

特許業務法人 浅村特許事務所

浅村特許事務所は1891年、日本初の特許事務所として創業した。今年で創立127年を迎える。明治、大正、昭和、平成と変わりゆく時代のビジネスニーズに合わせて知的財産に関する様々なサービスを提供してきた。今後は土業連携や海外進出など、新たなサービスに挑戦しながら、次の100年を目指していく。

■知的財産を守るサービスのパイオニア

近年、日本でも知的財産の保護や活用について注目が高まっている。知的財産とは、人間の知的創造活動により生み出されたアイデアや創造物の中で、財産的な価値を持つものの総称の呼び名で、それら権利は特許権をはじめ実用新案権、著作権、商標権など知的財産権として法律で守られている。これら権利の申請手続きを行うのが弁理士であり、特許事務所である。浅村特許事務所は日本におけ



初代特許庁長官の高橋是清氏（写真左）と並ぶ初代所長浅村三郎氏

る知的財産に関するサービスのパイオニアとして知られる。現在、弁理士37人を抱え、特許出願の手続きの他に、意匠出願、商標出願手続き、知的財産価値の評価など“知財”のワンストップサービスを手掛けている。取引先は国内600社、海外700社にのぼる。

■高橋是清氏から特許事務所開設を依頼

浅村特許事務所は初代所長の浅村三郎氏が設立したが、創業に至るエピソードは興味深い。浅村氏は1886年東京物理学講習所（現・東京理科大学）の第1期卒業生（卒業生は1名のみ）で、その後1887年に農商務省に設置されたばかりの専売特許局（現在の特許庁の前身で、初代専売特許局の局長の高橋是清氏は、後の第20代内閣総理大臣）に入所して働いた。

当時の日本にはまだ“知的財産”という考えも言葉もない時代であった。明治維新後、産業創生の幕開けを迎える中で、浅村氏は日本でも知的財産を広めていこうという志から専売特許局に入所したのだが、特許出願の依頼などはなく開店休業状態であった。この状況を見かねた初代所長の高橋是清氏は「浅村君、特許事務所を立上げてくれないか。そして、国民の側に立って、サービスをしながら知財を広めて欲しい」と説いた。浅村氏は所長の

指示に従い、専売特許局を辞めて日本初の特許事務所、大阪特許代言社（後の浅村特許事務所）を大阪、北浜に立ち上げた。

大阪は言わずと知れた“商業の街”だ。大阪で開業すれば需要はあるに違いないという期待を込めて開業地を選んだのだが、開業当初は、特許申請はわずかで、日常の仕事の中心は啓蒙活動であったという。“こういうことをやると得がありますよ”、“特許とはこういうものです”といった地道な宣伝活動を通じて、商売人に特許を理解してもらい、仕事を探していった。当時のエピソードで“鬼が履きそうな大きな草履は特許になるんじゃないか”という相談が事務所の記録に残されている。現代の特許への認識からすれば、実に突拍子もない話だが、当時は珍しいものを国が保護してくれる仕組みと理解されていた様だ。

■明治時代後半から業容が拡大する。

産業の発展とともに、わが国でも特許に対する認識が次第に広がりはじめた。浅村特許事務所は本格的に業務が拡大しはじめ、大阪だけでなく東京や他の地方都市にも拠点を展開するようになった。明治時代の後半になると、外国企業が日本の特許庁に特許出願し、知的財産を保護して欲しいという新しいニーズも出始めた。明治時代から特許は国単位で取得するルールになっていて、海外の企業が日本で自社の権利を守るには日本でも特許を取得する必要があった。

浅村特許事務所では1907年から海外企業に対するサービスを開始すると合わせて、逆に日本企業が海外で特許を取りたいというニーズに対しては、企業が進出する国の法律手続きができる資格を持つ弁護士、弁理士を仲介する仕事も始めるようになった。様々な産業が国内で勃興するに従い、特許出願の業務は右肩上がりが増え続けていった。途中、太平洋戦争を挟んで業務は中断するが、終戦を迎えて事務所を東京に集約し一から出直す。



大正時代の事務所内風景と、現在の事務所風景

1950年代に入ると欧米を中心に海外企業との取引は復活し、この流れは1980年の終わりまで続いていく。そして1991年には設立100周年を迎える。

■逆境の時代に所長に就任する

時代とともに走り続けた100年であったが、バブル崩壊を機に業界に激しい競争の波が押し寄せてきた。高度経済成長時代、日本の産業界では特許を出願することが1つの企業評価になる風潮があった。特許出願することで、その企業の勢いを示すと同時に、優れた技術を持っている企業という評価がなされた。

しかし、バブル崩壊で特許に対する考え方や環境が激変した。特許は自分の会社のためになるモノだけを申請するという考えに変わり、「量」から「質」の時代が変わったのだ。その結果、日本の出願件数は右肩下がりを受け、その結果、業務は減少していった。追い打ちをかけたのは、2001年の弁理士法の改正だ。それまで定められていた弁理士の報酬額が自由化されたのだ。特許事務所と利用者との交渉で報酬額を決めることが可能になり、

価格競争や料金割引などが生じ一気に需要と供給のバランスが崩れた。自由競争を迎えて、利用者と特許事務所の立場は逆転した。

こうした逆境の中、第4代所長に金井建氏が就任した。金井氏は大学卒業後、コンピュータ企業でシステムエンジニアとして働いていたが、弁理士試験に合格して弁理士に転身する。2005年に浅村特許事務所に入所し、2014年には所長に就任した。

金井所長は、「厳しい時代の真っ最中で私に代わったが、縮小を続ける市場を奪い合うだけでは先行きは厳しいと感じた」と振り返る。と同時に、「積極的にお客様ニーズに合わせた新たなサービスも増やしていこう」と考えた。

そのためにまず最初に取り組んだのが“クライアントファースト”だった。というのも、業界環境が激変しているにもかかわらず、事務所職員の感覚は変化に追いついていなかった。弁理士はお客様から“先生”と呼ばれ、弁理士はお客様を“顧客”と呼んでいた。

金井所長は、「いつまでも先生の顔をしていると、お客様はいなくなる。こちらが態度を変えないと、お客様の気持ちはつなぎとめられない。まず先生という意識をやめよう」と、それまで“顧客”と呼んでいた言い方を“お客様”にしようと運動を始めた。現在は、「就任当時と比較すればだいぶ変わった」と金井所長は笑顔を見せる。

■企業が持つ知的財産を評価する

一方で、所長就任以降、力を入れてきたのが「知財のビジネス価値評価サービス」だ。知的財産は企業の業績や方向性に直結する極めて重要な資産だが、本サービスでは企業が持っている知的財産を専門家の立場から客観的に評価して、お客様が持っている知財がどういう価値を持っているのか、どういうふうに会社経営に役立つことができるかを弁理士



1991年の事務所創立100周年記念パーティには、多くの政財界関係者が集まった。

が分析した上で提言するというものだ。大手企業は特許部など知的財産に関する専門部署があり戦略を立てやすいが、中堅、中小企業は知財を持っているけれども、それを経営戦略に活用できる体制が十分に整備された企業はまだ少ない。本サービスは特に中堅企業を対象にするもので、会社の知財部と同等またはそれ以上のサービスを提供する。

そのためには一定程度、技術を理解する人材が必要になり、またコンサルティング的な感覚も求められる。その実現のため弁理士に経営的手法を身につけさせるだけでなく、必要に応じて弁理士に加えて公認会計士や税理士、弁護士など複数の士業が互いに連携してお客様にワンストップでサービスを提供することが出来るようにするため、「ブライトアライアンス」をスタートさせた。

「ブライトアライアンス」は、浅村特許事務所が主導権を発揮して、同事務所のスペースを利用して複数の士業がサービスするというものだ。本来、弁理士が取り扱う業務以外の士業業務は法的に認められていないため、「ブライトアライアンス」は、コンサルティング会社という位置づけで、お客様へのサービスは、各業務に関わる士業の事務所が行う。

「ブライトアライアンス」では国内の企業もさることながら、海外の企業にもサービスを提供していく。浅村特許事務所は従来、各国の企業と信頼関係、取引関係を築いてきたが、

新サービスではアジアの企業に注目している。浅村特許事務所の事務所がある東京都品川区天王洲は、東京国際空港からモノレールで10分という地の利の良さもビジネスの追い風になりそうだ。

金井所長は「海外の企業が日本に進出する際、事務所を足掛かりに使ってもらいたい。そこがブライトアライアンスの意味で、日本の税法、日本の社会保険、登記もできるし、日本に法人をつくるための全ての基盤は、われわれがサポートできる」と戦略の重要性を説く。同事務所では、新サービスを浸透させていくために、世界中の法律事務所に連絡をして、日本に進出する計画や希望の会社があれば紹介して欲しいと営業攻勢をかけている。

■ ASEAN 市場を目指してベトナムに進出

浅村特許事務所は「ブライトアライアンス」を通じて、海外の需要を取り込もうとしている。「ブライトアライアンス」は2018年に、ベトナムのハノイに事務所を立ち上げる予定である。浅村特許事務所との連携を図る形で、日本でビジネスの計画を持つ現地の企業経営者などを事務所に集めてビジネス研修などを計画している。

一方、日本からベトナムへの進出も、増え続けている。日本からの特許出願や商標出願も、今後継続的に増えていくという判断のも



社内ミーティングでは活発な意見が飛び交う

と、企業戦略に関わる分野において、知的財産の創出から出願、有効活用まで様々な場面でアドバイスを用意している。新興国ではまだまだ知的財産については正確な情報も少ないが、「我々は情報を正確に集められる。特許事務所として“ASEANなら浅村”というブランディングをして地位を確立したい」と金井所長は抱負を語る。

浅村特許事務所は従来型の特許事務所のイメージにとらわれずに新しい市場を開拓、新しいビジネスモデルの開拓に邁進している。「120年に及ぶ歴史の中で培ってきたノウハウや取引先を宝に、それをさらに活用し生かしたビジネスを展開していく」。改革と創造で新たな時代の先頭に立つ浅村特許事務所に目が離せない。

企業概要

特許業務法人 浅村特許事務所

<http://www.asamura.jp/>

代表社員 所長：金井 建

創業：1891年3月

事業内容：知的財産（特許、実用新案、意匠、商標、不正競争防止法、著作権法等）に関する出願、その他の手続きの代理ほか。

本社：東京都品川区東品川2-2-24 天王洲セントラルタワー

電話番号：03-5715-8651 取引店：東京支店

