

弁理士業務の承継・共同化・連携を支援する日本弁理士会内の制度



平成 27・28 年度経営基盤強化委員会 副委員長 鷲 健志

要 約

弁理士業務の承継・共同化・連携を支援するための日本弁理士会内の利用可能な制度として、事務引継規程、弁理士ナビによる業務の引継ぎに関する情報の公表、会員マッチングシステム、及び会員マッチングセミナーの概要を紹介し、併せて参考となる資料とその入手方法を紹介する。

目次

1. はじめに
2. 事務引継規程（内規第 48 号）
3. 弁理士ナビによる業務の引継ぎに関する情報の公表（内規第 118 号）
4. 会員マッチングシステム（内規第 108 号）
5. 会員マッチングセミナー
6. 日本弁理士会 HP から利用可能な参考資料
7. おわりに

作成され、会員に対して有用と考えられる支援内容として、業務引継に関する事例集の作成公表、一人弁理士事務所で弁理士が職務不能となった場合のための対応策を整理した資料の整備、既存制度（会員マッチングシステム、事務引継規程）の周知及び整備、引継の際に必要な諸手続をまとめたマニュアルの整備などが列挙された。

平成 27 年度経営基盤強化委員会は、事業承継のための規則・システムを現状分析した結果を踏まえて、新たな試みとして、「弁理士業務の引継・連携に関するセミナー兼意見交換会及び懇親会」を開催したところ、多数の応募があり、参加者からも好評で、同様の会合を定期的に開催することの要望が多かった。

これを受けて、平成 28 年度経営基盤強化委員会は、「会員マッチングセミナー」を定期的に開催しており、本稿掲載時点では年度内に 5 回の開催が終了しているはずである。

本稿では、弁理士業務の承継・共同化・連携を支援するための日本弁理士会内の利用可能な制度の概要を紹介し、併せて参考となる資料とその入手方法を紹介する。

2. 事務引継規程（内規第 48 号）

（1）目的

日本弁理士会の「事務引継規定」（内規第 48 号）は、平成 7 年 2 月 1 日から施行されている。

本規程は、「会員が執務不能となった場合に会員相互の円滑な事務引継ぎを図ることにより、事務の継続性を担保し、会員と依頼者との相互信頼を確保すること」を目的とする（第 1 条）。

1. はじめに

特許事務所も高齢化社会と無縁ではなく、事業の承継はいずれ直面する重要な問題である。平成 26 年 2 月に公開された産業構造審議会知的財産分科会弁理士制度小委員会の「弁理士制度の見直しの方向性について」の報告書では、一人事務所を含めた小規模な特許事務所等においては、継続的に事業を行い得る基盤を整備するため、事業継続計画の策定や、弁理士が退職又は死亡した場合の事業承継ルールの確立等が急務である、との指摘がなされている。

かかる背景の下、日本弁理士会では、平成 26 年度総合政策企画運営委員会により、「弁理士間の業務引継及び連携に関するアンケート調査」が実施された。また、「事業承継セミナー」が開催され、アンケート調査結果が報告されると共に、既存の資料や制度であるリタイアプログラム、会員マッチングシステム、弁理士ナビによる業務の引継ぎに関する情報の公表などが紹介され、併せて、業務の引継に関する仮想事例を用いた説明が実施された。そして、「弁理士業務の引継（後継者への事業承継、他事務所との統合・連携）に関して、会員に対して支援すべき事項の検討」の報告書が

本規程では、「事務」とは「会員が依頼者から受任した事項のうち、復代理人に執務させ得る事項をいう」と狭く定義する一方で（第2条第1項）、「引継事務」とは「会員が職務不能となった場合に他の会員に引継がれる事務をいい、事務の他に他の事柄を含ませることを妨げない」と広く定義している（同条第5項）。

（2） 引渡希望会員による届出制度

① 1項届出及び2項届出

本規程によれば、自己が職務不能になった場合に他の会員に円滑に事務の引継ぎがなされることを希望する会員（引渡希望会員）は、執務不能になった会員から事務の引継ぎを受ける他の会員（事務引受会員）を定めている場合には、その会員名と引継事務を執行役員会に届け出ること（1項届出）ができる（第3条第1項）。

また、引渡希望会員は、事務引受会員を定めていない場合には、自己が希望する引継事務を執行役員会に届け出ること（2項届出）ができる（同条第2項）。2項届出をする引渡希望会員は、事務引受会員として自己が希望する1人又は複数の会員名を届出書に記載できる（第4条第2項）

これらの届出は別紙様式による届出書の提出により行う（第4条第1項）。届出の内容を変更する場合は、新たな届出書を提出し（同条第3項）、先の届出書は返却される（同条第4項）。届出を取り下げの場合は、取下書を提出し、届出書は返却される（同条第4項）。

② 届出書の保管と開封

届出書は、密封したまま執行役員会で保管される（第12条第1項）。

執行役員会が届出書を開封できる場合（同条第2項）は、1項届出又は2項届出をした引渡希望会員が職務不能の事態に至ったと執行役員会が認めたとき（同1号）、2項届出をした引渡希望会員から事務引受会員の紹介依頼又は2項届出書に記載された会員の紹介依頼の書面が提出されたとき（同2号）、本人から申し出があったとき、又は、関係者等の申し出があった場合であって執行役員会が必要と認めたとき（同3号）、に限られる。開封された届出書の公開は禁止される（同条第3項）。

（3） 引渡希望会員及び引受希望会員の登録制度

① 1項登録及び2項登録

引渡希望会員は、自己の事務引受会員をあらかじめ見出すことを目的として、自己が希望する引継事務を事務引渡登録簿に登録すること（1項登録）ができる（第5条第1項）。但し、前記の2項届出をした引渡希望会員が事務引渡登録簿に登録したときは、執行役員会は届出書を返却する（第5条第4項）。

他方、引受希望会員は、引渡希望会員を見出すことを目的として、自己が希望する引継事務を事務引受登録簿に登録すること（2項登録）ができる（同条第2項）。引受希望会員は、登録に際して、自己の事務所の構成人員及び主たる業務を明記する（同条第3項）。

② 事務引渡登録簿及び事務引受登録簿の閲覧

日本弁理士会は、事務引渡登録簿及び事務引受登録簿を作成し、これを執行役員会が保管する（第6条第1項、第2項）。

事務引渡登録簿及び事務引受登録簿の記載内容は、これらの登録簿に登録した会員又は2項届出をした引渡希望会員が、事務引受会員又は事務引渡希望会員を見出すことを目的とする場合に限り、会長又は副会長立会いの下に、閲覧できる（同条第3項、第5項）。これらの登録簿を閲覧した会員、記載事項を知った者はその内容の漏洩や示唆を禁止される（同条第4項）。

（4） 執行役員会の関与

① 事務引継ぎへの関与

執行役員会は、執務不能の状態にある会員又は執務不能の事態の発生が予測される会員と、その事務引受会員となる可能性のある他の会員との間の事務引継ぎに関与できる（第7条第1項）。

② 届出又は登録の強制

執行役員会は、会員が執務不能の状態にあると判断されるにも拘らず1項届出、2項届出、又は1項登録がなされていないときは、その会員の家族又はこれに準ずる者に、該会員の執務の現状について報告を求め、必要に応じて前記届出又は登録をさせることができる（第7条第2項）。

（5） 紹介依頼

① 2項届出をした引渡希望会員

上記会員は、事務引受会員の紹介又は2項届出書に記載された会員の紹介を、書面により執行役員会に依

頼できる（第8条第1項）。

② 事務引渡登録簿又は事務引受登録簿に登録した 会員

上記会員は、登録簿に自己の登録目的にかなう他の会員を見出したときはその会員の紹介を、執行役員会に書面により依頼できる（第8条第2項）。

（6） 執行役員会による紹介

① 1項届出、2項届出、又は1項登録をした引渡 希望会員が執務不能になり事務引受会員が決まっ ていないとき

執行役員会は、届出書に記載された会員又は事務引受登録簿に登録した引受希望会員の中から適当と認められる会員を、その会員の承諾を得た上で、引渡希望会員又はその家族若しくはこれに準ずる者に紹介する（第9条第1項）。

それらの中から適当と認められる会員を見出せないときは、他の適当と認められる会員を、その会員の承諾を得た上で紹介する（同条第2項）。

執行役員会が適当と認められる会員を紹介できないときは、会長又はいずれかの副会長若しくは執行理事を事務引受会員として指名し、紹介する。但し、指名された会長又は副会長は指名後に他の適当と認められる会員を紹介できる（同条第3項）。

② 第8条の規定により引渡希望会員から紹介依 頼を受けたとき

執行役員会は、第9条第1項～第3項に準じて適当と認められる会員を紹介するように努めなければならない（第9条第4項）。

（7） 紹介後の報告義務

執行役員会の紹介を受けた両当事者は、その結果について共同して又はそれぞれ単独に、別紙様式に定める書面をもって執行役員会に報告しなければならない（第10条第1項）。この報告書は、執行役員会が保管し、当事者及びその家族又はこれに準ずる者以外に閲覧させてはならない（同条第2項）。

（8） 引継完了による届出書の廃棄等及び登録簿の 記載の削除

上記の報告により事務引継ぎの完了が確認されたときは、執行役員会は、速やかに、その事務引継ぎに関係のある1号届出書又は2号届出書を返却若しくは廃

棄し、1項登録又は2項登録の登録事項を抹消しなければならない（第11条）。

（9） 事務を引受けた会員の義務

事務を引受けた会員は、引継までの経過のいかんを問わず、引受けた事務を誠実に遂行しなければならない（第13条）。

（10） 利用状況など

本規程は、事務引渡希望会員及び事務引受希望会員に対して、執行役員会が適当な会員を紹介することを可能とするものであり、実際に適当な会員を紹介できれば、弁理士業務の引継ぎに関する会員への支援制度として有用と考えられる。

本規程が本格的に運用される際には、執行役員会が紹介する適当な会員を選び出す手法及び基準を策定することが重要と考えられる。

現状では、本規程が会員に周知されていないようであり、事務引渡希望会員による届出、事務引渡希望会員及び事務引受希望会員の登録の実績はいずれも乏しい。本稿により、本規程が会員に周知されれば幸いである。

3. 弁理士ナビによる業務の引継ぎに関する情報の公表（内規第118号）

（1） 概要

平成27年2月1日から施行された「業務の引継ぎに関する情報の公表に関する細則」（内規第118号）に従って、日本弁理士会のホームページ上に開設された弁理士ナビにより、「業務の引継ぎに関する情報」を公表できるようになった。

弁理士ナビに掲載される「業務の引継ぎに関する情報」は、複数の特許事務所等間で成立した引継ぎに関する合意内容であり、インターネットを通じて誰でも検索して知ることができる。

（2） 公表する「業務の引継ぎに関する情報」

公表する「業務の引継ぎに関する情報」とは、複数の特許事務所等間でなされた以下のような取り決めの内容、すなわち、引継ぎに関する合意内容である。

ア) 一の特許事務所等に所属する弁理士が登録抹消又は業務停止する場合に、その弁理士の業務を他の特許事務所等に所属する弁理士が引き継ぐこ

と。

イ) 一の特許事務所等が近い将来に他の特許事務所等と合併すること。

ウ) 一の特許事務所等に所属する弁理士が一時的に職務不能となった場合に、その弁理士の業務を他の特許事務所等に所属する弁理士が代行すること。

エ) 上記に類する事項

(3) 引継ぎ情報を掲載できる者

弁理士ナビに引継ぎ情報を掲載できる者は、以下の者に限られる。

弁理士個人の情報として掲載できる者は、本規則の第4条第2項の条件を満たす弁理士、すなわち、所属弁理士が1名であって自身が単独で経営する特許事務所等に所属する弁理士である。

特許事務所等の情報として掲載できる者は、本規則の第4条第3項の条件を満たす特許事務所等、すなわち、所属弁理士が1名であってその弁理士が単独で経営する特許事務所等である。

(4) 引継ぎ情報を掲載するための手順

弁理士ナビの「業務の引継ぎについて」の項目に掲載しようとする内容を、引継ぎ情報として、予め日本弁理士会に届け出なければならない。

届出を行おうとする弁理士は、別紙様式の「業務の引継ぎに関する情報の届出書」により、引継ぎの相手となる特許事務所等の経営者（共同経営に係る場合は共同経営者全員）の承諾を得て行うことが必要である。

届出をした後に、弁理士ナビの「業務の引継ぎについて」の項目に、自身で引継ぎ情報を掲載する。

(5) 掲載した引継ぎ情報の更新及び削除

引継ぎに関する合意内容が変更された場合は、変更後の引継ぎ情報を日本弁理士会に届出した後、弁理士ナビに掲載する情報を変更（更新）する。

「業務の引継ぎについて」の項目の内容を完全に削除する場合は、届出を要しない。

4. 会員マッチングシステム（内規第108号）

(1) 導入の背景

平成26年度総合政策企画運営委員会が開催した

「事業承継セミナー」のテキストにおける説明によれば、平成23年6月当時、3,711存在する特許事務所の67.2%が「一人弁理士事務所」であり、20%が弁理士2~3名の事務所であった。すなわち、特許事務所全体の9割弱が比較的小規模な事務所であった。

当時の懸念事項として、小規模な特許事務所では、広範な業務範囲への対応や業務の効率化が十分に図れない場合があった。とりわけ一人弁理士事務所では、弁理士に事故があった場合等に業務の継続性が図れないおそれがあった。

上記懸念事項を解決する一つの方法としては、弁理士（特許事務所）同士の業務連携が考えられる。また、中規模以上の事務所においても、業務連携により業務の高度化・効率化が図れる。さらに、事務所廃業に伴う事務引継についても、事前の業務連携によって、より円滑な引継が可能となる。

(2) 目的

かかる背景の下、「会員マッチングシステム運用規則」（内規第108号）が平成23年2月2日施行及び同年6月8日改正施行された。これにより、「会員マッチングシステム」が日本弁理士会ホームページの電子フォーラム内に設置され、現在も運用されている。運営の担当は会長室とされている。

本運用規則によれば、会員マッチングシステムは、複数の会員同士による弁理士業務の連携を望む会員が、当該連携の相手方となる会員を検索することができるシステムであり、弁理士業務の質及び安定性並びに継続性の向上を図り、あわせて依頼者の利益を保護することを目的とするものである（第1条）。

ここで、「連携」とは、「会員同士が弁理士業務において必要に応じて互いに協力し合うことができる状態」をいい、その態様には以下を含むと定義されている。

- ・定常的な連携
- ・共同化を前提とした連携
- ・業務引渡を前提とした連携
- ・業務引受を前提とした連携

会員マッチングシステムは、上記のように弁理士業務の連携先を検索するためのものであって、それ以外の目的で利用することはできない（第8条第1項）。

(3) 利用登録

会員マッチングシステムは、電子フォーラムにログインした後、「マッチングシステム」をクリックし、利用規約に同意すると、「メインメニュー」が開く。このメインメニューで「利用登録」することにより、会員マッチングシステムを利用できるようになる。

会員マッチングシステムを利用する会員は、本システム上から、連携を希望する自己の事務所を指定して、利用登録を行う。具体的には、「メインメニュー」にグレーで表示されている自己の事務所（主たる事務所、従たる事務所）の中から、連携を希望する事務所を選択する。その後、登録する情報を入力・選択する登録画面に移動する。

(4) 利用登録できる会員

会員マッチングシステムに利用登録できる会員は、弁理士ナビに登録されている就業形態が、事務所経営、事務所共同経営、特許業務法人経営のいずれかに該当する会員に限られる。

但し、事務所共同経営である会員は、他の共同経営者の同意を得て、利用登録することができる。

また、特許業務法人経営である会員は、特許業務法人を代表して、利用登録することができる。

日本弁理士会は、本システムへ利用登録した会員が事務所共同経営又は特許業務法人経営の場合、本システムへの利用登録の事実を他の経営者に通知している。

(5) 登録できる内容

会員マッチングシステムには、利用登録した会員の「個人情報」及び「事務所情報」として、弁理士ナビの登録内容が表示される。「個人情報」としては、「資格取得事由」、「通算登録年月」、「性別」、「生年月日」が登録される。「事務所情報」としては、「事務所人数情報」、「専門分野」、「取り扱い業務」、「技術分野（対応可能・新規受任可能・新規相談可能）」、「ホームページ」が登録される。

会員マッチングシステムの登録内容を変更することは可能であるが、その際に弁理士ナビの登録内容は変更されない。

会員マッチングシステムでは、「コメント」に、自己PR、事務所PR、連携する際の具体的な希望などを、1000文字以内で自由に記載できる。

なお、特許業務法人経営の場合には、会員個人の性別、年齢層などの個人情報登録できない。

(6) 登録の変更（修正）及び削除

利用登録した会員は、当該登録を削除し、また登録内容を変更（修正）することができる。また、連携を希望する事務所を追加・変更・削除することもできる。

本システムへの登録事項は、登録又は変更（修正）があった日から6カ月を経過したときは、自動的に削除される。

また、本運用規則又はその趣旨に反した利用があった場合には、掲載事項の削除などの措置が取られる。

(7) 希望する連携の種類（種別）の登録

利用登録に際しては、希望する連携の種類である「種別」を登録しなければならない。「種別」には、「定常連携希望」、「（業務）引渡希望」、「（業務）引受希望」、「共同化希望」がある。

複数の種別を登録可能であるが、引渡希望を選択した場合は、他の種別を選択できない。

共同化希望又は引渡希望の場合のみ、「匿名」を選択できる。匿名を選択した場合、検索結果に、氏名その他個人を特定する情報が表示されない。但し、共同化希望の場合には、検索者が希望した場合には個別に開示される。

① 定常連携

会員マッチングシステムでは、「定常連携」とは、「会員同士が弁理士業務において、必要に応じて互いに協力し合うこと」とされている。

前記「事業承継セミナー」テキストでは、定常連携の例として、以下が紹介されている。

- ・小規模事務所と大手事務所との連携（診療所と総合病院）
- ・異なる地域（内外問わず）の事務所間の連携
- ・外国案件に強い事務所と国内案件に強い事務所との連携
- ・業務量の季節変動の緩和を目的とした連携（平準化目的）
- ・共願案件に対するコンフリクト回避目的の連携
- ・共同バックオフィスの設置運用を目的とした連携
- ・ベテランと若手との育成型の連携 など

② 業務引渡

本運用規則では、「業務引渡」とは、「自己の弁理士

業務の一部又は全部を依頼者の同意を得た上で他の会員に引き渡すこと」をいうとされている。会員マッチングシステムでは、「引渡」とは、「自己の弁理士業務を依頼者の同意を得た上で他の会員に引き渡すこと」とされているが、実質的に同旨と考えられる。

③ 業務引受

本運用規則では、「業務引受」とは、「業務引渡を受けること」をいうとされている。会員マッチングシステムでは、「引受」とは、「他の会員の弁理士業務の一部又は全部を依頼者の同意を得た上で引き受けること」とされている。

④ 共同化

会員マッチングシステムでは、「共同化」とは、「他の弁理士と協働して事務所を運営すること」とされている。

前記「事業承継セミナー」テキストでは、共同化の例として、以下が紹介されている。

- ・一人弁理士事務所から複数弁理士事務所への移行
- ・小規模な特許事務所から中規模な特許事務所への移行 など

(8) 種別毎の本システムの利用態様

会員マッチングシステムでは、利用登録した「種別」に応じて、利用の態様が異なっている。前記「事業承継セミナー」テキストを参考にして、以下に概要を説明する。

① 定常連携を登録した会員

定常連携を登録した会員 A1 は、メインメニューで「定常連携」を検索して、定常連携を登録した他の会員の氏名及び事務所名が列挙された検索結果一覧を得ることができる。検索結果一覧では、列挙された会員の「登録情報」及び「弁理士ナビ情報」の詳細を表示可能である。これにより、会員 A1 は、定常連携を登録した他の会員 A2（氏名等が常に表示される）を知ることができる。会員 A1 は、会員 A2 に連絡できる。

② 業務引渡を登録した会員

業務引渡を登録した会員 B1 は、メインメニューで「業務引受」を検索して、業務引受を登録した会員の氏名及び事務所名が列挙された検索結果一覧を得ることができる。検索結果一覧では、列挙された会員の「登録情報」及び「弁理士ナビ情報」の詳細を表示可能である。これにより、会員 B1 は、業務引受を登録した会員 C2（氏名等が常に表示される）を知ることができ

る。会員 B1 は、会員 C2 に連絡できる。

③ 業務引受を登録した会員

業務引受を登録した会員 C1 は、メインメニューで「業務引渡」を検索して、業務引渡を希望した会員の検索結果一覧を得ることができる。

この検索結果一覧には、業務引渡を登録した非匿名の会員 B2 は、氏名及び事務所名が表示される。これより、会員 C1 は、会員 B2 に連絡できる。

他方、検索結果一覧には、業務引渡を登録した「匿名」の会員 B3（氏名等が常に非表示）は、氏名及び事務所名が表示されない。会員 C1 は、会員 B3 に連絡できない。

この場合、会員 C1 が検索結果一覧の「情報開示」を選択すると、会員 C1 の氏名等が弁理士会経由で会員 B3 に通知される。その後、会員 C1 は、会員 B3 からの連絡を待つことになる。

業務引渡を登録した会員 B3 は、会員 C1 からの通知に対し、関心があれば、会員 C1 に連絡できる。

④ 共同化を登録した会員

共同化を登録した会員 D1 は、メインメニューで「共同化」を検索して、共同化を登録した他の会員の検索結果一覧を得ることができる。

この検索結果一覧には、共同化を登録した非匿名の会員 D2 は、氏名及び事務所名が表示される。これより、会員 D1 は、会員 D2 に連絡できる。

他方、検索結果一覧には、共同化を登録した「匿名」の会員 D3（氏名等が一時的に非表示）は、氏名及び事務所名が表示されない。この場合、会員 D1 が検索結果一覧の「情報開示」を選択すると、会員 D1 の氏名等が、弁理士会から郵送により会員 D3 に通知される。同様に、会員 D3 の氏名等が、弁理士会から郵送により会員 D1 に通知される。これにより、会員 D1 は、会員 D3 に連絡することができる。

(9) 日本弁理士会への報告義務

会員マッチングシステムを利用した結果、連携が成立した会員は、その旨及び当該連携の内容を本会に届け出なければならない（第 10 条第 1 項）。その際、連携の事実を公表するよう、本会に求めることもできる。

また、前記の連携関係を終了するときは、その旨を本会に届け出なければならない（同条第 2 項）。

これらの届出は連携関係にある会員が共同して行う

(同条第3項)。

(10) 利用状況など

会員マッチングシステムの利用実績は、前記「事業承継セミナー」テキストによると、平成23年6月の開始以降、登録したトータル件数が、定常連携128件、引渡希望2件、引受希望182件、共同化希望72件であった。平成27年1月20日時点の登録件数は、定常連携16件、引渡希望0件、引受希望28件、共同化希望15件であった。同システムを利用した結果、連携が成立したとの報告実績はないようである。

本稿執筆時点(2017年2月8日)の登録件数は、定常連携希望10件、引渡希望1件、共同化希望10件であった。現状、会員マッチングシステムはあまり利用されていない。

しかし、後述する会員マッチングセミナーにおいて、複数の会員が、実際に会員マッチングシステムを利用して連携を成立させていたとの話を耳にした。本会に報告されているか定かでないものの、会員マッチングシステムを利用した連携の成立例は存在するようである。

会員マッチングシステムは、システムに利用登録した会員同士の間で、システムに登録された情報を手掛かりとして、弁理士業務の連携(定常連携、引渡、引受、共同化)の相手方を探すことを可能とするツールであり、実際に連携を成立させた実績も確認できたので、今後の利用に期待したい。

5. 会員マッチングセミナー

(1) 平成27年度：「弁理士業務の引継・連携に関するセミナー兼意見交換会及び懇親会」の試行

平成27年度経営基盤強化委員会では、会員の事業承継・連携を支援する既存の制度の現状分析を踏まえて、新たな試みとして、「弁理士業務の引継・連携に関するセミナー兼意見交換会及び懇親会」を平成27年12月に東京の弁理士会館で開催した。

同会合は、弁理士業務の引継・連携に関心を有する会員が参加し易いようにセミナーを開催すると共に、会員同士が意見交換する場を設けて、マッチングの機会を提供し、併せて引継・連携に関する留意事項集を作成するための情報収集を図ったものである。

セミナーは、定員を上回る60数名の参加者があり、後述する2015年6月号パテントの掲載記事「弁理士

業務の引継」を執筆された会員に講師を依頼し、弁理士業務の引継ぎに関する自身の体験談や見聞した実例、これらに基づく留意事項を紹介いただいた。意見交換会では、参加者を10名前後の6つの小グループに分け、当委員会委員の進行で意見交換を行った。懇親会は任意参加としたものの、セミナー参加者の7割が参加し、引継・連携に関心ある会員同士の出会いの場として活用された。

参加者にアンケート調査を行った結果、セミナー・意見交換会・懇親会がいずれも好評であり、今後、同様の会合を定期的に開催することの要望が多かった。

(2) 平成28年度：「会員マッチングセミナー」の定期的開催(東京3回、大阪2回)

平成28年度経営基盤強化委員会では、前年度に試行した会合が好評を博したことを踏まえて、弁理士業務の承継・共同化・連携を希望する会員同士が実際に出会い、意見交換して、相手を探す機会を提供する会合として、「会員マッチングセミナー」を定期的に開催することをスタートした。本年度の開催は、東京3回、大阪2回の計5回である。

会員マッチングセミナーにおいては、弁理士業務の承継・共同化・連携に関して、会員の意見・要望・留意すべき点を把握し、改善しながら継続的に会合を運営していくため、毎回、参加者にアンケート調査を実施している。

会合での意見やアンケート結果は、会員が事業の承継・共同化・連携を試みるに当たっての留意事項集、及び、一人事務所において不意に弁理士が執務不能になったときの悪影響を最低限に抑えるための留意事項集の作成にも参考にされる。

(3) 初期の開催形式：講演+グループ意見交換会+任意懇親会

① 第1回会員マッチングセミナー(東京)

会員マッチングセミナーの第1回は、7月中旬に東京の弁理士会館で開催した。テーマを「弁理士業務の承継」に絞り、募集対象を弁理士業務の承継に関心のある会員に限定し、定員30名とした。

セミナーは、18時開始で、事業承継の経験者でもある当委員会委員を講師とした「特許事務所の事業譲受について(一般論)」の講演が30分、次に、8名前後の4グループに分けた意見交換会が45分、意見交換会内

容のグループ発表が15分で、19時30分に閉会した。引き続き、同じ会場に軽食を用意し、懇親会を任意参加の会費制、グループ毎の着席形式で1時間開催した。

定員を上回る応募があったので、「引渡」と「引受」の参加者の人数バランスを考慮して参加者30名を決定し、引受24名、引渡6名とした。当日2名が欠席したが、懇親会の参加者は27名であり、ほぼ全員が参加した。

② 第2回会員マッチングセミナー（大阪）

第2回は、9月下旬に大阪の貸会議室を利用して開催した。東京以外での初の開催であり、テーマを絞らず、広く、弁理士業務の承継・共同化・連携を希望する会員を募集し、定員20名とした。

セミナーは、18時開始で、前記「事業承継セミナー」にも深く関与された担当副会長を講師とした「様々な形の事業承継」の仮想事例を用いた講演が30分、10名の2グループに分けた意見交換会が50分、グループ発表会が10分で、19時30分に閉会した。引き続き、同じ会場に軽食を用意し、懇親会を任意参加の会費制で、立食形式で45分開催した。

定員を上回る応募があったが、先着順で20名を決定した。当日2名が欠席したが、参加者は全員懇親会にも参加した。

③ 第3回会員マッチングセミナー（東京）

第3回は、11月中旬に東京の弁理士会館で開催した。第2回同様、テーマを絞らず、広く、弁理士業務の承継・共同化・連携を希望する会員を募集し、定員30名とした。

セミナーは、18時開始で、会員マッチングシステムによるコンタクトから業務引渡を成立させた会員を講師とした「成功例から考える事業承継の具体的課題について」の講演が30分、7.8名の4グループに分けた意見交換会が45分、グループ発表会が15分で、19時30分に閉会した。引き続き、同じ会場に軽食を用意し、懇親会を任意参加の会費制で、立食形式で1時間開催した。

定員を僅かに上回る応募であったので、32名の参加を認めた。当日は2名が欠席したが、懇親会の参加者は29名であり、ほぼ全員が参加した。

④ 開催結果・アンケート結果などからの課題

ア) 業務連携テーマの絞り込みの良否

前年度試行の会合では、広く弁理士業務の承継・共

同化・連携の希望者が60数名参加した結果、関心の異なる参加者が同席して話が進みにくい、業務連携のテーマを絞った方が良いとの意見が出ていた。

本年度の会員マッチングセミナーでは、業務連携のテーマを絞り込み、回数を多く開催することとした。第1回は「事業の承継」にテーマを絞って、定員30名で募集し、「引渡」と「引受」の人数バランスを図って参加者を決定すると共に、グループ分けを行った。

しかし、第1回を開催した結果、「引渡」に関心があるとして応募した参加者が、実際に話を聞くとそうではないケースが少なくなく、引渡に実質的に該当する者がいないグループが生じた。また、共同化希望か、定常連携希望かという分け方も、参加者が厳密に考えているわけではなく、定常連携からスタートして共同化に至るケースもあるので、テーマを絞る基準として曖昧であることも判明した。

そこで、第2回以降は、業務連携のテーマを絞らずに、広く弁理士業務の承継・共同化・連携を希望する会員を募集対象とすることになっている。

イ) 意見交換会の要否

意見交換会は、10名以下の小グループに分けて、当委員会委員の進行によって行われ、弁理士業務の承継・共同化・連携に関して、参加者が意見交換することを通じて、連携相手を探す機会となる。

また、弁理士業務の承継・共同化・連携を試みるに当たっての留意事項集、及び、一人事務所において不意に弁理士が執務不能になったときの悪影響を最低限に抑えるための留意事項集を作成するための情報収集源としても有用である。

そのため、第3回までの毎回、小グループに分けての意見交換会を行っていた。

しかし、セミナー開催を重ねる中で、40～50分程度では、各人がグループ内で自己紹介した後、意見交換するには時間が短いとの意見や、他のグループの参加者がわからない、話をする時間がないとの意見が参加者から出てきた。

そこで、第3回では、意見交換会の冒頭に、参加者全員の前で、司会が参加者の氏名を紹介して起立してもらい、参加目的を一言述べてもらうことを行った。これがアンケート結果で好評であった。

以上のように、意見交換会は、弁理士業務の承継・共同化・連携に関する事例の収集や、留意事項集の作成のために有用であるが、他方、参加者の立場からは、

時間が短く十分な意見交換ができないので、むしろ、全員向けの自己紹介を行った方が良くとも考えられる。

(4) 最近の開催形式：講演+全員向け自己紹介+任意懇親会

① 第4回会員マッチングセミナー（大阪）

第4回は、1月中旬に大阪の近畿支部で開催した。第2回同様、テーマを絞らず、広く、弁理士業務の承継・共同化・連携を希望する会員を募集し、定員20名とした。しかし、前回までの大きな変更点として、グループ分けした意見交換会を無くして、代わりに、参加者各人が全員の前で2～3分ずつ自己紹介することにした。

セミナーは、18時開始で、第3回の講師から業務引受を成立させた会員に講師を依頼して、「成功例から考える事業承継2の具体的課題について」の講演を30分行った。次に、参加者各人が全員の前で2～3分ずつ自己紹介をする時間を40分程度設けた後、19時30分に閉会した。引き続き、同じ会場に軽食を用意し、懇親会を任意参加の会費制で、立食形式で1時間開催した。

応募者が定員を初めて下回り、参加者は15名であった。当日は2名が欠席したが、出席者全員が懇親会に参加した。

② 第5回会員マッチングセミナー（東京）

本稿執筆時点の予定で、第5回は、2月中旬に東京の弁理士会館で開催する。前回同様、テーマを絞らず、広く、弁理士業務の承継・共同化・連携を希望する会員を募集する。また、参加者各人が全員の前で2～3分ずつ自己紹介する時間を設けることから、東京開催ではあるが、定員20名に制限した。

セミナーは、18時開始の予定で、事業承継の経験者である当委員会委員を講師として、「事業承継の具体的課題」について経験談などを踏まえて紹介する。次に、参加者各人が全員の前で2分ずつ自己紹介する時間を1時間程度設けて、19時30分に閉会する予定である。その後、同じ会場に軽食を用意して、懇親会を任意参加の会費制で、立食形式で1時間開催することになっている。

③ 課題

ア) 参加者名簿などの提供について

前年度の試行会合のころから、何度か、セミナー参

加者の名簿が欲しいとの要望が参加者から寄せられている。これに対しては、セミナー開催に先立って参加者の情報を他の参加者に提供することの了解を参加者全員から得ていないこと、参加者名簿が外部に漏洩した場合に参加者の取引先などへ悪影響が生ずるリスクがあること等の観点から、参加者名簿の配布を行わないこととしている。最近のセミナーにおいては、参加者各員が全員の前に立って、自己紹介をしてもらうようにしたので、各人がメモ取りする等して、参加者の氏名その他の情報を入手することが可能である。

イ) 参加者の自己紹介資料について

第4回セミナーでは、参加者の自己紹介を効率的に進めるため、自己紹介項目リストを用意し、参加者に当日配布した。自己紹介項目としては、参加者の氏名、登録年数、専門分野、事務所紹介（所在地、設立年、所属弁理士人数、所員人数、自己の役職）、セミナーの参加目的、自己PR、マッチング相手の理想像などをリストに挙げている。

今後は、自己紹介項目リストをセミナー開催前に参加者に配布し、事前に2分程度で話す内容を準備してもらうことが考えられる。参加者が準備した自己紹介資料を他の参加者に当日配布することも認めて、事前に参加者に案内しておくことも検討すべきであろう。実際、第4回セミナーでは、自己紹介資料を事前に印刷して持参した参加者がいたので、配布を認めている。

ウ) 開催場所について

本年度のセミナー開催場所は、東京3回の他に、大阪2回とした。大阪開催では、第4回が定員20名を下回る15名の参加者となったので、今後の開催回数及び定員数は検討課題の一つである。

東京、大阪以外の開催場所として、東海地区の名古屋なども考えられる。但し、大阪よりも更に会員数が少ない狭い社会であるので、セミナーに参加することのマイナスの影響についても検討すべきであろう。

(5) 今後の展望

会員マッチングセミナーは、定期的で開催し、会員の要望や留意すべき事項を適切に把握しフィードバックして改善しながら継続的に運営することにより、弁理士業務の承継・共同化・連携を希望する会員同士をマッチングする仕組みとして有用と考えられる。

一人事務所問題の効果的解決策にもなると期待される。

6. 日本弁理士会 HP から利用可能な参考資料

弁理士業務の承継・共同化・連携を検討するにあたって参考となる資料を以下に紹介する。

なお、(1)～(4)の資料は、日本弁理士会ホームページの「電子フォーラム」>「業務支援データベース」>「事務所運営」>「その他」からダウンロード可能である。

- (1) 「事務所経営ハンドブック～特許事務所の共同化・事務引き継ぎ編」(平成7年3月 事務所経営検討委員会)

但し、20年位前の古い資料であるので、その点を注意されたい。

- (2) 「リタイアプログラム－実態調査・モデルケース・事務所の経済的評価」(平成9年3月 事務所経営検討委員会)

これも20年位前の古い資料であるが、参考になるところも少なくない。

- (3) 「事業承継セミナー テキスト」(平成26年度 総合政策企画運営委員会)

本稿でも参照したが、リタイアプログラム、マッチングシステム、弁理士間の業務引継及び連携に関するアンケート調査結果、業務の引継ぎに関する仮想事例の説明、弁理士ナビにおける業務の引継ぎに関する情報の公開などが紹介されており、参考になる。

- (4) 「弁理士業務標準(第9版)」(平成28年2月) 「Ⅲ. 弁理士一人事務所運営における指針」の内容が参考になる。

- (5) パテントの掲載記事 「弁理士業務の引継 会員 肥田 正法」(パテント2015 Vol.68 No.6)は、弁理士業務の引継ぎに関するご自身の体験や、見分した実例を具体的に紹介されており、大変参考になる。

その他、「事業承継を中心とした事務所経営 座談会」(パテント2008 Vol.61 No.12)などがある。

7. おわりに

平成28年度経営基盤強化委員会では、委嘱事項4「会員が事業の承継又は共同化を試みるに当たって留意すべき事項に関する資料の作成及び公表」、及び、委嘱事項5「弁理士が1名のみの事務所において当該弁理士が不意に職務不能となった場合でも当該弁理士が取り扱う業務に対する悪影響を最低限に抑えるために当該弁理士が留意すべき事項に関する資料の作成及び公表」に対応すべく、本年度末に、これらの留意事項集を作成及び公表する予定である。会員に利用いただければ幸いである。

(原稿受領 2017. 2. 10)