

# あなたは北海道で独立開業できますか？



会員 佐川 慎悟

## 1. はじめに

私は2000年に北海道の札幌市で独立開業し、今年で10年目を迎えました。現在、事務所は弁理士5名、スタッフ3名の体制です。北海道で独立開業するにあたり、恩師や諸先輩から「景気の良くない北海道で大丈夫か？」とご心配頂きましたが、多くの方々の支えとご縁に恵まれたおかげで、思いの外、楽しい弁理士生活を送っております。本当にありがたいことだと思います。

本稿の執筆依頼の際、テーマが「北海道で活躍する弁理士」であるとお聞きし、私よりも永年活躍されているベテランの先生方を前に、たかだか10年経った程度の私が書ける立場ではないとお断りしたい気持ちでした。でも、もし私が東京の弁理士であれば「北海道の特許事務所って、どんな感じなの？」「北海道で特許事務所を経営するコツはなんだろう？」等と少なからず興味を持って聞いてみたいだろうと思い、また、私の経験談をお伝えすることによって地方で開業しようという志を持つ方がひとりでも増えて欲しいと願い、お引き受けすることにしました。

## 2. 独立開業地として北海道を選んだ理由

独立開業する場合、士業のよいところは、日本全国各地で開業してもよいということです。但し、弁理士が取り扱う仕事は、産業財産権といわれるように、産業基盤の大きい大都市に集中しています。このため多くの弁理士が東京、大阪、横浜等の大都市圏で開業しています。私も東京の特許事務所で7年半勤務し、東京での仕事や生活に慣れ親しんでいたため東京で開業することも考えました。

一方、私の出身地である北海道は、大自然に囲まれ、美味しい食材に恵まれているので、衣食住を重視すれば北海道での開業も魅力的でした。私は、大自然に囲まれた北海道を拠点に、地方の企業を盛り上げ、東京からも仕事が依頼されるぐらい頑張ろう、と夢を膨ら



ませていました。

しかし、ある弁理士の先輩から「東京にいれば仕事はいっぱいあるし、地方の仕事も流れてくるよ。だけど、地方にいたら東京の仕事はできないし、そもそも北海道に弁理士のニーズがあるのかい？」と忠告されました。

確かに冷静に現状を分析すれば、私も東京で北海道や他の地方の仕事をしていましたし、逆に東京から地方へ仕事を依頼することはあまり聞いたことがなく、特別なスキルか事情がない限り、そう簡単な話ではありません。そして、そもそも北海道に弁理士のニーズがあるのか？という根本的な問いに対して即答できない自分に不安を感じました。

そこで、自分なりに東京と北海道で独立開業する場合のメリットとデメリットについて考えてみました。

仕事の面でいえば、大企業の知的財産部が東京に集中していますので、仕事量は圧倒的に東京の方が多いでしょう。しかし、弁理士の数を比べると当時の北海道は弁理士が5、6名でしたから、2千名を超える数の東京に比べれば、新規の仕事が舞い込む確立は北海道の方が高いと考えられました。実際、電話帳やインターネットで検索して電話をかけてきてくれるお客様も結構いらっしゃいます。また、開業費用を考えてみても、事務所賃料や物価の安い北海道の方が利益を出

しやすいでしょう。但し、仕事を依頼された後で考えると、東京の企業は知的財産の扱い量が多い分、処理の流れや状況に慣れていることが多いので、スムーズに進みます。また関連案件の出願も多いでしょうから効率的な仕事ができます。一方、北海道の企業は初めて出願する場合も多く、特許と実用新案の違いから拒絶理由の対応の仕方、特許までの道のり等を説明する必要がありますので手間と時間がかかります。特にコストをかけて弁理士に依頼しておきながら、なぜ拒絶理由が通知されるのかと不満を抱く方もいらっしゃるのです。信頼関係を繋げるためにも十分な気遣いが必要です。

一方、私生活の面で比較すれば、東京には芸能文化の流行を肌で感じることができますし、何でも揃っていますから飽きることがありません。ただ満員電車など、人の多さに疲弊します。その点、北海道の札幌等は、190万都市でありながら車で郊外へ30分も走れば大自然の中ですから東京のラッシュで味わうストレスがありません。周囲を海に囲まれた土地柄なので美味しい魚介類にも恵まれ、酪農も盛んですし、家賃も安いので衣食住が充実します。

私は、あれこれと逡巡した結果、自分の性格上、多少非効率であっても発明者と意気投合しながら出願する方が楽しいですし、また私生活を充実させたいという希望もあって北海道の札幌で開業することに決心しました。

### 3. 北海道における弁理士の仕事

#### 1) 知的財産権を「特別なモノ」から「常識」に変える

北海道に限らず多くの地方では、大都市圏に比べて製造業の規模が小さく、公的事業に支えられていることもあって、必ずしも特許等の知的財産権が重要視されていませんでした。大都市圏であれば、新しいアイデアを知的財産権で保護することは「常識」でしたが、当時の北海道では常識とまではいえず、「特別なモノ」でした。従って、私が北海道に来て最初にすべき仕事は、その「特別なモノ」を「常識」にすることでした。幸い、知的財産戦略が国家戦略の一つに掲げられた時代でしたので、知的財産権を啓蒙するセミナー講師をたくさん引き受け、啓蒙活動に利用させていただきました。

#### 2) 弁理士の存在を知って貰う営業

営業活動は地道な活動を選びました。まずはお客様に「弁理士がここにありますよ！」と知ってもらうために、弁理士が必要とされそうな場所に顔を出しました。発明協会、北海道経済産業局、商工会議所、北海道TLO、中小企業家同友会等にご挨拶に回り、それらで主催される知的財産セミナーの講師をして顔を売り込みました。また、中小企業の経営者が集まる異業種交流会にも積極的に参加し、弁理士の存在をアピールしました。皆さんの反応は様々で「若い弁理士さんが来てくれてよかった」と歓迎してもらうことが多かったのですが、「弁理士って何するの?」とか「弁理士って初めて見たよ」と物珍しがられることもありました。そのような営業が功を奏したのか、開業当初から仕事が依頼され、順調に滑り出すことができました。本当にありがたいことでした。このような営業活動を通じてわかったことが、北海道には弁理士の仕事がないのではなく、弁理士が身近にいないから仕事が増えない、まだ知的財産という宝が埋もれている状態であるということでした。それならばその宝の山を掘り起こすことを楽しみながら、ときには辛抱強くやっていたこうと思いました。

#### 3) 北海道に求められる弁理士像

地方の弁理士は知財の「便利な士」でなければなりません。単なる便利屋では物足りませんし、孤高の士であってもニーズに合いません。知的財産に関しては何でも対応できる動きの軽い専門家…便利な士（サムライ）が必要とされています。例えば大企業の専任弁理士であれば、その専門分野を深く追求するだけでも仕事になるかもしれませんが、地方には異業種の中小企業が多いので、規模や技術分野、要求レベルがそれぞれ違います。それらの違いを理解し、それぞれのお客様の要望に沿った対応をしなければなりません。もちろん専門家として高い専門性も求められます。従って、地方の弁理士には、高い専門性に加え、知財をトータルデザインするバランス感覚が必要です。「専門分野が違うので…」等と逃げてはいられません。好奇心と柔軟な発想をもってチャレンジすることが重要です。

#### 4) 北海道の特許事務所に求められるスタッフ像

特許事務所を経営するにあたり、人材確保はとても

重要です。重要度においては大都市圏と変わりません。しかし、北海道等の地方においては、大都市圏よりも知的財産の業界を経験した人材が少ないので、人材育成がより大切です。私は、当初からスタッフにマルチプレーヤーであることを求めています。原則として、弁理士を目指す人であって、明細書の作成と事務仕事の両方を経験してもらいます。事務仕事は、電話応対からお茶出し、期限管理、書類送付案内の作成等、一通りすべてやってもらいます。弁理士であっても同様です。これにはいくつか理由がありますが、一つは、互いに仕事をサポートできる体制を維持したいからです。誰かに仕事が集中して過大な負担になっていたりと、期限を徒過するおそれがでたときに他のスタッフがすぐにサポートできる体制が好ましいと思います。また誰かが急な休暇をとっても代わりにフォローして事務機能が麻痺することはありません。従って、弊所の弁理士やスタッフは明細書も書けますし、商標や意匠の出願もできます。

電話応対やお茶出しはお客様を憶える大事な仕事です。これらを経験しつつ、徐々に専門的な明細書作成や商標の書類作成等の実務にウェイトを移します。またスタッフに弁理士を目指してもらうことで、法律に裏付けされた実務ができるようになりますし、事務所としても常に法改正の状況が把握できます。

以上のような理由により、スタッフにはマルチプレーヤーであることを求めており、北海道の特許事務所ではそのようなスタイルが合っているように思います。

#### 5) 発明者・出願人の近くにいるメリット

大企業であれば知的財産部という部署があって発明の善し悪しを判断し、ある程度、篩にかけられた仕事の特許事務所に持ち込まれますが、地方の企業では知的財産部がなかったり、兼務されていることが多いと思います。このため、地方の弁理士には、企業の知的財産部の役割が求められます。企業内セミナーやアイデアの発掘、調査など、こまめに動くことが喜ばれます。東京で仕事をしていたときに比べて地方では、発明者と会って話す機会が増えました。直接会って話をすれば「どんな権利が取りたいのか」「ビジネスでどう使いたいのか」等、その発明をした本当の意図や本質、ビジネス上の位置づけ等がよく理解できます。また、発明者も気付いていなかった特徴が見つかること

もあります。さらに発明者の本気がこちらに伝わり、絶対によい特許にするぞ！という本気のスイッチが入ります。これが地方にいて一番のメリットかもしれません。そういう意味では、発明者の近くですぐに会える地方の方が弁理士の本来の仕事がしやすいといえます。無形のアイデアを文章にすることは非常に難しく、発明者の協力がなければできませんから、距離が近いということは重要なポイントです。

#### 6) 業界の動きを肌で感じる努力

地方にいてもインターネットを使えば業界情報や判例を簡単に得ることができます。しかし、業界の動きを肌で感じることはできません。そこで私は、積極的に弁理士会の委員になり、委員会活動を通して他の弁理士と情報交換し、業界の動きを肌で感じるようにしています。また、弁護士さんや他の士業ともネットワークを作り、自分では対応できない専門外のご相談があったときにはお断りする前に責任をもってご紹介できる準備をしています。

#### 7) 仕事と私生活のバランスをとる

東京で勤務していた頃は、満員電車で1時間もかけて通勤し、大好きなスポーツをする時間もなくて慢性的な腰痛や肩こりに悩まされました。この点、札幌の通勤ラッシュはかわいいものです。私は電車を使わずに自転車通勤しています。去年は自転車用のスパイクタイヤを購入し冬でも自転車通勤をしました。以外と安全で、轍やカーブに気をつけて運転すれば歩いているときよりも安全に感じられました。事務所は大通公園に面しているため、お昼には散歩しながら季節の移ろいを感じられます。デスクワークが多いので意識的にスポーツジムに通ってストレッチやストイックな筋トレに励み、最近では子供のサッカーに付き合っただけで安くて美味しい物が食べられます。たまにはスキノの繁華街にでかけて美味しいお鮓を食べて元気を充電します。家族や友人と過ごす時間も増え、応援してくれる人の大切さを感じられるようになりました。このように大自然や美味しい食材、家族や友人からエネルギーをもらい、仕事のパワーに変えています。

#### 4. これからのこと

私は、開業当初から、北海道に国内および外国の知

的財産に関する相談から出願、権利取得、権利行使、ライセンス等の一連の仕事をしっかり受けられる事務所を作りたいと思ってきました。現在、工学系、パイオ系、意匠・商標をそれぞれ専門とし、ライセンス契約や侵害訴訟にも対応できる弁理士が揃い、少しずつですが目標とする体制が整ってきたところです。おもしろいことに体制を整えるにつれて、それに見合ったちょっとだけ試されるような仕事が依頼されてきます。そのようなひとつひとつの仕事から最大限の経験を学び、自分達のスキルを上げていきたいと思えます。

2010年のサッカーW杯に出場した岡田ジャパンが目指したものは、欧州や南米のチームに対して、個でも勝ち、チームでも勝てるチーム作りでした。個の勝負にもこだわって球際における個の戦いに勝ち、チー

ム全体としても連動した走りで勝つというチームです。これは、地方の特許事務所にも使える考え方だと感じました。特許事務所は、一つのチームでなければなりません。規模や経験数が少なくなる地方では、かえって経験の質を上げるチャンスになります。これからもスタッフには個人のレベルを磨いてもらい、事務所全体としても連動する事務所を目指していきたいと思えます。そして、各人が社会貢献できる志をもった弁理士集団になり、お客様から「あそこに仕事を頼みたい」、若い人から「あそこで働きたい」と望まれる特許事務所になりたい、そうあり続けたいと思っています。

このような私の経験談が地方で開業するにあたってのご参考になれば幸いです。

(原稿受領 2010. 11. 15)

