

タックニュース●資格バックアップマガジン

543-0904-1025-10  
平成26年12月1日発行(毎月1回1日発行)通巻第429号  
300yen

# TAC NEWS

2014 December

# 12

特集1

## 住宅ローン専門金融機関の挑戦

特集2 マンション管理士×管理業務主任者 実務家対談



資格の学校  
**TAC**

**W** セミナー  
WASEDA

伊東国際特許事務所 所長  
弁理士 米国パテントエージェント

## 伊東 忠重

『外国出願に精通した日本を代表する特許事務所』として、グローバル社会を舞台に、高品質・スピーディーなサービスで勝負します。

日本のプロフェッショナルシリーズ  
第358回



# 日本の弁理士

日本企業の特許庁への出願件数は、これまで出願規模の大きかった電気業界を始めとして、2005年を境に減少傾向にある。2008年のリーマンショックによる経済低迷がさらに拍車をかけ、国内出願の漸減は2012年にわずかに回復するが、その後も減少が続いている。

一方、知的財産のグローバル化を反映し、国際出願(PCT出願)は年々増加傾向にある。アメリカ、ヨーロッパ、中国へと出願国・地域を拡大する日本企業が増え、今や国際特許は企業競争力を左右する重要なファクターとなった。この知財のグローバル化の時代に先駆けて外国出願業務に一早く目を向け、業界内で確固たる地位を築いているのが、1967年創業の伊東国際特許事務所だ。2011年に所長に就任した弁理士の伊東忠重氏に、国際特許事務所としての経営方針や今後への抱負、次なるステージへの展開について伺った。

## 弁理士試験合格後、アメリカに留学

皇居外苑の見える丸の内のオフィスビル。開放感溢れる16階のオフィスで迎えてくれたのは、弁理士の伊東忠重氏だ。控えめながら必要以上でも以下でもなく、こちらから投げかける質問に、的確な言葉を適切な量で返ってくる。企業競争力を強化するために、経営資源として企業の知財産を守る切れ者の弁理士らしい印象だ。

伊東国際特許事務所は主に電子、電気、機械分野を扱う特許事務所として、創業以来47年間、先端技術の発展に貢献してきた。現在は自動制御、通信、半導体、情報処理、コンピュータ、ソフトウェア、材料、化学、バイオテクノロ

ジーと、あらゆる技術分野で知的財産権の活用強化に努めている。

伊東国際特許事務所は、2013年の特許出願の公開・公表公報件数ランキングにおいて、ランキング第4位に入っている。堂々の大手特許事務所の一角と言っている。伊東氏は、この事務所の2代目として、2011年に所長に就任した。

「子どもの頃、早口言葉で『東京特許許可局』と言いましたよね、意味もわからずに。私が生まれたのは事務所ができて1年ちょっとの時。だから、幼い頃から弁理士という職業もこの『特許』という言葉も知っている珍しい子どもでした」

と言っても、「後を継ぐように」と父・忠彦氏から言い始められたり、経営者としての「帝王学」を授かったりしたこと

はない。自らの人生を自分らしく。伊東氏は自ら選択して、早稲田大学理工学部機械工学科に進学している。

大学3年から入った研究室では、専門的知識が豊富で特定の技術には大変詳しい研究者が揃っていた。しかし、専門分野以外のこととなると頓着しない。そんな空気を感じて、「専門分野だけでなく、満遍なく幅広い分野について知っているほうが面白そうだ。それなら弁理士がいいのではないかと、弁理士を目指すことに決めた。

卒業後は「弁理士になるならクライアントの気持ちがかかるようにならなければいけない。大企業でいろいろな経験を積もう」と、東芝に入社。知的財産部に入り、業務の傍ら弁理士試験の受験をスタートさせる。その時心に決めたのが「実務をしながら資格を取る」というスタンスだ。「『資格はあるけれど実務経験がない』、これはよろしくない。『資格はないが実務経験がある』のほうがまだいい」と伊東氏は考えていた。

弁理士になってその先どうするのか。何か目指すものはあるのか。伊東氏は、受験中から最終ゴールは資格を取ることはないと感じ始めていた。

「弁理士を目指すような人生の先輩の受験仲間も、8~9割の方は日本のことには詳しいのに外国にまで領域を広げると話が噛み合わなくなると感じました。それならば私は、もし日本で資格が取れたら、アメリカの知的財産に関する法律も勉強しよう、将来的には米国パテントエージェントに登録したいというビジョンが浮かんだのです」

伊東氏は1992年から3年間受験勉強に励み、1995年、当時合格率約3%の難関資格だった弁理士試験に晴れて合格。そして1997年、当時知的財産の分野で全米No.1にランクされていた米国のフランクリン・ピアス・ローセンターに留学し、1998年に修士(MIP)を取得する。

帰国後、住友重機械工業・知財部・グローバル知的財産チームに即戦力として入り、入社当日からリーダーとして海外を中心に重要案件を任された。アメリカのロースクールで培った語学力と米国法や特許の知識。伊東氏は新たなスキルを武器に、社外弁護士、弁理士と連携し、権利の行使や他社の攻撃からの防御といった多様な案件を日常業務としてこなしていった。

せっかくの発明も、特許出願することなく世に出てしまえば、あっという間に他社に真似されてしまう。それを自社の権利として守り、残すには、何はともあれまず必要な範囲の特許を取ることが重要だ。伊東氏のやるべきことは、その発明の段階に発明者の懐に入っていく、「あなたはどんな発明をしたのですか?」と聞き出すことから始まる。最終的に「特許を取るためには、こういう図面も必要ですよ」とアドバイスして、特許出願まで持っていける形にしていく。

「発明の発掘」。業界でそう呼ばれている出願人の仕事が、伊東氏には面白くてたまらなかった。

「企業、つまり出願人の立場で仕事をしていたので、多くの代理人の方ともお会いしました。こういう代理人だったらいいな、こういう代理人には絶対なってはいけないな、という多くの実体験とその時の経験が、事務所に入ってから非常に役に立っています」

こうして企業で「濃密な時間」を過ごしていた3年目、父・忠彦氏から声がかかった。

「やらなければいけないことはまだまだあったし、会社から必要とされているという自覚はありました。

その時父は62歳。段々歳をとっていきます。後継者がいなければ事業は承継されない。それまで父は何も言わなかったけれど、親子なので最終的には私が継ぐことができたらいいだらうなという意識は多少ありました」

2001年、伊東氏は伊東国際特許事務所へ「転職」した。

## 弁理士・技術スタッフは精鋭主義

現在、伊東国際特許事務所は総勢223名。その中に日本弁理士60名、翻訳を含めた特許技術者47名が在籍する。弁理士、特許技術者のうち博士号取得者が6名、名を連ねていることも特筆すべきだ。

アメリカでは特許事務所のはほぼ全員が特許弁護士という布陣が普通だが、日本は弁理士試験の難易度が高いこともあり、弁理士資格を持たない特許技術者のほうが多い傾向にある。その中において弁理士が技術系スタッフの半数以上を占めるのは事務所の特色と言える。

また弁理士と技術系スタッフで100名、残り100名が事務系スタッフと、技術系と事務系が1対1の比率で在籍する。

「ほとんどの事務所は事務系スタッフの比率が低い。しかし私たちは、図面作成や情報管理など、特許事務所の事務処理は非常に重要だと捉えています。扱っている件数も多いので、事務系



▲2013年の特許出願の公開・公表公報件数ランキングにおいて、ランキング第4位に入っている伊東国際特許事務所を所長として率いる、弁理士、米国パテントエージェントの伊東忠重氏。



▲事務所に勤務する米国特許弁護士、スターロン R. メイソン氏と。

スタッフはかなり多いですね」

しかも事務手続きはもちろんのこと、図面作成も翻訳も100%内製している。

「特に翻訳に関しては、多くの事務所が翻訳会社を使っているのですが、100%内製は日本の他の事務所との大きな差別化につながっています。当事務所では責任を持って1人の人間がすべてやるのが大原則。私たちは、最終的にどういう審査を経て特許になっていくのかまでの経験に基づいて、的確な用語や言葉を選び、翻訳しています」

そして伊東国際特許事務所の最大の特徴と言えば、「国際性」だ。アメリカ人、中国人、韓国人の特許弁護士・弁理士が在籍し、出願書類の翻訳はすべて各国の担当者によってチェックされる。しかも国内から外国、外国から国内への案件を扱う部門の担当者はいずれも語学堪能である。

また、会長の忠彦氏、忠重氏を始めとして、企業の知財部出身の弁理士が多いという強みもある。忠重氏が執拗に企業勤務にこだわった「常にクライアントの立場に立って考えられるように」という意図は、仕事のクオリティの高さを担保する。

さらに、特許庁出身の弁理士も10数名いるので、審査官の考え方を理解した上で的確な出願ができる。

このような恵まれた人的資質によって、伊東国際特許事務所には日本企業の日本特許、日本企業の外国特許、そして外国企業の日本特許出願の他、審判、訴訟、鑑定、調査、その他知財に係わる相談まで受ける、知財のオールラウンドプレイヤーとも言える存在感がある。

まさに「知財のことなら何でも。国内外不問」の圧倒的強みを誇っている。



## 2代目所長に就任

2001年、入所した伊東氏は、一担当者として弁理士のスタートを切った。日本企業の日本特許、日本企業の外国特許、外国企業の日本特許出願をメインに、クライアントを

訪問し、「担当の伊東です」と挨拶をし、打合せをして、それに基づいた明細書を作成する。コツコツと現場で作業をする毎日。伊東氏は現場の第一線で、初めて代理人としてクライアントから仕事を受任する立場となった。

2003～2005年には、リエゾンスタッフとしてワシントンD.Cにあるローファームに駐在。もちろん「一兵卒」なので、日本から来る仕事を米国特許弁護士と打ち合わせ、一緒に「いかに出願案件に特許性があるか」をアメリカの審査官に説明し、日々粛々と仕事をこなしていた。

アメリカには米国特許エージェンツという資格試験がある。アメリカにおいて、出願の代理業務を行うことができる資格で、米国特許商標庁 (USPTO) が試験 (Patent Bar Examination) を行う。いわばアメリカ版弁理士だ。伊東氏は、アメリカに渡った2003年に、この米国特許エージェンツ試験に合格した。2011年には登録要件をすべて満たし、米国特許エージェンツに登録。名実ともに、国際性豊かな事務所を象徴する弁理士となった。

2008年には外国出願をする部門の部長に就任。その頃から一担当を外れ、鑑定や訴訟といった複雑な案件に携わるようになり、2011年、父に代わって所長に就任した。弁理士試験合格から16年、事務所に勤務して10年目のことである。

「トップは所員とその家族まで食べさせていかなければいけないという大きな重圧があります。そこが所長になって一番大きく変わった点ですね」と、伊東氏はトップとなった心境を吐露する。

父・忠彦氏は「忠重が入所する時も、私は自分の後継者にするとは言いませんでした。所長になる素養がなければ、息子でも継がせる気はなかった」と話す。真面目で努力家の忠重氏を見込んで、将来を託したのである。

「父の後ろ姿を見て、自分なりに考えてやっていきたい。事務所には、先輩も、入ったばかりの若手もいます。父とはまた違ったアプローチで、自分なりに事務所を盛り上げていきたいですね」



2代目なりの気遣いもある。新生伊東国際特許事務所がどんな成長と発展を見せるのか。今後大いに期待できそうだ。



## 低コストで高品質の業務を目指す

先ほども触れたが、日本の特許庁への出願件数はここ数年、全体の総数として減少の一途をたどってきた。2012年にわずかに回復するも、2013年はまた減少に転じている。

「特許出願は企業の元気を量る一つのバロメーター。これは大変よくない傾向です」と、伊東氏も懸念する。

出願件数の減少は景気の落ち込みが主たる要因と言われているが、何より現実問題として、日本の大企業は今、コスト意識が非常に高く、特許出願にも費用対効果を求めるようになった。

「当事務所への依頼も日本全体での依頼数減少に並行して減っていましたが、何とか2011年にいち早く前年実績を上回り、有り難いことにご依頼件数は増加しています。ただ、企業のコスト意識の高まりからご依頼件数の増加だけではなかなか利益に結びつかない状況になってきました。品質の高さをモットーとしている私たちは、高品質なおかつコスト削減にも応えられるハイレベルなサービスをスピーディーに提供し、それによって業績を伸ばす方向で頑張っています」

さて、日本企業の多くは、アメリカでの特許取得のために、間に入るアメリカのローファームに多額の費用を支払っている。一度日本で処理した作業をもう一度アメリカのローファームに発明から理解してもらい、中間処理応答作成を重複して行わなければならないのだ。この重複作業と事務処理上のミスの多さが、余分な費用を産み出している。

こうした経緯があり、2007年、伊東国際特許事務所は、これまでの豊富な経験に基づき、ワシントンD.C.に関連米国ローファームとしてIPUSA PLLCを設立、ミスを最小化し低費用で高品質の米国特許の取得を実現している。

「最終的に、日本特許のみならず米国特許もすべて東京で代理させていただく。まさに「一気通貫」ですね。これが私たちの大きな売りになりました」

2011年には伊東氏が米国パテ

ントエージェント登録をし、IPUSA PLLCのメンバーとなった。これが米国特許取得に大きく活かされていることは言うまでもない。



## 明細書に始まり、明細書に終わる

弁理士になって良かったと思うのは、まだ世の中の誰も知らない技術に自分も関与させてもらっている時に、求める権利内容で権利が取れた時だと、伊東氏は話す。「希望通りの範囲で権利が取れて良かった」、「お陰様で業界優位となる特許を獲得できました」とクライアントの感謝の言葉を聞いたら、それは弁理士としての一番のやりがいだ。

所長としてのやりがいは、何と言っても事務所を認めてもらえた時だ。知らない外国の特許事務所から仕事の依頼を受け、理由を聞く「伊東さんの仕事ぶりが気に入っていたから、別の事務所に移ってからも仕事を頼んでいるんだよ」と言われた時は、「ああ、我々の仕事ぶりを高く評価してくださっているのだなあ」と、嬉しさが込み上げてくる。

「とはいっても、所長はクレーム処理も担当していますから、それはそれで苦勞も多いんですよ(笑)」と相好を崩す。

今後も、地道な努力を続けていくのが事務所の方向性のようだ。

「特許の仕事の中にはいろいろな仕事がありますが、その一つに権利化があります。権利になったものを使って攻撃をする、あるいは蓄える。さらに他社からの攻撃から守る。攻める・蓄える・守るの『攻・蓄・守』。これがまず基本です。その中で特許事務所は『蓄』が基本だと思っています。つまり出願・権利化はベース。出願・権利化がまともにできない



▲伊東国際特許事務所は総勢223名。うち日本弁理士60名、翻訳を含めた特許技術者47名が在籍。さらにアメリカ人、中国人、韓国人の特許弁護士・弁理士も在籍している。

事務所は攻撃もできないし、防御もできないと思います」と、改めて基本に立ち返り、権利化の大切さを再確認する。

出願・権利化は、すべての礎となる重要なファクター。だからこそ伊東氏は口を酸っぱくして「技術系の弁理士は明細書に始まって明細書に終わる」と言い続け、執筆やセミナーでも繰り返し説いている。弁理士は、まず明細書を書けるようにならなければいけない。1～2年明細書を書いて、日本の明細書を書けるようになったつもりになる人がいるが、それはその人の自己満足でしかない、伊東氏は指摘する。自身が、明細書を完璧に書けたと思う日はないからだ。

「時代が変われば実務も変わる。いつになってもその技術をどう表現していくかは非常に難しい。ベテランで優秀な人は、悪戦苦闘しながらやっています。そこに面白みを感じられれば弁理士としてやっていける。常に勉強ですし、努力も必要ですね」



## 弁理士として求められる素養

日本には、米国特許エージェントに登録している日本弁理士はほんのわずかしかない。その1人である伊東氏には「外国出願に精通した日本を代表する特許事務所」としての自負がある。「常にそうあらねばならないと自らに言い聞かせている」と言う。

「私が弁理士の受験を始めた1992年は、英語ができなくても大丈夫でした。その当時、日本企業は日本でどんどん出願し、勢い良く特許を取っていた。しかし国際化した今

は、日本だけでなく外国でも特許を取っていかねばならない時代です。つまり、明細書を書く時も、アメリカの実務を考慮し、そのまま訳せばアメリカの実務に通用する、あるいはヨーロッパにも、中国や韓国にも通用するものを最初の段階から作っていかねばなりません。となれば、英語力はもちろん、各国の実務にも長けていなければならない。これからの弁理士は、英語力がないと戦いの場にすら上がれない気がしています」

厳しい指摘ではあるが、弁理士を目指している受験生は、合格のその先を見据えて資格を取らなければいけないと伊東氏は考えている。

「日本全体の出願件数は減っているという厳しい状況であってもなお、とてもやりがいがあるのが弁理士の仕事です。最先端の技術に携われるのは技術系の人間にとっては最高の魅力。ましてその技術が最終的にクライアントの望む形で権利化できたとしたら、どんなにやりがいを感じるでしょう」

だからこそ求めるのは「やる気」と「常に実務や法律、さらには外国の実務についても勉強する高い意欲」だ。その上で「代理人として仕事をする上での責任感の強さ」が求められると言う。

「一つの技術が生まれるのに、企業は多額の資金を投入します。その技術で権利が取れば、多額の資金投入に一層意味を持たせることができる。そのあたりをよく理解して、お客様のために仕事をする。言ってみればサービス精神を持っている方が理想ですね」

サービス精神について、伊東氏はさらにこう説く。

「常にアンテナをはって、お客様が何を求めていらっしゃるのかを把握し、高品質のアウトプットを迅速に、スピーディーに提供することが大事です。そして、お客様が困っておられるときには、全勢力をあげて支えることも求められていると思います」

また、日本語は多少曖昧な表現を使っても何となくわかってしまう。ところが技術を表現する時には「何となく」は通用しない。

サービス精神があり、技術力があり、日本語で論理立てて説明できて、英語力のある人。何段階積みにもスキルが求められるようだ。しかし採用では、やる気と技術力さえあれば、初心者でも歓迎。懇切丁寧に指導してくれるそうだ。



## 人材を支える教育研修制度

事務所が質の高い仕事を強みにしているということは、質の高い人材を確保できているということ。伊東国際特許

事務所では、「3ステップ制度」という研修制度で人材力アップに努めている。

第1ステップでは、入所後、経験の有無にかかわらず、内部の勉強用資料を使い、仕事のイロハを一からみっちりレクチャーする。

第2ステップでは、実際に明細書を作成する。必ずサポーター（補助者）がつき、明細書が真っ赤に染まるぐらい（最初は全面書直しになるケースが多い）細かく添削指導を受ける。

第3ステップでは、本人の適性に合ったクライアントを担当してもらい、そのクライアントの考え方を吸収する。

3ステップすべてを踏んで「この人は大丈夫」と判断されたら、初めてサポーターが離れる。そこまでに1年かからない人もいれば、1年以上かかる人もいて、そこは個人差がある。徹底的に事細かく丁寧に指導しているのがわかる。

所内には80人収容できるセミナールームもあり、アメリカや中国の有資格者が国際業務について所内レクチャーをし、外国から代理人がくれば英語でのプレゼンテーションをしてもらい質疑応答する。

日本人の弁理士が作成した英文の明細書は、必ず所内の米国特許弁護士がレビューし、細部まで指導する。OJTでも単に仕事を教えるのではなく、レベルを高めていくための配慮がある。

また「ブラウンバッグ・ミーティング」という、昼休みにお弁当を持ち寄り、食べながら所内の教科書「特許明細書の書き方」の読み合せをしたり、審査基準の変更点を確認等する勉強会も開いている。

外部研修への参加も積極的で、アメリカのローファームが現地で主催するセミナーに人材を送っている。あるいはアメリカのロースクールの短期サマープログラムにも参加させている。「本人のやる気が大前提。帰国後本人がそれをどれだけ活かせるかですね」と、育成策について伊東氏は力説する。

受験生に対しても「合格はあくまで通過点」と、その先をプランニングするようにアドバイスする。

「資格は取得してこそ価値がある。単に『資格の勉強をしました』では意味がない。資格試験を目指した以上は、合格するまで諦めてはいけません」と、果敢な挑戦を勧める。

「正しい勉強方法で諦めずに努力していれば、弁理士試験には合格できます。勉強方法は人それぞれだと思いますが、共通していることが必ずあるはず。それが何かを的確に捉え、それをやるのが重要です。長期間かけて合格しようと考えてはいけません。自分で1年、あるいは2年で受かると決めること。とにかく短期合格に尽きますね」

所内の弁理士達にも、外国出願に係わる勉強だけでな

く、その成果を形に残すために米国特許エージェント試験の受験を目指すという伊東氏。「日本で最も外国出願に精通している特許事務所」を目指して、「今後はアジア各国への日本企業の出願にも力を入れて行きたい」と攻めの姿勢を崩さない。

2013年には、母校のフランクリン・ピアス・ローセンターで開催された国際知財シンポジウムに、スピーカーとして元CAFC判事らと共に招かれた。日本からアメリカへの逆上陸。その姿こそ、日本の誇れる弁理士像として、受験生の一つのマイルストーンになるに違いない。



▲弁理士試験受験中に、「合格後はアメリカの知的財産に関する法律も勉強したい、将来的には米国特許エージェントに登録しよう」というビジョンを持ったと語る。

## プロフィール

### 伊東 忠重(いとう ただしげ)

1969年生まれ。東京都出身。早稲田大学理工学部機械工学科卒。卒業後、株式会社東芝に入社。1995年、弁理士試験合格・登録。1998年、アメリカのフランクリン・ピアス・ローセンターに1年間留学、MIP取得。1999年、帰国後、住友重機械工業株式会社に入社。2001年、同社を退社し、伊東国際特許事務所に入所。2003～2005年、リエゾンスタッフとしてアメリカの特許事務所にて2年間駐在。2003年、米国特許エージェント試験合格。2008年、特定侵害訴訟代理業務付登録。2011年、同事務所所長に就任。同年米国特許エージェント登録。

・事務所 東京都千代田区丸の内2-1-1  
丸の内MY PLAZA (明治安田生命ビル) 16階  
Tel. 03-5223-6011  
URL <http://www.itohpat.co.jp/>



▲1998年に発行され、法改正の度に改訂された伊東国際特許事務所のバイブル「特許明細書の書き方」。