

小規模事務所開業の一例

会員 野崎 俊剛



要約

2022年3月31日時点で日本弁理士会における弁理士数（自然人）は12000人に迫る数となった。主たる事務所における弁理士人数が1人の事務所数は3666であり、弁理士人数が2人の事務所数は630であり、これらで弁理士割合の4割強を占め、事務所割合の8割強を占める⁽¹⁾。これらの特許事務所のうち技術スタッフ、事務スタッフを含めると中規模以上といえる特許事務所も含まれると思われるが、中規模以上の事務所を除いても小規模事務所は多数存在する。私は2018年に1人事務所として開業したが、開業に至るまでには同じように独立開業を考えている弁理士や先に開業された弁理士から開業に関する様々なことをお伺いした。本稿では、他の弁理士からお伺いした内容や私自身の開業前後の状況を一例としてご紹介し、これから開業を考えている方の一助として頂ければ幸いである。

目次

1. はじめに
2. 経緯
 2. 1 企業勤務
 2. 2 特許事務所勤務
3. 事務所形態
 3. 1 個人事務所形態
 3. 2 離れた場所で連携してそれぞれの場所を受け持つ事務所形態
 3. 3 最初から複数人の弁理士により開業する事務所形態
 3. 4 中規模以上の事務所の支所として開業する事務所形態
4. 準備及び役に立つこと
 4. 1 会務活動
 4. 2 経営知識や経営の考え方を学ぶ
 4. 3 自分なりのマーケティング
 4. 4 事務所設備
5. 開業
6. まとめ

1. はじめに

本稿の内容は、大規模事務所、中規模事務所のベテラン弁理士、小規模事務所であっても開業して長らく経っている弁理士、先進的な開業形態を目指している弁理士の参考にはならないと思われるが、今のところあまり外部との交流がなく自信はないが開業したいと考えている弁理士には少し役に立つかもしれない。

弁理士の開業形態は様々である。大、中、小の規模

の違いはあるが事務所の所長としての開業形態、友人同士で離れた場所で連携してそれぞれの場所を受け持つ開業形態、事務所全体の所長でなくても支所を営する開業形態などがある。

私自身は、首都圏の特許事務所を退職して地方に1人事務所として開業してから3年半ほど経過した。以下に開業に至るまでの経緯や準備、開業について述べる。

2. 経緯

2. 1 企業勤務

最近では大学時代に特許事務所の存在を知る機会があると聞かすが、私の大学時代には特許事務所の存在を知る由もなかった。私は大学の学部は文系理系でいうところの理系出身であり、私の世代の多くが経由するルートと同じく企業勤務を経て特許事務所に勤務した。企業勤務時代は技術職であったが、グループ会社全体として知財活動が活発であったことや所属部署の発明を集める係を任せられたこともあり特許事務所の存在を知った。企業勤務時代の考えや感覚は独立開業した現在、とても役に立つ。もちろん特許事務所のみ勤務されている方はその分特許事務所の働き方に精通しているのでこれも独立開業し易いと思われる。どのような経験があればレベルが高く有利に開業できるといえるのではなく、自分の経験をどのようにすれば活か

せるかを考えることが重要と思える。

2. 2 特許事務所勤務

特許事務所を開業するうえでは特許事務所の勤務経験があった方が好ましい。特許事務所の勤務経験がなくても開業している方は実際にいるので必須とも言えないところはあるが、私は特許事務所での勤務を12年近く経験してから1人事務所を開業した。私が長くお世話になった特許事務所には、様々なことを教わり、また経験させて頂き感謝しかない。特許事務所での勤務時、私は特許系の技術者から弁理士となり勤務していたが、基本業務である特許明細書の書き方、知財活用の考え方などを学ばせて頂いた。私にとっては特許事務所勤務が充実しており社会人として引退するまでずっとこのまま勤務すると思っていたが時とともに事情が変わることもあり事務所開業に至った。後にも述べるが、独立開業した際に勤務時代に経験を積んでおけばよかったと思うことは多々あり、その一つに特許庁への具体的な事務手続きの経験が挙げられる。中規模以上の特許事務所勤務の方は、事務スタッフに特許庁への具体的な事務手続きを行ってもらう機会はあるけれども自分自身が特許庁へ具体的な事務手続きを行う機会は少ないかもしれない。知的財産の法制度には詳しくても、技術系であれば明細書以外の書面を具体的に作成して特許庁へ提出する機会がなければ、1人で開業した際に手続き事務にかなりの時間をとられる。開業当初、特許出願で写真を添付するのにインターネット出願ソフトでひっかかり焦ったことがあった。慣れた事務スタッフであれば、数十分、いや数分で完了するかもしれない特許庁への手続き業務が、手続き業務の経験がない開業したての弁理士が行うと色々調べなければならず半日、丸一日とかかることが多々ある。そのため、これから開業を考えている方には、法律、施行規則、判例、技術はもちろんのこと、特許庁への具体的な手続き業務（事務）も経験しておくことを勧める。

なお、本稿に目を通して頂いている方には怒らないでほしいのだが、企業勤務の方にしろ、特許事務所勤務の方にしろ、他の勤務形態にしろ、一度でも転職をしたことがある方は開業する資質があるかもしれない。

3. 事務所形態

本項目では、私自身の事務所の経営形態も含め、事

務所開業に至るまでに他の弁理士からお伺いした経営形態やお話を述べる。なお、他の方の特定を避けるために個別具体的な名称は控える。

3. 1 個人事務所形態

弁理士1人の個人事務所は、事務所開業当初としては最も多いと思われる経営形態である。開業当初からアルバイトや正規雇用の事務スタッフが1、2名いる場合も含む。

開業準備期間のうちにリピートの見込める依頼人（顧客）の目途が立っていれば開業当初から事務スタッフを雇用できるが、急遽開業する形になった場合や私が開業した地方のようにリピートの依頼人が見込めない場合は弁理士1人で開業する形になると思われる。1人事務所の場合は大企業からの依頼はまずないが、開業資金があれば開業後の売上が不安定で収入が少なくなったとしても何とか存続はできる。

私の場合は急遽独立開業する形になり、特許出願件数の少ない地方の県で開業したこともあり苦勞している。開業する地域については首都圏や大都市圏の方が安定した収入を得られると思われる。コロナ禍となつてからは移動が規制されたため地方企業は足を運び易い地元の特許事務所に依頼すると期待していたが、少なくとも私が開業している地域ではその逆で地方企業が大都市圏の特許事務所に依頼することが多くなっているようである。正しい分析はできていないが、リモートワークが進み、WEB環境での打合せが促進されて大都市圏の特許事務所と地方企業との距離が関係なくなったのかもしれない。

もちろん小規模であっても開業1年目から軌道に乗って事務所経営されている方もおり、大都市圏で開業した方では中規模事務所の経営者に劣らない収入を得る方もいる。開業1年目から軌道に乗っている方の多くは、開業準備期間のうちに依頼人（顧客）をつかんでいる。

3. 2 離れた場所で連携してそれぞれの場所を受け持つ事務所形態

個人事務所と同じような感じで複数の個人事務所が連携し、中規模以上の事務所のように幅広い業務に対応できる事務所形態である。同じ事務所名のもと実質的にはそれぞれが個人事務所のように業務を行う場合もあれば、名称の異なる個人事務所が互いに従たる事

務所で登録して業務を行う場合もあるようである。コンフリクトなどは適切に対応する必要があるが、依頼人（顧客）側からみれば複数人がある事務所と同じようになるので、開業当初から依頼人（顧客）を見込める場合が多いようである。

3. 3 最初から複数人の弁理士により開業する事務所形態

これは開業当初から複数人の弁理士がいるため、中規模以上の事務所のように幅広い業務に対応できる事務所形態である。実現できれば、安定した事務所経営も実現しやすいと思われる。私もこの事務所形態で開業することを考えたことがあり知人に声をかけたこともあったが、声をかけたタイミングでうまく合意する者が集まらなかったため、この形態では事務所開業しなかった。ただ、たまたまかもしれないが私がお話を聞いた先輩開業弁理士の多くが最初は弁理士1人（事務スタッフは一緒でもよい）で開業した方がよいとおっしゃっていた。仲のよい友人の弁理士と組んで開業しても、開業後に金銭の取り分や仕事の配分などを理由にもめてしまい友人をなくすケースが多いとのことであった。

3. 4 中規模以上の事務所の支所として開業する事務所形態

新規で開業する立場としては、この開業形態が最も安心できる開業形態ともいえる。既に事務所本体に依頼人（顧客）がついているので最初は支所を出した進出先で依頼人（顧客）がなくても進出先の支所の弁理士（スタッフ）の人件費等が確保でき、徐々に進出先で依頼人（顧客）をつかんでいけばよい。大規模、中規模の事務所では、経営的に見込めれば支所を出すことも可能である。ただし、本体側の判断で支所が不可の場合や、ある程度の期間勤務して多くの所員の信用を得ないと支所を認めない場合が多いと思われるので、いわゆるポツと出の者が支所の所長として経営できるケースは少ない。私の場合もこれはうまくいかなかった。

4. 準備及び役に立つこと

4. 1 会務活動

準備する項目を挙げるときりがないが、私が開業に際して準備したことは事務所の外に知り合いを多く作

ることである。一つ役立つのは、会派や弁理士会の委員会に参加することである。会務活動をすることで他の事務所や企業に勤務する方の考えをお聞きすることや、様々な外部機関と関わることができ、社会人としての知見が広がる。この知見は事務所を開業した後、知財関係者や経営者とお話する際に役に立つ。会務には開業するために参加する訳ではないのだが、複数のベテラン弁理士からご教示いただいたこととして、弁理士である以上は日本弁理士会に登録する形で成り立っているのだから、弁理士制度にぶら下がり利用しているのであれば事務所や自分の利益を追うだけではなく日本弁理士会にも一定の貢献をすべきである、というものであった。会務活動をしないう弁理士から会務活動をしてもダメで意味がない的なことを言われることもあったが、前述のベテラン弁理士のお話をお聞きし会務にも参加している。今回、会誌（パテント）からの原稿依頼のお話を受けた際、2回目となるので断って会務活動をしていない方へ依頼した方がよいのではないかと思ったが、又つたない内容で申し訳ないとも思ったが、会務活動の一環としてお引受けした。

4. 2 経営知識や経営の考え方を学ぶ

次に地方で開業した場合に依頼者（顧客）として話す機会が多い中小企業の経営者の思考を少しでも理解するため、私は形式的ではあるが経営の基礎知識や考え方を学んだ。経営の知識や考え方を学ぶ方法として、日本弁理士会の知的財産経営センター、知的財産支援センター、産業標準委員会などの会務活動に参加することや、日本弁理士会、経済産業省、特許庁による経営関連のセミナーを受講する方法や、ビジネススクールに通う方法などがある。一方通行のセミナーでなければ、実際に何等かの企業の経営に携わっている方と話すことができ、知財を経営に役立てる方法や実情について考える機会がもてる。特許事務所が大企業の知財担当者から仕事を受けている場合、特許事務所の担当者は技術的な観点や、判例、法律的な観点到集中して業務を行うことが多い。しかし、地方の中小企業の経営者から仕事を受ける場合、知財の深い話よりも事業展開、製品展開、利益が出せるか否か等が打合せの話に出ることが多い。

4. 3 自分なりのマーケティング

自分が開業する地域のマーケティングは行っておい

た方がよい。1人事務所で開業する場合、自分のスキルとの兼ね合いでその地域に必要な知財に合わないこともある。極端に言えば、製薬の技術に詳しく外国対応にも長けている弁理士であっても、開業する地域に薬関連の研究開発を行っている企業がなく、外国出願も年に1、2件程度しかない地域であれば、ハイスペックな弁理士が開業しても長くはもたないと思われる。

弁理士を含め士業向けのマーケティング知識を得るための本としては『コトラーのプロフェッショナル・サービス・マーケティング』（株式会社ピアソン・エデュケーション出版）などを一読してもよいかもしれない。

4. 4 事務所設備

1人事務所であれば開業資金はさほど掛からない。私の場合、開業場所が地方ということもあるが、賃貸の小さな事務所を借りて、机、棚、PC（バックアップも含む）、複合機、電話、ネット機器、事務用品でハード面は足りる。これに出願ソフト、保険などのソフト面を加えれば開業したての事務所設備としては十分であった。私は200万円ほど準備したがたっぷりと余るぐらいであった。自宅で開業すれば費用も数十万円に抑えられると思われる。

5. 開業

開業して一番大変なことは営業である。中規模以上の事務所の支所として進出すれば問題ないと思われるが、依頼者（顧客）がいない状態から開業すると、なんととっても収入がない。開業からはじめの半年は開業したこと自体に気持ちが高揚していたのだが、みるみるうちに貯蓄が減っていき焦ったものである。ただ

し、半年を過ぎるとじわじわと収入が入り始めたので、かるうじて今につながっている。私が開業した地域は、ほぼリピートの依頼者（顧客）が見込めず、又私が1人事務所ということもあり大企業からの依頼もないため、常に営業として動き続けなければならない。

経済産業局、INPITの事業、その地域の企業団体など関わっておくことも営業の助けとなる。

事務所を開業することは組織からの制約がないため（会務活動などによる時間の制約がある場合もあるのですが）、責任が全て1人にかかってくる反面自由に動くことができる。私に限らず弁理士の方は自由に動くことができる環境が合っているのではないのでしょうか。

6. まとめ

現在、企業や事務所に所属している方であっても、将来、開業する状況になるかもしれない。現在、所属している事務所や会社の組織が大きいと扱う業務範囲も広く、自分が開業しても同じようなサービスを提供できないと感じているかもしれない。また、独立開業することがよい訳でもなく、単なる一形態に過ぎない。しかし、もしご自身が開業することを意識したとき、事前に準備をすれば意外に成せるものである。本稿で述べた通りであるが、地方の特許出願が少ない地域であってもなんとか開業して存続することができる。大都市圏であれば尚更である。その際に本稿の一部でも開業の参考となれば幸いである。

(参考文献)

(1) 日本弁理士会、日本弁理士会会員の分布状況、2022年03月31日現在

(原稿受領 2022.5.23)