

事務所経営



弁理士法人 永井国際特許事務所
永井義久

約45年間における、編集部からご依頼された「事務所経営」についての骨格の結論は「人とのつながり」であります。

31歳のある日、お酒が入った席で、事務所のクライアントから言われたのは「独立したら月1件ぐらい出願を依頼するよ」とのことでした。

これを信じて、その後ワンルームマンションの部屋代は捻出できたものの、生活費を賄うのに十分でないために、ゼミの講師の先生から受けた明細書の下書きのアルバイトで補うことになりました。

生活が不安定ながら軌道に乗ったのは、独立の2年後でした。その頃、かつて勤めていた事務所の大手クライアント2社の担当者の懇意により、それぞれかなりの件数の依頼が舞い込むようになりました。以後、様々な変遷があり今日に至り、本年7月からは所長から会長になり、経験の少ない所員へのOJT、複雑な外国関係案件処理、訴訟などに集中する方針としております。

弁理士登録後、受験仲間だったメンバーと契約書作成、判例研究の勉強サークルを立ち上げました。その受験仲間の一人から誘われ、訴訟の勉強として、無償で、仮処分事件の被告補佐人として参画することになりました。事件への参画が終期だったのか、裁判官の立ち会いの下で現場での事実実験が行われ、まもなく事件全体がつかめないうまま敗訴の仮処分決定がなされ、その後、その被告会社は倒産してしまいました。

私のクライアントではないものの、倒産までに至ったことに対し、大きなショックを受けるとともに、知財訴訟の重要性に気づき、本格的に勉強をしようと決意しました。

弁理士登録後の実務修習のとき、講師の高名な知財弁護士さんより、それまで名前のみ知っていた、ある業界では右に出るものはいないとされていた別の知財弁護士さんを紹介され、その事務所を訪ねることになりました。この訪問は弁護士さんの業務の一端を知るうえで大きな契機となりました。

他方で、私のクライアントに関する訴訟が提起され、前記の訪問した知財弁護士さんへの依頼を試みましたが、コンフリクトのために断られ、そのかわりに著名な知財弁護士さんの事務所にお世話になることになりました。この事務所との関係は約40年間、継続しており、現在まで多くのクライアントの紹介も受けました。

弁理士クラブの仲間との関係では、可能な限り深い交流の試みを通して、多くの弁理士さんの考え方、事務所経営のスタイル、企業における知財担当者の考え方などを学びまし

た。

現在まで、弊所のクライアントとなる経緯例は次のとおりです。

- A 東京→広島→熊本→東京→埼玉→千葉などの移住過程で知り合った、中学、高校、大学における友人からのクライアントの紹介
- B 親戚関係からのクライアントの紹介
- C 知財弁護士さんからのクライアントの紹介
- D 知財を扱うことが少ない弁護士さんからのクライアントの紹介
- E 司法書士、税理士さんからのクライアントの紹介
- F 弁理士さん（弁理士クラブ）からの（コンフリクトの存在を理由とした）クライアントの紹介
- G 共同出願人の相手方の一人が、その後にクライアントとなる例

これらのうち、特許関係ではCのケース、Gのケースが多い（特定の技術分野の関係では共同出願が多く、弊所も共同出願を扱う結果として、Gのケースが多くなります。）傾向にあります。商標・意匠関係は、さまざまルートです。

一方で、弁理士登録後まもなくして、今後は外国案件も扱うことが弁理士として必須となると思い至り、AIPPIの会員、その後しばらくしてAPAAの会員となり、毎年、約25年間、外国での年次総会に参加し、ブロークンな英語とその英語能力を隠すためのアルコールを片手に、フランクな交流に努めました。

この外国代理人との交流は、内外出願時の依頼代理人選択のほか、外内出願の受任に大きく寄与し、今では外国関連業務が弊所の売上げの約5割を占めるようになっております。

以上のとおり、45年間の事務所経営は、「人とのつながり」で成り立っていたとともに、「人とのつながり」で弁理士業務の質の高まりへの努力維持が可能であったこととなります。

なかんずく弁理士クラブでの交流は、事務所を経営するための多くの貴重な材料・示唆を与えてくれたほか、人間としての生長を支えてくれました。本稿を読まれている弁理士クラブの先生には、「弁理士クラブでの活発な交流が貴方を支えます」、と強く推奨せざるを得ません。

※ なお、「事務所経営」についてのご質問がありますれば、アルコール片手であればお付き合いしますので、ご連絡をお待ち申し上げます。