

< 独国 >



知的財産 (IP) 法律事務所の収益性

Puschmann Borchert Kaiser Klettner
Patentanwälte Partnerschaft mbB
Patent Attorney
Uwe R. Borchert

2024年から2030年にかけて、知的財産権(IP)法律事務所サービスの市場はかなりの割合で拡大すると予想される、というのがメディアの一致した見方です。2022年、市場は安定した速度で成長しており、主要プレーヤーによる戦略の採用が増加している。北米、特に米国は依然として重要な役割を果たしているでしょう。米国の変化は、知的財産法律事務所サービスの発展動向に影響を与える可能性があります。北米の市場は今後数年間で大きく成長すると予想されます。先進技術の採用率が高く、この地域には大手企業が存在するため、市場に十分な成長機会がもたらされる可能性が高いと思われる。ヨーロッパも世界市場で重要な役割を果たしており、アジア太平洋地域、南米、中東、アフリカのほか、今後数年間で素晴らしい成長を遂げるものと思われる。

人工知能やブロックチェーンといったテクノロジーの進歩が、知的財産の未来を形作りつつあります。こうした変化に適応する専門家は、新たなチャンスを切り開くことができます。しかし、デジタル経済の台頭を含むビジネスモデルの変化もまた、知的財産法律事務所のサービスに新たな課題と機会をもたらしています。

国際知的財産弁護士連盟(FICPI)は、知的財産法律事務所の発展や、知的財産法律事務所の収益性が市場の成長と密接に関係しているかどうかをより明確に理解するために、特に最近の世界的な出来事や市場ダイナミクスの変化を背景に、知的財産実務の収益性に関する洞察を明らかにしました。

この調査は、237通のアンケート票のうち、84通の確定回答者から回答を得ており、回答率は35.44%であった。これは、調査の長さや複雑さを考慮すると、非常に良い回答率であると考えられます。

調査は2023年5月から8月にかけて実施されました。秘密保持のため、

FICPI 運営委員会から提供された連絡先情報に基づき募集した回答者の氏名および所属は省略されています。また、回答者の匿名性を守るため、一部のコメントは若干編集されています。その結果は、部分的には驚くべきものでした：

1. COVID-19 パンデミック（2020-2021 年）の影響：

パンデミックの収益性への影響はまちまちであった。顧客活動の減少や収益の落ち込みを経験した事務所もあったが、その影響はリモートワークや出張の減少による経費削減によって軽減されることが多かった。また、地元企業が失われた注文の代替を求めたため、仕事が増えたと指摘する事務所もいくつかあった。一般的な傾向として、その後数年間は平常に戻るか、収益性が継続する。

2. 2022 年 1 月以降の収益性の変化：

収益性が徐々に低下し、値上げによって相殺される可能性のある企業もあった。収益性の変化への対応は様々で、コスト削減策、ハイブリッド型労働環境の採用、異なるタイプの知財業務へのシフトなどがあった。ウクライナ戦争、インフレ、政府の政策変更などの外的要因も収益性に影響を与えた。

3. 収益性向上への対応：

収益性の大幅な上昇に気づいた事務所は、マーケティングへの投資、需要に応じたスタッフの増員、システムや人材への慎重な投資の推進など、さまざまな方法で対応した。ボーナスが向上し、特定の弁護士の請求可能時間が増加した事務所もあった。

4. 収益性低下への対策：

各事務所は収益性の低下に対処するため、報酬を増額し、請求可能時間、コスト管理に注力し、業務分野で必要な調整を行った。その他の対策としては、特にマーケティングにおけるコスト削減、パートナーに対する報酬体系の見直しなどが挙げられる。

5. 2018 年以降の収益性を見直し：

企業は継続的に収益性を見直し、成長分野と衰退分野を特定する。これらの企業は、新しいトレンド、クライアントのニーズ、コスト構造に適応することを学んできた。2018 年以降、収益性が大幅に低下した会社もあれば、COVID 以前の収益性レベルに戻った会社もある。

6. その他のコメント：

回答者は、知的財産実務家にとって収益性だけが唯一の焦点ではないかもし

れないことを強調し、複雑なシステムにおける支援と質の高いサービスの提供の重要性を強調した。継続的な改善、新技術の採用、クライアントのニーズへの対応の必要性が強調された。収益性に影響するコモディティ化や特許事務所の多様なアプローチといった課題も指摘された。

全体として、この調査は、世界的な出来事、業務上の変化、市場のダイナミクスの影響を受け、知的財産業務における収益性の微妙で多様な状況を反映しています。本調査では、地域差は考慮されておらず、地域によっては特に知的財産法律事務所サービスの収益性に影響を与える可能性があることに留意すべきです。結論として、知的財産法は、その複雑な仕組みを理解する者にとって、紛れもなく有利なものです。商標や著作権から特許や企業秘密に至るまで、個人や企業は知的創造物を資本化することができます。知的財産法事務所のサービスには課題が存在しますが、知的財産法におけるチャンスは、それを魅力的でダイナミックな分野にしています。

(邦訳：当研究所)

< Germany >

Profitability of Intellectual Property (IP) Law Firms

Puschmann Borchert Kaiser Klettner Patentanwälte Partnerschaft mbB
Patent Attorney

Uwe R. Borchert

The media are unanimous that the market of intellectual property (IP) law firm services is anticipated to rise at a considerable rate during 2024 and 2030. In 2022, the market was growing at a steady rate and with the rising adoption of strategies by key players. North America, especially The United States, will still play an important role. Any changes from the United States might affect the development trend of IP Law Firm Services. The market in North America is expected to grow considerably during the coming years. The high adoption of advanced technology and the presence of large players in this region are likely to create ample growth opportunities for the market. Europe also plays important roles in the global market, with a magnificent growth in the coming years, besides the Asia-Pacific region, South America, Middle East and Africa.

Advancements in technology, such as artificial intelligence and blockchain, are shaping the future of intellectual property. Professionals who adapt to these changes can unlock new opportunities. However, also changes in business models, including the rise of the digital economy, present new challenges and opportunities for IP law firm services.

To have a clearer understanding of the development of an IP law firm and whether profitability of an IP law firm goes hand in hand with market growth, the International Federation of Intellectual Property Attorneys (FICPI) revealed insights into the profitability of intellectual property practices, particularly in the context of recent global events and changing market dynamics.

The survey received firm level responses from 84 confirmed participants out of 237 invitations sent, resulting in a response rate of 35.44%. This is considered a very good response rate given the survey's length and complexity.

The survey was carried out from May through August 2023. To ensure confidentiality, the names and organizations of the respondents, who were invited based on contact information provided by the FICPI Practice Management Committee, have been omitted. No responses have

been attributed to individual respondents or their organizations, and some comments have been slightly edited to protect the anonymity of the authors. The results are partly surprising :

1. Impact of COVID-19 Pandemic (2020-2021) :

The pandemic had a mixed impact on profitability. Some firms experienced a decrease in client activity and revenue dips, the effects of which were frequently mitigated by reduced expenses due to remote working and reduced travel. A few firms noted an increase in work as local businesses sought alternatives for lost orders. The general trend showed either a return to normalcy or continued profitability in subsequent years.

2. Changes in Profitability since January 2022 :

Some firms faced a gradual decline in profitability, potentially offset by raising prices. Responses to the changing profitability varied, including cost-cutting measures, adopting hybrid work environments, and shifting focus to different types of IP work. External factors like the Ukraine war, inflation, and changes in government policies also affected profitability.

3. Responses to Increased Profitability :

Firms that noticed a significant increase in profitability responded in various ways, including investing in marketing, shifting additional staff to meet demand, and cautiously pushing on with investments in systems and people. Some firms enjoyed better bonuses and increased billable hours of certain attorneys.

4. Response to Decreased Profitability :

Firms responded to decreases in profitability by increasing fees, focusing on billable hours, cost control, and making necessary adjustments in practice areas. Other responses included cutting costs, especially in marketing, and revising equity partner compensation formulas.

5. Review of Profitability Since 2018 :

Firms continuously review profitability, identifying areas of growth and decline. They have learned to adapt to new trends, client needs, and cost structures. Some noticed a substantial decrease in profitability since 2018, while others saw a return to pre-COVID profitability levels.

6. Other Comments :

Respondents highlighted that profitability might not be the sole focus for IP practitioners, emphasizing the importance of assisting in complex systems and providing quality service. The need for continuous improvement, adopting new technologies, and responding to client needs was underscored. Challenges like commoditization affecting profitability and the diverse approaches of patent law firms were noted.

Overall, the survey reflects a nuanced and varied landscape of profitability in IP practices, influenced by global events, operational changes, and market dynamics. It should be noted that this survey does not consider regional differences, which might affect the profitability of the IP law firm services in some regions specifically.

In conclusion, intellectual property law is undeniably lucrative for those who understand how to navigate its complexities. From trademarks and copyrights to patents and trade secrets, individuals and businesses can capitalize on their intellectual creations. While challenges exist for IP law firm services, opportunities in intellectual property law make it a compelling and dynamic field.