

公認会計士 佐伯 剛氏、
弁理士 柴田康夫氏に聞く

バイオサポーターズ三会協議会 (関西再生の起爆剤)の活動について

インタビュー パテント編集委員会副委員長 佐藤富徳
同委員 丸山温道, 岩井将晃

バイオサポーターズ三会協議会の発足

佐伯 去年の8月に、会計士協会の近畿会で、元気がないが関西経済をいかに支援するかということが議論になりました。去年は阪神タイガースが優勝しましたので、良かったわけですが…。(笑)



公認会計士 佐伯 剛氏

関西で最も優位とされるバイオ事業に関係しているプレーヤーの方々に対して、会計士と弁理士で何らかのサポートができる仕組みを作れないかという話が出たわけです。

その話を、日本弁理士会の前杉本近畿支部長にお話申し上げたところ、「よっしゃ！やってみよう。」と意気投合したわけです。

関西のバイオは、日本の中でもかなり優位性が高いということは誰もが言っています。創薬とか酒造を中心にした関西企業の長い歴史があります。京都大学、大阪大学、神戸大学を中心として、学者のレベルもかなり高い。関西には、例えば彩都、神戸医療産業都市、けいはんな学研都市もあり、行政もかなりバイオについて力を入れています。

ただ、バイオはITなどに比べて事業化が難しい。何故かというところ、ITは、製品化や市場が見え易く、ある程度のアイデアさえあれば、資金力がそれ程なくても、短期間にビジネスが作り上げられるという特性がありますが、バイオの場合は全く逆で、お金も時間も掛かるという特性があります。事業化の難しいバイオを、会計士は資金的なバックアップ、弁理士は技術的なバックアップをできる仕組み造りが必要です。こ

れが三会協議会発足の切っ掛けです。

佐伯 さらに会計士協会の近畿会は、大阪弁護士会とも定期的なつながりを持っていて、その話をしますと、弁護士会の方からも、ぜひ参加したいと。関西のサムライ業3士が集まって、関西バイオについて支援をする仕組みを作ろうと、昨年10月24日にプレス発表をしまして、かなり大きく取り上げていただきました。

佐藤 三会が発足して、その後勉強会あるいは研究会につながっていったと伺っていますが…？その辺を教えていただけないでしょうか？

佐伯 まずはバイオの共通言語・知識を勉強しましょうということになりました。共通言語といっても、弁理士さんの方はバイオなりそういう知識はもう既にお持ちですので、専門コースとして勉強会を始めようと。会計士と弁護士は全くそのあたりの基礎的な知識がありませんので、基礎コースにして、平成15年11月から平成16年2月まで、隔週土曜日の5回に分けて、関西在住のバイオに関する一級の先生方の授業を受けました。

もう一つは、事例の蓄積、集積です。幾ら勉強しても、それはあくまで貢献なり成果につながりませんので、教えていただいたバイオの知識と事例を集積していきながら、そのノウハウを三会で蓄えていき、それを若い会員に伝授していきながら、実践的な成果を出したいと考えています。

新しい事業年度となった今年5月に昨年の勉強会に参加された第1期生を中心にして、三会メンバーの混合3チームを作って事例研修の作業を進めている最中です。

そして、平成16年8月28日にその事例研修成果の発表会を行うことになっていて、この状況を見ながら、どんどん事例の蓄積を進めていき、人材と事例を作っていこうと考えています。最終的には三会で、バイオ情報ネットのような仕組みを作っていきたいと思っています。

大学、行政との連携

柴田 最初は三会で、手探りで始めたんですけども、近畿バイオインダストリー振興会議と近畿経済産

業局とのつながりが非常に深くて…。

奈良先端大の新名先生から振興会議の遠山さん、バイオインダストリー振興室へと、話が色々行きました。そして、経産局全体にまでその話が行きました。実は、最近かわられた宮城前局長にも、こういう構想に非常に強いバックアップの気持ちを見せていただきまして、経産局長としては初めて、弁理士会近畿支部に局長の方からお見えになって、局としても大いにサポートをするからこういう構想を進めて欲しいと。強いバックアップをいただいているということなんです。

ですから、これは我々三会にとどまらず、実は経産局まで巻き込んだ大きい動きになっております。バイオインダストリー振興室の担当の方も勉強会と一緒に参加していただいて、我々の活動を側面からサポートしていただいているという事情もあります。これはぜひとも成功させなければならぬ、官の期待も非常に大きいプログラムになっております。



弁理士 柴田康夫氏

近畿圏の産業クラスターとしては、近畿経済産業局は一応4つ考えていまして、今言われていた「バイオ」、「IT」、そして「環境エネルギー」、そして「ものづくり」がある。

これは、包括的にもものづくりと言っているのですけれども、例えば東大阪に中小企業の集積地帯がありますね、そこでの地道な生産活動を支援しようということです。

佐伯 地域経済を活性化させるには当然資金が要るわけで、そこで関西では近畿財務局がバックアップをした、クラスターサポート金融会議というのがあります。弁理士さんを所轄されているのが経済産業省、我々会計士を所轄しているのが金融庁、関西では近畿財務局です。

近畿財務局の当時の局長の大村さんも、竹中大臣に対して、平成16年1月29日に地域企業の実態、課題を報告する中に、バイオサポーターズ三会協議会の動きがあるということをお話していますから、まさに我々2つの会の所轄されている近畿の局長が、バイオサポーターズ三会協議会を認知し、さらに支援もしていただけの状況です。

まさに、産官学じゃないけども、東京に比べて関西

は、よっしゃ、わかったと言ったらすぐ動けるという関西の良さというのが発揮できたものだと思います。

強調したいのは、今年2月28日に、先ほど言った勉強会のクロージングミーティングがあり、その最後のミーティングに弁理士22名、会計士12名、弁護士12名、それ以外に、今お話の出た新名先生であるとか、近畿経済産業局の企画部長さんであるとか、トータルすると54名の集まりが持てたことです。昨年10月に、立ち上げて、半年もしない今年の2月に、大学の先生なり行政の方なり我々3士業が一同に集まって熱心に発言できる場所が提供できたことです。

バイオをブームで終わらせない!!

柴田 会計士会さんも、我々弁理士会も、合格者の数が増えていて、どうやって若い人に活躍の場をつくるかが問題となる。待っているだけじゃなかなか仕事なんてつけれないと。そうすると、経済界が活性化しないことには、我々弁理士の仕事だって増えないよということで、その1つの起爆剤になるのがバイオの分野というわけです。

特に最近、合格者の専門の中身を見てみますと、バイオの分野がすごく多いのです。化学といっても、化学の中でもバイオをやった人がかなり増えている。

バイオの部分できちっとしたベンチャーを立ち上げるというスキームをつくっていかないと、大学の研究者はどんどん増えるが、大学だってそんなに沢山吸収できないですよ。

だから、いつかのブームで沢山輩出したけれど、ほんとうはそれを受け入れる受け皿、インフラストラクチャーがきちんとできていないというのがバイオの実情でもあるんだと私は思います。

一つはそういう面から、三会協議会で、大学なり研究施設から出てきたシーズをうまく拾い上げて、ベンチャー企業を起こしていくと、そこに若手のバイオ技術者の活躍の場も広げられる。

佐伯 一時期、ITベンチャーにバブルがあって、結構色んな事故があり、例えばいい研究者がお金でおられることで、地道な活動からスキップしてしまった事例もあります。

一般の企業だとか市場だけに任せると、バブルのような異常な事態が出てくるので、我々専門家の団体が、できるだけしっかりしたサポートの仕組みをつくり、

そう言った失敗を少なくさせることが望めます。あとは三会で出てくる若い方々を3年間で訓練させていけば、関西には100名前後の、バイオに詳しい弁理士、会計士、弁護士がいて色んな情報がどんどん蓄積していくような仕組みを作り上げることができたらと思います。

丸山 サポートしていく具体的中身は、これから色々試行錯誤されるのでしょうか？それとも、大体決まっていて、例えば、事例研究をやるとか…。

佐伯 これはほんとうに試行錯誤です。先ず勉強会をして、次に事例をやっけいこうと。じゃ、どういう事例を集めるのかというので議論がありました。

大阪弁護士会から、特に守秘義務に関して、ある程度公知、公になっているものに限定というお話がありました。また、三会の成果物はビジネスにつながりお金を生み出す可能性があるわけです。その場合、三会でやると、報酬の取り扱いはどうなるかという議論になりました。

それで議論した結果、近畿バイオインダストリー振興会議から、既に公になっている、奈良先端科学技術大学院大学の物質創成科学研究科の尾形先生と大槻先生の公開済みの特許出願をシーズとしたビジネスモデル作成を事例研修のテーマにしたわけです。

柴田 そういう既に公になった技術をテーマに先ず事例研究をしてスタートしようというのが、今現在やっている事例研究会なのです。

事例研究は何を目的としているかといいますと、そういうシーズ、バイオに基づいた何か新しい研究成果が出てきたとき、特に一番問題になるのは企業ではなく大学なんです。大学の先生からとか研究機関などから上がってきた発明なりテーマといいますか、新しい技術に基づいてベンチャー企業として起業家をどのようにしてサポートしていったらいいかというのが、事例研修会の目的なんです。

そこで会計士と弁理士と弁護士、三会から集まって、大体1チーム各会から3名、合計9名ほどのチームを作っています。その中で、特許的な面は弁理士、会計的な面は会計士さん、あるいは会社設立等の法律面は弁護士さんに担当していただいて、シーズがあったときに、それを中心に起業家が、ちゃんとした会社を立ち上げられるのか。立ち上げるためにはどういうステップを踏んで、それぞれ三会の3土業がどういう役

割を担うべきかということを研究してもらおうというのが、今の事例研修会の目的なんです。

佐伯 おもしろいのは、3つの会の役員任期ですけど、弁理士会と弁護士会は1年任期、会計士会は2年なんです。だから、こういう期をまたがって継続してやることも今までなかったですし、ましてや、弁理士さんと我々会計士がおつき合いですというのは全く初めてなんです。そういう意味では、今柴田さんがおっしゃったように、3つの会が新しい試みを事業年度をまたがって試行錯誤している状態です。

柴田 事例研究のテーマ技術は、絹の表面にアパタイトという無機物質をひっつけた新しい材料です。この材料自体は特に新しいことはないんですが、そういう色んな機能を持っている材料を対象にして、これを製品化するところから始まって、特に大学の先生方がこういうものを材料として作り出されますけれども、それが何に使えるか、どういうマーケットがあって、そこにどういった競合製品があって、同じ材料じゃなくても、ある分野に使ったときに既存の材料に太刀打ちできるかとか、それに置き換えるものになるかとか、そういうマーケティングの問題がすごく大きいんです。そういうところまで細かくやっておられるグループもあると聞いています。

佐伯 またあるチームでは、市場調査で、例えばマスクとか壁紙とかの中間材に止めるのか、製品まで広げていく。そうすると、もっと特化した製品、市場に詳しい人を紹介してくれというので、近畿バイオの方をお願いしたらどうかという話とか、あと、どこかのある大学の教授に来ていただいて、市場調査の手法に関しての勉強会をしたいとか。

そういう、若い専門家が仕組みを作ることによって、どんどん形を変えて、我々や柴田さんとかを超えた世代が知恵を出していかなければならない。

まさに事例研修を始めた、3つのチームを作った、動かした、それがどんどん週単位で形を変えていっている。8月28日の発表会の結果がどのようなものになるのか。請うご期待。(笑)また、その発表会には第2期の勉強をする方々にも来てもらって、第1期生はこういう勉強もして、こういう事例研修もして、こういう議論をして成果を作りましたというのを見てもらう予定で、少なくともこの活動を3期間ぐらまではやることを考えています。

佐藤 3期というのは3年続けるということでしょうか？

佐伯 3年やることで、ある程度のインフラは作れても、やっぱり三会での会としての制約があって、より実務的な事例に入れば入るほど守秘義務から踏み込まないといかん、そしてビジネスにつながっていかんといかん。各会として3年後にどのようにするかというのは、まだ結論が出ていません。

岩井 学習をする機会、プラス事例研修というシステムを、今立ち上げられて、これを今後続けた上で、最終的に三会でバイオを支援するための研修システムという形を考えておられるんですか。

柴田 これがパーマネントの組織になるかという、それはちょっと分かりませんが、近畿支部として考えているのは、こういう勉強会を通じて色んなノウハウの蓄積をしたものを支部に還元するということです。

だから、研修とか勉強会に参加された方だけの知識じゃなくて、それを全体に広めたいということで、弁理士会近畿支部として今年度、バイオサポート委員会というのを立ち上げ、バイオベンチャーを支援するためには弁理士は何をすべきかという1つのテーマを掲げました。そこで、三会協議会から得られるノウハウなりを蓄積、データ化して、だれでも使えるような形のものにしていって欲しいと思います。

単なる勉強会でおしまいという形にはしたくない。最終的にはバイオベンチャーだけじゃなくて、色んなところのベンチャーの支援にも応用は利くと思います。

要するに、会社を立ち上げるときにどういうことが必要で、弁理士はどこまで関与できて、どういう人とネットワークを作ってやれば、一番うまくできるスキームが描けるというところを、情報としてきちっと蓄積したいと思っています。

佐伯 横の広がりを持たすためには、皆さんの人間的、人的な関係が大事で、その個々の事務所が持っているノウハウをとっぴらっかき回してみるという仕組みが必要で、今回もこのメンバーに入ってくるバイオサポーターの中には、大手の事務所から入っている方が何人かいらっしゃって、その辺の可能な範囲でのノウハウも出してもらっています。本で見ているだけじゃなくて、弁理士さんから実際にお話を伺うと、全然感覚が違うものがあります。

勉強会とか事例研修とかの仕組み、形をどう変えていくかというのは、3年たって、次の世代の人達が、どうしたい、こうしたいという意見を出してきて、その際に見直したらよいということです。

なぜ今、「バイオ」なのか?!

佐伯 皆さんバイオ、バイオと言うけども、バイオという定義さえもなく、バイオというのが曖昧で、一番分かりづらい。(笑)

だから、あえてバイオの実例に踏み込むことで、三会を活用しながら、何ができて、何ができないのかを仕分けていくことを志向しているわけです。先ほど話があったようにバイオを単なるファッションのような流行に終わらせないためには、我々専門家が専門家としての眼でもって自らの可能性を整理する時期だと思って…。

皆から、バイオは難しいし、時間がかかるし、まだ道ができていないから、それは無茶苦茶難しいですよと言われましたけれども、その辺がまた関西人の乗りで、行ってまえ!と。(笑)

柴田 関西の中で、ほかの地域と比べて一歩ぬきんでている技術分野は何かということを考えると、やはりバイオなんです。

先にありましたが、大学しかり、研究所しかり、理研の研究所も神戸にできますけれども、あるいは奈良先端大という新しい大学院大学もできていますし、そういうところを考えると、総合的な力の発揮できる分野というのがやはりバイオなのです。これも経産局の方と話をしていたんですけれども、結局、ほんとうにバイオの技術の蓄積ができていっているのは近畿圏、東京は当然ありますが、それと北海道ぐらいしかないということなのです。

その中でも、関西の蓄積には独自のものがあって、経産局の目から見れば、各経産局単位で見たときに、他と比べて、近畿でこの産業を活性化したら一つ抜きん出ることができる分野だということです。官の目からもそうですが、実は、我々の方から見てもそう思われます。ですから、バイオに目をつけたということは、非常にユニークかつ有意義なことだと思います。

北海道では、北海道大学という1つの核がありますが、面としての広がりはありませんと言われていました。近畿圏の場合はバランスよく、それぞれ京阪神、奈良、

最近滋賀県の長浜のバイオ大学とか、要するに面としての広がり結構あって、かつ、それが移動の距離も短い中に全部入っているということで、すごく強みの発揮できる技術分野ではあるんです。

佐伯 よく話題になることですが、東大と京大のノーベル賞の数でいったら、圧倒的に京大が多い。何故かと色々議論がありますけど、京都というのは哲学とか文学、医学、工学、経済学等、色んな学者が夜、自転車で集まって話をし、夜9時になっても10時になっても延々議論ができる、そういう狭い場所で、インターフェーズした、業際を越えた色んな議論ができる。

例えば、生物工学の分野で、突然変異があるとか、外と内が違うとか、子孫を繁栄させるとか、成長していくとか、エネルギーにかえると、そういう生物の言葉がまさに企業経営に共通する部分があって、これは突き詰めていくと、弁理士さんと我々会計士とでは、確かに専門用語は違いますが、アイデアはお互い充分共有でき、今やっている事例研修なんかで若い人達の話の聞いていると、やっぱりそうだったなと実感しています。

佐藤 それと、今日は弁理士の先生はお見えになっていないのですが、三会は昔はそれぞれバラバラで、それなりの付き合いがあって、今回、三会が官学も巻き込んで、力を合わせてやるというこの仕組みは、関西の特性に合致してうまく機能しつつある。こういう三会のやり方は日本で最初ですか？

佐伯 そうだと思います。

柴田 多分、弁理士会側から見たら、弁理士さんはちょっと職業的にオーバーラップしている部分もあって、付き合いもあるのですけれども、でもこういう形で、共通の目標を持って、会として動いているというのは、多分、弁理士会さんも含めて日本で初めてで、誇りですね。(笑)

佐伯 それを我々三会のプロフェッションの集まりが行政とか経済の仕組みを超えた中で、新しい力というものを持たせていって、最後は我々のやったことが三団体のためになるものであるなら、関西にこだわる気はなくて、ある程度になれば、全国区でも話をしたいと思っています。

グローバルな視点でとらえる

佐伯 国際的なバイオの話として、生き物を中心に

考えたときに、アジアではバイオに関して潜在的な資源がものすごく沢山あり、グローバルな中でバイオというのを議論すると、一弁理士とか一会計士の議論を超えて、地球環境で物を考え始める。今、企業で社会的責任(CSR)という議論が注目されています。3年ぐらい前まではほとんどの経営者は企業責任は利益追求だとはっきりいって皆そう思っていたんです。しかし今は、企業というのは経済から社会、環境に与えるトータルな責任を負うべきだという議論が起こってきていて多分、これが本流になってきています。

今、このバイオの議論をしているのが、企業にとっても社会、もしくは地球環境に幅を広げた議論をしなければならぬような価値観が作りかけられているから、ますます弁理士とか弁理士とか会計士は、クロスオーバーして企業とかかわっていく時代になってきていると、この一、二年、強く感じます。

柴田 弁理士さんなんかは特にそういう社会的な責任という面から、バイオの勉強会でも非常に発言されています。我々弁理士が常日ごろあまり意識しないような視点で技術を見ておられるということも、勉強していく上で非常に有意義です。

我々弁理士の場合は、とにかく特許出願して、権利が成立して、そこで何か完結したような気になっていて、実際にそれが企業の活動に使われて、社会的なかわりを非常に大きく持っているという視点がわりに欠けている場合もあって、特にこの勉強会で、そういうところが刺激されます。

会社の経営という視点も、この勉強会をやっていくと、こういうことも知っておかないといけないと。出願するに当たって、ほんとうにこれが会社の色んな面でどういう影響を与えていくというところまで何となく意識をさせられるような勉強会になっています。

だから、バイオというのは単なる一つの手段で、それを通じて我々が今まで弁理士としてわりに狭い知財の分野で色んなことを見ていたのが、広い視野になり、知財の見方も多様になるんじゃないかなと。そうすると、明細書を書くときでも、そういう意識が裏にあって書くのと、単純に技術の面だけから見ると、何か違う見方が生まれてくる可能性はあります。この活動は、一皮も二皮も剥ける。(笑)

佐藤 それと、三会協議会で3人のサムライだけではなしに、産官学があると思うのですが、特に官学の

協力を得られたというのは大きいと思うのですがどうでしょうか？

佐伯 官に関しては、今の近畿経産局とパイプができたというのは、非常に大きな力ですね。

気になるのは学の方です。今、個人的な関係で奈良先端大とつながりを持っていますが、この学とのパイプをどう拡大させるかです。

柴田 この前の勉強会でも、先生方は奈良先端大に限ったわけじゃなくて、色んな大学から来ていただいています。京大あり、阪大あり、神戸大あり、その意味では、ある程度のおつき合いはある。

特に独立行政法人になった大学では、例えば、知財本部とのコネクションをキチッと作って、バイオの支援が必要であれば、3つのパイプを利用するというのも一つの方策かなとは思っています。

弁理士会近畿支部の場合は、わりに色んな大学から講師派遣などが来ていまして支部としては複数の大学とのパイプもできつつあります。

支部の方に知財立国サポート委員会があり、大学の知財活動のお手伝いをするのも業務の一つになっています。

佐伯 どの大学とおつき合いするかということについては、弁理士さんのネットワークは我々としてはものすごく有効という気がします。

柴田 会計士さんの場合は、大学が法人化したら、会計事務所は監査のために特定の大学と結びついてしまいますよね。そうすると、なかなか各大学との等距離のつき合いというのが難しい面があると思うので、その辺はやはり弁理士の方がカバーしていかなくやいけないと思います。

三会協議会の成果とは?!

岩井 三会の成果として、情報ネットワークという話がございましたけども、要は、例えばある大学の先生がバイオベンチャーを立ち上げようと、三会のところの情報にアクセスすると、最適なサポート、専門家を選んでくれるという形を考えておられるんですか。

佐伯 丁度、大阪商工会議所がバイオの情報ネットで動きをされておられますので、屋上屋をかける気はないんです。

最初考えた情報ネットというのは、バイオの研究者なり起業家の人達を対象としたものです。先ず研究当

初のシーズ段階で、起業化までは行かないけれども、ライセンス契約を結んでお金をいただいて研究を維持したいという方々が先ずいらっしゃる、後半期になったら、自ら会社を作って、そして株式公開をして、事業化という方がいらっしゃるだろうと。前者のシーズ段階でのライセンス契約を結ぼうという人達に対しては、TLOなり知財本部と通じてこういうライセンス契約を結んだらいかがですか、こういうライセンス収入が期待できますねという情報ネットワークが必要です。

そして、後者のように、会社を起こそうとなると、これはIPO、株式公開という仕組みが既にあるので、証券会社なり、大阪ではヘラクレス市場なり、そこに行こうとしている人達により適切な情報の提供が必要です。

バイオは、お金もかかるし時間もかかるので、ITに比べて、ライセンス契約を結ぶための支援と企業公開のときの支援の2つに対して、それぞれに応じた技術的な情報の提供と会計的サポートへのニーズが高い。

バイオのプレーヤーへの技術面と会計面でのサポートを、最初は情報ネットという形で考えていましたが、今、大学がどんどん独法化して、TLOなり知財本部を作り、そういうノウハウを蓄えつつありますし、大阪商工会議所はそれなりのネットを作ろうとしていますし、近畿経済産業局もそれなりの動きをされていますし、これらの動きを我々三会がうまく調整し、一番成果がでやすいような状況に持っていければいいですね。情報ネットワークを作るのがゴールではなく、プレーヤーにとって一番必要な情報とノウハウをうまく提供できるような仕組みを、事例研修をしていながら、もう一度最初の情報ネットという考え方を見直そうと思います。

岩井 今まで個人的なつながりで、会計士なり弁理士なりを頼んでいた部分を変えようと言われていたと思うのですが、具体的にそれが情報ネットなのかなと思っていたんですが、そういう意味ではなくて？

佐伯 第1期生で50名近い専門家の方が集まられて、今、事例研修で9名のメンバーが3つのチームを作っている。そのチームが作業することで良好な人脈を作りますよね。第2期生を作ったらまたそういうものができる。今後、事例研修を進めて、どんどん輻輳

していきながら人脈を作っていく。

我々はプロなので、最後はビジネスを当然意識すると思うんです。いい成果物を提供してお金を戴くというのが我々の仕事ですから。そこで、バイオ三会を通じながら、この会計士は使えるとか、この弁理士さんとはうまくいくとか、また色んなアイデアをもらう。以前のようにほんとうに限られた人脈でのおつき合いをするよりも、三会でさっき言った54名の人がパーティで集まって名刺交換をするという仕組みを数回重ねていくと、今までの個人での先輩、後輩とか、個々の事務所でのおつき合いよりも数段スピードも面積も広がるはずなので。

これである程度一定レベルのものができてくれば、そんなにバイオの市場は大きくありませんから、バイオ関係で権威者のような人が出てくるだろうし、またその人達が逆に自分の事務所で若い人を育てていくだろうし、ビジネスの中でおのずと三会の人達が集まって仕事をして成功事例を作れば噂になるだろうし。成功事例が何よりの薬です。(笑)

3年すれば、昔のように大学の先輩後輩だけのつながりじゃない、ほんとうの意味でビジネスでつながりが大きくなるというか、そういうものに形を変えていくと思います。

佐藤 私の理解しているのは、三会が独立しておったんですけど、毛利元就じゃないけど、3本の矢にまとめ、その仕組みもうまいことっている。それでさらに官、学まで巻き込んで賛同も得た。そうして勉強会をやり、皆さん方忙しい中を参加されて、共通言語としてバイオの素養はちゃんと必要最小限身につけられている。あと、これを具体的にプロの技を發揮するというところで事例研究をやっている。事例研究も8月28日に発表会をやって、具体的に出てくる。今の具体的な成果というのは大体そういう感じですか？

佐伯 勉強会と事例研究を続けて広がりや深みとを作っていけば、さすがすごいなという事例も出てきて、この事例は必ずビジネスにつながってしまうので、我々三会の枠を多分突破してくるでしょう。それを乗り越えていく人達はビジネスとして成功されるだろうし、またその人達が各会に戻って、それを成功事例として話をしていってもらえれば、三会での事例よりも、生で各会員がやった成功事例が溜まってくるようになれば、まさに当初の目論見通りです。

我々は、三会でもって全部ガチガチにコントロールして、こっちへ誘導しようとするのではなく、せっかくいい人材が、関西のバイオ分野にこれだけおりながら、単なるファッションで終わらず、何か仕組みを作ろうとやり始めて、50名、60名の人達が集まって活発に議論し始めて、行政がものすごくそれを支援してくれるとなったわけで、あとは、三会というよりも、個々人の会員が早く我々を乗り越えていけと。

柴田 そういう下地の組織は三会で、実際に企業立ち上げなどになりますと、三会の性格上、会自体が関与できる立場では、特に弁理士会の場合はないわけで、そうなる、実際にサポーターとなる個々の会員の動きに頼らざるを得なくなり、それは、会を離れた形の活動にはなると思うんです。

しかし、それを会として側面から、例えばそういう勉強会をしたりという土壌づくりはしますけれども、実際にそこからの成果物というのは個々の会員に返っていくわけで、そこはこれからうまく調整しないと。会が実際に企業活動に関わることは、ほんとうはあり得ないので、その辺は考えるべきところはあると思います。

ですから、そういうネットワークを先ず構築するところが、我々公的な会の意義だと思うので、そこから先は、私的な集まりのネットワークに寄りざるを得ないんですけれども、その私的なネットワークをうまく維持していくという、側面からのサポートは会がすべきだと思います。

こういう活動は、ある程度機運が盛り上がったときに、一気呵成にやって、ある程度のところまでレベルを上げて、ポテンシャルを上げてしまうと、そこからさらに前に進むエネルギーというのは、どんどんそこへ集中してく。

佐伯 まさにバイオとは生き物。(笑)

成果と云ったら、今年の2月に54名の3士業の人と行政の方、学会のトップの方が一同に会して、夜、酒を飲んで盛り上がったと、これも具体的な成果だと思うけど。

柴田 会計士さんをどうやって探したらいいかというのが分からなかったけども、これからは、相談できるネットワークができただけでも、それも1つの財産であり、成果物ですね。

佐伯 大体聞き合わせ回数は多い方が良く、3名と

か5名と多く聞けば聞くほど、より正確に評価できるわけで、昔は先輩、後輩の特定のパイプでしか、弁護士、会計士に接点がなかったものが、複数の人脈ができたから、インフォーマルな情報も含めて、会計士も弁護士もお互い評価できる情報をとれるというのも1個の成果として大きい。

柴田 確かに、三会の中のそういう繋がりもそうですが、弁理士の中だけ見ても、結構おもしろい集まりだったと思います。今まで、ある程度色んな勉強会なり委員会なりで顔を合わせていても、そういう立場を離れ将来どういうビジネスに結びつくか分からない状態だけれども、その中で、同じバイオをやっている連中が一堂に30数人も隔週土曜日に5回も集まって、その後も打ち上げのパーティをやって、弁理士の中でも結構ネットワークができたと思います。

佐伯 キックオフパーティで自己紹介や事例発表会で報告しますから、皆の前で、あっ、こいつようしゃべりよるなとか、あいつはちょっと今一やとか。(爆笑)

異業種、三会が集まって1個のものを作り上げようとしているから、能力のある人、頑張った人、頑張っていない人、これらはどんどん明らかになってきます

し、そこで力のある人は、力のある人達と人脈を作っていくし、中途半端な人は中途半端なままで終わってしまうだろうし…。三会もどんどん形を変えていけば、すごいプロフェッションの人脈を作り得ると思います。

丸山 ところで、参加者の平均年齢はどのぐらいですか。

柴田 会計士、弁護士は、若いのは間違いないです。登録してからの年数はものすごく若いです。平均したら、数年から10年というところの人が多いです。バイオをやっている人は、最近の若い方です。

でも、弁理士会の場合、勉強会に出てきた人はちょっと年齢が高いかな。弁理士の場合はしょっちゅう明細書を書いていて、その技術をどんどん吸収しているから、あまり歳は関係ない。新しい技術を吸収しないことには全然仕事してもらえませんが、皆必死になっていて、気さえ若ければあまり歳は関係ないと思います。(笑)

佐藤 関西のバイオはこういった専門家によるサポートによってこれから成果がでて元気になりそうやと実感いたしました。本日はありがとうございました。

(原稿受領 2004.6.28)