

地方の弁理士の今とこれから

会員 一入 章夫



要約

地方の弁理士の仕事と役割を紹介するために、三大都市圏において特に大企業をクライアントとする弁理士を「中央の弁理士」として取り上げ、その仕事と役割と地方の弁理士のそれらとを対比させた。それにより、現在の地方の弁理士が持つ一般的な特徴の幾つかと、地方における地方の弁理士の存在意義とを、改めて再確認することができた。一方、地方の経済活動に影響を及ぼし得る社会情勢は現在も変化しつつあり、また新型コロナウイルス感染症拡大による生活様式の変化とそれによって加速する情報通信技術の普及は、既に現実のものとなっている。こうした状況の変化によって、今後「地方の弁理士」の価値が変わっていく可能性がある。そうした可能性についての幾つかの私見を示す。

目次

1. はじめに
2. 「地方の弁理士」
 - (1) 「地方」と「中央」
 - (2) 地方と中央の違い
 - (3) 中央の弁理士
 - (4) 地方の弁理士
3. 地方の弁理士のこれから
 - (1) 人口集中
 - (2) 新型コロナウイルス感染症拡大（コロナ禍）
 - (3) 情報通信技術の普及
 - (4) 仕事への影響
4. 補足説明
5. まとめ

を提供することを業とする事務所の経営者と、そうした事務所に勤務する者（業務形態でいえば事務所経営弁理士及び事務所勤務弁理士）を指すものとさせていただきます。私自身が事務所経営弁理士であり、その私に対する「地方の弁理士について書いて欲しい」とのご依頼の意図を、上記業務形態の弁理士について書いて欲しいと私が解釈したからであり、企業弁理士を含まないことに殊更他意はありません。

なお、本稿は、私の個人的な見解であり、日本弁理士会、日本弁理士会北海道会、又は私が共同経営する事務所の見解を示すものではないこと、何卒ご理解下さい。一弁理士のつぶやきのようなものですので、軽く読み流して、そんな考えもあるのか程度に思っただけなら幸いです。

1. はじめに

本稿では、「地方の弁理士」の姿をモデル像を用いてお伝えし、あわせてこれからの地方の弁理士に影響を与え得る要因について私見を申し述べたいと思います。文中で「地方」と「中央」という表現を用いますが、これは後ほど説明致しますように、地方という言葉に関する辞書の説明を参考にして採用したもので、何らかの意図を持って使用しているものではありません。

また、本稿において論ずる「弁理士」は、勝手ながら、企業に勤務する弁理士ではなく、クライアントからの依頼に応じて知的財産関連（知財関連）サービス

2. 「地方の弁理士」

本稿は、そのかなりの部分が私のこれまでの業務経験を基にするものですので、最初に私の経歴を簡単に紹介しておきたいと思います。私は、地方大学の修士課程を修了後、大手化学メーカーで8年間（東京、研究員、3年間の大阪勤務を含む）、大手医薬品メーカーで7年間（東京、知財部員）、小～中規模の事務所2箇所計8年間（東京、弁理士）勤務した後、地方大学で5年の勤務（知財マネージャー）を経て、札幌市に事務所を共同で開設して、7年目を迎えています。弁理士登録は、大手医薬品メーカー勤務中に登録し

て、21年目になります。曲がりなりにも「中央」と「地方」でそれぞれ弁理士として仕事をしてきたことを、「地方の弁理士」について何かをいう最低限の資格になる、と自分自身に言い聞かせています。

(1) 「地方」と「中央」

北海道で弁理士として仕事をしている私が「地方の弁理士」であることに、少なくとも私自身は何ら違和感を覚えません。しかしながら、会員弁理士に対して「地方の弁理士」の話をするからには、やはり、「地方」とはどこで、「地方の弁理士」は誰を指すのかを、予め確認しておきたいと思います。

「地方」という言葉を辞典等で調べてみると、「関東地方」等のような地理上の地域を指すという説明の他に、「首府以外の土地」(広辞苑第7版)、「首都などの大都市に対してそれ以外の土地」(デジタル大辞泉)等があり、「中央」が対照語とされています。

辞書の後者の方の定義を全国的視点で読むと、東京都を中心とする首都圏、愛知県を中心とする中京圏及び大阪府を中心とする近畿圏のいわゆる三大都市圏が首府又は首都などの大都市に相当し、それら以外が「地方」に相当すると思います。大雑把な仕分けではありますが、本稿では三大都市圏を中央と、それ以外を地方とすることに致します。

次に、「地方の弁理士」ですが、「地方に生活の拠点を置く地方の住民で、その地方に常勤先を持ち、地方のクライアントに対して知財関連サービスを提供することを主な業務とする弁理士」としたいと思います。おそらく、実際に地方に仕事をされている弁理士の多くがこれに該当すると思います。また、その対照として、「中央に常勤先を持ち、中央のクライアント、特に大企業に対して知財関連サービスを提供することを主な業務とする弁理士」を「中央の弁理士」としたいと思います。地方の弁理士と中央の弁理士という表現を持ち出したのは、地方の弁理士を説明するに当たり、中央の弁理士と対比させた方が、その特徴がわかり易いのではないかと考えたからです。この仕分けもまた大雑把なものであり、この分け方に当てはまらない弁理士もいらっしゃると思いますが、私見の説明の都合上そのように定めますこと、ご容赦くだされば幸いです。

(2) 地方と中央の違い

まず、中央と地方の違いから確認していききたいと思います。

(1) で示した地方と中央の仕分けを形成する要因を、弁理士活動と密接な関係にある経済環境を踏まえたならば、経済活動の原動力となる人口と、これに比例した企業数の差を挙げることができると考えます。そこで、統計的データをインターネットで探ったところ、中小企業庁が公表している「都道府県・大都市別企業数、常用雇用者数、従業者数(民営、非一次産業、2016年)」⁽¹⁾を見つけましたので、その中の日本国内の【企業数】に注目し、都道府県毎の中小企業(小規模を含む)数・大企業数と、総計に対する割合(%)とを別表に示します。こうしたデータを眺める機会は普段は少ないと思いますので、ご自分と関係のある地域の状況についてだけでも、ご覧くださいと思います。

別表に示されるように、大企業数は東京だけで総計の41%を、表中で網掛けで示した都府県(首都圏、中京圏及び近畿圏内で大企業数が100を超えるところ)の合計では73%を、それぞれ超えています。また中小企業数は、大企業数のような偏りには届かないものの、それでも表中で網掛けで示した都府県合計で49%に達しています。感覚的にはわかっていたことではありますが、あらためて企業が如何に中央に集中しているかが分かります。

企業をクライアントとして知財関連サービスを提供することを仕事とする弁理士にとって、企業、特に大企業の集中が業務内容に与える影響は大きく、中央の弁理士と地方の弁理士の仕事の違いを生み出している大きな要因になっていると考えます。

(3) 中央の弁理士

私が大手医薬品メーカーの知財部員であった頃の主な仕事は、他社特許調査と特許出願でしたので、事務所には、特許成立性や実施可否に関する鑑定や専門家としてのコメントの提供、国内及び外国特許出願とその中間処理等を依頼していました。おそらく、多くの大企業も同じように調査や出願を行い、事務所に出願等を依頼していると思います。企業規模や業種によっては、年に数百数千の出願依頼を行うこともあることでしょう。

こうした多量の依頼に応じたサービスの提供が、中

中小企業庁 「都道府県・大都市別企業数、常用雇用者数、従業者数（民営、非一次産業、2016年）」を一部編集したもの

	中小企業	%	大企業	%	合計	%
総計	3,578,176	100.0	11,157	100.0	3,589,333	100.0
北海道	141,386	4.0	283	2.5	141,669	3.9
青森県	39,824	1.1	43	0.4	39,867	1.1
岩手県	37,235	1.0	71	0.6	37,306	1.0
宮城県	59,314	1.7	144	1.3	59,458	1.7
秋田県	33,096	0.9	30	0.3	33,126	0.9
山形県	38,726	1.1	64	0.6	38,790	1.1
福島県	58,639	1.6	69	0.6	58,708	1.6
茨城県	79,443	2.2	99	0.9	79,542	2.2
栃木県	60,058	1.7	99	0.9	60,157	1.7
群馬県	64,907	1.8	100	0.9	65,007	1.8
埼玉県	161,341	4.5	272	2.4	161,613	4.5
千葉県	120,789	3.4	229	2.1	121,018	3.4
東京都	413,408	11.6	4,580	41.1	417,988	11.6
神奈川県	187,428	5.2	587	5.3	188,015	5.2
新潟県	76,136	2.1	143	1.3	76,279	2.1
富山県	34,613	1.0	93	0.8	34,706	1.0
石川県	40,430	1.1	89	0.8	40,519	1.1
福井県	29,210	0.8	45	0.4	29,255	0.8
山梨県	30,677	0.9	38	0.3	30,715	0.9
長野県	73,189	2.0	136	1.2	73,325	2.0
岐阜県	70,731	2.0	89	0.8	70,820	2.0
静岡県	119,807	3.3	217	1.9	120,024	3.3
愛知県	208,310	5.8	638	5.7	208,948	5.8
三重県	51,486	1.4	84	0.8	51,570	1.4
滋賀県	34,608	1.0	59	0.5	34,667	1.0
京都府	79,023	2.2	191	1.7	79,214	2.2
大阪府	270,874	7.6	1,062	9.5	271,936	7.6
兵庫県	144,748	4.0	306	2.7	145,054	4.0
奈良県	31,526	0.9	31	0.3	31,557	0.9
和歌山県	34,367	1.0	27	0.2	34,394	1.0
鳥取県	16,059	0.4	29	0.3	16,088	0.4
島根県	22,167	0.6	24	0.2	22,191	0.6
岡山県	52,368	1.5	104	0.9	52,472	1.5
広島県	82,962	2.3	164	1.5	83,126	2.3
山口県	38,933	1.1	54	0.5	38,987	1.1
徳島県	25,345	0.7	24	0.2	25,369	0.7
香川県	30,883	0.9	52	0.5	30,935	0.9
愛媛県	43,500	1.2	77	0.7	43,577	1.2
高知県	24,997	0.7	28	0.3	25,025	0.7
福岡県	135,052	3.8	337	3.0	135,389	3.8
佐賀県	24,423	0.7	36	0.3	24,459	0.7
長崎県	41,793	1.2	53	0.5	41,846	1.2
熊本県	47,815	1.3	62	0.6	47,877	1.3
大分県	34,711	1.0	41	0.4	34,752	1.0
宮崎県	34,819	1.0	36	0.3	34,855	1.0
鹿児島県	49,915	1.4	55	0.5	49,970	1.4
沖縄県	47,105	1.3	63	0.6	47,168	1.3

※企業の区分については、中小企業基本法（昭和38年法律第154号）に基づく。

中央の弁理士の仕事になります。そして中央の弁理士は、そうした依頼業務を仕事とすることで、大企業の最先端技術や重要案件の国内外出願に関わる機会と経験とを得ることができます。

大手医薬品メーカーから転職した1箇所目の事務所は、外国から日本への特許出願（いわゆる外内出願）を主業務とする、当時は中規模の事務所でした。海外の出願人にとって、費用がかかる外国出願を行うほどに重要な案件は、中間処理だけでなくその後の権利行使や訴訟等も見通して、通常は一定規模以上の事務所に出願の手続を任せていると思います。結果的に、外内出願に関連する業務は、中央の一定規模以上の事務所に集中することになります。

一定規模以上の中央の事務所に勤めるという条件はつくものの、こうした外国クライアントからの依頼に応じたサービスの提供は、中央の弁理士の仕事の一つになります。そして中央の弁理士は、そうした業務を仕事とすることで、外国クライアントの重要案件に関わる機会と経験とを得ることができます。

新しい技術やサービスの開発を巡っての企業間競争は、特に中央において厳しいものであり、法的紛争に発展することは珍しいことではありません。またそうした紛争について提起される知的財産権関連訴訟の第一審は、東京地方裁判所又は大阪地方裁判所の専属管轄となっています。結果的に、訴訟関連業務に対するクライアントのニーズは中央から多く発生し、そのニーズに対応する訴訟代理人や補佐人も中央にいる弁理士から多く選ばれることになります。こうした訴訟関連業務に関するサービスの提供の多くも、中央の弁理士の仕事になります。そして中央の弁理士は、そうした依頼業務を仕事とすることで、訴訟関連業務に関わる機会と経験とを得ることができます。

中央の弁理士はこうした幅広い業務を日常的な仕事として行っているといえます。また、そうした業務に関わる機会、最先端の技術開発競争から生まれる発明の特許出願に関わる機会、内外・外内出願にも関わる機会等々に恵まれることは、中央の弁理士にとってのメリットである、と考えます。

また、中規模以上の事務所では特許担当弁理士や商標担当弁理士がいて役割を異にすること更には特定の技術分野専門を謳って仕事をするのが一般的に行わ

れているように、クライアント数や依頼業務の件数が多い中央では、自分の業務を特定の法領域や技術分野に狭めても、なお仕事の量を確保していくことが可能です。また、小規模又は個人事務所であっても、得意領域を越える複数の弁理士・事務所が所属を越えて互いに協力しあう業務提携を結ぶことが、よく行われていると聞きます。これも、多数の弁理士が中央に集中していることで可能となっているものと思います。

（４） 地方の弁理士

一方、地方の弁理士の仕事はどういうものでしょうか。ここでは、私個人ではなく、北海道で仕事をしている何名かの地方の弁理士の姿を元にしてモデル的な地方の弁理士の特徴を挙げてみます。それらは概ね次のようなものになると思います。

- ・ 地元のクライアントから依頼される各種出願と中間処理が、主な仕事である。
 - ・ 主なクライアントは小規模の中小企業、個人事業主、各種組合、北海道内市町村、公設試等である。
 - ・ 特許、実用新案、意匠、商標等、法領域は何でも対応する。
 - ・ 外国特許出願の取扱件数は少なく、外内特許出願は殆どないが、外国商標登録出願はそれなりにある。
 - ・ 一つのクライアントからの依頼数は少ない。
 - ・ 知財に関する知識・経験が少ないクライアントに対して、初歩的基礎的なところからケアを行っている。
 - ・ 特許出願は、単発的な発明の出願を1件行って終了、となることが多い。
 - ・ クライアント自身が自分の発明思想のキーポイントを適切に認識できていないことが多く、好ましい発明思想にクライアントを導いたり気づかせたりしている。
 - ・ 各種経済団体、発明協会及び経済産業局等を含む各種知財関係機関等に対して顔が広い。
 - ・ 地元経済の活性化に貢献したいと本音で考えている。
- また、事務所の形態としては、大多数が弁理士一人の一人事務所です。

地方の弁理士について先ず言えることは、ジェネラリストが多い、ということです。年に数十件や数百件の出願業務を事務所に依頼するクライアントというのは地方には稀な存在ですので、少数の案件を依頼する

クライアントを多数抱えることは地方の弁理士にとって重要です。ここでもし、クライアントの要求に対応できなければ、そのクライアントを逃してしまうおそれがあります。そのため、少なくともどの法領域でも対応でき、またできるだけどの技術分野でもある程度こなせるように、自らの守備範囲を広げることが地方の弁理士としては大切なことであり、実際にそのために自己研鑽を積んできた方は、多くおられます。

また、兼任・専任を問わず知財担当者がいる地元クライアントは例外的で、むしろ、そもそも何が発明になるのか、権利化して役に立つのか、どんな手続が必要なのかをよく知らない、というクライアントの方が多数です。そうしたクライアントに対しては、業務として依頼されたかどうかにかかわらず、地方の弁理士はその企業の知財部員的な役割を果たすことがあります。特許性や権利行使の容易性等の観点から出願しても意味がないと思われるときは、せっかくの業務依頼であっても、出願の必要性を見直すよう勧めることもあります。それがクライアントの利益（出願費用の無駄遣いの回避）につながり得るからです。こうした役目を果たすことは、大企業をクライアントとする中央の弁理士には殆どないことと思います。大企業には、弁理士と専門家同士の会話を行うことができる知財担当者がいて、出願の意義等は十分に検討済みの上で出願手続が依頼されるので、弁理士が疑問を呈したくなるような案件に遭遇することはまずないからです。

地方の弁理士、特にベテランの弁理士が行政機関や各種経済関連団体等に対して顔が広いのは、地道な営業活動として各種経済関連団体等に足を運び、その理解と協力の下で知財セミナー等を開催したり、各種事業に参加したりすることで、地元の弁理士として認知してもらい、地元クライアントの獲得に成功した結果です。そうした地道な営業活動によって、地元の経済関連団体等の中に、地元で頑張っている弁理士、地元をよく知っている弁理士という親近感と、近くにいて頼りになる弁理士という信頼感が生まれます。近くにいて頼りになる存在は掛かりつけの医者のようなものであり、その地方の弁理士にとって強力な「売り」です。

本音ベースで地域に貢献したいという思いは、上記のような営業活動を通じてお世話になったことへの恩返しをしたいという願いの顕れであり、今も地元で仕事を続けていくことの原動力にもなっていると思います。

以上が、地方で活躍している代表的な地方の弁理士の姿であろうと考えています。ただ、最近こうした姿とは少しばかり異なる地方の弁理士も増えてきています。その例の一つとして、弊所の業務を紹介したいと思います。弊所は2名の弁理士による共同経営型の事務所です。国内外の特許出願及び国内商標登録出願を主な業務としていて、国際特許出願とその後の外国への国内移行出願も多数行っていますが、意匠関連業務と国際商標登録出願業務はごく僅かです。また、技術分野はライフサイエンス、バイオテクノロジー、食品等にはほぼ特化しています。特許出願のクライアントの構成は、北海道内の複数の大学と公的研究機関、さらには上記の技術分野に関連する中小企業が中心となっています。

先に上げたモデル的な地方の弁理士と異なる点として、兩名ともジェネラリストというより特定の技術分野に専門性を有すること、外国特許出願が多いことを挙げることができます。また弊所は、2名の弁理士が依頼やクライアントをそれぞれで分担するのではなく、全ての案件を2名で共同して扱うようにしています。主なクライアントである大学発の発明は最先端レベルの学術研究の成果であり、それを適切に理解し文章化するために、共同して取り組み、依頼に対して万全を期すことを是としているためです。結果として事務所としての業務の総量やクライアント数は一人事務所の2倍にはなっていません。この点も、一般的な地方の弁理士とは少々異なる点だと思えます。

一方、クライアントの幅を拓げるための活動も行っています。例えば、知財支援総合窓口の配置専門家、発明協会からの派遣専門家、地域会主催の無料相談担当、北海道経済産業局その他が主催するセミナーの講師、大学の社会人向けMBAコースの非常勤講師等を勤める等して、クライアント獲得の機会を増やすようにしています。

3. 地方の弁理士のこれから

中央・地方に関わりなく、弁理士の仕事の量や内容は、社会情勢とそれによって左右される経済環境に影響を受けることは、言うまでもないと思います。また、社会情勢や経済環境は、常に一定で不変であるということではなく、これからも変化していくことは間違いありません。そのため、引き続き弁理士として、特

に地方の弁理士として仕事を続けていこうとする者として、今後の社会情勢や経済環境がどのように変化し得るか、それが地方の弁理士の仕事にどのような影響を与えるかを、推考してみたいと思います。ただし、私は社会環境分析の専門家ではなく、また独自の分析調査を行ったり予測をしたりできるほどの知識も能力もありませんので、マスコミ等を通じて見聞きした情報の中から、弁理士の仕事に変化をもたらし得る要因となりそうなものを3つ、挙げてみることにします。

(1) 人口集中

参考までに総務省統計局が公表している「住民基本台帳人口移動報告 平成30年(2018年)結果」⁽²⁾から、「図2 都道府県別転入超過数(2017年, 2018年)」を図Aとして転記します。図に示される地方から中央(特に首都圏)への人口集中は、以前から続いていて、今後もその傾向は変わらないといわれています。人口は経済活動の原動力の一つと考えられるので、人口減少により地方の経済活力が今後も下がっていき、それによって地方の企業数も低下する、逆に人口が流入する中央では企業数が増加する、というケースが考えられます。前半で大企業の70%と中小企業の50%弱が中央に集中していることを指摘しましたが、上記の人口集中つまり地方からの人口の流出により、大企業と同程度にまで中小企業数の集中度も増していく可能性は高い、と思います。

また、先の総務省の統計を詳細にみると、地方から

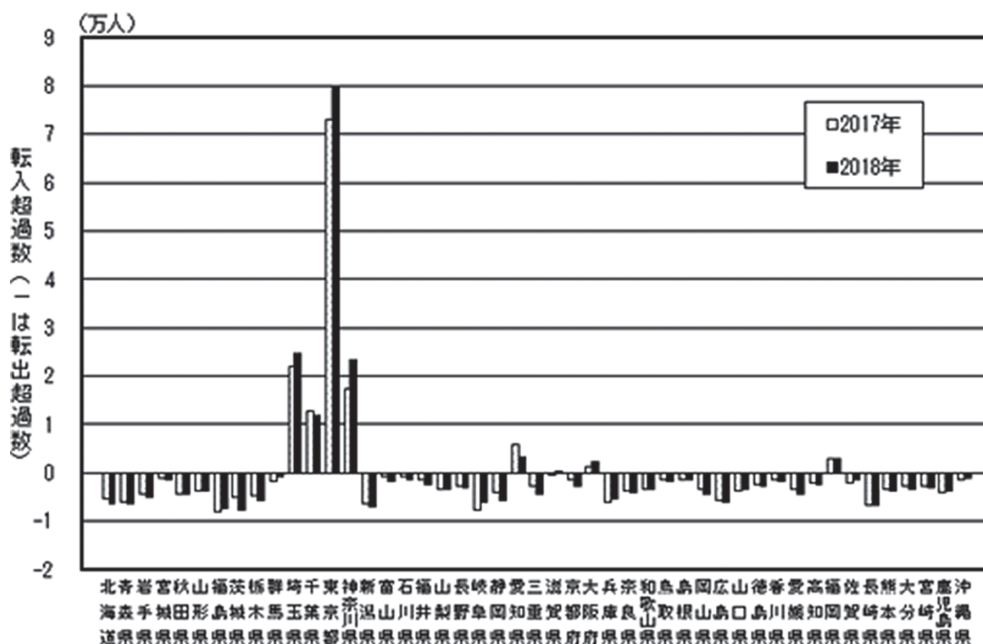
中央へ流出する人の多くは若年層であるようです。そうすると、結果として地方には高齢者が残り、過疎化と高齢化が一体で進行することになります。地方の行政機関は地域の産業振興に努力していますが、直面する過疎化・高齢化対策に追われる中で産業振興に向けた余力がなくなると、負のスパイラルが出来上がって益々産業力が低下していくおそれがあるように思われます。

(2) 新型コロナウイルス感染症拡大(コロナ禍)

コロナ禍によって、企業規模、中央・地方を問わず、収益が低下した企業や倒産等した企業が続出し、経済活動が縮小していることは、ご存知のとおりです。企業活動の低下は、新規な技術やサービス等の創出の低下、ひいては弁理士業務の減少につながっていきます。実際、前年比で売上が大きく下がってしまった事務所は決して少なくないと思います。

こうした経済活動の低下は、いわゆる3密の回避等の、人同士の接触回避を基本とする感染防止対策によって生活様式が変わったことによると思います。一方、本稿作成時点で感染防止対策はもはや必要ないといえる状況にはなく、また有効な治療法や予防法が何時までに確立するといった合理的な予測も見当たりません。そのため、生活様式の変化は一過性のものではなく、今後も継続していく可能性が高いと思われます。クライアントやお付き合いのある各種団体等への挨拶回りなど、これまで普通に行ってきたことが現に難し

図2 都道府県別転入超過数(2017年, 2018年)



総務省統計局 「住民基本台帳人口移動報告 平成30年(2018年)」の図2の転記

くなっていて、今後もその状況は続くことでしょう。

(3) 情報通信技術の普及

新型コロナウイルス感染拡大の防止のために求められる3密回避の手段として、いわゆるWeb会議システムが一気に普及したことは、ご存知だと思います。Web会議システムの利用は、3密の回避に加え、人と人との間の空間的距離を実質ゼロにし、人に会うための移動に費やす時間と費用を大きく低減する効果をもたらします。例えば、特許庁は審査官面接等にWeb会議システムを使用していますが、これにより地方から弁理士や出願人が面接に向かうときの時間と費用とを省略することが可能になっています。

また、通勤時と勤務先での3密回避の手段として広まったテレワークシステムは、オフィスの外から事務所内にある必要な情報にアクセスしながら、オフィスの外で仕事を行うことを可能にしました。これにより、事務所への出勤が不要となるだけでなく、仕事場所の制約も解消する、端的に言えば自宅や遠隔地にいてもオフィスにいるときと同じように仕事ができるようになっています。例えば、中央に拠点を置く事務所が、地価の高い中央のオフィスを縮小する代わりに地方に弁理士を分散させて仕事をする等もあり得ると思います。

(4) 仕事への影響

地方からの人口流出による地方の企業数と経済活動の低下は、特に地方の弁理士に対する直接的なリスク要因、端的に言えば仕事量の低下をもたらす得ると思います。ただし、流出の程度は地方によって異なりますし、地方といってもその地方の主要都市の人口はむしろ増加しているところもあるようですので、地方の弁理士は、自分がいる地方の将来を予想等して、弁理士単独で何ができるか、地域会として何ができるか、地方の経済団体や行政とともに何ができるかを、一度推考してみることをお勧めしたいと思います。

情報通信技術の普及によって、例えば中央の弁理士が地方の中小企業等と出張等を要せずに打合せを行うことが可能になっています。先に、地方の弁理士について「近くにおいて頼りになる掛かりつけの医者のようなもの」と申し上げましたが、Web会議システムの普及は、少なくとも「近くにおいて」という地方の弁理士のメリットを薄めていく可能性があります。「地方

の企業を親身にサポートできるのは、地方に居を構え、地方の事情を把握している地方の弁理士である」という自負は、これが過ぎると既得状態に依拠した甘えとなり、また通用力を失いかねないことに、注意したほうがよいかもしれません。

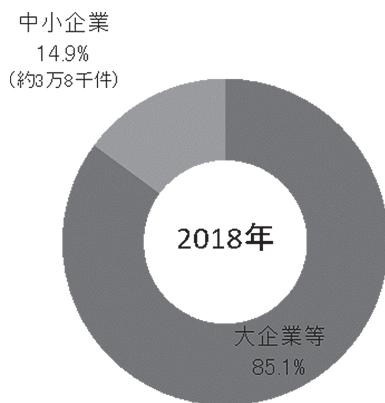
一方、地方の弁理士が中央のクライアントと出張等を要せずに打合せ等を行うことも可能になります。また、地方と別の地方の間でのミーティングも同様に可能です。さらに、地方の中での遠隔地、北海道内で例えると札幌と釧路、網走又は稚内（いずれもJR特急列車の利用で片道4時間強の移動が必要です）との間のミーティングも、移動を要せずに簡単に行うことができます。こうしたことは、地方の弁理士にとってはプラスになり得ます。

また中央では、様々なセミナーや研修が数多く開催されていて、時間が許す限り簡単に参加することができますが、地方ではそうしたセミナー等の開催数が少なく、また中央で開催されるセミナー等に参加しようにも、移動に時間を取られ、また交通費も無視できないものです。今後、中央その他の地域で開催されるセミナー等がインターネット中継されたり、You Tube（登録商標）その他で何時でも視聴可能になったりすれば、地方の弁理士にとって自己研鑽の機会が格段に広がります。そうした自己研鑽によって、自ら業務範囲を拡大させたり、他の事務所と連携を組むといった途も広がるかもしれません。したがって、情報通信技術の普及は、地方の弁理士にとってプラスをもたらす側面もあるといえると思います。全くの願望ですが、継続研修はもちろん、関西会や関東会を始めとする地域会が独自で開催しているセミナーや勉強会もインターネット中継等されるようになれば、地方の弁理士として大変ありがたいと思います。

4. 補足説明

本稿では、地方の弁理士との対比を明確にするために、中央の弁理士を大企業へのサービスを主業務とする弁理士というように、敢えて偏らせて表現しましたが、中央には、中央において中央の中小企業に対して知財関連サービスを提供することを主な業務とする弁理士も多数いらっしゃいます。特許庁が公開している「特許行政年次報告書2019年版」⁽⁹⁾を【図B】として転記します。これによると、2018年の内国人による

特許出願件数 25 万 4 千件の 85.1%が大企業によってなされ、中小企業の出願は 14.9% (3 万 8 千件) だそうです。先に申し上げたように、中央には日本の中小企業の約半数が集まっていますので、単純計算すると約 1 万 9 千件が中央にある中小企業から出願されていることになり、その殆どは中央にいる弁理士が代理人であろうと思います。



特許庁 「特許行政年次報告書 2019 年版」, 1-3-1 図「企業数・特許出願件数に占める中小企業の割合」の一部の転記

もっとも、中央の中小企業に対して知財関連サービスを提供することを主な業務とする弁理士にとって、中央への人口集中は地方の弁理士に起こり得るような問題をもたらすとは思われず、また情報通信技術も 3 密回避のための手段以上の意味を持たないと思います。そのような方々には、「中小企業を主なクライアントとする弁理士でも中央と地方では事情は違うんだな」程度に本稿を受け止めていただけたら幸いです。

地方には、地方にいてその他の地方や中央の企業に対して知財関連サービスを提供することを主な業務とする弁理士もおられます。例えば、知財コンサルティングを専門とする弁理士です。そうした方々にとって中央への人口集中や情報通信技術の普及は問題にはならず、むしろ情報通信技術についていえばプラスになると予想されます。そのような方々には、「地方の弁理士といってもやはり様々だな」程度に本稿を受け止めていただけたら幸いです。

地方には、地方に支所及びその地方以外、典型的には中央にある中規模以上の事務所に籍を置きつつ、そ

の支所がある地方に生活の拠点を置く地方住民となって支所で仕事をしている弁理士がおられます。その方々の業務内容を詳細には存じ上げませんが、もし、「中央の弁理士」で説明したような仕事と支所がある地方のクライアントへの知財関連サービス提供の両方を仕事としているのであれば、その方は中央の弁理士と地方の弁理士の双方のメリットを獲得できる可能性を持っていると思います。また、そうであるなら、その方々は、典型的な地方の弁理士にとってみれば営業上のライバルになりはしますが、同時に「地方」としては経験豊かな歓迎すべき弁理士になるのではないかと思います。

5. まとめ

本稿で示した地方の弁理士の姿や、地方の弁理士の今後に影響を与え得る要因の分析が適切か否かはともかく、地方の弁理士の仕事がこの先どう変わり得て、またどうすれば地方の弁理士として仕事を継続できるのかは、私個人のみ、また北海道会だけの課題ではないと思います。そのため、地方の弁理士同士で、できれば地域会を跨いでこの問題を共に考えていける場があればよいな、と思います。北海道会は、支部であった頃から、東北会（東北支部）との合同役員会を年 1 回開催してきました。今年はコロナ禍の影響で中止となりましたが、来年再び合同役員会が開催されるなら、できれば他の地域会の方々にも加わっていただいて、意見を交わしたいと考えています。

最後になりましたが、ここまで私の個人的な見解にお付き合いくださり、誠にありがとうございました。もし本稿の内容にご意見等がございましたら、私個人宛にご連絡をいただければ幸いです。

(参考文献)

- (1) 中小企業庁 「都道府県・大都市別企業数、常用雇用者数、従業者数 (民営、非一次産業、2016 年)」
- (2) 総務省統計局 「住民基本台帳人口移動報告 平成 30 年 (2018 年)」
- (3) 特許庁 「特許行政年次報告書 2019 年版」

(原稿受領 2020.10.19)