

“出張知財部”を標榜するアウトドア派弁理士。 客先でサッとカレンダーを確認し予定作成。 スマートで効率的なビジネスで成長を期す。



あさかぜ特許商標事務所

〒247-0056

神奈川県鎌倉市大船二丁目 21-11

プレジール 3 階

<http://www.asakaze-patent.com/>

組織概要

特許、商標、実用新案、意匠という知的財産権の出願前相談から、出願前調査や方針策定、出願書類作成などの手続、登録後の権利侵害への対応まで一連のサービスを提供する。特に顧問を務めるクライアントに対しては、開発スタッフなどと定期的に接し、新たな知的財産候補を“発掘”する取り組みに力を入れている。食品メーカーや IT 関連企業、小売業などのクライアントを持つ。札幌にもオフィスを設けており、農業関連のクライアントも多く担当している。

1アカウントずつ契約でき独自ドメインを使えるものを

メガバンクの社員から弁理士への転身を遂げた“変わり種”の中山俊彦氏。金融業界を5年弱経験後、中堅特許事務所に転じ、3年目に弁理士試験に合格し登録。8年間、弁理士としてのキャリアを積み、2012年7月、大船駅近くにあさかぜ特許商標事務所を開業した。

「金融業界の経験を活かし、“経営の中の知財”という視点から、より適切な権利化／ノウハウの仕分けや、ブランド戦略の構築といった、将来のビジョンを踏まえたご提案が可能と自負しています」と胸を張る。

事務所を構えるにあたり、メールなどの情報システムをどうするか思案した。

「当面は自分一人ですが、ゆくゆくはスタッフを増やしていくことを考えると、1アカウントずつ契約できるものにする必要がありました。また、対外的に信用してもらうためにも独自ドメインを取らなければならないと考えました。これまでの勤務経験から、小規模事業者ほどプロバイダの選定は重要だと感じていたので、それらを勘案して信頼できる使い勝手のいいシステムを探そうと思ったのです。そこで、IT 企業を運営していた友人に相談しました」

その友人が「開業直後で資金もないだろうから」と推薦してくれたのが、Google Apps for Business だった。さっそく、無償の Gmail に登録し、メールや Google カレンダーなどの使い勝手を試す。

「メールクライアントがそれまで使っていた Outlook からガラッと変わったので、当初は戸惑いもありましたがすぐに慣れましたね。また、使い始めると同じタイトルのメール送受信が束ねられるスレッドが便利になりました」

そして、正式に Google Apps for Business を契約する。

「リセラーなどを通さず直接 Google のサイトに申し込みましたが、Web 制作会社にホームページの立ち上げを依頼した際に Google Apps の導入も手伝ってもらい、スムーズに立ち上げることができました」

プライベートでも大いに活用

中山氏が主に使用しているのは Gmail と Google カレンダー、Google ドライブだ。

「仕事柄、クライアントとのやりとりにも暗号化しつつ Gmail を用いることは多いですが、Google Apps のセキュリティについては全く心配していません。どこよりも Google のサーバーが一番安全だと思っています」。ちなみに、出願前の特許情報などは万一のことに備えて外部とは一切接続していない環境で管理している。

Google カレンダーは、ほか2名の所員とのスケジュール共有に利用。

Google ドライブや Google カレンダーは、プライベートでも大いに活用しているという。

「幼稚園に通う子供の父親同士で何かを共同で作成することがよくあるのですが、Google Apps 利用率が高いのでとても重宝していますね」Google カレンダーは妻とも共有し、予定の確認などに活用している。

Google カレンダーに行き先の Google マップを張りワンタッチ確認

「出張知財部」を標榜し、また札幌オフィスに月1～2回通う中山氏は、外出する機会が非常に多い。

「新商品の開発はもちろん、新ブランドの構築、商品リニューアル、新規キャラクターの採用など、“新しい”ことを行おうとする時、知財と無縁でいることは競争に晒されているからこそ極めて難しいことです。かといって、ある意味特殊領域である知財分野のスペシャリストを、特に中小企業がゼロから育成することは現実的ではありません。そこで、弊所を“出張知財部”として活用してもらおうという戦略で動いています」と中山氏はその狙いを説明する。

そこで大いに役立っているのが Google Apps for Business だ。「オフィスの PC を使うより、外でスマートフォンを使うほうが多い」と言う。

「クライアントで『次の打ち合わせはいつにしましょう』となった時、さっと Google カレンダーを開けて予定を確認・作成できるのは便利ですね。顧問先など固定化しているクライアントが中心なので Google マップを使う機会は少ないのですが、今後新規案件が増えれば Google カレンダーに行き先の Google マップを張り、ワンタッチで確認できるようにしたいと思っています」と話す。

中山氏は、外ではスマートフォンのほかにタブレットも活用している。

「北海道のクライアントは農業関係者が多いので、畑の真ん中で打ち合わせすることもあります。そんな時はタブレットがベストですね」

スタートしたばかりのあさかぜ特許商標事務所。中山氏は、Google Apps for Business を活用して効率的なビジネスを進めることで、成長を期している。