

中小企業・地域知財支援研究会報告書
～総合的な知財支援強化に向けて～

平成26年7月7日

目次

はじめに 「中小企業・地域知財支援研究会」設置の背景	1
第1章 中小企業の知財活動及び知財支援施策の現状と評価	4
1. 中小企業の出願・知財活動の概要と評価	4
2. 中小企業知財支援施策の歴史、概要及び評価	6
第2章 今後の中小企業・地域知財支援の基本的視点	9
1. 公的支援の必要性	9
2. 基本的視点	9
第3章 今後の活動の基本方針	11
1. 中小企業の多様性と経済環境の変化に対応する支援メニューの整備	11
2. ワンストップ支援の拡充～知財総合支援窓口の抜本的見直し～	17
3. 中小企業知財支援人材の育成に向けた活動の強化	20
4. 支援策の普及を中核とする、フィードバックや施策立案体制の整備	23
第4章 総合的な支援強化に向けて	25

はじめに 「中小企業・地域知財支援研究会」設置の背景

我が国中小企業は、約 385 万社と全企業数の 99.7%以上を占め、日本の産業競争力やイノベーションの源泉として大きな役割を果たすとともに、地域の雇用を支える日本経済にとって欠かすことのできない重要な存在である。

知的財産（以下「知財」という。）の視点からは、こうした中小企業が持つ優れた技術やアイデアが知財として戦略的に保護・活用され、中小企業の事業活動の強化や収益に結びつくことが重要であるが、中小企業が抱える様々な制約（資金面、人材面、情報面での不足）から、中小企業が知財活動に取り組もうとしても十分な活動を行うことが困難であり、国や地域等が積極的に支援することが必要となっている。

こうした認識の下、これまで特許庁では、1984 年から出願相談から支援を開始し、徐々にその拡充を図り、現在ではアイデア段階から事業展開までの知財に関する相談を受け付ける「知財総合支援窓口」の設置や、資金的支援として料金減免制度や外国出願支援補助金を導入する等、経済環境の変化や中小企業のニーズの多様性に対応して施策を展開している。

その間、知財を活用して企業の発展を遂げた事例もみられるものの、我が国中小企業の特許出願の割合をみると、約 12%であり、米国の半分の水準にとどまるなど、知財の視点からみると「裾野」の広がりは限定的である。その要因として、先に挙げた制約に加え、海外展開等の拡充等企業の事業環境の変化により新たに生じた課題への対応が発生していることや、知財専門家の大都市への集中・偏在により、地方の中小企業が知財専門家を十分活用できない等の地域間格差が生じていることなどが考えられ、こうした課題への対応が求められる。

こうした状況を踏まえ、中小企業・地域支援策の現状についての検証と課題の抽出を行い、中小企業・地域への支援強化を図っていくために特許庁として講じていくべき施策や果たすべき具体的な役割について検討を行うべく、2014 年 5 月、特許庁長官の私的研究会として「中小企業・地域知財支援研究会」を設置した。

その後、本年 6 月にまとめられた『日本再興戦略』改訂 2014』においては、我が国が引き続き技術力で世界をリードしていくため、革新的な技術の創造力を高め、そこから新たなビジネスを生み出す仕組み（イノベーション・ナショナル・システム）の構築と、世界最高の知財立国の実現が提言された。

さらに、日本全国に景気の好循環を浸透させ、地域経済活性化につなぐためにも、中小企業が果たす役割は重要であるとの認識は、国会や日本政府においても高まっており、中小企業の知財活動支援強化の拡充も求められている。例えば、特許法等の一部を改正する法律案に対する附帯決議（平成 26 年 5 月 14 日法律第 36 号として成立済）、7 月 4 日にとりまとめられた「知的財産推進計画 2014」においても支援強化に向けた提言がなされたところである。

本報告書は、中小企業・地域支援に携わる多様な委員から構成され、上記の知財政策を巡る動向も意識しつつ、幅広い視点から中小企業・地域支援について検討を行ってきた同研究会における成果を中間的に取りまとめたものである。今後、特許庁をはじめ様々な関係者が、同じ方向を目指し、中小企業・地域の知財支援の強化が進展することを強く期待するものである。

<参考 1> 中小企業・地域知財支援研究会 開催状況

第一回

日時：平成 26 年 5 月 16 日 14:00～16:00

場所：特許庁庁舎 16 階特別会議室

議題：中小企業の知財出願状況、及び知財活動の状況について
特許庁の中小企業支援策の概要について 等

第二回

日時：平成 26 年 5 月 30 日 15:00～17:00

場所：特許庁庁舎 9 階庁議室

議題：知財に関する相談窓口の経緯及び現状について
特許庁が提供する知財支援人材とその育成について 等

第三回

日時：平成 26 年 6 月 9 日 13:00～15:00

場所：特許庁庁舎 16 階共用会議室

論点：知財を活用した中小企業向け融資について
海外展開知財支援について
中小企業向け知財普及活動について 等

第四回

日時：平成 26 年 7 月 7 日 15:00～17:00

場所：特許庁庁舎 16 階特別会議室

論点：今後の支援策のあり方（報告書案）について 等

<参考2> 中小企業・地域知財支援研究会 委員名簿 (敬称略、50音順)

	あめみや たつや	雨宮 達弥	一般社団法人発明推進協会 常務理事
	いとう かずよし	伊藤 和良	川崎市経済労働局 局長
	おがわ こうせい	小川 恒正	独立行政法人中小企業基盤整備機構 経営支援情報センター長 (兼) 経営支援部ハンズオン支援統括室長
	かなざわ よしひろ	金澤 良弘	大学技術移転協議会 (UNITT) 理事 日本大学産官学連携知財センター 副センター長
	かば ひでお	加幡 英雄	多摩信用金庫 常務理事
	ごとう じゅん	後藤 準	全国商工会連合会 常務理事
	さくらい たけし	櫻井 武志	東京ブラインド工業株式会社 代表取締役
座長	さめじま まさひろ	鮫島 正洋	弁護士法人内田・鮫島法律事務所 弁護士・弁理士
	しのはら たかはる	篠原 敬治	しのはらプレスサービス株式会社 代表取締役
	たかさき みつひろ	高崎 充弘	一般社団法人知的財産教育協会 中小企業センター長 (株式会社エンジニア 代表取締役社長)
	たかざわ しょう	高澤 彰	一般社団法人中小企業診断協会 理事 一般社団法人埼玉県中小企業診断協会 会長
	なかもり たかふみ	中森 孝文	龍谷大学政策学部 教授
	はたえ しげと	波多江 重人	東京都知的財産総合センター 所長
	はやし いづみ	林 いづみ	弁護士知財ネット事務局長 (日本弁護士連合会知的財産センター前委員長) 弁護士
	はらだ たかみち	原田 高道	株式会社日本政策金融公庫 常務取締役 中小企業事業本部 営業部門長
	ふじた みゆき	藤田 巳幸	株式会社商工組合中央金庫 取締役常務執行役員
	まつうら きたお	松浦 喜多男	日本弁理士会知的財産支援センター センター長
	みき としかつ	三木 俊克	独立行政法人工業所有権情報・研修館 理事長
	みやぎ つとむ	宮城 勉	日本商工会議所 常務理事
	よしずみ やすひろ	吉栖 康浩	一般財団法人知的資産活用センター 理事・事務局長
	よしむら そういち	吉村 宗一	独立行政法人日本貿易振興機構 理事

第1章 中小企業の知財活動及び知財支援施策の現状と評価

中小企業・地域の知財支援の検討にあたっては、まず現状を把握しておくことが必要である。そのため、本研究会では、中小企業の出願や知財活動の状況、特許庁が提供する知財支援施策の現状について共有を行った。それらの一部を別添「参考資料」としてまとめているが、その中から主なポイントを示すと以下のとおりである（詳細は、報告書別添「参考資料」を参照）。

1. 中小企業の出願・知財活動の概要と評価

(1) 中小企業による知財出願状況

中小企業による特許出願件数は上昇傾向にあるが、内国人特許出願件数に占める割合は約12%である。米国の約25%、韓国の約15%と比較しても、裾野の広がり観点からは、日本の全企業数の99.7%以上を占める中小企業に十分に活用されているとは言い難い【参考1-1】。言い換えれば、効果的な支援によってその成長を促す余地があるとも評価できる。その主な点は以下のとおりである。

- ① 国内の特許出願件数全体が、2006年以降、漸減傾向にある中、中小企業による出願に限ると、2011年以降は上昇傾向となっている【参考1-2】。
- ② 内国人特許出願件数に占める中小企業の割合は約12%と、米国の半分以下の水準（意匠36%、商標53%）【参考1-4左図】。出願者数では、特許、意匠、商標のいずれも50%を超えてはいるが【参考1-4右図】、中小企業は全企業数の99.7%以上を占めているところ、「裾野」の広がりには、まだ十分ではないと言える。
- ③ 中小企業による特許の海外出願件数は、2009年以降増加傾向にあるが、海外出願率では15%程度と、大企業の30%程度に比べ低い【参考1-5】。
- ④ 特許、意匠、商標を全て出願した中小企業は約2%に過ぎず、大企業の約16%と比べ、知財を巧みに組み合わせた知財ミックス戦略の観点からは遅れている【参考1-7左図】。
- ⑤ 中小企業の特許出願件数のうち、単独出願が全体の74%、共同出願は26%となっている【参考1-8左図】。中小企業が筆頭出願人（親）の場合、その相手方として中小企業を選択することが多く【参考1-9上図】、共同出願人（子）の場合、その相手方として大企業が筆頭出願人であることが多い【参考1-9

下図】。

- ⑥ 特許、意匠、商標の都道府県別出願比率を見ると【参考1-10~1-12】、必ずしも大都市圏に偏っているわけではなく、地域性が見られる。
- ⑦ 特許、実用新案、意匠、商標のいずれかを保有している中小企業の割合は、3.7%と低い【参考1-14左図】、保有する特許権の使用率は63.4%と高い（大企業は35.4%）【参考1-15】。中小企業においては、真に使う特許を出願する傾向がうかがえる。

（2）中小企業の知財活動状況～中小企業アンケート調査結果を中心に～

知財を活用することにより、業績への好影響や市場独占、資金調達など、事業活動にとってプラスの効果があると評価できる。一方、人材（ヒト）、情報（モノ）、資金（カネ）の不足が知財活動の障害であるとともに、海外展開やオープン・クローズ戦略等の新たな課題への対応面で遅れを取っている現状がある。以下、知財の「効果」と「課題」に関する中小企業の認識について代表的な点を例示するが、これは、今後の支援を考えていく上での基礎となる。

<効果>

- ① 知財活動の目的として、「模倣品排除」、「信用力獲得」、「市場独占」の意識が高いが、効果の面では「市場独占」は低く、逆に「対外的アピール効果」や「事業の幅を広げる」効果は期待よりも高い効果が得られている【参考2-1】。
- ② 特許権を所有又は活用している会社の売上高営業利益率（3.5%）は、特許権を所有していない会社（1.8%）よりも高い（大企業の売上高営業利益率は2.6%）。また、中小企業の従業員一人当たり営業利益で比較しても同様の傾向が見られ、特許権を所有している会社の方が大幅に高い【参考2-2】。
- ③ 約4分の1（約25%）の中小企業が、知財に基づき融資や金利優遇、融資額の増額など、資金調達に何らかのメリットを受けたと認識している【参考2-3】。
- ④ グローバルニッチトップ（GNT）100選に選定された中小企業においては、積極的な特許取得により世界市場の高いシェアを確保・維持していることが推察される【参考2-4】。

<課題>

- ⑤ 約 65%の中小企業が、知財活動を重要と認識しているが、販売活動や開発活動に比べるとまだ意識が低い【参考2-5】。また、知財担当者がいないとした企業が4分の1を占め、脆弱な体制がうかがえる【参考2-6】。
- ⑥ 人材（ヒト）、情報・知識（モノ）、資金（カネ）の不足が知財活動に向けた課題・障害であることを中小企業自身が認識している【参考2-7】。
- ⑦ 海外展開の進展に伴い、海外での知財取得の必要性も高まっているが、外国出願を断念した経験がある企業が、全体の半数以上にのぼり、うち約9割が、費用が高額であることを理由としている【参考2-8】。また、費用助成に加え、諸外国の知財制度や事例等の情報提供を望む声も多い【参考2-11】。費用・情報面が、海外展開における知財活動の課題と言える。
- ⑧ 営業秘密の管理を特に行っていないなど、中小企業にオープン・クローズ戦略が浸透していないことや、先行技術調査が適切に実施できていないこと、技術導入・ライセンス供与などへの関心が高いことを示すアンケート結果もある【参考2-12~15】。
- ⑨ 公的支援に対するニーズは、「費用削減」、「情報提供」、「人的支援」が高い【参考2-16】。他方で、既に実施している公的支援策そのものが中小企業に十分に認知されているとは言えず【参考2-17】、支援策の周知という課題も浮き彫りとなっている。

2. 中小企業知財支援施策の歴史、概要及び評価

ここでは本研究会において共有された支援施策の歴史や概要、評価について、概略を記載する。

(1) 全体像

特許庁が提供する支援策の現状を掴むべく、基盤的支援や海外展開・侵害対策、金融、地域振興、審査、活用というテーマ別に分け、それぞれが人材、情報、資金のいずれの側面を支援しようとするものかという観点の全体像によれば【参考3-1】、26年度から拡充された特許料等の軽減措置【参考3-2】や知財総合支援窓口をはじめとする基盤的支援は充実しつつある一方、海外展開や資金面などの切り口から支援策の空白が生じている。もちろん、その隙間を必ずしも公的支援として埋める必要はないが、これは、中小企業の具体的支援ニーズや政策としての必要性等を考慮しながら、今後の方針を検討する上での参考となる。

(2) 知財に関する相談窓口

特許庁では、利用者に対するサービスの向上を図ることを目的として相談事業を開始した。当初は制度概要や出願手続等の権利取得に関する相談からスタートし、その後、事業化や海外展開など利用者のニーズ等を踏まえて、相談の幅を広げてきた。現在では、支援機関や知財専門家と連携した知財の活用（事業化や海外展開）まで一貫した支援を提供する体制の構築を推進し、知財相談のワンストップ機能強化に努めている【参考3-3】。

しかし、知財に関する相談窓口は担当省庁や所管する法律、さらに企業等の活動状況に応じて複数の窓口が存在するといった課題、営業秘密に関する相談に対応する公的支援機関が十分でないといった課題、及び知財と経営に関する相談体制が十分でないという課題もある【参考3-4】。

(3) 知財支援人材

特許庁では、中小企業の知財活動を支援すべく、様々な公的な支援アドバイザーの提供・派遣を実施しているが、こうした知財支援人材も相談窓口と同様、出願支援から始まり、ニーズや環境変化を踏まえて、徐々にその支援の幅を拡充している【参考3-10】。現在は、この幅広い支援に対応し、かつ迅速に課題解決を図るため、弁理士や弁護士をはじめとした知財専門家等と協力・連携した体制の構築を進めている【参考3-11~3-12】。

また、知財支援人材の質の確保・向上が重要であり、公的機関において、地方自治体等の知財担当者への研修や事業者への研修を行うとともに、地域の経済産業局では中小企業支援者等を対象としたセミナーを行っている事例【参考3-13】もあるが、充実しているとは言い切れない現状にある。

(4) 知財を活用した金融支援

上記1.(2)③に示すとおり、約4分の1の中小企業が、何らかの資金調達のメリットを受けたとしているが、実態をみると知財そのものを担保にした融資（知財担保融資）の実績は少ない。また、金融機関が中小企業の成長に関わりが大きい要因である特許や技術を評価しようとする動きがみられるが、金融機関には、知財を評価できる専門的人材が不足し、取組が進まないとの課題もある。【参考3-14】

しかし、近年知財や技術を評価して融資につなげようという機運が高まっている。具体的には、外部機関による知財ビジネス評価書を活用して融資を実行している豊和銀行（大分県）の事例、公的な機関が介在して銀行に融資を促しているひょうご産業活性化センターの事例、知的資産経営報告書を自治体が認証し認証企業への低利融資を促している京都府の事例等がある【参考3-15~3-19】。

このような状況の中、特許庁においても平成26年度から、「知財活用ビジネス評価支援」、「知的資産経営報告書作成支援」を開始した。前者は、金融機関と連携する中小企業に対して「知財ビジネス評価書」を作成するもので、調査

会社の紹介や評価書の作成費等を支援し【参考3-20】、後者は、金融機関と連携する中小企業が知的資産経営報告書を作成するもので、作成に要する専門家派遣費用等を支援する【参考3-21】。試行的な段階であり、その評価を今後実施する必要がある。

(5) 海外展開支援

中小企業の海外展開が進むにつれ、上記1.(2)⑦に示すとおり、海外における知財活動の必要性が増加している。中小企業の海外進出の支援を促進するべく、特許庁では知財の面から様々な支援や情報提供を行ってきた。しかし、①中小企業の海外進出時の知財意識が不足している、②海外知財リスク関連情報提供、権利取得等の予防的支援から、侵害の発生や訴えられた場合の対応等一気通貫の支援となっていない、③現行の支援策についても、支援の提供ソースが多々あり、出願や係争等関連情報が集約されておらず、一元的な情報提供がなされていない、という課題を抱えている【参考3-22】。

(6) 裾野拡大に向けた普及活動

知財制度そのものや知財支援策は、利用されるべき者にきちんと情報が伝わるが大前提であり、これまで特許庁においては、裾野拡大に向けた普及活動を行ってきた。しかし、上記1.(1)に示すとおり「裾野の広がり」は依然限定的であり、上記1.(2)⑨からは支援策が浸透していないという課題も明らかとなった。

国等の直接的普及活動には限界があるところ、今後は中小企業の経営に寄り添う支援者を通じて間接的（効果的）に支援策の活用を促す活動の一層の強化も必要である。さらに「中小企業の知財マインドの醸成」にあたっては同様に、中小企業経営者等への普及活動に加え、支援者との協力強化が重要である【参考3-23】。

第2章 今後の中小企業・地域知財支援の基本的視点

1. 公的支援の必要性

知財を活用してニッチトップを実現している中小企業も存するが、第1章でも言及したとおり、全体としてみると、裾野の拡大は十分ではない。

しかし、中小企業が知財を活用した経営を実現することは、中長期的な視点からみて、技術やブランドにより事業を守り、また、発展させることを通じ、中小企業の成長に資するものである。そのことは、地域の活性化や我が国の産業競争力の発展にとってきわめて重要である。

その実現に向けて、国や地方自治体をはじめとする公的機関は、第1に、知財が中小企業の経営に、特に中長期的な視点から重要であるとの認識を高め、定着させる役割を担っている。第2に、中小企業が知財意識を有し具体的な活動を行う際に、「知財」については特に専門的・技術的ハードルがある点等を考慮する必要がある、また、中小企業は大企業と比較して資金面・人材面・情報面の格差が存することに鑑み、公的支援が必要となる。

2. 基本的視点

知財分野での支援策を構築し、実施し、普及するにあたっては、多くの委員の発言の中で繰り返し言及された、以下の3点が重要であり、今後の知財支援の基本的視点とすべきである。

(1) 中小企業の経営と知財を結びつけること

中小企業の知財活動が拡大しない要因は、中小企業経営者が、知財が経営に直結していることを十分に理解していない点にある。「知財を活用した経営」については、例えば知財戦略、事業戦略、研究開発戦略の三位一体となった取り組みが重要であるとの指摘をはじめ、これまでも再三強調されてきた。しかし、これを中小企業に対し、如何に浸透させていくかについての明快な解決手法は見つかっていない。そのため、経営における知財の重要性を浸透させていくことが今後の知財支援の主要な柱の一つとなる。

具体的には、研究会においては、中小企業の場合には、自社の技術に関して単に特許取得を目指すだけでなく、(出願公開などを通じて技術が明らかとなることを踏まえ、) 守るべき技術をしっかり見極めてブラックボックス化していく方法も組み合わせ、「オープン・クローズ戦略」を浸透させるべきとの意見が多く示された。

(2) 知財分野以外の中小企業支援関係者と一体的活動が重要であること

中小企業経営者にとっては、通常の事業活動の中で知財を意識することが少ないため、中小企業の経営相談や将来的な課題解決に向けた相談の中で、知財の重要性や解決手段となるアドバイスにつながるような体制作りが重要である。そのため、知財分野以外の関係者や支援制度との「相互連携」を常に意識し、縦割りを排除した、中小企業や地域を支援する関係者が一体となった支援を目指すことが、今後の柱の一つとなる。

具体的には、これまでも各種の連携会議の場の設定や関係団体による覚書の締結等の取り組みが進んでいるが、全国レベル、地域レベル（ブロック単位・都道府県単位・市町村単位）の各層での具体的活動を伴う連携活動の強化が期待される。

(3) 地域特性を勘案した戦略の構築が重要であること

地域の産業構造等の相違は、知財分野のニーズの多様性（典型的な例として、農水産業等が中心の地域では、特許よりも商標への関心が高くなること等）を生む。そのため、地域ニーズに応じた支援者の配置や普及活動を検討することが今後の柱となる。

具体的には、各地域のニーズを把握し、そのニーズに沿った支援人材や支援策を地域毎のポートフォリオとして整備することが必要である。そのことは、知財支援の地域間格差や、知財意識や知財支援策活用の企業間格差を埋めることにつながる。

しかし、このことは全てを地域に委ねるべきということではなく、特許庁としても、自らの支援策を強化するとともに、施策の方向性のメッセージを発信し、地域関係者を誘導し協力していくことが必要である。

第3章 今後の活動の基本方針

本章では、第2章で述べた3つの視点を、具体的な施策や活動に結びつけるため、以下の4つの基本方針を提唱する。

1. 中小企業の多様性と経済環境の変化に対応する支援メニューの整備

地域の産業競争力の源泉であり、地域活性化に大きな役割を果たす中小企業の知財の裾野拡大を図っていくためには、経済環境の変化や中小企業のニーズの多様性にきめ細かく対応した支援メニューを整備し、弾力的に運用していく必要がある。

本研究会では、最近の動向を踏まえれば、海外展開、知財と金融、オープン・クローズ戦略等に関する、更なる中小企業・地域への支援強化について優先して取り組むべき必要性が強調された。

(1) 海外展開支援の強化

中小企業白書2014によれば、従業員数50人以上等の中小企業の18.9%が海外の子会社を有し、また新規の輸出や輸出の拡大を検討している企業も多い等、様々な形態での海外展開が進展することが予想される。しかし、海外展開したものの、知財のトラブルに巻き込まれ撤退を余儀なくされた事例も少なくないとの指摘もあった。その点も踏まえ、海外展開における知財面での支援の強化を図るべきである。具体的には、以下の3つの観点からの施策が重要となる。

① 一元的情報集約と提供の重要性

現在でも、海外に関しては、相談、情報データベース及びセミナー等、多様な情報提供ソースが一定程度存在している。しかし、出願や係争等に関する制度・運用等の関連情報が集約されていない、又は、中小企業が使いやすいように整理されていないとの指摘がある。また、海外進出国の多様化に伴い、必ずしも当該国の情報自体が収集できていないのが現状である。

中小企業が海外展開のトラブルに巻き込まれないようにするため、一元的に情報を集約・提供する環境を構築する必要がある。その際、効率的かつ効果的な情報提供を実現するため、海外相談案件についても、地域の知財総合支援窓口と中央の相談機関との有機的連携を強化し、情報を一元的に蓄積すべきである。

なお、具体的な施策の検討にあたっては、地方には海外の専門家

が少ない点に留意する必要がある。

② 中小企業に海外リスクを伝える普及施策強化

技術流出による模倣品の流通や権利侵害による知財訴訟は、特に資力や体制が脆弱な中小企業においては、海外事業からの撤退や倒産といった重大な事態を引き起こす可能性がある。このような情報を中小企業が自ら公表することは稀であり、顕在化している案件は多くない。しかし、複数の委員から撤退せざるを得なかった失敗事例が提供された。

このことからわかるとおり、中小企業経営者の多くが、海外進出における知財リスクの認識が不十分であるため、海外進出前に、こうしたリスクを実感できるように伝えていく施策がきわめて重要である。

具体的には、地方自治体や中小企業支援機関等と連携し、関係者が一体となって面的な普及啓発キャンペーンを行うべき、知財リスク意識をもった中小企業からの個々の相談に対しては、単なるセミナーではなく専門家派遣や丁寧な相談対応を通じた取組をさらに強化していくべきとの指摘があった。

なお、中国など国毎の制度や運用の相違に鑑みれば、1つのガイドラインで全て解決できる問題ではないとの指摘にも留意する必要がある。

③ 予防的措置から係争発生後や海外での知財活用に向けた一気通貫支援

普及施策のみならず、中小企業の海外展開を一層推進していくための支援を強化することが必要である。その際の考え方としては、進出後に失敗しないよう対策を講じておくという予防的な視点と、冒認商標等により係争に巻き込まれた際の防衛的係争に対する事後的な視点の両面からのアプローチが重要である。また、先行技術調査から出願、侵害調査、権利の有効性の係争等、事業段階に応じた一気通貫の支援の枠組みが重要である。

具体的には、海外進出に当たっては、特にオープン・クローズ戦略が重要であるとの指摘、海外知財訴訟は中小企業の存続に直結するリスクであるため、訴訟費用にかかる支援も含めて拡充を行うべきとの指摘、海外市場で通用する特許技術等の知財を有するものの、自力では海外市場への進出が困難な中小企業が多いとの指摘等があった。このような点からの施策の検討や、国、地方自治体及び中小企業支援機関等の知財分野以外の海外支援策との相互連携の強化を検討する必要がある。

(2) 裾野拡大に向けた金融面での支援の強化

中小企業にとっては、資金調達面での課題を抱えているケースが多い。

そのため、中小企業が保有する特許技術、ノウハウやブランド等の知財が正当に評価され、融資等の資金調達につながることは、中小企業自身が知財の経営における効果を肌で感じることができ、知財の裾野拡大に資する。さらに、中小企業における大きな経営課題である資金不足の解決にも直結するため、知財と金融を結びつける取組は重要である。特に、金融機関は、中長期的に地域の企業を持続的に発展させる役割を担っており、知財を活用した融資はその役割を果たす上での一助ともなる。

本研究会では、主として知財を活用する中小企業への融資の可能性を中心に課題を検討した。

① 知財を活用した融資制度の拡大

融資に際しての知財の重要性については、民間及び公的金融機関の双方において、様々な取り組みが開始されている。知財権を金額評価した融資、知財ビジネス評価書を活用した融資、知財を保有していることを条件とする融資、知的資産経営報告書を活用した融資等、知財を重視した事業全体を評価するという視点から最近様々な動きがみられることは、第1章2.(4)で紹介したとおりである。

このような先進的な金融機関の活動を、全国に拡大するための施策を検討するべきである。

その際、国等公的支援機関が、金融機関の実例、知財評価会社等の情報を集約し、これを提供することでも一定の効果が期待できる点にも留意すべきである。また、既存の融資制度の運用実態や拡大の支障となる要因の分析を行うことも重要である。

研究会においては、知財を活用した融資等の判断は、事業活動の市場性と収益性にに基づき行われ、新規事業、既存事業、基礎研究や実用化研究等といった資金使途に大きな影響を受けるため、きめ細かな課題を抽出した上で、公的支援策の拡充や新規支援策の検討を行うべきとの指摘もあった。また、知財価値や知財を活用したビジネスの評価手法の整備、金融機関における融資プロセスの確立や知財に関する職員研修の不足、知財が定量性や換価性を有しないことにも起因する知財と金融に精通する目利き人材の不足、資金回収を重視した場合には知財の流通市場の未成熟、及び自社の技術に最も精通している中小企業経営者自身が自社の有する知財がビジネスにおいてどのように貢献しているかを金融機関にきちんと伝える努力の必要性等の課題が指摘された。

② 知財権（ノウハウを含む。）を活用したビジネスに対する融資等を拡大するための総合的施策の構築

上記①に述べた各種課題の分析を行い、資金、人材、情報等の様々な視点からの総合的な施策を今後拡充すべきである。

具体的な施策として、金融機関においては、知財（及びこれを活用した技術）の目利きが不足しているため、知財を活用したビジネスの市場性を評価するビジネス評価書や企業の保有する知的資産を「見える化」する知的資産評価報告書の作成支援等の公的な支援策が有効との指摘があった。このような公的支援は、中小企業と金融機関をつなげる重要な役割を果たし、知財を活用した融資を推進する原動力となる。なお、知的資産評価報告書等は知財を活用した企業価値の創造のストーリーを明らかにすることができ、金融機関と中小企業のコミュニケーション拡大にも資するものであるとの指摘もあった。

また、公的機関が、中小企業の知財権や知的資産に関する活動を評価し認証する等の活動が、間接的に融資の拡大につながるとの指摘もあり、今後の検討課題である。

さらに、融資時点のみに着目した施策では不十分であり、研究開発や出願といったアリーステージでの支援、知財を活用したビジネスを成功させるハンズオン支援を組み合わせる等の総合的なアプローチが重要である。

（３）中小企業の減免制度の利用拡大

中小企業の出願時の金銭的な負担を軽減し、中小企業の権利取得及びイノベーションを促進することを目的とする特許料等の軽減措置についても、平成26年4月から産業競争力強化法に基づき、軽減措置の大幅な拡充等がなされたところである。具体的には、①軽減される対象者を大幅に拡充したこと（小規模企業や設立後10年未満の中小企業等を対象）、②国際出願の料金も対象としたこと、③軽減幅を拡大したこと（費用の2分の1から3分の1に拡充）、④申請書類を大幅に簡素化したことがあげられる。

当該減免制度の周知を図ることで、制度の利用拡大を通じた中小企業の権利取得の促進を図ることが重要である。

さらに、中小企業関係者からは、①中小企業全般が減免対象とされている米国を参考に従業員数の要件をさらに緩和すること、②特許のみならず中小企業の出願の多い実用新案、意匠及び商標を対象とすべき等更なる支援強化を図るべきとの意見が多く示された。

引き続き、現行制度の効果、中小企業のニーズや料金制度全体との整合性を踏まえ、支援の強化を含め継続して制度の改善を検討すべきである。

（４）オープン・クローズ戦略を意識した支援の強化

オープン・クローズ戦略の必要性が高まっている点は本研究会で特に強

調された事項の一つである。相談、海外展開など様々な側面での支援に共通する一つのキーワードであり、報告書でも再三言及している。中小企業におけるオープン・クローズ戦略の意識は希薄であり、これを定着させるための支援策を強化すべきである。

具体的な検討事項としては、知財総合支援窓口も活用しつつ、オープン・クローズ戦略に精通した専門人材による相談及び派遣、営業秘密の取扱い等に関する一元的な情報の集約及び発信、並びにオープン・クローズ戦略を活用したビジネス事例の発信等、「営業秘密管理のワンストップ支援体制」の整備を図ることが挙げられる。さらに、このような活動は、特許庁が主体的に取り組むべきであるとの指摘があった。

また、研究開発段階・出願段階・審査請求段階における包括的な先行技術調査支援を通じた無駄な研究開発投資を回避する研究開発戦略やオープン・クローズ戦略の技術的な支援、契約・社内整備・エンフォースメント等の法的な支援等の拡充を図ることが重要である。

(5) 中小企業の成長を目指す裾野拡大策の強化

研究会においては、ベンチャー育成、デザイン・ブランド構築等の視点から、支援メニューを整備していくべき旨指摘があった。また、支援メニューの充実には、支援の手法についても検討すべき旨の指摘がなされた。以下、主な項目について列挙する。

① ベンチャー育成・新事業スタートアップ時の支援

技術的な創作活動を強化することは知財支援の重要な視点である。

その観点から、技術力が高く、知財活動の効果が非常に大きいベンチャー企業への支援を強化するため、ベンチャー企業のニーズや特有の経営課題や知財活動をしていく上での問題点を調査・分析した上で、効果的な施策を検討する必要がある。

新事業をスタートアップする場合、具体的な事業化プロセスの中で、知財に関する課題を洗い出し、利用者に認識を深めてもらうという知財に特化しない支援のアプローチが重要となる。

上記の特性も踏まえ、ベンチャー育成に向け、細切れでない既存支援策の組み合わせの強化や拡充を、地方自治体、関係機関等との連携を見据えて実施することが重要である。

② デザイン・ブランド構築支援

新たな技術開発には多大な費用を要するため、中小企業にとっては、販売の拡大や市場での優位性を確保するデザインやブランド等のその他の知財が重要な要素となる。また、ご当地キャラクターは

地域振興に欠かせないブランドとなっているところである。

実際に、デザイン・ブランド面での支援ニーズは知財総合支援窓口でも増加しており、デザイン・ブランドに精通した専門家派遣支援を一層強化するとともに、デザイン・ブランド戦略構築を支援する新たな取組みの検討を進めるべきである。

③ 権利活用面での支援

現在の支援は権利取得面が主であり、権利活用を意識した支援事例が少ないとの指摘もあった。企業において「知財経営の定着」を図っていくためには、特許ライセンスや他社・大学等研究機関の特許の活用等の技術移転、知財を活用した事業支援等、知財の権利活用まで含んだ支援が有効である。そのため知財権の取得段階から活用まで、中小企業に寄り添って支援するいわゆる、「伴走型」の支援が効果的である。

また、有望な知財を掘り起し、その知財を活用したビジネスモデルの構築を支援し、さらにそのビジネスモデルの実現に必要なビジネスパートナーを支援企業や大学等研究機関と結び付ける施策や、コーディネーターとなる人材やTL0の一層の活用の必要性についても検討すべきである。

さらに、利用されていない知財を活用する施策の拡充も検討すべきである。例えば、川崎市における大企業の特許を中小企業に使ってもらう知財マッチング事業等、知財の活用を推進する地方自治体の成功モデルを積極的に取り入れ、全国展開を図ることも重要である。

そのために、成功モデルを創出している地方自治体関係者等と国とが交流する機会を増やし、相互に施策の強化を図る必要もある。

④ 相互交流型少人数セミナー等支援手法の改善

支援メニューの充実だけではなく、支援手法の工夫も重要である。

研究会では、有効な支援手法として、権利取得から活用まで継続的にサポートする「伴走型」、国、地方自治体等が連携し、地域の企業に密着した普及啓発を行う「キャラバン隊」、地域の成功モデルを全国に波及させる「モデル地域づくり」、ワークショップや交流会等の双方向性の取組みにより積極的な学びの姿勢や参加者交流を促し、ネットワーク化を図る「双方向の参加型」などが提案された。「キャラバン隊」や「モデル地域づくり」などの手法は、地域との連携及び相互強化にもつながることが期待できる。

いずれにせよ、セミナー等の座学やパンフレットの配布といった一方向の普及啓発のみでは限界があり、相互交流型少人数セミナーや知財交流会を実施することで、積極的な学びの姿勢や参加者の交

流を促していくことが重要である。

2. ワンストップ支援の拡充～知財総合支援窓口の抜本的見直し～

知財のワンストップ相談窓口として、知財総合支援窓口の存在は重要であり、現在でも一定の評価を得ている。これを発展させつつ、地域への定着を図ることが、知財を中小企業の経営に活かす上で特に重要である。そのため、抜本的な見直しを含めて検討を行うことが必要である。

(1) ワンストップ窓口としての定着に向けた「継続性」の確保

知財総合支援窓口のワンストップ機能を最大限活かすためには、地域にしっかり根付かせる必要がある。継続性の観点からは、以下の2点が特に重要である。

①立地場所の固定化

現在の知財総合支援窓口は、単年度契約を採用しているため、窓口の立地場所、相談スペース及び支援人材について、毎年度変更される可能性がある。

中でも立地場所の変更は窓口の認知度が下がることに大きく影響する可能性や、利用者を混乱させ、使い勝手の低下を招くおそれがある。また、実施事業者が単年度で変更することは、地域の関係者との連携構築を進める上での障害となり得る。

そのため、一定期間継続して窓口を固定化し、継続して支援を実施できるような仕組みを検討する必要がある。

②優れた支援人材の継続的確保

支援経験を積み重ねた人材が毎年変更となることは、支援の質の確保に支障をきたすとともに、中小企業の支援の継続性を損なうこととなる。このことは、結果として、窓口に対する安心感・信頼感の低下につながりかねない。

また、支援人材の地域偏在により、地域における支援の質に差異が生じているとの指摘もある。

そのため、47都道府県に設置されている全知財総合支援窓口の優れた支援人材の確保に向けて、例えば、中央での一括採用とすべきである、あるいは、地方からの中央への推薦を受けつつ不足部分を中央で補完するスキームを構築すべきであるとの指摘があり、今後検討を進める必要がある。

(2) 中央統括機能の充実

地域間格差を解消するため、また、一元化を実現するため、中央での統括機能を拡充する必要がある。これは効率的な相談窓口の運営にも貢献する。

① 一元的機能（相談、情報収集及び情報集約）の強化

経営に直結する知財支援、機密性の高い営業秘密に関する支援、多様性が顕著な海外関係の支援等については、公的機関が一元的にその情報を蓄積し、機密性に配慮しつつ効率的に情報提供することが重要である。中央機関が、各地域窓口情報を共有することは、地域のサポート強化にも資する。

なお、知財関係の相談窓口も内容に応じて複数存在する場合もあるため、中小企業が利用しやすいよう、中央レベル及び地方レベルの双方において、知財総合支援窓口のスキームに統合していく方向を目指すべきである。

② 中央機能と地域窓口の有機的な連携

全国規模で質の高い支援を提供するためには、支援人材の全国一括採用、営業秘密や海外展開等の支援者の派遣等を実施する中央機能の充実を図り、地域の窓口を適切に管理し、また、サポートする体制を強化する必要がある。

他方で、利用者の個別課題の把握及び解決策の検討、利用者の意見・要望の収集、地方自治体等の地域支援機関との連携及び中小企業等に対するきめ細かな普及活動は、都道府県窓口の個性が発揮され、ユーザーニーズに合致している場合もある。

地域窓口の個性を生かしつつ、地域では解決が困難な支援人材不足や情報集約・提供等の課題については中央機能の充実を図り、地域窓口との有機的な連携を強化する必要がある。

③ 窓口支援人材の研修や窓口の個別相談サポート

地域における支援の質の格差を縮小するため、中央や地域拠点で人材をプール・蓄積して、優秀な支援事例を活用したケーススタディー等の実践的な研修を通じ、能力強化や専門家（中小企業診断士、デザイン専門家、海外知財プロデューサー等）とのさらなる協働支援強化を図ることが必要である。

また、地域の窓口支援者のスキルの向上を図るための中央拠点での研修の強化や、支援者のモチベーションの向上を図るための窓口及び優秀な支援人材への表彰などの新たな取組みも検討する必要がある。

中央において、以上のような全国規模で質の高い支援を提供し人材を育成するための企画等を行う機能の充実を図ることを通じ、地域の窓口を管理・サポートする仕組みの構築を検討すべきである。

さらに、1つの地域窓口で解決できない問題については、地域窓口の相互連携が重要であり、その際、地域の拠点の整備を検討することが重要である。

(3) 支援の幅の拡充と質の向上

知財総合支援窓口は、権利取得のみならず、知財の活用（事業化や海外展開）まで中小企業等における知財活動をワンストップで支援する拠点である。しかし、出願相談が中心であるのが現状である。そのため、提供する支援内容の認知度を向上させるための周知活動の強化に加え、支援の幅を拡充し、それを支える質の向上に向けた取り組みを強化すべきである。

① 支援の幅の拡充

中小企業等のニーズが高くなっているオープン・クローズ戦略、海外展開支援、産学連携後の事業化支援や地域ブランドやキャラクターを活用した地域振興（著作権の活用を含む。）等、多様化する相談内容に対応して支援の幅を拡充する必要がある。支援の幅を拡大することで、ワンストップ機能を最大限発揮し、利用者の満足度向上につなげることができる。

具体的には、日本弁理士会、日本弁護士連合会（弁護士知財ネット）、中小企業診断協会等中央の専門家団体との連携も一層強化して、専門家の中央や地方への配置を検討すべきである。また、前述のとおり、中央での一元的な情報の集約・提供等のメカニズムの構築も必要である。

さらに、窓口による待ち受け型の支援のみならず、中小企業を積極的に訪問し、経営者との接点を増やしつつ、経営に直結する支援活動を強化すべきである。

その他にも、大学と中小企業との共同研究後やその事業化等のフェーズでの窓口の積極的な関与をはじめとする、支援の拡大についての提案がある点に留意すべきである。

② 支援の質の向上

支援の幅の拡大と一体となって、支援の深みを増し、質を向上させることが重要である。

研究会においては、地域の窓口担当者は、企業の相談解決に向けた課題を適切に把握し、課題解決に向けたコーディネーターとしての役割を果たすべきとの意見が多かった。

そのため、地域の窓口支援担当者が相談できる専門家との接点の拡大（窓口への専門家の常駐の拡大等を含む。）、海外や営業秘密といった専門性の高いテーマについての中央拠点の専門家チームの構築が重要である。

(4) 地域の実情に応じた利便性の高い支援体制の整備

各地域の知財総合支援窓口の抱える課題は多様であるが、立地場所を中心とするハード面での課題と、人材を中心とする支援のソフト面での課題に集約できる。かかる課題を、地域の実情に応じて、どのように解決していくかについて検討すべきである。

① 立地面での柔軟性の確保

都道府県に原則一カ所設置されている知財総合支援窓口へのアクセスの不便さは、中小企業の利便性の確保に大きな影響を及ぼしているところである。かかる課題は、立地場所自体がアクセスの不便な場所に立地していることに起因する指摘と、立地場所の利便性に関わらず都道府県の全地域をカバーするには不十分であるとの指摘に大別できる。

前者の指摘に関しては、アクセスのよい場所への立地を誘導する方法（費用面での支援を含む。）を検討すべきである。その際、相談内容の機密性が高いことにも留意し、相談専用の会議室の手当等も重要である。

後者の指摘は、全ての都道府県にあてはまる課題であり、一部の地域で実施されているサテライト窓口、臨時窓口の設置（巡回型）の積極的活用等柔軟な形態を許容することが重要である。その際、都道府県等中小企業支援センターや商工会・商工会議所等、中小企業経営者の足の運びやすい機関との積極的な連携を図る必要がある。

② 地域特性を踏まえた支援人材確保

第2章にも述べたとおり、地域において知財ニーズが異なっている。また、都道府県の経済産業戦略（産学連携による技術開発、海外展開強化、地域ブランドによる産業振興等）も勘案して支援人材を提供する必要がある。

③ 公平性・公益性等の確保

知財総合支援窓口は、地域関係機関との連携が必要であるとともに利用者である中小企業が安心して相談できるように、公平及び公益的な立場を持つ組織が運営すべきとの指摘もあり、この点にも配慮すべきである。

3. 中小企業知財支援人材の育成に向けた活動の強化

中小企業の知財の裾野拡大の障害となっている点として、質の高い中小企業・

地域知財支援人材の不足があげられる。とりわけ、知財経営の定着という視点からはそれが顕著であり、公的支援も活用しつつ人材育成を進めるべきである。これまでの記載と重複する部分もあるが、本項では、支援人材という切り口での施策のあり方を提案する。

(1) 地域で求められる支援人材像

本研究会では、どのような支援人材が必要であるかについても、議論した。その結果は、以下の3つに大別される。

- ① 中小企業経営者に知財と経営の重要性に気づきを与える人材
中小企業の知財活動が不十分である現状に鑑みれば、中小企業の経営に精通し、知財も理解している支援人材確保が重要である。
例えば、ノウハウを含む知財を保有していることに気づかないことや十分に活用できていないことで、事業の継続や成長を妨げている中小企業が多く、経営における知財活動の重要性について、深い気づきを与える人材が求められている。
- ② 相談案件のマネジメントをできる人材
知財総合支援窓口に必要な人材は、相談を通じて中小企業の抱える経営課題を引き出す能力、課題の本質を理解し解決できる知財専門家を判断できる能力を有する者である。言い換えれば、適切な専門家や支援機関につなぎ、連携を推進することのできる、いわゆるコンダクター的な人材が必要である。
- ③ 中小企業の経営を理解した知財専門家人材
中小企業の抱える経営や知財にかかる課題は、その規模、業種等によって、販売戦略、海外展開、デザイン・ブランド構築及びオープン・クローズ戦略など多様である。このような多様な課題に対して、専門的知識と経験を有し、質の高い支援ができる人材が求められる。
知財専門家は、必ずしも、1人の人材がオールマイティーに課題解決する必要はないが、中小企業の経営を理解した上で支援できる人材が必要である点、多くの委員から指摘があった。

(2) 支援人材の確保

上記(1)で必要とされる人材をどのように確保すべきかの手法として、以下を検討すべきである。

- ① 広域的取組みの強化
知財の支援人材（弁理士・弁護士・企業の知財部OB）は、都市部

に集中しているのが実情である。

中央での一括採用、及び地方人材を中央で集中的に研修育成する等の取組みを通じ、大都市に集中する支援人材の地方への供給及び地方の支援人材の育成強化といった広域的な取組みを推進することが不可欠である。

② 専門家の相互連携強化

中小企業等は多種多様な課題を抱えており、その支援にあたっては、様々なスキルを持つ専門家の活用が欠かせない。

法務全般、契約の分野に強い弁護士、知財実務に詳しい弁理士や事業計画策定・企業財務に精通した中小企業診断士等、各専門家が、相互に補完しつつ、連携して支援していくことが重要である。

国や地方自治体は、その接点となる活動を強化すべきである。

具体的には、専門家団体同士の連携（協定等）を促す仲介役を果たすこと、知財総合支援窓口を中心とし、内容に応じた専門家チームを組織・派遣すること等、専門家同士が協力して支援に臨む事例を多く創り出す試みを後押しすべきである。

（３）支援人材育成に向けた研修等の強化

上記（１）に記載した支援人材の絶対数の不足を改善するためには、官民において研修や育成を強化すべきである。また、中期的に重点化すべき課題の一つである官民知財人材育成プラン等を検討し、具体的な施策に反映すべきである。

① 知財支援者に対する「中小企業の経営」についての研修の強化

全ての支援者に共通して身につけるべき能力は、中小企業の経営についての知見を有することである。

そのため、公的機関や民間団体が実施する知財研修のカリキュラムとして、中小企業の経営に関する講義を強化すべきである。

また、知財と経営に関する研修の拡充も図るべきである。その際、最も効果的な研修は、実際の中小企業知財支援活動に参加することであると指摘もあった。公的機関がこのような場を提供することも検討すべきである。

② 中小企業支援者と知財支援者との相互乗り入れ研修等の強化

中小企業の支援者は、既に中小企業の経営に関する知見を有しているため、当該支援者に知財の知見を付与することは短期的に知財と経営の視点を有する支援者の確保に資する。また、中小企業支援者は、中小企業経営者との接点も多く、経営者の知財意識拡大に直結する。

そのため、経営革新等支援機関（認定支援機関）等に対する知財マインドの向上を目的とした研修等を強化するため、関係機関との調整を開始すべきである。

また、中小企業支援者と知財支援者の研修を相互乗り入れ方式で行うこと等を含め、中小企業支援人材と知財支援者との結びつきの強化を図る施策を検討すべきである。

③ 中小企業の知財人材の育成

中小企業自身が知財について積極的に学ぶ必要性、及び中小企業の人材を知財面から育成する必要性についても、研究会で指摘された。

中小企業においては、特許等の出願管理、権利侵害対応、ライセンス契約等の知財活動の全てを社内人材が担っていくことは現実的ではなく、実際に中小企業は、弁理士等の外部の知財専門家を活用していることが多い。しかし、自社の利益に合致して知財専門家等を活用するためには中小企業にも知財を理解できる人材が必要であり、知財管理技能士の資格を有する知財社員を育成することでこれを実現したとの指摘もあった。

以上の点を踏まえ、中小企業経営者や担当者に対する知財の知見を促す研修・セミナーを拡充することも重要である。

4. 支援策の普及を中核とする、フィードバックや施策立案体制の整備

公的支援を強化する際には、費用対効果を勘案しつつ、効率的・効果的な支援を目指す必要がある。そのためにも、支援策を普及し活用を促すことが重要である。さらに、支援策の活用状況・効果等を継続的に把握し、普及や施策の見直しを行う体制の整備が重要である。その際、第2章で述べたとおり、支援策が中小企業に十分浸透していないとの現状も踏まえ、普及の強化を図る必要がある。

(1) 知財や中小企業の関係者が一体となった施策の普及

知財の裾野拡大に向けては、中小企業が不断に知財に接することができる環境構築が重要であり、知財関係者はもちろんのこと、地方自治体、商工会・商工会議所等の中小企業団体、中小企業支援団体、専門家団体及び大学、金融機関等の知財以外の分野で中小企業との接点の多い中小企業支援者と連携を図り、関係者が一体となって支援策及び知財意識を普及していくことが重要である。これにより「点」ではない「面」での支援が実現する。

関係者においては、既に協力関係が構築されている場合もあるが、再度関

係者間で、その重要性を確認し具体的活動につなげる必要がある。

なお、セミナーの実施、パンフレットの配布等の普及活動のみだけでは不十分であり、その後の中小企業の活動をフォローアップする等継続性に留意する必要がある。

また、知財意識の普及に関しては、中小企業の交流会や勉強会など双方向・参加型の取組の場なども活用することが重要である。

(2) 知財総合支援窓口を拠点とした普及施策の展開

普及の場面でも知財総合支援窓口の一層の活用を検討し、地域の核・連結点とすべきとの指摘があった。

具体的には、支援策の普及という観点からは、知財総合支援窓口は、来訪者の相談内容に適する支援策の紹介をできるようにすることはもちろんのこと、最新の支援策情報も提供できるようにすべきである。

また、特に、知財意識の普及という観点からは、経済産業局や地方自治体等の協力も得た少人数による研修会や交流会の開催等を通じ、地域における知財に対する意識をより一層向上させるため、工夫した取組みを強化すべきである。

(3) 事業化プロセス全体を通じた普及活動の重要性

支援策を個々のパーツとして捉えるのではなく、支援策を連携させながら横串で投入していくことが重要である。例えば、事業化プロセスを支援していく中では、販路開拓、他社連携促進、海外展示会等のプロモーション及び中小企業・ベンチャー融資等、多々存在する支援策を、知財分野以外の中小企業支援者と連携しながら、投入していくことが効果的である。

また、東京都や川崎市等では、地域の企業に密着した継続的な取組みによって、知財の普及活動に成功しており、その成功モデルも参考とすべきである。

(4) 支援策構築と普及の両面を視野に入れたPDCAサイクルの確立

支援策が適切に利用されているか、支援策自体が期待された成果を出しているか、成果が出ていない場合の課題は何か、といった評価を行い、その結果を支援内容の改善につなげることが重要である。

また、普及活動の面からも、支援策の内容が必要とする中小企業等に認知されているか、認知されていない理由は何か、といった普及方法に関する評価を行い、普及方法の改善につなげるというアプローチも必要である。

このように、支援策及びその普及方法について、いわゆるPDCAサイクルの仕組みを確立し、常に改善を促すような環境を構築すべきである。

その手法としては、例えば、アンケート調査を中心とする調査、専門家による定期的評価等が想定される。

第4章 総合的な支援強化に向けて

本研究会の趣旨に沿い、第2章、第3章のとおり、現場目線から活発な議論を行い、総合的な知財支援の強化を行うべきとの結論に至った。その本研究会の成果を、今後の中小企業・地域知財支援の基本的視点、及び今後の活動方針として取りまとめた。

今回の成果を受け、特許庁においては、今後の中小企業・地域知財支援の総合的な強化に向けた基本方針を取りまとめ、その実現に向けて、あらゆる角度から施策を検討し、可能なものから実行に移すという迅速かつ具体的な行動を期待したい。

そして、「事件（支援）は会議室で起きているのではなく、現場で起きている」のであり、総合的な支援強化を実現するためには、日本全国各地で現場の一体的な取組・連携が必須であることが委員の共通認識である。知財総合支援窓口では、知財専門家と連携した「線」の支援、そして知財分野以外の地域の関係者（地方公共団体、中小企業支援機関・支援者、金融機関、大学等）と連携した「面」の支援を意識した取組を開始しているところではあるが、さらに連携を拡充させ、支援全般に定着することを目指すべきである。

知財関係者と知財分野以外の経営に寄り添う関係者との協働により、中小企業の知財の課題を迅速かつ漏れなく把握し、それぞれの専門的知見・経験、支援制度をベストミックスさせることで、これまで以上の総合的な支援が実現可能となる。さらに、一体的取組は、「地域特性・地域間格差」への柔軟な対応や、相互の人材育成、支援策の普及啓発にもつながるものと期待できる。

さらに、こうした支援策がユーザー目線、現場目線として正しい方向に進んでいるのか、関係者との連携体制が実際に構築され効果的・効率的に機能しているのか等について、関係者により構成される研究会や協議会といったスキームを活用して、継続的にフォローアップすることが重要であることを忘れてはならない。特許庁においては、ユーザーや現場の声を大事にした施策の客観的評価を忘れずに取り組んで行くことを求めたい。

また、本研究会の議論を通じ、参加した各委員が、それぞれの立場で、報告書に記載する問題意識や方向性を関係者に普及し、中小企業支援に取り組んでいくことが重要である点再認識したところである。

最後に繰り返しになるが、本報告書で示した基本的な視点や方針に沿って、速やかに措置が講じられることが望まれるとともに、厳しい経済環境下にあっても、知財を経営に活かした元気な中小企業が地域で育まれることによって、日本全体が元気になるよう、引き続き、特許庁や各経済産業局等、知財専門家をはじめ、知財専門ではない中小企業支援に携わる関係者も同じ認識の下で協力し、中小企業に寄り添う一体的な取組が進展していくことを期待したい。

以上