



今月のことば

*Words of the Month*

## 弁理士の活躍の場

日本弁理士会副会長

坂本 智弘

平成 30 年度の日本弁理士会の副会長を務めさせていただきます。お待ちしております坂本智弘です。

8月号の辻田幸史副会長と同様に、私の知財ライフをご紹介します。私が感じる弁理士の活躍の場についてお話をさせていただきます。

わたしは、父親が知財の仕事をしていたということもあって、小学生の頃から知財の仕事に少し興味がありました。小学生の3年生の頃、父親に「ドイツから友人がくるから一緒に浅草の三社祭に行こう」と誘われました。良く分からずに一緒に行ってみると、そのドイツ人は、ドイツの弁理士さんとのことでした。ドイツの弁理士さんとすきやきを食べに行ったのですが、一緒にでてきた枝豆を皮ごと食べてしまったことを今でも覚えています。これが私の最初の弁理士との出会いでした。

少し月日が経ち、小学生の6年生の頃、父親の友人で特許庁に勤めている方が自宅に遊びに来ました。この父の友人は「将来は特許庁の審査官になって弁理士になるのがいいよ」と私に言ったことをいまでも覚えています。当時は何の話かさっぱり分かりませんでした。何やら「弁理士」というのは良い仕事らしいということはわかりました。これが私が弁理士を知る二度目の機会でした。

この頃から、将来は「弁理士」として自分で仕事をやってみたいと思うようになりました。ただ弁理士が特許の仕事をする人だということは教えてもらっていたのですが、実際には何をやる人はよく分かっていませんでした。

大学を卒業後、父親の会社で少し手伝いをしてから、27歳の時に特許事務所で働きたいと思い、履歴書を10事務所くらいに送り、結果を待っていました。5つ程度の事務所に面接に行き、大小の事務所を見ることができました。事務所の規模も様々あり、所長さんも色々な人がいるんだなあと思いました。色々な特許事務所があるというこ

とを知る機会となり、この就職活動は大変有意義なものになりました。いくつかの事務所から内諾をいただき、せっかくご縁をいただいたので、一番大きい事務所で勤めることにしました。今から18年前の事です。

初めて働くことになった特許事務所は、当時、恵比寿のガーデンプレイスにあり、スタッフも100名程度のとても立派な事務所でした。弁理士さんは、本当に凄いで仕事をして活躍しているんだなあと思いました。この特許事務所には沢山の仕事があり、みんなバリバリ仕事をしていて、その一員として私も刺激を受けながら仕事をすることができました。その後、この恵比寿の事務所の副所長が独立したため、少し経ってから、こちらの事務所に移ることにしました。立ち上げたばかりの事務所であったため、事務の仕事も自分で一部担当する必要がありましたが、将来独立を考えていたため、大変勉強になりました。

仕事を覚えながら、弁理士試験の勉強をしていたため、少し時間が掛かってしまいましたが、2006年に弁理士試験に合格し、翌年の1月に独立することにしました。この時、私は33歳でした。12歳の小学校6年生のときに描いた「将来は弁理士として自分で」と思ってから21年の月日が経っていました。

独立して、オフィスを借り、スタッフも2名入れたものの、仕事はそれほど多くなく、事務所を運営していくには、もっと仕事が沢山ないとやっていけないと考え、営業をすることにしました。

大手企業の知財部に訪問して営業をしましたが、最初のうちは、何を事務所の売りにしてもよいか分からず、仕事の依頼をもらうことができませんでした。抱いていた弁理士像とは程遠く、弁理士という資格を取れば食べていけるという話も聞いたことがありましたが、それはもっと昔の話だという現実を知りました。

仕事の依頼を頂くには、もっと事務所の特徴を

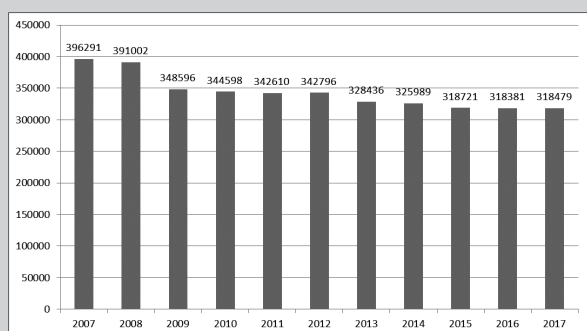
出して営業しないといけないと考え、私は特許調査が得意であったため、特許調査を利用したサービスを考え、他の特許事務所と差別化をして営業をすることにしました。そうしたところ、大手の企業3社から定期的なお仕事を頂くことができました。これはいいぞと思い、少し期間をおいて、営業方法とサービス内容を変えて、また営業をしたところ、また大手の企業3社から定期的なお仕事を頂くことができました。お客様のニーズを考え、そのニーズに対応したサービスを提供すれば、お客様からご依頼をいただけるということを実感しました。

徐々にではありますが、仕事が増え、順調に事務所が成長していることを感じていました。

そんな時、2008年9月にリーマンショックが突然やってきました。独立して2年8カ月のことでした。当時、クライアントの中には、今年度は予算がもうないため、出願をしないというクライアントまで現れました。翌年度のはじめの頃は依頼件数が前年の3分の2程度まで減ってしまい、またクライアントからの要請により値下げをする機会も多かったです。急な売り上げ低下のため、スタッフの一部にも辞めていただかないといけませんでした。

ここでも、弁理士という職業は思い描いていた職業とは全然違うと強く感じました。

下記の表は特許出願の件数の推移を示したものです。2008年のリーマンショックを境に出願件数が激減し、その後も減少し、近年は下げ止まりになっていることが分かります。



「特許行政年次報告書 2017年版、2018年版（特許庁編）」を参考に作成

こんな事でへこたれる訳にはいかないと思い、リーマンショックの前と同じ内容で営業を強化することにしました。営業をしてすぐに分かったのですが、リーマンショックの前であれば一回のまとまった営業で大手3社程度の新規のお仕事をい

ただけていたのですが、リーマンショック後は同じようにはいきませんでした。

そこで、営業手法を変えて、さらに価格とサービス内容を変えて営業することとしました。その結果、価格は以前より低くなってしまいました。新しいお客様を獲得できるようになりました。当時、かなり安い値段でないと新しい仕事の依頼を頂くことができませんでしたが、まずは事務所を使っただけ、実力を試してもらって、よかったらいずれは値上げをしてもらおうと考え、採算の合わない仕事でなければ、お話を頂いたお仕事はすべて引き受けることにしていました。

今年は独立して13年目ですが、現在は海外のアトニーを含め弁理士20名の特許事務所にすることができました。まだ理想の事務所にはまだ足りていませんが、お客様にさらに良いサービスを提供し、事務所のスタッフの生活をより良いものにしていくため、いままでやってきたお客様のニーズを考えて良いサービスを提供するという営業活動はずっと続けていきたいと考えています。

お客様のニーズを聞き、それに見合うサービスを提供することができれば弁理士の活躍する場は沢山あると思います。

さて、昨年度から渡邊敬介会長が進めてきた知財広め隊を、昨年度は執行理事として、本年度は副会長として担当させていただいております。この知財広め隊は、まだ知財の有用性を知らない又は活用の仕方を知らない中小企業の経営者の皆様に、知財の成功事例を知っていただき、経営に役立ててもらうとともに、地元弁理士との交流の機会を作るといふものです。

この知財広め隊を担当して、全国を回って地元の知財関係者の皆様や中小企業の経営者の皆様と直接お会いしてお話をお伺いすると、地域にはまだまだ弁理士のニーズは多くあり、弁理士が活躍できる場は沢山あると感じました。ご自身の出身地などで他の弁理士さんと差別化を図ることで、十分にお仕事になると感じています。

また、先日、弁理士会の会務とは直接関係がありませんが、FICPI JAPAN（国際弁理士連盟日本協会）の大阪シンポジウムが開催されました。私の弁理士の先輩がFICPI JAPANの現会長及び元会長、及びシンポジウムの実行委員長をされていたので、実行委員としてお手伝いをする機会をいただきました。

この大阪シンポジウムでは、国内外 300 名を超える参加者がおり、パネリストと参加者は、日本の弁理士はもちろんのこと、日米欧中韓の五大庁特許庁の代表者、高部眞規子知財高裁所長を含む複数国の裁判官、米国特許弁護士及び各国の FICPI のメンバーである各国の弁理士などが参加しました。

わたしは、リーマンショック以降、日本の弁理士の価値がすごく下がってしまったのではないかと感じていましたが、このシンポジウムに参加して、日本の弁理士もこの大阪シンポジウムのメンバーの中心的な存在であると考え、世界的に見れば日本の弁理士の価値はまだ高いのだと思いました。

日本以外の米欧中韓は、リーマンショック以降も、特許出願件数が増えており、極端に減ったのは日本だけです。韓国については出願件数が最近減ってきていますが、中国の特許出願件数は激増しています。リーマンショック以降、日本の企業の外国出願は増えております。

日本の弁理士だって、増えている外国案件をこれまで以上に扱うことができれば活躍の場はまだあると思いました。独立してから積極的に世界に目を向けて仕事ができなかったため、これからは世界に目を向けて日本の弁理士が活躍できる場所を探していきたいと思います。

なお、最近分かったことがあります。それは、わたしが小学校 3 年生の時に会った皮ごと枝豆を食べてしまったドイツの弁理士さんが勤めていたドイツの事務所と私の事務所がお付き合いがあることです。機会を見つけてその事務所をぜひ訪問してみたいと思います。

最後になりますが、渡邊敬介会長の 2 年目を 8 人の副会長でしっかりとサポートしていき、弁理士の活躍できる場を少しでも多く作っていただくと考えております。

会員の皆様におかれましては、引き続き、会務へのご理解・ご協力を何卒よろしくお願い申し上げます。