



ち え の わ

Vol. 27

## 地方で特許事務所を開いたら…

十数年前、生まれ故郷の X 県内に特許事務所を開設しました。仕事のあてがないまま地方で開業し、低空飛行しながらも現在まで生き延びている中年弁理士のコラムが、田舎暮らしを考えている若手弁理士の参考になれば幸いです。

開業する 2 年半前、勤務していた X 県内の企業で早期退職者の募集がありました。マイホームの購入を考えていたので、増額される退職金を目当てに早期退職に応募しました。また、その前年に弁理士試験に合格しており、退職しても特許事務所に転職できだろうと考えていました。退職後すぐに都会の特許事務所に就職し、弁理士登録しました。「でもしか弁理士」の誕生です。

特許事務所に勤務して 2 年余りたったころ、様々な事情から独立開業を決意しました。もしも他人から、X 県内で開業したいという相談を受けたら、絶対に反対するでしょう。生活できるだけの売上が得られそうにないからです。妻からも反対されました。しかし、売上が 2 年間全くなくても家族 4 人でつましく生活できる貯えができたので、見込みがなければ 2 年以内に廃業する条件で、妻から独立の許可を得ました。

開業後、まずは、X 県内で特許事務所を経営されている諸先輩方にごあいさつに伺いました。今ではゴルフにご一緒させていただく L 先生からのアドバイスは的確でした。「地域や異業種などのいろいろな団体に顔を出して、自分の職業と人柄を知ってもらうことから始めてはどうか」。さっそく事務所所在地の Y 市の商工会員になり、商工会主催の勉強会や交流会に参加し、地域の方々に名前と顔を覚えてもらいました。もちろん、すぐに仕事に結び付くわけではありません。

開業してから数か月間は特にやることがないので、経理や税金の勉強をしたり、無料の包袋を入手し、それを参考に自分の書面作成スタイルを確立したり、2 人の子どもの授業参観に行ったりしていました。平日

に父親が学校に頻繁に顔を出していたからだと思いますが、小学校の PTA 会長を務めることになりました。仕事につながることは、全く考えてもみませんでした。しかし……。

PTA と商工会の活動を通じて、職業と人柄が周囲に認識され、Y 市の市役所と商工会で、無料知的財産相談会を定期的で開催していただけることになりました。相談者は個人や零細企業の事業主がほとんどでした。費用を掛けずに特許や商標の調査をしたいという要望は多く、無料で調査方法を教えてくれる今の知財総合支援窓口を紹介しました。

そのうちに、知財総合支援窓口から専門家として中小企業への派遣を依頼されるようになりました。派遣先では依頼者の利益を最優先に回答しました。特許出願を依頼されても、簡単な先行技術調査をして、今のまま出願しても特許されそうもないから、この部分を改良してから出願した方がよいと言ったこともあります。決められた時間内で、自分が依頼者だったらやって欲しいことをしました。

いくつかの企業に派遣されているうちに、特許出願手続を代理することになりました。出願してすぐに審査請求と早期審査申立を行い、数か月後には特許になりました。また、出願延期を提案した企業から、別の特許出願依頼をいただきました。これらの企業からの口コミ、無料相談会での相談、ホームページの開設、地域の業界の会合からの問い合わせ、および商工会からの紹介などで売上が徐々に上がって行きました。

こうして事務所経営が少しずつ軌道に乗り、開業から 1 年後には、廃業の憂き目から逃れられたと確信しました。地方ではその人の信用がより重視されます。口コミの影響力は、地方では侮れません。また、思いがけないことが仕事に結び付くときがあります。したがって、仕事と関係ないときでも、与えられた場面で真面目に取り組むことが大切だと実感しています。

(蔵独活)