

ワールドワイドな知的財産総合サービスプロバイダーを目指す

株式会社 知財翻訳研究所



パソコンを駆使して翻訳

知的財産の重要性に関する認識は近年急速に高まってきており、個別企業のみならず国家レベルにおいてもその戦略的な活用が議論されている。

知財翻訳研究所の浜口社長は、こうした流れをいち早く読み取り、知的財産活動のインフラを担う会社として1976年に、同社の前身であるビジネスアソシエーツ社を設立した。同社は知的財産関連資料の翻訳をコア業務として業容を拡大、1991年に社名を株式会社知財翻訳研究所に変更し、現在では、翻訳力を生かして海外特許実務に関するセミナーやフォーラムの開催、知財関連図書や論文集などの出版、特許専門人材の派遣、特許調査サービスの提供など、その周辺に活動領域を広げている。

専門性の高い翻訳と周辺サービスを提供

同社の経営理念は、知的財産ビジネスを支える人材を育み、より質の高いサービスをより効率的に提供することで社会に貢献することだ。

サービスの質の向上という面で同社が目指しているのは、通常の技術翻訳や法務翻訳を超えた翻訳サービス。すなわち、対象としている技術の背景や、制度を含む海外特許の実務を理解し、これらを踏まえた専門性の高い翻訳サービスを提供することである。このため10年程前から社内には翻訳インターン（同社登録商標）制度を設け、OJTによる徹底した社員教育を行っている。翻訳を取り次ぐだけのエージェントではなく、専門技術分野別に編成された正社員社内翻訳態勢と、インターンOBを中心とした専属翻訳態勢とにより、高品質の翻訳を生み出す。

このような例は翻訳業界では珍しい。

同社が目指しているのは、知的財産ビジネス周辺業務に関する広範なサービスの提供だ。そのための課題の一つが事業領域の拡大である。同社はコア業務である特許明細書や周辺文書の翻訳にとどまらず、新規性や侵害調査などの特許調査サービス、海外特許出願用の正式図面作成業務などを手がけており、顧客のニーズに応じ必要なサービスを一括して提供することで、顧客にとっての利便性を高めるとともに、処理コストの低減を目指している。

グローバル化に対応した体制の整備

効率的なサービスの提供を目指す上でのもう一つの課題が、グローバル化に対応した体制整備である。

知的財産の権利化については、現状では、活動領域である国ごとに手続きを行う必要があり、これまでは、国ごとに別々の業者に、翻訳や手続きを依頼する形が一般的であるなど、顧客にとっては手間のかかる効率の悪い体制となっていた。

同社では、英語に加え欧州・アジアの主要言語の翻訳にも対応できるよう陣容を整え、複数国にわたる翻訳業務を一括して請け負えるワンストップサービス体制を築く一方、各国代理人への出願書類の発送から登録に至る事務作業をパッケージとして引き受けるなど、顧客にとって使い勝手が良く効率的なシステム構築を行っている。

こうした戦略の上で課題となるのが海外拠点の整備である。同社が海外で最初に拠点を設置したのは英国。英国の場合、現地在住の英国人に業務委託する形でのスタートであったので、立上げも比較的スムーズであった。

一方、知的財産ビジネスの本丸ともいえる米国については、現地に適任者がおらず懸案のままとなっていたが、顧客サービスのさらなる強化や、海外における新たな顧客開拓の必要性から、拠点の設置は不可欠であり、場所はビジネスの中心であるニューヨーク、との判断が出された。

同社にとっては、駐在員を派遣するという本格的な拠点作りは実質的に初めての経験であったので、円滑に手続きを進めるため中小機構のアドバイスを受けてみようということになった。

手探り状態のスタート

最初の検討課題は、拠点としてどのような形態を選択するかであった。駐在事務所とするのか、支社あるいは現地法人とするのか、それぞれの形態ごとに得失が検討された。機構からは、手続き面での煩瑣度かどうか、税務面での得失はどうか、就労ビザとの関係はどうか、活動の自由度、本社からのコントロールのし易さはどうかなど、様々な判断材料を提供された。同社は、手探り状態でのスタートということもあり、税務面のメリットや本社からのコントロールのし易さという点を重視、最終的に支社形態とするという結論をだした。この間、初の駐在員となる社員の給与体系をどう設定するのか、住宅や必需品である自動車の費用および医療保険に関する会社補助の考え方、日本における健康保険、厚生年金の取り扱い、一時帰国費用や赴任・帰任の際の費用の扱い等々、福利厚生面のさまざまな問題や駐在員の生活面での留意事項について細部にわたるアドバイスを実施した。

知的財産ビジネスにおける総合サービスプロバイダーを目指して

その後、同社の拠点立上げは極めて円滑に進み、アドバイス開始後約2ヶ月で支社の開設にこぎ着けた。支社開設後も、現地にて、現地におけるネットワーク作りや市場開拓の手法に関するアドバイスを実施、現在では米国の大手法律特許事務所との取引を開始するなど拠点として着実に地歩を固めつつある。

同社は、さらに本年、中国に現地法人 知財情報諮詢（上海）有限公司を設立し、目標である知的財産ビジネス

株式会社知財翻訳研究所

(日本本社)	
所在地	: 東京都新宿区
代表者名	: 浜口宗武
業種	: サービス業
事業内容	: 知的財産関連文書の翻訳、図面作成、海外特許出願事務、特許調査、教育・出版
創業年	: 昭和51年（1976年）
従業員数	: 45名
資本金	: 10百万円
年間売上高	: 1,050百万円
(海外拠点)	
企業名	: Chizai U.S.A.
所在国	: 米国
地域	: ニューヨーク州
事業内容	: 米国における顧客の開拓、知財情報収集、知財関連書籍の取次ぎ
創業年	: 2003年
従業員数	: 1名
年間売上高	: 12百万円

における総合サービスプロバイダーの夢に向けて着実に歩んでいる。

(経営支援専門員 吉田 道彦)



本社が入居しているビル

専門員の視点

知財翻訳研究所の拠点立上げは極めてスムーズに進んだ。これは、米国の場合、他地域に比べ、制度や手続きが明確であり、情報の開示も進んでいるので、ある程度の手がかりが得られれば、比較的容易に事務手続きを進めることができるという側面もあるが、同社のケースでは、経営としての意思が明確で、迅速な判断がなされたということが大きな要因であった。加えて担当者の対応能力の高さということもその要因の一つにあげられる。

最近市場としては中国やベトナム等アジアに関心が集まり、米国に拠点を立ち上げるという相談案件は少なくなっているが、米国の市場は依然広大かつ多様であり、情報・技術の集積という点でも群を抜いている。加えて人材の豊富さや整備された産業インフラもあり、企業としてアンテナを張っておく必要のある市場であることは疑いないところである。

同社は、北米、欧州の2極展開に加え、さらに上海に現地法人を立ち上げるなど、目標としている知的財産ビジネスにおける総合サービスプロバイダーとしての体制を着々と整えているが、こうした海外ネットワークを活用し、同社が今後さらなる業容拡大を実現させることを期待している。