



® 平成 30 年 3 月 2 日 (金)

No. 14639 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

経済産業調査会ホームページ <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カ月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》④8… (1)

☆知的財産研修会(特許の交渉と訴訟)…… (7)

成長戦略に必要な経営理論《知財版》④8

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12)・完

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

ー2020年問題を経営理論の視点で見えてみるー

先月号で述べた2020年問題であるが、これは、オリンピックが開催される傍らで、いわゆるクレサラ訴訟(違法金利に対する過払い金の返還訴訟(以下、過払金返還訴訟))が時効を迎え、それに関与していた全ての弁護士や司法書士が、その全ての仕事を

一気に失うという問題であり、そこからあふれた弁護士や司法書士が他土業に侵攻してくるであろう問題のことをいう。2020年というこの年をもって、それまで簡単に起こせ、しかも簡単に勝つことができた過払金返還訴訟は全て終了してしまう。そうして、それに関与して全ての仕事を失うことになった弁護士や司法書士の行く先がどこになるのか、それは弁理士を初めとする多くの土業にとって関心を持たざ



伊東国際特許事務所

会長
副会長
所長代理

伊東 隆雄
副所長
所長代理

東田 村山
副所長
所長代理

伊吉 藤橋
副所長
所長代理

忠秋 樹一
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

伊石 宮新
副所長
所長代理

IPUSA PLLC 米国特許弁理士 ハーマンパリス

○米国特許弁理士 有馬 佑輔

○米国特許弁理士 ロナルドスナイダー

〒100-0005 東京都千代田区丸の内二丁目1番1号 丸の内 MY PLAZA (明治安田生命ビル) 16階
TEL 03(5223)6011(代表) FAX 03(5223)7121~2(国内部) 03(5223)7123~5(外国部) E-Mail: itohpat@itohpat.co.jp URL <http://www.itohpat.co.jp>

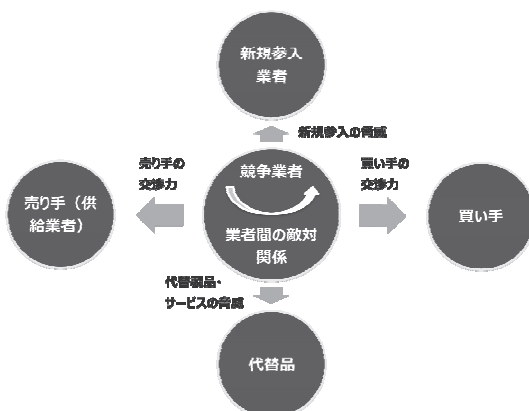
るを得ない事象となる。

もちろん、その弁護士や司法書士の全てが知財分野に来るとは限らないのであるが、そもそも一般的な弁護士の仕事をやらずに過払金返還訴訟手続きばかりをこなしてきた方々である。その方々が、民事、刑事、家庭、少年といった本来業務に戻ることは、考えにくい。それは例えば、インターネットを通じて商標の格安サービスを提供してきていた面々が、それが駄目になったからといって、弁理士の本来業務に戻れるかということ、そう簡単にいかないのと似ている。いずれにしても、過払金返還訴訟に関与していた弁護士達は、弁護士の本来業務には戻らずに、過払金返還訴訟で得た知恵や経験が活かせる他士業に目を向ける可能性が高く、その標的となるだろう士業が戦々恐々としているというのが「2020年問題」というものである。

ではここで、2020年問題というものを経営戦略という目から見たら、どのようになるのであろうか。これは実は、ポーターのいうところの「5つの競争要因（5フォース）」というところである。「5つの競争要因（5フォース）」というのは、新規参入の脅威、業界内の敵対関係の強さ、代替品の脅威、買い手の交渉力、売り手の交渉力、といったところである（図1）。

むろん、弁理士業界の中でみれば、「業界内の敵対関係の強さ」が年々激しくなっている中、「新規参入の脅威」あるいは「代替品の脅威」といったものに晒されることになる。

図1：ポーターの5つの競争要因



※出典：「経営幹部養成学校」高山信彦著（ダイヤモンド社）

2. 「業界内の敵対関係の強さ」と経営戦略

弁理士業界の中でみれば、「業界内の敵対関係の強さ」が年々激しくなっている。以前よりずっと述べているが、食べきれないパイを皆で取り合う場合には、ただ単に何も考えずに、ひたすら多く取り、かつ、その多くを食べることを考えていけばよい。けれども、そのパイの量が明らかに十分ではなく、皆で均等に分けあったとしても十分でないようなときには、相手からそれを奪い取る必要が生じる。奪い取るためには相手に勝たねばならず、勝つためには戦略というものが必要であると、そういったことである。そしてまた、「勝つための戦略」というものが経営戦略といわれるものであるから、勝って競合からパイを奪い取るためには、経営戦略を学ばねばならないということになるわけである。

しかし、この考え方は、本当に正しいのであろうか。もう賢明なる特許ニュースの読者であれば即座に気付かれたと思われるが、そう、少なくとも我々の顧客は“パイ”ではない。実際、当事務所でも、顧客を「さん」付けで呼ぶことが定着しているほどであり、少なくとも“パイ”という考え方をしたことも、想定したこともない。それくらいに、「案件の獲得」というのは難しいものなのである。それはなぜなのか。

そう、「パイのモデル」では、パイには意思がない。意思がないのであれば、多くを獲得する手段さえ持てば、勝てるようになっている。けれども、実際の顧客というのは、意思があるだけでなく、概して賢明である。したがって、「パイのモデル」で考え、戦略を練った者は、ほぼ確実に敗者となり、「業界内の敵対関係の強さ」の中では、撤退を強いられていく運命にある。したがって、例えば、より多くのパイを奪える体制、すなわち大規模化した事務所だけが勝ち、生き残れるような状態にはならない。つまり、「規模さえ大きくすれば、勝てる。生き残れる」といったような戦略は、この業界では通用しない。

3. 起死回生の一手と競争戦略

マーケティング、そしてアピールが必要とはいいますが、その要諦は、要は「誇大広告」である。誇大広告というのは、実は、身の周りに日常的に存在する。例えば、とあるコーヒーショップでは、さして大き