



今月のことば

monthly word

転ばぬ先の杖

日本弁理士会 副会長

塩野谷 英城

はじめに

土曜日の朝、テレビで情報番組を見ていると、「弁理士」の一語が耳に入ってきました。書籍のランキングを紹介しており、その第3位の本の紹介によれば、主人公は「弁理士」だということです。藤沢数希・著「ぼくは愛を証明しようと思う。」という本の紹介でした。内容を聞きのがしたので、出張の新幹線に乗る前に、その本を買い、読んでみました。内容をごく簡単に言うと、特許事務所に務める弁理士が、クライアントから教わった恋愛工学を実践しナンパ師の道を究めてゆくのですが、最終的には、自分なりの恋愛の形を見つける、というものです。正直、コンプライアンス担当の立場からは「弁理士の品位として如何なものか？」と思いましたが、一方で、弁理士が主人公になっている本が、ランキングのトップ3に入るほど読まれることで、「弁理士」という職業の存在が、若者も含め広く知られることは良いことではないか、と思いました。実際、主人公の弁理士が行う仕事の描写はリアルに書かれており、読者は、弁理士という職業を知ることになります。とはいえ、世の弁理士が皆ナンパ師だと誤解されると困るのですが（笑）。

そんな思いを巡らせているとき、弁理士を主人公にした懸賞付きの小説コンテストを開いたらどうだろうか、と思いました。著者は弁理士を知るために取材を行います。著者に弁理士をよく知ってもらうことができます。また、優秀作品が読者に読まれることで、今度は読者に弁理士をよく知ってもらうことができます。魅力的な弁理士像が描かれていれば、弁理士になりたい、という人も増えることでしょう。

転ばぬ先の杖

ところで、今回私が書こうと思うのは本の話ではありません。いま日本弁理士会は、知的財産を

経営に活かしたい中小企業を支援する弁理士知財キャラバンの活動を進めています。この活動もあって、弁理士が、知財のことをよく知らない企業の仕事を受ける機会も増えると思われます。そうすると、今までになかった業務上のトラブルを生ずる可能性もあります。そこで、トラブルの未然防止に役立つと思われるアイデアを自分の経験から取り留めもなく書いてみたいと思います。以下は私個人の考えであり、日本弁理士会の見解ではありません。その点ご了承ください。内容的には、個人規模の事務所が、小規模企業の仕事を受ける時の話になります。

金銭トラブル

①出願をして費用を請求したが、聞いていた金額と違うと言われた。②特許になったので謝金を請求したら、聞いてないと言われた。③費用を請求したが、なかなか払ってくれない。④費用を請求したら、会社が倒産していた、など。

①②については、顧客に事前に費用の説明をしても、顧客が誤解したり、忘れてしまうこともあります。合意内容は文書で残したいところです。電子メールやPDFでもよいと思います。合意文書の確認によりトラブルの未然防止になればよいですが、もしトラブルになってしまった場合には証拠資料にもなります。

一方で、契約手続はなるべく時間をかけずに簡単に済ませたい、という思いもあるでしょう。一案として、見積書と発注書を兼ねてしまうことが考えられます。見積書に、金額に加え、顧客と合意しておきたい事項を記載しておき、この見積書に合意のサインをもらって、発注書として返送してもらう、という方法です。もっとも、初めて取引をする顧客には、記載内容を口頭でしっかり説明し、理解して頂く必要があるでしょう。

言った、言わないのトラブルは、金銭トラブル

に限ったことではありません。医師のインフォームドコンセントのように、私達も知財の専門家として正しい情報を顧客に伝えて合意して頂く、という意識を持つておくことがトラブル防止に繋がるのではないかと、思います。

③④については、特に特許明細書のように時間をかけて作るものは顧客ごとのオーダーメイド品です。もし原稿チェックの段階で出願がキャンセルになっても、書類の作成に要した作業の対価は頂かなければ仕事としてやっていけません。そのようナリスクも考慮すると、やはりオーダーメイド品を作る前にある程度の前金を受けたほうがよいと思います。これは手続時の立替を避けることにもなります。印紙代の割合が大きい出願審査請求や年金納付の費用についても前金をお願いしたいところです。キャンセルの際の前金の扱いは予め顧客と合意しておく必要があるでしょう。

外国案件

外国出願を現地事務所に依頼する際も、国内の顧客から事前に費用を預かるのが安全です。現地事務所に仕事を依頼する場合は、私たち弁理士と現地事務所との契約になるので、仮に国内の顧客の支払いが遅れているとしても、私たち弁理士は現地事務所に送金しなければならない関係にあるからです。同じ現地事務所にA社とB社の仕事を依頼することもありますから、一つの会社のために現地事務所との関係を悪くするわけにも行きません。

預り金の管理

ここで、前金を受ける際に注意したいことがあります。口座に振り込んで頂く金額には、特許庁などに支払う預り金を含んでいる場合があります。例えば、出願審査請求をするために、特許印紙代を含む費用の全額を事前に預かる場合などです。口座には他の顧客からの売上等も振り込まれるでしょうから、放っておくと、預り金が幾ら口座に残っているべきなのか、管理が難しくなります。同じ口座に経費の自動引き落としが掛かっていたりすると尚更です（入金口座と経費口座は分けたほうがよいでしょう）。預かったらすぐに予納口座に移す、というやり方もあるかもしれませんが、予納口座から戻す必要が生じると手続が煩雑です。一案として、振替口座を利用することが考えられます。顧客からの入金に預り金が含まれている場合は、預り金を振替口座に移し、預り金の

額を顧客ごとに記録しておきます。そして、特許庁に納める際に振替口座から出金して納める、というやり方です。インターネットバンキングを利用すれば手数料無料で振替できる銀行もあり、デスクからすぐに資金の振り替えが可能です。

運転資金の借り入れ

以上のようにして、少なくとも印紙代以上の前金を預かることで、手続時には預かった金銭から予納等を行うことができますから、手続時の立替がなくなります。一方で、事情により立替払いが必要になることもあるでしょう。場合によっては、借り入れが必要になるかもしれません。借りるということは、運転資金に余裕がない状態ですが、その状態で返済も必要になるので、顧客から入金を頂かなければ資金繰りが回りません。しかし、大企業の仕事と違い、月末に入るはずの入金が入らなかった、ということもあり得る仕事なので、借り入れも慎重にしなければなりません。金利の比較や返済計画を行い用途を立てて借りる必要があるでしょう。

なぜ、こんなことを書くかというと、経営に余裕がないと、トラブルも起きやすいのではないかと、いう仮定によるものです。運転資金を借り入れて経営に余裕を作る必要があるけれども、その返済が経営の余裕をなくすものであってはならない、という意味で、慎重に、ということです。

経営に余裕を作るという点では、経費の見直しも有効です。無駄な経費を削ることで収支のプラスが大きくなります。固定費の長期契約はなるべく抑えたいものです。いざというときの状況（景気、健康など）の変化に対応できない場合があるからです。

手続のミスや遅延

手続のミスや遅延は、トラブルに繋がるおそれがありますが、問題を最小限に抑えるためには、できるだけ早く顧客に状況を報告することです。連絡を躊躇していると、問題は大きくなっていきます。手続のミスや遅延に限らず、問題を認識したら、できるだけ早く顧客に連絡を取って話し合いを進めることが大事だと思います。

おわりに

本当に取り留めもない内容になりましたが、顧客とのトラブルを未然に防止する、ということに目を向けて頂くきっかけになれば幸いです。よろしく願いいたします。