

大坪 和久——知財情報の流動にこだわる

昨今、インターネット上では知財に関するニュースが氾濫しているが、知財関係者にとっての強い味方が「パテントサロン」である。ここに知財に関わるニュースのほぼすべてが掲載されていることから、読者の多くが利用しているのではないだろうか。同サイトの管理人である大坪和久氏（サイテックシステム有限会社 代表取締役社長）は、メディアに登場することはほとんどないというが、今回、特別に本誌のインタビューに応じてくれた。



Kazuhisa Otsubo



特許法1条なんて額に入れて飾っておきたいくらい好きですよ。

サイテックシステム有限会社

知財業界で「超優良サイト」と評価されている特許サロンの運営企業。知財情報の収集能力や更新速度は他の追随を許さない。主な業務は特許サロンの運営、メールマガジン「日刊知財」の発行、知財系SNS「ippi」の運営、特許事務所向けITサポート・コンサルティング。

【沿革】

1999年6月 サイテックシステムを創業、特許事務所等を対象としたITサポート・コンサルティング業を開始
2000年4月 特許サロン スタート
2002年1月 メールマガジン「日刊知財」創刊
2004年10月 サイテックシステムを有限会社化
2006年2月 知財系SNS「ippi」スタート

【所在地】

〒107-0062
東京都港区南青山5-4-19 南青山コート103
<http://www.patentsalon.com/>

とにかく特許の仕事がしたい

——知財に興味を持ったきっかけは？

大坪：1985年くらいからです。私は広島県の出身ですが、東京に強い憧れがありました。1984年に地元の高校を卒業した後に上京し、新聞奨学生制度を利用して住み込みで働きながら大学受験の予備校に通っていました。

ある日、たまたま書店に立ち寄ると、さまざまな職業を紹介する書籍を発見しました。その中に“弁理士”があったんです。何となくそれを手に取り中身を読んで……、「コレだ！」と。

——どこが琴線に触れたのでしょうか？

大坪：もともと技術や科学が大好きでした。将来は技術的な仕事か、情報を分かりやすく人に伝える仕事でしたかったので、弁理士はぴったりの職業だと思ったのです。

——1986年に上智大学の理工学部に入學。“化学科”を専攻された理由は？

大坪：特許業務のためにさまざまな技術を習得したかったのです。電気・電子、コンピュータ等が好きでしたが、それらは独学でもある程度勉強できると考え、化学を選択しました。

——1990年にリコーに就職されましたが、志望動機は？

大坪：出願件数で決めました。特許の出願件数を社員数で割り、1人当たりの件数で比べると、リコーやキヤノンが浮上しました。出願件数の多い企業は知財に注力していると考えました。

そのころの知財といえば今ほどメジャーな存在ではなく、企業の特許部が知的財産部に名称変更しているような時期でした。でも、私はとにかく特許の仕事がしたかったのです。

——リコーでは、どういった業務を？

大坪：最初は事業部の画像技術研究所の中にある特許企画室に配属され、いわゆる“リエゾンマン”的な仕事をしていました。

——弁理士試験へのチャレンジは？

大坪：就職してから1回受験しました。勉強自体は楽しかったのですが、次第に合格までにはかなり時間が必要であることが分かってきました。

さらに、1992年ごろになるとコンピュータ業界が面白くなってきました。AT互換機やインターネット等に興奮し、それらにもっと時間を使いなくなり、受験することをやめました。

——なるほど。ちなみに弁理士試験の勉強は、実務でも役立ちましたか？

大坪：非常に役立ちました。試験勉強によって特許法の目的が理解でき、それは業務のモチベーションにつながりました。特許法1条なんて額に入れて飾っておきたいくらい好きですよ。

——なるほど。大坪さんにとって、他に知財の魅力というか、面白さとは？

大坪：とにかく、明細書を読むのが好きです。自分の知らない技術や情報がたくさん書かれているからです。読んでいて興奮することもよくあります。

どうしてもやりたかったコト

——その後、転機が訪れますね。

大坪：組織の改編があって知財部員となり、そこでは部門内ITシステムの企画や運営、サポートにも関わりました。また、リコーと取引のある特許事務所等のITサポートも行いました。

当時、多くの企業がITシステムを導入するようになり、特許事務所等もそれらに対応していく必要がありました。しかし、なかにはITに詳しい人材がいらない場合もあります。そのような事務所をサポートしました。

——1999年にリコーを退職されました。

大坪：当時はITで困っている事務所がたくさんありました。そして、ITサポートはお客さまから非常に喜ばれるので、それが私にとって快感になっていました。

「期間限定でいいので、専任でITサポートをやらせてほしい」と上司に相談したところ、「それは無理！ あなたは当社の知財部員です」と……。

「う～ん、でもやりたい！」

そこで、独立起業することにしました。既に特定のITサポート企業と関係がある特許事務所も多かったのですが、知財に詳しくないITサポート企業とITに詳しくない特許事務所の間に入って通訳のような仕事も行い、双方から喜ばれました。

——独立にあたって、さまざまな葛藤があったのではありませんか？

大坪：なかったです(笑)。やりたいことが明確だったので、迷いは全くありませんでした。そのころは独身でしたし、ITサポートには経費があまりかかりません。利益が少なくてもリスクがないので、自分が食う分はどのようになるかなと……。

——退職時における事業展望や独立起業にあたっての将来的な見通しは？

大坪：それほど明確な見通しはありませんでした。ただ、早くスタートしたいという一念で。

勤続9年目の5月末に退職しましたが、考えてみれば6月には賞与が支給され、勤続10年から退職金もグッと上がるんです。「もったいない！」と周りの人からよく言われました。

——独立されてから、やはり苦労されたのではないですか？

大坪：私の場合、非常に恵まれていました。「仕事をください」という営業をしたことはありません。とてもありがたいことに、クチコミによって仕事の依頼が増えていきました。

——それはすごいことですね。

大坪：当時、“2000年問題”が社会的に大きな話題になっていて、その対策に戸惑う事務所等も多かったですね。それも追い風になったと思います。

ただ、他にどうしてもやりたいことが出てきたので、ITサポートについては縮小していかざるを得ない状況になっていきました。

——それが「パテントサロン」の運営ということですね？

大坪：そのとおりです。実は、リコー在職中から知財に関する新聞記事をスクラップしていました。

あくまで個人的な趣味として、1990年ごろからコツコツと……。

1996年ごろからネット上に知財関連のニュースも出てくるようになってきたので、1998年に“公開スクラップ”としてそれらのニュースへのリンクを掲載するホームページを立ち上げました。1999年になると知財関連ニュースもさらに増え、私のHPのアクセス数も伸びていきました。

ネット上には情報が散在していますが、その情報をうまく収集・整理・紹介することによって、人の役に立つということを実感しました。

——確かに“ネット・サーフィン”は時間も体力も消耗する作業ですからね。

大坪：2000年4月10日、パテントサロンとして正式にオープンしたのですが、この時点では完全に趣味の範囲であり、あくまで本業は特許事務所向けのITサポートでした。

転機が訪れたのは2002年です。

ある弁理士から「パテントサロンに求人広告を掲載してほしい」という依頼があったのです。それまで、知財に関するニュースを集めて紹介することしか考えていなかったのも、これは全くの想定外でした。

“癖”レベルで常に情報を更新

——求人広告の成果はありましたか？

大坪：良い人材に巡り合えたそうです。その弁理士が、「成功報酬を払いたい」とおっしゃるので、丁重にお断りしたところ、逆に叱られました(笑)。

そして、その求人広告を見たという他の弁理士からも依頼がくるようになり、正式なサービスとしてスタートすることにしました。

——貴社のメイン業務になっていくと。

大坪：ITサポート業務の需要は高く、顧問契約を結んでいたお客さまも少なからずいらっしゃったので、今でも非常に申し訳ない気持ちです。

しかし、ITサポート業務とパテントサロンの運営を両立させようとする、どちらも中途半端になってお客さまに迷惑をかけてしまうおそれもあると考え、2003年にITサポートを縮小し、パテントサロンを本業とすることに決めました。

——なるほど。多くの読者が既にご存じだとは思いますが、念のためにパテントサロンの概要についてご説明ください。

大坪：主なメニューは以下のとおり、知財に関する情報を紹介しています。

- ① ニュース情報
- ② セミナー・イベント情報
- ③ 知財書房（書籍情報）
- ④ 特許事務所の杜（特許事務所等のデータベースで、登録は無料）
- ⑤ 求人スクエア

もちろん、誰でも無料で閲覧することができます。

——ちなみにどこで収益を？

大坪：求人広告(5万円/月)とバナー広告(10万円/月)が収入源です。

——前記①～③において、“審査基準”のようなものはあるのでしょうか？

大坪：「知財関係者が知っていたら役に立つ情報か否か」という基準で私が判断しています。

例えば、「今朝の新聞に載っていた知財の記事が……」という話題になったとき、知財関係者として「知らない」とは言いづらい。そういった状況を回避するツールとしてもご利用いただけたらと思います。

——知財関係者から“超優良サイト”と評価されている理由は、閲覧や登録が無料であること、広告関係の値段が良心的なこと、そして何といっても情報が幅広く、更新が速いことだと思います。

大坪：できる限り迅速に更新しているので、その評価はありがたいですね。

——更新にかかる作業時間は？

大坪：起きている時間の多くをパテントサロンの運営に充てていますが、全く苦ではありません。

——「好きでやっているから」ですね。

大坪：もちろん、それもありますが、私にとって情報を更新することは、“癖”レベルだと思っています。癖は直そうと努力してもなかなか直せるものではありません。

私の場合、「更新するな」と言われてもやめられない。更新できないとツライ。更新できない状態が続くと不安になる。もはや“中毒”といってもいいですね。

——それは“病気”なのでは？

大坪：そう捉えていただいても一向に構いません(笑)。とにかく私は知財情報の流動化を実現させたいのです。

例えば、「昨日、あのドラマがテレビで放送されることを知らなかったから見逃した。知っていれば見ることができたのに……」。

つまり、情報を知っているかどうかで結果が全く変わってしまう。しかもそれはレアなものでも高価なものでもなく、一般に公開されている情報です。「単に知らなかったからできなかった」。私はこれが許せないんです！

——「特許の仕事がしたい」「世の中に情報を伝える仕事したい」という2つの希望を同時にかなえていますね。

大坪：はい。かなり幸せだと思います。

——それでは、ここで少し話題を変えて……。最近、大坪さんが注目されている知財のニュースは何ですか？

大坪：すみません。私は個々のニュース等について個人的な見解を述べないようにしています。

HPではさまざまなニュースを紹介していますが、私が何かコメントしてしまうと中立性を保てない。素材には“色”を付けずに紹介したいのです。

情報を流動させることの難しさ

大坪：私の最大の目的は、情報を流動させること。それには中立性が重要です。なぜなら、特定の見解を持つ人物が発信する情報は、そのまま受け入れてもらえない場合があるからです。

例えば原子力エネルギーに対する賛否の場合もそうですが、自分とは反対の見解を持つ人物が発信した情報は、たとえそれが正しい内容だったとしても、素直に聞き入れることが難しい場合があると思います。

情報の流動という観点からすると、こうした状況は好ましくありません。ですから、メディア等で自分の見解は述べないようにしています。パテントサロン上でニュースにコメントを付けるようなこともしていません。

——それでは今回、本誌の取材をお受けいただいたのはなぜですか？

大坪：先日開催された“知泉会（発明推進協会主催の少人数の勉強会）”でパテントサロンの立ち上げや当社の目的等について講演しました。

講演の終了後、ホッとしていた時に取材依頼をいただきましたよね？

——講演を聴いて感銘を受け、「これを読者に紹介したい！」と思ったんです。

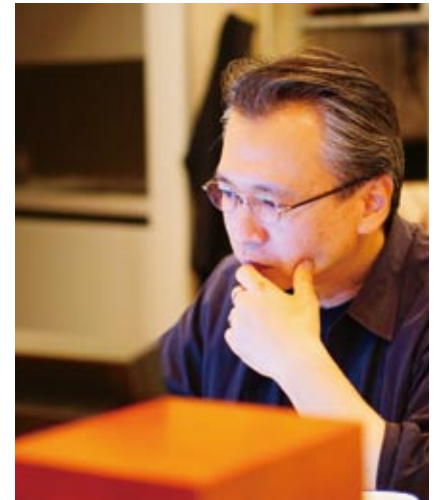
大坪：あのタイミングで断れる人はいないですよ（笑）。でも実は「お受けします」と言った後、かなり悩みました。

——そうだったんですか。取材を受けることは企業理念に反する行為だと？

大坪：最終的には企画書を拝見して、中立性に関するこだわりやポリシーも含めてお話しできるのではないかと考え、お受けすることにしました。

——中立的な立場でいたほうが、より効果的に情報が流動するんですね。

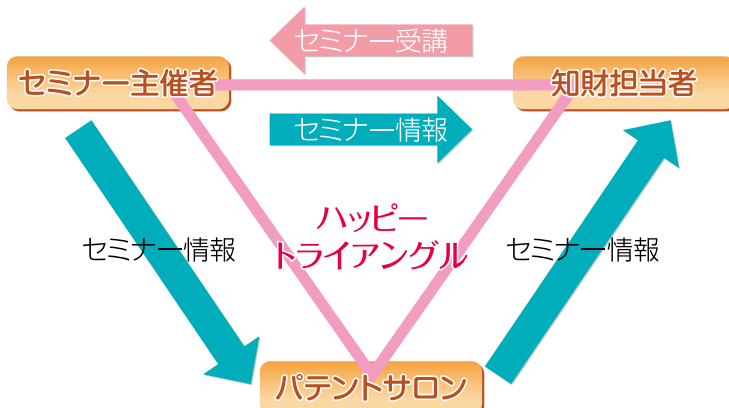
大坪：私はそのように考えています。



情報を効果的に流動させるには、中立性が重要。

サイテックシステムの目的

知的財産に関する情報を流動させることにより、知的財産の活用を促し、もって産業・文化の発達・発展を通じて、幸福な社会の実現に寄与する。



どんなに良いセミナーがあっても、知らなければ受講することはできない。
どんなに良いセミナーを企画しても、知られなければ受講してもらうことはできない。

サイテックシステムのポリシー

- ・継続は力なり
- ・人に迷惑をかけなければ何をやっていい
- ・自分が（自社が）できることをやる
- ・北風と太陽の太陽でいく
- ・淡々粛々
- ・好きなことをやって、誰かが喜んでるとき、その掠りをいさぐく

情報は人が持っている

——パテントサロンの課題とは？

大坪：当社の人員は私を含めて2名。経理関係以外の仕事は、ほとんどが私の担当なので、どうしても物理的な限界があります。

おカネをいただいている求人広告やバナー広告のお客さまに迷惑をかけるわけにはいかないので、この対応は滞りなくこなさなければならぬ。

一方で、今よりもっと多くの情報を紹介したいし、新たなアイデアも実現していきたい……。これらをすべて同時進行させていくのは時間的にも労力的にも困難です。

課題を挙げるとすれば、このジレンマを抱えていることですね。

——それでは、情報の流動に対する具体的な取り組みを教えてください。

大坪：HPで情報を紹介するだけでなく、使えそうだったツールは積極的に使っています。

現在進行形のものはメールマガジン（日刊知財）、ブログ（パテログ）、Facebook、Twitterです。Second Lifeを利用していたこともあります。

ところで、“情報のありか”を突き詰めていくと、情報は人が持っているという結論に達します。ということは、コミュニケーションの場を設定すれば、おのずと情報は流動する……。

そこで、“知財系オフ会”を積極的に開催しています。

——なるほど。取材も同じです。やはり直接会って話を伺うことが重要です。

大坪：そうですね。これだけのネット社会でありながら、実際に会うことのインパクトは計り知れません。

オフ会は国内外でかれこれ10年くらい継続して開催していますね。

——最近、インドのデリーで開催されていますね(取材日：9月27日)。

ブログを拝見すると、「現地でしか得られない情報がある」とのことですが、その詳細内容とは？

大坪：トピックの一部はツイートしていますが、そもそも、特定の場だからこそ流動する情報があって、それで盛り上がるという面がありますからね。

参加者にしか伝わらない。公表すると誤解が生じるおそれがある……。

以上の理由から、オフ会の詳細な内容については公表していません。

——オフ会の人数はどれくらいですか？

大坪：会場によって異なりますが、国内の場合は50～100人くらいですね。海外はもっと少人数になります。

——100人！ そんなに多いんですか？

大坪：50人を超える場合、私は場所の提供と挨拶をするくらいで、あとは“オールご歓談タイム”です。ホストが余計なことをしなくても、参加者たちが勝手に盛り上がりますから……。

——相当、経費がかかりますよね？

大坪：会費制なので、それほどかかりません。ときには数万円の赤字になることもあります。それで50～100人規模のコミュニティを実現できるのであれば、安いものです。

実際にオフ会で新たなビジネスが発生したり、転職が成立することもあるんです。そうした報告を聞くと本当にうれしいですね。



パテントサロンという“使命”

——将来展望についてお願いします。

大坪：知財業界にいと気づきにくいのですが、知財はまだまだ一般の方々に浸透しているとは思えません。

ですから、一般の方にも分かりやすい知財のブログなどを紹介していく仕組みを構築したいと考えています。

それから電子書籍。特に知財業界の方々は書くのが好きな方が多いですから、個人的に書きためたにもかかわらず、いまだ陽の目を見ていない情報がたくさん眠っているはずですよ。

例えば、Kindle Direct Publishing等を利用して、それらを世の中に広めることができたら……。

——それは需要が高そうですね。

大坪：もう一つ、パブリックな場を提供することです。知財業界の方々が気軽に集まり、自由に交流できる場所。

そこでは書籍の閲覧も購入も可能で、データベースの展示やデモを行う。プチ講演会を開催してYouTubeやUstreamにアップしたり……。

BarやCafeの併設も視野に入れています。当社の定款には会社設立時から飲食業が含まれています。サイト名を「パテントサロン」としたのも、そういったリアルな場を提供することが私の目標だからです。

——いつごろ実現される予定ですか？

大坪：全く分かりませんが、“その日”が来たら、ぜひお立ち寄りください！

いずれにせよ、当社の経営は現在のところ、それなりに順調ですが、これも運とタイミングによるところが大きいのではないかと思っています。

知財が注目されるようになってきたことやインターネットが誕生・普及したことは、まさに“運”です。

——運も実力のうちですし、大坪さんにとって使命だったのかもしれないね。

大坪：しかし、私がやっていることはネットで検索した情報をコピー＆ペーストするだけなので、やろうと思えば誰でもできることです。

——いくら好きなことでも、“癖”レベルで継続できる人はそういませんよ(笑)。

それでは、最後に読者へのメッセージをお願いいたします。

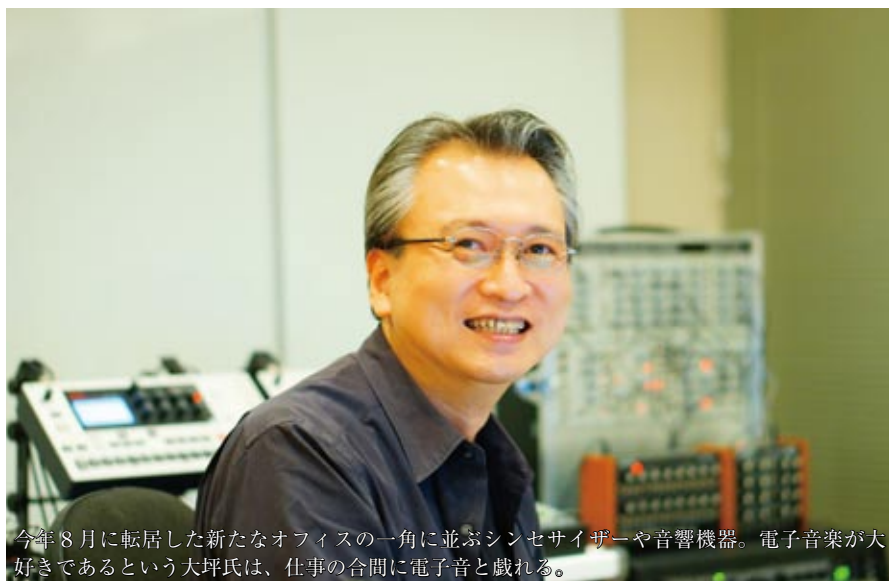
大坪：これからも知財情報の流動に徹底的にこだわっていきます。

どんなに良い情報であっても伝わらなければ意味がありません。知財に限らず、情報の流動性、すなわち、十分に伝わっているか否かという点に注目することによって改善されるものが、世の中にはまだまだたくさんあると思います。

(「発明」編集部)



“知財系オフ会@新潟”の様子（2011年10月開催）。新潟では毎年10月に開催している。



今年8月に転居した新たなオフィスの一角に並ぶシンセサイザーや音響機器。電子音楽が大好きであるという大坪氏は、仕事の合間に電子音と戯れる。