



® 平成 29 年 8 月 9 日 (水)

No. 14504 1部370円(税込み)

発行所

一般財団法人 経済産業調査会

東京都中央区銀座2-8-9 (木挽館銀座ビル)

郵便番号 104-0061

[電話] 03-3535-3052

[FAX] 03-3567-4671

近畿本部 〒540-0012 大阪市中央区谷町1-7-4

(MF天満橋ビル8階) [電話] 06-6941-8971

経済産業調査会ポータルサイト <http://www.chosakai.or.jp/>

特許ニュースは

- 知的財産中心の法律、判決、行政および技術開発、技術予測等の専門情報紙です。

定期購読料 1カ年61,560円 6カ年32,400円
(税込み・配送料実費)

本紙内容の全部又は一部の無断複写・複製・転載及び
入力を禁じます(著作権法上の例外を除きます)。

目次

☆成長戦略に必要な経営理論《知財版》④1… (1)

☆注目著作権判例紹介 [80] …………… (7)

成長戦略に必要な経営理論《知財版》④1

もし知財人財が“戦略的思考”をもって 世界を見たならば(その5)

正林国際特許商標事務所

所長弁理士 正林 真之

1. はじめに

繰り返しにはなるが、マーケティング理論や戦略論というのは万能薬ではない。けれどもそれは、要所では役に立つ。なので、引き出しは多いほうが良く、そうであるがゆえにマーケティング理論や戦略論というものを学ぶ意義がある。けれどもそれ以上に、学んだものを実地で生かそうとしてみてこそ、

真に役立つものとして自らの中に定着していくのである。

これに関し、前号では、具体的に特許出願に関する生のデータをもって、特許事務所の現状と戦略について色々と述べてきた。問題は、実際にこれをどう生かすかということである。例えば、今からあなたが特許事務所を設立するとしたとしよう。そうし

一水素エネルギーの時代へ一

特許業務法人

矢野内外国特許事務所

所長弁理士	矢野 寿一郎	副所長弁理士	正 津 秀明
弁理士	谷 村 昌宏	弁理士	岩 本 泰雄
弁理士	堀 喜代造	弁理士	矢野 浩太郎
弁理士	水 谷 靖	弁理士	柳 瀬 智之
弁理士	松 下 計介		



〒540-6134 大阪市中央区城見2丁目1番61号 ツイン21 MIDタワー 34階
TEL 06-6944-0651 FAX 06-6944-0653 URL <http://www.patent-yano.gr.jp>

たときに、こういったデータをどのように活用すれば、上手く創業し、成長させることができるのだろうか。

事務所を設立するにしても、要らぬ試行錯誤を繰り返し、時間を無駄にしてしまうことになるのか、それとも、効率良く設立、運営をし、最短距離ないしは最短時間で、ある程度の規模にまで乗せることができるのかが決まってしまう。実際、10年程度の時間が与えられたとして、やり方さえ間違えなければ、100人規模の中規模の特許事務所にするのは、そう難しくはない。ましてや、20~30人規模の小規模事務所であれば、そう時間はかからない。

けれども、それを難しくしている原因はただ一つ、多くの特許事務所が、経営戦略など持たずに、「行き当たりばったりで、何となく経営をしている」からである。事務所設立が成功するかどうか、あるいは、事務所を大きくできるかどうかは、ある意味、全て戦略次第なのである。

実は今までに、少なからぬ若き弁理士たちが、私のところに「どうすれば、独立して成功するのか?！」ということ聞きに来た。もちろん、そのために必要なことは教え、その結果として、その殆どの弁理士が、独立した後も、うまくやれているようである。実際に、将棋や囲碁の定石のように、上手く独立する方法というのは存在する。

けれどもその一方で、「事務所を大きくするためのノウハウを、広く一般に開放すべきだ」と主張する古き良き特許事務所の所長弁理士さんも居られた。曰く、「事務所拡張のノウハウを自分だけで独占し、自分の事務所だけ大きくするのは、狡い」ということである。あまりにも滑稽な話で、一瞬笑いそうになったが、ご本人は至って真剣であった。だいたい、そんなことを堂々と言うこと自体、経営者としても、人間としても失格なのであるが、そのことにご本人は気付かないらしい。けれども、これこそが、長い間「護送船団方式」を続け、“抜け駆けは許さない”文化をずっと貫いてきた哀れな組織の基本的な考え方なのである。

そして私は、こういった要請に対して、決して答えることはしなかった。それは、もし教えたとしても、ただ時間の無駄となることが分かり切っていたからである。繰り返しになるが、事務所設立が成功

するかどうか、あるいは、事務所を大きくできるかどうかは、ある意味、全て戦略次第なのである。それが分からない人に何を言ったとしても、通じるわけがない。

2. 独立の際に必要なこと

もしあなたが特許事務所を設立するとしたら、どのような戦略をもっともどうやって設立するかということである。ここにおいて、試験合格後に建てようが、合格後しばらくたってから建てようが、それとも定年後に建てようが、そんなことは一切関係ないということである。能力とスキルを上げればうまくいくように思っている感があるが、そうではない。技術と事業があまり関係ないように、事務所設立にあたって重要なのは、そのためのプランと戦略であって、特許実務に係る能力やスキルは二の次である。

まず、独立する際に重要なのは、実は、「元の事務所から、当該事務所の太い客を持って行こうとは思わないこと」である。これは、ある意味では、自らの直感に反するものである。一般的な人間の直感によれば、「仕事を多くくれる太い、良好な顧客」を持って行ったほうが、その後の経営には有利だろうと、そうなるはずである。なので、今勤務している事務所の本流の顧客を担当している方が、その本流の顧客のために一生懸命に頑張るのは良いとして、それがもし「自分が将来独立するときに、顧客になってくれるかもしれない」という思いを抱いて一生懸命にやるのだとしたら、それはやめたほうが良い。その本流の顧客のために一生懸命に頑張るのは、その顧客のために頑張ることを通じて、今の事務所から評価され、多くの見返り（給与その他）をもらうためであると割り切ったほうが良い。

これは何も、今の私がある程度の規模の特許事務所の所長であるから、多くの特許事務所の所長の側に立って言っているからではない。本当にそうしたほうが良いのだ。自分が独立したときのための顧客になってもらおうと思うのであれば、それはその事務所にとって対して大事ではない、あまり多くの件数を頼んでいない顧客（細い顧客）のほうが良い。そしてそれは、その細い顧客が、事業規模ないしは企業規模が小さくてそれほど多くの件数の依頼が無