

Series

世  
界  
的  
な  
金  
融  
危  
機  
の  
あ  
り  
を  
受  
け  
て  
メ  
ー  
カ  
ー  
を  
中  
心  
と  
し  
た  
日  
本  
企  
業  
の  
特  
許  
出  
願  
件  
数  
が  
大  
幅  
に  
減  
少  
す  
る  
中  
、  
特  
許  
事  
務  
所  
は  
こ  
の  
苦  
境  
を  
ど  
う  
乗  
り  
切  
る  
の  
か  
…

## 知財冬の時代

## 挑戦する特許事務所

久遠特許事務所



奥山尚一  
(おくやま・しょういち)

1980年早稲田大学理工学部電気工学科卒業。アイオワ州立、シカゴ大学で化学を修め、90年弁理士資格取得。付記弁理士。理創国際特許事務所3代目所長を務めるほか、AIPPI本部役員などを兼務して活躍中。専門は、電気、化学、訴訟、コンサルティング。

理創国際特許事務所と笹島内外特許事務所が合併  
弁理士17人、総員90人の久遠特許事務所が誕生



笹島富二雄  
(ささじま・ふじお)

1942年生まれ。早稲田大学理工学部機械工学科を卒業し、73年弁理士資格取得。青木内外特許事務所勤務を経て、74年笹島内外特許事務所を創立。02年日本弁理士会会長。04年付記弁理士資格取得。東北大学特任教授、さらやか銀行企業監査役としても活躍中。専門は、機械工学、熱工学、訴訟、コンサルティング。

### 「生き残る」事務所づくりをめざして合併

外国の出願は増加傾向にあるものの、日本国内の特許出願は

閉塞感は強まっているのではないか。  
いどうか。

減少傾向にある。知財立国の掛け声も弱まって来ている。本当に特許制度は改善されてきたといえるのである。オープン

緩和政策の一環として、弁理士の数は増え続けている。資格者を採用しやすくなつたというメリットがある半面、仕事の減少

とともに、合併の背景にスケールメリットの存在があることを否定しない。

「目の前にクライアントがいる、自分の事務所で扱っていない分野だと声もかけられませ

ん。同じように人材も、どんなに素晴らしい人がいても、その分野の先輩がいないと育てられませんので、採用を打診することができません。このことで過去に何度も地団駄を踏んできました。ある程度の規模がないと、クライアントの要請に応える本格的なサービスが限られてしまいます」

イノベーションのスローガンが聞こえて来るがその実体は定かではない。知的財産の分野での

弁理士5名、総勢35名を擁し

た旧・笹島内外特許事務所の所長を務めていた笹島氏の弁だ。

弁理士12名、総勢55名を擁した旧・理創国際特許事務所の所長を務めた奥山氏も事務所の継続性の面からもある程度の規模が必要だと語る。

「弁理士は理系人間ですから基本的に、営業は下手です。資格を有する人から経営センスも有する人を見つけるとなると、ますます限定されます。その意味でも、ある程度の規模は必要です。私も営業はしたくないほうですので、この先急激に規模が拡大するものでもないでしょ。様子をみていたときに、笹島先生からのお話があつたのです。ただし、大きければ大きいほどいい、とは考えていません。」

### 合併の条件は、「若さ」、「対等」「分野の補完」

ただし、両事務所ともそれぞれ企業の選別に耐えられないほど規模が小さすぎたというわけではない。

そこにはやはり後継者問題が大きく影を落としている。後継者のあるなしも、もちろん企業の事務所選別要素の一つであることは予想されるところだ

とはいって、一定の規模がクラ

イアント側から求められるようになつてているのも事実。規模による特許事務所の選別傾向もある。

小規模事務所は、所長自ら資金繰りなど事務所経営に関する雑事に従事することが多く、本

来の特許業務のための勉強、研究に専念しにくい傾向にある。日進月歩の技術進歩、海外の制度に疎いのではないかという理由で、依頼先から外された例すらある。

「仕事の質を維持して、益々多様化している顧客のニーズに応えるためには、所員の研修や情報収集も大切な要素であり、「規模」と「扱い分野の多様化」は重要な条件となつてきている。

任せつかりでした。気がつけば、周囲には巨大な事務所ができるようになりました。60半ばの身では、これから努力しても成長度は知れたものです。そこで合併の道を模索し始めたのです」

4つ。まず、若く燃えた経営者が居ること。対等合併であること。大きすぎる事務所では吸収合併になるため、所員の士気を損ねる心配からだ。次に、クラ

イアントのコンフリクトがないこと。さらに、分野を補完できること。さらに関係にある事務所であることだ。

旧・笹島内外特許事務所は電気、機械を専門的に扱つてきた。時代の流れの中で他の分野、とりわけ化学へのニーズを強く感じじるようになつていていたそだ。

この4つをクリアできるのが、旧・理創国際特許事務所だった。

奥山氏は51才と若く経験も豊富な経営者である。対等合併であることは、奥山氏も強調している。クライアントのコンフリクトが少ないこと、旧・理創国際特許事務所の強みの一つが化学であること、など決断をためらう要素はなかつた。

加えて、シカゴ大学のP.h.D.（博士号）を取得し、A.I.P.

「事務所経営のほうは他人に

の本部役員を務める奥山氏の国際感覚への評価も大きかつたと

いう。

「奥山氏は、これからの弁理士に必要なものを持つていてる人」（ 笠島氏）と合併相手への評価は高い。

1925年、奥山氏の父の伯

父が創立した旧・理創国際特許事務所は来年創立85周年を迎える。業界をとりまく状況に厳しさが伝えられる中にあって、業績も順調に伸びている。

「とはいっても、先月、先々

月よかつたからといって、今月、来月も好調という保証はどこにもないのが今の業界の状況です。ピクピクしながら毎月過ごして



いるというのが、正直なところです。

規模を拡大できるチャンスがあれば動き、看板を新しくするところから生まれるものに期待

したいと、奥山氏は言う。

笹島氏から合併の話が持ち込まれたのは、昨年暮れ。新年になつて「OK」の返事をし、晴れて合併の運びとなつた。

## 完全な統合は2~3年先だが、合併機能完全化までの助走期間で融合を図る

今回の合併に当たり、他に2~3の事務所との話も持ち上がつていた。いずれもコンフリクトの問題がクリアできなかつたために、見送りとなつた。しかし今後もグループ化という形での協力体制づくりを進めていく方針だ。

これに先がけてスタートした格好の久遠特許事務所だが、まずは名称の合併から始まる。新しい事務所名の下で、旧・理創国際特許事務所は赤坂オフィスとして、旧・笹島内外特許事務所の2事務所は虎ノ門オフィス、仙台オフィスとなる。事務手続のシステムの融合から進めていき、完全な統合は2~3年先になる見込みだ。

完全合併を先送りした理由は、現在借りている事務所の一つに賃貸期限があり、期限前の解除が難しいことからだ。その後は、新事務所を構え、都内オフィス

は一本化される。同時に、独立採算制もそこでストップし、名実ともに1つの事務所にする計画だ。

笹島氏はこの間を助走期間ととらえ、システムや所員の意識、業務の進め方など内部の融合を図つていくことに当てると言う。

「都内は赤坂と虎ノ門で近いので、なんらの不便も与えないと思います。むしろ助走期間ができたことで、急激な変化に伴う軋轢を生じないで済むのではないかと考えています。クライアントからの依頼は、久遠事務所として受任し、そこから最適担当者に割り振つていく形をとります。」

対外的には合併でも奥山・笹島事務所という名称で、独立採算でやる方法も模索されたようだが、あえて新しい抽象名称にして合併したのは、元々互いの違い。現在弁理士に求められているのは、「競争優位な技術開

したいという思いがあつたから

いう。

新事務所が今後、どのように育つしていくか。合併や統合を考えている事務所の多い中、一つが引退した後は代表も奥山氏1人にして、代々受け継いでいけるような事務所にしていくと

## 幅広い業務に対応して、「切られない」事務所づくり

業界に新しい風を吹き込む意味では、新事務所誕生ばかりではない。笹島氏が以前から取り組んでいた活動に「知財ビジネスアカデミー」も注目に値する。

弁理士制度改革、知的財産立国計画により弁理士業務は拡大したが、そこに対応すべく知財ビジネスのコンサルティングに必要なものを研究・指導しようというものだ。

「新人弁理士にこれまで

特許庁の足元から離れ、弁理士会の分室として東京・秋葉原に、学者、企業人なども交えて開校した。

「新人弁理士にこれまで、発明の保護であるコア業務として明細書の書き方を教えていました。現在弁理士に求められ

発はどうすればいいの?取つた特許はどう活用すれば競争に勝てるの?」なのです。そこを研究し、情報を提供するのが、当アカデミーの仕事です。その辺りをコンサルできるように取り組んでいます。

コンサル業務には二の足を踏む弁理士が少くない。その理由は、報酬が低いことだ。コンサルタント会社であれば1000万円とれる仕事も、弁理士が行えば数十万円。出願業務にもなうサービスの一環として捉えられるからだ。これを回避するために、コンサル業務を、特許事務所の外に造り出す構想も有効だ。

「これから花が咲いていく業務だと思います」と笹島氏。また奥山氏が取り組むサーチ業務への期待も見逃せない。メ

インになるのは、海外での訴訟に備えての日本での先行技術を調べるもの。

同様のことはサーチ会社でも行っているが、海外の事情に明るい奥山氏の育てたサーチ・チームは実効性のあるサーチができるところが強みだ。

クライアント企業と弁理士はともに利益を得る関係にあることは言うまでもない。唯一の例外として、コスト面での相反関係がある。これを回避するには、「どうしても必要で切れない事務所づくり」( 笹島氏) しかない。

コンサル、サーチ業務とともに「切られないための強み」を持つ特許事務所の構築への挑戦が始まる。