

視点

特許事務所がグローバル化するための 3つの仕組みと3つの基盤



長谷川 芳樹
弁理士

日本企業の海外進出によって特許事務所における“内外”対応力が重要になっており、その競争環境も変化してきた。震災と原発事故によってグローバル化が加速しており、日本の特許事務所は否応なしに新たな競争環境に晒されている（コラム参照）。

【グローバル化のための 3つの仕組み】

特許事務所がグローバル化するためには「3つの仕組み」が必要である（表1参照）。

第1の仕組みは...

現地事務所の実情、実績、特徴を体系的に把握する仕組みであり、現地代理人と連携する前提となる。

例えばインドの特許事務所の名簿を入手し、無作為にピックアップして出願代理の可否を打診すれば、ほぼ例外なくウェルカムの返事が来るだろうが、本当に大丈夫なのか。好適な代理人を選ぶためには複数の事務所と日常的にコンタクトし、実情や実績、仕事ぶり、コスト、信頼性などを体系的に把握しておく必要がある。

現地事務所の情報は、国数が多くなり一国あたりの事務所数が多くなると膨大になり、個人の情報整理力や手作業では体系的な把握は不可能である。ITを活用したデータベースシステムの開発・運用がキーポイントである一方、その情報を日常の業務で活用しつつ新たに集積・整理していく“人の動き”が必要になる。

<表1> 特許事務所が グローバル化するための 「3つの仕組み」

- ① 現地事務所の実情、実績、特徴の体系的把握
- ② 現地事務所のケース処理や仕事ぶりのモニタ
- ③ 現地の制度や動向情報を収集・整理して活用

第2の仕組みは...

現地事務所のケース処理や仕事ぶりをモニタする仕組みであるが、一般には全くと言って良いほど顧みられていない。

何ごとにも几帳面かつ真面目な日本の特許事務所に比べると、海外の特許事務所はミスが多く、日本企業が泣き寝入りしているケースも少なくない。現地でトラブルがあったとき、ミスをしたのは現地代理人でした（日本は適切に仕事した）、という釈明で済ませて良いのだろうか。日本企業に成り代わって現地事務所に指示を与えている以上、日本事務所には現地の仕事ぶりをモニタする思想と、その仕組みを持つことが必要であろう。

特許“業界”ではレシプロ（reciprocatingの略）という取引慣行が広く蔓延している。日本のA事務所が某国のB事務所に某国出願の仕事を送れば、その件数に応じてB事務所がA事務所に日本出願の仕事を送ってくれる、という“見返り”を互いに約束する取引であり、近年、これを打診してくる海外事務所が確実に増えている。

日本の事務所が、日本企業に成り代わって現地事務所と連携しようとするなら、相手に弱みを握られるキックバックの如き取引慣行は避けるべきである。これを基本スタンスとしなければ、特許事務所の真のグローバル化は覚束ないだろう。

第3の仕組みは...

現地の制度や動向情報を収集・整理して共有し、日々の実務で活用する仕組みである。米国、中国、欧州主要国の情報は十分に厚く、例えばインドのような新興国の情報は相応に厚く収集・整理して活用できる体制を作る。インドのような主要な新興国はまだしも、お隣のスリランカやミャンマー、ネパールやブータンなどは縁遠い存在だが、これらの国でも“有事”のために現地情報へのアクセスルートは欠かせない。

このような活動は、個人の情報収集力や整理力にだけ頼っていたのでは不十分であり、仕組みにバックアップされた組織的な対応が必要である。例えば、情報収集・整理の専任者を置く、知財系国際会議に一定数を派遣する、海外駐在・研修に一定数のメンバーを派遣する、これらの成果を整理し共有化する、という取り組みが欠かせない。

グローバル化のための 3つの基盤

特許事務所がグローバル化するためには、前述した「3つの仕組み」を支える「3つの基盤」が必要である（表2参照）。

第1の基盤は...

内外業務でハンドリングされる特許、意匠、商標出願のケース数が多いことが、日常的にコンタクトする前提条件である。

例えば、米国のような主要国に各10箇所、新興国に各5箇所、途上国に各2箇所、辺境国に各1箇所というようにして、合計で95カ国(国と機関)500箇所の現地事務所と日常的にコンタクトするためには、現地事務所一箇所あたり30件とすれば15000件の出願および中間処理を管理している必要がある。

件数だけが影響力の源泉ではないが、件数がなければ現地代理人に影響力を行使できないし、その

事務所の実情や実績、仕事ぶり、コスト、信頼性などを評価するデータも得られない。

第2の基盤は...

内外ケースを直接に担当する弁理士等の“層の厚さ”がグローバル化の基盤となる。

内外実務を担当する者が内々実務も担当している、というのは“層の厚さ”を語るポイントである。語学を考慮して特定の弁理士等を内外専業とすれば、効率やコストダウンが図れることは容易に想像できる。しかし、発明技術から特許明細書を創り上げる内々実務の段階をスキップして、内々を知らない専門家が内外実務を処理しても、活用度の高い海外知財権は生まれにくいと思う。

人材のグローバル化を考える上では、例えば中国や韓国、東南アジア出身者の登用も欠かせないが、便宜的な登用にならないよう戒めたい。彼ら海外ネイティブに内外(特に出身国向け)実務を直接に担当させようとするなら、まずは、彼らには日本語による内々実務を習得させ、一人前の内々実務家に育てるべきであり、これが日本をベースとする特許事務所のグローバル化の基盤となる。

<Column>

国内外の知財系法人を含めたグローバル競争環境

特許事務所には、日本出願を代理する内々および外内の他に、日本企業の外国出願を“仲介”する内外という仕事がある。

内外業務では、日本の事務所は現地代理人に手続を“仲介”する存在であるため、外国出願を仲介する知財系法人(弁理士事務所ではない、例えば日本技術貿易)がライバルとなってきた。最近では、日本企業から直接に自国への出願業務を請ける現地代理人が増えており、第三国への出願業務を日本企業から直接に請ける海外の知財系法人も現れている。

このような海外の知財系法人は、日本語で対応するスタッフを揃え、二重のコストメリット(現地での安い翻訳コストと、日本事務所を中抜きするコストメリット)をセールスポイントとして日本企業に売り込みをかけている。

<表2> 特許事務所が グローバル化するための 「3つの基盤」

- ①内外業務でハンドリングされる業務の多さ
- ②内外ケースを直接に担当する弁理士等の層の厚さ
- ③弁理士業務を支援するスタッフのスキルとパワー

第3の基盤は...

弁理士業務を支援するスタッフのスキルとパワーであり、特許事務所が「事務」所として存立する基盤を作る。

内外業務支援という点で言えば、現地の代理人状況やトラブル情報の把握、現地でのケース処理状況のモニタリング、などの管理面で

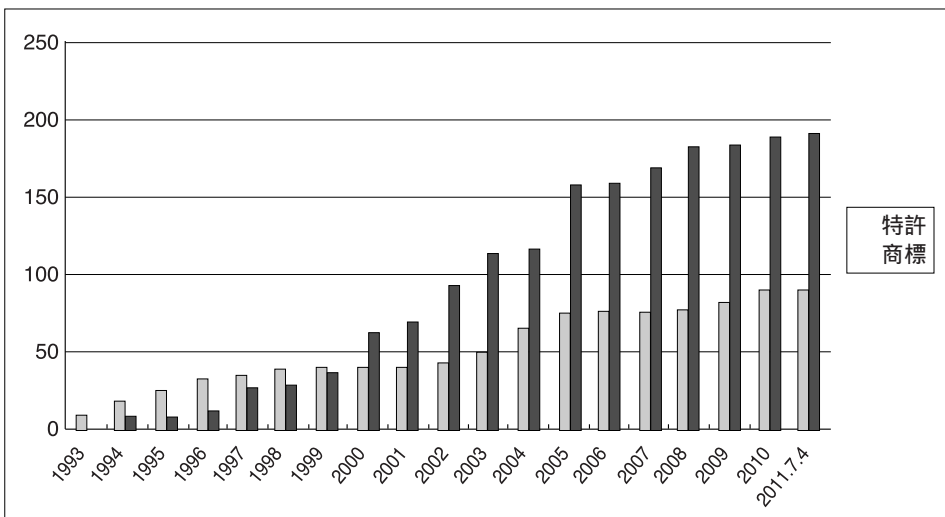
不可欠の役割を果たす。また、例えば翻訳の品質を実務担当者とは別の観点から組織的に管理・評価する役割や、内外実務担当者によるコレポンを英語サポートし、必要に応じて中国語、韓国語、インドネシア語、フランス語などの電話対応でサポートする役割などの業務支援面で重要な役割を持つ。

経済のグローバル化の中で、日本の特許事務所も従来の固定観念や因習を捨てて、新しく生まれ変わることが求められている。たいへん厳しい環境であるが、やりがいと可能性に満ち溢れた環境である、と思っている。

以上

創英における外国特許・商標出願/管理の取扱い国数

1993年から現在までの各年において、創英に出願済/中間処理の管理ケースが係属中の国および機関の数である。特許に比べて商標のほうがカバーしている国および機関が多い。



創英における外国特許・商標出願/管理の取扱い件数

1993年から現在までの各年において、創英に出願済/中間処理の管理ケースとして係属中の件数である。2011年は7月4日時点のデータであり、年末までには更に増加が見込まれる。

