

「事務所経営」

インフォート弁理士法人
代表弁理士 青木宏義



私は、社会人になってから、企業でエンジニアを経験し、その後、特許事務所で実務を学び、さらに、企業の知的財産部で知財業務を学びました。そして、独立して事務所の経営に携わることになりました。

独立する際に、3名のパートナー弁理士がいる事務所にパートナー弁理士として所属しました。当初、事務所には他のパートナー弁理士のクライアントの案件が多くありましたので、その案件を担当しながら、自分のクライアントの獲得のための営業活動を徐々に進めていこうと思っていました。

ところが、以前勤務していた特許事務所の同僚の弁理士から、「ある企業から依頼打診があったのですが、自分のクライアントとコンフリクトが生じるので自分は受任できないので、受任してもらえないか」と連絡を受けました。そして、その話が進んで、その企業の代理をすることになりました。その企業からは多くの依頼をいただくことができましたので、滑り出し順調でした。

また、同じ時期に、以前勤務していた特許事務所の後輩が、ある企業の知的財産部に所属しており、その後輩の紹介でその企業の案件を受任することになりました。さらに、私が企業の知的財産部に所属していた際に、その企業と共同開発をしていた別の企業の知的財産部の方からもお声がかかり、その企業の案件も受任することになりました。このように、幸運にも、独立当初から案件を多く受任することができ、順調に経営ができました。

このように、同じタイミングで複数の企業から依頼を受けることができました。それぞれの企業の案件が多くなって、私一人では処理できなくなってきましたので、特許事務所時代の同僚の弁理士に合流してもらいました。その後、合流してもらった弁理士と、さらに知り合いに声をかけて7人で新しい事務所を立ち上げました。これが現在の事務所の原型です。それから17年が経ちまして、現在では100人を超える規模の事務所になりました。17年前のチャーターメンバーの7人のうちの5人が、ありがたいことに今も事務所で一緒に仕事をしています。

今でこそ、この規模の事務所になりましたが、その過程では、他の事務所との差別化という点で苦労しました。特に、新規クライアントを獲得するために営業した際には、「事務所の強みは何ですか？ 他の事務所と違うところはどこですか？」等の質問をよくされました。そのとき、あまり明確な答えができなかったのを覚えています。今思うと、きちんと差別化を説明できないようでは、既にお付き合いのある事務所の間に割って入ることはできなかったのは当然です。

そこで、自分の経歴を棚卸して事務所の差別化に繋がるものがないか考えました。前述しましたが、私は、この業界の登場人物となる、発明者、弁理士(特許技術者)、知財部員のそれぞれの立場を経験しました。この経験をしている弁理士はそう多くはないだろうと思い、その点を中心に考えました。

まず、自分の事務所の業務の再定義をしました。自分は知財部員を経験しているので、知財業務全体にわたる業務を考えました。私が知的財産部に所属していた頃、知的財産部の業務(出願権利化業務以外の業務)ではあるけれども、特許事務所の方にお手伝いいただきたいことがいくつかありました。しかしながら、当時お付き合いをしていた事務所は基本的に出願権利化に特化しており、お手伝いいただきたい業務自体の経験がなく、お願いすることができませんでした。恐らく、多くの事務所は同じような経験値であろうと考えました。そこで、自分の事務所では、このような業務にも対応できるような、知的財産部の業務全体のサポートを行う事務所にして、ここで差別化を図ろうと考えました。

特許事務所では、クライアントからの一案件を一人が処理をする、いわゆる個人で完結する仕事をしています。一方で、企業においては、一人だけで完結する仕事は少なく、いろいろな方と関わり合いながら業務を進めていきます。知財ポートフォリオの構築等はそのような仕事の進め方になります。そのため、企業と仕事をするのであれば、一案件を丁寧にすることはもちろんですが、知財ポートフォリオを意識してチームで対応する必要もあるのではないかと考え、そのために必要な人材、スキル、組織を考えました。

私は、弁理士登録 23 年目であります。この期間で、クライアントの要求は変わってきております。私がこの業界に入った頃は、ほとんどが出願権利化業務でした。現在では、出願権利化業務の他に、企業での知財ポートフォリオ構築をサポートする業務も増えてきており、自分の事務所の特徴を活かせるようになってきたと思います。

今回事務所経営というお題をいただきました。経営手法を紹介することが良いとは思いますが、経営手法といえるものは何もないので、事務所の足跡を説明するにとどまってしまいました。ただ、今の事務所があるのは、運が良かったこと、仲間に恵まれたこと、事務所業務の再定義をしたこと、が要因であると考えます。