

特許事務所設立の体験談

会員 亀崎 伸宏



要約

私は、学生から社会人になる2004年に、大まかな目標として、30歳までに弁理士になり、35歳までに弁理士として「独立」することを掲げました。幸運にも、29歳の時に弁理士になることができ、2014年7月1日、34歳の時に特許事務所を設立できました。

その後も、たくさんのクライアントや弁理士と出会い、一人弁理士の特許事務所ではありますが約8年間にわたり存続しています。中小企業や小規模企業からの依頼が中心であり、特許、実用新案、意匠、商標のいずれについても取り扱います。特許庁に対する代理業務に留まらず、研修やセミナーの講師として登壇したり、弁理士試験委員や大学の非常勤講師として活動したり、業務範囲は広がり続けています。また、JPAA知財経営コンサルタントとして、小規模企業のオーナー社長と二人三脚で問題を解決することもあります。このように、多岐にわたる仕事ができる状況に感謝し、精一杯の活動を続けています。

この体験談では、私の考えや活動を淡々と紹介していきます。弁理士として「独立」を目指す方の一助となれば幸いです。

目次

1. はじめに
2. 特許事務所設立までの経緯について
 2. 1 弁理士を志した契機
 2. 2 大手企業をクライアントとする特許事務所での下積み
 2. 3 弁理士登録後に訪れた転職の契機
 2. 4 中小企業・小規模企業の支援に特化した特許事務所での下積み
 2. 5 独立開業の契機
3. 開業時に作業した事項について
 3. 1 事務所名称の決定
 3. 2 関係各所への挨拶状の送付
 3. 3 関係機関への届出
 3. 4 仕事環境の整備
4. 経理・会計処理について
5. 開業時からこれまでの主な変更点
 5. 1 事務所の移転
 5. 2 シンボルマークの作成／名刺とホームページの改修
6. 仕事に対する考え方
 6. 1 業務集中の回避
 6. 2 クライアントの知識量への配慮
7. クライアントとの出会いとその後について
 7. 1 L社（ベンチャー企業）
 7. 2 M社（中小企業）
 7. 3 N社（小規模企業）

7. 4 O社（小規模企業）
7. 5 P社（小規模企業）
7. 6 Q社（小規模企業）
7. 7 弁理士からの紹介
7. 8 ホームページ経由
8. 業務量と売上高について
9. 檸檬会
10. 終わりに

1. はじめに

約10年の準備期間を経て独立しましたが、事務所設立時にクライアントはいませんでした。副業の収入はありましたが、本業での仕事はゼロでした。現在でも、毎月継続して仕事の依頼を頂けるようなクライアントに出会うことはできていません。それでも、事務所設立から半年程度の早い段階で仕事の流れを作ることができ、これまでに累計で100社ほどのクライアントから仕事の依頼を頂きました。この記事の刊行時には事務所設立から8周年を迎えています。この体験談では、私がこれまでに積み重ねてきたことを可能な限り紹介していきます。

2. 特許事務所の設立までの経緯について

2. 1 弁理士を志した契機

理系の大学院の修士課程を修了し、開発職として輸送機器メーカーに就職する際、漠然とですが弁理士として独立することを志し、弁理士試験の勉強を始めました。これには色々な理由はありましたが、大学院の研究室で隣席だった先輩のA氏が弁理士を目指したことが直接的な契機でした。受験生の頃は、弁理士の仕事を紹介する記事をたくさん読み、将来のイメージを膨らませていました。

2. 2 大手企業をクライアントとする特許事務所での下積み

メーカーに就職してから約1年後、弁理士試験の一次試験の合格を契機として、実務を勉強するために都内の50人規模の特許事務所に転職しました。その特許事務所では、弁理士を補助する特許技術者として、まずは、国内特許の権利化業務を中心に経験を積むことになりました。また、特許技術者としての仕事に加え、残業時間帯や休日出勤日には事務職を兼任し、出願端末の操作も覚えました。2008年に弁理士試験に合格した後は、主に、国内意匠や外国特許の権利化業務を行いました。大手企業をクライアントとする事務所であり、担当する業務が細分化されていましたが、積極的に動くことで、幅広い業務に触れることができました。

2. 3 弁理士登録後に訪れた転職の契機

2009年に弁理士登録した後は、すぐに、日本弁理士会の委員会活動に参加するようになりました。最初に参加した日本弁理士会関東支部（現、関東会）の埼玉委員会には、新進気鋭の若手であるB氏が委員長として所属されていました。B氏は、弁理士の仕事を紹介する記事で紹介されていた方で、私にとっては、思い焦がれたような憧れの方でした。毎月定例の委員会が終了しますと、当然の流れで飲み会があり、B氏からたくさんの体験談を伺うことができました。B氏の魅力や経営方針に惹かれ、弁理士登録から1年半後の2010年に、B氏が経営する埼玉の15人規模の特許事務所に転職することになりました。

2. 4 中小企業・小規模企業の支援に特化した特許事務所での下積み

B氏の特許事務所は、中小企業・小規模企業の支援に特化した事務所であり、クライアントからの要望に何でも応じる必要がありました。新しい仕事の連続であり、そのことが私の独立志向と合致していたため、時間を忘れて早朝から深夜まで仕事に打ち込みました。このような状況を前職での先輩であるC氏に報告したところ、そのC氏も私と同じように独立志向があったため、私の後を追うようにB氏の特許事務所に転職してきました。このような職場の環境であり、非常に充実していました。

2. 5 独立開業の契機

弁理士試験の合格後からアルバイトで予備校での裏方業務を継続していました。その実績が認められ、受験時代の恩師であるD氏から、予備校の講師としてのお誘いがありました。非常に有難いことで、お断りする理由もありませんでした。そこで間もなく、B氏の特許事務所に勤務する傍ら、2013年から予備校の講師として、弁理士を志す受験生の指導に当たることになりました。その後、講師に着任してから1年が経過した頃に、D氏から予備校の業務量を増やしたいとの相談を頂きました。D氏には私の独立志向を伝えてありましたので、その相談は、私の独立開業に向けてのD氏からの金銭的な支援を意味するものでもありました。また、妻や勤務先のB氏にも知り合った当初から私の独立志向を伝えてありましたので、退職の準備は円滑に進み、2014年7月1日の独立開業に至りました。

3. 開業時に作業した事項について

パソコンと携帯電話があれば最低限の仕事はできますので、身軽に開業できます。特に私の場合は、自宅オフィスと、予備校の中に間借りしたオフィスでの開業でしたので、苦勞することは一つもありませんでした。このように、開業時に作業すべき事項は多くなく、将来についてじっくりと考える良い機会でした。

3. 1 事務所名称の決定

迷うことなく「亀崎総合特許商標事務所」に決定しました。

個人名から始まる伝統的な名称の付け方ですが、事

務所名に「亀崎」を入れることで責任の所在を明確にする意図があります。外国案件を積極的に取り扱う事務所ではありませんので、多くの事務所で採用されている「国際」を入れませんでした。「国際」の代わりとしては、中小企業の様々な困りごとに応じることを意図して「総合」を入れましたが、これはB氏の特許事務所と同じです。また、業務範囲を少しでも表現するために、名称は長くなりますが「特許」のみならず「商標」を入れましたが、これはD氏の特許事務所と同じです。

3. 2 関係各所への挨拶状の送付

挨拶がなければ、開業したことが相手には伝わりませんし、このような挨拶状は、日頃の感謝の気持ちを伝える良い機会になります。非常に大切です。

3. 3 関係機関への届出

個人事業の始め方を図解する書籍を1冊購入して、どのような届出が必要になるのかを調べ、対応しました。郵送で十分ですが、足を運んで届出を行うことで、開業したことを実感しました。

3. 4 仕事環境の整備

(1) 図面作成ソフト

1つ目の特許事務所ではCADソフトを使い、2つ目の特許事務所では「Microsoft Visio（登録商標）」を使っていました。どちらのソフトでも問題ないと考えていたので、直近まで使っていた「Microsoft Visio（登録商標）」を導入しました。

(2) インターネット出願ソフト

特許庁のウェブサイトから簡単に入手できますが、設定作業を要します。いくつかの設定方法がありますが、電子証明書を利用する場合には、電子証明書の取得までに数週間程度かかりますので、余裕をもって準備する必要があります。

操作に慣れる観点から、私は、自身の事務所の名称について、標準文字で商標登録出願を行いました。画像ファイルの取込みで苦勞する可能性もありますので、ロゴマークやシンボルマークについてであれば、なお良いと思います。

(3) ドメインの取得

電子メールとホームページのために、ドメイン「kamezaki.jp」を取得しました。

(4) 名刺の作成

表面に顔写真を入れ、裏面に個人情報を列挙する当時流行りの名刺にしました。名刺交換の際の会話が楽になりますし、交換する相手に印象付けることが容易になります。

(5) 封筒の作成

A4サイズ用の紙を折り畳まずに入れるための角形2号の封筒と、A4サイズの用紙を三つ折りにして入れるための長形3号の封筒を作成しました。封筒を作成する際に、封筒に標語を記載することを思い付き、事務所の標語を考えるきっかけになりました。

(6) 事務用品の購入

請求書に押す角印「亀崎総合特許商標事務所之印」や、封筒に押すハンコ等、使用頻度の高いものだけを購入し、残りは必要になってから購入することにしました。

(7) 電話とファックスの設定

オフィス形態の都合で固定電話を引くことができませんでしたので、IP電話とインターネットファックスを設定しました。

(8) 料金の設定

B氏をはじめ先輩弁理士の方々からは、「廉価設定では事務所の永続は難しい」との考えを聞かされました。具体的には、中小企業や小規模企業からの依頼は定型ではないものが多く、廉価設定では労力に見合わず、良い仕事ができなくなるという考えです。この考えにしたがい、良い仕事をするのできる料金に設定しました。

(9) ホームページの作成

補助金を取得して、専門業者やデザイナーに作成をお願いすることも検討しましたが、時間に余裕がありましたので、ホームページ作成ソフトを使って、自分で作成しました。

(10) 書類ひな形の作成

請求書や送付状等、書類のひな形を作成しました。なお、会員専用ページの電子フォーラムの中にある「弁理士業務標準」には、クライアントとのやり取りで用いる書類のひな形が掲載されています。

4. 経理・会計処理について

年度末には、会計ソフトのやよいの青色申告（登録商標）を使って、自身で確定申告をしています。初年度は要領がつかめず、確定申告の作業にまるまる2日間を要しましたが、難しいものではないと思います。ただし、データの量が膨大で手間になりますので、信頼できる税理士の先生にお願いした方が簡単で安心なのかもしれません。

いづれにしても、節税対策が重要です。小規模企業共済、iDeCo（個人型確定拠出年金）、経営セイフティ共済（中小企業倒産防止共済）等を活用していますが、入出金のタイミングや金額を見計らう必要があります。このため、日頃から経理・会計処理をするようにして金銭感覚を磨いています。

5. 開業時からこれまでの主な変更点

たくさんの方と出会い、新しい仕事の連続ではありますが、事務所としては大きな変動がありません。良い意味で、安定できていると考えております。

5. 1 事務所の移転

しばらくして予備校での講師を辞めていますが、辞める際、予備校の中に間借りしていたオフィスを移転させる必要がありました。移転先にこだわりはありませんでしたので、その時すでにB氏の特許事務所が退去していたこともあって、過去にB氏の特許事務所が入居していたレンタルオフィスに移転することにしました。体裁を気にしなければ、レンタルオフィスの方が事務所物件を借りるよりメリットがあると感じています。移転に際しては、固定電話を引き、電話番号とFAX番号を取得しました。使い勝手を把握している建物でしたので、無駄なストレスを感じることなく営業を継続させることができました。

その後、区画整理の関係で再度オフィスを移転させる必要が生じましたが、電話番号とFAX番号を変更せずに隣のレンタルオフィスに移転することができました。この移転によって、4人が無理なく執務でき

る間取りに広がりましたが、埼玉県下にあるレンタルオフィスであるため、賃料は抑えられたままです。共用の会議室もありますので、業務上の支障は一切ありません。

5. 2 シンボルマークの作成／名刺とホームページの改修

たまたま、デザイン力に優れたデザイナーと出会い、依頼することになりました。シンボルマークを作成し、また、名刺を一新しました。その流れで、ホームページも改修しました⁽¹⁾。シンボルマークは、名刺、送付状、請求書、封筒等に表示することで非常に見栄えが良くなりますので、開業時からあっても良いと思います。

6. 仕事に対する考え方

一人事務所の特許事務所であることのメリットとデメリットを意識するようにしています。一番のメリットはフットワークの軽さであり、一番のデメリットは業務集中に耐えられないことであると私は感じています。

また、クライアントの要望を正しく理解するように心掛けています。

6. 1 業務集中の回避

業務集中への対策は簡単であり、時間に融通を利かせるだけです。土日祝日を休日とは考えず、調整日として、残っている仕事を少しでも進めるようにします。結果として、丁寧な仕事でありながら、営業日ベースで見た場合に爆速での仕上がりになりますので、次の仕事につながりやすくなります。また、手が空いた状態で次の仕事を待つことができれば、次の仕事をすぐに着手することが可能となり、好循環が生まれます。もちろん、仕事がない土日祝日は休めばよいですし、平日であっても余暇を楽しみます。

6. 2 クライアントの知識量への配慮

クライアントの知的財産権制度についての知識量は人それぞれであり、また、要望も異なります。一つのやり方に決めてしまうのではなく、クライアントの知識量に合わせて対応するようにしています。もちろん、要望通りの仕事をするのが前提ではありますが、クライアントの知識量に合わせて、連絡や説明を

どこまでするのかを正しく判断することが重要であり、腕の見せどころであると考えています。やり取りが円滑でなければ、いくら良い仕事ができたとしても信用は蓄積されません。

7. クライアントとの出会いとその後について

積極的な広告営業活動はほとんど行ったことはなく、新規クライアントとの出会いは、既存のクライアント等、知人からの紹介や、相談会によることが多くなっています。ここでは、クライアントとの出会いとその後について、いくつかの例を紹介致します。

7. 1 L社（ベンチャー企業）

私が日本弁理士会関東支部（現、関東会）の常設特許相談室（現、常設知的財産相談室）の相談員として担当した時に、相談に来られた方が、後にL社を創業して社長になられる方でした。創業に向けての相談でしたが、私が開業した直後に出会ったこともあり、それからは一緒に歩むような感じでした。L社の創業期の約3年間は顧問弁理士のように関わり、特許権や商標権の現物出資をはじめ、色々なことを経験する機会に恵まれました。

7. 2 M社（中小企業）

M社とは、知人からの紹介で出会いました。創業30年超えのM社は、それまで依頼していた弁理士には対応できない案件が出てきた関係で、新たに機械分野の弁理士を探されていました。M社の社長は着想の豊かな方であり、それ以来、度々お声かけ頂いております。

7. 3 N社（小規模企業）

日本弁理士会関東支部（現、関東会）の埼玉委員会がブース出展していたビジネスマッチングイベント「彩の国ビジネスアリーナ」において、N社の社長と名刺交換する機会がありました。その際、N社の社長には、実用新案権を取得した技術について話を頂きました。楽しい話であったこともあり、後日礼状を郵送しましたが、それがきっかけで付き合いが始まりました。

創業30年超えのN社は、遠くない将来の事業承継を見据えて、知財経営を始めたタイミングでした。このため、単に、特許権や商標権等の取得についてご依

頼を頂くことに留まらず、弁理士知財キャラバン履修支援員（現、JPAA 知財経営コンサルタント）として支援するようになりました。支援は継続中ですが、N社は、知財経営の成果として、日本弁理士会が主催する第8回知的財産活用表彰において知的財産活用大賞（グランプリ）を受賞しております（図1）⁽²⁾⁽³⁾。



図1 N社社長との記念写真

7. 4 O社（小規模企業）

創業30年超えのO社は、それまで依頼していた弁理士の廃業に伴って、二代目の社長が近隣の若手弁理士を探されていました。私を含め、複数の弁理士にコンタクトされているとのことでした。他の弁理士との違いを問われましたので、まずは、O社や同業他社の知的財産権を整理する意味合いも込めて、弁理士知財キャラバン⁽⁴⁾による知財経営コンサルティングを受けて頂くことにしました。その知財経営コンサルティングでまとめた報告書が決め手だったようで、そこから付き合いが始まりました⁽⁵⁾。

その後も、知財経営を実践されており、度々ご相談を頂いております。

7. 5 P社（小規模企業）

P社とは、O社からの紹介で出会いました。P社には、O社と同じように、弁理士知財キャラバンによる知財経営コンサルティングを受けて頂きました。

7. 6 Q社（小規模企業）

Q社とは、O社からの紹介で出会いました。Q社からは、度々特許出願のご相談を頂いておりますが、他の会社との共同出願案件であることもあります。共同出願案件は、さらなる出会いにつながっております。

7.7 弁理士からの紹介

商標専門の弁理士やコンサルティング専門の弁理士からクライアントの紹介を頂くことがあります。特許系の弁理士からは、利益相反があったり忙しかったり、理由があって受任できないクライアントの紹介を頂くことがあります。

7.8 ホームページ経由

ホームページ経由での問い合わせもありますが、誰でもアクセスできますので、客層は様々です。ちなみに、私がホームページを公開しているのは、現時点では、私への依頼を検討されている方への情報提供を目的としており、集客目的ではありません。

8. 業務量と売上高について

国内権利化業務が主な仕事になります。国内出願件数の推移は、以下の図2に示すようになります。横軸が年を表し、縦軸が件数を表します。2014年は開業直後の半年間での件数であり、2022年は執筆時までの5か月間程度での件数であるため、見方には注意が必要ですが、また、年毎に多少のばらつきはありますが、比較的安定して推移しているものと考えております。特に、国内特許出願につきましては、月1件のペースで安定している状況が続いています。

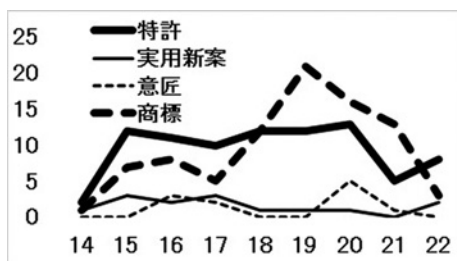


図2 国内出願件数の推移

国内権利化業務の他にも、先行技術調査、先行意匠調査、先行商標調査、鑑定、異議申立て、審判請求、講師活動、発明発掘、知財経営コンサルティング、外国案件等、様々な業務があります。また、日本弁理士会における委員会活動にも積極的に関わっておりますので、いくつかのことが重なって多少忙しくなることもあります。それでも、勤務していた頃とは比べものにならないほど、時間的な余裕があります。

売上高を公表することは避けたいのですが、気になる情報でもあるかと思っておりますので、私が消費税の納税義務者であることだけはお伝えしておきます。何を意

味するのが分からない方は、消費税の納税義務者について検索してみてください。

9. 檸檬会

特許事務所の設立前は、独立開業に向けて多くの先輩弁理士の方々に相談しました。今は立場が変わり、独立開業に興味を持つ弁理士から相談を受けることがあります。また、私と同じような境遇の弁理士と仕事について意見を交わすこともあります。このような流れから派生して、「独立開業」というキーワードに関連する全ての弁理士を対象とした檸檬会を作りました。檸檬会は、「独立開業」というキーワードをお題に、飲みながら自由に語り合う会であり、半年に1回のペースで開催しています。会員の数も徐々に増えて15名程度の規模になり、入会後に独立開業した弁理士も増えてきています。今はコロナ禍で檸檬会の会合は中断していますが、少しでも興味を持たれた方には是非入会頂ければと思います。出費は飲み代だけです。ちなみに、檸檬会との名称は、飲み屋の名称から拝借しただけであり、特別な思いは込められていません。

10. 終わりに

弁理士として独立を志した方に伝えたいのは、書籍の情報やインターネットに転がっている情報に触れるだけではなく、たくさんの体験談を直接聞くことが大切であるということです。そのような機会は、日本弁理士会の委員会活動を介していくらでも作ることができます。また、そのような委員会活動に参加する姿勢は、特許事務所を設立して仕事を続けていく上で無駄にはならないと考えています。

最後になりますが、「独立開業」というキーワードに関連する全ての弁理士の方々の益々の活躍を期待しております。

(参考文献)

- (1) 亀崎総合特許商標事務所 <https://kamezaki.jp/>
- (2) 日本弁理士会, 日本弁理士会について, 附属機関の案内, 知的財産経営センター, 知的財産活用表彰について https://www.jpaa.or.jp/about-us/attached_institution/management-2/management-01/
- (3) 日本弁理士会, 日本弁理士会について, 附属機関の案内, 知的財産経営センター, 知的財産活用表彰について, 令和3年度技術・ブランド・知的財産ビジネスプランコンテスト https://www.jpaa.or.jp/about-us/attached_institution/

- management-2/management-01/2021Interview/
(4) 日本弁理士会, 日本弁理士会の活動, 弁理士知財キャラバ
ン <https://www.jpaa.or.jp/activity/caravan/>
(5) 日本弁理士会, 弁理士知財キャラバン支援企業ヒアリング

https://www.jpaa.or.jp/benrishi_caravan/caravan_03-1-ever.pdf

(原稿受領 2022.5.23)

書籍紹介



判 型：四六判ソフトカバー
頁 数：約 200 ページ
定 価：1,760 円 (税込)
ISBN：978-4-7745-1938-8
発売日：2022 年 3 月 30 日

戦略的「知財経営」の羅針盤 知財評価から見た日本の将来

著者：正林国際特許商標事務所
出版社：現代書林

ペーパーバックが「知財経営」という文字が目立つような意匠となっているが、本書の中身は、むしろ副題の「知財価値から見た日本の将来」が表している。本書の主題である知財とは特許のことでありこれに関する記述が本書の最初の3分の2を占める。残りの3分の1は特許権を活用して業績を伸ばしている企業の事例紹介であるが、こちらは言ってみれば付帯部であって本書の心臓部は前者である。冒頭に知的財産権として特許権、実用新案権、意匠権、商標権、著作権などが具体例で示されているが、これ以降は特許権の金銭的評価についての著者の見解および提言である。これに関連した話題として、最近の知財を巡る米国と中国との覇権争い、COVID-19 用ワクチンの特許権の強制停止や、わが国が経済大国と言われていた時代の米国スーパー 301 条などの情報が要領よく解説されているので、知財関係者にとっては非常に興味深い。

しかし、本書が予定している読者は、わが国の経済発展に大きな影響力を有する官僚や大企業役員及び幹部社員、中小企業・スタートアップの経営者であろう。

(広報センター 加藤 佳史)