

米国実務効率化の障害とその対策

——米国代理人のタテマエ、活字伝達の限界——

吉 田 哲*
デイビッド・G・ポウズ**

抄 録 米国特許実務では、米国代理人と日本のクライアントとのコミュニケーション不足から様々な障害が存在する。その例として、米国代理人のタテマエを日本側が十分に理解しているのか米国側は不安に思っている点、また、活字（英語）だけでは正確、かつ、十分な情報が米国側に届いていないために円滑な業務の妨げとなっている点などである。その対策として、米国代理人とのネット会議やチャットの活用、図面や日本語による指示書を提案する。更に、日本企業の米国特許業務の未発達領域として、米国側と知識を共有するための『場』が存在しない点について考察を加える。

目 次

1. はじめに
2. 米国実務効率化の障害とその対策
 2. 1 米国代理人のタテマエを理解する
 2. 2 活字/英語での情報伝達の限界
 2. 3 『場』の必要性
3. おわりに

1. はじめに

2004年以降、幸いにして米国特許事務所にて勤務する機会を得ることができた。米国特許事務所勤務すると、日本からの指示及び依頼の意図が不明確であるために、その対応に困ることがある。今回は、日本側に理解してもらいたい問題点の中から、米国代理人のタテマエと活字（英語）による情報伝達の限界の二点について報告する。更に、将来の米国特許実務の課題として、知識共有の『場』の必要性について提案する。

2. 米国実務効率化の障害とその対策

2. 1 米国代理人のタテマエを理解する

(1) 米国代理人のマインド

米国代理人が常に気をつけていることは、顧客に送るレターは将来裁判において、ディスカバリー制度のもと証拠として公開されるおそれがあるという点である。もちろん、弁護士と顧客の間の秘匿特権 (Attorney-Client Privilege)¹⁾により顧客へ交信記録は秘匿下にすることは可能であるものの、その保護は絶対ではなく、常に不安定な状態にあるといえる。これまで勤務した二つの米国事務所では、勤務当初から顧客へのレターの文言について厳しくチェックされた。チェックされる項目は、特許性を明らかに否定する文言や、権利侵害を肯定するかのよう

* 弁理士 奈良先端科学技術大学院大学、産官学連携推進本部客員准教授 Tetsu YOSHIDA

** a US patent attorney (Posz Law Group, PLC, Managing Partner) David G. POSZ

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

な言葉遣いである。そのニュアンスを日本語で表現するならば、次のようになる。

- ◆ 審査官の拒絶理由はきわめて強力、合理的 →合理的とも受け取れる (Office Action is likely correct …)
- ◆ 特許性を確保するには補正すべき →補正も有効な選択肢だ (recommendable …)
- ◆ 特許権を侵害している →侵害していると判断される可能性は否定できない (Issue may exist regarding your product and the patent …)

このような米国代理人のタテマエを理解しておかないと、米国側からのレターに対して正しく返信できなくなる。タテマエは、決して日本オリジナルではないのである。

(2) 実例 1

拒絶理由の対応時において、先行文献の中に、クレームの文言と重複する記載が見つかった。米国側では補正が絶対に必要と考え、日本の依頼者にその部分を指摘するとともに、補正を促すレターを送った。その文面は次のとおり。

Considering how broadly the examiner can interpret claim language, we note one paragraph in XXX (US 6,xxx,xxx) which the *Examiner might wish to rely in the next Office Action.*

(審査官が請求項を広義に解釈したとすると、次のOffice Actionで審査官はこの先行例XXXを引用するかもしれない点をご報告いたします。)

このレターに対する返事は、“(Thanks, but) 補正の必要なし”とのことであった。もちろん、米国側の理解が間違っていることもあるであろうし、また、拒絶の可能性を踏まえた上で補正

をしない決定をしたのかもしれない。しかし、米国側ではどのような意図で補正をしないのか、その理由が不明確であり、日本側の決定に戸惑うこととなった。米国側が心配したのは、更なる拒絶理由を回避するための補正の必要性が本当に日本側に伝わっていたのか、という点である。実際、この案件では、米国側が危惧したとおりの拒絶理由が3ヵ月後に届いた。

(3) ポイント & 対策

【ポイント】米国代理人のタテマエを知る

米国代理人は、常に自分たちの書面が将来裁判所に提出されるかもしれないとの不安を抱いている。また、そのように気遣うように訓練されてもいる²⁾。文言がマイルドな表現であったとしてもその真意は非常に切実な場合があるのである。米国代理人の真意を理解するために、このタテマエの存在は常に配慮すべきであろう。

【対策】書面以外、代替手段の活用

米国側の真意を理解するには、書面の通信だけでなく、それ以外の通信手段の活用が効果的といえる。たとえば、電話やインターネットを介したTV会議である。直接交換される言葉は少なくとも、相手の声のトーンや表情などから多くの情報が伝わると期待できる。また、英語のリスニングに不安を抱くのであれば、インターネットにおけるチャットを使うことも有益と考える³⁾。

2. 2 活字/英語での情報伝達の限界

(1) ニュアンスの相違

翻訳業務において、言葉のニュアンスを伝えることは難しいといわれる。もちろん特許明細書においても、また、拒絶理由に対する指示書においても同じである。適切な言葉を選ばなければ、受け取り側の理解を非常に困難にするのである。

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

(2) 実例 2

次に示す二つの構成を特定する言葉として、明細書では“Homogenously Disposed”と説明されていた。拒絶理由に対する指示書でも「先行例はHomogenousでない。本発明はHomogenousである。」と説明されていた(Homogenous：均等な、均一な⁴⁾)。

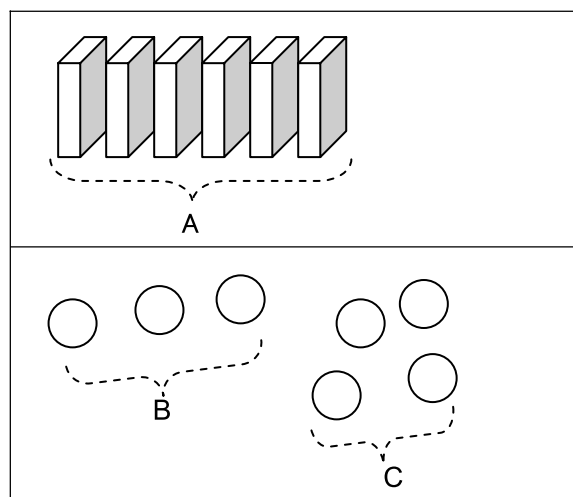


図1 実例2の構成イメージ

この事例、米国側では、一体何が“Homogenous”なのかが問題となった。そして、図面及び明細書の記載から板材や球部が分散している構成は読みとれたものの、(もしかして)均一に分散する物質が含まれているのではないかと疑問から明細書の再度の確認作業が必要となったのである。この事例では、実施例に基づき米国代理人からUniformly Spaced (図1上段)、Dispersed (図1下段)との用語が提案され、その用語を用いたクレーム案が提案された。もし、日本からの指示書において「等間隔に配置している」ということが正確に伝わっていれば、発明のイメージは容易かつ迅速に理解してもらえたのではないかと考える。また、依頼者からの補正案がB部を含み、C部は含まないということも容易に理解できたのではないかと考える。しかし、この案件ではHomogenousのニュアンスが図示した実施例と

整合しないために米国代理人の理解の妨げとなったのである。このようなケースはその程度こそ違い、頻繁に起こっており、その都度、米国側ではその言葉の理解に慎重にならざるを得ないのである(その分の費用が発生している)。

この事例は、上記構成の表現としてHomogenousが適切でないことを教えてくれるものである。しかし、問題の本質は「適切な言葉を選ぶこと(誤訳か否か)」ではないと考える。そもそもネイティブ以外に、言葉の微妙な差異を含めて完璧な英訳を常に期待するのは現実的とはいえない。また、費用を考えて特許明細書の翻訳にそこまでのレベルが必要とも思えない⁵⁾。この例が示す点は、発明という技術的な思想を活字だけで説明することの限界/非効率性、特に、第二言語で相手を迅速に理解させることの難しさにあると考える。実際、この例でも明細書の再確認後には、homogeneousの意味を理解できたのである。

(3) ポイント&対策

【ポイント】発明を言葉で伝える限界を知る
発明/技術はそもそも抽象的なアイデアであり、そのすべてを活字で伝えることには限界があると考える。これまで、先行技術との差異については基本的に活字だけで米国側に指示を送っていると思われるが、活字だけで技術の差異を示すのは非効率であり、理想的とはいえないと考える。

【対策1】活字以外での情報伝達

発明の概念が図面に示される案件については、矢印や図面への書き込みを活用し(手書きで十分)、依頼者が伝えたい構成、態様を活字以外で伝えることを提案する⁶⁾。特に、海外顧客の中間処理を専門に行う代理人には、発明品を見たことがない代理人が存在することから⁷⁾、そのような相手に対して活字だけで発明を説明するのは非効率である。上記の例であれば、図

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

面に矢印を付し、「この部分がHomogeneousである。」としてあれば、等間隔に配列した発明の構成の理解は容易になったのではないかと考える。また、出願図面以外の写真やイラストなどは発明を理解するうえで極めて有効である。特に、カラー写真は、モノトーンの特許図面(イラスト)よりも遥かに多くの情報を伝えてくれることがある⁸⁾。

また、記録媒体(HDやDVD)のコストが安くなったことから、移動部位については動画をもって紹介することが有効な場合もあると考える。このような動画については、国内の明細書作成の段階でも有意義な資料と思われる。海外用の資料としてだけでなく、国内明細書作成→米国出願→中間処理、といった一連の業務における共通の資料としての活用を是非検討していただきたい。

【対策2】母国語(もちろん日本語)での指示

日本代理人からの英文指示書を日本語として考えたとき、先行技術との差異を説明する文章として不十分と思われるものがある⁹⁾。勝手な推測であるが、日本語であればもっと詳細な説明ができるのではないかと考える。

日本語で指示書を送ったとすると翻訳の費用が発生するものの、翻訳費用以上に発明を説明する情報量が少ないこと、また、誤解を招くことの方が問題ではないだろうか。発明に関する情報を確実に米国に伝達するために以下の対策と考慮点を紹介する。

① 日本語での指示書とする(難しい案件)

発明を少しでも正確に説明すること(その知識の伝達)を第一義とし、英語での指示が困難と思われる案件については、英語での指示ではなく、日本語の指示書を送る。翻訳代が発生するであろうが、翻訳代以上に、英語では伝えられない情報を日本語でなら送信可能となるため、日本側で英文指示書を作成するよりもその情報は正確であり、また情報量も増加する。そ

の結果、米国代理人の作業時間が短縮されれば翻訳代の負担は軽減される。英文指示書の作成よりも日本側の作業時間が減るのであれば、更に、効果的である。

② 翻訳代の問題(要部翻訳だけとする)

翻訳する部位についても、書面全体を日本語にする必要はなく、発明との差異を説明する部分だけを日本語とする、もしくは、英語と併記することを提案する。翻訳代について、発明を説明する部分だけの翻訳であればそのボリュームも少なく、費用負担も小さいと考える(発明のポイントだけであれば、通常、A4で1枚以内ではないだろうか)。

また、米国代理人が受け入れるならば、技術のポイントとなる文言だけを日本語で表現することも有益と考える。具体的に上記の案件の場合、「The one aspect of the invention is “等間隔に配置/分散された要素(具体例では板材Aと球部Bの状態)…”」。と指示するのである。この場合、翻訳代が語数に基づいて計算されるというのであればその翻訳代は数ドル程度に抑えられる。一方、その日本語から伝わる情報は単に“Homogeneous”と表現するよりも正確であり、その意味については翻訳された英文により米国代理人に伝わることを期待される。

③ 米国側に翻訳を委ねるメリット

米国側に翻訳を委ねることのメリットとしては、翻訳者と米国代理人とが話し合える環境にあるという点が上げられる。つまり、米国側に翻訳作業を委ねた場合、翻訳者と米国代理人が直接話し合える環境にあるため、翻訳者の英訳に対して米国代理人が疑問を持ったとき、翻訳者に直接問い合わせることが予想される。そして、米国代理人が理解できるまで、翻訳者から様々な英訳(代替案)が提案されたと考える。一方、日本から英文指示書を送付した場合、そのような代替案が提示されるチャンスはなく、米国側では、その英文指示書だけに基づいて中

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

間処理を行う必要があるのである。

④ 考慮事項

日本語での指示を行う場合、米国での混乱を避ける観点から、事前に米国側への連絡／説明をしておくことが望ましいといえるであろう。推測となるが、重要な顧客である日本側からの要望に対して、「NO」といえる米国事務所は少ないといえるのではないであろうか。この点は、米国事務所と日本企業との力関係が大きく影響するものであり、それらを考慮して望ましい対策を検討していただきたい。

【対策3】引用部の詳細な指摘

情報伝達を補助するその他の手段としては、明細書や先行文献におけるポイントとなる箇所を詳細に指摘する点が挙げられる。具体的には、「先行例のcol.3, lines 10-13と明細書pages 10, lines 20-25」といった表記や、上述したように図面での矢印や囲みの活用である。特定の箇所を明記することにより、それらの記載から発明理解の促進が期待できる¹⁰⁾。

2.3 『場』の必要性

(1) 問題の本質

今回紹介した上記二つのポイントは日米間で知識／情報を共有することの難しさを示す例であるが、その本質は、日本語と英語の問題というよりも、お互いの連絡を書面だけに頼っている点といえるのではないであろうか。実際、日米両国が同一の言語を用いていたとしても、その連絡をすべてファックスとメールとすれば、その業務がどれだけ非効率であるか想像できるであろう。そして、現実として米国の特許業務の多くはそのような形態で進められているのである。

(2) 情報が不足する現状

日本企業の米国特許業務において、最も未成熟な領域を挙げるならば、日本側の英語力や米

国特許実務の理解不足よりも、日本側の発明／製品／ビジネスについての知識／情報が米国代理人に十分に伝わっていないこと、また、それら知識／情報を伝えるためのシステムが確立されていない点といえるのではないだろうか。

たとえば、中間処理における補正案を作成する際には、まず発明の特徴を理解し、次に、先行技術との差異を理解することが必須といえる。しかし、それだけでは十分とはいえない。他社商品の存在やクライアント企業の今後のマーケティング戦略により、適切な補正案の内容も異なってくるからである。具体的には、再度の拒絶理由をもらっても広い権利を主張していくのか、それとも狭い範囲でも確実に特許査定を狙うのか、といった点である。自分の経験として、先行技術を回避できていないと思われる補正案を受け取ったとき、この依頼人は再度の拒絶理由を覚悟しているのか、それとも拒絶理由を回避していると信じているのか、それが分からないために対応に困ることがある。特許取得を狙っているのであれば、新しい補正案を用意する必要がある。一方、依頼人が再度拒絶されるリスクを覚悟している場合に補正案を提示したとすれば、それは余計な仕事として日本側での評価が下がってしまうのである（また、このような補正案を作成した時間を依頼者に請求しないとすれば、自分自身の成績が下がることとなる）。

(3) 知識共有の『場』の必要性

そもそも、発明とは技術的な思想でありアイデア／知識である。そして、そのアイデアを活字にして表現しなければならない点に特許業務の難しさがあるといえる。このように、言葉にすることが難しい知識（主観的洞察、直感、ノウハウ、技能など）を経営学者である野中は「暗黙知」と定義し、人間が獲得しうる知識の中で、言葉として表現可能（容易）な「形式知」

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

と対立する概念であると説明する。さらに、野中は体験を通じて暗黙知が伝達された成功例として、松下電器のホームベーカリー・チームが大阪のホテルに修行した例などを紹介し、その知識（暗黙知）の伝達にはお互いが共有する空間、『場』が重要であると提唱する^{11), 12)}。

野中の伝える「暗黙知」に、技術的な思想が含まれるのか否か、詳細な検討は別の機会に委ねるとして、現在の特許実務において、発明に関する知識を米国代理人に伝えるための環境はあまりに未成熟といえるのではないだろうか。実際の環境としては、出願書類の他、メールとファックスがその知識伝達手段のすべてといえるであろう。米国出願時のレビューを依頼する際、また、中間処理で補正案の作成/レビューを依頼する際など、日本側が有する知識のどれだけが米国側に伝わっているのか疑問である。明細書に発明は記載されているといっても、それは日本側が有する情報のほんの一部に過ぎないと考える。

また、ダベンポート¹³⁾はIT技術を活用した情報の共有化の研究事例から、業務上の関係構築において、その初期段階では対面する機会（Face to Face）の重要性を指摘する。この点においても、知識を共有するための環境は未成熟といえるのではないであろうか。なぜなら、日米を往来する米国代理人は所長クラスであり、中間処理の実務担当者が相手側を訪問し、担当者同士が話し合える機会はずいぶん多いからである。このような環境では、日米の担当者が十分な情報を共有し、効率的に業務を進めるは極めて困難である（もしくは、そのための関係構築には長い年月が必要）といわざるを得ない¹⁴⁾。

（4）将来の米国実務のあり方

現在の多くの日本企業が行っているように、日本側で補正案や意見書を作成し、その指示通りの中間処理を米国代理人に依頼するのであれば、

情報共有のための『場』を設ける必要はない。日本側にも十分に経験ある代理人が存在するため、そのような米国実務も合理的といえるであろう。しかし、作業効率の更なる向上や米国代理人のもつ知識、経験を活用し、米国中間処理の大幅な業務改善を図るのであれば、お互いが情報を共有するための『場』は重要な役割を果たすといえるのではないだろうか。更に、日米の担当者がFace to Faceで会える環境は、そのような関係構築の初期段階として極めて重要な役割を果たすことを十分に考慮すべきであろう。

今回、紹介した上記事例の二つについて、もし日本側の担当者と米国代理人とが面談できる環境にあったならば、その対応は著しく容易であったと考える。事例1であれば、問題となる箇所を示し、「ホントに補正しなくて大丈夫か？」と聞けばそれだけで真意は伝わるであろうし、事例2であれば「何がHomogeneous？」と質問し、図面を指して「A部とB部」といえば相当の知識が瞬時に共有できたのである。

将来の米国特許実務は二つのスタイルに大きく分かれていくであろう。一つは日本側ですべてを処理し、米国側への知識伝達を必要としないスタイルである¹⁵⁾。もう一方は、米国代理人との知識伝達を図る『場』を設け、効率的な知識伝達の環境のもと米国代理人と共に実務を進めるスタイルである。

ワシントンDCには毎年多くの企業研修生が特許事務所へ派遣されている。また、知的財産支部をワシントンDCに開設している日本企業も存在する。これらの直接の目的が米国代理人との知識共有の『場』の提供ではないとしても、研修生やDC支店は、『場』の形成、また、関係構築の最初のステップとして有益な役割を果たしているものと考えられる。

米国特許実務の改善に必ず米国支部が必要とは思わないものの、知識共有するための環境の

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

創設は将来の米国特許実務の一つのポイントになるものと考え。研修制度、支店の役割、米国出張のあり方については、その費用を含め、今後、多面的な分析が求められる。

3. おわりに

米国特許制度、判決についての解説本は毎年のように出版され、日本側の米国特許制度についての理解は年々高まっている。米国特許制度の理解と同じくして、米国側の実務上の苦労を理解することは、今後の米国特許業務を円滑かつ低コストにするために役立つものと考え。また、効率的な知識伝達のための『場』の形成については、将来の米国知財実務のあり方として日本企業に是非検討していただきたい。今回の提案が、少しでも米国実務の改善に役立てば幸いである。

ご意見、ご提案があれば（たとえ批判的意見であっても）いつでもご連絡いただきたい。自分のアイデアを強化する糧として喜んで検討させて頂く。

注 記

- 1) Attorney-Client Privilegeとは、依頼者と弁護士との間の誠実なコミュニケーションを促進する観点から定められた法律概念（Legal Concept）。この特権により弁護士から依頼者へのコミュニケーションは一定の条件の下、秘密とすることが認められる。しかし、顧客が秘匿下にある情報を第三者に一旦開示してしまうとこの特権も放棄したとみなされるため、すべての書面の公開が義務付けられる可能性がある。なお、その特権の範囲については州によって異なる点がWikipediaで紹介されている。
http://en.wikipedia.org/wiki/Attorney/client_privilege
- 2) 米国代理人のマインドとして、同僚のAltmiller弁護士は、顧客にE-mailを送る際、「マウスをクリックする前には、常に、このメールが将来、裁判所で相手の弁護士の手元にあることを想像する」と語ってくれた。このように常に自分た

ちの書面が将来の裁判資料になることを想定するように訓練された弁護士から、その真意を書面で伝えてもらうことは非常に難しいといえるであろう。

- 3) チャットの有用性は、コミュニケーション記録を残さないようにする点ではなく、電話と同じように相互に言葉を交換することにより、少しでも米国代理人の真意を把握することにある。証拠隠滅といった意図ではない点をご理解いただきたい。また、最終的な指示などは書面として記録を残すべきであり、この点を否定するものでもない。
- 4) “homogeneous”
ジーニアス英和大辞典（大修館書店）では、「1. 同質の、同種の；均一の、均質の 2. [数学] 同次の；[化学] 均一の、均質の、単一の」と説明する。米国弁護士によると、「分子（molecule）が分散している様子をイメージする」とのことである。
- 5) ニュアンスにまでこだわった高いレベルの翻訳が要求される分野としては、小説や漫画が挙げられるであろう。私見であるが、会話中心で進行する漫画については（しかも表情などが図示されている）、相当のレベルで英語のニュアンスが翻訳されていると考え、英語教材として優れたものとする。
- 6) 構造物の発明に限らず、プログラムなどのProcess Claimについても、フローチャートが発明の理解を大いに助けてくれる。このこともその本質は同じであろう。
- 7) 吉田哲，RIGHT NOW，2007年2月号，税務経理協会，pages 46～50
米国特許事務所での勤務経験から、吉田は発明に関する情報不足が、米国での中間処理業務を非効率、高コスト化していると指摘し、英訳された明細書以外の情報提供を提案する。
- 8) 吉田の経験であるが、出願書類の断面図からはどうしても理解できなかったICチップの発明について、全体写真と断面の拡大写真を見せてもらった瞬間に、すべてがクリアになった経験がある。この経験はイラストでは伝えきれない情報が写真には含まれていることを実感させてくれた。
- 9) 一例であるが、審査官からの拒絶理由の言葉と、クレームの文言を繰り返して、先行技術との違

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

いを説明しようとするものがある。確かに、発明を特定するのはクレームであり、その言葉を用いることは合理的といえるものの、審査官がそのクレームの文言を理解できていない場合に、意見書でその言葉を繰り返してもあまり効果的とは思えないのである。

- 10) 引用部の指摘については、明確に表記してくれる日本の代理人も多いのであるが、残念な例としては「先行例には×××が開示されていない。See, col. 3-20」といった指示書であり、その指示範囲は詳細な説明の全範囲であったことがある。これでは情報として価値がないのである。開示されていない部分を指摘することはできない。米国側に利用価値の高い情報の一例としては、「先行例には○○○が開示されているが (col. 3, lines 1-10, Fig.1), そこに×××は開示されていない」といった近似する構成部分を指摘するとともに、そこには発明と同じ構成が無い点とその理由を指摘する内容である。
- 11) 野中郁次郎等, 知識創造企業, 東洋経済 (1996), Pages 124~132, 155~158
- 12) トーマス・H・ダベンポート, ワーキング・ナレッジ, 生産性出版 (2000), Pages 182~190
ダベンポートは技術移転の成功例から、メールやイントラネットではなく「直接対面による会議が、会員企業に知識を移転するのにもっとも重要な流通経路 (チャンネル) …」と紹介し、メールやネット環境の発達だけではなく、直接対面の重要性を指摘する。また、談話室や冷水器まわりといった人が集まる場所の談話によっても知識が伝達されていると指摘する。
米国特許業務において、米国代理人と頻繁に会議を行うことは難しいものの、重要な案件については発明のコンセプトや意図する権利範囲、また、その発明を用いた今後のビジネスの展望などについて双方が対面する機会を設けることは、知識伝達の促進し、米国特許業務の効率化/円滑化の観点から極めて有益といえるであろう。

- 13) Thomas H. Davenport, Saving IT's Soul: Human-Centered Information Management, Harvard Business Review, reprint number 94203 (March-April 1994), pages 119~131, 127.
知識共有のための関係構築として、初期段階の Face to Face の関係が重要ということについては多くの人を実感しているのではないだろうか。メールアドレスだけを教えてもらっても、顔もしらない相手にメールは送れないのである。この点に関しては、福助株式会社の社長に就任した藤巻幸夫氏も社内メールに社員の顔写真が表示されるようにすることで、社員間の交流促進を図ったといわれている。これなども相互に相手の顔を知っていることの重要性を示す事例といえるであろう。
- 14) 丸島儀一『キヤノン特許部隊』光文社新書 (2002), pages 32~37, 113~114
丸島は、特許担当者に、机に座って仕事をするだけでなく、技術者と共に仕事をするを提唱する。これも技術者と『場』を共有することの重要性を示すものと考えられる。将来の米国実務を改善するのであれば、米国代理人との『場』の共有も重要といえるのではないだろうか。また、丸島は海外の特許事務所との信頼関係構築のために、米国代理人を東京に招き社長との面談を設定したことを紹介する。これは中間処理業務の話ではないものの、将来の信頼関係を構築する上で Face-to-Face で話し合うことの重要性を教えてくれるものといえる。
- 15) 日本側で的確な指示書を作成し、米国ではその指示通りに中間処理を行っている業務に対し、日本側から米国代理人費用の妥当性について疑問視する意見が多く聞かれる。今回紹介したように、米国側にも業務の困難性の言い分はあるが、現在の料金体系については改善の必要があると強く信じている。この件については機会を改めて検討する予定である。

(原稿受領日 2007年4月17日)