

地方の特許事務所を経営して

一言でいうと弊所は、“町医者的な知財サポート事務所”です。



弁理士 水野 博文

ア) 地方事務所の一般的な概観

一般的に、地方で開業している事務所は維持がきびしいとされています。クライアントのほとんどが、中小企業よりむしろ社員10～30人相当の零細企業または個人事業主です。一部に大企業や上場企業もありますが、件数が多いため、処理力のある都市部の法人事務所へ依頼されることが殆どです。

このような環境にある地方の弁理士については、パテント誌や他所のホームページで詳しく述べられておりますので、ここでは小生の事務所運営と現状について述べたいと思います。

イ) はじめに

東京の特許事務所に勤務しながら弁理士を目指しましたが、5回の受験でも合格せず、故郷の福島県郡山市に戻りました。一念発起して再度挑戦し、4回目でやっと合格しました。昭和62年に弁理士登録し、東京の事務所からのお誘いを受けましたが、そのまま自宅で開業をしました。

早速希望に燃えて顧客開拓をしました。しかし、現実は厳しく、県内

の40社以上の企業に電話をかけて面会をお願いしましたが、その対応は素っ気ないものでした。

結局、訪問した企業からは一社からも依頼はなく、開業から10カ月間は一本の電話もなく、仕事がなく悶々した状態でした。

ウ) 事務所存続の萌し

流れが変わったのは、会社へ訪問を止めて、人との出会う機会を増やことに軸を移してからです。地方、特に東北地方は保守的であるため、自己宣伝は信用されず、人からの紹介が大変に効果的です。そこで、種々の異業種交流会、同友会、高校中学小学校の同窓会へ積極的に参加して交流を図りました。これが功を奏して、多数のロータリークラブやライオンズクラブからゲスト卓話（その当時はサービスマーク登録制度の創設時）の依頼を多数受け、屋号等の商標登録の依頼が多数ありました。それと共に、郡山市内の1つのロータリークラブから入会要請を受けて入会しました。当クラブには、企業経営者や医者、弁護士、税理士、等の種々の職業分類に属する方が会員となっており、その会員からの紹介は大変に役立ちました。

また、地元出身校の同窓生の多くが、地元企業経営者の縁者や県庁や市役所に勤務しており、その先輩後輩からの紹介は、仕事に繋がる率が高く、非常にありがたいことでした。

エ) 弁理士として充実感

地方在住の弁理士には、知財関連業務において、「技術については電気・機械分野、又は商標が専門です」と、専門分野を標榜することはできません。まずは知財に関するあらゆる相談を受けてある程度対応できる能力が必須です。もちろん、小職では対応できない技術分野、例えば、バイオや化学、更には医薬に関する相談もありますが、そのような場合には、他の専門事務所を紹介しております。小生の勉強では理解が不十

分なものに対しては、クライアントのためを思い、専門の特許事務所を紹介しております。もっとも、高度で最先端な技術開発を行なっている企業は、既に特定の専門性のある特許事務所と連繋していることが多いため、弊所に来ること減多にありません。

依頼案件の内容は、主業務である国内外への特許、意匠、商標の出願登録と管理のほか、侵害警告対応や侵害有無の事前検討、及び付記弁理士としての訴訟代理人として多数の業務を経験できました。

また、開発段階でも、特許調査が必要となる段階までの技術開発、侵害回避を念頭に置いた製品開発、などに加わることも多数件あり、大変楽しく感じています。

その他、発明協会や県内商工組合や各市の商工会議所からの専門家派遣も多数依頼があります。又、地元貢献として大学、高専、高校における非常勤講師を継続的に行なっております。

オ) おわりに

地方の弁理士は、町医者的（掛り付けの医者というほど特定企業から継続的な案件は出てきません。）に、知財に関連したあらゆる事象に対応するという気概が必要です。依頼案件も散発的ですので、逆に時間的余裕があります。そのために新たな案件についても、学習するための時間が取れます。さらには、近年急速に普及してきた生成AIを利用すると必要な情報へ迅速にアクセスできます。すくなくとも地方格差を感じることはなく、かえってノルマに追われず充実した業務遂行ができます。なお、本原稿は生成AIを利用しておりません。

弁理士として充実して業務を楽しく送りたいのであれば、中央の事務所の支所駐在員としてではなく、住民票を移して真に根ざしてみることを、今後の選択の参考として本稿を読んでいただければ、幸いに感じます。