲解を避けるよう発言には慎重を期さなければならない。

※2015年3月追記 知財経営や知財戦略という言葉が普及した現在においては、単に「権利そのものを取りたい」というだけでなく、その背後にある「当該知財を用いてどのように収益をあげられるか」という意図までくむ必要がある場合がある。

(2) 善悪を弁え誠実に業務執行すること

弁理士はクライアントに最も近接しており、発明等の対象実体を最も良くみえる立場にある。このような立場であって法令及び実務に精通する者が、クライアントの利益のみで行動したらどのような結果となるか。特許実務は基本的に性善説に立って運用されている。少なくとも訴訟との対比で見れば、そのような印象をもっている。よって、弁理士は個々の案件を取り扱うに当たり、常に品位をもって高い視野から誠実に行動することが求められていると思う。弁理士の「辨」は「理」（因果関係）を「辨」ずるだけでなく、善悪をも「辨」ずると理解すべきである。

(3) 経営感覚を身につけること

「特許」や「商標」は名誉のために取得するのではなく、経営の武器として活用するために取得するのである。使えない武器に費用と時間をかける者はいない。とくに、中小零細の業者は乏しい予算から費用を捻出している。よって、己が彼らの立場に立ったときを考え、何故権利を取りたいのか、どのように活用したいのかを熟考し、最適の判断・最適の明細書等を起案し、また場合によっては不出願の選択も用意すべきである。

5. おわりに

以上3点はどれが上位でどれが下位というのではなく、いずれも弁理士にとって同等に重要であると言わなければならない。また、この他にも細部の点は色々あると思うが、紙数がきたので、他日の機会に譲りたい。