

受注側から見た取引構造

——特許事務所の定量分析——

中本龍市 *Ryuichi NAKAMOTO*

中文摘録

本研究之目的為究明專業職業的接案結構。本研究以專利事務所之接案為分析題材，在進行集群分析後，發現接案有3種結構型態，即集群(1)未擁有任何大客戶，客戶相當分散、集群(2)擁有約2家大客戶、集群(3)幾乎所有的案件皆來自於最大的客戶。接著透過迴歸分析嘗試解析影響接案結構的主要因素，由分析的結果可知，接案方的專利事務所影響接案結構的主要因素為「所屬專利師人數」與「IPC國際專利分類排名第一的申請率」，發案方的企業影響接案結構的主要因素為「有往來的專利事務所家數」與「申請案件總數」。發案方與接案方雙方的因素交互影響進而決定交易結構。

キーワード：□取引構造 □受注構造 □専門職 □弁理士 □特許事務所

1 はじめに

本研究の目的は、専門職の受注構造を明らかにすることである。本研究では、特許事務所の受注を分析の題材とする。本研究の問いは、専門職の受注構造はどのような特徴が見られるのか、それは何によって決まるのか、というものである。

取引には、発注側と受注側が必要である。そのうちのどちらが欠けても取引は成立しない。受注と発注は、取引という現象の表裏である。既存研究においても、市場、組織、そして中間組織という観点から、取引はさかんに研究されてきた（浅沼，1983；1984など）。

しかしながら、既存研究は主に三つの点で限界を抱えていた。第一に、データの制約のため定量分析が極めて少ない点である。第二に、大手企業という発注側の視点からの分析に留まっていた点である。第三に、専門職と組織の取引関係を扱ってこなかったという点である。

以下では、次のように稿を進める。第二節では、既存研究を検討する。第三節では、特許事務所の受注構造を記述的に明らかにする。第四節では、受注構造を決定する要因を探索的に分析する。第五節では、それらを踏まえて結論を述べる。

2 既存研究

取引とは、「なんらかの条件にもとづいて A から B（もしくは B から A に）財またはサービスを引き渡すこと」である（浅沼，1983）。この定義から分かるように、取引を構成する要素には、発注と受注がある¹⁾。それは、市場における買い手と売り手である。

経済学が想定する純粋な市場では、買い手も売り手も無数に存在している。そこでは価格を通じて互いに最適な取引相手を瞬時に選ぶことができる。ただし、実際には、取引は時間軸の中で行われる。つまり、契約から成果物の引き渡しまでに時間差がある、あるいは、取引が継続的に行われる。こうした場合には取引の方法に工夫が必要となる。取引費用の経済学で指摘される取引相手への監視や契約の履行のためのメカニズムである。一つ的手段として調達の実線化など取引構造を調整することによって、取引相手を牽制し誘因を引き出すことができる。

以下では、純粋に取引構造を分析対象にした研究を中心にレビューした。発注か受注のいずれか、つまり取引のいずれかにかかわる研究について既存研究をレビューしたい。

2-1. 取引構造の既存研究

理論的には研究の蓄積が多い。中間組織（Williamson, 1975）では、関係特殊資産への投資によって、発注側と受注側が他に転用しにくい財あるいはサービスを取引し、お互いに拘束される（浅沼，1983）。この場合、発注側と受注側のどちらが相対的に少数かによって取引様式に対する交渉が起こる（浅沼，1983）。例えば、一社に独占的に発注するのか、複数から調達するように発注するのか、といった違いである。

では、現実の取引構造はどのようなになっていて、それがどのような企業行動をもたらすのであろうか。取引構造そのものを扱った、実証的な既存研究は極めて少ない。先述したように、発注と受注、すなわち取引に関わる定量データの入手が困難なためである。例外的に、IRC の調査による詳細なデータが入手可能な自動車産業では、取引構造の研究が残されている²⁾。例えば、延岡（1999）は、調達企業数の変化を分析し、標準化の影響が大きいことを明らかにしている。ただし、既存研究の多くは、自動車のセットメーカー側、すなわち、発注者側からみた取引を分析している。それに付随する形で、部品のサプライヤー側、すなわち受注者側の取引も分析されている³⁾。

受注側から見た取引を分析した例として、近能（2001；2004）は、サプライヤーにとってもセットメーカー側にとっても複数納入・調達が観察されることを明らかにしている。ただし、ほとんどの既存研究が自動車産業の研究に限られている。中本（2016）が指摘しているように、自動車産業のように系列取引が前提になっている場合には、出資、役員派遣、技術指導、協力会への参加などの様々な方法で、発注側は

取引先のコントロールが可能である。一方で、専門職との取引の場合、そうしたコントロールはほとんど使えない。この条件下、どのような受注構造が見られるのであろうか。

2-2. 専門職の取引構造

コントロールの方法が限られていることに加えて、専門職の成果物の性質を考慮すれば、取引という概念を適用する際に慎重になる必要がある⁴⁾。というのは、中本(2016)が指摘しているように、特許明細書は特殊な成果物であるからである。(1)情報が非対称であること⁵⁾、(2)発注側は必ずしも受注側の能力を十分に評価できるわけではないこと、(3)成果物の質は事後的かつ長期間が経過してから明らかになること、といった特性がある⁶⁾。加えて、(4)特許明細書ごとにカスタムメイドされるため⁷⁾、同質の財が取引されているわけではない。よって、特許事務所との長期的取引、組織間での信頼や、組織フィールドでの正統性、評判といった要素が取引に重要な役割を果たす。

専門職の取引構造を、発注者側から分析した研究はいくつかある。中本・高井(2015)は、大手医薬品企業の弁理士への発注構造を明らかにしている。そこでは、(1)取引の集中度と(2)組織の境界(取引の内部化と外部化)、という2軸で発注構造を分類している。また、Nakamoto et al. (2014)も、国立大学法人の発注構造が極めて分散していることを指摘し、(1)能力、(2)正統性、(3)ネットワークという三つの基準に基づいて弁理士を選択している点を分析している。同様に、中本(2016)も、台湾の弁理士を題材として、民間企業では公共部門と比較して発注先が絞り込まれていることを明らかにした。

しかし、これらの研究の限界は、受注側を分析に取り入れていない点である。取引における一方のみ、すなわち発注側のみを分析している点で限界である。発注側の意図だけでは取引は成立しない。

実務的な視点から、高山(2008)によれば、発注側は(1)取引相手数増加による管理の複雑化、(2)大量発注による単価下げを意図している一方で、受注側は一社からの受注が10%以下にするリスク分散が必要になるとされている。このように、特許事務所側も受注構造を調整しようという意図を持つ主体である。では、どのような受注構造を持つのか。これまで弁理士、特許事務所に関する研究がほとんどなかったため、本研究では、最初にどのような取引構造が観察されるのかという、基礎的な分析から始める。

3 | 分析

3-1. データ

データソースは、(1)『企業との関係がすべてわかる特許事務所年鑑2014』(アップ

ロード、2014) と、(2)特許情報プラットフォーム (J-PlatPat)、(3)日本弁理士の「弁理士ナビ」、である。

分析対象は、2013年1月1日から12月31日までの公開公報で出願代理出願件数の上位100事務所とする。アップロードのデータでは、弁理士が所属している特許事務所で集計されている点に特徴がある。よって、特許事務所の受注構造を分析できる。また、弁理士個人の代理出願件数の収集や個人情報を集めるために、補助的に特許情報プラットフォーム (J-PlatPat) と日本弁理士の「弁理士ナビ」を用いた。

3-2. 特許事務所の記述的分析

経営学研究においても、特許事務所はほとんど研究対象になってこなかったため、まずは基礎的な情報を記す。

以下に、上位100位の特許事務所の概要を示そう⁸⁾。表1に、「代理出願数」、「一人当たりの代理出願数」⁹⁾、「支所数」、「設立年」、「代表者登録年」、「弁理士数」、「代表者代理出願数2000年」、「代表者代理出願数2005年」、「第一位取引先代理出願数」、「第二位取引先代理出願数」、「第三位取引先代理出願数」、「第一位 IPC 分類代理出願数」、「第二位 IPC 分類代理出願数」、「第三位 IPC 分類代理出願数」の記述統計を掲載する。

表1から、上位100位の特許事務所の平均像は、以下のようになった。「代理出願数」は1488.1件、「一人当たりの代理出願数」は76.7件、「支所数」は0.7件、「設立年」は1973年前後、「代表者登録年」は1982年前後、「弁理士数」は25.7人、「代表者代理出願数2000年」は526.6件、「代表者代理出願数2005年」は1195.6件、「第一位取引先代理出願数」は、366.2件、「第二位取引先代理出願数」は177.7件、「第三位取引先代理出願数」は104.8件、「第一位 IPC 分類代理出願数」は188.9件、「第二位 IPC 分類代理出願数」は110.2件、「第三位 IPC 分類代理出願数」は85.8件、である。

特に、受注構造にかかわる指標として、「取引先代理出願数」を見てみよう。平均

表1 上位100位の特許事務所の概要

	代理出願数	一人当たりの 代理出願数	支所数	設立年	代表者登録年	弁理士数	代表者代理 出願数2000年
平均値	1488.1	76.7	0.7	1973.1	1982.8	25.7	526.6
標準偏差	1421.1	57.7	1.8	25.1	13.6	22.5	769.4
最大値	10744.0	365.0	16.0	2009.0	2013.0	98.0	4225.0
最小値	589.0	22.2	0.0	1891.0	1954.0	2.0	0.0

	代表者代理 出願数2005年	第一位取引先 代理出願数	第二位取引先 代理出願数	第三位取引先 代理出願数	第一位 IPC 分類代理出願数	第二位 IPC 分類代理出願数	第三位 IPC 分類代理出願数
平均値	1195.6	366.2	177.7	104.8	188.9	110.2	85.8
標準偏差	1307.0	269.5	189.8	87.2	148.6	97.5	76.0
最大値	6596.0	1901.0	1695.0	501.0	910.0	638.0	454.0
最小値	0.0	10.0	2.0	1.0	24.0	23.0	23.0

注) アップロード (2014)、特許情報プラットフォームより筆者作成。

像としては、第一位の取引先の代理出願数は、全体の代理出願数の12%前後を占めている。さらに、第一位から第三位までの取引先の代理出願数は、全体の代理出願数の30%弱に至っていることが分かる。つまり、平均像では上位三位までの受注先におよそ三割を依存している。代理出願数などの一部の指標から明らかなように、標準偏差、最大値が大きく、一部の巨大化した特許事務所があることに注意を要する。

3-3. 特許事務所の受注構造

本節では、さらに詳細に受注構造を分析したい。

最初に、特定の受注先への依存度が高い特許事務所を分析したい。表2に、上位5位までの顧客への依存度が高い5つの特許事務所を示す。

表2 上位5位までの顧客への依存度が高い5特許事務所

順位	特許事務所	上位5位 依存率	取引先1位	取引先2位	取引先3位	取引先4位	取引先5位
1	高梨特許事務所	100%	キヤノン	オプトメカトロ	キヤノン電子	キヤノンプレジジョン	—
2	山王内外特許事務所	100%	三菱電機	アズビル	台湾積體電路製造	三菱電機エンジニアリング	東亜ディーケーケー
3	株式会社アイビックス	99%	デンソー	日本自動車部品総合 研究所	デンソーウェーブ	京三電機	デンソーインターナ ショナル アメリカ インコーポレーテッド
4	特許業務法人 ばるも特許事務所	99%	三菱電機	アジャックス	多田電機	三菱電機特機システム	—
5	日向寺国際特許事務所	98%	東芝	TOTO	東芝ライテック	芝浦メカトロニクス	ジャパンディスプレイ

注) アップロード (2014)、特許情報プラットフォームより筆者作成。

表2を元に特徴を説明したい。1位の「高梨特許事務所」では、キヤノンから99%以上の受注を受けており、キヤノン系列も顧客に並んでいる。2位の「山王内外特許事務所」では、三菱電機から、86%以上の受注を受けている。3位の「株式会社アイビックス」では、デンソーから91%以上の受注を受けている。またデンソーのグループ企業、海外法人を加えるとほぼ100%がデンソー関連企業からの受注である¹⁰⁾。4位の「特許業務法人ばるも特許事務所」、5位の「日向寺国際特許事務所」も、それぞれ三菱電機、東芝からほとんどの受注を受けており、首位の取引先に大きく依存している受注構造である¹¹⁾。

では、逆に、主要な顧客を持たない、つまり特定の発注元に依存度が低い特許事務所の受注構造はどのようになっているだろうか。表3に、上位5位までの顧客への依存度が低い5つの特許事務所を示す。

表3から明らかなように、1位から4位の特許事務所では、外資系企業からの受注が多くなっている。特定の企業との関係を重視しているというよりも、外資系企業の日本への出願を中心にしていることが推察される。ただし、5位の「特許業務法人志賀国際特許事務所」は、特殊例で出願代理数が膨大であるため、相対的に上位顧客への依存度が小さいことがわかる。

表2と表3に示される例は最も極端な二例である。つまり、(I)少数の顧客にほとん

表3 上位5位までの顧客への依存度が低い5特許事務所

順位	特許事務所	上位5位 依存率	取引先1位	取引先2位	取引先3位	取引先4位	取引先5位	取引先6位
1	吉川国際特許事務所	7%	エムエスエーソー ラーテクノロジー アーゲー	ヨンウーカンパニー リミテッド	コミッサリア アレ ネルジーアトミ ク エ オ ゼ ネル ジ ザルタナティブ	ツァンクエン(ザン ゾウ)エンタープラ イズカンパニーリミ テッド	タイ ヒョクナム	ティーシーティーグ ローバルリミテッド
2	特許業務法人 浅村特許事務所	16%	旭化成ケミカルズ	シェブロン ユーエ スエー インコーポ レイテッド	クリー インコーポ レイテッド	テ ト ラ ラ バ ル ホールディング ス エ フィナン ス ソシエテ アノ ニム	ユ セ ベ ファル マ ソシエテ アノ ニム	—
3	山本秀策特許事務所	18%	コヴィディエンリミ テッド パートナー シップ	エルジーエレクトロ ニクス インコーポ レイテッド	シャープ	リサーチインモー ション リミテッド	バクスター・イン ターナショナル・イ ンコーポレイテッド	—
4	シンフォニア知的財 産事務所	19%	ナイキ インターナ ショナル リミテッ ド	エフ ホフマン ラ ロシュ アー ゲー	オンコセラピー・サ イエンス	ザ リー ジェン ツ オブ ザ ユニ バーシティ オ ブ カリフォルニア	中外製薬	ライフ テクノロ ジーズ コーポー レーション
5	特許業務法人 志賀国際特許事務所	19%	三星電子	三菱重工業	クワアルコム・イン コーポレイテッド	ニコン	本田技研	—

注) アップロード (2014)、特許情報プラットフォームより筆者作成。

どの受注を依存している場合、(2)多数の顧客に受注が分散している場合、である。実際の受注構造はこれらの極端な二例の中間にある。それぞれの受注構造のパターンに、利点も欠点もある¹²⁾。現状では、経済学が想定するような最も合理的な一つの受注構造に収束しているわけではないことが分かる¹³⁾。

3-4. 受注構造の類型

Nakamoto et al. (2014) や中本 (2016) によれば、発注側は受注側を牽制することで有利な条件を引き出そうという意図がある。一方で、浅沼 (1983)、高山 (2008) が指摘するように受注側も自律性を維持するために受注構造を調整しようとする意図を持つ。

現実にはどのような受注構造が観察されるであろうか。そこで、本節ではクラスター分析によって、100件の特許事務所を探索的に分類したい。前節では、上位の顧客の依存度、つまり「上位5位の集中度」を準用して受注構造を把握しようと試みた。しかし、本節では、受注構造をより正確に捉えるために、市場の集中度の指標であるハーフィンダール指数を援用する。

最初に特許事務所ごとに、上位5位までの顧客までの受注割合を用いてハーフィンダール指数を算出した。それを元に、SPSS 19を用いて、ward法によるクラスター分析を行った。図1にデンドログラムを示す。理解が容易なように、点線で3グループに分かれる部分で分類することとする。

その結果、デンドログラムの上から、グループ(1)68件、グループ(2)23件、グループ(3)9件となる。以下に特徴を説明する。

グループ(1)は、最も多く、上位100特許事務所の典型的な受注構造である。このグループの特徴は、上位顧客への依存度が低く、大口顧客を持たずに大きく分散してい

ることである。大口の受注先に依存しているわけではないので安定性と自律性を確保できる。一方で、顧客当たりの受注は相対的に分散しているために、個々に集中的に能力を投入することは難しい¹⁴⁾。

グループ(2)は、二番目に少ない類型である。このグループの特徴は、首位と第二位の顧客への依存度が高く、2つの受注先からの受注割合が極めて大きいことである。大口顧客を2つ抱えていることによって受注側は、ある程度の安定性と自律性を確保できる。また、顧客当たりの受注はある程度集中しているため、大口顧客向けには能力を集中的に投入できる。

グループ(3)は、最も少ない類型である。このグループの特徴は、特に首位の顧客への依存度が極めて高く、大きな受注割合を占めていることである。首位の顧客からの受注によって大きな影響を受けるため自律性が確保しにくい。ただし、顧客当たりの受注は集中しているため、長期的な取引を前提にできれば首位の顧客向けに能力を集中的に投入できる。

こうした受注構造は、何によって決定されるのであろうか。以下では、探索的に影響要因を分析したい。

4 受注構造を決定する要因の探索的分析

本節では、受注構造がどのように決まるのかを回帰分析を用いて探索的に分析する。受注構造を決める要因を受注側の要因と発注側の要因の両面から分析する¹⁵⁾。

4-1. データ

データソースは、3-1節で述べた通りである。出願代理数上位100事務所を分析対象とする。部分的に特許事務所の属性データの欠落があったため、最終的なデータセットは、89件である。

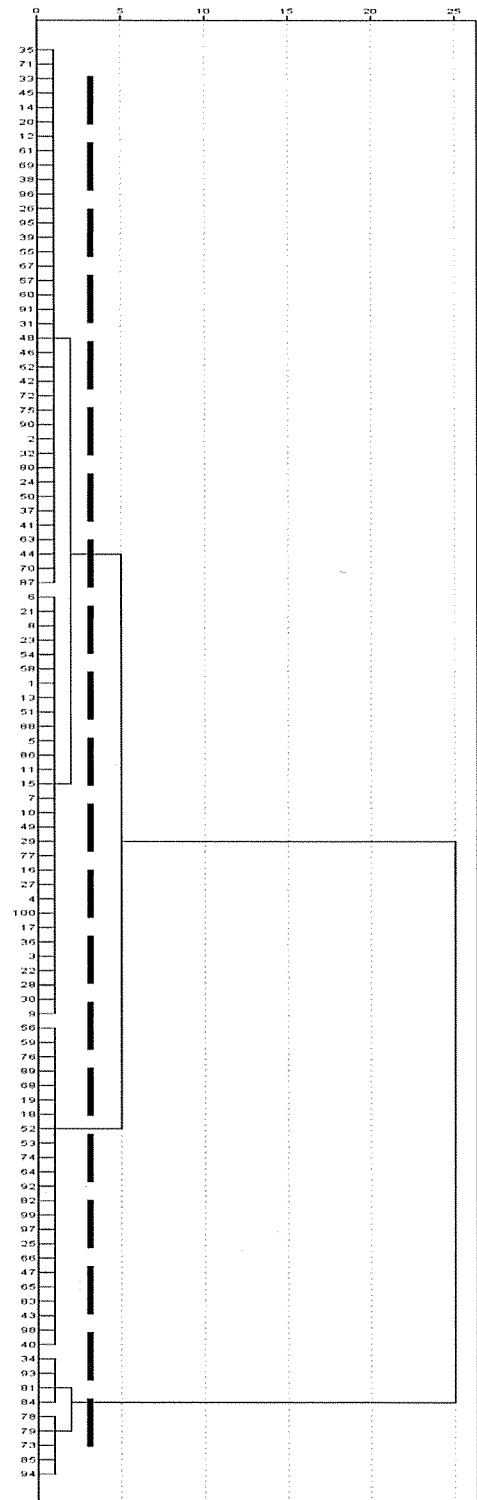


図1 デンドログラム

筆者作成。

4-2. 分析モデル

被説明変数ならびに説明変数は以下の通りである。

被説明変数

首位顧客からの受注割合：当該特許事務所の代理出願数のうち、最も受注件数が多い顧客が占める割合¹⁶⁾。

本研究では、首位顧客からの受注割合に注目する。その理由は、特許事務所側にとって顧客との関係は、関係特殊資産への投資を通して事務所の将来の蓄積資源を決定する可能性があるからである。例えば、特定の IPC 分類に出願代理が集中していればそれに合わせて人員などの資源を保有する必要がある。これは関係特殊資産への投資の一種である。同時に、業界全体に(1)特定に IPC 分類に能力蓄積があるというシグナルになり、かつ、(2)主要顧客はどこかというシグナルを送ることになる。

説明変数

以下は、受注側、つまり、特許事務所側の要因である。

- ・法人種別：当該特許事務所が、特許業務法人として運営されているかどうかを示すダミー変数である¹⁷⁾。
- ・東京都ダミー：当該特許事務所の主たる事務所在東京都にあるかどうかを示す。サンプルの64%が東京に集中しているためである。
- ・支所数：当該特許事務所が持つ支所数である。
- ・所属弁理士数：当該特許事務所に主たる事務所として所属している弁理士の総数である。
- ・特許事務所設立年：当該特許事務所の設立年である。
- ・IPC 分類首位出願率：IPC レベルで見た出願領域のうち、当該特許事務所の最も多い出願領域が占める割合である。
- ・IPC 代替率：特許事務所間で、IPC レベルで最も多い出願領域が重複している割合である。
- ・総代理数：当該特許事務所の1年間の代理出願件数である。他の変数に比して、著しく大きいため、標準化した変数を投入した。

以下は、特許事務所側の要因のうち、特に、代表者個人の要因である。

- ・代表者登録年：当該特許事務所の代表者が弁理士として登録した年である。
- ・付記弁理士：代表者が特定侵害訴訟において代理人となることが可能な資格を持つことを示すダミー変数である。

さらに、発注側、つまり、企業側の要因を加える。これは、取引には発注側と受注側双方の要因が絡み合うからである（浅沼，1983）。発注割合と受注割合は、必ずしも対称にならず、出願件数の多い顧客は他の特許事務所でも大口顧客になっている場合がしばしば観察される。

- ・発注側の取引先数：発注側の取引している特許事務所の総数である。
- ・発注側の総出願数：発注側の出願の総数である。
- ・発注側の依存度：発注側の取引量に占める当該特許事務所の発注割合である。

4-3. 分析結果

表4に相関表、表5に回帰分析の結果を示す。

モデル1では、特許事務所レベルの説明変数を投入し、モデル2では、代表者個人の説明変数を投入した。モデル3は最終モデルであり、発注側の説明変数も投入した。すべての説明変数で、VIFは3.4以下であった。

表5の回帰分析の結果から、受注側、すなわち、特許事務所側の要因としてはほとんど影響していないことがわかる。ただし、「所属弁理士数」は1%水準で有意であり負の効果を持ち、「IPC分類首位出願率」は5%水準で有意であり正の効果を持つ。所属弁理士数が増えれば、それだけ首位の顧客からの受注割合が下がる。興味深いことに、総代理数で測定した規模の大小よりも、弁理士数が影響している。これは個々の弁理士ごとに担当企業が分かれているため、弁理士数が増えると様々な企業から受注できるようになるということを示しているのかもしれない。一方で、IPCレベルの出願領域の首位の割合が増えれば、それだけ首位の顧客からの受注割合が上がる。これは特定の出願領域に得意分野を集中させると、結果として特定領域の関係特殊資産に投資することになり、首位の顧客への依存度合いが高まるということを意味している可能性がある。

そして発注側の要因も首位の顧客からの受注割合に影響している。「発注側の取引

表4 相関表

	平均値	標準偏差	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1 首位顧客からの受注割合	.32	.20													
2 法人種別	.47	.52	.01												
3 東京都ダミー	.63	.49	-.11	-.20**											
4 支所数	.60	1.03	-.23**	.06*	-.10										
5 所属弁理士数	25.85	21.88	-.53***	-.10	.15	.18*									
6 特許事務所設立年	1973.08	24.75	.22**	.06	-.20*	.18*	-.29***								
7 IPC分類首位出願率	.15	.09	.39***	-.03	-.08	-.27***	-.35***	.22**							
8 IPC代替率	.08	.05	-.20*	-.19*	.11	.07	.30***	.05	-.05						
9 総代理数	.00	1.00	-.38***	-.06	.14	.19*	.73***	-.25**	-.29***	.23**					
10 代表者登録年	1982.75	14.22	.17	-.27**	.13	-.14	.04	.00	.09	.04	-.10				
11 付記弁理士	.52	.50	.01	.06	.05	-.01	.00	.10	.03	-.01	-.04	-.08			
12 発注側の取引先数	21.78	13.11	.16	.04	-.14	.05	-.02	.22**	-.03	.11	.00	-.02	.12		
13 発注側の総出願数	3231.60	2790.13	.45***	-.16	-.04	-.15	-.06	.15	.06	.08	.01	.16	.06	.75***	
14 発注側の依存度	.24	.24	-.19*	.00	.06	-.03	.05	-.21**	-.02	-.06	.12	-.01	-.07	-.71***	-.63***

* $p < .10$, ** $p < .05$, *** $p < .01$

筆者作成。

表 5 回帰分析の結果

	モデル 1	モデル 2	モデル 3
受注側の要因			
法人種別	-.04	.00	.09
所在地	-.03	-.05	-.03
支所数	-.12	-.10	.00
所属弁理士数	-.42 ***	-.47 ***	-.38 ***
特許事務所設立年	.09	.08	.04
IPC 分類首位出願率	.20 *	.19 *	.19 **
IPC 代替率	-.07	-.07	-.07
総代理数	.05	.10	-.01
代表者登録年		.18 *	.09
付記弁理士		.02	.00
発注側の要因			
発注側の取引先数			-.27 *
発注側の総出願数			.59 ***
発注側の依存度			.03
ΔR^2		.01	.13
調整済み R^2	.28	.29	.43
F 値	5.27 ***	4.61 ***	6.00 ***

* $p < .10$, ** $p < .05$, *** $p < .01$

筆者作成。

数」は10%水準で有意であり負の効果を持ち、「発注側の総出願数」は1%水準で有意であり正の効果を持つ。よって、発注側が多数の特許事務所に発注していればそれだけ首位の顧客からの受注割合が下がる傾向にあり、発注側の総出願数が多ければ受注割合も上昇する。

以上のような分析結果は、取引の両面、つまり、発注と受注の要因のうち、どちらか一方の要因によって決まるというよりも、両面の影響が受注構造を決めていることを示唆している。

5 結論

本研究では、専門職の受注構造はどのような特徴が見られるのか、それは何によって決まるのか、という問いに答えるために分析を進めてきた。それは、受注側がどのように顧客のポートフォリオを構築するのかという問題である。発注側と同様に受注側にも戦略があると考えられる。既存研究ではどちらか一方の要因のみが取り上げられ、特に発注側の視点からの研究がほとんどであった。実際の取引構造は受注側、発注側のせめぎ合いによって決まるため、双方を同時に分析する必要がある。

本研究では、最初に、特許事務所の基礎的データと、受注構造を分析した。その結果、受注構造には、3つのパターンがあることが明らかになった。すなわち、(1)は、大口の顧客を持たず大幅に分散している、(2)は、大口顧客を2つ程度抱えている、(3)

は、首位の顧客にほとんどの受注を依存している、というものである。

その上で、どのように受注構造が決まるのかを受注側、発注側の双方の要因を用いて分析した。前節の分析結果を総合して考えると、以下のように解釈できるだろう。受注側が弁理士を増やす、発注側が発注先を増やせば、互いに依存度は低くなる。一方で、受注側が特定の出願領域への集中する、そして発注側が多数の出願が行うのであれば依存率は高くなる。特許明細書のような、高度な専門知識を背景にした取引の場合にも、依存度合いの調整が推察される。

理論的インプリケーションは以下の通りである。

第一に、現実の受注構造は、いくつかの類型に分かれていて多様性があるという点である。第二に、受注構造は発注構造に影響を受けるという点である。こうした結果は、武石（2003）が示したように組織の内部要因は、組織の外部要因に影響を受けているという結果とも整合的である。

実務的インプリケーションは以下の通りである。

第一に、受注構造は多様であり自らの組織に合致するように調整するものであるということである。第二に、受注構造を調整する場合に、受注側の要因のみで制御することには限界があり、発注側の要因の影響があるということである。そうだとすれば、受注先の発注構造、発注件数を十分に精査しておく必要があろう。

本研究の貢献は、第一に、知識集約型産業の受注構造を分析した点である。特許事務所の経営の実態は、経営学ではほとんど議論されていない。これまで特許事務所がどのように仕事を受注しているのかという点には経営学的検討はほとんど存在していなかった¹⁸⁾。第二に、発注側、受注側双方の要因を分析に入れた点である。これまで、発注側からの視点による既存研究が多く受注側の要因、そして発注と受注という双方の要因を同時に分析した研究がほとんどなかった。

5-2. 限界と将来の研究

本研究の限界は以下の通りである。

第一に、サンプル数である。特許事務所は、約4200件が存在している（日本弁理士会、2014）。そのうちの上位100件のみを対象にしたため、2.5%程度しか取り上げられていない。また、年間約33万件の出願のうちごく一部しか分析できていない。将来的にはサンプルを拡大し一般性を確保する必要がある。

第二に、分析単位である。特許事務所を分析単位としたが、専門職の場合、個々の弁理士の影響も大きい。個々の弁理士の「取引の束」を集めただけのものが特許事務所なのか、組織レベルの要因があるのか、より精緻な検証が必要である。

第三に、分析デザインである。本研究では、クロスセクショナルなデータセットを用いた。より厳密には、時系列分析やパネルデータの分析が必要である。これについては構築中のデータセットを元に、近い将来、稿を改めて分析を示したい。

弁理士ならびに特許事務所といった知識集約型産業の経営実態や理論的究明が待たれている。弁理士は、日本の知的財産制度の根幹に関わる発明とイノベーションを特許明細書という人工物に変換するという極めて重要な専門職である。今後、この領域の研究がさらに蓄積されることを願う。

参考文献

- 浅沼万里 (1983) 「取引様式の選択と交渉力」『経済論叢』131(3), pp. 99-124
- 浅沼万里 (1984) 「日本における部品取引の構造——自動車産業の事例」『経済論叢』133(3), pp. 241-262
- アップロード (2014) 『企業との関係がすべてわかる特許事務所年鑑2014』アップロード
- 近能善範 (2001) 「バブル崩壊後における日本の自動車部品取引構造の変化」『横浜経営研究』22(1), pp. 37-58
- 近能善範 (2004) 「サプライヤーの取引構造の歴史的推移：1973年から1998年にかけての定量分析」『産業学会研究年報』(19), pp. 69-78
- 高山奨史 (2008) 「特許事務所業界の動向分析と今後の展望」『パテント』61(12), pp. 21-27
- 武石彰 (2003) 『分業と競争』有斐閣
- 藤本隆宏ほか (1994) 「日本自動車産業のサプライヤーシステムの全体像とその多面性」『機械経済研究』(24), pp. 11-36
- 中本龍市・高井計吾 (2015) 「弁理士と医薬関連特許：専門職としての弁理士活用能力」『社会とマネジメント』12, pp. 21-34
- 中本龍市 (2016) 「組織と専門職の取引構造——台湾の弁理士を事例として」『梶山女学園大学研究論集 (社会科学篇)』(47) (近刊)
- 日本弁理士会 (2014) 『弁理士白書 2014』日本弁理士会
- 延岡健太郎 (1999) 「日本自動車産業における部品調達構造の変化」『国民経済雑誌』180(3), pp. 57-69
- Nakamoto, R., Takai, K., and Noguchi, H. (2014) How does an Organization without Ability to Evaluate Partners Choose its Partners?: The Analysis of National Universities in Japan after 2004, *The Proceedings of the Association of Japanese Business Studies*
- Sharma, A. (1997) Professional as Agent: Knowledge Asymmetry in Agency Exchange, *The Academy of Management Review*, 22(3), pp. 758-798
- Williamson, O. E. (1975) *Markets and Hierarchies*, The Free Press

ウェブサイト

特許情報プラットフォーム <https://www.j-platpat.inpit.go.jp/web/all/top/BTmTopPage>

日本弁理士会 弁理士ナビ <http://www.benrishi-navi.com/>

- 注 1) 発注と受注は概念的に極めて興味深い。英語では、受注者が Contractor、発注者は Contractee、となる点にも注意が必要である。
- 2) 特に、日本企業の強さが際立っていた時代には、系列が強さの源泉であるとして組織間関係の分析がさかんであった。ただし、そうした分析では出資率や役員派遣、技術指導、協力会への参加といった定量データをもとに明らかにしてきたため、取引量と取引構造そのものに注目した研究は一部である。
- 3) 藤本ほか(1994)は、神奈川県で実施した下請企業の大規模調査を元に二次、三次サプライヤーの受注構造にも言及している。
- 4) ただし、本稿ではいったん取引という観点から分析を進めよう。というのも、高山(2008)が指摘するように、実務的には価格競争が競争の焦点になっているためである。すなわち、取引という論理が流入しており、ボリュームディスカウントや相見積もりといった慣行が流入し査定されているという実態があるためである。
- 5) Sharma(1997)は、(1)自己による統制、(2)コミュニティによる統制、(3)官僚制による統制、(4)顧客による統制という四類型を提示し、専門知識の非対称性による交換を制御する方法を議論している。
- 6) 成果物として特許明細書の質は、成果物が引き渡された時点では十分に明らかになっていない。特に、基礎研究段階の発明であれば、商業化されるまで長期間がかかる。商業化され競争相手が出現してからようやく問題が明らかになる場合も多くある。
- 7) 浅沼(1983)が指摘しているように、経済学では、市場では多数の売り手と買い手が同質の財あるいはサービスに対してオークションを行うことが仮定されている。
- 8) 上位100位の所在地は、岐阜県1件、神奈川県4件、東京都64件、大阪府19件、愛知県9件、茨城県1件、兵庫県2件である。また特許業務法人は、43件、特許事務所は、56件、株式会社は1件である。この株式会社は、デンソーの子会社として設立された株式会社アイピックスのみである。詳細については後述する。
- 9) 特許事務所の代理出願数を、所属している弁理士数で割ったもの、である。
- 10) アイピックスは、上位100位で唯一の株式会社である。1993年にデンソーの知財部門から部分的にスピンアウトした。デンソーのように、株式会社を全額出資で子会社として設立するケースは珍しい。
- 11) 一方で、発注側の大手企業からすれば、多数の発注先の一つに過ぎない。例えば、キヤノンや東芝は、自社内に知財部門を抱えており、自主出願も多い。また、三菱電機は、多数の発注先を抱えている。つまり、発注先と受注先の構造は非対称である。
- 12) 少数の顧客にほとんどの受注を依存している場合には、特定の技術領域に集中的に出願経験を蓄積できるが、受注が途絶えた場合のリスクが大きい。一方で、多数の顧客に受注が分散している場合には、受注が途絶えた場合のリスクが小さいが、特定の技術領域に対して集中的な出願経験を蓄積しにくい。
- 13) ただし、これが過渡的な現象なのか経路依存的に継続して見られる現象なのかは継続して考察する必要がある。
- 14) より詳細に分けると、(1)代理件数が極めて多い類型と(2)外資系企業からの出願代理が多い類型に分けられる。よって後者の場合には、国際業務担当であることを能力として蓄積しているのかもしれない。このような傾向は、台湾や中国の特許事務所でも見られる。主として外資系企業の代理出願を担当する場合には、受注割合は小さくなる傾向にあり、また、同じ業種の競合企業から受注する例が多い。台湾と中国の事例は、稿を改めて論じる。
- 15) 受注構造という場合には、受注先の数、受注先の属性(企業規模、出願数など)がある。本研究では前節のクラスター分析の結果を踏まえて、首位顧客の受注が占める割合を用いる。
- 16) 上位の顧客5位までのハーフィンダール指数を用いた場合も、回帰分析の係数の符

号、有意性は同様であり、自由度修正済み R 二乗は、0.326であった。

17) 特許事務所は、7 割程度が一人事務所とされている（日本弁理士会，2014）。大規模事務所はコンサルタントのようなパートナーの組織である。さらに特許業務法人の場合には、継続性の点で、組織としてのメリットがある。

18) 会計士、社会保険労務士、弁護士、コンサルタント、税理士といった様々な士業が専門職の集団として事務所を構えている。多くは、個人や少数のパートナーシップによる経営であり、その実態はほとんど明らかになっていない。今後、業界ならびに経営、そして専門職コミュニティについて分析が必要な領域である。

【著者略歴】

中本 龍市（なかもとりゆういち）

1983年 奈良県生まれ

所 属・現 職 梶山女学園大学現代マネジメント学部現代マネジメント学科・講師

最終学歴・学位 京都大学大学院経済学研究科博士後期課程指導認定退学・博士（経済学）

所 属 学 会 組織学会，日本経営学会，日本社会学会，Academy of Management，ほか

主 要 業 績 「不確実性が高い研究開発組織のネットワークとマネジメント—種苗産業の探索的研究—」『梶山女学園大学研究論集社会科学編』46（2015年），pp. 173-184