

取引相手と資源の推移性

——中国大手特許事務所の定量分析——

中 本 龍 市*

Transition of Transaction Partners and Resources
—Empirical Analysis of Major Patent Firms in China—

Ryuichi NAKAMOTO

1. 研究の目的と問い

本研究の目的は、取引相手と資源の推移性を明らかにすることである。本研究の問いは、取引相手と資源はどのように変化していくのかということである。組織にとって、取引相手と資源の選択は最も基本的な戦略を構成する¹⁾。取引相手を決めることで、どのような顧客に、どのような成果物を納入するか、そして、その成果物をどのような資源で実現するかが決まるためである。組織は、多かれ少なかれ取引相手と資源の選択に主体性を持ち、それらを決定する。一方で、いったん決まった取引相手や資源蓄積は、慣性や経路依存性を持ち、戦略を拘束する。すなわち、それらは相互依存的である。

このような組織の主体的な戦略的決定と、慣性や経路依存性の結果として、取引相手と資源はどのように推移していくのであろうか。既存研究では、長期的取引と短期的取引という二類型が示されているが、取引相手や資源が時系列的にどう変化するのかについて十分に明らかにされていない。これは主として、実証分析のためのデータが不足していたためである。そこで本研究では、中国の大手特許事務所の定量データを用いて、その取引相手と資源がどのように変化していくのかを分析した。結論を先取りすれば、(1)特許事務所の取引構造と資源構造は二つに大別できること、(2)時間が経過するとそれだけ取引相手が変わること、さらに、(3)時間が経過するとそれだけ資源構造も変わること、が明らかになった。

以下では次のように稿を進める。第二節では、既存研究をレビューする、第三節では、分析方法を示す、第四節では、分析結果を説明し、第五節では結論をまとめる。

2. 既存研究

取引相手と資源を選択することは、組織にとって、最も基本的な戦略的決定である。中

* 現代マネジメント学部 現代マネジメント学科

川（2012）によれば、戦略は、市場と資源を決めることである。すなわち、戦略とは、組織にとって、どのような取引相手を選択するのか、その要求を実現するためにどのような資源を蓄積するのかを決めることである。このような見方は、組織が主体的に取引相手や資源を選ぶことができるという立場である。

一方で、取引相手と資源そのものが、慣性や経路依存性を持つ。いったん決定した取引相手と蓄積した資源は、次の時点では戦略を拘束する。このような主体的選択と経路依存性の結果として、取引相手と資源はどのように変化していくであろうか。本節では、取引相手と資源の推移性についての既存研究をレビューする。ただし、既存研究では取引相手と資源の時系列的な推移性を取り扱った研究は少ない。ゆえに、関連領域から検討していきたい。

2-1. 取引相手の推移性

取引を変化させる要因には、(1)組織の主体的な意思決定、(2)取引そのものから生じる慣性や経路依存性がある。それらの関係は相互依存的であるとも言える。組織が、ある時点で特定の取引相手を選択した結果、次の時点でその取引相手を前提として次の取引相手を選択される²⁾。

組織の主体的な意思決定の結果としての取引相手の変化は次のようなものである。

取引に関する実証研究は自動車産業に偏っている。それらによれば、発注側のセットメーカーが、サプライヤーマネジメントの一環として、定期的に取り取引相手を入れ替える誘因を持つことが分かっている。というのも、発注側のセットメーカーから見た場合には、より効率的で、より能力の高い取引相手であるサプライヤーと協働することは最終製品の競争力に影響するためである（武石，2003）。そこには、競争と協調のメカニズムが働いている（伊丹ほか，1988）。実際に、日本企業は、系列と呼ばれる排他的な取引慣行を持つとされていたが、近年ではより取引相手はオープン化する傾向が見られる（近能，2003）。このように、組織の主体的な選択によって取引相手は変化する。

一方で、いったん決まった取引そのものから生じる慣性や経路依存性が、組織の主体的な戦略決定を拘束してしまう。不確実性が高い環境下で長期的取引、繰り返しの取引が前提となる場合には、この傾向は顕著である（Hoetker，2005）。関係特殊資産が形成されるし、組織間関係を円滑にするルーティンが形成される（Mitchell and Singh，1996）。また、信頼も形成される（Uzzi，1996）。よって、組織は同じ取引相手を選び続ける誘因を持つ。

このように環境変化、戦略を起点とした取引相手の見直しと取引の慣性と経路依存性から取引は決定される。

2-2. 資源の推移性

資源を変化させる要因にも、(1)組織の主体的な意思決定、(2)資源そのものから生じる慣性や経路依存性がある。

組織の主体的な意思決定の結果としての資源の変化は次のようなものである。

Christensen（1997）が示したように、組織は取引相手の声に忠実であることによって資源蓄積の方向を決める。組織は、経済的価値がある成果物を生み出す資源を蓄積し、その成果物は、取引相手に納入される。ただし、この取引相手は、現在の取引相手でもあり、

将来的には変動することがある。ダイナミックケイパビリティ論では、組織は、環境の変化に応じて資源を入れ替え再構築していくことを指摘した（Teece, 2009）。

一方で、いったん決まった資源そのものから生じる慣性や経路依存性が、組織の主体的な戦略決定を拘束してしまうことがある。中川（2012）が示したように、特定の技術領域に競争優位のある資源を持っていることが、次の時点の投資を拘束してしまう。また、長期的取引では、関係特殊資産への投資が進み、それだけ同じ資源に投資することになる。

このように環境変化、戦略を起点とした資源の見直しと資源の慣性と経路依存性から資源は決定される。

以上の既存研究では二点の問題が残されている。一つは、製造業、特に、自動車産業に研究対象が偏っていた点である。もう一つは、理論的、定性的研究の域を脱していない点である。つまり、定量的実証研究が不足しているということである。既存研究の限界を踏まえて、本研究では、知識集約型産業を取り上げて、取引相手と資源の推移性を定量的に把握する。

3. 分析方法

本節では、分析の背景と分析方法を説明する。

3-1. 中国の知的財産制度と特許事務所を巡る環境

1985年に中国の知的財産制度の基本となる特許法が施行された（中華人民共和国専利法）。特許法が生まれてから、わずか30年程度であるが、重要な点は、中国の知財産業は成長市場であるという点である。日本の知的財産保護制度は、1885年の「専売特許条例」

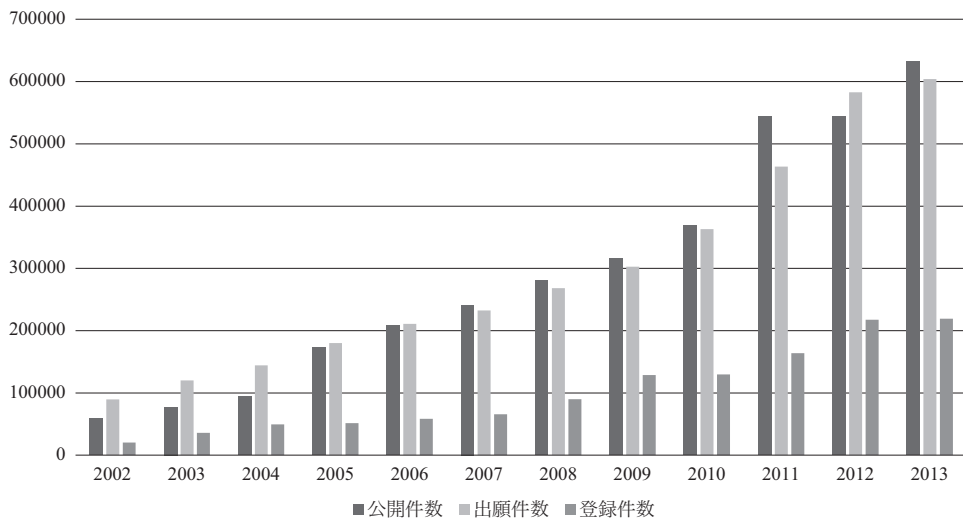


図1 中国での特許公開件数、出願件数、登録件数
『中国特許事務所年鑑2015』より筆者作成。

に始まり、アジア諸国の中で、歴史が極めて長い。だが、2005年をピークに国内出願数が減少している。

図1に2002年以降の中国での特許の公開件数、出願件数、登録件数を示した。

図1の出願件数が示すように、中国の知財市場は急激な成長期であり、2005年からの8年間で3倍以上になっている。そこで、本研究では急増しはじめた2002年から2009年までの出願を元に分析する³⁾。中国の特許事務所の実態は十分に明らかになっておらず、日本企業にとっても、日本の特許事務所にとっても得られる知見は少ない。そこで、本研究では中国のデータを扱う。日本の特許事務所とはどのように異なる傾向が見られるであろうか。

3-2. 受注による知識資源の蓄積

特許事務所が、受注によって、どのように知識資源を蓄積していくのかを説明しておく。最初に、発注側の組織（例えば研究開発を行い権利化したい企業）が、特許明細書の作成を特許事務所に依頼する。受注側の特許事務所は特許明細書作成を代理する。特許事務所は、自ら研究開発を行うわけではなく、自ら出願するわけではない。出願の代理を行うのみである。一連の過程で、特許事務所は受注によって当該領域の技術知識を得ることになる。よって、顧客からの受注が基点となって、当該領域の知識を蓄積できるのである。組織学習論が、経験による学習という概念を提示したように、経験を通して組織内に知識が蓄積される。このように経験が取引からもたらされるのであれば、受注側は、取引を適切に選択できれば、蓄積できる資源も変更できる。

3-3. 分析データと方法

本研究では、株式会社発明通信社の『中国特許事務所年鑑 2012』を元にして、中国の特許事務所上位50位を分析対象とする。

これらの特許事務所の概要は次の通りである。平均値では、所属弁護士数42.1人、所属弁理士数64.9人、総人数200.7人となっている。本店所在地は、北京が、29件、南京が、7件となっており、およそ7割を占めている（他に、上海、哈爾濱、天津、広州、杭州、香港）。最も古い事務所は、1957年に設立されており（中国国際貿易促進委員会専利商標事務所）、最も新しい事務所は、2008年に設立されている（北京尚誠知識産権代理有限公司）。平均的には、1995年前後に設立されている。このように、中国の特許事務所は、日本の上位の特許事務所に引けを取らない規模である。

分析では、記述統計、クラスター分析ならびに相関分析を用いる。分析対象は、上位五位までの取引相手からの受注数と、国際特許分類（IPC）のサブクラスレベルで見た資源⁴⁾の上位五位までの受注数である。

4. 分析結果

本節では分析結果について説明する。

4-1. 記述統計の分析結果：取引相手と資源

重複を除いた結果、取引相手は、実数で178件であった⁵⁾。このうち、営利企業では、外資系企業⁶⁾は68件であり、38.2%を占め、中国の内資系企業は、63件で、35.4%を占めていた。中国の大学・研究機関は47件で、26.4%であった。中国の特徴として、日本よりも大学や研究機関の出願が極めて多い。地方の拠点大学は、地方の特許事務所の上位5位に入るほどの大口顧客となっている場合が見られる。

取引相手の詳細を見てみよう。外資系企業では、3M、インテル、ナイキ、シーメンス、BASF、パナソニック、キヤノン、などの日米欧の主要企業、そしてサムスン、LG、KIA、TSMC、AUO、メディアテックなど韓国、台湾の主要企業が名前を連ねている。内資系企業でも、華為、BYD、テンセント、美的集団などの大手企業が取引相手になっている。大学・研究機関では、北京大学、清華大学、天津大学、中国科学院、中国人民解放军の研究機関などが取引相手である。以上のように、取引相手は、大手企業、大規模大学、国立研究機関が多いことが分かる。

中国の特許事務所の特徴として、外資系企業からの受注を受けて経験を蓄積している。それと同時に、内資系企業からも多数の受注を受けており、外資系企業からの国際出願と内資系企業の出願業務のバランスを取っていることが推察される。外資系企業からの国際出願では特許明細書の翻訳が主たる業務となり、欧米諸国での国際出願を主たる業務としている特許事務所に類似している。一方で、内資系企業からの国内出願では特許明細書作成が主たる業務となる。

次に、特許事務所の資源を示す（表1）。ここでは資源は、国際特許分類（IPC）のサブクラスレベルで見た技術領域で分類している。表中の件数は、特許事務所が出願経験のある国際特許分類（IPC）のサブクラスレベルでの技術領域を示す。例えば、件数が1件の場合、出願経験がある特許事務所は1件である。上位5位までの延べを示すため、例えば、件数が39件であれば、多くの特許事務所が重複して出願していることを示している。また、表中の割合は、技術領域ごとの占有率を示す。

表1 特許事務所の資源

技術領域	件数	割合
A01N	1	0.4%
A01P	1	0.4%
A23L	2	0.8%
A47L	1	0.4%
A61B	2	0.8%
A61K	28	11.2%
A61P	18	7.2%
B01D	1	0.4%
B01J	1	0.4%
B23K	1	0.4%
B29C	1	0.4%
B62B	1	0.4%
C02F	3	1.2%
C04B	3	1.2%
C07C	4	1.6%
C07D	2	0.8%
C08K	1	0.4%
C08L	3	1.2%
C12N	7	2.8%
C12P	1	0.4%
C12Q	1	0.4%
D06F	1	0.4%
F21V	2	0.8%
G01N	13	5.2%
G02B	3	1.2%
G02F	5	2.0%
G03G	1	0.4%
G06F	39	15.6%
G11B	2	0.8%
H01L	25	10.0%
H01M	2	0.8%
H02J	1	0.4%
H04B	7	2.8%
H04L	29	11.6%
H04M	2	0.8%
H04N	19	7.6%
H04Q	7	2.8%
H04W	8	3.2%
H05K	1	0.4%

『中国特許事務所年鑑2012』より筆者作成。

G06F（電氣的デジタルデータ処理）、H04L（デジタル情報の伝送）、A61K（医薬用、歯科用又は化粧品用製剤）などは、多くの特許事務所が資源を蓄積している領域である。一方で、A01N（人間または動物または植物の本体、またはそれらの一部の保存；殺生物剤）、A01P（化合物または組成物の殺生物、有害生物忌避、有害生物誘引または植物生長調節活）、A47L（家庭の洗浄または清浄）などは、重複が少ない技術領域である⁷⁾。

4-2. クラスタ分析：取引相手と資源の選択の違い

本節では、取引相手と資源のクラスタ分析の結果を示す。この分析の目的は、特許事務所ごとに、取引相手の選択や資源の選択にどのような違いがあるのかを明らかにすることである。

最初に、取引相手に対する分析結果を示す（図2）。上位5位からの受注量のうち、第一位の取引相手からの受注が占める割合をクラスタ分析で分類した（ワード法）。つまり、第一位の取引相手にどれだけ依存しているのか、という受注構造によって分類したものである。

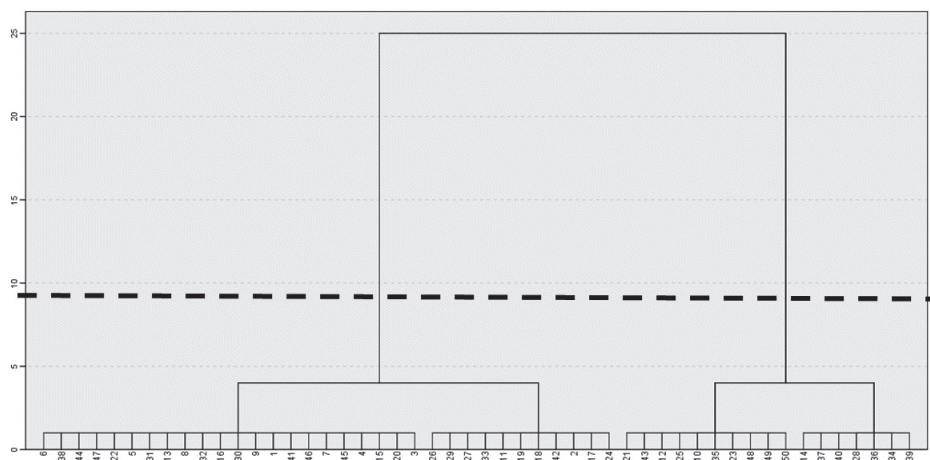


図2 取引相手のクラスタ分析（N=50）

筆者作成。

解釈の容易さを考慮して、図2のような点線で区切る。そうすると、特許事務所の受注構造は、大きく分けて二つに分類できる。一つは、大口の取引相手に大きく依存しているグループであり、もう一つは、小口の取引相手が多いグループである。こうした結果は、日本の特許事務所を分析した中本（2016）とも合致しており、受注構造が収斂せず、二つに大別できることが分かる。

次に、資源に対する分析結果を示す（図3）。国際特許分類（IPC）のサブクラスレベルで分類した資源の上位5位のうち、第一位の資源が占める割合をクラスタ分析で分類した（ワード法）。つまり、第一位の資源にどれだけ集中しているのか、という集中度合いによって分類したものである。

取引相手と資源の推移性

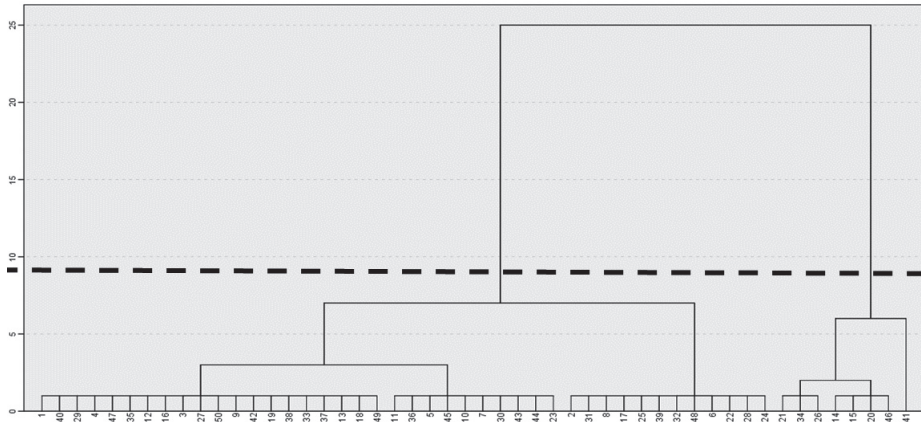


図3 資源のクラスター分析 (N=50)

筆者作成。

解釈の容易さを考慮して、図3のような点線で区切る。そうすると、特許事務所の資源構造も、大きく分けて二つに分類できる。一つは、資源を絞り込んでいるグループであり、もう一つは、資源を分散させているグループである。

このように、取引相手と資源の絞り込み方を元にした特許事務所の分類の結果、それぞれ二つに大別できることが明らかになった。特許事務所の取引相手と資源の選択は、幅広く小口の取引相手を持つ戦略と大口の取引相手を集中的に持つ戦略、そして、多様な資源を分散化させて持つ戦略と集中的に一部の資源を持つ戦略に大きく分けられる。

ただし、取引相手の集中度と資源の集中度の相関係数は、0.193程度であった。よって非常に緩やかな相関しか認められない。すなわち、特定の取引相手に集中しているからといって資源が集中しているとは言えない。

4-3. 相関分析：取引相手と資源の推移性

本節では、取引相手と資源の相関分析の結果を示す。この分析の目的は、特許事務所の取引相手と資源が、時系列的にどのように変化するかを明らかにすることである。

最初に、取引相手に関する分析結果を示す（表2）。取引相手に関する相関分析では、第一位から第五位までの取引相手との取引量、具体的には取引相手からの受注量を、2002年から2009年までの一年ごとに区切って相関係数を算出した。

第一位から第五位までの取引相手ごとに分類した上で相関係数を算出した結果でも、同じ傾向であった。

表2から明らかであるように、すべての相関係数は1%水準で有意であった。相関係数は、時間的に近い年であるほど、高い。しかし、時間的に年が離れていくと相関係数は低くなる。ということは、直近の数年単位では取引相手は変化しないが、長期的には取引相手は変化しているということである。より具体的に言えば、新規に取引が始まり拡大していくか、既存の取引が縮小していくか、である。

表2 取引相手の受注件数の相関係数 (N=250)

	平均値	標準偏差	1	2	3	4	5	6	7
1 2002年	34.75	102.03							
2 2003年	64.29	198.83	.90 ***						
3 2004年	91.13	207.51	.88 ***	.93 ***					
4 2005年	120.83	233.70	.80 ***	.84 ***	.94 ***				
5 2006年	140.24	236.13	.64 ***	.64 ***	.79 ***	.88 ***			
6 2007年	144.58	231.53	.48 ***	.49 ***	.62 ***	.70 ***	.88 ***		
7 2008年	135.60	198.28	.35 ***	.35 ***	.45 ***	.51 ***	.68 ***	.87	
8 2009年	132.41	198.11	.24 ***	.25 ***	.31 ***	.36 ***	.47 ***	.67 ***	.82 ***

*** $p < .01$

筆者作成。

次に、資源の相関分析の結果を示す（表3）。資源に関する相関分析では、国際特許分類（IPC）のサブクラスレベルで分類した第一位から第五位までの資源の種類を、2002年から2009年までの一年ごとに区切って相関係数を算出した⁸⁾。第一位から第五位までの資源ごとに分類した上で相関係数を算出した結果でも、同じ傾向であった。

表3 資源の出願件数の相関係数 (N=250)

	平均値	標準偏差	1	2	3	4	5	6	7
1 2002年	69.78	163.56							
2 2003年	101.11	199.75	.97 ***						
3 2004年	123.24	219.44	.92 ***	.97 ***					
4 2005年	152.70	241.21	.86 ***	.93 ***	.98 ***				
5 2006年	179.58	247.98	.78 ***	.85 ***	.91 ***	.95 ***			
6 2007年	179.27	226.23	.68 ***	.75 ***	.81 ***	.85 ***	.94 ***		
7 2008年	171.28	194.18	.69 ***	.75 ***	.80 ***	.83 ***	.90 ***	.94	
8 2009年	167.30	179.66	.53 ***	.58 ***	.63 ***	.65 ***	.68 ***	.72 ***	.86 ***

*** $p < .01$

筆者作成。

表3から明らかであるように、すべての相関係数は1%水準で有意であった。資源の場合にも、相関係数は、時間的に近い年であるほど、相関係数は高い。しかし、時間的に年が離れていくと相関係数は低くなる。

ということは、直近の数年単位では資源は変化しないが、長期的には資源は変化するということである。より具体的に言えば、新たな資源の蓄積が始まり拡大していくか、既存の資源の蓄積が縮小していくか、である。

以上の結果から、短期的には、取引相手も資源も前年度の影響を受けてほとんど変化しない。一方で、長期的には過去の影響は薄れていき、取引相手も資源も推移していくということが明らかになった。このような結果は、日本の特許事務所と企業との関係と対照的である。中本ほか（2016）が示したように、日本の場合には特許事務所の上位取引相手の入れ替えはほとんど起こっていない。中国の場合、知的財産制度が比較的新しく立ち上

がったため、特許事務所の能力を試している時期であるがゆえの結果であるのか、あるいは中国の市場構造、取引慣行に起因するものなのかは判断できない。知識集約型産業の場合にも、取引は国ごとに違いがある。系列取引のように長期的取引が広く見られる国（代表的には、日本）と、内製化が好まれる国（代表的には、米国）がある。あるいは、アームレングスな取引が好まれる国があり、そのうちどれが選ばれるかは、取引される財・サービスの特性のみならず、その国で広く見られる取引様式にも影響を受ける。次節でこうした点も加えて議論しよう。

5. 結 論

5-1. ディスカッション

本研究では、取引相手と資源がどのように推移するのかを明らかにしてきた。その前提として、クラスター分析を用いて、取引相手、資源蓄積が、組織間で違いがあることを明らかにした。その後、相関分析を用いて、取引相手と資源の推移性を明らかにした。

これらの結果から、(1)特許事務所の取引構造と資源構造は二つに大別できること、(2)時間が経過するとそれだけ取引相手に変化すること、(3)時間が経過すると、それだけ資源構造も変化することが明らかになった。つまり、取引構造や資源構造に違いはあっても、時間が経過すれば、それだけ取引相手も資源構造も変化するということである。本研究の分析では、推移性を描写できたが、その変化の原因が戦略の変更にあるのか、あるいは取引相手、資源そのものにあるのかを同定することはできない。慣性や経路依存性が見られるが、その効果は短期的である。

より短期間に変動する理由としては、中国の市場特性や特許明細書作成という成果物の特性も挙げられる。先述したように、中国の知財制度は相対的に歴史が浅く、未だ取引関係が固定化していない可能性がある。同様に資源についても集中的に蓄積できるほど、特許事務所側が明確な専門領域を決められていない可能性がある。このような動態的な状況が収まれば、取引相手も資源も、日本で見られるように固定化されるかもしれない⁹⁾。

また、既存研究の多くが分析してきた自動車産業と比べれば、個々の特許明細書の作成は相互のコミットメント度合いも取引額も小さな取引である。セットメーカーとサプライヤーが協働して部品を開発する過程とは異なる。そうだとすれば、発注側が意図していた成果を上げられなければ、相対的に短期間で容易に取引相手を取り替えることができる。

本研究の理論的貢献は、以下の通りである。

第一に、海外、特に新興国の知識集約型産業の取引構造の特性を明らかにした点である¹⁰⁾。つまり、異なる条件下でどのような取引が見られるのかを明らかにできた。既存研究でレビューしたように、これまでの取引や資源研究は製造業、特に自動車産業が分析対象であった。また日本を対象にした研究がほとんどであった。

第二に、資源蓄積を時系列的に定量的に把握した点である。ダイナミックケイパビリティの既存研究では、組織が環境変化に合わせて資源を変動させることを指摘している。しかし、理論的あるいは定性的な事例研究に留まっており、定量的な分析はほとんどなかった。本研究では、部分的に定量研究を用いて資源の推移性を明らかにできた。

実務的インプリケーションは、以下の通りである。

第一に、発注側にとっては、中国の特許事務所との取引は短期的な関係になるということである。そして、その時点での特許事務所の専門性は将来的に変動していく可能性が高い。発注側は、必要に応じて取引相手を変化させる必要があるが、同時に、受注側に資源蓄積への誘因を与え、自らに最大のメリットを引き出せるように、取引を中長期的に維持し、マネジメントする必要がある。ところが、現状では、中国の特許事務所はそのような中長期的な関係を構築していないし、資源も変動してしまうことに注意を要する。

第二に、受注側にとっては、取引も資源も短期的には過去の影響を受けるが長期的には変動していくということである。本研究の分析結果からは、取引相手か資源のいずれかを維持しつつ一方も変動させるというよりも、双方とも変えてしまう傾向にあることが分かった。取引相手と資源のポートフォリオをどのように選択するのかという問題につながり、それは、三品（2007）が指摘したどのように転地するのか、ということにつながる。変化していった先が、結果として有望かどうかは戦略上極めて重要な判断であろう。

5-2. 限界と将来の研究

本稿の限界は、以下の通りである。

第一に、サンプル数である。中国の大手特許事務所上位50件までしか分析していない。本稿で得られた結果を中小規模の特許事務所にどの程度、一般化できるのかは慎重に検討する必要がある。また、今回は受注側のみを対象としたが、発注側の特性も組み込んだ分析が必要になるだろう。

第二に、資源の分類方法である。本論文で用いた方法以外の方法もあり得る。国際特許分類（IPC）のサブクラスよりも下位まで含めることで、技術知識の分類を細かくしていけば、それだけ詳細な分類が可能である。一方で、細かくすればそれだけ類似分野も異なる分野として計上される。

第三に、取引の期間の定義である。本研究では、一年単位で区切って分析したが、取引によっては活動が一年を超えてしまうこともあるだろう。取引期間が分析結果に影響する可能性は排除しきれていない。

第四に、特許公開の時間差である。出願から18ヶ月後に公開されるため時間差がある。また審査過程で取り下げられたものもあるため、すべてを含んでいない点に注意を要する。

第五に、分析の時期である。中国の知財産業は急激な成長期である。そのため、発注側が受注側の能力を試しながら選定するプロセスであると考えられる。その試行錯誤を反映した結果が、今回の分析に反映されている可能性がある。

よって将来の研究では、より精緻な分析を目指し、サンプル数を増やすこと、資源の分類方法や分析期間を再検討することが必要である。

注

- 1) ただし、資源依存理論によれば、組織はすべての取引相手を自律的に選択できるわけではない。環境からの制約によって特定の取引相手を選ばざるを得ないこともある。ただし、ここで注意を用するのは、取引相手と取引を容易に分かつことができないという点である。

- 2) ただし、取引相手は資源にも影響を受ける。ここでは議論を簡単にするために資源から取引相手に与える影響を落としている。
- 3) 中国の場合も、出願の18ヶ月後に原則的に公開される。
- 4) このような測定方法が適切かどうかという議論もあろう。また資源であるのか経験であるのかという議論もあることも認める。ただし、小松（2011）や近能（2014）の研究あるいはパテントマップなどで、特許の技術領域によって分類した資源としている。
- 5) 取引相手の一覧表は紙幅の都合で省略する。
- 6) 台湾企業は外資系企業としてカウントしている。
- 7) これらの結果も同様に、外資系企業からの国際出願を主たる業務としていけば、特許翻訳が主たる業務となっている可能性がある。そうだとすると、特許事務所側が主体的に特定の領域を選ぶというよりも、外資系企業の国際出願を形式的に整えているだけだということになる。ただし、その場合でも、特定の領域での技術内容を理解している必要がある。また、国際出願の業務を通して技術内容と国際出願業務についての経験を蓄積することが可能である。
- 8) 副分類以降も含められている。
- 9) 特許明細書という成果物は情報の非対称性から容易に予測できない。特に、中国のような新興国では不確実性が高いため費用が高くなる。具体的には、特許事務所を探索するために、取引費用の一種である探索費用もかかる。同時に、履行させる費用もかかる。取引を円滑に進められる制度的基盤がなければそれだけ大手特許事務所や内製化が有利になる可能性がある。あるいは、実質的に知的資源を保有している弁理士の転職可能性も大きく影響しているであろう。
- 10) これは市場がどのように異なるのかについて、手がかりを得られる可能性がある。知財市場は、国際的に制度を収斂させようという動きが見られるが、それでも国ごとに異なっている。

参考文献

- 伊丹敬之ほか（1988）『競争と革新——自動車産業の企業成長』東洋経済新報社
- 株式会社発明通信社（2012）『中国特許事務所年鑑2012』株式会社発明通信社
- 株式会社発明通信社（2015）『中国特許事務所年鑑2015』株式会社発明通信社
- 小松威彦（2011）「半導体製造における統合と分業の選択：取引費用理論と資源ベース理論に基づく実証分析」『組織科学』45(2), pp. 87-100
- 近能善範（2003）「自動車部品取引の「オープン化」とサプライチェーンマネジメントの今後の課題」『オペレーションズ・リサーチ：経営の科学』48(12), pp. 899-905
- 近能善範（2014）「ネットワーク構造とパフォーマンス：日本自動車産業における部品取引のネットワーク構造とサプライヤーのパフォーマンス」『法政大学イノベーション・マネジメント研究センター ワーキングペーパーシリーズ』No. 160
- 武石彰（2003）『分業と競争：競争優位のアウトソーシング・マネジメント』有斐閣
- 中川功一（2012）「戦略硬直化のスパイラル：セラミック・コンデンサ産業の歴史分析より」『組織科学』46(1), pp. 71-81
- 中本龍市（2016）「受注側から見た取引構造：特許事務所の定量分析」『社会とマネジメント』13, pp. 37-50
- 中本龍市ほか（2016）「固定的な取引関係と専門職の独立——企業、特許事務所と弁理士の三者関係を題材に」2016年度 組織学会研究発表大会報告資料
- 三品和広（2007）『戦略不全の因果——1013社の明暗はどこで分かれたのか』東洋経済新報社

- Christensen, C. M. (1997) *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Harvard Business School Press
- Hoetker, G. (2005) How Much You Know versus How Well I Know You: Selecting a Supplier for a Technically Innovative Component, *Strategic Management Journal*, 26(1), pp. 75–96
- Mitchell, W. and Singh, K. (1996) Precarious Collaboration: Business Survival after Partner Shut Down or Form New Partnerships, *Strategic Management Journal*, 17(3), pp. 95–115
- Teece, D. J. (2009) *Dynamic Capabilities and Strategic Management*, Oxford University Press
- Uzzi, B. (1996) The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect, *American Sociological Review*, 61, pp. 674–698