

# 外国出願状況と費用分析

——特に中国出願——

知的財産管理第2委員会  
第1小委員会\*

**抄 録** 外国出願状況，事務所利用状況，翻訳料・翻訳体制，現地代理人費用，モデルケースの料金比較等に関し，日本知的財産協会会員会社のアンケート回答結果を基に，現状と課題を分析した。翻訳と費用については，米国と中国を対比させた。世界の工場として，中国へ進出する企業が続出している昨今，知財コストは一番聞きたい項目であるが，答えたくない項目である。この論説が料金そのものよりも，料金の決め方，仕組み等，プロセスがヒントになり，各社知財管理の一助として役立つは幸いである。

## 目 次

1. はじめに
2. 概要編
  2. 1 外国出願状況
  2. 2 外国出願における事務所利用状況
3. 翻訳編
  3. 1 翻訳料・翻訳体制（米国）
  3. 2 翻訳料・翻訳体制（中国）
4. 費用編
  4. 1 米国代理人費用
  4. 2 中国代理人費用
  4. 3 国内代理人の独自料金
  4. 4 モデルケースによる料金比較
5. おわりに

## 1. はじめに

経済不況が長引く中，企業存続に向けた知的財産の権利創出は，重要な経営課題の一つであり，権利の創出，出願件数を確保する一方で，「知財コストの効果的な支出」が，各社知財部門における共通課題であると推察する。ここでは外国出願における知財コストに関し，日本知的財産協会会員会社のアンケート回答結果を基に，現状と課題を分析する手法を取った。基本

構成は「概要編・翻訳編・費用編」の三つとした。概要編では，外国出願全般の傾向を述べた。翻訳編・費用編では，米国出願と対比させて，中国出願の状況を示した。なお，アンケート回答が得られた会社は48社であり，業種の内訳は，機械金属系（以下「機械」と略す）13社，電気機器系（以下「電気」）21社，化学系（以下「化学」）14社である。

## 2. 概 要 編

### 2. 1 外国出願状況

#### (1) 外国出願件数（国別）

〈図1〉業種別では，電気は「1000件以上」出願する会社が38%と多いが，化学は7%である。過去5年間の増減率は，全業種で「増加傾向」である。今後3年間の増減率予想は「ほぼ横這い」がかなり増えており，全体的に「増加傾向が鈍る方向」と予想される。過去・今後とも「減少」は1社もない。延べ国数による外国出願件

\* 2003年度 The First Subcommittee, The Second Intellectual Property Management Committee

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

数でも、過去・今後の増減は同様な傾向である。

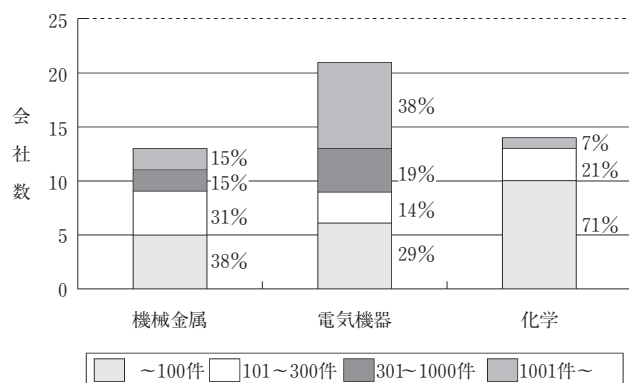


図1 外国出願件数

### (2) 中国出願件数

〈図2〉業種別では、化学は「50件以下」、電気は「500件以上」が多い。過去5年間の増減率では「101%~500%未満増加」と「500%以上増加」を合すると各業種とも4割程度を占めており、「増加傾向」が著しい。今後3年間の増減率予想でも「31%以上増加」が半数以上を占めており、減少予定は1社もない。件数規模が大きい会社ほど、増加率が高い傾向が見られる。

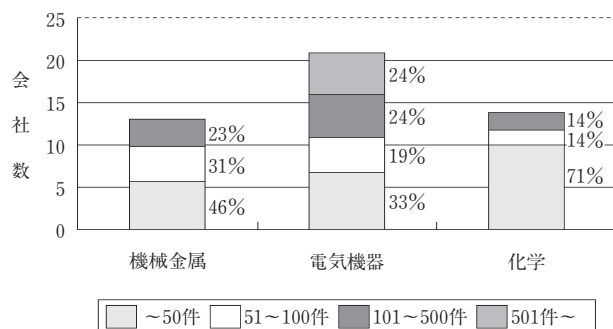


図2 中国出願件数

### (3) PCT 出願状況, 出願国選択

PCT利用率では、「1~20%」21社が多い。「81%以上」9社の内、6社が化学である。出願国選択では、機械・電気は「出願国を厳選」が殆んどだが、化学は「取り敢えずPCT出願し様子を見る」が80%強と多い。

## 2.2 外国出願における事務所利用状況

### (1) 代理人起用状況

〈図3〉外国出願における代理人使用形態では「国内代理人を経由」が最も多いが、「直接各国代理人を起用」を主とする会社も17%ある。

「外国センター代理人(※)経由」を主とする会社はない。(※「外国センター代理人」とは、外国の代理人をセンターとし、そこを経由して他の外国への出願を行う方式をいう。) 米国出願と中国出願とで「直接各国代理人の起用割合」を比較すると、中国出願では直接各国代理人の起用が多く、特に電気ではその差がやや顕著である。これは日本語での通信可能なことが大きな理由と思われる。

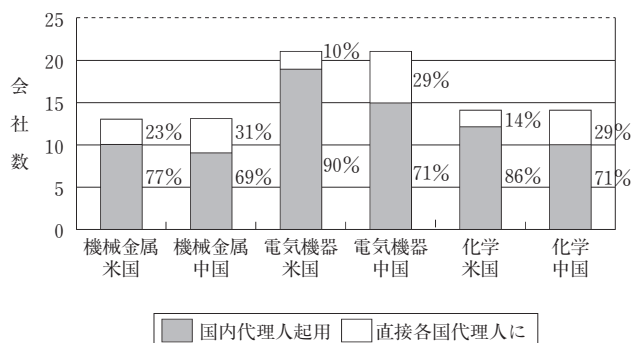


図3 米国と中国の出願形式比

### (2) 国内代理人起用状況

〈図4〉国内代理人経由の割合が「81%以上」では機械・電気は65%程度だが、化学は大半であり、国内代理人依存の傾向が窺える。前出のPCT依存と合せ、化学の大きな特徴である。

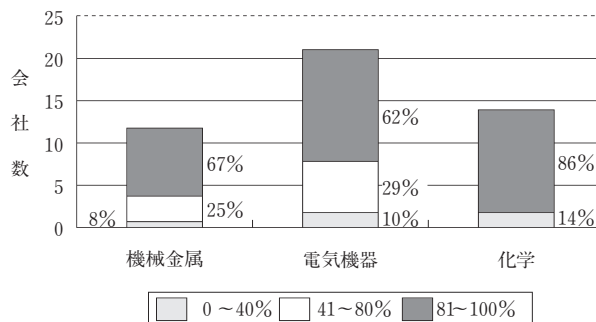


図4 国内代理人経由の外国出願割合

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

〈図5 A〉過去5年間の増減では機械がやや減少傾向だが、全体的に「概ね横這い」である。

〈図5 B〉今後3年間の増減予想では、全体的に「やや減少」を予想する傾向がある。

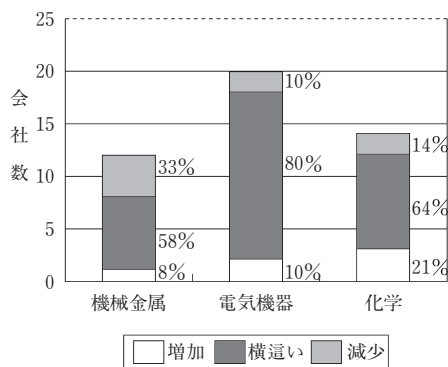


図5 A 国内代理人利用の過去の増減

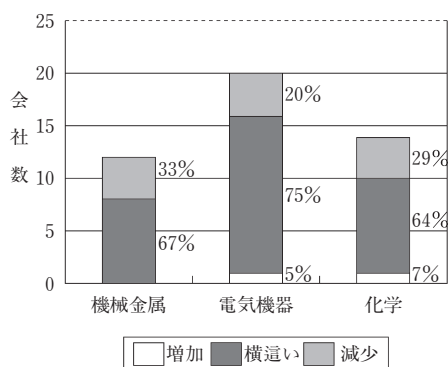


図5 B 国内代理人利用の今後の増減予想

国内代理人の割合変化理由は「日本代理人のコスト低減：48社」「日本語で依頼できる：30社」「意思疎通が良くなる：29社」の順である。起用理由は「日本語で依頼できる：63社」が最も多く、「実際に外国出願明細書を作成：50社」「内部に余裕がない：40社」の順である。選別基準は「日本出願の内容を良く理解：85社」が最も多く、「信頼がおける：43社」「国内の他の出願との関係も考慮：26社」の順である。国内代理人を「評価する」のは、電気78%が多いが、機械42%、化学57%と少ない。

### (3) 直接現地代理人起用状況

〈図6〉直接現地代理人の起用割合では、電気は「21%以上」が4割を占めるが、機械は3割、

化学は2割弱に過ぎない。

〈図7 A〉なお、100%現地代理人を起用している企業が機械に1社ある。過去5年間の増減では、全体的に「増加傾向」である。

〈図7 B〉今後3年間の増減予想でも「やや増加」を予想する傾向がある。

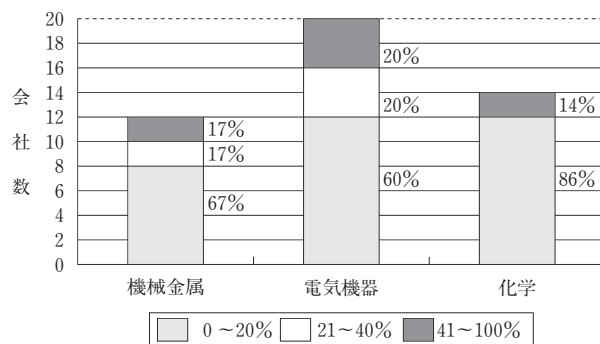


図6 直接現地代理人経由の外国出願割合

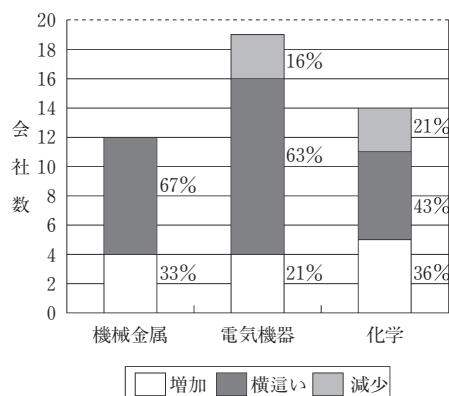


図7 A 直接現地代理人利用の過去の増減

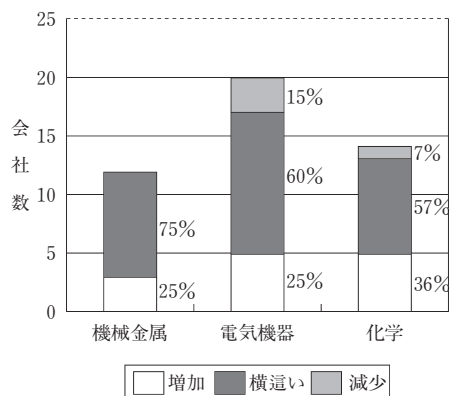


図7 B 直接現地代理人利用の今後の増減予想

直接現地代理人の割合変化理由は「日本代理人のコスト低減：59社」が最も多い。起用理由

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

は「コスト低減：86社」が最も多く、「教育、知財担当者の能力向上：36社」「現地代理人をうまく使える：23社」「日本語で依頼できる：22社」が挙げられる。各国で複数の代理人を起用する会社が圧倒的に多く、その理由は「技術分野で分ける：24社」「最低2箇所は必要：13社」「係争事件対応可能な事務所が必要：11社」等である。選別基準は「質が高い：66社」が最も多く、「信頼がおける：65社」「コンフリクトない：42社」の順である。現地代理人を「評価する」のは、電気62%、機械54%、化学38%である。国内代理人の場合と比べて、「評価する」が少ない。

#### (4) 外国センター代理人起用状況

センター代理人の起用は「7社」と少ない。過去5年間の増減は全体的に「横這い」である。今後3年間の増減予想は「11~30ポイント増加：4社」（減少は無し）だが、いずれもセンター代理人の起用実績のない会社である。センター代理人の起用理由は「現地代理人をうまく使える：7社」「国内代理人より費用が安い：6社」「信頼できる現地代理人を探す必要がない：6社」等である。選別基準は「現地代理人を良く知っている：9社」「信頼が置ける：9社」「費用が安い：6社」等である。依頼業務は「事務手続」が主である。外国出願費用全体に占める費用割合も全て「40%以下」の範囲に収まる。

#### (5) 事務所利用に関する考察

要約すると、外国出願では「国内代理人経由」が一般的であるが、「出願件数、知財要員、日本語」に関する状況により、国内代理人のコスト低減を図るため、「直接各国代理人」起用に指向する全般的構造が推測される。「センター代理人」の起用は少数派であり、まだ不透明である。

### 3. 翻訳編

#### 3.1 翻訳料・翻訳体制（米国）

##### (1) 出願明細書の翻訳依頼先

〈図8〉日本語明細書の英訳依頼先は「日本代理人：42社」、「国内翻訳業者：27社」、「韓国等の外国翻訳業者：6社」の順である（重複回答含む）。42社の内、「日本代理人のみ利用：19社」、「国内翻訳業者を併用：17社」である。外国出願件数（国別）が年間150件を超える会社21社では「日本代理人と国内翻訳業者の併用」が多く、「外国翻訳業者に依頼」はない。なお、「総て自社内で行う」や「外国翻訳業者のみ依頼」はない。日本代理人経由で全件米国出願する13社の内、「国内翻訳業者も利用：5社」ある。日本代理人経由6~10割未満を米国出願する25社の内、「日本代理人に全く翻訳依頼しない：3社」ある。

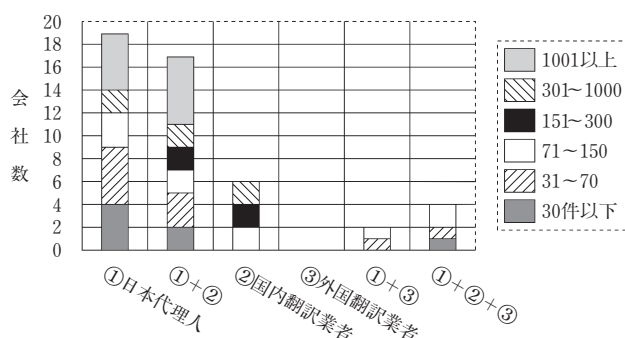


図8 英訳依頼先と外国出願件数

##### (2) 翻訳専門要員、翻訳ソフト

自社内で翻訳専門要員を「所有又は育成」する会社は、電気9社、機械2社ある。翻訳ソフトを用いて明細書英訳する会社は4社に留まり、その内3社は性能に不満を抱く。

##### (3) 外国（米国）出願を意識した明細書作成

殆どどの会社（44/48社）が、何らかの形で外国（米国）出願を意識した明細書作成を行う。その具体的注力方法は「出願時チェック：27社、56%」「知財教育による徹底：11社、23%」「マ

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

ニュアルによる徹底：4社、8%」が挙げられる。

#### (4) 英訳の単価

〈図9〉英訳単価（英語1語当り）は、日本代理人が25～50円超える範囲にわたり万遍なく分散する。国内翻訳業者は25～29円が最も多く（16/27社）、外国翻訳業者も25～29円が中央値である。電気では、国内翻訳業者の翻訳単価が35円を超える会社はない。米国出願件数・日本出願件数と英訳単価との間で、相関は見られない。

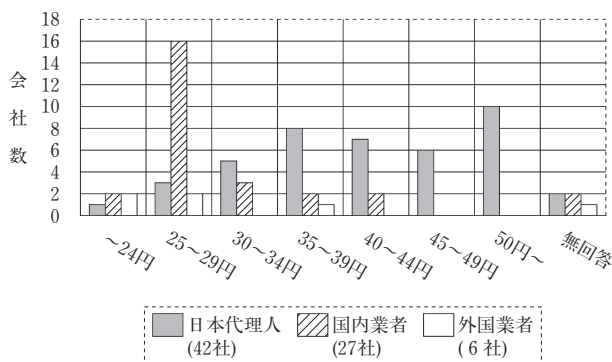


図9 英訳依頼先と単価

#### (5) 翻訳先に対する不満

英訳先への不満では「日本代理人の英訳料金が低い：26/42社」が突出する。「料金が低い」との不満は、国内翻訳業者へは低く（8/27社）、外国翻訳業者へはない（母数6社）。しかし、日本代理人と国内翻訳業者に関し、英訳単価と英訳不満内容の相関をみると、総ての単価にわたり「料金が低い」という不満が同程度に表れており、必ずしも単価の高低だけを反映していない。即ち、日本代理人の英訳単価のバラツキが大きい事実も併せ考えると、翻訳先への依頼業務内容や期待水準、費用細目等に違いがあるため、英訳単価と料金不満に相関が見られないと推察される。なお、機械では英訳結果に不満がある会社はない。

#### (6) 代理人の原因による米国での発生問題

「日本又は米国の代理人ミスによる問題の経験」では、「ある：30社」「なかった：8社」「わからない：10社」である。「ある：30社」の内、14社は「問題となった」である。問題内容は「庁への対応期限ミス：8社」「処理滞留：15社」という期限管理関係が多く、「誤訳：18社」「相談なしの多額費用請求：5社」「相談なしの庁手続き：5社」である。

#### (7) 誤訳のチェック

〈図10〉誤訳チェックは約8割（38/48社）が行っており、殆んどが社内で行っている。チェック業者に依頼する会社は1社のみで、社内チェックも併用する。英訳依頼先や英訳単価に関わらず、誤訳チェックする。

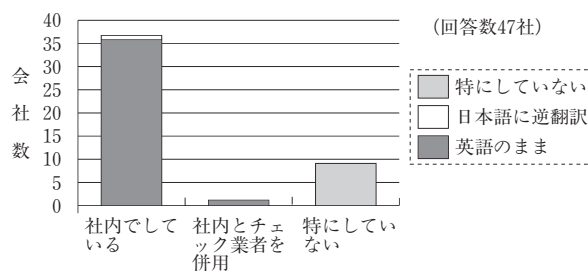


図10 誤訳チェックの有無と方法

### 3.2 翻訳料・翻訳体制（中国）

#### (1) 出願明細書の翻訳依頼先

〈図11〉中国出願の翻訳依頼先は「中国代理人：35社」「日本代理人：13社」である（重複回答含む）。この内、5社が両方に依頼しており、3社が何れにも依頼しない（国内外の翻訳業者へ依頼しているかも知れない）。中国出願が年間100件超の会社では、日本代理人に翻訳依頼するのは1社もなく、全て中国代理人に翻訳依頼する。日本代理人経由で中国出願する34社でも「中国代理人にのみ翻訳依頼：17社」が多く、「日本代理人と中国代理人を併用：4社」「日本代理人にのみ翻訳依頼：7社」が少ない。但し、日



※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

本代理人が翻訳依頼を受けても中国代理人に再委託するケースが多いので、この場合を「中国代理人に翻訳依頼」と回答した会社もあると思われる。

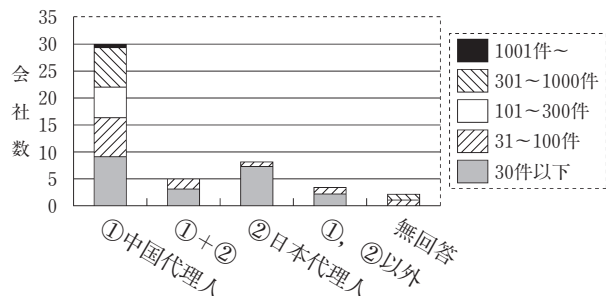


図11 翻訳依頼先と中国出願件数

## (2) 中国語への翻訳単価

〈図12〉中国語への翻訳単価（中国語1字当り）は、中国代理人では「10～14円：11社、15～19円：6社」で約7割を占める（回答26社）。日本代理人に翻訳依頼し、料金回答あった9社の内、5社が30円以上である。内4社は日本代理人にのみ翻訳依頼する。中国出願件数と中国語翻訳単価の間に、明瞭な相関は認められない。

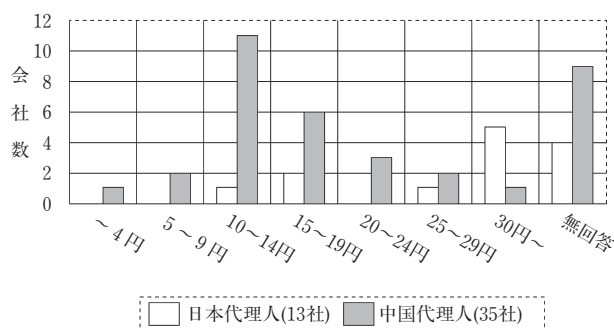


図12 翻訳依頼先と単価

## (3) 翻訳先に対する不満

中国翻訳先への不満では、「チェックが今一つ不満：34%」が最も多く、「特に不満ない：26%」「料金が低い：17%」「自らの責任で依頼するため妥当：14%」「分からない：6%」の順である。品質での不満が、料金での不満の2倍である。日本代理人に翻訳依頼する13社の内、9社は特に不満なく、3社が料金に不満を持つ。翻訳先

に依らず、「不満ない」「自らの責任で依頼するため妥当」と回答した殆んどが、誤訳チェックしない。逆に誤訳チェックする会社で「特に不満ない」のは2社のみである。

## (4) 代理人の原因による中国での発生問題

「日本又は中国の代理人ミスによる問題発生を経験したか」では、「ある：17社」「ない：13社」「分からない、把握していない：16社」である（回答46社）。米国の場合と比較して、問題発生を経験又は認識している会社が少ない。問題内容では「誤訳：15社」が突出しており、「庁への対応期限ミス：2社」「処理滞留：2社」「相談なしの多額費用請求：1社」は少ない。誤訳を招いた原因の多くは「日本語の技術用語の理解不足」「翻訳技量不足」である。

## (5) 誤訳のチェック

〈図13〉誤訳チェックするのは4割弱（18/48社）に過ぎず、米国出願に比べて少ない。特に中国出願が年間30件以下の21社では、約90%が誤訳チェックしない。31件以上では中国出願件数と誤訳チェックする割合に明瞭な相関は認められないが、501件以上では全件チェックする。「誤訳チェックしない：27社」の内、「問題を把握していない：14社」「問題なかった：10社」が多く、「問題あった：3社」が少ない。「誤訳チェックする：18社」では「なかった：2社」「把握していない：2社」が少なく、「問題あった：14社」が多い。この14社の内、13社が問題として「誤訳」を選択する。ちなみに、米国では誤訳チェックする38社の内、16社が問題として「誤訳」を選択する。

誤訳チェックしないのは、日本代理人経由で出願する会社が多く（23/34社）、直接中国代理人に依頼する会社では少ない（4/14社）。前者は「問題なかった」「把握していない」が多いが（26/34社）、後者は「問題あった」が多い（10/

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

14社)。また、後者では誤訳チェックする割合、問題の経験を認識する割合ともに多い。誤訳チェックの方法は「中国語のまま：13社」「逆翻訳：5社」である。誤訳チェックするのは「自社：7社」「チェック業者：6社」「併用：1社」である。「自社：7社」の内、6社が中国語を解する従業員等により中国語のままチェックする。チェック業者に対する不満は様々であり、特に際立つ点は見られない。1字当りの価格も広範囲に散らばる。

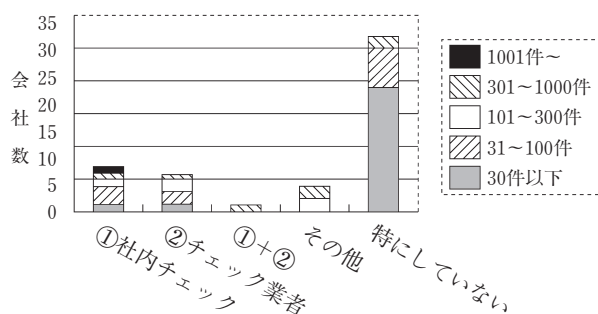


図13 誤訳チェックと中国出願件数

#### (6) 中国誤訳チェックに関する考察

中国出願でも米国出願と同程度に日本・現地代理人ミスによる問題が発生し得る状況にあるが、誤訳チェックしない会社が多いため、「問題発生が単に顕在化していない」可能性が窺える。あるいは、日本代理人経由の出願では、〈日本と中国二つの代理人を使っているという安心感からか〉大半が誤訳チェックしていないものの、二つの代理人を利用した効果により「現実問題発生を抑制している可能性」も考えられる。

## 4. 費用編

### 4.1 米国代理人費用

#### (1) 米国代理人数：現状と今後

〈図14〉米国出願に定常的に利用する米国代理人事務所数では、「2～3事務所：19社、40%」が最も多く、「4～5事務所：11社」「6～7事

務所：9社」である。業種別では、電気は2～3、4～5、6～7事務所が同じ程度に多く、出願件数の多さと相関があるといえる。機械・化学は2～3事務所が大半である。今後の事務所数では「現状程度に維持：28社、73%」が最も多く、「減らす：8社、15%」が「増やす：5社、8%」を上回る。

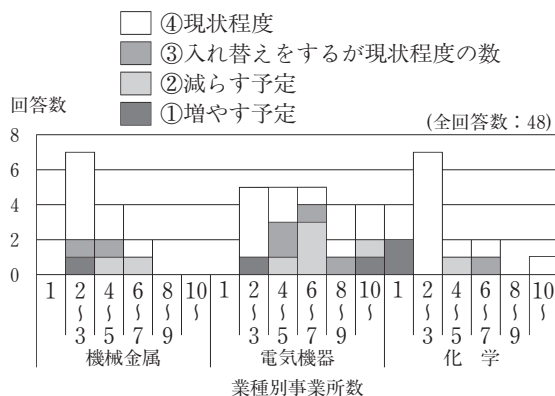


図14 米国代理人数：現状の事務所数と今後の増減

〈図15〉今後の事務所数の増減理由では「質の良い仕事：10社、24%」「低コスト：8社、23%」が多く、「管理しやすい：15%」「技術分野毎に依頼：10%」である。

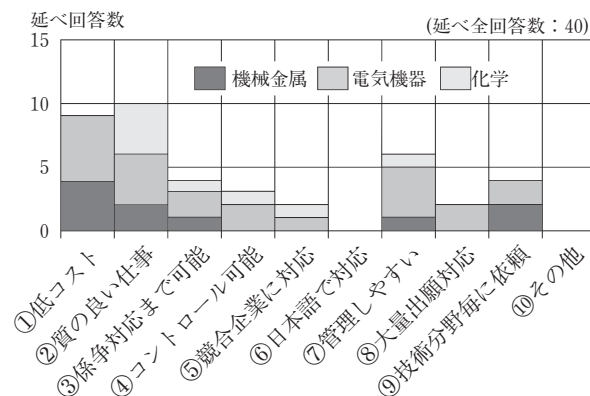


図15 米国代理人数：今後の事務所数増減理由

#### (2) 料金の取決め

〈図16〉料金の取決めでは「現地代理人と取決めない：22社、48%」「ある：17社、37%」「国内代理人が取決め：7社」である。

〈図17〉料金の取決め方では「事務所が定める

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

作業項目別+タイムチャージ料金を基に料金を変更・割引：10社、33%」が多く、「国内代理人に委ねる：6社」、「事務所が定める項目別料金表通り：6社」である。料金取決めがある場合、「不定期に行う：13社」「行わない：13社」が半々であり、「定期的に改定交渉する：1社」は少ない。高額請求がある場合、「交渉する：34社、73%」が過半数である。料金取決めたい会社が、交渉しないが多い。電気・化学は交渉して値段を下げようとするが、機械はその比率が若干少ない。価格交渉の当事者は、「国内代理人：15社」「知財担当者：11社」「知財トップ：8社」の順である。意外にも知財トップマターでなく、国内代理人お任せが多い。特に化学は殆んどである。機械は知財トップが交渉を担う場合が多い。

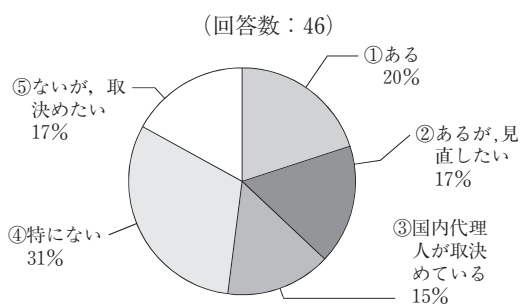


図16 米国代理人との出願料金取決め

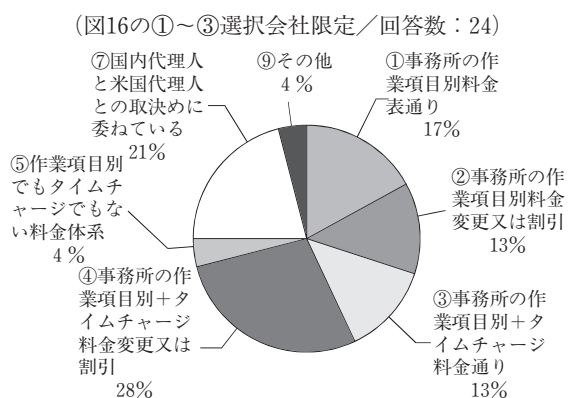


図17 米国代理人との出願料金の決め方

### (3) 値引き交渉の決め手、値引き率

〈図18〉値引きの決め手では「ボリューム：10社」「長年の付き合い：7社」が多い。

〈図19〉値引き率では「殆んど値引なし：13社」が一番多く、「値引き率10~20%：6社」が多い。業種別では、機械・化学は殆んど値引きがないが、電気は値引き率（10~20%）が高い。

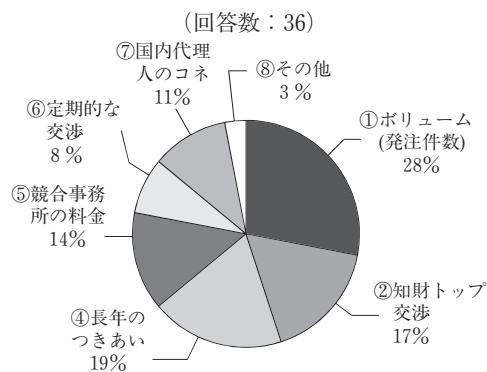


図18 米国代理人料金値引き交渉の決め手

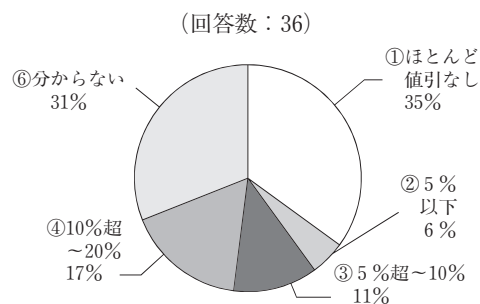


図19 米国代理人の値引き率

### (4) 米国出願費用の対応

米国代理人費用で高いと思うのは、「タイムチャージが高い：32%」が最も多く、「OA対応中間処理：24%」「全体的に高い：22%」である。「特に不満はない：2%」は極めて少ない。今後の対応では、「改善を申入れ」「出願ルート・他代理人を見直し、件数削減・切替を検討」が多く、計75%が何らかの対策が必要と考える。タイムチャージが高い原因では「時間単価が高い：45%」が多く、「時間が長い：24%」である。

### (5) 料金のシステム管理、年金管理

料金のコード化、システム管理では「していない：26社、58%」が多く、「している：19社、42%」である。化学は「している：2社、23%」



※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

と少ない。年金管理では「国内代理人（NGB等）経由で外国年金管理会社に依頼：23社」が半数と多く、「国内代理人経由で現地代理人に委託：10社」「年金管理会社に直接委託：11社」がほぼ同数である。業種別又は外国出願件数による差は見られない。

## 4. 2 中国代理人費用

### (1) 事務所数：現状と今後

2002年12月中国代理人に関して新たな渉外事務所が認可され、従前の23事務所から60事務所（※）へ増加したが、依頼者側にとって中国代理人をどう選択するかが課題である（※参考文献2）を参照）。

〈図20〉中国出願に定常的に利用する中国代理人事務所数は、2又は3事務所が5割強（53%）を占める。1又は4事務所が各2割弱（18%）あり、全体的に1～4事務所で概ね9割を占め

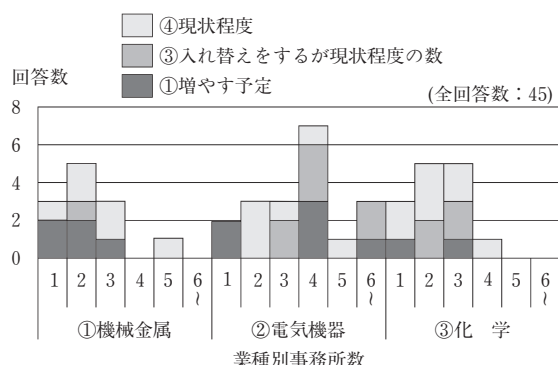


図20 中国代理人数：現状の事務所数と今後の増減

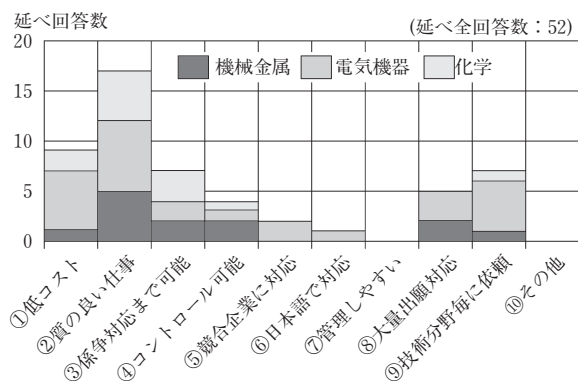


図21 中国代理人数：今後の事務所数増減理由

る。業種別では、電気は4事務所以上が5割以上もあり、業種間の差が極端である。

〈図21〉今後の事務所数では「増やしたい：30%」「入替えたい：26%」である。業種別では、電気では4事務所ある会社の4割が今後も増やす予定である。今後の事務所数の増減理由では「質の高い仕事：33%」が最も多く、「低コスト：17%」「係争対応まで可能：13%」「技術分野毎に依頼：13%」である。全体的にコストより「質」重視が窺える。業種別では、電気「技術分野毎に依頼」が機械・化学に比べ、格段に多いのが際立つ。「日本語で対応：2%」は少なく、日本語で対応できることにあまり固執しないことがわかる。

### (2) 料金の取決め

〈図22〉料金取決めでは「現地代理人とで料金表作成する等、何らかの取決めある：43%」「国内代理人が取決める：9%」「特にない：48%」

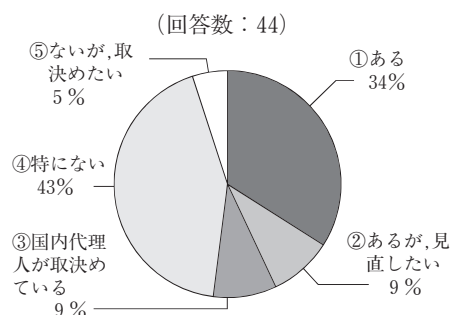


図22 中国代理人との出願料金取決め

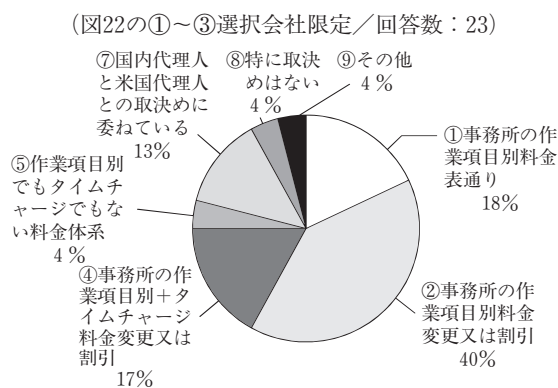


図23 中国代理人との出願料金の決め方

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

である。「取決めあるが見直したい：9%」である。

〈図23〉料金の取決め方では、取決めがある、又は国内代理人が取決める会社は「現地代理人事務所が定める作業項目別料金表を変更又は割引：40%」「タイムチャージ料金の変更又は割引：17%」「別の料金体系：4%」であり、ほぼ6割が料金変更又は料金割引を設定する。「国内代理人に任せる、事務所の請求通り」も3割以上ある。

### (3) 中国出願費用の対応

中国出願費用では、ほぼ7割が高いと認識し、「全体的に高い：36%」「特に不満ない：17%」「出願基本料金が高い：11%」「国内手数料が高い：11%」である。今後の対応では、ほぼ6割が何らかの対応を考え、「改善申し入れ：28%」「出願ルート・件数削減・代理人の見直し切替など検討：34%」である。即ち、不満割合と対応検討割合が高いことは、中国出願費用への各社の関心が高く、中国代理人数の増減検討と合せた料金見直し、国内代理人経由の出願ルート見直しなど、行われる可能性が高いと推測される。

タイムチャージ料金が高くなる原因では「時間単価自体が高い：52%」「作業時間が不必要に長い：24%」「頼んでいない作業（国内代理人の原稿レビュー等）を勝手に行う：16%」であり、これらで9割を占める。中国「現地法人」名義で中国出願した場合の代理人費用で「独自費用を設定」していると回答したのは、電気2社のみであるが、日本法人が中国出願する場合と比べ、「現地法人」名義での出願にコストメリットは「ない」の回答である。

### (4) 値引き交渉の決め手、値引き率

〈図24〉値引きの決め手では「出願件数（ボリューム）：44%」が最も多く、「知財トップ交渉：17%」「競合事務所の料金：11%」である。

〈図25〉値引き率では「値引き率10～20%：22%

」が最も多く、「同20%以上：17%」も多い。「同5～10%：8%」「同5%未満：3%」である。即ち、何がしかの値引きのある会社は5割に達することからも、中国代理人との条件交渉により、コスト効果を高めることに実効性があるといえる。

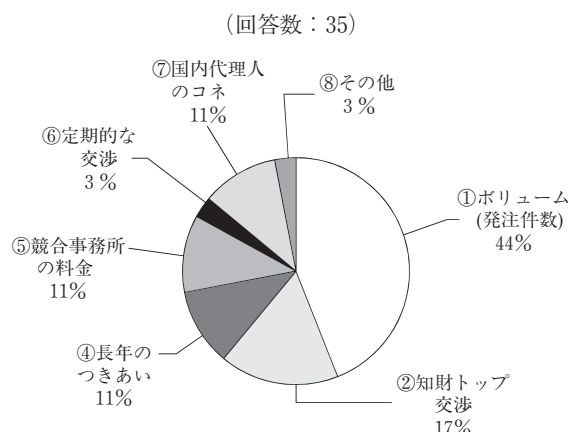


図24 中国代理人料金値引き交渉の決め手

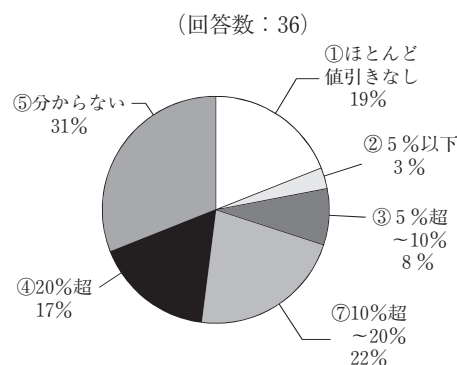


図25 中国代理人の値引き率

## 4.3 国内代理人の独自料金

### (1) 翻訳を含む独自料金

〈表1〉国内代理人経由で外国出願する場合

表1 国内代理人との独自料金の有無

	設定あり	設定, 見直し	設定せず	設定せず 検討中	計
機械	6	1	2		9
電気	16	1	3		20
化学	4	1	6	2	13
計	26	3	11	2	42

(単位：社)

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

で、国内代理人との独自料金の設定は「ある：29社、70%」「なし：13社」である。

### (2) 国内代理人の英語翻訳料金

〈表2〉英語翻訳は、国内代理人に殆んどが依頼する。翻訳文書により料金が異なるかでは「同じ：23社、60%」「異なる：15社、40%」である。明細書と優先権証明書と同じ料金が過半数ということだろうか。明細書翻訳の料金体系では「単語当り：33社、87%」が圧倒的に多く、「頁当り：3社」「定額料金+従量加算：2社」は少ない。国内代理人費用の内、翻訳費用の割合は「50%以上：16社、42%」が最も多く、「40~50%：11社、29%」等、翻訳費用の割合がかなり高い。

表2 国内代理人費用の内、翻訳費用の割合

	20%~	30%~	40%~	50%~	計
機械	1	1	3	3	8
電気	1	3	5	10	19
化学	1	4	3	3	11
計	3	8	11	16	38

(単位：社)

### (3) 国内代理人の料金体系

出願一国当り基本料金（除く翻訳費用）が、出願国数の増加に応じ、漸減する料金体系かでは、「する：24社、61%」「しない：15社」である。独自料金を設定する場合は「漸減する：69%」、設定しない場合は「漸減する：23%」になる。英語圏と非英語圏で異なるかでは「同じ：22社、77%」「異なる：9社」である。

〈表3〉基本料金体系が「出願国数が基準か、英語圏が基準か、二つを組合せた体系か」では、「出願国数のみ基準：21社、55%」が最も多い。従量制加算があるかでは、「ある：23社、61%」「ない：15社」である。加算項目では「明細書頁数：47%」が最も多く、「請求項数：14%」「図面数：14%」「タイムチャージ：9%」である。

表3 基本料金の体系

	組合せ	国数	英語圏	同額	その他	計
機械	2	6			1	9
電気	4	9	1	5		19
化学		6		4		10
計	6	21	1	9	1	38

(単位：社)

### (4) 国内・海外事務所の料金割合

〈表4〉国内代理人経由で外国出願する場合は、国内事務所と海外事務所の料金割合（除く翻訳費用）では「(内5：外5)：12社、34%」「(内3：外7)：12社、34%」と、海外割合が半分以上である。

表4 国内・海外事務所の料金割合（翻訳除く）

内：外	2：8	3：7	4：6	5：5	計
機械		2	2	4	8
電気		5	5	7	17
化学	1	5	3	1	10
計	1	12	10	12	35

(単位：社)

## 4.4 モデルケースによる料金比較

### (1) モデルケースの前提条件

モデルケースでは、各社が標準とする出願形態、料金体系に基づき、以下の前提条件で算出する。

① 基礎となる日本出願：日本出願の明細書20頁（×2千文字=4万文字）、図面数5、請求項数9（独立項数1）。明細書形式は2003年7月から適用の新書式2千文字/頁。日本出願を優先権主張し、米国・中国に出願。

② 米国出願・中国出願の共通条件：図面等は国内で米国方式に修正、現地代理人の修正費用は対象外（不要）。優先権は出願費用に含む。優先権翻訳は翻訳費用に含めない。先行技術提出料、委任状、宣誓書手数料、予備的補正書、譲渡証書提出、IDS提出、優先権証入手費用等は、出願費用に含む。特許庁納付費用は含めない。

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

い。

③ 米国出願の条件：出願明細書は英語で18千語。115円／ドル。

④ 中国出願の条件：出願明細書は中国語（簡体字）で4万文字。15円／元。

## (2) 国内費用と現地費用

表5～8では縦軸に国内代理人費用又は国内費用、横軸に現地代理人費用の費用範囲（単位：万円）に関し、表内の数字は会社数を示す。

〈表5・6〉国内経由の米国出願・中国出願ともに、国内代理人費用と現地代理人費用との間

表5 国内経由の米国出願：国内・現地代理人費用

国内代理人費用	91～	2	2	4	5	1	1		
	86～				1				
	81～			1			1		
	76～								
	71～	1			1	1			
	66～				1			1	
	61～		1						
	56～								
	51～			1		1			
	46～				1				
	41～			1	1				
	～40	1	1						
	(万円)	～10	11～	16～	21～	26～	31～	36～	41～
	現地代理人費用								

(単位：社)

表6 国内経由の中国出願：国内・現地代理人費用

国内代理人費用	41～	2	1			2		
	36～					1	1	
	31～							
	26～							2
	21～		1			2	1	1
	16～				1	1	1	
	11～							2
	～10							1
(万円)	～10	11～	16～	21～	26～	31～	36～	41～
	現地代理人費用							

(単位：社)

表7 現地直接の米国出願：国内・現地代理人費用

国内費用	56～				1		1	1
	51～		1					
	46～				1			
	41～				1			
	36～						1	
	31～							
	26～							
	～25					1		
(万円)	～10	11～	16～	21～	26～	31～	36～	41～
	現地代理人費用							

(単位：社)

表8 現地直接の中国出願：国内・現地代理人費用

国内費用	41～						1	1
	36～							1
	31～							
	26～							1
	21～							
	16～							
	11～							
	～10	1			3	2		1
(万円)	～25	26～	31～	36～	41～	46～	51～	56～
	現地代理人費用							

(単位：社)

で全く相関が見られず、国内代理人が現地代理人の業務を肩代わりする傾向は読み取れない。

〈表7〉現地直接の米国出願では国内で概ね翻訳され、国内費用は殆んどが翻訳費用であるため、翻訳費用とほぼ等価の国内費用は、現地代理人費用とあまり関係ないはずだが、実際には国内費用（＝翻訳費用）と現地代理人費用ともに低い会社が存在しない点が興味深い。即ち、コスト削減のアプローチとして、現地代理人に対する交渉力を高めて現地費用を抑えてきた会社と、翻訳コストに着目してきた会社とに2分され、これら両方の手法を効果的に組み合わせた事例がまだ殆んど存在しないことを示しているのかも知れない。

中国出願では現地翻訳が多いので、現地直接



※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

の国内費用が殆んど発生しない会社が多いが、表8に点線楕円で囲んだように、国内費用・現地代理人費用ともに高い会社（4社、業種はバラバラ）が存在する。この内3社は国内・現地とも翻訳費用が発生すると見られる。また、この内2社は、表7に点線楕円で囲んだように、現地直接の米国出願でも国内費用・現地代理人費用とも高い会社である。

これら4社の中国出願費用（国内費用と現地代理人費用の合計）は表8から90万円前後と推定され、表6と対比すると、国内代理人経由の出願より高めのように思われるが、直接現地代理人を起用する理由では、この4社は例外なく「コスト低減」を第1理由に挙げる。即ち、回答から直接読取れないが、コスト削減以上に重視する条件（例えば質の問題）があり、その条件を満たすために費用発生しているのかも知れない。例えば、中国出願では国内で逆翻訳するのではないかと推定される。

## 5. おわりに

アンケート項目と回答選択肢に関し、委員間の調整に時間を費やしたので、アンケート発信が大幅に遅れた。アンケート結果を集計し、全体的な傾向分析を記載するのは、勇気がいる。各委員の経験に基づくため、概ね的を得ているが、誤った推測、数値の独り歩きを恐れる。全体的な傾向は、図表にすると案外正直に現れるが、全て正しい訳ではない。少数で異端と思われる個所でも、他社が気付かない努力試行の姿を感じ取りたい。

当初の課題は「費用対効果分析」であったが、「費用分析」に変更した。「投じた費用に対し、得べき効果はどうか」という定量的分析に関しては、他日での検討に期待したい。

また、国内出願料金に続き、外国出願料金の調査を予定したが、米国と中国を対比する構成に変更した。翻訳体制、誤訳チェックに関し、費用面からアプローチした。

価格形成は相手との取引で決まる。知財コストの形成要因としては「出願件数の多少、知財要員の多少、日本語の対応」の三つが重要である。知財コストは一番聞きたい項目であるが、答えたくない項目である。料金そのものよりも、料金の決め方、仕組み等、プロセスがヒントになり、各社知財管理の一助として役立てば幸いである。最後に、アンケートにご協力頂いた当協会各社に御礼を申し上げる。

### 【執筆担当】

2003年度知的財産管理第2委員会第1小委員会：佐藤 修（三菱電機）、新美 修（旭硝子）、明石康範（東芝）、伊藤 寛（三井化学）、浦志誠一（本田技研工業）、久津谷修一（セイコーインスツルメンツ）、関 敏行（住友ベークライト）、永吉隆司（小松製作所）、船渡 良（三菱レイヨン）、森平英也（古河電気工業）

### 参考文献

- 1) 特許庁ホームページ出願等統計 '00~'03年度版「主要国・地域の外国出願の内訳表」
- 2) 呉学鋒・劉新宇「中国特許代理人界の新しい動き」特許ニュース、2003.2.14、経済産業調査会
- 3) 工業所有権総合情報館主催 国際特許流通セミナー「中国における産学連携と知的財産ビジネスの現状と課題」2004.1.27
- 4) 作田康夫「グローバル化と特許コストの低減」知財管理、Vol.47、No.11、1997
- 5) 国際第3委員会「中国語特許明細書の誤訳に関する留意点」知財管理、Vol.53、No.12、2003

（原稿受領日 2004年5月12日）