

令和2年度 特許庁産業財産権制度各国比較調査研究

各国の知財人材の確保施策に関する
調査研究報告書

令和2年11月

PwCコンサルティング合同会社

要 約

背景

近年、ビジネス環境の急速な変化により、企業価値の源泉は知的財産等の無形資産へとシフト。大企業、中小企業、スタートアップ、農林水産事業者等の様々な事業者にとって、知財からの創出価値を最大化するための高度・多様な知財活動の重要性が高まっている。

目的

高度・多様な知財活動の我が国における活性化を目的とし、以下の4観点で調査を実施した。

- ① (中小企業・スタートアップ等での)ビジネスと一体となった知財活動を担う人材
- ② (特に大企業での)ビジネス環境の変化に応じた新たな知財活動を担う人材
- ③ 調査観点①・②に該当する人材の確保施策
- ④ 農林水産分野の知財活動

調査は①②③を取り扱う「産業財産権分野全般の知財サービス人材に関する調査」と、④を取り扱う「農林水産分野の知財活動に関する調査」とに分けて実施した。



産業財産権分野全般の知財サービス人材に関する調査

わが国において高度・多様な知財サービスを提供する弁理士を増加させるために行われるべき施策の提言を目的に、調査を実施。

公開情報調査

各国の弁理士の人材像や、ヒアリング仮説構築の情報を調査

海外ヒアリング調査

21者に対するヒアリング調査を実施。



提言

わが国において高度・多様な知財サービスを提供する弁理士を増加させるための弁理士の能力の強化に関する提言、及び、弁理士の能力以外の能力以外の工夫による価値創出に関する提言を取りまとめた。

農林水産分野の知財活動に関する調査

農水分野における、わが国の公的機関により実行されるべき施策や弁理士による支援の在り方の明確化を目的に、調査を実施。

公開情報調査

各国の農水分野の知財に関する基礎情報や、調査設計の検討のための情報を調査

海外質問票調査・海外ヒアリング調査

105者に対する質問票調査及び5者に対するヒアリング調査を実施。



提言

わが国の公的機関により実行されるべき農林水産分野の知財意識向上施策、わが国の弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方、及び専門家とのマッチングの支援について、提言として取りまとめた。

I. 調査研究全体の背景・目的

昨今、企業を取り巻くビジネス環境は急速に変化している。また、この変化を経て企業価値の源泉は、知的財産等の無形資産へとシフトしている。このような状況を踏まえ、大企業、中小企業・スタートアップ、農林水産事業者等の、様々な事業者にとって、知財からの創出価値を最大化するための高度・多様な知財活動の重要性が高まっている。

他方で、過年度調査研究を通じ、知財活動の高度化・多様化における課題の存在が確認された。しかしながら、これらの課題を解決するための具体的な施策はいまだ十分に検討されておらず、その検討が求められている。

このような背景を踏まえ、本調査研究では、「(中小企業・スタートアップ等での)ビジネスと一体となった知財活動」「(特に大企業での)ビジネス環境の変化に応じた新たな知財活動」「農林水産分野の知財活動」の3つの知財活動を我が国において活性化するために、以下の4つの観点で調査を実施した。

- ① (中小企業・スタートアップ等での)ビジネスと一体となった知財活動を担う人材
- ② (特に大企業での)ビジネス環境の変化に応じた新たな知財活動を担う人材
- ③ 調査観点①・②に該当する人材の確保施策
- ④ 農林水産分野の知財活動

調査は、調査観点①②③を取り扱う「産業財産権分野全般の知財サービス人材に関する調査」（農林水産分野以外）と、調査観点④を取り扱う「農林水産分野の知財活動に関する調査」とに分けて実施した。

Ⅱ．産業財産権分野全般の知財サービス人材に関する調査

1．調査研究の背景・目的・方法

近年の企業を取り巻くビジネス環境の急速な変化に伴い、知財からの創出価値を最大化するためのビジネスと一体となった知財活動の重要性が高まっている。また、ビジネス環境の変化に応じて、企業には知財の権利化のみならず、高度・多様な知財活動が求められている。このような環境変化に鑑み、これまで、出願代理業務から脱却しビジネスマインドをもった弁理士や、新たなビジネス環境に適応した弁理士を確保するため、数次にわたる法改正や弁理士会の各種取組などが行われてきたが、いまだ十分な効果は得られていない。

このような背景を踏まえ、本調査研究では、我が国において特に中小企業・スタートアップに対してビジネスを考慮したうえでサービスを提供する弁理士、また、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供できる弁理士を増加させる施策を提言することを目的として、調査を実施した。

本調査では、「公開情報調査」「海外ヒアリング調査」の2つのステップにより調査研究を実施した。

2．公開情報調査

公開情報調査では、基礎情報として、海外の弁理士の人材像を調査した。

また、ヒアリング調査における仮説を構築するため、各国における高度・多様な知財サービスを提供する人材の存在状況、各国の中小企業向け知財活動支援制度の概要、各国の弁理士育成制度を調査した。

3. 海外ヒアリング調査

海外における弁理士の提供するサービスや、保有するスキル、その習得方法、特許事務所の付加価値創出方法等について情報を得るため、高度・多様な知財サービスを提供する弁理士個人（7者）、弁理士のコア業務である権利化業務を中心にサービスを提供する特許事務所（10事務所）、海外及び日本で勤務経験のある弁理士（3社）に対してヒアリングを実施した。

4. 提言

本調査より、ビジネスを考慮したうえでサービスを提供する能力やビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供する能力を養うには、大学や特許庁等による教育プログラムではなく、実際にクライアントのニーズをビジネスに関する事項まで考慮したうえで幅広く深く聞き出し、そのうえで適切なサービスを提供する経験を通して身に着けるものであると示唆された。

したがって、上記のような経験を多くの弁理士が積むことが、我が国において、特に中小企業・スタートアップに対してビジネスを考慮したうえでサービスを提供する弁理士、また、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供できる弁理士を増加させるためには必要であると考えられる。

そこで、弁理士の能力の強化に関する提言として、弁理士が中小企業・スタートアップへのサービス提供経験を積むための提言、多様なクライアントへのサービス提供経験を積むための提言、弁理士資格取得の要件としてのOJTについての提言を取りまとめた。

また、弁理士の能力以外の工夫による価値創出に関する提言についても取りまとめた。

Ⅲ. 農林水産分野の知財活動に関する調査研究

1. 調査研究の背景・目的・方法

我が国の農林水産業の方向性として、データを活用し、スマート農業技術を導入した革新的農業の実践による生産性・品質・付加価値の向上や、輸出力の強化、知的財産等の保護・活用を図ることによるグローバルマーケットの戦略的な開拓などが掲げられており、農林水産分野の知財活動の重要性が増している。

本調査研究においては、我が国の公的機関により実行されるべき農林水産分野の知財意識向上施策及び知財活動支援の明確化、及び我が国の弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方の明確化を目的として、調査研究を実施した。

本調査では、公開情報調査、海外質問票調査、海外ヒアリング調査の3つのステップから調査研究を実施した。

2. 公開情報調査

公開情報調査では、基礎情報として、米国、EU、オランダ、ドイツ、フランス、中国における、育成者権制度および地理的表示制度の概要を調査した。

また、調査設計の検討のために、米国、オランダ、ドイツ、フランス、中国)における、農林水産業についての政府方針及び、海外輸出状況について調査をした。特にオランダは、先進国への輸出比率が高く、革新的農業を推進する政府方針が確認された。また、米国、フランス、ドイツにおいても、革新的農業を推進する政府方針が確認された。

3. 海外質問票調査

我が国の公的機関により実施されるべき農林水産事業者の知財意識向上施策や、知財活動支援、また、農林水産事業者の知財活動に対して、わが国の弁理士が行いうる支援の内容やそれにより生じる付加価値を立体的に把握することを目的として、海外質問票調査を実施した。

調査対象国は、公開情報調査の結果を踏まえ、我が国の農林水産業の方向性と親和性があると考えられる米国、オランダ、ドイツ、フランスとし、それぞれの国の農林水産事業者、農林水産事業者の事業を知財以外の面で支援する支援者、知財専門家、関係省庁に対して調査を実施した。

調査結果のうち、農林水産分野の知財意識向上施策、農林水産分野の知財活動支援、弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方に関する事項を以下にまとめる。

<農林水産分野の知財意識向上施策に関する事項>

- 多くの農水事業者にとって知財活動のきっかけとなっている出来事は、専門家のアドバイスや、技術や製品名を模倣された被害であった。
- 調査対象国の公的機関により、特に農林水産分野に限定して、組織的・体系的に実施される知財意識向上施策は確認されなかった。

<農林水産分野の知財活動支援に関する事項>

- 調査対象国の公的機関により、特に農林水産分野に限定して、組織的・体系的に実施される知財活動支援施策は確認されなかった。
- 特に、知財専門家との接点構築の支援に対するニーズが高いことが確認された。

<弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方>

- 今回の調査対象となった農水事業者は、特許、商標、育成者権を中心に知財活動を実施していること、また、7割以上の者が弁理士との連携の経験を有することが明らかとなった。
- 一方で、育成者権や地理的表示に関する弁理士へのニーズは確認されなかった。

4. 海外ヒアリング調査

海外の農水事業者や知財専門家、関係省庁等から、公的機関による知財意識向上施策や知財活動支援、弁理士の農林水産分野のサービスなどに関する個別具体的な解像度の高い情報を得ることを目的として、計5名に対してヒアリング調査を実施した。

調査結果のうち、農林水産分野の知財意識向上施策、農林水産分野の知財活動支援、弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方に関する事項を以下にまとめる。

<農林水産分野の知財意識向上施策>

- 品種保護の制度が整備され、国際的調和のとれた制度となることが、農水事業者の知財意識向上のきっかけとなり得ることが確認された。
- 調査対象国の公的機関により、特に農林水産分野に限定して、組織的・体系的に実施される知財活動支援施策は確認されなかった。
- 知財意識の向上のためには教育が重要であり、まず知財というものを認知させ、それが重要である理由を理解してもらうことが重要であるとの見解を得た。その際に、「いかにして個々の農水事業者まで情報を届けるか」という点が大きな課題となることが確認された。
- 上記課題に対し、相談窓口の設置、事業者団体等と連携した情報の発信、SNSを活用した情報発信など、様々な工夫が確認された。

<農林水産分野の知財活動支援について>

- 調査対象国の公的機関により、特に農林水産分野に限定して、組織的・体系的に実施される知財活動支援施策は確認されなかった。一方で、特に分野を限定したものでない知財活動支援施策が農水事業者により活用されている場合があった。
- 特に、農水分野に精通した知財専門家（単に権利化手続きをこなせるだけでなく権利侵害が発生した局面でも対応できるような専門家）の発見が困難であり、この点に支援のニーズが存在することが確認された。

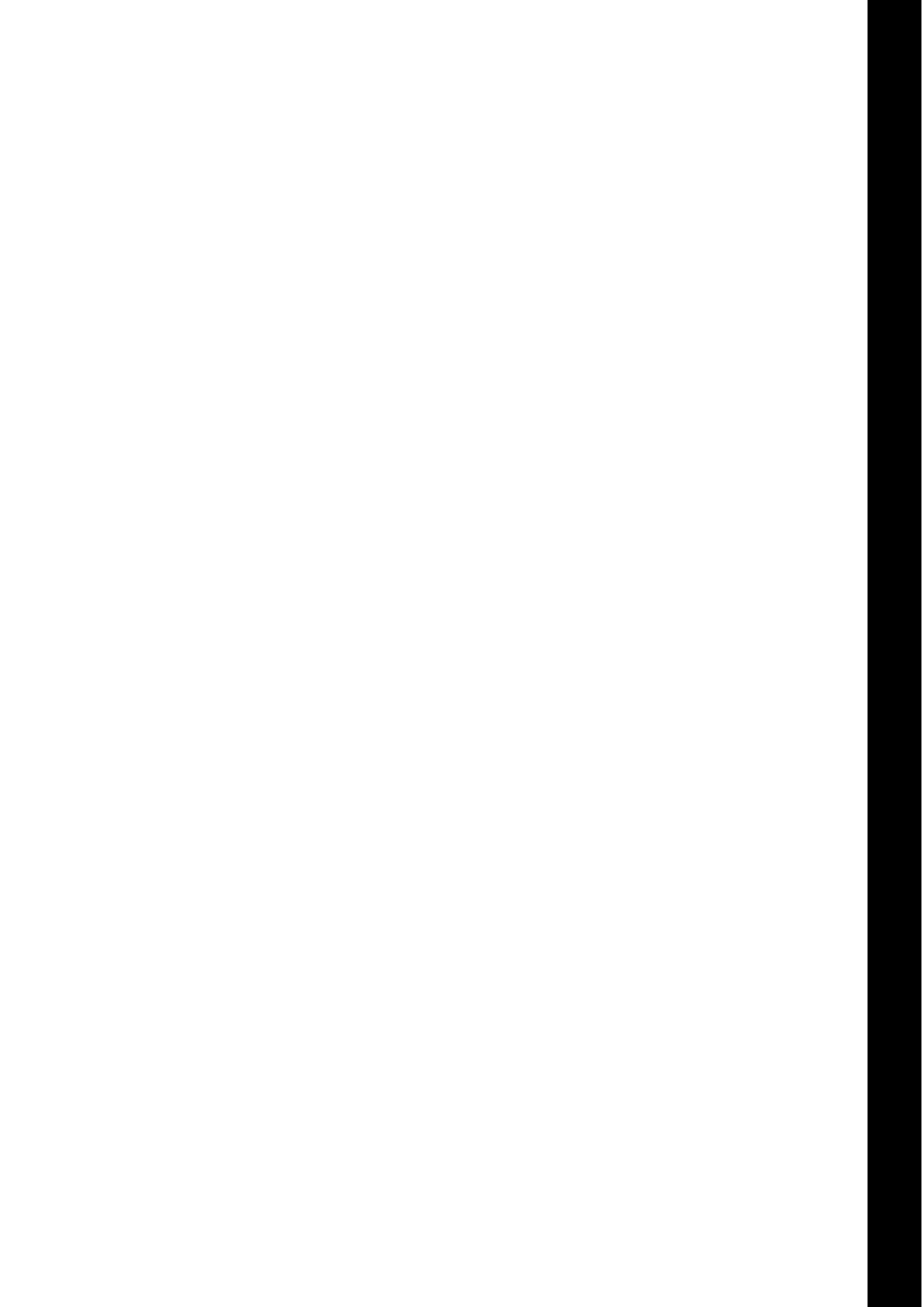
<弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方>

- 育成者権及び地理的表示に限ると、これらの手続きは多くの場合、申請者本人や、知財コンサルタント、ライセンス管理会社などにより行われ、弁理士が関与するケースはごく一部であることが明らかとなった。
- 一方で、弁理士が育成者権や地理的表示を取り扱うことにより付加価値を創出する方法として、複数の法律（例えば特許法と種苗法）が相関する問題への対応や、保護形態についての相談（例えば、特許権で保護すべきか、育成者権で保護すべきか、という相談）への対応などが示唆された。

5. 提言

本調査研究より得られた示唆をもとに、我が国の公的機関により実行されるべき施策、及び弁理士の農林水産分野の知財活動支援について、将来のあるべき姿を実現する打ち手（施策）を提言として取りまとめた。

提言は、我が国の公的機関により実行されるべき農林水産分野の知財意識向上施策、我が国の弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方、専門家とのマッチングの支援の3つの点について取りまとめた。





令和2年度特許庁産業財産権制度各国比較調査研究

「各国の知財人材の確保施策に関する調査研究」

実施体制名簿

特許庁

吉越 良智	総務部 秘書課	弁理士業務監理官
田口 裕健	総務部 秘書課	課長補佐（弁理士制度企画班長）
小野 隆史	総務課	行政不服係長（総務部 秘書課 弁理士制度企画係 併任）
高浜 広和	総務部 秘書課	弁理士制度企画係長

受託機関

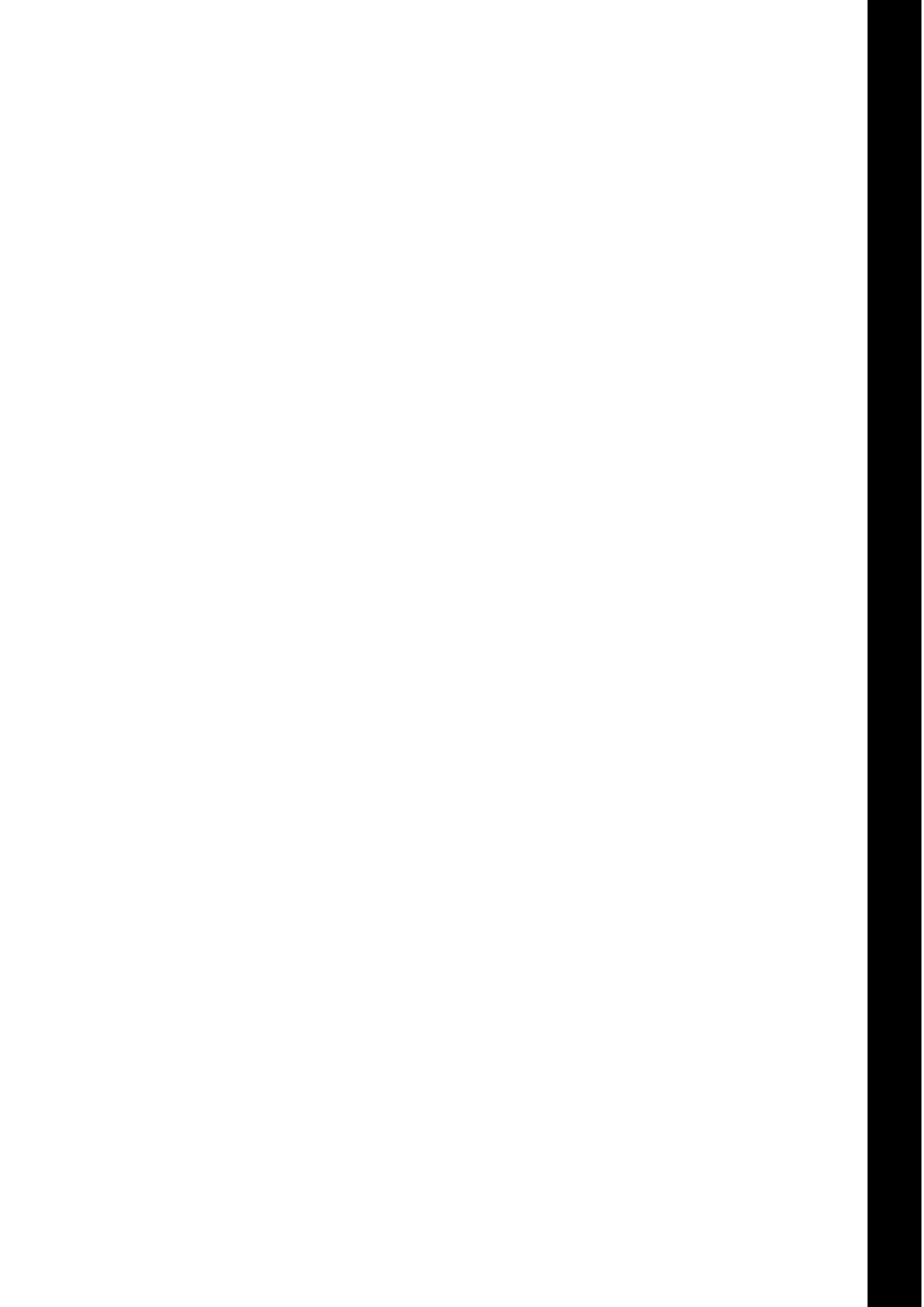
PwC コンサルティング合同会社

篠崎 亮	マネージャー
鈴木 和馬	シニアアソシエイト
斎藤 志穂里	アソシエイト

アドバイザー

あさかぜ特許商標事務所

中山 俊彦	所長弁理士
-------	-------

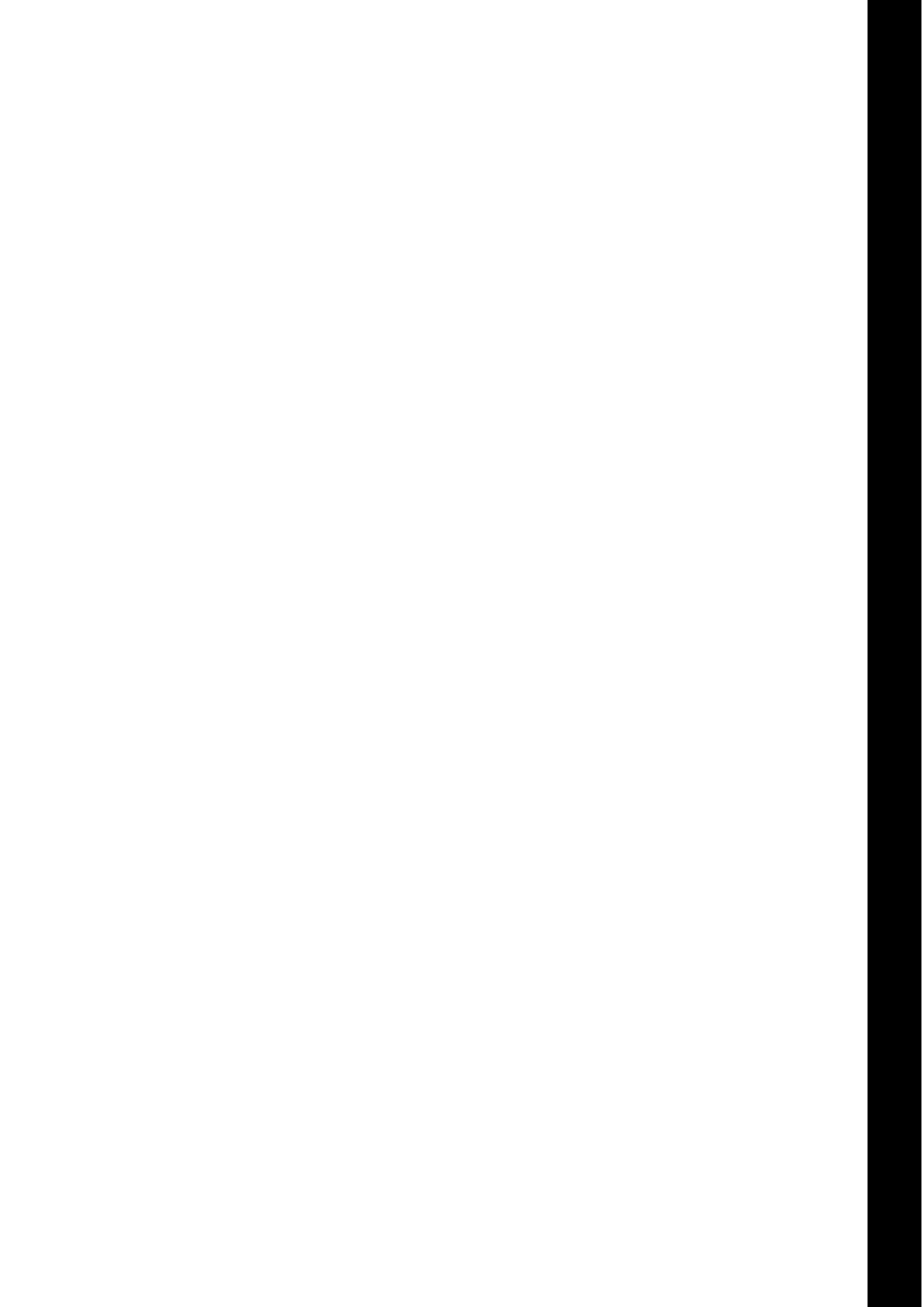




目次

I.	調査研究全体の背景・目的・全体像	1
1.	調査研究全体の背景	1
2.	調査研究全体の目的	3
3.	調査研究の全体像	4
II.	産業財産権分野全般の知財サービス人材に関する調査	5
1.	調査研究の背景・目的・方法	5
(1)	調査研究の背景	5
(2)	調査研究の目的	6
(3)	調査研究の方法	6
2.	公開情報調査結果	7
(1)	目的及び調査方法	7
(2)	基礎情報の調査結果	9
(3)	ヒアリング仮説構築のための調査結果	22
3.	ヒアリング調査結果	30
(1)	調査仮説・調査目的	30
(2)	調査の方法	32
(3)	調査結果	35
4.	総括	86
5.	提言	95
III.	農林水産分野の知財活動に関する調査研究	99
1.	調査研究の背景・目的・方法	99
(1)	調査研究の背景	99
(2)	調査研究の目的	100
(3)	調査研究の方法	100
2.	公開情報調査	101
(1)	目的及び調査方法	101
(2)	基礎情報の調査結果	102
(3)	海外質問票調査・ヒアリング調査の設計検討のための情報の調査結果	118
3.	海外質問票調査	121
(1)	調査目的	121
(2)	調査方法	121

(3) 調査結果	128
4. 海外ヒアリング調査.....	167
(1) 調査目的	167
(2) 調査方法	167
(3) 調査結果	168
5. 総括.....	180
6. 提言.....	183





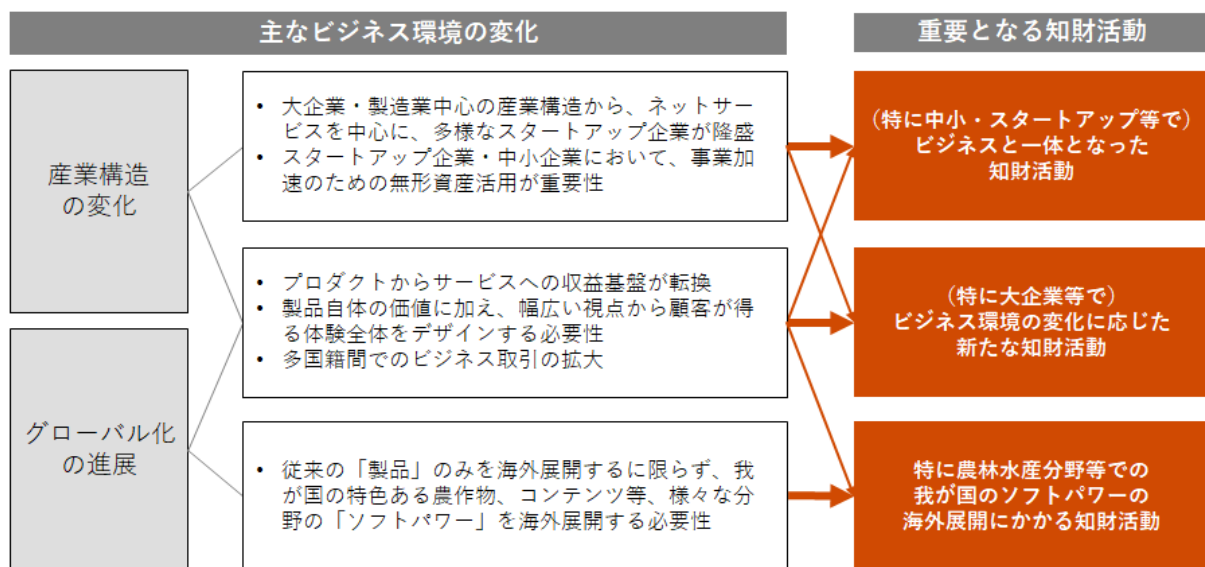
I. 調査研究全体の背景・目的・全体像

1. 調査研究全体の背景

昨今、企業においては、「デジタル化」「スタートアップの台頭」「プラットフォームの台頭」「企業の社会的責任（SDGs等）」等、経営戦略の転換を求められる機会が世界的に増大している。中でも、特に第4次産業革命による産業構造の変化や、ビジネスのグローバル化の急速な進展により、企業を取り巻くビジネス環境は急速に変化している。また、これらの変化を経て企業価値の源泉は、知的財産等の無形資産へとシフトしている。

このような状況を踏まえ、大企業、中小企業・スタートアップ、農林水産事業者等の、様々な事業者にとって、知財からの創出価値を最大化するための高度・多様な知財活動の重要性が高まっている。

<ビジネス環境の変化と重要となる知財活動>



他方で、過年度調査研究を通じ、知財活動の高度化・多様化における課題の存在が確認された。これらの課題を解決し、中小企業・スタートアップ、大企業、農林水産事業者等の様々な事業者の高度・多様な知財活動を拡大することが、日本の産業競争力の拡大につながると考えられる。しかしながら、これらの課題を解決するための具体的な施策はいまだ十分に検討されておらず、その検討が求められている。

<過年度調査研究の調査結果サマリ>

	関連調査研究	調査結果サマリ
(特に中小・スタートアップ等で) ビジネスと一体となった 知財活動	令和元年度 弁理士スキル標準策定	<ul style="list-style-type: none"> 特に中小・ベンチャー企業は支援者に対して、事業の上流から幅広く関与するサービスを求めている。 当該ニーズに対する支援者のサービスとして、知財情報を活用した経営戦略や事業戦略の策定支援や、発明等の発掘、知財の活用支援、知財に関する社内環境の整備等、様々な事例が存在した。 一方、これらを担う知財サービス人材は極めて限定的だった
(特に大企業等で) ビジネス環境の変化に応じた 新たな知財活動	平成30年度 経営における知財戦略	<ul style="list-style-type: none"> 大企業を中心に、新たに重要性が増した知財（データ等）や、「モノからコト」といった潮流に即した活動を実践 当該ニーズに対する支援者のサービスとして、知財情報を活用した経営戦略や事業戦略の策定支援やオープンイノベーションやM&Aの局面における諸活動等の事例が存在した。 加えて、発明者以外の主体（例：金融機関）等からの専門的な知財活動ニーズも見受けられた。
特に農林水産分野等での 我が国のソフトパワーの 海外展開にかかる知財活動	平成30年度 農林水産分野における 弁理士の役割等	<ul style="list-style-type: none"> 農林水産事業の高度化（スマート農業等）やグローバル化の進展に伴い、農林水産分野でも知財活動の重要性が増加。 弁理士による知財活動支援を受けた事業者の満足度は高いが、事業者の知財意識が低い、事業者と弁理士の接点が不十分等の理由により、弁理士を活用して十分に知財活動を行えている事業者は少ないことが明らかであった

2. 調査研究全体の目的

これらの背景を踏まえ、本調査研究では、特に重要性の高まっていると考えられる「(中小企業・スタートアップ等での)ビジネスと一体となった知財活動」「(特に大企業での)ビジネス環境の変化に応じた新たな知財活動」「農林水産分野の知財活動」の3つの知財活動を我が国において活性化するために、以下の4つの観点で調査を実施した。

①：(中小企業・スタートアップ等での)ビジネスと一体となった知財活動を担う人材

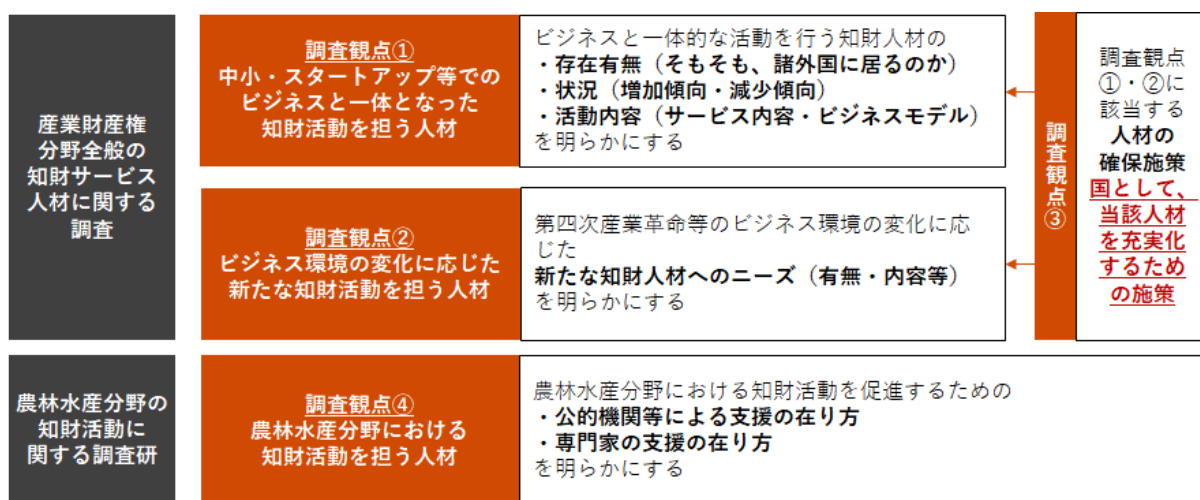
②：(特に大企業での)ビジネス環境の変化に応じた新たな知財活動を担う人材

③：観点①・②に該当する人材の確保施策

④：農林水産分野の知財活動

調査は、調査観点①②③を取り扱う「産業財産権分野全般の知財サービス人材に関する調査」（農林水産分野以外）と、調査観点④を取り扱う「農林水産分野の知財活動に関する調査」とに分けて実施した。それぞれの調査の目的の詳細については、それぞれの章において記載する。

<調査の全体像>

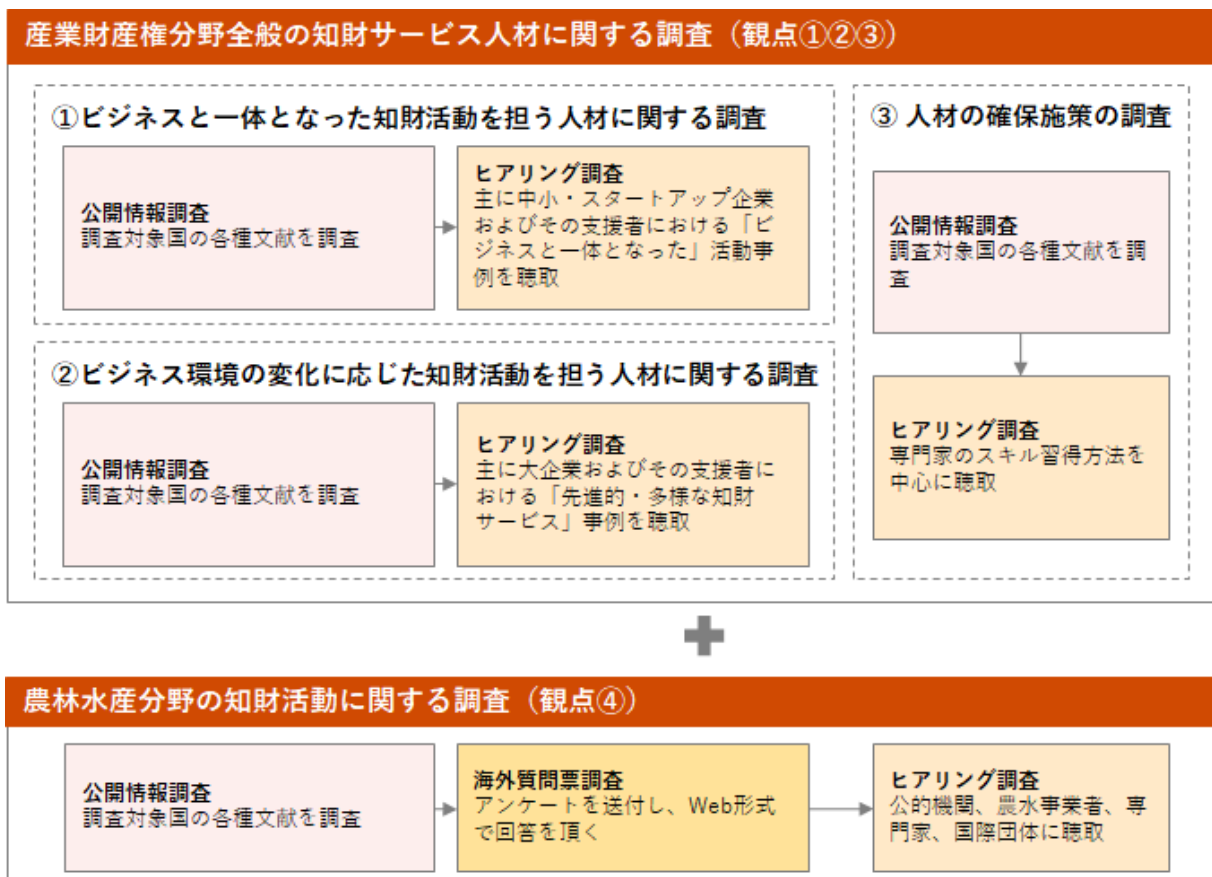


3. 調査研究の全体像

「産業財産権分野全般の知財サービス人材に関する調査」（農林水産分野以外）では、公開情報調査・海外ヒアリング調査の2ステップから調査研究を行い、調査結果を取りまとめた。

「農林水産分野の知財活動に関する調査」では、公開情報調査・海外質問票調査・海外ヒアリング調査の3ステップから調査研究を行い、報告書を取りまとめた。それぞれの調査の方法の詳細については、それぞれの章において記載する。

<調査研究方法の全体像>



II. 産業財産権分野全般の知財サービス人材に関する調査

1. 調査研究の背景・目的・方法

(1) 調査研究の背景

先述の通り、近年の企業を取り巻くビジネス環境の急速な変化に伴い、知財からの創出価値を最大化するためのビジネスと一体となった知財活動の重要性が高まっている。また、ビジネス環境の変化に応じて、企業には知財の権利化のみならず、高度・多様な知財活動が求められている。

このような変化に起因し、我が国の知財活動支援サービス事業者（以下、「知財サービス事業者」という）には、このビジネスと一体となった知財活動や、高度・多様な知財活動を適切に支援するサービスの提供が望まれる。特に、中小企業やスタートアップは、内部に十分な知財機能を有さない場合が多く、したがって知財サービス事業者に対して、ビジネスを考慮したうえでの知財戦略の立案・遂行の支援など、事業の上流から幅広く関与するサービスを求めていることが、過年度調査により明らかになった。一方で大企業は、社内に十分な知財機能を有する場合も多いが、このような場合であっても従来取り組んでいなかったような高度・多様な知財活動については、社内で十分に対応ができず、知財サービス事業者による支援を必要とする場合が想定される。

しかしながら、わが国における知財サービス事業者の代表例たる弁理士の多くは出願代理業務を主な業務としている。したがって、上記のようなビジネスを考慮したうえでの知財戦略の立案・遂行の支援のニーズ（特に中小企業からのニーズ）や、ビジネス環境の変化により生じた高度・多様な知財活動の支援のニーズ（特に大企業からのニーズ）に対応できる弁理士は極めて限定的である。また、これまで、出願代理業務から脱却してビジネスマインドをもった弁理士や、新たなビジネス環境に適応した弁理士を確保するため、数次にわたる法改正や弁理士会の各種取組などが行われてきたが、いまだ十分な効果は得られていない。

(2) 調査研究の目的

これらの背景を踏まえ、我が国の企業の知財活動を高度化し、ひいては我が国の産業競争力を高めるためには、特に中小企業・スタートアップに対してビジネスを考慮したうえでサービスを提供する弁理士、また、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供できる弁理士の増加を図る必要がある。したがって、本調査研究では、我が国においてこのような弁理士を増加させる施策を提言することを目的として、調査を実施した。

(3) 調査研究の方法

本調査では、「公開情報調査」「海外ヒアリング調査」の2つのステップにより調査研究を実施した。

公開情報調査では、海外の弁理士の人材像に関する基礎情報の調査、及び、ヒアリング調査における仮説構築のための調査を行った。

海外ヒアリング調査では、海外の弁理士の提供サービスの内容や、保有するスキル、その習得方法、その他付加価値の創出方法等を中心に調査を行った。

2. 公開情報調査結果

(1) 目的及び調査方法

公開情報調査としては、以下に示す「基礎情報の調査」及び「ヒアリング仮説構築のための調査」を実施した。なお、いずれの調査も米国、ドイツ、イギリス、イスラエル、中国、シンガポールの6か国を対象として調査を実施した。

①基礎情報の調査

我が国において、ビジネスを考慮したうえでサービスを提供する弁理士やビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供できる弁理士を増加させるための施策を検討するための基礎情報として、海外の弁理士の人材像を調査した。具体的には、調査対象国における、弁理士になるために求められる要件（勤務経験、大学での専攻等）、弁理士試験の試験科目、及び弁理士法などによる弁理士業務についての規定を調査した。

②ヒアリング仮説構築のための調査

ヒアリング調査における仮説を構築するため、各国における高度・多様な知財サービスを提供する人材の存在状況、各国の中小企業向け知財活動支援制度の概要、各国の弁理士育成制度を調査した。

各国における高度・多様な知財サービスを提供する人材の存在状況の調査としては、IAM Strategy 300 : The World's Leading IP Strategists¹（2020年版）の選出者数や提供業務の内容を調査した。

各国の中小企業向け知財活動支援制度の概要としては、各国の特許庁等により提供される中小企業向けの知財活動支援制度のうち、特に専門家による支援を伴うものの内容や、当該制度において支援を担う専門家を調査した。

¹ IAM は、国際的な知財ビジネスメディアプラットフォームである。2003年に雑誌として発行されて以来、知的財産について、特に単なる法的権利ではなくビジネス資産としての側面に関する情報の発信を続けており、知財業界では高い認知度を誇る。

IAM は知財専門家に関する情報の発信も行っており、その一つが IAM Strategy 300 である。IAM Strategy 300 においては、特に知的財産から富を生み出す専門家が選出され、発表される。選出においては、特に知財ポートフォリオの価値を最大化する戦略の開発・実装の実績が評価され、世界各国から、企業・研究機関・大学等の様々な組織に所属する専門家個人が選出される。

各国の弁理士育成制度としては、多くの弁理士に共通的に施される研修である義務研修（弁理士資格の維持のために義務付けられる研修）の有無及び内容を調査した。

(2) 基礎情報の調査結果

① 弁理士になるために求められる要件

各国において、弁理士試験を受けるため、または弁理士として登録をするために求められる要件として、所定の勤務経験や、理系の学位、国籍や年齢等の要件が確認された。また、ドイツにおいては弁理士試験を受けるために、所定のトレーニングを完了していることが求められた。

国毎の詳細な調査結果は以下の通り。

i. 米国

米国では、**patent agent**（特許出願代理人）資格を所有する者が、特許の出願や審判の手続代理を行うことができる。また、**patent agent** 資格に加え **patent agent**（特許出願代理人）資格を所有する者は、特許弁護士（**patent attorney**）と呼ばれ、さらに商標の出願や審判の手続代理、や、訴訟等も取り扱うことができる。

以下には、**Patent Agent** 資格を得るための、試験受験の要件²を記載する。

【勤務経験】

勤務経験に制限はない。実際には、**patent agent** 資格を取得する者は、事業会社経験を有する場合が多い³。

【学歴】

専攻科目に制限がある。基本的には、工学、農学、理学等の理系の学士の学位を有する必要がある。ただし、これらの学位を有さない場合にも、理系の学士の学位を得たと同等のトレーニングを受けることで受験資格を得られる。

【その他の要件】

外国人が受験する場合には、就労ビザを有する必要がある。

² United States Patent and Trademark Office Office of Enrollment and Discipline (OED) https://www.uspto.gov/sites/default/files/documents/OED_GRB.pdf

³ ヒアリングより

ii. ドイツ

ドイツでは、弁理士試験を受ける資格を得るため、基本的に、研修生として 34 ヶ月間のトレーニング（Patentwaltsausbildung）を受ける必要がある。以下には、研修生となるための要件⁴、及びトレーニングの内容を記載する。

【勤務経験】

研修生となるために、技術者としての 1 年間の実務経験、又は理系の博士号を有する必要がある。

また、トレーニング（Patentwaltsausbildung）においては、弁理士の下での実務研修（26 カ月）及び裁判所での研修（8 カ月）が行われる。

【学歴】

研修生となるために、理学や工学等、理系の学士の学位を有する必要がある。

また、トレーニング（Patentwaltsausbildung）において、トレーナーは、特に①と②に重点を置きつつ、以下全ての法的知識を研修生に習得させる必要がある。

- ① ドイツの商業的法的保護、特に特許、実用新案、商標および設計法、ならびに従業員の発明保護に関する法令
- ② 工業所有権保護の分野における連合法の知識、同分野における政府間協定の内容
- ③ 海外の商業的法的保護の基本（特に米国、中国、日本について）
- ④ 特許弁護士規則および特許弁護士のための専門家規則に関する知識
- ⑤ 大学での一般法の履修に加えて、民法、労働法、商法、会社法、破産法、独占禁止法を含む競争法、商標および設計法、司法手続き法、憲法、一般行政法、およびヨーロッパの法律の基礎

【その他の要件】

特になし

⁴ A Service of the Chamber of Patent Attorneys, Training: From a degree to practical experience and on to the Federal Patent Court
https://www.patentanwalt.de/files/pak/pdf/pa/ausbildung/18_03_More_on_training.pdf

iii. イギリス

イギリスには、特許業務を担当する特許弁理士と、商標業務を担当する商標弁理士が存在する。以下に、特許弁理士、商標弁理士のそれぞれに登録されるための試験の受験要件⁵⁶を示す。

【勤務経験】

特許弁理士については、勤務経験の制限はない。一般的には、大学卒業後、特許事務所に研修生として入所し、試験を受けるというケースが多い⁷。

商標弁理士については、法律事務所での商標法の実務経験を 2 年以上有する必要がある。

【学歴】

特許弁理士になるためには、理学や工学の学士の学位を有することが必要である。

商標弁理士になるためには、学士の学位を有する必要があるが、専攻に制限はない。法学の学位を有する場合には、試験科目が一部免除されるなど、多少の有利になりうる。

【その他の要件】

特になし

⁵ CIPA – HOW TO BECOME A PATENT ATTORNEY

<https://www.cipa.org.uk/need-advice/how-to-become-a-patent-attorney/>

⁶ CITMA – How to become a Chartered Trade Mark Attorney

<https://www.citma.org.uk/jobs-careers/how-to-become-a-chartered-trade-mark-attorney.html>

⁷ ヒアリングより

iv. イスラエル

イスラエルでは、弁理士試験受験の受験要件⁸に加えて、弁理士として登録するための登録要件⁹がある。以下にそれぞれ示す。

【勤務経験】

弁理士として登録するための勤務経験の制限は以下である。以下の 3 つのうちいずれか 1 つ又は複数に、2 年以上従事したことが必要となる。

①3 年以上の業務提供歴を有する特許事務所

②事業会社の特許部門での勤務経験

③特許審査官としての勤務経験

なお、上記勤務経験の半分（12 ヶ月分）を弁理士試験受験までに完了させておく必要がある。

【学歴】

弁理士試験受験のために、また、弁理士として登録するために、工学、化学、物理学、生物学、薬剤学、またはコンピューターサイエンスの学士の学位を有する必要がある。

【その他の要件】

弁理士として登録するためには、イスラエル国民である必要がある。

⁸ Details Regarding Examinations for Receiving a Patent Attorney's License, March 2017 (Hebrew)

<https://www.justice.gov.il/En/Units/ILPO/About/PatentAttorneys/Pages/default.aspx>

⁹ 同上

v. 中国

中国においては、弁理士に相当する資格として「専利代理人」が存在する。以下に、専利代理人の資格試験を受験するための要件¹⁰を示す。

【勤務経験】

専利代理人の資格試験を受験するために、科学技術または法律に関する業務に 2 年以上従事した経験を有することが必要である。

【学歴】

専利代理人の資格試験を受験するために、理系の学士の学位を有する（または同等の学歴を認められる）必要がある。

【その他の要件】

専利代理人の資格試験を受験するために、満 18 歳以上の中国国民である必要がある。

¹⁰ 中国における専利代理人資格試験と代理人の役割
<https://www.globalipdb.inpit.go.jp/etc/10379/>

vi. シンガポール

シンガポールでは、弁理士試験の受験や弁理士としての登録に特に要件はない。

ただし、シンガポール特許庁発行の弁理士試験受験案内¹¹において、弁理士になるために望ましい条件がいくつか提示されており、以下当該条件を示す。

【勤務経験】

特許事務所で 1 年間研修生としてトレーニングを受けていることが望ましいとされる。

【学歴】

以下のいずれかの修士コースの学位を有することが望ましいとされる。

①シンガポール社会科学大学ビジネススクールにおける知財とイノベーションのマネジメント専攻

②シンガポール大学法学部における知的財産法専攻

【その他の要件】

特になし

¹¹ SINGAPORE PATENT AGENTS QUALIFYING EXAMINATION 2019
<https://www.ipos.gov.sg/docs/default-source/default-document-library/administrative-instructions-for-candidates-qe-2019.pdf>

＜調査対象国において弁理士になるために求められる要件＞

	米国	ドイツ	イギリス	イスラエル	中国	シンガポール
勤務 経験	制限なし	<u>弁理士試験 を受けるた めの要件で あるトレー ニングを受 ける要件</u> 1年間の実務 経験（技術 者）又は理 系博士号 <u>トレーニン グの内容</u> 26カ月の弁 理士の下で の実務研 修、および 8カ月の裁判 所での研修	制限なし	以下いずれ かにおいて2 年の実務経 験 ① 特許事務 所 ② 事業会社 の特許部門 ③ 特許審査 官	2年の実務経 験（科学技 術または法 律に関する 業務）	制限なし
学歴	理系の学士	理系の学士	理系の学士	理系の学士	理系の学士	制限なし
他の 要件	なし	弁理士試験 を受けるた めの要件で あるトレー ニング内 で、法的知 識の習得が 要求され る。	なし	国籍（イス ラエル国 民）	国籍（中国 国民） 年齢（18歳 以上）	なし

②弁理士試験の試験内容

各国における弁理士試験の形式としては、筆記式（多肢選択式・記述式）及び後述式が確認された。試験において問われる内容としては、知財関連の法的知識や、実務知識・能力等が確認された。また、イスラエルにおいては言語能力も求められることが確認された。

国毎の詳細な調査結果は以下の通り。

i. 米国

Patent Agent 試験は、全て筆記試験（多肢選択式）である。筆記試験（多肢選択式）は、計 100 問（50 問のセクションが 2 つ）から成り、特許法、特許法規則、申請手続についての知識を問う設問、および事例問題を分析の上、特許法、特許法規則を当てはめる能力を問う設問が出題される。加えて、倫理的および職業的行動の基準を扱う設問が出題される場合もある¹²。

ii. ドイツ

弁理士試験は、筆記試験（論文式）、口述試験からなる

筆記試験（論文式）は、工業所有権保護の分野から 2 科目出題される。口述試験は、実務に関する口頭説明と、工業所有権法及びその関連法域に関する面接試験からなる。

¹² Becoming a patent practitioner <https://www.uspto.gov/learning-and-resources/patent-and-trademark-practitioners/becoming-patent-practitioner>

iii. イギリス

特許弁理士の試験には、基礎科目試験（多肢選択式の筆記試験）と最終科目試験（論文式の筆記試験）の2段階がある。基礎科目の試験は、英国特許法、英国法、国際特許法、意匠法および著作権法、商標法の5科目の試験から成る。最終科目試験は、応用知的財産法と実務、特許明細書の作成、明細書の補正、侵害と権利の有効性の4科目の試験からなる¹³。

商標弁理士は、試験はなく、2つの指定された大学院における商標法に関するコースを修了する必要がある。

iv. イスラエル

弁理士試験は、筆記試験（論文式）、口頭試問、言語試験から成る。筆記試験では、電子工学、コンピューター、力学、生物学、または化学のいずれかの分野で明細書作成をすることが求められる。口頭試問では、イスラエルと海外（先進工業国）の特許法、意匠法、商標法、およびその他の関連法についての知識を問われる。言語試験では、イスラエルの公用語であるヘブライ語に加え、英語等仕事で利用する別の言語を完全に習得していることを証明する必要がある。

v. 中国

弁理士試験は、筆記試験（多肢選択式）と筆記試験（論文式）から成る。多肢選択式は、「専利法知識」及び「関連法律知識」からなる。論文式は、「専利代理実務」からなる¹⁴。

¹³ Patent Examination Board – Syllabi for 2020: <https://www.cipa.org.uk/patent-examination-board/support/syllabi-for-2020/>

¹⁴ 2019年全国专利代理师资格考试常见问题解答：
<http://sipa.sh.gov.cn/ksxgwd/20191130/0005-29078.html>

vi. シンガポール

弁理士試験は、全て筆記試験（論文式）である。論文式筆記試験は、特許明細書の作成、特許明細書の補正、シンガポール特許の侵害と有効性、シンガポールにおける特許法と特許実務の知識の4つの科目からなる。

<調査対象国の弁理士試験概要>

国	米国	ドイツ	イギリス	イスラエル	中国	シンガポール
試験形態	・筆記(多肢)	・筆記(論文) ・口述	・筆記(多肢) ・筆記(論文)	・筆記(論文) ・口述 ・言語試験	・筆記(多肢) ・筆記(論文)	・筆記(論文)
試験科目	筆記(多肢) 特許法、特許法規則、申請手続	筆記(論文) ・工業所有権保護の分野 口述 ・実務に関する説明 ・工業所有権法及びその関連法域	筆記(多肢) ・英国特許法 ・英国法 ・国際特許法 ・意匠法 ・著作権法 ・商標法 筆記(論文) ・応用知的財産法と実務 ・特許明細書の作成 ・明細書の補正 ・侵害と権利の有効性	筆記(論文) ・明細書作成 口述 ・特許法 ・意匠法 ・商標法 ・関連法(イスラエル及び海外) 言語 ・ヘブライ語 ・英語等	筆記(多肢) ・専利法知識 ・関連法律知識 筆記(論文) ・専利代理実務	筆記(論文) ・特許明細書の作成 ・特許明細書の補正 ・シンガポール特許の侵害と有効性 ・シンガポールにおける特許法と特許実務の知識

③弁理士業務についての規定

i. 米国

米国の法律では、弁理士業務を積極的に規定する法規はない。

一般的に、**Patent Agent** による代理が可能な業務は、米国特許商標庁に対する特許出願及び審判の代理のみとされている。**Patent Attorney** (**Patent Agent** の資格を有する弁護士) は、上記代理業務に加え、**Patent Agent** の資格を有さない弁護士でも可能な代理業務 (意匠・商標出願の代理、各種訴訟・仲裁などの代理) が可能である。

ii. ドイツ

ドイツ弁理士法 **PAO** (**Patentanwaltsordnung**) 第 3 条(2)の規定¹⁵は、ドイツの弁理士の専門的職務は次のものから構成されると定めている。

1. 特許、追加保護証明書 (**SPC:supplementaryprotectioncertificate**)、実用新案、トポグラフィーに関する権利、商標若しくは商標法により保護されているその他の権利、又は植物品種権の取得、維持、弁護及びこれらの権利に対する異議申立てに係る事項について代理及び助言を行うこと
2. ドイツ特許商標庁 (**DPMA:DeutschesPatentundMarkenamt**) 及びドイツ特許裁判所 (**BPatG:Bundespatentgericht**) に付託された検討事項に関して、第三者を代理すること
3. 特許若しくは **SPC** の無効若しくは取下げの宣言又は強制ライセンスの付与を理由に、連邦最高裁判所 (**BGH:Bundesgerichtshof**) における訴訟手続において第三者を代理すること
4. ドイツの植物品種庁 (**Bundessortenamt**) において植物品種権に係る事項に関して、第三者を代理すること。

¹⁵ PAO - Patentanwaltsordnung - Gesetze im Internet <https://www.gesetze-im-internet.de/patanwo/BJNR005570966.html>

iii. イギリス

英国における「1998年特許等に関する法律」の第275条¹⁶において、弁理士業務とは、以下の目的で他者の代理人として行われる業務を指すとしている。

- (a) 英国またはその他の地域での特許の申請または取得
- (b) 特許の申請に関連して、または特許に関連して、監査役の前で手続を行うこと。

iv. イスラエル

イスラエルの特許法の第154条の規定¹⁷は、弁理士の独占的業務の範囲は「特許、意匠、商標の申請に伴い報酬を受けること、および特許庁に提出する文書の準備とともに、工業所有権の保護のため、当事者を代理して、特許庁に対する手続を行うこと」と定めている。

v. 中国

中国専利法において、専利代理人は、以下を取扱うことができる旨定められている¹⁸。

1. 専利実務に関するコンサルティング
2. 専利出願文書の代理作成。専利出願手続き。実体審査または復審の請求に関する事務
3. 異議申立て、専利権無効宣告の請求に関する事務
4. 専利出願権、専利権の譲渡および専利許諾に関する事務
5. 依頼を受け、専利代理人を派遣し、専利顧問を担当させること
6. その他の関連事務

¹⁶ Copyright, Designs and Patents Act 1988

<https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1988/48/section/275A>

¹⁷ State of Israel Patent Law 5727-1967

https://www.jpo.go.jp/e/system/laws/gaikoku/document/index/israel-e_tokkyo.pdf

¹⁸ 中国における専利代理人資格試験と代理人の役割

<https://www.globalipdb.inpit.go.jp/etc/10379/>

vi. シンガポール

シンガポール特許法の第 105 条の規程¹⁹において、弁理士業務とは、以下の目的で他者の代理人として行われる業務を指すとしている。

1. シンガポールまたはその他の場所で特許を申請または取得する
2. 本法または他国の特許法の目的のために明細書またはその他文書を作成すること
3. 特許の有効性または侵害について（科学的または技術的性質のアドバイス以外の）アドバイスを与えること

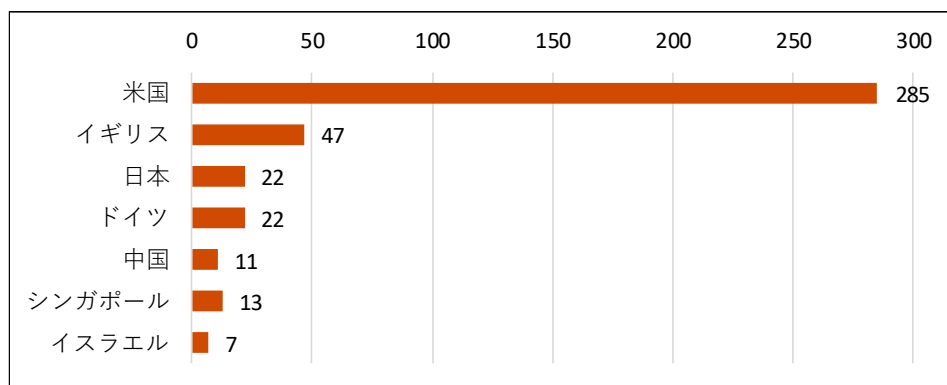
¹⁹ Patents Act <https://sso.agc.gov.sg/Act/PA1994?ProvIds=P1XIX-#pr105->

(3) ヒアリング仮説構築のための調査結果

①高度・多様な知財サービスを提供する人材の存在状況

IAM Strategy 300 : The World' s Leading IP Strategists (2020年版) の選出者は、米国・イギリスに比較的多く存在した。日本の選出者数は今回の調査対象国の中では、第3位(ドイツと同数)であった。提供業務ごとの選出者数をみると、日本の傾向と今回の調査対象6か国の傾向はおおむね一致した。

<各国の IAM300 選出者数>



<提供業務ごとの IAM300 選出者数>

調査対象6か国	提供業務	日本
177	M&A支援	8
251	IPマネジメントコンサルティング	17
215	技術移転	13
235	法務	6
113	知財取引	9
301	ライセンス	16
60	知財オークション	0
107	知財管理・技術商業化	4
61	金融	3
75	知財担保融資	1
187	知財価値評価	11
24	税制	1
24	知財保険	0
97	特許防衛	4

②中小企業向け知財活動支援制度

各国の特許庁等により提供される中小企業向けの知財活動支援制度のうち、特に専門家による支援を伴うものの内容としては、法的アドバイスや出願支援、発明者に対する相談等が確認された。ビジネス面の支援を含むと想定される制度としては、シンガポールの **IPOS International** において、戦略フェーズや活用フェーズ等の様々なフェーズで支援が提供されていることが確認された。

一方、日本においても、法律的な相談や権利取得に関する相談のみならず、ビジネス戦略の構築に関する相談などにも対応する支援施策が確認された。

国毎の詳細な調査結果は以下の通り。

i. 米国

米国では、特許商標庁が各州のロースクールや弁護士団体と提携し、十分な資金を有さない中小企業等に対して、弁護士等の専門家が無償支援を行うプログラム（**Patent Pro Bono Program**）を提供している。

支援の内容は、州により異なるが、法的アドバイスの提供や、出願支援といった内容が多い。

当該プログラムでは、各地のロースクールや弁護士団体、非営利団体のプログラムに携わるボランティア弁護士が支援を担う。

ii. ドイツ

ドイツでは、ドイツ特許庁が弁理士会と協力して、ミュンヘンおよびベルリンの特許庁において、発明者に対して、弁理士が無料の初回相談を提供するプログラムを提供している。当該プログラムで相談を担当する弁理士は、弁理士会に所属する弁理士が持ち回りで指名される。

iii. イギリス

イギリスでは、公認特許代理人協会（CIPA）、公認商標代理人協会（CITMA）のいずれにおいても、全国 14 都市の図書館等において、弁理士による無料相談窓口（IP Clinic）が提供されている。

また、公認特許代理人協会（CIPA）と公認商標代理人協会（CITMA）、知的財産弁護士協会（IPLA）等が連携し、金銭的な余裕のない企業や人のために、知財紛争についてアドバイスを提供し、裁判になる前の和解と調停を支援するプログラム（IP Pro Bono）が提供されている。

これら制度においては、地域のボランティア弁理士や、プロボノプログラムに登録した弁護士・弁理士が支援を担う。

iv. イスラエル

イスラエルでは、特に特許庁等により運営される、専門家による支援を伴う支援制度は確認されなかった。なお、スタートアップの知財活動に対する資金援助制度は存在する。例えば、政府系機関である Israel Innovation Authority により、起業家やイスラエルのスタートアップを対象に PoC(Proof of Concept)、知財保護、事業開発に係る材料、分解製部品、下請け、コンサル、弁理士、展示会等の費用を援助するプログラム（Ideation (Tnufa) Incentive Program）が提供されている。

v. 中国

中国では地方の知識産権局において地域の実情に合わせた支援が提供されている。例えば、特にハイテク産業に対して積極的な支援を行う深セン市においては、年間 500-600 社程度のスタートアップに対して、補助金や出資のほかに「専門家サービスを活用できるバウチャーの支給」による支援が行われており、このバウチャーは、市や区に登録する弁護士・弁理士への支払いに使用することができる。

vi. シンガポール

シンガポール特許庁(IPOS)の傘下に存在する IPOS International には多様な専門家が所属し、必要に応じて外部専門家と提携し、アドバイスの提供、教育の実施、コンサルティング等の様々な形で、また、戦略フェーズや活用フェーズ等の様々なフェーズで支援を提供している。

vii. 日本

日本における、専門家による支援を伴う中小企業等の知財活動支援制度としては、知財総合支援窓口が代表的なものとして挙げられる。相談内容は多岐にわたり、法律的な相談や権利取得に関する相談のみならず、ビジネス戦略の構築に関する相談などにも対応している。

当該制度においては、弁護士や弁理士、中小企業診断士などの専門家が支援を担う。

③弁理士育成制度

弁理士に対する義務研修が存在する国及び存在しない国が確認された。義務研修が存在する国においては、その内容は、基本的には法律的な内容や、知財に関する実務の基本的な内容であった。また、イギリスにおいては研修の受講のみならず、情報の発信など、様々な活動が義務研修の時間として認められる。

国毎の詳細な調査結果は以下の通り。

i. 米国

Patent Agent の資格に対する義務研修は存在しない。

Attorney at law の資格に対する義務研修の有無や内容は州により異なるが、多くの州において、義務研修（continuing legal education ; CLE）が義務付けられる。例えばカリフォルニア州では、3年ごとに25時間以上のCLEが求められる。一方、ワシントンDCでは必須のCLEは存在しない。

受講する研修の分野の制限の内容も州により異なり、例えばカリフォルニア州では、倫理4単位、偏見や差別の排除1単位、メンタルヘルス1単位が含まれることが要件となっている。なお、Attorney at law（弁護士）の資格に対する研修なので、内容は知財関連に限定されず、多岐にわたる。

ii. ドイツ

義務研修は存在しない（特段研修を受講しなくても弁理士資格を維持することができる）。

iii. イギリス

特許弁理士及び商標弁理士に対する義務研修（CPD(Continuing Professional Development)）が存在する。特許弁理士、商標弁理士のいずれも、年間 16 時間の研修が義務付けられている。基本的には取得する科目の種類制限等は存在しない。16 時間の研修に計数される活動の幅は広く、英国知的財産規則委員会（IPReg）により、以下に示す活動が計数されると示されている。

1. 公認特許代理人協会（CIPA）、公認商標代理人協会（CITMA）、または IP inclusive²⁰が主催するイベント、または法務委員会が規制する別の組織（弁護士会、法廷弁護士評議会等）が主催する CPD イベント（セミナー、講義、学習コースなど）に参加または講演する。または、法務委員会 LSB（Legal Services Board）が統括する機関が行う CPD の目的として認定されたイベントに参加または講演する。
2. 正式に組織された「社内」の教育会議またはディスカッションへの参加
3. 電話会議、ビデオ会議、ウェビナーなどの間接的な手段によって 1 または 2 で言及されている CPD イベントに参加
4. 確立された法的出版物での出版に必要な基準と範囲の法的研究が含まれる講義、セミナー、本、記事、または法律レポートの準備
5. クライアントセミナーのスピーチと準備
6. 研修生や受験者へのチュートリアル提供
7. IP でのキャリアに関する講義の提供と準備
8. 専門資格に向けた個人研究
9. 英国（またはヨーロッパ）の資格試験の試験
10. 関連するヨーロッパおよび/または外国の法律に関連する活動
11. 特定の専門技術分野の開発に関する最新情報の入手
12. 実践管理のパーソナルトレーニング
13. 本、記事、法律報告書、会議論文、録音（インタラクティブではないウェビナーなど）などの個人的な調査

²⁰ IP inclusive は、CIPA、CITMA、英国特許庁の支援を受け設立されたタスクフォースである。IP コミュニティ内の平等、多様性の促進・改善という共通目標の為に活動する。

14. 知的財産法および慣行に明確に関係する CITMA または CIPA の委員会、または知的財産連盟、LES、FICPI などの組織の知的財産関連委員会の委員を務める

15. 英国（またはヨーロッパ）の資格試験の採点

iv. イスラエル

義務研修は存在しない（特段研修を受講しなくても弁理士資格を維持することができる）。

なお、義務付けられてはいないものの、イスラエル特許庁は弁理士や企業の知財担当者向けにセミナーを提供している。その内容は、基本的には法律や知財制度に関するもののみである。

v. 中国

専利代理人に対する義務研修が存在し、年間 12 時間の研修が義務付けられている。取得する科目の種類や制限等は存在しない。義務研修の内容は、知財に関する法律的な内容や、明細書作成等の実務に関連する内容が主である²¹。

vi. シンガポール

義務研修は存在しない（特段研修を受講しなくても弁理士資格を維持することができる）。

なお、義務付けられてはいないものの、シンガポール特許庁（IPOS）の傘下機関である IPOS international が、IP Academy という教育トレーニングを提供している。内容は、法律関連のものから、特許価値評価といったテーマまで幅広く取り扱われている。

²¹ ヒアリングより

vii. 日本

日本では、弁理士に対する義務研修が存在する。すべての弁理士は5年間で70単位（1単位1時間）以上の研修を受講することが義務付けられている。70単位のうち10単位は倫理研修を受講する必要があるが、残りの60単位の内容に特に制限はない。知的財産関連の法律に関する研修のほか、民法及び民事訴訟法に関する知識を習得するための研修、明細書作成に特化した少人数制の演習指導型研修（弁理士育成塾）、知財コンサルタントなどの業務に強い弁理士を養成することを目的としたビジネスに関する事項の研修（知財ビジネスアカデミー）など、様々な研修が存在する。

<各国の弁理士に対する義務研修>

	米国	イギリス	中国	日本	ドイツ シンガポール イスラエル
有無	Patent agent なし Attorney at law 州により異なる	あり	あり	あり	なし
時間数	州により異なる (例；25時間／3年)	16時間/1年	12時間/1年	70時間/5年	—
内容	知財関連に限定されず多岐にわたる (弁護士資格に対する研修であるため)	講義の受講のみならず、出版、講義の提供、試験の採点等、様々な活動が単位の対象となる	知財に関する法的な内容や、明細書作成等の実務に関連する内容が主	知的財産関連の法律に関する研修のほか、民法及び民事訴訟法に関する研修、演習指導型研修 ビジネスに関する事項の研修等も存在	—

3. ヒアリング調査結果

(1) 調査仮説・調査目的

【弁理士個人に対するヒアリング】

公開情報調査の結果、いずれの調査対象国においても高度・多様な知財サービスを提供する人材の存在が確認された。これら人材を対象に、提供サービスや、保有するスキル、スキルを身に着ける方法等を調査することにより、日本において特に中小企業・スタートアップに対してビジネスを考慮したうえでサービスを提供する弁理士や、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供できる弁理士を確保する施策を検討するために有用な情報が得られると想定される。そこで、高度・多様な知財サービスを提供する人材（弁理士個人）に対してヒアリング調査を実施した。

【特許事務所に対するヒアリング】

公開情報調査からは、高度・多様な知財サービスを提供する人材の数が海外と比較して日本が特別劣っているというわけではないこと、日本の特許庁による中小企業の知財活動支援制度が他国のものと比較して「ビジネスを考慮」という観点で特別劣っているわけではないということ、日本の弁理士の育成施策が他国のものと比較してビジネススキルという観点で特別劣っているというわけではないということも確認された。そのため、海外の弁理士個人の提供サービスやスキル、その習得方法等に注目した調査を実施しても、日本と異なる示唆は得られない可能性も想定される。

一方で、「特許事務所」における付加価値の源泉は、所属する個人のスキルに限らず様々な要素が想定される。海外における特許事務所の付加価値の創出要因を幅広い観点から調査することで、日本の特許事務所の創出する付加価値を向上させるための施策を検討するために有用な情報が得られると想定される。そこで、調査対象国の特許事務所に対するヒアリング調査も実施した。

【海外及び日本で勤務経験のある弁理士に対するヒアリング】

また、日本及び海外の両方の弁理士の状況を詳しく知る者に対してヒアリング調査を行うことにより、特に海外において特有な事項や、日本において不足する事項等に関する有益な情報を得られると想定される。そこで、日本及び海外の両方において勤務経験を有する弁理士を対象とするヒアリング調査も実施した。

(2) 調査の方法

① 弁理士個人に対するヒアリング

i. ヒアリング相手

高度・多様な知財サービスを提供する弁理士に対してヒアリングを実施するため、IAM300等の受賞歴がある者や、大学で教鞭をとる者などを中心に調査相手を選出した。具体的なヒアリング相手は下表のとおり。

< 弁理士個人に対するヒアリング ヒアリング相手 >

国	所属事務所	ヒアリング相手
米国	Almanac IP Advisors LLP	Mark Spolyar
米国	Patent Intel Consulting International, LLC.	Donald Boles
イギリス	Kilburn & Strode LLP	Nick Bassil
中国	Cheng & Peng IP Law Office	Daniel Miao CHENG
ドイツ	Boeckel Hollenberg Schröder Patentanwälte PartGmbB	Florian Schroder
シンガポール	Marks & Clerk Singapore LLP	Matthew English
イスラエル	HW-IP	Hayim Weller

ii. 聴取事項

ヒアリングでは、提供しているサービスや、保有するスキル、その習得方法に関する事項を中心に聴取した。また、人材確保施策についての示唆を得るために、弁理士を志す理由や、人材育成等に関する事項も聴取した。

②特許事務所に対するヒアリング

i. ヒアリング相手

日本の特許事務所にとって参考になりやすい情報を得るために、弁理士のコア業務である権利化業務を中心にサービスを提供する特許事務所を調査対象とした。また、特に事務所全体としての付加価値の創出要因についての情報を得るために、ヒアリングの相手は調査対象事務所におけるマネジメント層の弁理士とした。

調査対象事務所は、国や事務所規模（所属弁理士数）の偏りが生じないように選出した。具体的なヒアリング相手は下表のとおり。

<特許事務所に対するヒアリング ヒアリング相手>

事務所規模	国	事務所名	ヒアリング相手
大規模事務所 ※弁理士 10 名以上	米国	Oliff PLC	Aaron Webb Peter Ewald
	イギリス	Mewburn Ellis	Richard Clegg
	ドイツ	Weickmann&Weickmann	Markus Herzog
	中国	北京尚誠知識産権代理有限公司	楊 琦
中規模事務所 ※弁理士 2-9 名	米国	Zhen Law firm	Chris J. Zhen
	シンガポール	Sin Cathay IP	Mu Jun
	イスラエル	Wolff, Bregman and Goller	Rachel Teitelbaum
小規模事務所 ※弁理士 1 名	米国	GRIFFIN & SZIPL, P.C.	Joerg-Uwe Szipl
	イギリス	Somerville Associates	Andrew Somerville
	ドイツ	Hernandez IP	Yorck R. Hernandez

ii. 聴取事項

ヒアリングでは、提供しているサービスの内容や、そのサービスの提供のために求められるスキル、そのスキルを所員に習得させる方法、他の事務所との差別化要因、クライアントからのニーズの変化等に関する事項を中心に聴取した。

③海外及び日本で勤務経験のある弁理士に対するヒアリング

i. ヒアリング相手

海外と日本の比較という見地からの情報を得るため、海外及び日本で勤務経験のある弁理士に対してヒアリングを実施した。ヒアリングは、合計 3 名に対して実施した。具体的なヒアリング相手は下表のとおり。

＜海外及び日本で勤務経験のある弁理士に対するヒアリング ヒアリング相手＞

勤務経験を有する国	事務所名	ヒアリング相手
米国及び日本	非公開（米国）	非公開
イギリス及び日本	MewBurnEllis（イギリス）	Satoe Takeda(武田恵枝)
ドイツ及び日本	MEISSNER BOLTE（ドイツ）	Takahiro Yamazaki(山崎 孝博)

ii. 聴取事項

当該ヒアリングでは、海外の弁理士が提供するサービスや、スキルの習得方法、海外の弁理士を取り巻く環境等について、調査対象国と日本との差異点を中心に聴取した。

(3) 調査結果

①弁理士個人に対するヒアリング

i. サービスについて

【提供サービスの内容・サービス拡充の経緯】

調査相手に対して、提供しているサービスの内容や、サービス拡充の経緯を聴取した。

全員が共通して、権利化に関するサービスからキャリアをスタートしていた。調査相手が現在提供しているサービスとしては、訴訟支援、特許収益化（ライセンス等）の支援、紛争支援、特許売買、デューデリジェンス、ポートフォリオマネジメント、特許調査・分析など、多様なサービスが確認された。

これらの多様なサービスは、多くの場合、クライアント（特に中小企業やスタートアップ）からのニーズにこたえて提供を始めたサービスであった。

<聴取事項>

【米国】

- キャリア初期の主なサービスは明細書作成であり、主なクライアントはスタートアップ企業であった。
- 現在は、権利化（明細書作成）、訴訟支援、特許収益化（ライセンス等）のサービスを提供している。特許収益化のサービスの割合が高い。
- キャリア初期は明細書作成をしていたが、3～5年程たった時にクライアントからのニーズに対応して、ライセンス等のサービスも提供するようになった。その背景には、パテントトロール台頭の影響により、大企業の経営層が知財の経済的インパクトを認識し始めたことがある。

【中国】

- キャリア初期に提供していたサービスは、明細書作成である。
- その後、弁護士の資格も獲得し、大規模法律事務所の訴訟部門で働くこととなり、訴訟実務を経験した。

- その後独立開業し、現在は特許訴訟、ライセンス、特許売買、デューデリジェンス、特許ポートフォリオの構築についてのアドバイス等のサービスも提供している。

【イギリス】

- キャリア初期に提供していたサービスは、特許明細書作成である。
- クライアントであるバイオテクノロジーベンチャー企業が、株式市場で資金を調達するために、自社特許のデューデリジェンス（DD）を求めてくるようになった。そのような事情から、DDを始めた。
- また、価格競争に陥らないために、費用をかけてでも高品質なサービスを受けたいという考えのクライアントを引き付ける必要があった。そのために、特許出願に付随したサービス、例えば出願戦略についてのアドバイスや、実施可否調査、医薬特許の延長についてのアドバイスなどのサービスを提供するようになった。

【ドイツ】

- キャリア初期に提供していたサービスは、特許や意匠、商標の出願書類作成や権利化支援である。現在も一貫してこれらを主なサービスとしている。

【シンガポール】

- キャリア初期に提供していたサービスは、特許の権利化支援、及び知財訴訟支援である。今でもこれらがコアサービスである。
- 社内に知財部門のない中小企業からの依頼で、知財マネジメントに関するサービスを提供するようになった。
- 知財マネジメントに関するサービスの内容は非常に多岐にわたる。一例としては、特許を他社から購入しようとしているクライアントに対して、特許の有効性、クレームの強さ、テクノロジーが自社技術に適合するか等のレビューをする。時には、購入しないほうが良いというようなアドバイスをすることもある。他には、知財ポートフォリオの全体を見て、今後どのような出願をすべきかなどのアドバイスをすることもある。また、中小企業に等対しては、開発の

フェーズを鑑みてアドバイスを提供する。開発初期は、特許が収入に直結する
ようなものでなければいけないので、ライセンス需要のありそうな特許を出す
ようにアドバイスする。そして、開発のフェーズが進むにつれて、段階的に幅
広い特許を出願するようにアドバイスする。

【イスラエル】

- キャリア初期に提供していたサービスは、特許の権利化支援である。
- 現在は、特許戦略へのアドバイス、特許ポートフォリオマネジメント、法的ア
ドバイス、特許取引のサポートなども提供しているが、やはり一番需要が高い
のは特許の権利化業務である。これらのサービスは、クライアントの需要に応
じて提供するようになった。

【現在最もニーズのあるサービスや今後ニーズが増加すると考えているサービス】

新たな知財サービスについての示唆を得るために、調査相手に対して、現在最もニーズのある知財サービスや今後ニーズが増加すると考えている知財サービスについて聴取した。

米国では、特許取引、特許収益化支援、特許分析といったサービスへのニーズの増加が確認された。

一方、米国以外の国では、主に権利化業務の範囲内でニーズの変化（低コスト化や海外展開）が確認された。また、知財教育へのニーズも確認された。

いずれの調査相手からも、今まで存在しなかったようなサービスへのニーズは確認されなかった。

<聴取事項>

【米国】

- 最近では、特許取引関連のサービスにかなり高い需要がある。数年前までは、特許網構築のために大企業が特許を購入していたが、近年は、大企業は過剰な特許を売る側に回っている。多くの特許を保有していない中小企業やスタートアップ企業等が特許を購入している。
- 最近では、特許維持にかかる費用を気にする企業が多いため、特許収益化の支援に大きな需要がある。このサービスの内容としては、特許を収益化する方法として、ライセンス・売却・訴訟等を検討し提案している。その際、クライアントの特許だけでなくビジネス全体を見たうえで、収益化ロードマップを作成する。そして、特許数だけでなく種々の要素（権利の質、権利保有国、自社・他社製品との関係、各国での審査の状況等）について分析する。
- 最近では、不要な特許を売却したいという企業が増えていることから、特許の売買において、特に売り手である権利者側を支援するサービスの需要が高まると考えている。
- 現在、需要が増加し始めている知財サービスは、競合特許分析である。このサービスは、防御を目的とした依頼が主で、訴訟となった際の相手の脅威レベルや、競合特許の内容、訴訟に備えた準備についてアドバイスする。例えば、競

合他社の特許を分析し、自社製品との対比表を作成して、侵害の成否や必要な備えを分析する。詳細な分析には技術面での専門的な知識が求められるため、事務所内外のエンジニアと連携してプロジェクトに取り組むこともある。

【イギリス】

- 明細書作成にかかる費用を安くしたいという要望が増加し始めている。ただ、費用を安くすることを追求するのは、クライアント・弁理士の双方にとって有益なことではないため、高い費用を払ってでもいいサービスを受けたいというクライアントを引き付けられるように、高品質なサービスを提供している。

【ドイツ】

- 最近では、中小企業や個人発明家などから商標出願に対する依頼を受けることが多い。商標は特許に比べると出願に係る費用が大分少ないこともあり、頻繁に出願依頼を受ける。

【シンガポール】

- 最近では、知財教育に大きな需要がある。例えば、エンジニアや経営層に対して、法律の基礎を教えたり、発明発掘の方法を教えたりする。知財教育のサービス提供依頼はとくに中小企業から受けることが多いが、シンガポールでは規模の大きい企業であっても知財部門がないことも多く、大企業から依頼を受けることもある。

【イスラエル】

- 最近では、従来と変わらず、特許の権利化業務の需要が多い。特に、海外での権利化の需要が多い。クライアントの多くは海外でビジネスを展開しているためである。
- 企業規模によるニーズの違いとしては、大企業は、時に特許の数が重要である場合があるため、一つの発明をいろいろな形で（大きな違いがないような形であっても）出願することが求められる場合がある。スタートアップは十分な資金がないことが多いので、大量に出願するという事は難しい。したがって、

限られた資金で効果的（費用対効果の高い）なポートフォリオを構築できるように、クライアントのビジネスを理解したうえでアドバイスをすることが求められる。最終的には、大企業が買収したいと思うような特許ポートフォリオを構築することが望まれる。

ii. 必要なスキルやその習得方法について

【最も重要なスキル】

調査相手に対して、幅広くサービスを提供するために最も重要と考えるスキル（コアスキル）、及び、スキルを獲得するために、最もポイントとなった経験・活動について聴取した。

最も重要と考えるスキルについては、クレームを理解・分析するスキル、知財についての法律的知識、実務能力（権利化及び訴訟支援を提供するためのスキル）、技術的専門知識といった、弁理士としての基本的な知識・スキルのほかに、クライアントのビジネスを理解するスキルや、そのうえでニーズを把握し、問題を解決するスキルといった回答が得られた。

また、このようなスキルの習得においては、多くのケアが必要な中小企業やスタートアップ企業にサービスを提供した経験、また、ニーズの異なる様々なクライアントにサービスを提供した経験が重要であると確認された。

ドイツにおいては、弁理士試験を受ける資格を得るためのトレーニング（Patentanwaltsausbildung）がスキル取得のポイントとなったとの回答を得た。

<聴取事項>

【米国】

- スタートアップ企業に対し、サービスラインナップを拡大していく際に、様々なスキルを獲得した。例えば、ライセンスのサービス提供には、複数の分野にわたるスキルが求められ、新たなスキル獲得につながった。
- クレームを理解・分析するスキルはどのサービスにおいても非常に重要なスキルとなる。特許権を行使する際にも重要となるし、特許収益化やコンサルにおいても重要となる。

【中国】

- 中小企業・スタートアップは、自身のビジネスに特許がどう重要か分かっておらず、法律面でも実務面で知識少ないので、弁理士が事細かにサポートする必要があり、スキルを磨く必要があった。弁理士の業務範囲は、時代の流れとともに拡大（多様化）しており、ビジネス側の知識やエンジニア側の知識も求め

られるようになった。様々なクライアントを抱えているが、科学者、起業家、投資家それぞれがどんなサービスを求めているかを理解すべく努力することがスキル獲得につながっている。

【イギリス】

- 自身が弁理士として評価されている理由は、クライアントのビジネスを意識したうえで、明細書作成やアドバイスなどのサービスを提供できる点だと思う。常にクライアントの目標、戦略、製品などを確認し、また、競合他社の行動も想定してサービスを提供している。
- このようなサービスを提供するためのスキルを得るうえでポイントとなったのは、法務チームを持たない企業にサービスを提供した経験である。また、スタートアップにサービスを提供したこともいい経験になったと思う。
- スタートアップは社内リソースが不足しており、サービスを提供するときに社内弁理士のような働き方が求められる。したがって、スタートアップにサービスを提供するとビジネス視点が養われる。
- また、クライアントごとに抱える課題や保有する技術が異なり、サービス提供を通して得られるスキルも異なるので、弁理士として成長するためには、多種多様なクライアントを持つことが重要だと思う。今は、所員にスキルを身に付けさせるために、トレーニー制度を実施している。6カ月程度、週2回のペースで、所員を企業の知財部に派遣する。ビジネス的な視点について学ぶことができると、所員からも好評である。

【シンガポール】

- サービス提供において重要になるスキルは、知財についての法律的知識と、実務能力（権利化及び訴訟支援を提供するためのスキル）、技術的専門知識である。
- また、知財マネジメントについてアドバイスをするためには、事業会社での経験が重要であると感じている。特に企業内弁理士として働いた経験がある者は、知財マネジメントについて高度なアドバイスを提供できると感じている。

- スキルを得るうえでポイントとなった活動について、幅広いクライアントに対してサービスを提供したことが、自身の成長にとって最も重要であったと考えている。ニーズはクライアントの規模によっても異なるし、規模が同じであっても細かい部分は異なるため、幅広いニーズにこたえられるようになった。さらに、幅広い国にクライアントを持っていれば、幅広い国のビジネスの慣習を知ることができる。このような実践的なスキルは、座学で学ぶことができるものもあるが、実務を通して学ぶことが重要である。

【イスラエル】

- サービス提供において重要になるスキルは、知財についての法律的知識や、クライアントのビジネスを理解し、ニーズを把握し、問題を解決するスキルである。技術的専門知識も重要である。
- スキルを得るうえでポイントとなった活動について、多様なクライアントにサービス提供することが良い経験になった。法律的な知識以外でサービスの提供に必要なスキルは、多くはクライアントと接する中で学んだ。クライアントは、それぞれ技術も異なれば、ニーズも異なる。そのような中で、ニーズを満たすサービスを提供した経験から、技術的知識や、ニーズに応じた問題解決のスキルを身に着けた。弁理士になる前は事業会社に勤務し、弁理士取得後も企業内弁理士として働いていた。事業会社での勤務経験を通して得られるスキルは非常に重要である。

【ドイツ】

- 弁理士試験を受ける資格を得るためのトレーニング（Patentanwaltsausbildung）を通して、技術や法律の知識を身に着けた。

【その他のスキルと、その習得方法】

調査相手に対して、その他、保有するスキルやその習得方法について聴取した。

スキルとしては、特許評価に関するスキル、訴訟スキル、技術理解スキル、税・労働法・雇用・金融などの知識、投資やビジネスに関するスキルや知識、知財の法律や制度に関する知識等が確認された。

これらスキルの習得方法としては、サービスを経験しながらスキルを習得するといった方法や、同僚から学ぶといった方法が主に確認された。また、他にもオンラインコンテンツや、異業種専門家（投資家）との交流、MBA、特許庁や弁理士会などの公的機関が提供するコンテンツ等のスキル習得方法も確認された。

なお、たとえ金融系の知識を持っていたとしても、会計士と肩を並べられるようなサービスは提供できないため、この金融系の知識をメインで使うようなサービスは提供するべきではないという意見も確認された。

<聴取事項>

【米国】

- 前職で特許収益化サービスを提供する企業で働いていた際に、同僚からいろいろと教わりながら仕事をして、特許評価に関するスキルを身に着けた。その会社には、ビジネスの学位を持つものや会計士など、様々なバックグラウンドを持った同僚がいたため、高度なスキルを身に着けることができた。
- 特許評価に関するスキルの習得の際には、会計士のためのオンラインの教育コンテンツなども活用した。オンラインの教育コンテンツは、様々な種類のものがあり、安価で利用できるものも数多くある。
- かつて裁判所で書記官をしていた際に、訴訟に関するスキルを身につけた。
- キャリア初期はファーマ系企業のエンジニアとして働いており、その経験を通して技術理解のスキルを身に着けた。
- 仕事をするうえで、税、労働法、雇用、金融など様々な知識を、人から教わったり、自身で学んだりして身に着けた。プロジェクトのメンバーや同僚に尋ねて知識を身に着けることもあったし、テキストやビジネス雑誌から知識を身に着けることもあった。

【中国】

- アメリカの大学（ハーバードやスタンフォード）のビジネススクールが提供する知財に関連するウェビナーをスキルの習得に役立てている。
- 投資家とのつながりがあるので、投資家の集まりに招待され知財関連の討議で意見を求められることがある。そこでの投資家との議論からは投資の方法やビジネスの評価方法などたくさんを学ぶことができる。

【イギリス】

- 英国の弁理士の一般的なスキル習得方法として、CIPA（英国の特許弁理士会）のセミナーや講義がある。また、英国では多くの法律事務所や特許事務所がセミナーや講義を提供している。ほかにも、EPI（European Patent Institute）のセミナーもとても良い。

【シンガポール】

- 私はMBAを保有しているが、その知識は業務に役に立っていると思う。発明を技術や法律の観点から捉えるのみではなくて、商業的な観点や財務的な観点も踏まえたうえで捉えることができる。弁理士としての基本的なスキルと合わせて相乗効果を生んでいるといえる。
- 大学やIPOS InternationalのIPアカデミーで、金融系の知識や、特許評価に関する知識を身に着けた。しかし、このような知識を持っていても、それをメインで使うサービス（例えば特許価値評価）は提供するべきではないと思う。会計士などの専門家と肩を並べられるほどのサービスを提供できないためである。したがって、私はこれらの知識を、あくまで費用を請求しないアドバイスの提供のために活用している。例えば、これらの知識は、特許評価に関する相談を受けた際に、クライアントのニーズを正しく把握して、適切な専門家を紹介するために役に立っている。

【イスラエル】

- 弁理士になる前は事業会社で働いていたし、弁理士になってからもしばらく企業内弁理士として働いていた。この経験を通して、ビジネスがどう機能しているか、また、経済がどういう仕組みで動いているかといった、ビジネス面の知識を得た。このようなビジネス面の知識は、知財の知識よりもはるかに価値がある場合がある。
- 新しい法律・制度についての知識は、特許庁のセミナーなどを通して、適宜アップデートしている。

【不足するスキルを補完するうえでの工夫】

調査相手に対して、知財サービス提供のために自身に不足するスキルと、そのスキルを補完するうえでの工夫について聴取した。

データ処理のスキル、経済学の知識、訴訟対応のスキル等が不足しているケースが確認された。スキルを補完するうえでの工夫としては、他者と連携すること、例えば所内のメンバーや、外部専門家と連携することが確認された。

また、スキル補完という観点からは外れるが、事務所のデジタル化により低コスト化を図るといった工夫も確認された。

<聴取事項>

【米国】

- 自身に不足するスキルはデータ処理のスキルである。それについては、所内の得意なメンバーと必要に応じて連携する工夫をしている。

【イギリス】

- 自身に不足するスキルは、経済学の知識である。そのような知識が求められるような知財価値評価サービスの依頼があった際は、エコノミストなどを紹介する。

【シンガポール】

- 自身に不足するスキルは、特許の価値評価や訴訟対応に関するスキルである。このようなサービスの依頼がクライアントからあった際には、他の専門家を紹介する。
- 訴訟支援においては、法律事務所と連携し、弁理士として特許的な観点に集中して支援する。

【イスラエル】

- 不足するスキルの補完というわけではないが、イスラエルでは多くのクライアントが積極的に海外出願するため、適宜海外弁理士と連携している。

【ドイツ】

- 専門外の分野の企業から相談を受けた場合には、当該分野で深い専門知識のある新たなパートナーを雇うか、当該分野で安心して引き継ぐことができる弁理士に引き継ぐことがベストだと考えている。ドイツでは過去に提供した経験がない業務を提供することはできない。自身の経験豊富な分野で依頼を受ける仕事を大切にし、そこからきちんと収入を得るようにしたい。
- 不足するスキルの補完というわけではないが、事務所を、高度にデジタル化し、ペーパーレスを徹底している。オフィスもデジタル化されており、オフィスビルなどに事務所を有していない。データファイルは高セキュリティのクラウド上に全て保存されており、いつでもどこからでもアクセスできるようになっている。クライアントからの問い合わせに即返信できる環境にある。この努力は、サービスの低コスト化の実現にも繋がっている。クライアントが純粋に求めている「弁理士としての知識の提供」に対する対価のみをクライアントに請求することを実現できており非常に費用対効果が高い事務所であることが売りである（他の事務所では、オフィス賃料なども含めた価格設定になってしまう）。

iii. その他の事項について

【弁理士という職業の知名度やイメージ、志すきっかけ、収入・待遇への認識】

調査対象国における弁理士の人材確保施策について調査を行うべく、まずは入り口として、弁理士を志す段階における各国の状況を調査した。具体的には、弁理士という職業の知名度やイメージ、志すきっかけ、収入・待遇に対する認識を調べた。

弁理士の知名度についての回答は高い・低いいずれの回答も確認された。弁理士を目指すきっかけとしては、法律と技術の両方を取り扱える職であるという魅力という会というが多く確認された。また、弁理士は収入が高く、このことも弁理士を目指すきっかけとなっているという回答も多く確認された。

<聴取事項>

【米国】

- 特許弁理士は米国では有名な職業であると思う。また、高収入な職種であると認識されている。知的財産についても、多大な利益を生み出し非常に価値が高いとビジネス界で広く認識されている。学生にもそのような認識をされている。
- 特許弁理士という仕事は、そこまで知名度が高いわけではないと思う。知財業界・弁理士を志すきっかけとして、一般論として、専門家（弁理士等）の話を聞く機会があり、興味を持ったというケースが多いと思う。一般的に特許弁理士は高収入であると認識されており、そのことも弁理士に興味を持つきっかけとなるであろう。

【中国】

- 知財や弁理士の知名度は高くなく、例えば大学生は知らない場合が多い。弁理士を志す若者は少ない。自身の場合は、偶然親友から弁理士という職業を紹介され、それが弁理士を志すきっかけとなった。中国では大学を卒業し、特許事務所・法律事務所に就職して弁理士になるということが多い。事業会社での経験を経た後に弁理士になるケースはあまり多くない。

【ドイツ】

- 弁理士の給与に対する認識については、一般的には専門資格を有する分だけ、エンジニアよりも高いという認識だと思う。実際に、エンジニアは年給 50000 ユーロ程度であるが、弁理士の年給は 80000 ユーロ程度である。
- 弁理士を志す者は法律と技術の両方を扱えることや最新技術について学べることを魅力に思っている場合が多い。
- 弁理士を志す者の数は経済状況にも左右されるところがあり、経済状況が悪い時には雇用が減り、キャリアチャンスを見つけづらいので、弁理士を志す人が増える。

【イギリス】

- 最近では多くの大学生が知財や弁理士を知っていると思う。法律系のみならず、理系の学科でも知財法の科目がある場合がある。実際、自身も大学で講義をすることがあるが、ロースクールのみならず、化学系の学生に対して講義を行っている。
- 技術と法律のコラボレーションという点に興味を持って知財業界や弁理士を志す若者が多いように思う。
- 弁理士は収入が高いということも、弁理士を志すきっかけにはなっていると思う。

【シンガポール】

- 弁理士という職業は、シンガポールではほとんど知られていない。社会人ですら認知度は低い。クライアントですら、弁理士と弁護士を混同していることがある。
- 法律と技術という 2つの領域を取り扱うことができることを魅力と感じて、知財業界や弁理士を志すケースが多いのではないかと思う。

【イスラエル】

- 多くの人が弁理士を知っていると思う。イスラエルは資源がなく、アイデアが重要な資産となるため、それを保護するための手段である特許というものについては、多くの人が関心を持っている。
- また、イスラエルはスタートアップが多いが、基本的にスタートアップ投資家は特許を持っていることを重視している。そのため、起業家の多くは特許を非常に重要なものにとらえている。
- 弁理士の収入は、非常に高いと認識されている。イスラエルでは弁理士として活躍するには高いレベルで英語を使える必要がある。英語・法律・技術の3つの領域で優れている必要があるので、それに応じて給料も高い。

【優れた弁理士を確保するために必要と考える事項】

調査相手に対して、優れた弁理士を確保するために必要と考える事項について幅広く聴取した。

弁理士試験受験の要件として長期の実務経験を設定すべきという意見、トレーニー制度が有効という意見、ドイツでは弁理士になるために長期にわたる準備が必要なので意識や能力の高い者が弁理士になっているという意見、給与水準の向上が必要という意見、研修の充実が必要という意見が確認された。

<聴取事項>

【イスラエル】

- 弁理士の育成について、イスラエルでは、弁理士試験を受けるための条件として、理系の学位と特許事務所での2年の実務経験を要求しているが、個人的には実務経験は少なくとも5年は必要だと思う。サービスの提供には、座学だけでなく、実務の経験を通して得られる知識やスキルが非常に重要である。

【イギリス】

- 弁理士の育成のために、自身の事務所では、トレーニー制度を実施している。6か月程度、週2回のペースで、所員を企業の知財部に派遣して働かせる。ビジネス的な問題について多くを学ぶことができると、所員にも好評である。

【ドイツ】

- ドイツでは最終的に弁理士になるまで、大学時代から法律分野で単位を取得する等、かなりの準備が必要になっている。10年以上もの長期間を要し、試験内容も簡単に合格できるものではないので、弁理士になりたいという意欲をしっかりと持っていなければ弁理士になることはまず考えられない。つまり、技術も法律も両方扱えることを魅力と感じておりかつ、言語スキルも有するような人が結局は弁理士になる。

【中国】

- 優秀な弁理士を確保するためには、弁理士の給与水準を上げることが非常に重要である。高水準の給与を提供できない限りは、優秀な人材を知財業界に引き付けておくことは困難である。
- 加えて、知財に係る研修を充実させることも重要である。中国の弁理士会が提供する研修は明細書作成に偏っていて、内容に工夫もあまりない。米国のオンラインコースは、中国と比較すると非常に優れている。多様なトピックが数多くあり、例えばクライアントとのコミュニケーションを題材にしたコースもある。知財サービスの提供に当たってはニーズを理解するため、クライアントのビジネスモデルを理解することが重要であることに気づかされる。

【シンガポール】

- 知財人材育成について、シンガポールに限った話ではあるが、継続研修がないのが問題であると考えている。

【クライアントと弁理士のマッチング方法】

調査対象国においてクライアントが弁理士を探す方法について調査したところ、いずれの国においても、特に体系的なマッチング制度などは確認されず、紹介やネット検索が一般的であった。中国では、地方自治体が弁理士を紹介する事例も確認された。

<聴取事項>

【中国】

- クライアントが弁理士を見つける方法としては、インターネットで検索する、地方自治体に相談する等が一般的。知人から推薦され弁理士を見つけることもある。
- 中国では、困った際に、政府の援助を求めることが一般的であり、弁理士の紹介を求めて政府（地方自治体）のオフィスに行くことはごく自然なことである。地方自治体は、弁理士についての詳しい情報を持っているというわけではなく、過去に地方自治体におけるセミナーや講演会などで関わった弁理士を紹介する。

【イギリス】

- クライアントが弁理士を見つける方法としては、紹介が最も多いと思う。弁理士会は名簿を提供しているが、名前だけの名簿なので、弁理士探しの役には立たない。

【ドイツ】

- クライアントが弁理士を見つける方法としては、クライアント自身がインターネットやデータベースを使って調べるというのが一般的。それ以外には、紹介もあるが、インターネット検索から自身で探し出す方が一般的。

【イスラエル】

- クライアントが弁理士を見つける方法としては、基本は知り合いからの紹介だと思う。SNSを活用したり、インターネットで検索したりすることもあると思う。

②特許事務所に対するヒアリング

i. クライアントのビジネスを意識したサービスについて

【クライアントのビジネスを意識したサービス提供の有無、サービスの内容】

権利化業務を中心とする事務所で、どの程度クライアントのビジネスを意識したサービスが提供されているかを確認するため、クライアントのビジネスを意識したサービスの提供の有無と、その内容を調査した。

いずれの調査相手からも、ビジネスを意識したサービスを提供しており、具体的には特許ポートフォリオに関するアドバイスや、研究開発の方向性についてのアドバイス、特許戦略の構築支援、ビジネス戦略のアドバイス、ビジネスを考慮したうえでの異議申し立てや他社特許無効化等のサービスを提供していることが確認された。また、権利化業務の中でも、例えばクレームを作成する際にクライアントのビジネスを意識していることが確認された。

また、クライアントに対するアドバイスの深さは、クライアント規模により異なる傾向が確認された。特に多くのアドバイスを必要とする中小企業やスタートアップに対してはクライアントのビジネスを意識し、踏み込んだサービスの提供をしやすいが、大企業は自身で知財戦略等を検討できるため、踏み込んだサービスの提供は難しいという傾向が確認された。

<聴取事項>

【米国大規模事務所】

- クライアントのビジネスを意識したサービスを提供するかどうかは、クライアントによって大きく異なる。
- 中小規模の国内クライアントに対しては、特許ポートフォリオに関するアドバイスの提供などを行う。具体的には、どの国に、どの分野の特許を何件出願するかといったアドバイスである。
- 規模によらず全てのクライアントに対して、クライアントのビジネスや競合他社の製品などを意識したうえで、特許のクレーム作成をしている。競合他社の特許をどのように回避すべきか、どのような製品設計をすればよいか等のアドバイスも行うこともある。

【イギリス大規模事務所】

- クライアントごとに提供するサービスの内容は異なるが、大企業に対しても、中小企業等に対してもビジネスを意識してサービス提供している。
- 特に、クライアントが特許を取得したい理由に注目している。例えば、投資家に価値ある特許を保有していると認められることが目的であるような場合もある。特許取得目的を理解し、それに応えるようにサービスを提供している。
- サービス提供にあたって、クライアントのビジネスを理解するために、最大限の努力をしている。基本的なところでは、クライアントに直接話を聞くことを大切にしている。定期的に連絡を取り、プロジェクトの計画・詳細を理解し、より広範なビジネスの背景を理解する。クライアントが投資家からの投資を求めている場合は、一つの出願だけではなく、多面的な保護を意識したアドバイスをする。

【ドイツ大規模事務所】

- クライアントのビジネスをどこまで意識してサービスを提供するかは、クライアントの規模により異なるが、ビジネスを意識していることに変わりはない。
- 例えば、大企業であれば発明報告書を受け取るが、そこには何を特許で保護すべきかはっきり書かれていることが多い。そのため、クライアントの発明の捉え方が弁理士としての自分の立場の捉え方に合致するのか確認し、しないのであれば幾つかより良い権利取得方法を提案する。最終意思決定するのはクライアント側である。
- サービス提供にあたり、最初の打ち合わせでは電話やビデオ会議ではなく、必ずクライアントを訪問している。生産現場や研究開発部門の担当にも直接会う、そこも踏まえて発明が出てきた背景を理解しクライアントが何を求めているのか理解する。
- また、クライアントが知財関連コストをどの程度気にするかを必ず確認している。出願方針（PCTを利用するかEP出願かなど）をアドバイスする際に、必要な範囲で保護を受けコスト削減に繋がるベストな方法を提示している。

- 明細書作成の前には、クライアントが発明を事業でどう利用するのか確認している。単に製品を売るだけか、発明には顕現性があるのか確認する。出願で開示してよいポイントと、開示しない方がよいポイントを議論から抽出し提示する。一度は特許出願するものの、その後の一定期間で営業秘密として保持するかを検討し、出願取下げの判断に至る場合もある。欧州特許制度に法改正があり、法改正に合わせて手続の手順を変更したほうが良いとアドバイスした例もあった。

【中国大規模事務所】

- 特に中国国内のクライアントに対しては、ビジネス戦略の策定にまで意見する機会がある。クライアントの研究開発の方向性を決める段階から参画する場合もある。特許事務所は特許を調査し、クライアントは市場を調査し、一緒に研究開発の方向性を決めていく。
- サービス提供にあたっては、製造方法、設計方法、装置について段階的にどのような特許出願をするかを、アドバイスしている。まず、討論会を行い、装置だけでなく、部品など最小の単位から保護することを提案する。部品から、部品を備えた装置まで、段階的に保護できるようにしている。
- 明細書作成等以外に、知財教育も行っている。知財教育の依頼は大企業・中小企業の両方からある。知財担当者だけでなく発明者へ知財教育を行うこともある。教育はクライアントとのコミュニケーションの場として位置付けている。
- クライアントが大学や研究機関である場合は、共同研究先企業の探索を手伝うことがある。共同研究先企業の候補がどのような出願をしているか調査したり、交渉の代理人として協力したりする。

【米國中規模事務所】

- クライアントのビジネスを意識してサービス提供を行っている。自身の場合は訴訟対応のサービスを最初に始めたが、明細書のドラフトや、オフィスアクションの対応、クライアントへビジネス戦略についてアドバイスをする等の一連のサービス提供を、ビジネスを意識して行っている。

- 例えば、中小企業に対しては、出願国の選定についてアドバイスする機会が非常に多くある。中小企業等で、過去に出願経験がない企業では、特許出願でこの国をおさえることがビジネスにおいて重要であるかを全く理解しておらず、多くのサポートを必要としている。

【イスラエル中規模事務所】

- 弊所は多くの国内のクライアントを抱えており、クライアントのビジネスを考慮しながら、ポートフォリオ計画や構築に深くかかわっている。さらに、プレスリリースにおいて考慮すべき事項の指摘なども行っている。
- また、大規模クライアントに対しても、グローバルな特許保護のアドバイスをしている。例えば、ある国では既知の化合物の用途発明は保護されないので、出願形式を提案するといったようなアドバイスを行う。

【シンガポール中規模事務所】

- クライアントのビジネスを意識したサービスを提供するかどうかは、クライアントの規模によって大きく異なる。
- 大企業は自身で知財戦略を決める能力があるので、ビジネスを意識したサービス提供の余地がない。
- 一方で、スタートアップに対しては、ビジネスを意識したサービスを提供している。
- 特に、スタートアップがクライアントである場合は、製品情報、競合製品の情報を積極的に共有してもらっている。大企業の場合は、出願前に実際の製品を見ることさえ叶わない場合があるが、スタートアップの場合には、そのようなことはなく、特に製品とマーケットについてよく知るようにしている。製品を製造・販売はどの国で行われるか等の情報を得た上で、サービス提供を行う。

【米國小規模事務所】

- 知財ポートフォリオの管理をクライアントから依頼されることがある。この場合、明細書作成に加えて、クライアントのポートフォリオ全体を把握した上で

の戦略的なアドバイスをしている。特に小規模クライアントが、戦略的なアドバイスを必要としている。

- 大企業は社内の知財専門家が多いため、ビジネス寄りのアドバイスを特許事務所に頼ることはなく、サービスの内容は限定されてしまう。

【イギリス小規模事務所】

- 競合他社特許に対する異議申し立てや、特許無効化などのサービス提供の中で、クライアントのビジネスを意識している。
- クライアントにとって問題になりそうな特許を無効化することで、ビジネス利益の向上を手伝っている。特に異議申し立ての仕事を行うには、クライアントにとって何が重要になるかを理解する必要がある、異議申し立ては訴訟とも密接にかかわっており、訴訟状況を含めクライアントの全体的な状況を理解する必要がある。

【ドイツ小規模事務所】

- クライアントのビジネスを意識したサービス提供をしている。クライアントと密にコミュニケーションをとり、クライアントのニーズを引き出すようにしている。国内のクライアントであれば特に問題なくコミュニケーションができるので、電話やネットでのミーティングでも十分にニーズを引き出せている。しかし、海外（特に日本）のクライアントに対しては、積極的に対面でのミーティングを行うなど、十分にニーズを引き出すための工夫をしている。
- クライアントへのサービス提供について、一例では、欧州で特許登録された後に、その特許の各国への移行手続きのための翻訳文提出についてのアドバイスを求められたことがあった。この際には、クライアントの出願戦略や、狙っている市場を踏まえたうえでアドバイスをした。別の例では、出願コスト削減に大きなニーズがあるようなクライアントに対して、品質を維持しつつコストを削減できる代替案を提案した。さらに別の例では、標準必須特許を取りたいというクライアントに対して、標準必須特許に適した明細書作成を行うといったサービス提供をした。

【クライアントのビジネスを意識したサービス提供のためのスキル取得方法】

クライアントのビジネスを意識したサービスを提供するうえで求められるスキルを習得する方法について聴取した。

その結果いずれの調査相手からも、クライアントへのサービス提供や、クライアントとのコミュニケーションを通してスキルを習得するという回答が得られた。

また、特にクライアントとのコミュニケーションを通してクライアントに関する情報やニーズを聞き出し、適切なサービスを提供する経験がスキル習得のために重要であり、そのような経験を豊富に積むために、ニーズの異なる幅広いクライアントにサービスを提供することが有効であることが確認された。

また、ドイツの弁理士からは、弁理士試験を受けるためのトレーニングの中で、このような経験を積む機会があったということが聴取された。

<聴取事項>

【米国大規模事務所】

- クライアントのビジネスの知識は、クライアントとのコミュニケーションの中で得られる。長期にわたる関係を構築することで様々なニーズや予算感もわかってくる。サービスに必要なスキルや知識はロースクールで教わる知識ではない。先輩弁護士の下で、仕事のやり方を学びながら身に着けるものである。

【イギリス大規模事務所】

- クライアントのビジネスを意識したサービス提供のスキル身に着けるのには、近道はなく、クライアント対応の経験を積む以外に方法はない。
- 例えば、自身は、クライアントとミーティングする際は、常に少なくとも1人のチームメンバーを連れて行く。若手育成にとっては、先輩から仕事を学ぶことが非常に重要で、自身の場合はパートナーとして若手育成に努めている。

【ドイツ大規模事務所】

- 自身の場合は、クライアントのビジネスを意識したサービス提供のスキルを身に着けたのは、弁理士試験を受けるためのトレーニングの中で、実務訓練を受けていた際、指導員とクライアントとのミーティングに同行した経験からである。ミーティングでは、クライアントに対してどんな質問をしているのか確認

していたが、そのやり取りから学ぶことは非常に多かった。今でもビジネス的なスキルの90%は、そこから学んだといえる位である。クライアントとの直接のコミュニケーションが非常に重要である。

【中国大規模事務所】

- クライアントのビジネスを意識したサービスを提供するスキルを身に着けるには、何より、クライアントから学ぶことが重要だと思う。クライアントに対し、良い質問をし、徹底的にクライアントを理解するということが大事。そのうえでビジネスの立場に立って出願、権利行使を考えればよい。
- そのほかには、弁理士がビジネス面に関与することを国家知的財産協会が推進しているため、協会による研修や講義など（例えば財産価値評価の研修）を受けるようにしている。

【米國中規模事務所】

- クライアントのビジネスを意識してサービス提供を行うスキルを身に着けた方法としては、自身の場合は主に、過去に所属していた大規模事務所と今の事務所でのクライアントへのサービス提供の経験から身に着けた。大規模事務所の大企業クライアントは、例えば、インドや南米でも出願を行っていた。どんな手順で審査がされているのか知る良い機会となった。他には、現在の事務所では、特許出願の要否の判断をして欲しいと依頼を受けることがあった。エンジニアと会話し、特許取得の必要性を判断してほしい旨依頼であったが、このようなサービス提供を行ったことがスキル獲得にとって役立った。

【イスラエル中規模事務所】

- 今は多くの大学がオンライン授業を行っているので、興味があればそれを受講することが役には立つと思う。しかし、実際のところ重要なのは、経験である。誰かに教わって習得できるスキルではないためである。クライアントにはそれぞれ異なるビジネス戦略がある。それをしっかり理解し、それに沿った提案をするという経験を積むことにより、スキルが身についていく。

【シンガポール中規模事務所】

- クライアントのビジネスを意識したサービス提供のスキルは、クライアントに特許出願で保護したい内容を確認し、キーとなる技術の把握をしっかりと行う中で身につく。中小企業に対するサービスの提供の場面が多いが、とにかくクライアントから情報を聞き出すようにしている。クライアントが資金調達段階にあるか、特許出願予算はどの程度あるか聞き出し、アドバイスを行っている。

【米國小規模事務所】

- クライアントのビジネスを意識したサービス提供のスキルの身に着け方について、重要なのは経験を積むことである。既存技術や開発中の技術を、いかに知財で保護する方法を検討しアドバイスする。顧客が技術のライセンス供与に関心を持っている場合は、技術のライセンス供与できるよう支援するサービスを提供する。そういった経験から身に着けられる。

【イギリス小規模事務所】

- クライアントのビジネスを意識したサービス提供のスキルを身に着けるためには、クライアントから学ぶことが重要であると思う。定期的なミーティングを行い、クライアントの最新の技術開発動向や、競合他社の動きについて理解し続けるよう努力が必要である。

【ドイツ小規模事務所】

- 弁理士試験を受けるためのトレーニングを受けていた時に、指導員に、「良い弁理士になるには、明細書作成や中間処理を完璧にこなせるだけではだめだ」と叩き込まれた。クライアントごとに様々なニーズが存在する。そのニーズごとに適切なアドバイスを提供する能力を身に着けるには、様々なタイプのクライアントに接することが重要である。
- スタートアップに無料でアドバイスを提供することや、知り合いのベンチャーキャピタルと対話することも、知識を深めるのに役立っている。さらに、クライアントの業界の交流会（カンファレンス）に参加して、知識を深めることもある。

【大企業からビジネスを意識したサービスの依頼を受けるための工夫】

中小企業やスタートアップのみならず、大企業からもビジネスを意識したサービス依頼を受けるための工夫について聴取した。

大企業に対しても、トレーニー制度やセミナー等の研修を提供し、信頼を獲得することで上流からのサービスの依頼を受けられるような関係を構築している事例が確認された。また、クライアント小規模な企業であるころから支援を続けて信頼関係を構築し、クライアントが大企業となってからもビジネスを意識したサービスの依頼を獲得している事例が確認された。

大企業から、ビジネスを意識したサービスについて相談するに値すると認識されるような関係性を構築することが重要であると考えられる。

<聴取事項>

【米国大規模事務所】

- 大企業からもビジネスを意識したサービスの依頼を受けるための工夫として、幅広い分野の研修を提供している。
- 例えば、オフィスにクライアントを招いてセミナーを実施したり、トレーニーのような形でクライアントの知財部門のスタッフを何人か事務所に招いて長期間研修を施したりする。また、海外に講演に行くこともある。セミナーや講演等は、クライアントとの関係構築に役立ち、クライアントのビジネスの理解にも役立つ。

【イスラエル中規模事務所】

- 小規模企業であったころから支援を続けていれば、大企業になってからもビジネスを意識したサービスについての相談が来る。

【弁理士業務における利益相反（コンフリクトの禁止）についての法的な規制】

先述の通り、幅広いクライアントに対してサービスを提供することがスキル習得に役立つという意見が得られたが、弁理士業務におけるコンフリクトの禁止が、幅広いクライアントを持つことの妨げとなる可能性が想定される。そこで、幅広いクライアントを持つことが有効と回答した者に対し、コンフリクトによる制限について聴取した。

その結果、コンフリクトは厳しく制限されているが、コンフリクトが生じない範囲内で、クライアントの幅を広げていることが確認された。

<聴取事項>

【米国大規模事務所】

- 弁理士業務におけるコンフリクトの禁止の規定は存在するが、コンフリクトが生じない範囲でも、幅広いクライアントを持つ努力はできる。コンフリクトが生じない範囲で、小規模から大規模までのクライアントと様々な経験を積むようにしている。

【イスラエル中規模事務所】

- 弁理士業務におけるコンフリクトの禁止の規定は存在するが、コンフリクトの問題が生じない範囲で、クライアントの幅を広げている。

【シンガポール中規模事務所】

- 競合他社に対して同じ技術分野でサービスを提供することはもちろんできない。

【アドバイス提供に対する対価】

先述の通り、クライアントとのコミュニケーションを通してクライアントに関する情報やニーズを聞き出し、踏み込んだサービスを提供する経験がスキル習得のために重要だという意見が得られた。しかし、ビジネスを意識したアドバイスなどを含む踏み込んだサービスを提供しても、結局出願に対してしか報酬を請求できないという状況が生じていた場合、踏み込んだサービスの提供に対して消極的になる可能性が想定される。そこで、アドバイスの提供などに対する報酬の有無を聴取した。

その結果、ケースバイケースではあるものの、アドバイスの提供に対して、報酬を請求していない（できていない）ケースも多いことが確認された。具体的には、出願に付随したアドバイスや十数分程度の短いアドバイスであれば請求をしないという意見や、アドバイスの内容が高度であったり分量が多かったりする場合には請求をしているという意見が確認された。

また、タイムチャージでアドバイスに対する報酬を請求しているケースも確認された。

<聴取事項>

【米国大規模事務所】

- アドバイスの提供に対して報酬を得られるかどうかは、アドバイスの程度にもよるが、出願依頼に付随したアドバイスであれば基本的に請求はしていない。
- クライアントのポートフォリオへのアドバイスなどは、クライアントにとっても役に立ち、我々にとっても仕事につながるという意味で役に立つと考えている。
- 無料で提供しているサービスやアドバイスは、クライアントとの関係構築への投資ととらえている。
- 一方、特定の競合他社の特許や特定の関係者を分析したいといった依頼のような、特定の特許を見るといったレベルのサービスでは、料金を請求している。
- クライアントもそのレベルのサービス提供では料金を請求されるという認識を持っていると思う。

【イギリス大規模事務所】

- アドバイス提供に対する対価は、タイムチャージで請求している。

【ドイツ大規模事務所】

- 10分または15分間話すくらいでは、クライアントに請求しないが、毎日電話で話してアドバイスするような場合には請求書を送る。完全タイムチャージである米国と、ほとんど請求しない日本の中間のような請求方式なのではないか。

【中国大規模事務所】

- アドバイス提供に対して報酬を請求できるかどうかは、ケースバイケースである。クライアントの要求によるところが大きい。出願に付随するアドバイスの分量が多いのに請求をできないような場合は、採算に合わない感じることもあるが、その際は広告費のようなものだととらえ、気にしないように努める。

【米國中規模事務所】

- アドバイス提供に対する報酬は、基本的にはもらうことが多い。ただし、明細書作成の依頼に際してPCTにすべきか特定国に出願するか、他に出願したほうが良い国があるかといった程度のアドバイスであれば、請求しない。
- 大企業は自身で料金表を持っていて各サービスに応じた値段設定は固定されていて、それに応じるしかなく、事務所側からは柔軟な対応ができない場合もある。

【イスラエル中規模事務所】

- アドバイス提供に際しての対価について、一概には言えないが、請求をしないサービスも多くある。

【シンガポール中規模事務所】

- アドバイスは無料で提供することが多い。請求する場合もあるが、クライアントが正式なサービスとしてアドバイス提供を発注した場合に限られる。

【米國小規模事務所】

- アドバイス提供に対する報酬は、タイムチャージで請求する。
- 中小企業、スタートアップの場合には、クライアントの予算が限られていることが多いので、どれくらいの費用が掛かるか事前に説明をする。費用について事前にクライアントに説明し、クライアントが予算の範囲でできることを事前に決定できるようにする。

【ドイツ小規模事務所】

- アドバイス提供の対価は、請求ができないものも多いという状況である。

【中小企業やスタートアップをクライアントとすることの意義】

先述の通り、アドバイスの提供に対して報酬を請求していないケースも多く確認されたが、そうすると、多くのアドバイスを要する中小企業やスタートアップに対するサービス提供は、費やす時間に対して得られる報酬が少なくなり、金銭的な観点からのメリットは少ないと考えられる。そこで、このような状況においても積極的に中小企業やスタートアップに対してサービスを提供しているのかどうか、及びその理由について聴取した。

その結果、中小企業やスタートアップへのサービス提供を、クライアントのニーズを考える能力や、最新の技術についての知識を得るための有効な機会ととらえているケース、クライアントの成長に喜びや楽しさを感じているケース、長期的な信頼関係を構築できるととらえているケースなどが確認された。

<聴取事項>

【米国大規模事務所】

- 中小企業やスタートアップに対して、積極的にサービスを提供している。
- 中小企業のように、多くのケアが必要なクライアントに対してサービスを提供することは、クライアントのニーズを考える経験などを積むために非常に有益である。特に若い弁護士にとって有益と言える。

【イギリス大規模事務所】

- 中小企業やスタートアップに対して、積極的にサービスを提供している。
- 弁理士の中には中小のクライアントのために働きたいと思っている弁理士もいて、誰もが大規模なクライアントのために働きたいとは限らない。
- 私は多くの中小企業と仕事をすることをとても楽しんでおり、中小企業が成長し成功するのを見るのがとても嬉しい。様々な弁理士がおり、常に要求が厳しい可能性がある大企業よりも中小企業が良いという人も少なからずいる。

【中国大規模事務所】

- 特に中小企業やスタートアップ支援を意識して行ってはいない。
- ただしスタートアップ等からビジネス面を意識したアドバイスの依頼が多いというのは確かである。

【米國中規模事務所】

- 中小企業やスタートアップに対して、積極的にサービスを提供している。
- 中小企業・スタートアップにサービスを提供するのは簡単なことではないが、私の場合中小企業が10億ドルの会社に爆発的に成長することを見た経験があるし、そういったことは将来クライアントに起こりうると思っている。そうすれば、クライアントも利益を受けることができ、弁理士である自分自身も将来的には大きな利益を得ることができる。

【イスラエル中規模事務所】

- 中小企業やスタートアップに対して、積極的にサービスを提供している。
- 中小企業には無報酬で労力を割かなければいけない場合もあり、それを抑えたいという考えもある。ただ、プロフェッショナルサービスにおけるもう一つの満足度は、クライアントを成長させることだと私は考えている。

【シンガポール中規模事務所】

- 中小企業やスタートアップに対して、積極的にサービスを提供している。
- スタートアップを支援することは、成長を助ける喜びを感じられることが非常にメリットである。さらには、長期的に仕事を依頼してくれる関係を築けることがあり、それは事務所にとって非常にメリットである。

【米國小規模事務所】

- 中小企業やスタートアップに対して、積極的にサービスを提供している。
- スタートアップへサービス提供することはとにかく楽しい。新しい技術を扱えることが非常に興味深いため、仕事を楽しんで行える。それが一番のスタートアップ支援をする理由である。

【イギリス小規模事務所】

- 中小企業やスタートアップに対して、積極的にサービスを提供していない。

- 自身の事務所は、大企業からの大きな依頼に集中して時間を使うという方針で、クライアントは非常に満足してくれて、上手くいっている。小さなクライアントから、多くの仕事を得ることは、私にとって魅力的ではない。

【ドイツ小規模事務所】

- 中小企業やスタートアップに対して、積極的にサービスを提供している。
- 趣味のような位置づけで、スタートアップや中小企業へのアドバイス提供を行うこともある。一日かけて相談会のようなものを実施することもある。
- 常に知識を最新に保ちたい、最新のテクノロジーに触れていたい、どのような新しいビジネスのアイデアがあるのかを知りたいという思いがあり、スタートアップや中小企業の相談に乗っている。その結果的にクライアントになれば、その時点で非常に良い信頼関係が築けているので、とてもいいクライアントになる。
- 大企業の出願代理の依頼を多くこなすということは、どこの事務所でもできることだと思う。そこに専念すると事務所の差別化ができなくなると考えており、したがって弊所ではそのような方針にはしていない。

ii. 付加価値創出要因について

【事務所における付加価値創出要因】

調査相手に対して、他の特許事務所との差別化を実現している付加価値の創出要因について聴取した。

その結果、クライアントとの密なコミュニケーションのための工夫、管理スタッフの強化、語学能力の高いスタッフの充実化、価値の高いサービスの提供のための他の専門家との連携、デジタル化による業務効率の向上等、様々な工夫が確認された。

<聴取事項>

【米国大規模事務所】

- 弊所は、クライアントとの接し方について工夫がある。一般的な特許事務所では、特定のパートナー及びそのグループ員がクライアントにサービスを提供するというような形になっている。一方で、我々は、特定のパートナーやグループ員ではなく、事務所全体としてクライアントに接している。
- 他には、管理業務のスタッフの育成に力を入れている点も特徴的だと思う。特に特許出願継続中は、費用や期限の管理の負担が非常に大きく、弁理士ではなく専門の管理スタッフがそれに対処している。

【イギリス大規模事務所】

- 弊所では、年に一度クライアントとミーティングし、我々特許事務がクライアントの要求を達成したかどうかについて報告を貰っている。
- フィードバックを得た内容から常に、クライアントにとって不都合を与えていないかを見直し続けている。提供するサービスの料金や質などについて、細かく見直し改善をしている。
- 例えば、クライアントへの報告方法、請求書の送信方法、クライアントの主要な連絡先が誰であるかなど些細な事の定期的な見直しもしている。
- また、弊所は規模が大きいので、大量の依頼を対処するための非常に優れたシステムも用意されている。

【中国大規模事務所】

- 弊所には語学が堪能なスタッフが多く在籍する。中国語と日本語が使える弁理士が70%程度、中国語と英語が使える弁理士が80%程度、中日英のトリリンガルが50%程度いる。PCT出願の明細書を英語で作成したいというような要望にも対応可能である。

【イスラエル中規模事務所】

- 弊所は知財専門の事務所であるが、知財以外の分野の相談、例えば労働法などの問題も絡む相談に対して、連携できる弁護士のネットワークを持っているという点が他所との差別化要因になっていると思う。
- 大規模事務所であれば、知財系の部門と労働法の部門を両方有しており、ワンストップで（外部ネットワークを使わずに）対応できるところもあるが、そのような場合には、あまり経験のない若手弁護士が担当になったりする。
- 弊所は少数精鋭で経験豊富な弁理士しかいない。連携パートナーも同様である。すなわち、我々は経験豊富な専門家の連携により、質の高いサービスを提供できる。

【シンガポール中規模事務所】

- 弊所は弁理士数は少ないが、その分、経験豊富で各クライアントに合わせたサービスを提供できる弁理士ばかりである点が差別化要因になっていると思う。
- 小規模事務所だからこそ、各担当者の裁量が大きく、サービスの柔軟性も高い。
- さらに小規模であるからこそ、各弁理士がよくコミュニケーションをとっており、このことも価値の高いサービスの提供につながっている。

【米國小規模事務所】

- 弊所は長い歴史を持った事務所であり、大企業に対するサービスの提供経験も豊富。そのため、信頼度が高い。クライアントが事務所を選ぶ際にはサービスの質はもちろん、事務所の信頼度も一つの考慮要素になっていると思う。

- クライアントからの信頼度を保つためには、コミュニケーションをとることも重要。弊所ではクライアントとのコミュニケーションを非常に大切にしている。

【イギリス小規模事務所】

- 特許事務所の差別化のためには、事務所独自のカルチャーがとても重要であると感じている。以前所属していた事務所は、非常にフレンドリーだったが、いいサービスを提供できない弁理士がいても、その弁理士を排除したりはしないという環境であった。事務所のサービス水準を高く維持するためには、時にはサービスの質の低い弁理士を排除することも必要と思う。

【ドイツ小規模事務所】

- 弊所は、価格で選ばれるようにするということは絶対にしない。工夫しているのは、業務効率化と、組織構成である。
- 効率化については、ソフトウェアを導入し、効率化できる点は可能な限り効率化するようにしている。また、オフィスレス化などにより、余計なコストはカットして、ソフトウェア導入などに費用を割けるようにしている。
- また、あるパートナーが顧客窓口となり、その他の所員はパートナーを介して顧客とコミュニケーションをするというような事務所もあるが、弊所はそうはしていない。一人一人の弁理士が、直接クライアントに接するようにしている。そのため、レスポンスも早いし、細かいニーズの把握も容易である。

iii. ビジネス環境の変化に応じた新たな知財活動について

【ビジネス環境の変化に伴う新たな知財サービスのニーズ】

調査対象国の特許事務所に、ビジネス環境変化に伴う、知財サービスのニーズの変化について聴取した。

多くの調査相手から、特に新しい知財サービスのニーズは感じておらず、新たなサービスを探すよりもむしろ既存のサービスの質を向上させることが重要であるという旨の回答を得た。

<聴取事項>

【米国大規模事務所】

- 本当に新しい知財サービスのニーズは、特には生じていないと思う。オープンイノベーションの進展に関して言うのであれば、ライセンスの支援や、デューデリジェンスというようなサービスのニーズが生じたりするのかもしれないが、それらも新しいサービスというわけではない。
- ここ数年で、従来のサービスの範囲内で感じる変化としては、日本のクライアントが米国出願により一層高い品質を求めるようになったと思う。米国に出願をする際に、クレームや明細書を、米国の審査を通しやすいように書き直すようにといった依頼が増加している。

【イギリス大規模事務所】

- 新しい知財サービスのニーズは、特には生じていないと思う。
- ただ、特許は少しずつ違う方法で使われるようになってきていると感じる。近年のテクノロジー企業は特許をビジネスモデルの一部として使用している。特許の取得をどのように行うかについては非常に戦略的で、例えばライセンスや、標準化に使いたい等といった意図を伝えられることもある。ただし、事務所のコアサービスは、やはり明細書の作成であるから、一部でサービス提供するにすぎないと思う。

【ドイツ大規模事務所】

- クライアントからの知財サービスのニーズに、変化自体は起きていると感じる。侵害訴訟において弁理士として専門家の意見を求められることも出てき

て、最近より重要になってきている。そのような変化があったとして、明細書作成などの従来のコアサービスの範囲内で質を向上させていくことが重要であるのには変わらない。

【中国大規模事務所】

- クライアントからの知財サービスのニーズの変化はあまり感じていない。

【米国中規模事務所】

- クライアントからの知財サービスのニーズについて、全体的には大きな変化は感じていない。

【イスラエル中規模事務所】

- クライアントからの知財サービスのニーズの変化はあまり感じていない。
- 新しい知財サービスというわけではないが、ここ5年くらいは、スタートアップがかなり早い段階で、特許獲得の可能性や訴訟の脅威についてのデューデリジェンスを求めてくることが多い。

【シンガポール中規模事務所】

- クライアントからの知財サービスのニーズにそれほど大きな変化は感じていない。海外からの出願、特に、中国からシンガポールへの出願が増えていて、弁理士の仕事が減っているなどの事情は生じていない。

【米國小規模事務所】

- クライアントからの知財サービスのニーズの変化はあまり感じていない。
- クライアントが依頼してきたサービス提供し続けているということに尽きる。だから、何か新たにサービスを新しく作り込んで売り込むようなことはしない。

【イギリス小規模事務所】

- クライアントからの知財サービスのニーズの変化はあまり感じていない。

- 従来からのコアサービスの範囲内で質を向上させていくことが、新たなサービス提供を始めることよりも重要であると考えている。

【ドイツ小規模事務所】

- クライアントからの知財サービスのニーズの変化はあまり感じていない。
- 特許サービス会社のようなところであれば、何か新しいサービスも提供しているかもしれないが、特許事務所では特に新しいサービスのニーズは今のところ生じていないように思う。

③海外及び日本で勤務経験のある弁理士に対するヒアリング

i. サービスについて

【海外の弁理士と日本の弁理士の提供するサービスの違い】

海外（米国・ドイツ・イギリス）の弁理士の提供するサービスと、日本の弁理士の提供するサービスの内容の違いについて、特にクライアントのビジネスを意識したサービスという観点で聴取した。

その結果、提供するサービスの内容の違いは、主にクライアントの規模に起因するニーズの違いによるものであり、国に起因する違いは特にないという回答を得た。

なお、日本の弁理士は自分を売り込むということに積極的でない場合があり、そのためクライアントのビジネスに関与するようなサービスの提供力が弱いのかもしれないというコメントを得た。

<聴取事項>

【米国】

- 弁理士の提供するサービスの内容は人によると思うが、海外と日本でそれほど差は感じていない。
- 自身が所属していた日本の事務所は、言われた通りに明細書を書くというところがあったと思う。ビジネスを考えてサービスを提供している人はあまりいなかった。ただ、自身は大手企業をクライアントとする部署にいたが、中小企業をクライアントとする部署は、事情が違っていたかもしれない。
- 今所属している米国の事務所は、大企業のクライアントが多いので、ビジネスの話などにはそこまで踏み込まないというスタンスでいる。あくまで法律家的なサービスを提供している。
- アメリカも普通の事務所であれば提供するサービスのレベルは日本とあまり変わらないと思う。今の事務所は基本的には権利化の支援のみを提供している。

【ドイツ】

- 正直なところ、ドイツの弁理士が提供するサービスと、日本の弁理士が提供するサービスには、それほど差はないと感じている。

- サービスの内容の違いは、クライアントの違いに起因する。クライアントが踏み込んだサービスを求めているのであれば積極的に提案するし、求めているのであれば全く提供しない。
- ドイツでは、大手企業は自社で明細書を作り、出願をすることが多い。そのため、大手事務所であっても、中小企業やスタートアップのクライアントが多くなる。このようなクライアントは特許のことをよく知らないことが多いので、特許戦略的なアドバイスも含めて、色々なアドバイスを提供している。
- 自分は日本にいたときも中小企業やスタートアップをクライアントにしており、特許戦略的なことも含めてアドバイスを提供していた。このように、日本の特許事務所でも、大手ではないところはいろいろなアドバイスを提供しているのではないか。
- 日本の弁理士が、欧州の弁理士と比較してビジネスセンスが劣るというようなことは感じていない。

【イギリス】

- 日本の弁理士が提供するサービスと、イギリスの弁理士が提供するサービスの間に、大きな差はない。
- やはり、大企業には大企業の方針があるので改めて方針の提案はしづらい。クライアントの方針から外れない範囲でプラスアルファの提案をするという形。
- 中小企業に対しては、上流から様々なアドバイスを提供している。
- 日本の弁理士も、クライアントから言われたとおりに明細書を作成するばかりというわけではなく、プラスアルファの提案をして付加価値を創出していると思う。日本もイギリスもどちらもより良い明細書を作成する努力をしている。
- ただ日本の弁理士の方が、自分を売り込むことが得意ではないかもしれない。
- クライアントのビジネスに関与するには、ビジネスに関わって欲しいと思わせないといけない。日本は自ら一步踏み込むことがイギリスよりも、積極的でないかもしれない。そのため、イギリスの弁理士の方が日本の弁理士よりも、クライアントのビジネスを意識したサービスの提供は多いかもしれない。そういった意味で、イギリスの弁理士の方がビジネスマインドがあるかもしれない。

【クライアント構成について】

所属事務所のクライアントの属性（大企業、中小企業やスタートアップ、等）を聴取した。また、現在のクライアント構成に至った理由等についても聴取した。

その結果、米国の調査相手からは、クライアントは大企業が多いという回答を、ドイツ及びイギリスの調査相手からは、中小企業やスタートアップもクライアントとしているという回答を得た。

また、ドイツでは、大企業は社内で知財業務を処理するため、知財サービス業界のクライアントは中小企業やスタートアップが多くなること、及び、訴訟リスクに起因して中小企業であっても知財意識が高いことが分かった。

イギリスでは、中小企業へのサービス提供に前向きとなる理由として、自身のキャリア形成の観点からの理由が確認された。

<聴取事項>

【米国】

- クライアントは大企業が大多数である。
- 自身の事務所は外内案件が多い。海外から米国に出願してくる企業は大企業が多いため、クライアントには大企業が多くなっている。

【ドイツ】

- ドイツの大企業は、明細書作成や出願を内部で行うことが多い。したがって、ドイツでは、大事務所であっても中小企業・スタートアップをクライアントとしていることが通常。自身のクライアントも中小企業やスタートアップが多い。
- ドイツでは、日本と比較すると中小企業であっても特許が重要だという意識が高い。訴訟のリスクが高いからではないか。
- 中小企業に資金を提供しているファンドも特許を重要視している。それも訴訟リスクが原因だと思う

【イギリス】

- 大企業のみならず、中小企業・スタートアップ、大学などもクライアントとしている。

- 日本だと、大手特許事務所は料金設定が高いことがあって、中小企業は小規模事務所に頼んでいるのかもしれない。日本は中小規模の事務所が多い。大手企業は大手事務所に依頼し、中小企業は中小事務所に依頼するという構造になっているのではないか。一方、イギリスでは、中小企業であつてもとりあえず大手事務所が信頼できると思って、うちのような大手事務所に依頼をするということが多いかもしいない。なので、うちは大手事務所だが、中小やスタートアップもクライアントにいる。
- また、イギリスでは終身雇用がなく、自身のキャリア形成を自身で考える必要がある。自身のキャリア形成を考えると、中小やスタートアップに対するサービス提供は、得られるものが多く、魅力的である。このように、自身への投資というような考え方で、中小企業やスタートアップの案件に積極的であるということもあるのかもしれない。

【アドバイス提供等のサービス提供に対する対価】

中小企業に対するサービス提供が確認された調査相手に対して、中小企業への積極的なサービス提供の理由をさらに深掘りするために、相談業務などに対する報酬の支払いの有無を聴取した。

ドイツ・イギリスのいずれからも、タイムチャージで報酬を請求していることが確認された。また、タイムチャージであれば、かけた時間が報われるので、中小企業等に積極的に提案をするモチベーションが生じやすいという意見も得られた。なお、かけた時間の全てを請求できない場合もあることも確認された。

<聴取事項>

【ドイツ】

- 明細書作成にともなう先行技術調査では、クライアントから報酬を得ている。
- 意見書やコメントの作成については、タイムチャージ形式で請求している。
- 日本で仕事をしていた時、クライアントが、プロフェッショナルにサービスを依頼したらお金がかかるという認識が薄いと感じたことがある。相談するだけで結局出願せず、費用も請求できないということもあった。ドイツでは固定料金ではなく、タイムチャージで請求するため、そのようなことにはならない。
- もちろん事前に見積もりを出すし、所内のパートナーと相談して、仕事の質とのバランスで請求する時間を調整する。時間をかけて仕事をして、成果物の質が低ければ、すべての時間分請求できるわけではない。
- 1件いくらでなくタイムチャージであれば、貢献した分報われるので、中小企業などに対しても頑張って提案しようというモチベーションになりやすいのでは。

【イギリス】

- 日本ではタイムチャージ式の事務所はほとんどないと思うが、イギリスでは基本的にタイムチャージ式。なので、中小企業の案件で手間だけ多くかかって費用はあまり請求できないという事態にはなりにくい。ただ、もちろん事前に見積もりは出すし、実際にかかった時間をすべて請求できるとも限らない。

【ビジネス環境変化に伴う新たな知財サービスのニーズ】

ビジネス環境の変化に伴う、知財サービスのニーズの変化について聴取した。その結果、特に新たなサービスのニーズは生じていないという回答を得た。

<聴取事項>

【米国】

- ビジネス環境の変化に応じて新しいサービスを作るということは全くない。
- 個人的には、最近ではオンラインショッピングが拡大していて、商品を手にとることなく画像だけで選ぶことも増えているので、意匠を強化すると思う。

【ドイツ】

- ビジネス環境の変化に応じて新しいサービスを作るということは全くない。
- 他の専門家の領域に踏み込むのは避けたいという理由もあるし、新たなサービスを創出するほど職に困っていないという理由もあるかと思う。
- 権利化や権利行使といった、いわゆる弁理士のコアサービスの品質をしっかりと高めていこうという方針である。

ii. スキルについて

【弁理士のスキル取得方法とその動機】

調査相手に対して、スキルの習得方法を聴取した。その結果、先輩から学ぶ、経験を通して学ぶといった方法が確認された。

特に欧州の弁理士からは、欧州弁理士資格取得のために必要なトレーニーの経験がスキル獲得に有効な機会となっていることが確認された。

<聴取事項>

【米国】

- 所内のスキル習得方法は、日本と変わらない。先輩から学ぶのが基本。

【ドイツ】

- スキルは経験を通して獲得する。欧州弁理士の資格を取得するためには、3年間トレーニーとして、指導員の下で実務の指導を受け、一人前になったと認められなければいけない。そのトレーニングで、良い指導員にあたると、幅広い経験を積む機会を与えられるので、非常に良い経験になる。自身はとても良い指導員にあたって感じており、幅広い経験を積ませてもらっている。
- また、欧州ではトレーニーにもそれなりの権限があたえられており、例えば、審査官面接の出席や、発言もできる。審査官へのレターをトレーニー名義で出すこともできる。

【イギリス】

- スキルは、経験を通して取得することが多いと思う。
- 欧州弁理士の資格を取得するためには、一定のトレーニーの経験が必要。つまり、弁理士になる時点で、ある程度の能力が担保されている。

iii. その他の事項について

【弁理士業界の競争の環境について】

日本においては、国内出願件数の減少に伴う弁理士業界の競争の激化が生じていると想定される。海外においてこのような競争の激化や、それに伴う価格競争化の傾向などが存在するかどうかを聴取したが、このような競争の激化は確認されなかった。

<聴取事項>

【米国】

- 値下げ競争は生じている。
- 自身の事務所は、値下げ競争をあえてリードするという戦略をとっている。サービスの品質は保ちつつ、価格は下げるが、それにより新規顧客を増やし、売り上げを伸ばしている。
- 日本の競争激化の一要因として、日本の企業が、日本の事務所を介さずに海外出願をするようになっているということがあるのではないかと。

【ドイツ】

- ドイツでは日本ほど出願件数が減っていない。
- 日本は、外内案件が減っているのではないかと。中国が増えて日本が減っている。日本のマーケットに魅力が足りないのが原因ではないかと。

【イギリス】

- 欧州出願は増加傾向にある。クライアントは当然価格を気にするが、仕事の総数が減ってしまっており価格競争を強いられているという状況ではない。
- なお、米国やアジアの企業からの欧州出願については、イギリスの事務所のみならず、他のヨーロッパの事務所も競争相手になる。

【中小企業やスタートアップに対してビジネスを意識したサービスを提供する弁理士を増やすための施策についての意見】

日本において、中小企業やスタートアップに対してビジネスを意識したサービスを提供する弁理士を増やすためにはどうすればよいか、意見を幅広く聴取した。

その結果、中小企業にとっての課題は資金であり、知財活動における弁理士費用への金銭的支援が、弁理士によるビジネスを意識したサービスの提供につながるのではないかという意見を得た。また、出資者であるファンドの知財意識を向上させることも有効だとの意見を得た。また、海外では終身雇用制度が前提ではなく、このことにより弁理士は自己を高める必要性が高く、そのための有効な機会である中小企業・スタートアップの支援に積極的になっているという可能性が示唆された。

<聴取事項>

【ドイツ】

- 日本で働いていて中小規模の企業を支援していた際に、本当にお金を払ってもらえるのか心配になったことがあった。一番のネックは金銭面ではないか。
- 日本でも中小規模の企業の知財活動に対する資金面の優遇制度はいくつかあると思うが、いずれも使いにくい。また、おそらく、出願や審査の費用の減免みたいなものはあったが、弁理士費用を支援してくれるような制度はなかったと思う。このような支援があれば知財活動の高度化につながるのでは、
- 中小企業が弁理士に対して払えるお金が少ないので、弁理士としてもビジネスを意識したサービスなど、手間のかかるサービスを提供しにくいのでは。
- また、ドイツではファンド側も知財意識が高く、スタートアップの資金調達にあたり知財が大事になってくる。日本でも、ファンドの知財意識を向上させることが、スタートアップの知財意識向上につながるのでは。

【イギリス】

- 先ほども言った通り、中小企業やスタートアップ支援は、自身への投資という側面がある。日本には終身雇用の風潮があり、自身を高める必要性がイギリスと比較して低いかもしれない。中小企業やスタートアップ企業の案件に取り組むか否かという違いは、その差が関係しているかもしれない。

4. 総括

本調査では、我が国において特に中小企業・ベンチャー企業に対してビジネスを考慮したうえでサービスを提供する弁理士、また、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供できる弁理士を増加させる施策を提言することを目的として、調査を実施した。これらについて、今回実施した調査の結果から得られた示唆を、以下に記載する。

(1) 公開情報調査より得られた示唆

【弁理士になるための要件について】

調査対象国（米国、ドイツ、イギリス、イスラエル、中国、シンガポール）において弁理士になるため（弁理士試験を受けるため、または弁理士として登録するため）に求められる要件として、理系の学位を有することや、技術系または知財系の業務経験を有することが確認された。

特徴的な要件として、ドイツにおいては、弁理士試験を受ける資格を得るため、研修生として34ヶ月間のトレーニング（Patentanwaltsausbildung）を受ける必要が確認された。当該トレーニングにおいては、弁理士の下での実務研修（26カ月）及び裁判所での研修（8カ月）といった実務経験の蓄積や、法律関連の知識のインプットが行われていた。

【高度・多様な知財サービスを提供する人材の存在状況】

IAM Strategy 300 : The World's Leading IP Strategists（2020年版）の選出者数は、日本は調査対象国の中で第3位であり、日本において高度・多様な知財サービスを提供する人材が顕著に少ないという状況ではなかった。また、特に日本が特定の分野の人材が他国と比較して不足しているという状況でもなかった。

【中小企業支援施策】

各国の特許庁等により提供される中小企業向けの知財活動支援制度のうち、特に専門家による支援を伴うものの内容としては、法的アドバイスや出願支援、発明者

に対する相談等が確認された。知財面のみならずビジネス面の支援を含むと想定される制度としては、シンガポールの IPOS International による支援が確認された。

一方、日本においても、法律的な相談や権利取得に関する相談のみならず、ビジネス戦略の構築に関する相談などにも対応する支援施策が確認された。公的機関による支援に関して言えば、中小企業・ベンチャー企業に対するビジネスを考慮した知財活動の支援は、日本は比較的充実しているといえる。

【弁理士育成制度】

弁理士に対する義務研修制度がイギリス及び中国において確認された。

中国では、主に知財に関する法律的な内容や、明細書作成等の実務に関連する内容の研修が、年間 12 時間要求されていた。

イギリスでは、年間 16 時間の研修が要求されていた。研修の時間には、講義の受講のみならず、出版、講義の提供、試験の採点等、様々な活動がカウントされる。

特に、ビジネスを考慮したうえでサービスを提供する弁理士や、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供できる弁理士の育成を目的とした育成制度は、確認されなかった。

(2) ヒアリング調査より得られた示唆

① 弁理士個人に対するヒアリングより得られた示唆

調査対象国において、高度・多様なサービスを提供する弁理士を対象として、提供しているサービスや、保有するスキル、その習得方法に関する事項を中心に聴取した。得られた示唆を以下にまとめる。

【提供されているサービスと、そのために必要なスキル、その習得方法について】

提供されているサービスとしては、知財の権利化のみならず、訴訟支援、特許収益化（ライセンス等）の支援、紛争支援、特許売買、デューデリジェンス、ポートフォリオマネジメント、特許調査・分析など、多様なサービスが確認された。これらの多様なサービスを提供するようになった経緯は、多くの場合クライアント（特に中小企業やスタートアップ）からのニーズに応じて提供するようになったというものであった。

また、これらの幅広いサービスの提供に最も重要なスキル（コアスキル）について聴取したところ、クレームを理解・分析するスキル、法律的知識、実務能力、技術的専門知識といった、弁理士としての基本的な知識・スキルのほかに、クライアントのビジネスを理解するスキルや、そのうえでニーズを把握し、問題を解決するスキルといった回答が得られた。さらに、これらコアスキルを習得するためには、多くのケアが必要な中小企業やスタートアップ企業にサービスを提供する経験、また、ニーズの異なる様々なクライアントにサービスを提供する経験を積むことが重要であると確認された。

これら調査結果より、我が国において高度・多様なサービスを提供する弁理士を増加させるためには、多くの弁理士に、中小企業やスタートアップ企業に対し、また、ニーズの異なる様々なクライアントに対し、クライアントのニーズを深く考慮したうえで、当該ニーズを満たすようなサービスを提供する経験を積ませることが有効であることが示唆された。

また、ドイツにおいては、先述の弁理士試験を受ける資格を得るためのトレーニングがスキル取得のポイントとなったという意見も得られた。

【その他スキルやその習得方法について】

コアスキル以外に弁理士が保有するスキルとしては、特許評価に関するスキルや、税・労働法・雇用・金融といった弁理士の専門領域以外の領域に関する知識、投資やビジネスに関するスキルや知識等、様々なスキルが確認された。これらスキルの習得方法としては、サービスの経験から学ぶ、同僚から学ぶ、といった方法が確認された。

一方で、弁理士の専門領域以外のスキルを持っていたとしても、その分野の専門家と同水準のサービスは提供し得ないため、そのスキルを主に使用するようなサービスは提供すべきではないという意見も確認された。

【顧客満足度向上につながる工夫について】

また、スキル以外にも、顧客満足度の向上につながる工夫が確認された。

具体的には、自身と異なるスキルを保有する外部専門家等と連携することで価値の高いサービスを創出する事例や、デジタル化やオフィスレス化により、レスポンス速度の向上や低価格化を図り顧客満足度を向上させている事例が確認された。

【ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスについて】

ビジネス環境の変化に適応して新たな（今まで存在しなかったような）知財サービスを提供する事例や、そのようなサービスのニーズは確認されなかった。

既存サービスに対するニーズの変化としては、米国では、特許取引、特許収益化支援、特許分析といったサービスへのニーズの増加が確認された。一方、米国以外の国では、主に権利化業務の範囲内でニーズの変化（低コスト化や海外展開）が確認された。また、知財教育へのニーズも確認された。

②特許事務所に対するヒアリングより得られた示唆

弁理士のコア業務である権利化業務を中心にサービスを提供する特許事務所を対象として、提供しているサービスの内容や、そのサービスの提供のために求められるスキル、そのスキルを所員に習得させる方法、他の事務所との差別化要因、クライアントからのニーズの変化等に関する事項を中心に聴取した。得られた示唆を以下にまとめる。

【提供されているサービスと、そのために必要なスキル、その習得方法について】

いずれの事務所においても、クライアントのビジネスを意識したサービスが提供されていた。具体的には、権利化業務の中で（例えばクレームを作成する際に）クライアントのビジネスを意識している事例や、権利化業務以外では、特許ポートフォリオに関するアドバイスや、研究開発の方向性についてのアドバイス、特許戦略の構築支援、ビジネス戦略のアドバイス、ビジネスを考慮したうえでの異議申し立てや他社特許無効化等のサービスを提供している事例が確認された。

また、多くのアドバイスを必要とする中小企業やスタートアップに対してはクライアントのビジネスを意識した踏み込んだサービスの提供をしやすいが、大企業は自身で知財戦略等を検討できるため、踏み込んだサービスの提供は難しいという傾向が確認された。一方で、大企業に対してもトレーニー制度やセミナー等の研修を提供し、信頼を獲得することで上流からのサービスの依頼を受けられるような関係を構築している事例が確認され、信頼関係の構築が大企業に対する踏み込んだサービスの提供のためのポイントであることが示唆された。

また、ビジネスを意識して踏み込んだサービスを提供するために必要なスキルは、クライアントへのサービス提供や、コミュニケーションを通して得られるものであり、特にクライアントのニーズを聞き出して適切なサービスを提供する経験がスキル習得のために重要であり、そのような経験を豊富に積むために、ニーズの異なる幅広いクライアントにサービスを提供することが有効であることが確認された。

これら調査結果より、我が国において、クライアントのビジネスを意識したうえでサービスを提供する弁理士を増加させるためには、多くの弁理士に対して、特に

中小企業やスタートアップ企業に対し、また、ニーズの異なる様々なクライアントに対し、クライアントのニーズを深く考慮したうえで、当該ニーズを満たすようなサービスを提供する経験を積ませることが有効であることが示唆された。

また、ドイツにおいては、先述の弁理士試験を受けるための資格を得るトレーニングの中で、このような経験を得られたという意見も得られた。

【ビジネスを意識した踏み込んだサービスの提供のための課題】

クライアントのビジネスを意識したうえでサービスを提供することができるようになるためには、クライアントのニーズを考慮したうえで踏み込んだサービスを提供する経験を積むことが重要であることが示唆されたが、そのようなサービスを提供しても、結局出願に対してしか報酬を請求できない（すなわち、アドバイスの提供等に割いた時間に対する報酬を請求できない）という状況が生じていた場合、踏み込んだサービスの提供に対して消極的になる可能性が想定される。そこで、アドバイスの提供などに対する報酬の有無を聴取した。

その結果、タイムチャージでアドバイスに対する報酬を請求出来ているケースも存在するものの、アドバイスの提供に対して報酬を請求していない（できていない）ケースも多く存在することが確認された。

この調査結果より、我が国において、クライアントのビジネスを意識したうえでサービスを提供する弁理士を増加させるためには、金銭面の課題が存在する可能性が示唆された。

一方で、本調査の対象者の多くが、多くのアドバイスを要する中小企業やスタートアップの支援に積極的であることが確認された。その理由としては、クライアントのニーズを考える能力や最新の技術についての知識を得るための有効な機会であること、クライアントの成長に喜びや楽しさを感じられることなどが確認された。

【弁理士のスキル以外で付加価値を創出している要因について】

所属弁理士のスキル以外に、事務所全体としてクライアントに対する価値を創出するための工夫について聴取したところ、クライアントとの密なコミュニケーションのための工夫、管理スタッフの強化、語学能力の高いスタッフの充実化、価値の

高いサービスの提供のための他の専門家との連携、デジタル化による業務効率の向上等、様々な工夫が確認された。

【ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスについて】

ビジネス環境の変化に適応して新たな（今まで存在しなかったような）知財サービスを提供する事例や、そのようなサービスのニーズは確認されなかった。

いずれの調査相手も、新たなサービスを探すことよりも弁理士としての既存のサービスの質を高めることが重要であるという考え方であった。

③海外及び日本で勤務経験のある弁理士に対するヒアリングより得られた示唆

日本及び海外の両方で勤務経験のある弁理士を対象として、海外の弁理士が提供するサービスや、スキルの習得方法、海外の弁理士を取り巻く環境等について、日本との差異点を中心に聴取した。得られた示唆を以下にまとめる。

【サービスについて】

特にクライアントのビジネスを意識したサービスという観点からは、弁理士が提供しているサービスの内容に、国による違いはあまりなく、クライアントの規模に起因したニーズの違いがどの国においても存在するという意見が得られた。なお、違いがあるとすれば、日本の弁理士は比較的自分を売り込むということに積極的でないという可能性があるという意見も得られた。

【クライアントの構成とその背景について】

米国の弁理士からは、クライアントの大多数が大企業であること、及び、サービスの品質を保ちつつ価格を下げることで値下げ競争をリードし、多くの新規顧客を獲得することで売り上げを伸ばすという戦略をとっていることが確認された。

一方、ドイツの弁理士からは、主なクライアントは中小企業やスタートアップであることが確認された。その背景として、ドイツでは大企業は特許事務所への外注が少なく、特許事務所のクライアントは中小企業やスタートアップの割合が高いことが聴取された。また、ドイツは訴訟リスクに起因して中小企業やスタートアップ、ファンドも知財意識が高いことから、中小企業やスタートアップの知財活動が盛んであるということも聴取された。

イギリスの弁理士からは、大企業のみならず、中小企業やスタートアップ、大学もクライアントとしていることが確認された。その背景として、イギリスでは終身雇用制がないことから自身でキャリア形成を考える必要があり、キャリア形成を考えると、中小企業やスタートアップの支援は得られるものが多く魅力的であるため、自身への投資という考え方で積極的に取り組めるという意見が得られた。

また、中小企業やスタートアップへのサービスの提供にあたり、日本とは異なり料金体系が基本的にタイムチャージであり、時間をかけた分が報われるので、中小企業やスタートアップに積極的に提案をするモチベーションが生じやすいという意

見も得られた。一方で、かけた時間の全てを請求できない場合もあることも確認された。

さらに、中小企業の知財活動の一番のネックは金銭面であり、弁理士へ支払うことができる金銭が少ないため、弁理士としてもビジネスを意識したサービスなど、手間のかかるサービスを提供しにくいのではないかという意見が聴取された。これに対し、出願費用の減免などではなく、弁理士に支払う費用を支援するような制度があれば、中小企業知財活動の高度化や、それに対する弁理士からの積極的な提案につながるのではないかという意見が得られた。また、資金提供者であるファンドの知財意識を高めることも有効であるとの意見も得られた。

【スキルの習得方法について】

欧州弁理士の資格を取得するためには、トレーニーとして指導員の下で実務に関するトレーニングを所定期間受ける必要がある。このトレーニングが幅広い経験を積むための非常に良い機会となっていることや、このトレーニングにより弁理士になった時点での能力がある程度担保されていることが確認された。

【ビジネス環境の変化に伴う新たなサービスについて】

いずれの調査相手からも、ビジネス環境の変化に伴う新たなサービスについては、聴取できなかった。

また、海外においては、出願件数が減少して弁理士の業務が減っているという状況が生じていないことも聴取できた。このことにより、弁理士側に新しいサービスを提供する必要性が生じておらず、むしろ既存のサービスの質を高めていく方針となっているものと考えられる。

5. 提言

本調査研究は、我が国において、特に中小企業・スタートアップに対してビジネスを考慮したうえでサービスを提供する弁理士、また、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供できる弁理士を増加させる施策を提言することを目的として実施された。

本調査研究より得られた示唆をもとに、以下の通り提言を取りまとめる。

(1) 弁理士の能力の強化に関する提言

本調査より、ビジネスを考慮したうえでサービスを提供する能力は、大学や特許庁等による教育プログラムではなく、実際にクライアントのニーズをビジネスに関する事項まで考慮したうえで幅広く深く聞き出し、そのうえで適切なサービスを提供する経験を通して身に着けるものであると示唆された。

また、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスの提供に関する情報は本調査からは聴取できなかったものの、このようなサービスの提供のためにはビジネス環境の変化に応じたクライアントのニーズをとらえることが重要であり、そのためには同様の経験を積むことが有効であると想定される。

したがって、上記のような経験を多くの弁理士が積むことが、我が国において、特に中小企業・スタートアップに対してビジネスを考慮したうえでサービスを提供する弁理士、また、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供できる弁理士を増加させるためには必要であると考えられる。そのために効果的であると考えられる事項を以下にまとめる。

①中小企業・スタートアップへのサービス提供経験を積むために

本調査より、多くのアドバイスを要する中小企業・スタートアップに対するサービス提供経験が、特に弁理士のスキル向上やサービス拡大に対して有効であることが示唆された。

したがって、弁理士が中小企業・スタートアップに対してサービス提供の経験を積む機会を増やすための施策の推進が必要であるといえる。具体的なスキルの習得方法としては、今回の調査からは先輩やトレーナーから教わるという方法が多く聴取された。我が国においても、スキル向上を求める弁理士が、中小企業・スタートアップへのサービス提供経験を豊富に有する弁理士や、他の専門家とともに、サービスを提供する経験を積む機会を増やすことが効果的と考えられる。

一方で、中小企業やスタートアップに対する踏み込んだサービスを妨げる要因として、金銭面の課題が存在しうることが示唆された。すなわち、アドバイスの提供のために割いた時間に対して報酬を請求できないことが多く、そのために、弁理士が中小企業・スタートアップに対する踏み込んだサービスに対して消極的になる可能性が示唆された。

これに対しては、中小企業・スタートアップの弁理士費用に対する補助金制度が有効であることが示唆された。このような補助金制度の充実、及び周知を図り、中小企業・スタートアップが弁理士に対して踏み込んだサービスを求めやすいような、また、弁理士が中小企業・スタートアップに対して踏み込んだサービスを提供しやすいような環境を整えることも、必要と考えられる。

②多様なクライアントへのサービス提供経験を積むために

ニーズの異なる多様なクライアントに対してサービスを提供する経験を積むことも、弁理士のスキル向上やサービス拡大に対して有効であることが示唆された。

しかしながら、本調査より、調査対象国で弁理士への依頼を検討する者が弁理士にたどり着く方法は、インターネット検索や紹介が多いことが判明したが、これは日本においても同じ状況であると想定される。すなわち、基本的には弁理士はクライアントに選ばれる側であり、自ら積極的にクライアントの幅を広げることは難しい状況である。この状況を打破するための施策としては、幅広いクライアントへの

サービス提供を通じたスキルアップを望む弁理士に対して、新たなクライアントをマッチングさせるような支援制度が想定される。当該マッチング制度においては、ミスマッチが生じないように、クライアントのニーズと、弁理士の得意分野や経歴を考慮したうえでマッチングができるような仕組みとすることが好ましいと想定される。

③弁理士資格取得の要件としての OJT について

ドイツや欧州においては弁理士資格の取得のために一定期間トレーナーの下で OJT 形式の実務経験を積む必要があり、これがクライアントのニーズをとらえて適切なサービスを提供する経験を積む機会として有効であることが示唆された。

日本においても、ビジネスを考慮したうえでサービスを提供する弁理士、また、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスを提供できる弁理士を増加させるための施策の一案として、弁理士となる要件として（すなわち、弁理士試験受験の要件や、弁理士登録の要件として）、経験豊富な弁理士の下での一定期間の OJT 形式での実務経験を課することは、検討の余地があると考えられる。

(2) 弁理士の能力以外の能力以外の工夫による価値創出に関する提言

本調査においては、クライアントへの価値の創出方法として、弁理士個人の能力以外の事項も確認された。我が国においても、弁理士個人の能力以外の能力以外の価値創出要因に幅広く着目し、より一層弁理士サービスの創出価値向上を促す必要がある。

例えば、本調査においては、ペーパーレス化やオフィスレス化によるコストカット、ソフトウェア導入による業務効率化など、デジタル化を図ることにより顧客満足度を向上させている事例が確認された。我が国においてもこのようなデジタル化を推進することで、クライアントの満足度向上につながると想定される。具体的には、デジタル化を阻害する要因を特定し、それを解消して各事務所がデジタル化を推進しやすいような環境を構築することが重要と考えられる。

また、本調査においては、自身が保有しないスキルを保有する専門家と連携してサービスを提供することで、幅広い領域にわたる専門知識が求められるサービスを提供している事例が確認された。

特にビジネスを考慮したサービスの提供や、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスの提供に際しては、弁理士の専門知識以外の専門知識が要求されるケースも想定され、他専門家と連携したサービスの提供が効果的であると考えられる。

したがって、ビジネスを考慮したサービスや、ビジネス環境の変化に適応した新たな知財サービスの質の向上のためには、弁理士と他の専門家の連携を促すような仕組みの構築が効果的と考えられる。

III. 農林水産分野の知財活動に関する調査研究

1. 調査研究の背景・目的・方法

(1) 調査研究の背景

我が国の農林水産業の方向性として、データを活用し、スマート農業技術を導入した革新的農業を実践することにより生産性・品質・付加価値を向上させることや、輸出力を強化することが示され²²、農林水産分野の知財活動の重要性が増している。また、令和2年3月に閣議決定された「食料・農業・農村基本計画」では、講ずべき施策の1つとしてグローバルマーケットの戦略的な開拓が掲げられており、具体的な方策として、農林水産物・食品の輸出促進と知的財産等の保護・活用を図ることが挙げられている。

我が国の農林水産分野における知財活動に関する調査研究としては、平成30年度に「農林水産分野における弁理士の役割等に関する調査研究」が実施された。本調査研究においては、特に農林水産分野における弁理士の活用の可能性を検討するため、農林水産関係者を調査対象とし、弁理士に対する農林水産関連業務のニーズ、課題、課題を解決し得る手段等について調査・分析が行われた。

当該調査研究の報告書においては、農林水産分野における知的財産を意識したことがない関係者の知的財産への意識（知財意識）の醸成の必要性や、農林水産事業者と知財専門家の接点構築などの、農林水産事業者の知財活動支援の必要性が示唆された。農林水産事業者の知財意識の醸成や知財活動支援においては、公的機関による施策が重要と考えられ、従来も農林水産知財に関するセミナーの開催等の施策が実施されているところであるが、本分野の知財活動のさらなる活性化のためには、より効果的な施策が望まれる。

また、農林水産事業者の知財活動支援においては、知財専門家も重要な役割を担うと考えられる。上記調査研究の報告書においては、弁理士は、特許と品種、地域団体商標と地理的表示（GI）、商標と品種など、知的財産全般に渡り総合的な対応が可能であること、また、海外事務所とのネットワークを保有し、海外展開の起点

²² 内閣府「統合イノベーション白書2019」

となることが可能なことから、支援者として大きな役割を果たす可能性があることが示唆された。一方で、育成者権や GI を単独でみた場合、弁理士のニーズは高くはないことも示された。そして、このような結果を踏まえ、弁理士の有効な活用方法を模索することが我が国の農林水産業の国際競争力をつけるという課題の解決につながっていくとの考えが示された。

(2) 調査研究の目的

以上の背景に鑑みて、本調査研究においては、わが国の公的機関により実行されるべき農林水産分野の知財意識向上施策及び知財活動支援の明確化、及びわが国の弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方の明確化を目的として、調査研究を実施した。

(3) 調査研究の方法

本調査では、公開情報調査、海外質問票調査、海外ヒアリング調査の 3 つのステップから調査研究を実施した。

公開情報調査では、米国、オランダ、ドイツ、フランス、中国の 5 か国を対象として、各国の農林水産分野の知的財産に関する基礎情報や、海外質問票調査・ヒアリング調査の設計検討のための情報を調査した。

2. 公開情報調査

(1) 目的及び調査方法

公開情報調査では、米国、オランダ、ドイツ、フランス、中国の 5 か国を対象として、各国の農林水産分野の知的財産に関する基礎情報や、海外質問票調査・ヒアリング調査の設計検討のための情報を調査した。

各国の農林水産分野の知的財産に関する基礎情報の調査としては、各調査対象国における育成者権制度、及び、地理的表示制度の概要を調査した。

海外質問票調査・ヒアリング調査の設計検討のための情報の調査としては、各調査対象国の農林水産業についての政府方針（特に革新的農業等に関する方針）、及び、農林水産分野の海外輸出総額に占める先進国への輸出額の割合を調査した。我が国の「革新的農業の実践」「高品質・高付加価値路線での海外展開」という方針と親和性の高い国を、海外質問票調査及び海外ヒアリング調査の調査対象国として選出するためである。なお、本調査においては、G7 に加盟するフランス、アメリカ、イギリス、ドイツ、日本、イタリア、カナダの 7 か国を先進国とみなした。

(2) 基礎情報の調査結果

① 育成者権制度概要

以下、育成者権制度を中心に、海外において植物の品種を保護する制度について、その概要を整理する。

i. 米国

【制度の種類】

米国において植物の品種を保護する制度としては、品種登録、植物特許、及び一般特許の3つが存在する。

【法律】

品種登録の根拠法令は、植物品種保護法（Plant Variety Protection Act ; PVPA）である。植物特許の根拠法令は、植物特許法である。一般特許の根拠法令は、特許法である。

【所轄官庁】

品種登録の所轄官庁は、米国農務省植物の品種保護局（United States Department of Agriculture ; USDA）である。

植物特許、及び一般特許の所轄官庁は、米国特許商標庁（United States Patent and Trademark Office ; USPTO）である。

【保護対象】

品種登録の保護対象は、種子繁殖植物、又は塊茎（かいけい）から繁殖する植物（ダイズ、イネ、ジャガイモ等）である。

植物特許の保護対象は、塊茎植物を除く無性繁殖植物（挿し木や接ぎ木で繁殖する観葉植物等）である。

【主な登録要件】

品種登録の主な登録要件は、未譲渡性（出願よりも前に販売されていないこと）、区別性（一般に知られている品種と違うことがはっきり分かること）、均一性（同時期に栽培した出願品種の特性がどの植物体でもほとんど同じであること）、安定性（繁殖を繰り返しても特性が変化しないこと）である。

植物特許及び一般特許の主な登録要件は、有用性、新規性、非自明性である。

【権利存続期間】

品種登録の権利存続期間は、多くの植物では登録から 20 年、樹木とつる植物は登録から 25 年である。

植物特許、及び一般特許の登録期間は、出願から 20 年間である。

【代理人】

品種登録の申請の代理人となるための要件は特に定められていない。

植物特許及び一般特許の米国特許商標庁への手続きの代理人になるための要件としては、Patent Attorney 又は、Patent Agent であることが求められる。

ii. EU

【制度の種類】

EU 諸国全体において植物の品種を保護する制度としては、品種登録制度が存在する。

【法律】

根拠法令は、欧州議会・理事規則（Regulation (EU) of the European Parliament and of the Council ; Regulation (EU) No. 2100/94）である。

【所轄官庁】

EU 諸国全体の品種登録制度の所轄官庁は欧州植物品種庁（Community Plant Variety Office;CPVO）である。

【保護対象】

EU 諸国全体の品種登録制度の保護対象は、全ての種の観葉植物ならびに樹木植物である。

【主な登録要件】

主な登録要件は、区別性、均一性、安定性、新規性である。

【権利存続期間】

権利存続期間は、基本的には登録から 25 年間である。例外として、つる植物と樹木の場合には、許可を受けてから 30 年目の暦年末までとなる。

【代理人】

品種登録（植物品種保護証）の申請の代理人となるための要件として、EU 域内に居住していることが求められる。

iii. オランダ

【制度の種類】

オランダにおいて植物の品種を保護する制度としては、品種登録制度が存在する。

【法律】

オランダにおける品種登録制度の根拠法令は、2005年植物品種保護法（Seeds and Plant Material Act 2005）である。

【所轄官庁】

オランダにおける品種登録制度の所轄官庁は、植物品種協議会 (Raad voor Plantenrassen) である。

【保護対象】

オランダにおける品種登録制度の保護対象は、全ての植物である。なお、海藻や菌類（キノコ）など、植物とみなされないものは登録できないが、マッシュルームは登録可能。

【主な登録要件】

主な登録要件は、区別性、均一性、安定性、新規性である。

【権利存続期間】

権利存続期間は、基本的には登録から25年間である。例外として、ジャガイモ属、苺、アカシア、アンスリウム、林檎、セイヨウトリネコ、楓、エルク、桜、ミズキ、レーズン、オウシュウナナカマド、シナノキモクレン、梨、ポプラ、セイヨウスモモ、柳、所定のリストに掲載された球根植物の品種については30年間である。

【専門家（出願代理を行う者の主な例）】

代理人がEU域内に居住していることが要件となる。

iv. ドイツ

【制度の種類】

ドイツにおいて植物の品種を保護する制度としては、品種登録制度が存在する。

【法律】

ドイツにおける品種登録制度の根拠法令は、品種保護法（Plant Variety Protection Act）である。

【所轄官庁】

ドイツにおける品種登録制度の所轄官庁は、連邦植物品種庁（Federal Plant Variety Office）である。

【保護対象】

ドイツにおける品種登録制度の保護対象は、全ての種の観葉植物ならびに樹木植物である。

【主な登録要件】

主な登録要件は、区別性、均一性、安定性、新規性、名称の適格性である。

【権利存続期間】

権利存続期間は、基本的には許可を受けた年から 25 年目の暦年末（12 月 31 日）までである。ホップ、ジャガイモ、ブドウ、樹木種の場合は、許可を受けてから 30 年目の暦年末までとなる。

【代理人】

代理人が EU 域内に居住していることが要件となる。

v. フランス

【制度の種類】

フランスにおいて植物の品種を保護する手段としては、品種登録制度が存在する。

【法律】

フランスにおける品種登録制度の根拠法令は、植物新品種法（1970 年施行）である。

【所轄官庁】

フランスにおける品種登録制度の所轄官庁は、所轄官庁は、国立植物新品種委員会（Instance Nationale des Obtentions Végétales ; INOV）である。

【保護対象】

フランスにおける品種登録制度の保護対象は、全ての種の観葉植物ならびに樹木植物である。

【主な登録要件】

主な登録要件は、新種性、区別性、均一性、安定性である。

【権利存続期間】

権利存続期間は、基本的には許可を受けた年から 25 年である。果樹、ブドウ、リンゴ等の一定種の場合は、許可を受けてから 30 年となる。

【代理人】

代理人が EU 域内に居住していることが要件となる。

vi. 中国

【制度の種類】

中国において植物の品種を保護する手段としては、品種登録が存在する。

【法律】

中国における品種登録制度の根拠法令は、植物新品種保護条例（新植物物种保护条例）（1997年10月1日施行）である。

【所轄官庁】

中国における品種登録制度の所轄官庁は、農業農村部技術発展センターである。

【保護対象】

保護対象は、所定のリストにより定められている。

具体的には、農業作物については、中国農業部の定める所定の植物属（種）が保護対象となっている（2019年4月より実施された第11版のリスト（第十一批农业植物品种保护名录）では、合計191の植物属（種）が保護対象となっている）。

また、林業作物については、国家林業局の定める所定の植物属（種）が保護対象となっている。保護対象のリスト（中华人民共和国植物新品种保护名录（林业部分））は第1版から第6版（2016年11月公開）まで公開されており、合計1206の植物属（種）が保護対象となっている）。

【主な登録要件】

主な登録要件は、未譲渡性、区別性、均一性、安定性である。

【権利存続期間】

権利存続期間は、基本的には15年、果樹や樹木の場合には20年である。

【代理人】

かつて代理人は、品種代理人の資格を有する者である必要があったが、現在はその条件は撤廃されており、中国の工業商業局から代理会社の設立許可を受けているものであれば、だれでも代理人になることができる。

＜各国の育成者権制度概要＞

	米国		EU	オランダ	ドイツ	フランス	中国
制度種類	品種登録	植物特許 一般特許	品種登録	品種登録	品種登録	品種登録	品種登録
法律	植物品種 保護法	特許法	欧州議 会・理事 規則	2005年植 物品種保 護法	品種保護 法	植物新品 種法 (1970年 施行)	植物新品 種保護条 例(1997 年10月1 日施行)
所轄 官庁	米国農務 省植物品 種保局	米国特許 商標庁	欧州植物 品種庁	植物品種 協議会	連邦植物 品種庁	国立植物 新品種委 員会	農業農村 部技術発 展センタ ー
保護 対象	種子繁殖 植物、又 は塊茎か ら繁殖す る植物	塊茎植物 を除く無 性繁殖植 物	全ての植 物 (海藻や 菌類等例 外あり)	全ての植 物 (海藻や 菌類等例 外あり)	全ての種 の観葉植 物ならび に樹木植 物	全ての種 の観葉植 物ならび に樹木植 物	所定のリス トにより定め られる品種
権利 存続 期間	登録から 20年。樹 木とつる 植物は25 年。	出願から 20年	登録から 25年。つ る植物と 樹木は30 年。	登録から 25年。樹 木は30 年。	登録から 25年。樹 木は30 年。	登録から 25年。果 樹等の一 定種は30 年。	基本的には15年。 果樹や樹 木の場合 には20年
代理 人の 要件	特に要件 なし	Patent Agent また は Patent Attorney で あること が必要	EU域内に 居住して いること が必要	EU域内に 居住して いること が必要	EU域内に 居住して いること が必要	EU域内に 居住して いること が必要	工業商業 局から代 理会社の 設立許可 が必要

②地理的表示制度概要

以下、地理的表示制度を中心に、海外において原産地の表示を保護する制度について、その概要を整理する。

i. 米国

【制度の種類】

米国においては、地理的表示の保護そのものを目的とする制度はない。一方、証明商標により原産地の表示を保護することが可能であり、以下では本制度について説明する。

【法律】

証明商標の根拠法令は、商標法（Trademark Act）第4条である。

【所轄官庁】

証明商標の所轄官庁は、米国特許商標庁である。

【保護対象】

証明商標は、言葉、名前、シンボル、図案、またはこれらいずれかの組合せであって、（1）所有者以外の者によって使用される、（2）所有者が第三者に対し商業的に使用することを認める真正な意図をもって米国特許商標庁（USPTO）の主登記簿に商標登録する申請を行うもので、そのような使用者の商品または役務の原産地、材料もしくは製造方法、品質、正確さまたはその他の特徴を証明する、もしくは、商品または役務に係る作業または労働が組合またはその他の団体の構成員によってなされたことを証明するものである。

証明商標の対象となるべき商品や役務の範囲は、広漠であり、特に制限はない。classA（商品）又は classB（役務）のいずれかに出願・登録する。通常の個人が商標を使用し登録する商品・役務ほどに狭義に指定されないためとされている。

【主な登録要件】

主な登録要件は、以下である。

- （1）所有者以外の者によって使用されることを証明するもの
- （2）所有者が第三者に対し商業的に使用することを認める真正な意図をもって米国特許商標庁（USPTO）の主登記簿に商標登録する申請を行うもので、そのような使

用者の商品または役務の原産地、材料もしくは製造方法、品質、正確さまたはその他の特徴を証明する、もしくは、商品または役務に係る作業または労働が組合またはその他の団体の構成員によってなされたことを証明するもの

【権利存続期間】

10年ごとに登録を更新することができ、更新さえしていれば無期限に保護を受けることができる。

【代理人】

証明商標の代理人は、米国弁護士（US Licensed Attorney）である必要がある。

ii. EU

【制度の種類】

EU 諸国全体において農林水産物及び食品の原産地呼称、及び地理的表示を保護する制度として、原産地呼称保護（PDO）、地理的表示保護（PGI）、及び伝統的特産品保証（TSG）が存在する。

原産地呼称表示（PDO）は、特定の地理的領域で受け継がれたノウハウに従って生産・加工・製造された農産物、食品、飲料が対象となる。地理的表示保護（PGI）は、特定の地理的領域と密接に関連した農産物、食品、飲料が対象となる。なお、生産・加工・製造の少なくとも一段階がその地域で行われていなければならない。伝統的特産品保証（TSG）は、伝統的なレシピや製法に基づいて製造された製品が対象となる。

【法律】

原産地呼称保護（PDO）、地理的表示保護（PGI）、及び伝統的特産品保証（TSG）ともに、根拠法令は欧州議会・理事規則 No.1151/2012（EU）である。

【所轄官庁】

原産地呼称保護（PDO）、地理的表示保護（PGI）、及び伝統的特産品保証（TSG）ともに、所轄官庁は EC（欧州委員会）である。

【保護対象】

原産地呼称保護（PDO）、地理的表示保護（PGI）について、保護対象は、ビール、チョコレートおよび派生製品、パン、ペストリー、ケーキ、菓子、ビスケット、その他のパン製品、植物抽出物から作られた飲料、パスタ、塩、天然ガムと樹脂、マスタードペースト、干し草、エッセンシャルオイル、コルク、コチニールカイガラムシ、花や観賞植物、コットン、ウール、枝編み細工品、亜麻、レザー、毛皮、フェザーである。伝統的特産品保証（TSG）について、保護対象は、総菜、ビール、チョコレートおよび派生製品、パン、ペストリー、ケーキ、菓子、ビスケット、その他のパン製品、植物抽出物から作られた飲料、パスタ、塩である。

【主な登録要件】

原産地呼称保護（PDO）の、主な登録要件は以下である。

(a)特定の場所、地域、または国を原産地としていること

(b)製品の品質や特性が、本質的または排他的に、自然的・人的要因を備えた固有の自然・地理的環境によるところが大きいこと

(c)生産工程のすべてが一定の地理的領域で行われること

地理的表示保護（PGI）の、主な登録要件は以下である。

(a)特定の場所、地域、または国を原産地としていること

(b)製品の品質、評判その他の特性が、本質的に原産地に起因しているところ

(c)生産工程の一部が一定の地理的領域で行われること

伝統的特産品保証（TSG）の主な登録要件は以下である。

(a)伝統的な慣行に沿った生産、加工方法または組成から生じた産品・食品であること

(b)伝統的に使用されてきた原料または成分から生産された産品・食品であること

※「伝統的」とは30年以上を指す【同規則第3条(3)】

【権利存続期間】

期間の定めはない。

【代理人】

代理人に対する特別な要件はない。

iii. オランダ

【制度の種類】

オランダ国内の独自の地理的表示保護制度は存在しない。オランダはEU加盟国のため、EU規則に基づき、原産地呼称保護（PDO）、地理的表示保護（PGI）及び伝統的特産品保証（TSG）の保護を受けることができる。

iv. ドイツ

【制度の種類】

ドイツ国内の独自の地理的表示保護制度は存在しない。ドイツはEU加盟国のため、EU規則に基づき、原産地呼称保護（PDO）、地理的表示保護（PGI）及び伝統的特産品保証（TSG）の保護を受けることができる。

iv. フランス

【制度の種類】

フランス国内の独自の地理的表示保護制度として、原産地表示制度が存在する。また、フランスは EU 加盟国のため、EU 規則に基づき、原産地呼称保護（PDO）、地理的表示保護（PGI）及び伝統的特産品保証（TSG）の保護を受けることも出来る。

【法律】

フランスの原産地表示制度の根拠法律は、農事法典及び消費法典である。

【所轄官庁】

フランスの原産地表示制度の所轄官庁は、国立原産地・品質研究所（Institut National des Appellations d'Origine ; IANO）である。

【保護対象】

フランスの原産地表示制度の保護対象は、ワインおよびスピリッツを含む、農産物及び農作物加工品である。

【主な登録要件】

社会的評価が確立していること、商品が、生産者の資格授与・生産の条件の管理、及び製品の管理に関する手続に従っていること、地理的原産地と関連性があることを要件として、原産地統制呼称（AOC）として、保護される。

【権利存続期間】

期間の定めはない。

【代理人】

代理人について、特段の要件はない。

v. 中国

【概要】

中国においては、地理的表示を保護する制度としては、商標法に基づく団体商標制度及び証明商標制度（以下「団体商標等」という）、地理的表示製品保護規定に基づく地理的表示制度（以下「保護規定 GI」という）、農産品地理的表示規則に基づく地理的表示制度（以下「規則 GI」という）の3つが存在する。

【法律】

団体商標等の根拠法令は、「中華人民共和国商標法」、「中華人民共和国商標法実施条例」、「団体商標及び証明商標の登録と管理に関する弁法」、「地理的表示製品専用マーク管理規制」である。保護規定 GI の根拠法令は、「地理的表示製品保護規定」、「外国地理的表示製品保護弁法」である。規則 GI の根拠法令は、「農産品地理的表示管理弁法」である。

【所轄官庁】

団体商標等の所轄官庁は、国家行政商標管理局である。保護規定 GI の所轄官庁は、国家質量監督検閲検疫総局である。規則 GI の所轄官庁は、農業農村部である。

【保護対象】

団体商標等について、保護対象は、米、野菜、果樹やたばこ等である。保護規定 GI について、米、穀物、野菜、果実、工芸品や漢方薬等である。保護規定 GI について、農産物一般である。

【主な登録要件】

団体商標等について、指定商品の特定の品質、信用・評判又はその他の特徴及び生産地域の範囲に制限がある（商標審査基準 第六部分第四（二））。保護規定 GI については、形式的審査行われるが保護対象以外に定まった要件はない。

規則 GI については、以下の要件がある。

- (一) その称呼が地理上区域の名称及び農産物の通用名称によって構成される。
- (二) 産品に、独特な品質特性又は特定の生産手法を有する。
- (三) 産品の品質と特長が主に、独特な自然・生態的環境及び人文・歴史的な要素によって決まる。
- (四) 産品の生産区域範囲が限定されている。

(五) 産地環境や製品の品質が、わが国の強制技術基準の要求事項に適合している。

【権利存続期間】

団体商標は、10年ごとに登録を更新することができ、更新さえしていれば無期限に保護を受けることができる。

保護規定 GI および規程 GI について、期間の定めはない。

【代理人】

団体商標等の出願は、自ら行うこともできれば、法により設立された商標代理機構²³に委託することもできる。外国人が団体商標等の出願を行う場合は、商標代理機構に委託しなければならない。

保護規定 GI、及び規則 GI については代理人に対する特別な要件はない。

²³ 商標代理機構は、商標業務を行うことが国家工商行政管理総局に登録された法律事務所や特許事務所である。

<各国の地理的表示制度概要>

	米国	EU	フランス	中国	
制度種類	証明商標	原産地呼称保護 地理的表示保護 伝統的特産品保証	原産地表示制度	団体商標等	①保護規定 GI ②規則 GI
法律	商標法	植物の新品種の保護に関する国際条約 (UPOV 条約 1991 年法)	農事法典及び消費法典	中華人民共和國商標法実施条例、団体商標及び証明商標の登録と管理に関する弁法、地理的表示製品専用マーク管理規制	①地理的表示製品保護規定、外国地理的表示製品保護弁法 ②農産品地理的表示規則に基づく地理的表示制度
所轄官庁	米国特許商標庁	欧州委員会	国立原産地・品質研究所 (IANO)	国家行政商標管理局	①国家質量監督檢驗檢疫総局 ②農業農村部
保護対象	証明商標の対象となるべき商品や役務の範囲は、広漠であり、特に制限はない。	人間による消費を予定している農産物と食品	ワインおよびスピリッツを含む、農産物及び農作物加工品	米、野菜、果樹、たばこ等	①米、穀物、野菜、果実、工芸品や漢方薬等 ②農産物
権利存続期間	10 年。更新により永久に保護が可能	期間の定めなし	期間の定めなし	10 年。更新により永久に保護が可能	期間の定めなし
代理人	弁護士	特段の要件なし	特段の要件なし	商標代理機構	特段の要件なし

(3) 海外質問票調査・ヒアリング調査の設計検討のための情報の調査結果

i. 米国

【農林水産業についての政府方針】

米国農務省は、2018年に、「USDA Strategic Plan FY2018-2022」を発表した。このなかで「USDA プログラムの効率的かつ効果的な提供」「農業生産者の能力の最大化」「輸出拡大の促進」「農村の繁栄の促進」「技術と研究を通じた農地管理強化」「国有林の生産的かつ持続可能な利用の確保」「全米国人への安全・高栄養な食料供給へのアクセスの提供」といった7つの戦略目標を掲げた。

この文書の中で、革新的農業についても触れられており、例えば、農村へのブロードバンド導入等の通信環境整備によりデータを活用した精密農業を促進することや、データを活用して農地の保全や農地の生産性向上を強化することなどが記載されている。

【海外輸出状況】

米国の2018年度の農林水産物の総輸出額は\$145,079,860,991、先進国への輸出額は\$46,539,237,759であり、海外輸出総額に占める先進国への輸出額の割合は32%であった。

ii. オランダ

【農林水産業についての政府方針】

オランダ政府は、2019年に「Plan of action - supporting the transition to circular agriculture」を発表し、この中で2030年に循環型農業の世界的リーダーになるというビジョンを掲げている。この文書の中で革新的農業についても触れられており、具体的には、上記ビジョン達成のために、品種改良技術やセンサ技術等を適用した精密農業を推奨・支援することが記載されている。

【海外輸出状況】

オランダの2018年度の農林水産物の総輸出額は\$101,327,589,502、先進国への輸出額は\$51,833,085,363であり、海外輸出総額に占める先進国への輸出額の割合は51%であった。

iii. ドイツ

【農林水産業についての政府方針】

ドイツでは、EU 共通農業政策（CAP）の下、持続可能性を追求して様々な助成プログラム等が実施されている。農業関連施設・機械等への助成では「農業投資助成プログラム（AFP）」が主流である。農業の近代化を通じて農業経営を強化し、競争力をつけることが本プログラムの目的である。

また、欧州においては、農業分野の持続可能性を向上させるためのイノベーションを推進するための資金支援プログラムである、農業生産性と持続可能性のための欧州イノベーションパートナーシップ（The European Innovation Partnership for Agricultural productivity and Sustainability ; EIP-AGRI）が存在する。ドイツでは多数のグループが当該助成を受けて、最新のテクノロジーを駆使した農林水産事業を推進している。

【海外輸出状況】

ドイツの 2018 年度の農林水産物の総輸出額は\$87,832,904,322、先進国への輸出額は\$23,859,082,648 であり、海外輸出総額に占める先進国への輸出額の割合は 27%であった。

iv. フランス

【農林水産業についての政府方針】

フランス政府は、2019年に「FRANCE'S INTERNATIONAL STRATEGY FOR FOOD SECURITY, NUTRITION AND SUSTAINABLE AGRICULTURE」を発表し、この中で、2019-2024年の目標として、「食料安全保障と栄養のグローバルガバナンスの強化」「持続可能な農業および食料システムの開発」「栄養におけるフランスの行動の強化」「特に若者のために、農村地域でまともな雇用の創出を促進するための持続可能な農業食品セクターの構造化の支援」「脆弱な人々のための食糧援助行動を強化し、緊急事態であろうと慢性的な食糧不安の状況であろうと、食糧不安の原因に対する彼らの回復力を向上させる」の5つを掲げた。

この文書の中で革新的農業についても触れられており、具体的には、研究機関との連携を強化し、農業の高度化を図ることについて言及されている。

【海外輸出状況】

フランスの2018年度の農林水産物の総輸出額は\$72,891,009,554、先進国への輸出額は\$28,287,789,094であり、海外輸出総額に占める先進国への輸出額の割合は39%であった。

v. 中国

【農林水産業についての政府方針】

「農業・農村地域・農民」を三大テーマとして中国共産党中央委員会より毎年発行される「中央一号文件」の2020年版においては、「貧困への勝利」「地方部のインフラ整備」「農民の収入増」「地方自治強化」「セーフガード強化」といった5項目が掲げられている。この文書の中で、革新的農業については特に触れられていない。

【海外輸出状況】

中国の2018年度の農林水産物の総輸出額は\$77,545,426,879、先進国への輸出額は\$23,974,254,071であり、海外輸出総額に占める先進国への輸出額の割合は31%であった。

3. 海外質問票調査

(1) 調査目的

我が国の公的機関により実施されるべき農林水産事業者の知財意識向上施策や、知財活動支援、また、農林水産事業者の知財活動に対して、わが国の弁理士が行いうる支援の内容やそれにより生じる付加価値を立体的に把握することを最終目的として海外質問票調査及び海外ヒアリング調査を実施した。

特に、海外質問票調査においては、海外ヒアリング調査の適切な候補者の選出のために有用な情報を得ること、また、海外ヒアリング調査における仮説の構築に資する情報を得ることを目的として、調査を実施した。

(2) 調査方法

①調査対象国

公開情報調査の結果を踏まえ、我が国の農林水産業の「革新的農業の実践」「高品質・高付加価値路線での海外展開」という方針と親和性があると考えられる国を調査対象として選出した。具体的には、今回の調査対象国の中で、特に先進国輸出比率が高く、政府方針において革新的農業にも触れられているオランダを調査対象国として選出した。また、その他の4か国は先進国輸出比率には大きな差はなかったものの、「革新的農業の実践」という方針と親和性が高いと考えられることから、米国、フランス、ドイツも調査対象国として選出した。

②調査相手及び調査事項

(i)農林水産事業者、(ii)農林水産事業者の事業を知財以外の面で支援する支援者、(iii)知財専門家、(iv)関係省庁の4つの属性の相手に対して、海外質問票調査を実施した。質問票は、WEBフォームで作成し、電子メールで送付した。

以下に調査相手の属性ごとに、調査の目的や質問票の送付方法等について詳細に説明する。

i. 農林水産事業者

(調査の目的)

海外において、農林水産事業者がどのような理由や経緯で知財活動を行っているか、どのような効果を感じているか、知財活動においてどのような公的機関の施策を活用しているか、どのような専門家と連携しているか等を把握することを目的として、農林水産事業者に対して調査を実施した。

農林水産事業者のうち、特に知財意識が高く、かつ、特に農林水産分野に特有の知的財産権である育成者権や地理的表示に関する知財活動を実施する者から情報を得るために、育成者権に関する国際的な団体である CIOPORA²⁴、及び、地理的表示に関する国際的な団体である oriGIn²⁵のメンバーである農林水産事業者に対して調査を実施した。

(送付の方法)

CIOPORA のメンバーに質問票を送付する際には、CIOPORA 事務局に協力をいただき、CIOPORA 事務局経由で質問票を送付した。CIOPORA のメンバーからは、以下に記載する40名（農林水産事業者29名、知財専門家11名）より回答をいただいた。なおCIOPORA のメンバーについては、調査対象国の4か国に限定することなく質問票を送付した。

²⁴ CIOPORA は、無性生殖園芸植物の育種家の国際コミュニティであり、世界から育種家や育種家の協会、知財専門家などが参加している。植物品種の知的財産保護のシステムの継続的な開発や改善を目的として活動する団体である。

²⁵ oriGIn は、国際的な地理的表示ネットワークのための非営利の非政府組織である。世界中から生産者団体や、知財専門家などが参加している。地理的表示の効果的な法的保護や執行のためのキャンペーンなどの活動を行う団体である。

oriGIn のメンバーに質問票を送付する際には、直接電子メールで送付した。oriGIn のメンバーからは、フランスのプルーンに関する地理的表示の管理団体である SYNDICAT OF PRUNEAU D'AGEN より回答をいただいた。

以下、調査にご協力いただいた CIOPORA について簡単に説明する。

(CIOPORA について)

CIOPORA は、植物品種を保護するシステムを、国内外において開発・改善・調和することを目指して活動する、国際的な非営利及び非政府組織である。CIOPORA には、27 か国から植物育種化、育種家協会、知的財産の専門家、コンサルタント等が参加している。

CIOPORA は、無性生殖園芸植物の知的財産法による保護、知的財産法の効果的な施行方法、育成者権と特許権の間の相互作用、DUS-審査²⁶、品種保護の費用関し、助言を行っている。各国政府や政府間組織と協力して活動を行っており、例えば、植物の新品種の保護のための連合（UPOV）でオブザーバ（傍聴者）を務めている。

さらに、CIOPORA は、知的財産保護について、メンバーへの教育を行っている。教育は、年次総会、知的財産保護に関するセミナー、回覧メール「IPisodes」、季刊 CIOPORA ニュースレター「IPCHAPTERS」、年次雑誌「CIOPORA クロニクル」、SNS、ウェブサイト等を活用して行われている。

²⁶ 品種登録を受けるための審査をいう。特性審査の3つの要件、区別性 (Distinctness)、均一性 (Uniformity)、安定性 (Stability) の頭文字をとって、DUS 審査と呼ばれる。

今回の調査では、CIOPORA のリーガルカウンセラーである Micaela T. Filippo 氏にヒアリング調査に協力をいただいた。また、PR&コミュニケーションディレクターである Anna Kähne 氏に、アンケート発送に協力をいただいた。

また、以下の CIOPORA メンバーにアンケート調査に回答いただいた。

●農林水産事業者

国	回答者
イギリス	BerryWorld Plus Ltd
イスラエル	DANZIGER DAN FLOWER FARM
イタリア	University of Udine、CIVI-Italia、Rete IVC (Italian Variety Club)
エクアドル	Brown Breeding
オーストラリア	International New-Varieties Network
オランダ	Plant Research Overberg b.v.、HilverdaFlorist B.V.、Florensis、Fresh Forward Marketing BV、Van Ingen Group b.v.
カナダ	Summerland Varieties Corp
ドイツ	Selecta one
日本	SUNTORY FLOWERS
フランス	MEILLAND INTERNATIONAL
米国	Spring Meadow Nursery、AIGN、IFG
南アフリカ	Citrogold (Pty) Ltd
	名称非公表 9者

●知財専門家

国	回答者
イタリア	Jacobacci law firm、Law firm novaro
オランダ	Louwens IP Technology Advocaten、Royalty Administration International CV
ドイツ	Juralink Consultancy BV
日本	公益社団法人農林水産・食品産業技術振興協会
ニュージーランド	Plant IP Partners Limited
フランス	ROYON Rene
南アフリカ	Citrogold (Pty) Ltd、TopFruit
メキシコ	SANTAMARINA Y STETA, S.C.

ii. 農林水産事業者の事業を知財以外の面で支援する支援者

(調査の目的)

海外において、例えば、自治体や事業者団体、コンサルタント、マーケティング会社などの農林水産事業者の事業を知財以外の面で支援する支援者が、知財についてどう考えているか、農林水産事業者に知財活動を促しているか、どのような公的機関の施策を活用しているか、どのような専門家と連携しているか等を把握することを目的として、このような支援者に対して調査を実施した。

(送付の方法)

上記のような支援者であると想定されるものに質問票を幅広く送付した。そのうえで、回答者としての要件に該当するかどうかを確認する事前質問により、農林水産事業者の支援を行っていること、及び知的財産の専門家ではないことを確認したうえで、設問に回答いただいた。

iii. 知財専門家

(調査の目的)

海外において知財の専門家が農林水産事業者の知財活動にどのようにかかわっているか、また、どのような公的機関の施策を活用しているかを把握することを目的として、知財専門家に対して調査を実施した。なお、特に農林水産分野を専門としている知財専門家（以下「農水専門家グループ」ともいう）、及び、農林水産分野を専門とはしていない知財専門家（以下「非農水専門家グループ」ともいう）の2つのグループを対象に調査を実施した。

(送付の方法)

●農水専門家グループ

調査対象 4 か国の知財専門家（弁護士、弁理士以外にも、知財コンサルタントやライセンス管理会社なども含む）のうち、農林水産分野を取り扱っていると想定される者に幅広く質問票を送付し、メインクライアントが農林水産分野の事業者であること、及び知財の専門家であることを確認したうえで、設問に回答いただいた。

また、CIOPORA 事務局に協力いただき、CIOPORA メンバーである知財専門家に対して、CIOPORA 事務局から質問票を送付いただいた。なお CIOPORA メンバーについては、調査対象国の 4 か国に限定することなく質問票を送付した。

●非農水専門家グループ

調査対象 4 か国の弁理士（米国は知財弁護士）に幅広く質問票を送付した。そのうえで、メインクライアントが農林水産分野の事業者でないことを確認したうえで、設問に回答いただいた。

iv. 関係省庁

(調査の目的)

調査対象国の公的機関により農林水産事業者に対して行われた知財意識向上施策や知財活動支援、また、育成者権や地理的表示への弁理士の関与状況についての情報を得るため、調査対象国の農水関連、及び／または知財関連の省庁に対して調査を実施した。

(送付の方法)

以下に示す相手に、電子メールで質問票を送付した。

●米国

- ・米国農務省（農林水産業を管掌）
- ・米国特許商標庁（知財や弁理士を管掌）

●オランダ

- ・経済・気候政策省（知財政策を管掌）

●ドイツ

- ・連邦植物品種庁（品種登録を管掌）
- ・特許商標庁（知財や弁理士を管掌）

●フランス

- ・産業・農産物加工業・林業省（農林水産業を管掌）
- ・産業財産庁（知財や弁理士を管掌）

< 関係省庁あての海外質問票の送付先 >

国	送付先
米国	米国農務省（United States Department of Agriculture; USDA）
	米国特許商標庁（United States Patent and Trademark Office; USPTO）
オランダ	経済・気候政策省（Ministry of Economic Affairs and Climate Policy）
ドイツ	連邦植物品種庁（Bundessortenamt）
	ドイツ特許商標庁（Deutsches Patent- und Markenamt; DPMA）
フランス	農業・農産物加工業・林業省（Ministère de l' Agriculture et de l'Alimentation）
	産業財産庁（Institut national de la propriété industrielle; INPI）

(3) 調査結果

①質問票回収結果

合計 105 者から質問票を回収した。調査相手ごとの回収結果は以下のとおりである。

<海外質問票の送付数・回収数・回収率>

調査相手	送付数	回収数	回収率	
農林水産事業者	124	30	24%	
農林水産事業者の事業を知財以外の面で支援する支援者	360	20	6%	
知財専門家	農水専門家グループ	453	31	7%
	非農水専門家グループ	270	20	7%
関係省庁	7	4	57%	
全体	1214	105	9%	

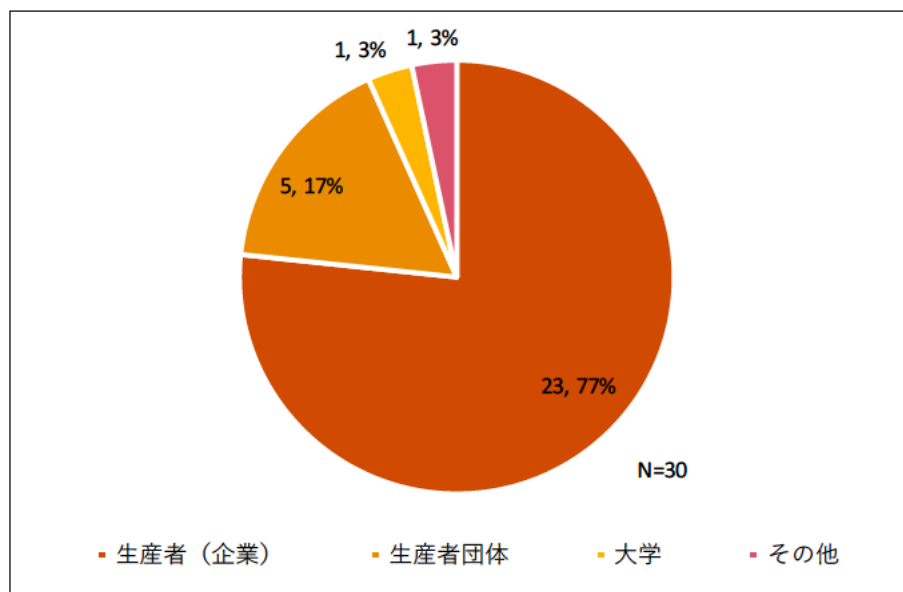
②調査結果

i. 農林水産事業者

●回答者属性

回答者の組織種別を見ると、「生産者（企業）」が 77%（23 件）、「生産者団体」が 17%（5 件）、「大学」が 3%（1 件）、「その他（GI の保護組織）」が 3%（1 件）となっている。

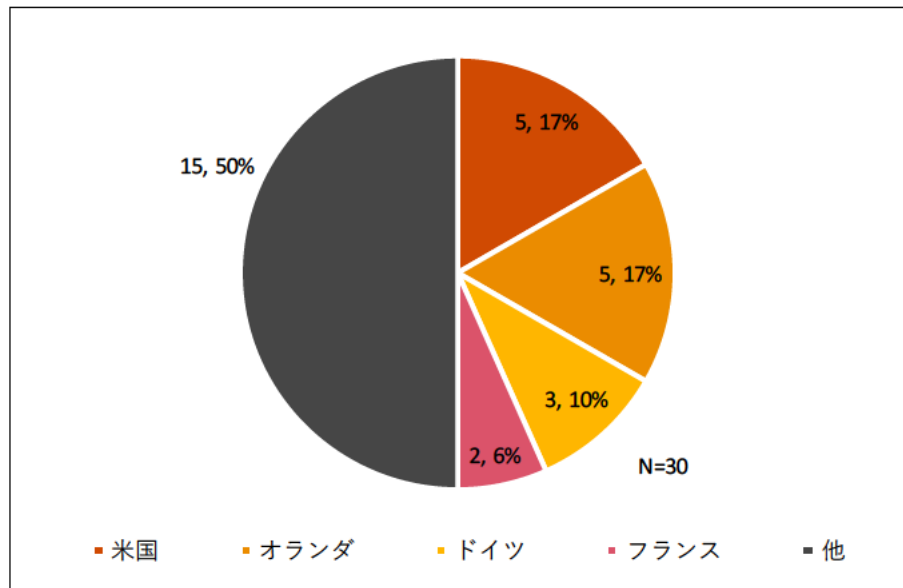
<回答者の組織種別>



回答者の組織所在国は、「アメリカ」が 17%（5 件）、「オランダ」が 17%（5 件）、「ドイツ」が 10%（3 件）、「フランス」が 6%（2 件）、となっている。

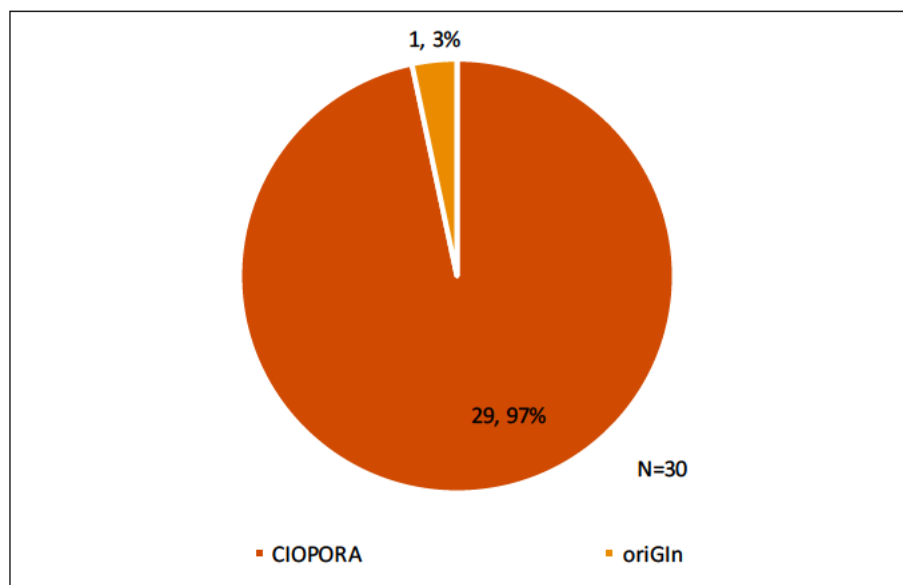
「その他」は、イタリアが 3 件、イギリス、イスラエル及びニュージーランドが 2 件、オーストラリア、ベルギー、カナダ、エクアドル、日本及び南アフリカが 1 件含まれる。

<回答者の組織所在国>



回答者の所属団体は、CIOPORA が 97%（29 件）、oriGIn が 3%（1 件）である。

<回答者の所属団体>

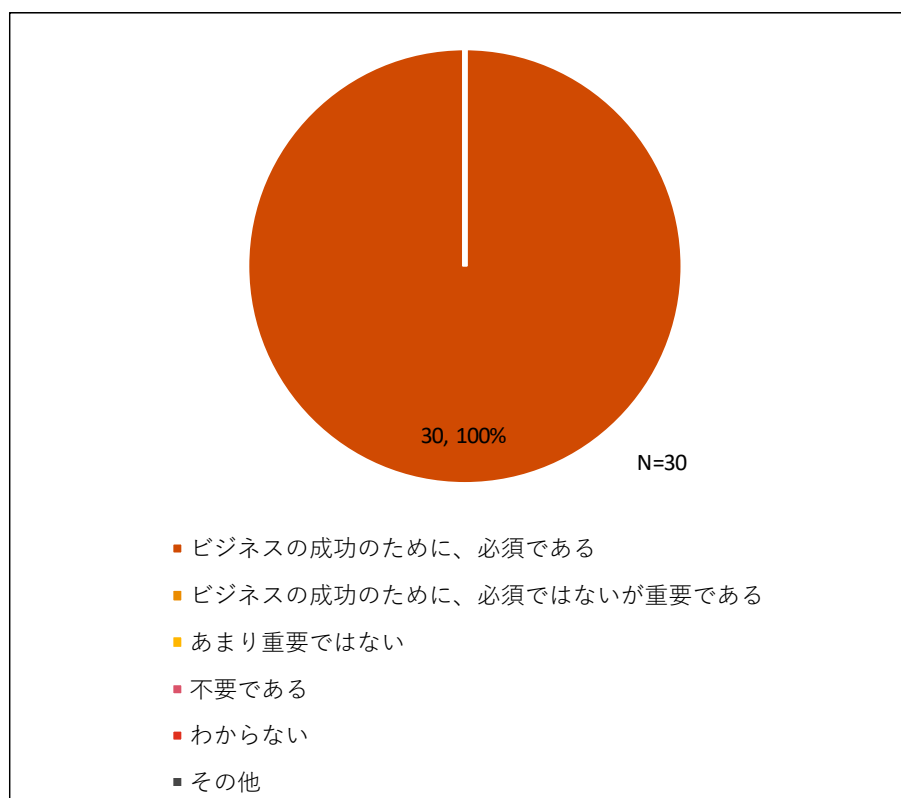


●設問への回答

【Q1】 農林水産分野における知的財産の重要性についてどのように考えていますか？

Q1 は、農林水産事業者の知財意識を問うための設問である。回答者全員が「ビジネスの成功のために、必須である」と回答した。

<農林水産事業者の知財意識>



【Q2】 あなたの所属する組織は、登録された知的財産権を保有していますか？

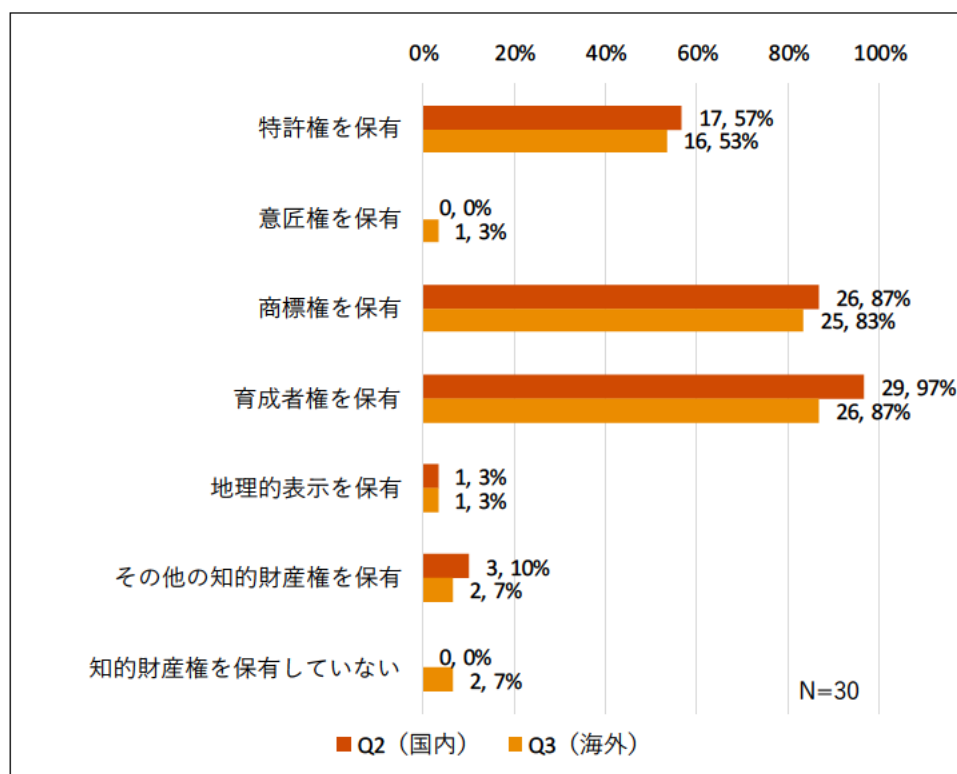
【Q3】 あなたの所属する組織は、海外で登録された知的財産権を保有していますか？

Q2 及び Q3 は、農林水産事業者の国内及び海外での知財活動の種類を問うための設問である。なお、いずれも複数回答可能である。

国内・海外ともに、保有する知的財産権は育成者権が最も多く（国内では 97%（29 件）、海外では 87%（26 件））、次いで商標権、特許権が多い。

なお、育成者権の保有割合が顕著に高いのは、回答者のほとんどが育成者権に関する国際団体である CIOPORA のメンバーであるためだと考えられる。

<農林水産事業者の知財活動状況>

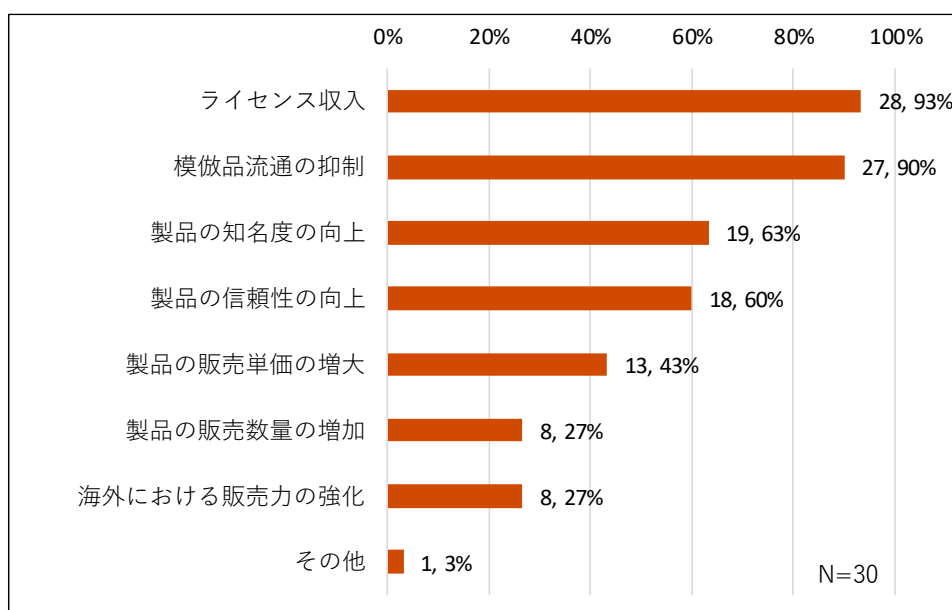


【Q4】農林水産分野で知的財産権（特許権、意匠権、商標権、育成者権、地理的表示）を取得するにあたり、どのような効果を期待しましたか？

【Q5】知的財産権を取得したことによる効果をどの程度実感していますか？

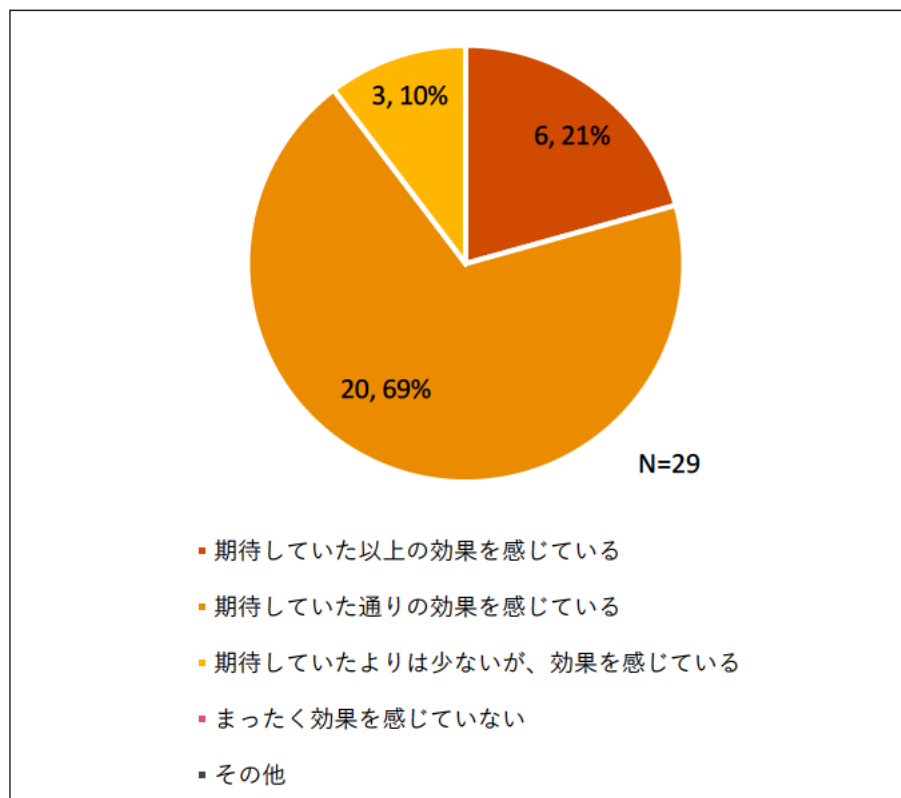
Q4 及び Q5 は、農林水産事業者の知財活動の効果に対する期待と実感を問うための設問である。なお、複数回答可能である。期待する効果としてはライセンス収入（93%；28件）及び模倣品流通の抑制（90%；27件）を期待している割合が顕著に高い。

＜農林水産事業者の知財に期待する効果＞



また、効果の実感については「期待していた以上の効果を感じている」が 21% (6 件)、「期待していた通りの効果を感じている」が 69% (20 件) となっており、ほとんどの事業者が期待通りまたはそれ以上の効果を実感している。

<農林水産事業者の知財活動の効果の実感>



【Q6】 知的財産権を取得するにあたり、動機づけとなった出来事は何ですか？

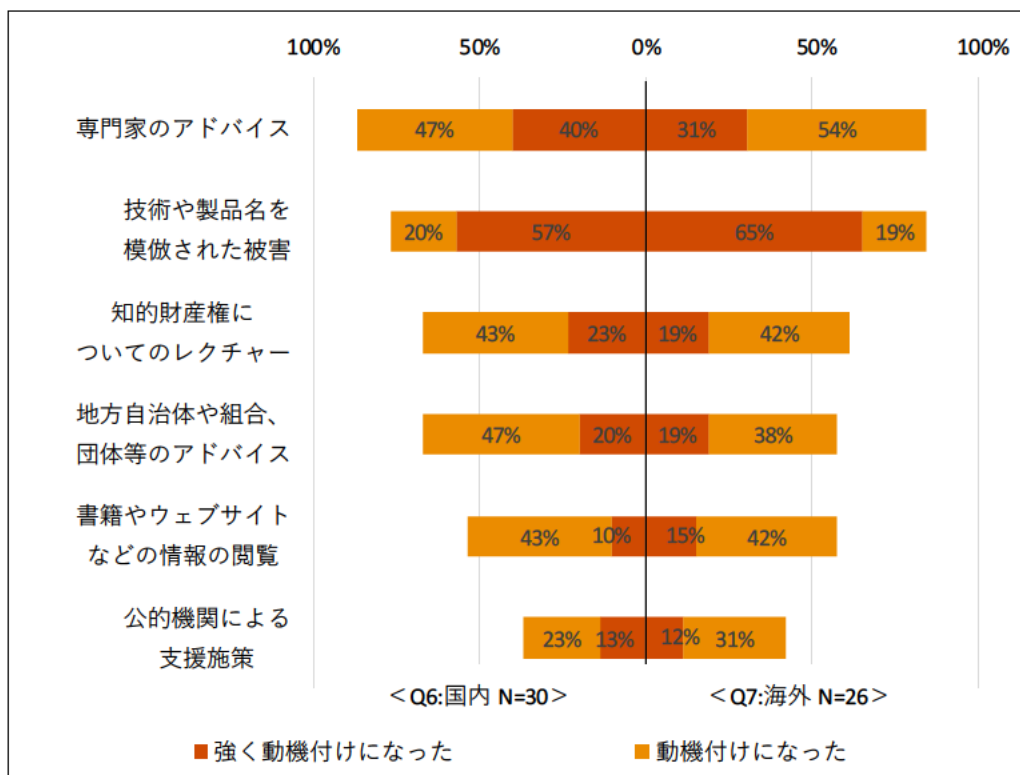
【Q7】 海外で知的財産権を取得するにあたり、動機づけとなった出来事は何ですか？

Q6 及び Q7 は、農林水産事業者の国内及び海外での知財活動のきっかけを問うための設問である。

国内及び海外で傾向は変わらず、「技術や製品名を模倣されたことによる被害」や「専門家のアドバイス」が強く動機づけとなっていることが多い。

なお、自由記載の回答としては「イノベーション促進のため」「ライセンスビジネスの前提としてIPが必須であるため」「同僚の科学者がIPを取得したため」「新品種を市場部導入する唯一の方法と感じたため」「他地域での機会創出のため」等の回答があった。

<農林水産事業者の知財活動の動機づけ>



【Q8】 知的財産権の取得や活用にあたり、公的機関の支援やサービスを利用した経験がある場合、その内容をお教えてください。

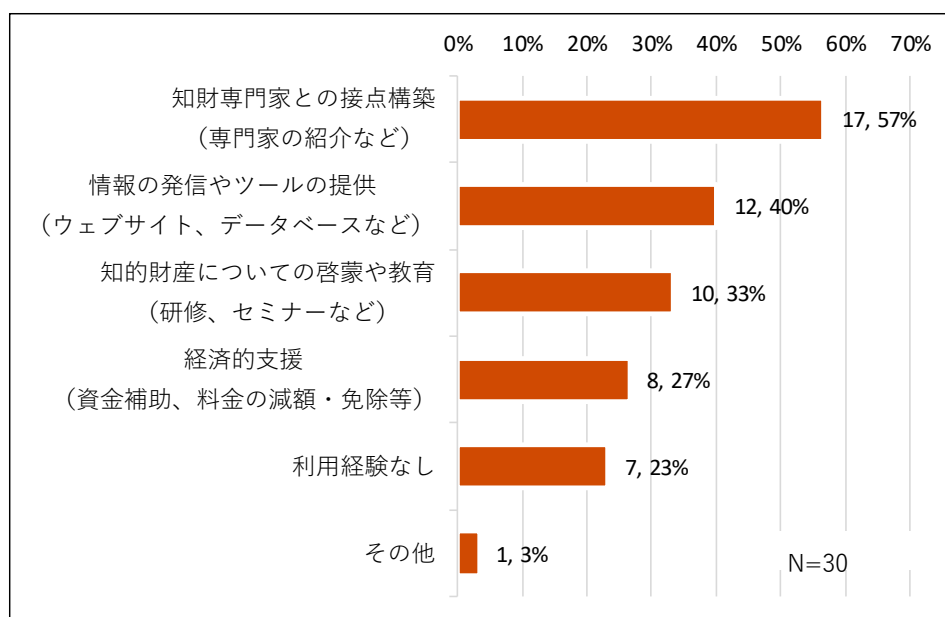
【Q9】 海外での知的財産権の取得や活用にあたり公的機関の支援やサービスを利用した経験がある場合、その支援やサービスの提供者や内容についてお教えてください。

Q8 及び Q9 は、知財活動に対する公的機関の支援やサービスの利用状況を問うための設問である。なお、Q8は選択式、Q9は自由記述式での回答とした。

Q8 の回答としては、「知財専門家との接点構築」が 57%（17 件）と最も多く、「情報の発信やツールの提供」が 40%（12 件）、「知的財産についての啓蒙や教育」が 33%（10 件）、「経済的支援」が 27%（8 件）と続いた。

Q9 の回答としては、所管官庁からの情報提供や、中小事業者向けの資金援助などの回答があった。

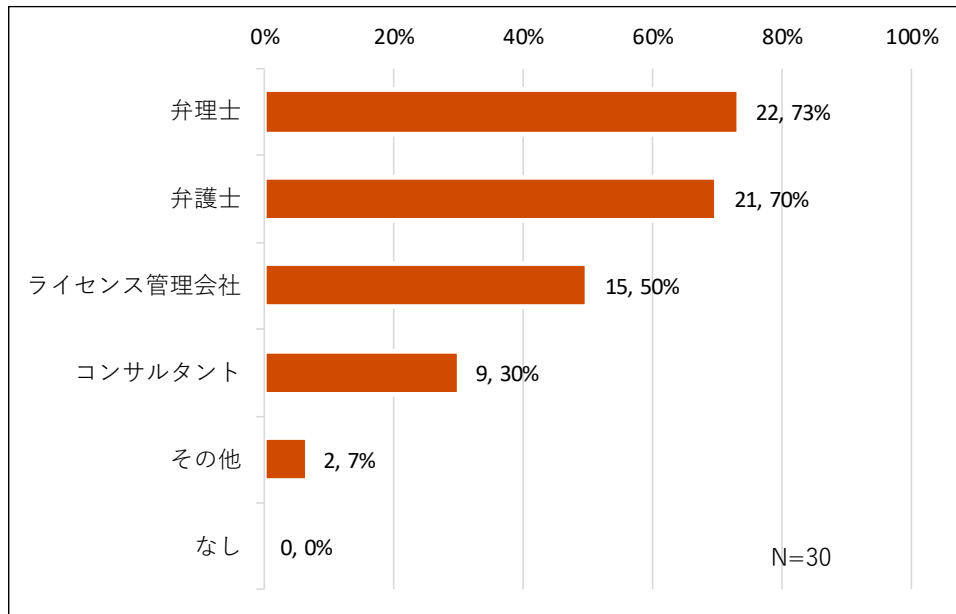
<農林水産事業者の知財活動における公的機関の支援やサービスの使用状況>



【Q10】 知的財産権の取得や活用にあたり専門家の支援を受けている場合、その専門家をお教えてください。

Q10 は、知財活動における専門家との連携状況を問うための設問である。回答した農林水産事業者の 73%が弁理士と連携した経験を有した。

＜農林水産事業者の知財専門家との連携状況＞

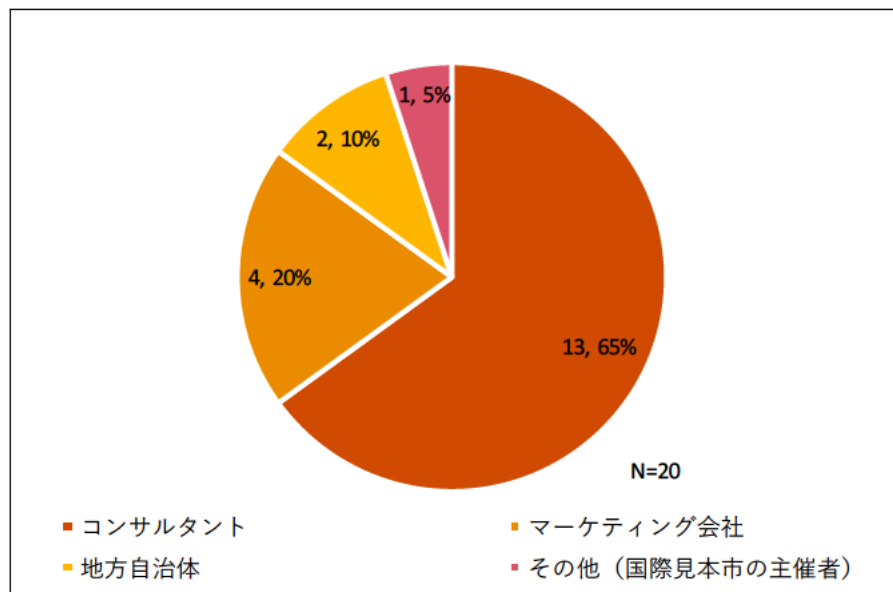


ii. 農林水産事業者の事業を知財以外の面で支援する支援者

●回答者属性

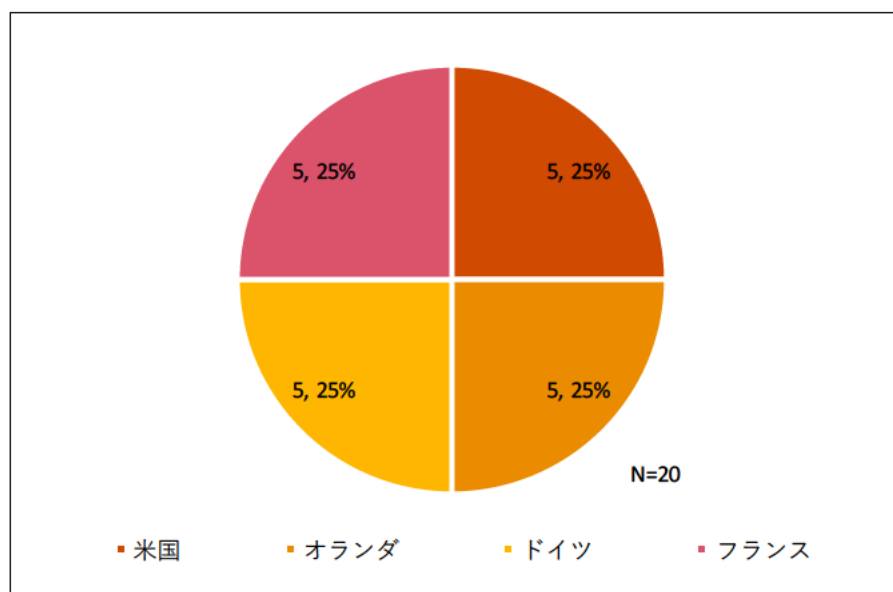
回答者の組織種別は、「コンサルタント」が 65%（13 件）、「マーケティング会社」が 20%（4 件）、「地方自治体」が 10%（2 件）、「その他」が 5%（1 件）である

<回答者の組織種別>



回答者の組織所在国は、調査対象国それぞれ均等に 25%（5 件）ずつである。

<回答者の組織所在国>



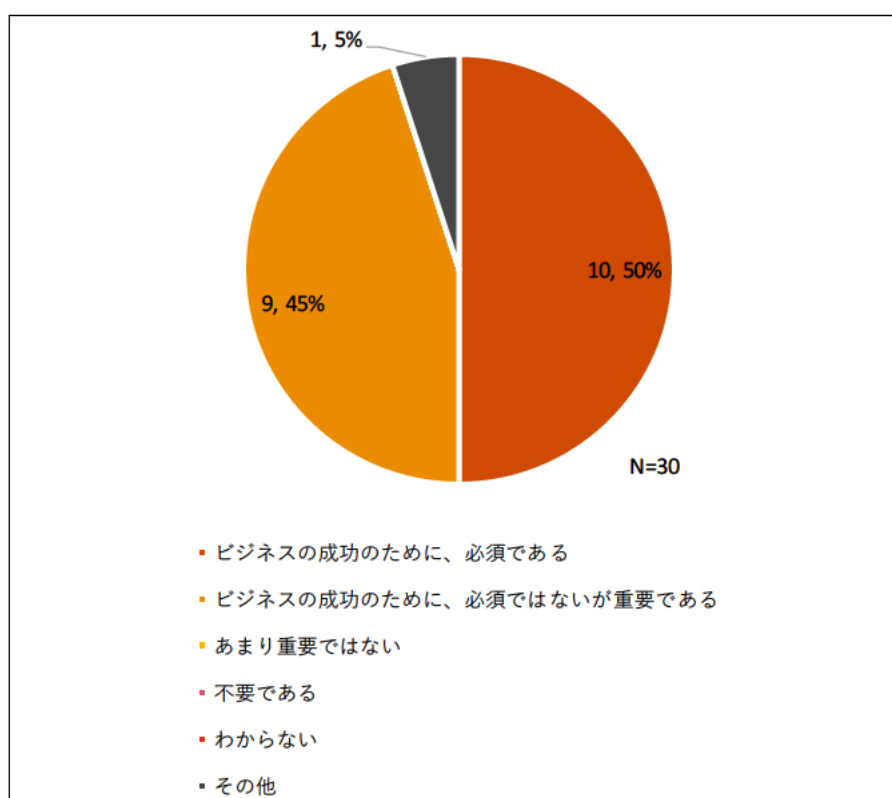
●設問への回答

【Q1】 農林水産分野での知的財産権の重要性についてどう考えていますか？

Q1は、知財専門家以外の支援者の知財意識を問うための設問である。

「ビジネスの成功のために、必須である」が50%（10件）、「ビジネスの成功のために、必須ではないが重要である」が45%（9件）となっている。「その他」については、ケースバイケースであるという旨の回答であった。

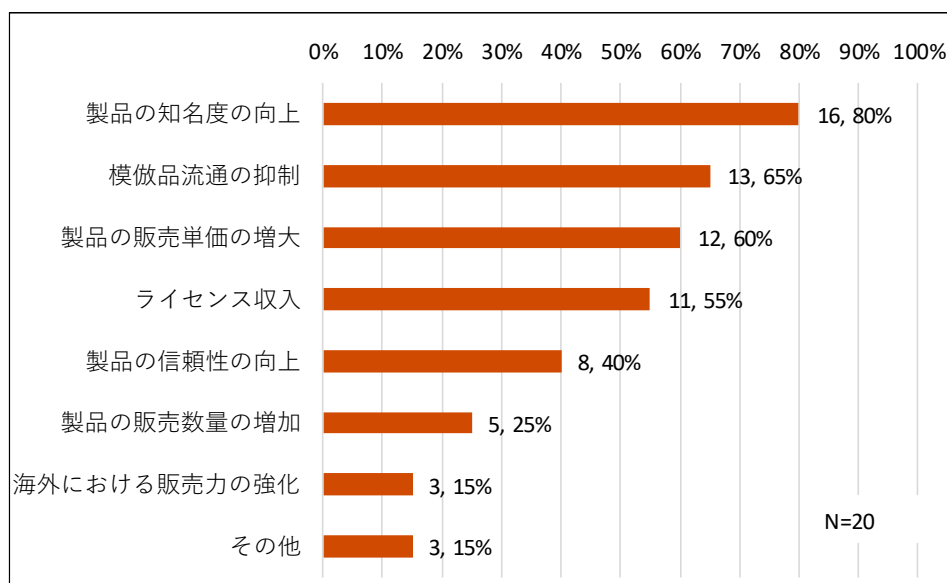
<知財専門家以外の支援者の知財意識>



【Q2】農林水産分野において、知的財産権にはどのような効果があると考えていますか？

Q2 は、知財専門家以外の支援者の、知財活動の効果に対する認識を問うための設問である。先述の農林水産事業者向けの Q3 とは異なり、「製品の知名度の向上」を効果ととらえている者が最多（80%；16件）であった。

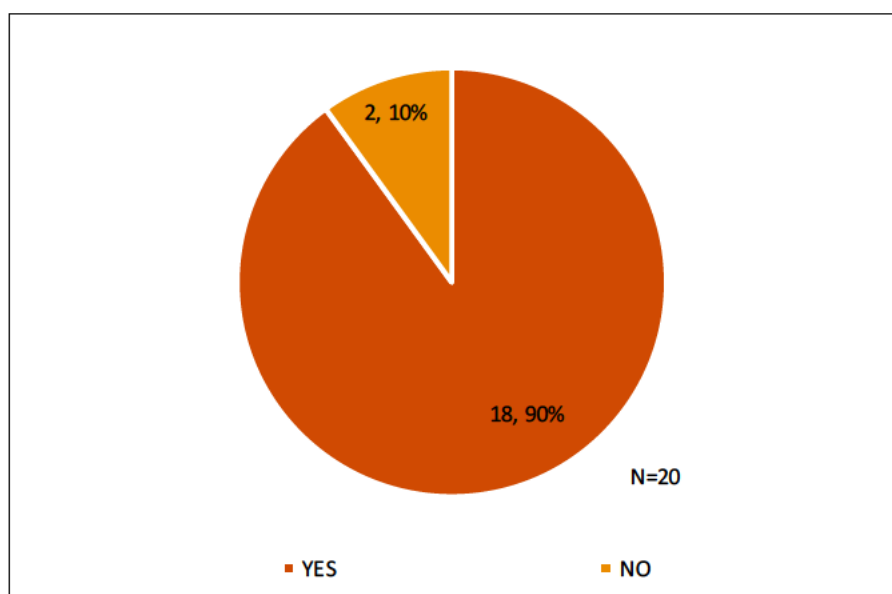
＜知財専門家以外の支援者の知財の効果に対する認識＞



【Q3】農林水産分野のクライアント（支援相手）に対して、知的財産権の取得や活用をするように働きかけていますか？

Q3 は、知財専門家以外の支援者が、どの程度農林水産事業者の知財活動を促進しているかを確認するための設問である。回答は、「Yes」が 90%（18 件）、「No」が 10%（2 件）となっており、ほとんどの者が知財活動を促しているという結果であった。

＜知財専門家以外の支援者による知財活動促進の有無＞



なお、YES の理由については以下のような回答があった。

- イノベーション促進のため（5 件）
- 利益確保のためやビジネスにおいて優位に立つため（5 件）
- ブランディングのため（2 件）

また、NO の理由については以下のような回答があった。

- 国の機関等の資金援助を受けるプロジェクトの支援を主に行っているが、そのプロジェクトではプロジェクト中に生じた情報の公開が求められているため
- 再生農業は知識ベースの農業であり、知識を所有するのではなく、むしろ配布したいため

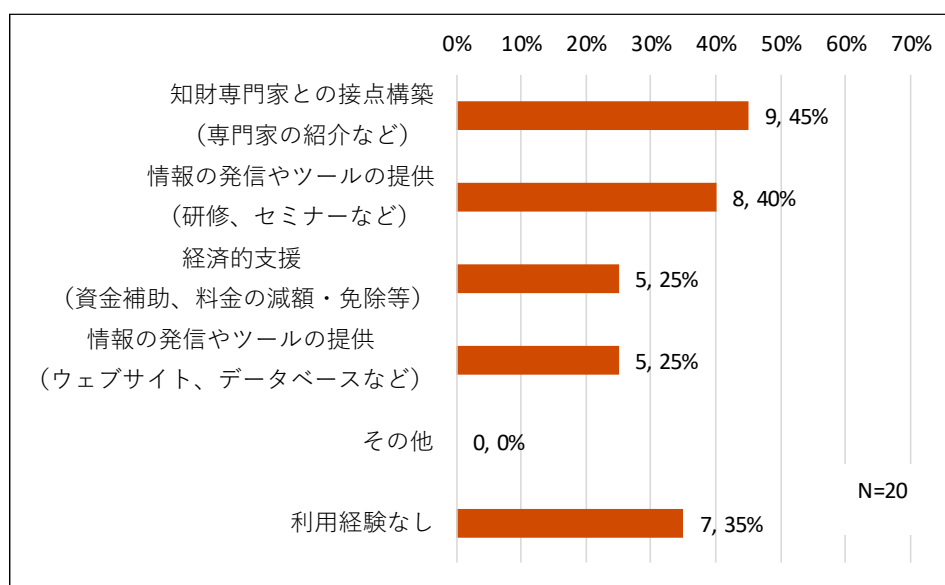
【Q4】農林水産分野のクライアント（支援相手）に対して、知的財産権の取得や活用に関する、公的機関の支援やサービスを利用させた経験がある場合、その内容をお教えてください。

【Q5】農林水産分野のクライアント（支援相手）に対して、特に、海外での知的財産権の取得や活用に関する公的機関の支援やサービスを利用させた経験がある場合、その支援やサービスの提供者や内容について詳しくお教えてください。

Q4 及びQ5 は、知財専門家以外の支援者の、公的機関の支援やサービスの使用状況を問うための設問である。なお、Q4 は選択式、Q5 は自由記述式での回答とした。

Q4 の回答としては、農林水産事業者の調査結果と同じく、知財専門家との接点構築が最多（45%；9件）であった。

<知財専門家以外の支援者の公的機関の支援やサービスの使用状況>



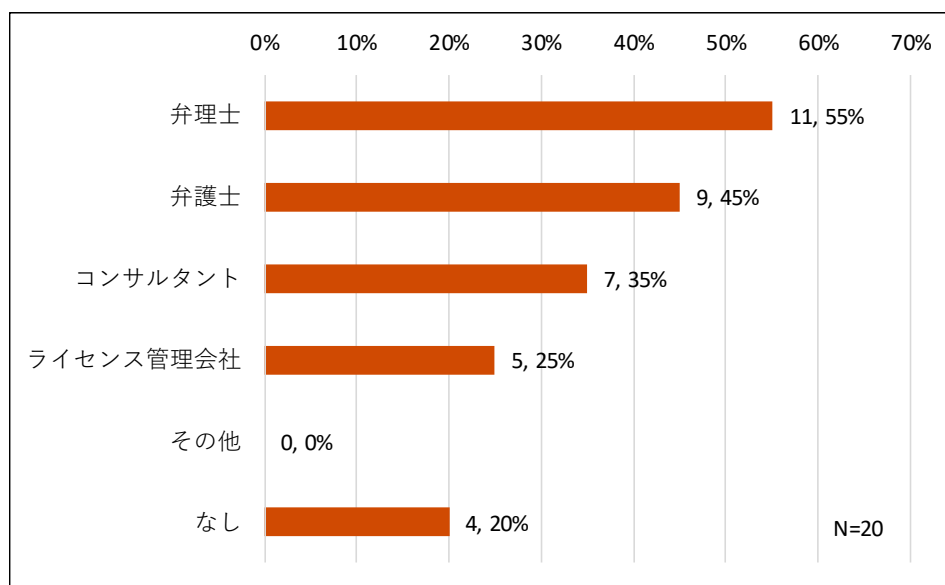
Q5 の回答としては、

国際種子検査協会（ISTA）、国連食糧農業機関（FAO）、国際連合世界食糧計画（WFP）、国際農業開発基金（IFAD）等の情報提供を受けているという旨の回答を得た。

【Q6】農林水産分野において、知的財産権の専門家から支援を受けている場合、その専門家をお教えください。

Q6 は、知財専門家以外の支援者の、知財専門家との連携状況を問うための設問である。農林水産事業者の調査結果と同じく、連携相手は弁理士が最多（55%；11件）であった。

＜知財専門家以外の支援者の知財専門家との連携状況＞



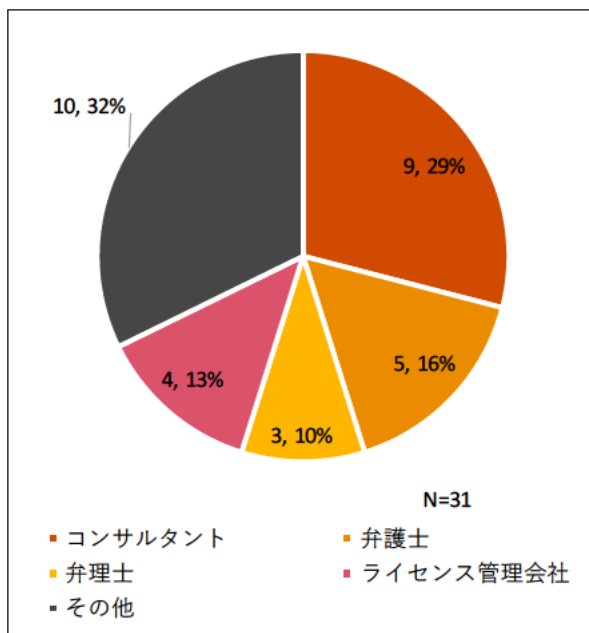
iii. 知財専門家

●回答者属性

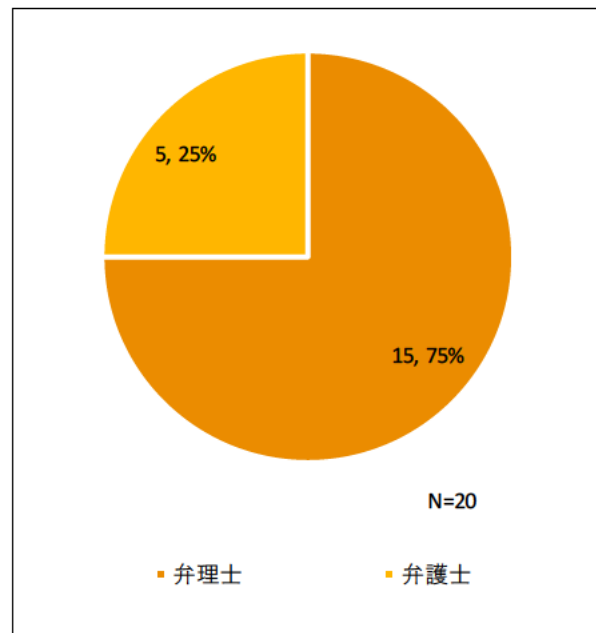
農水専門家グループでは、回答者の組織種別は「コンサルタント」が 29%、「弁護士」が 16%、「ライセンス管理会社」が 13%、「弁理士」が 10%、「その他」(公益社団法人などが含まれる)が 32%となっている。非農水専門家グループでは、「弁理士」が 75%、「弁護士」(すべて米国の特許弁理士)が 25%となっている。

<回答者の組織種別>

農水専門家グループ



非農水専門家グループ

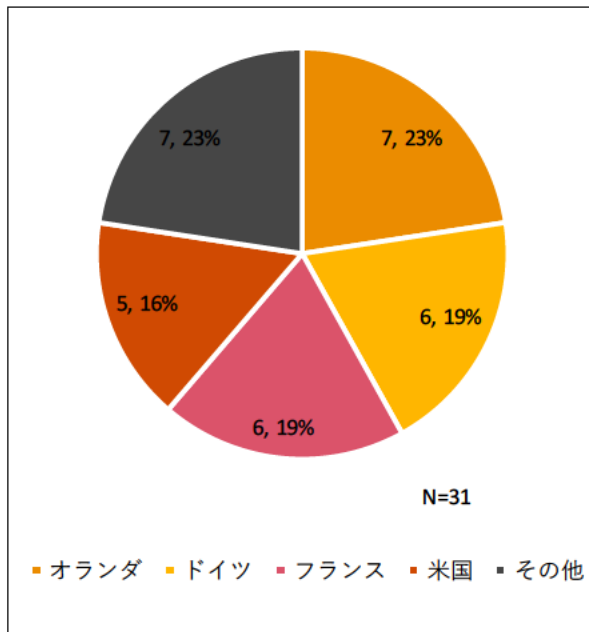


農水専門家グループの回答者の組織所在国は「オランダ」が 23%、「ドイツ」が 19%、「フランス」が 19%、「アメリカ」が 16%、となっている。「その他」は 23%となっているが、ここにはイタリア、メキシコ、ニュージーランドなどが含まれる。

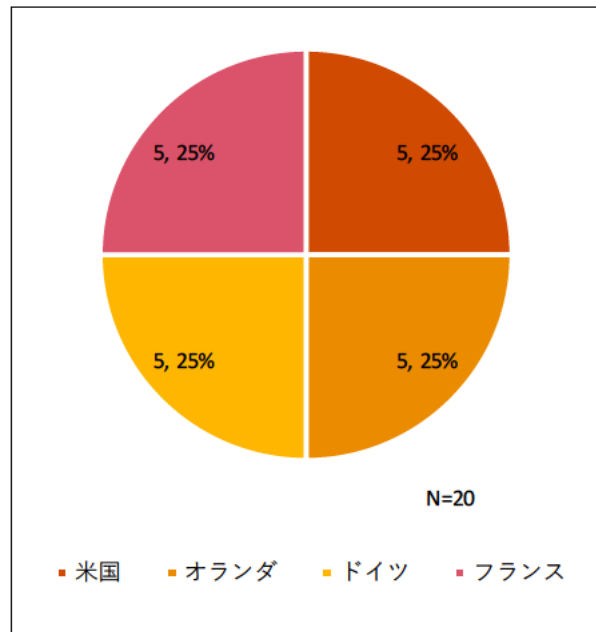
非農水専門家グループでは調査対象 4 か国がそれぞれ 25%となっている。

＜回答者の組織所在国＞

農水専門家グループ



非農水専門家グループ



●設問への回答

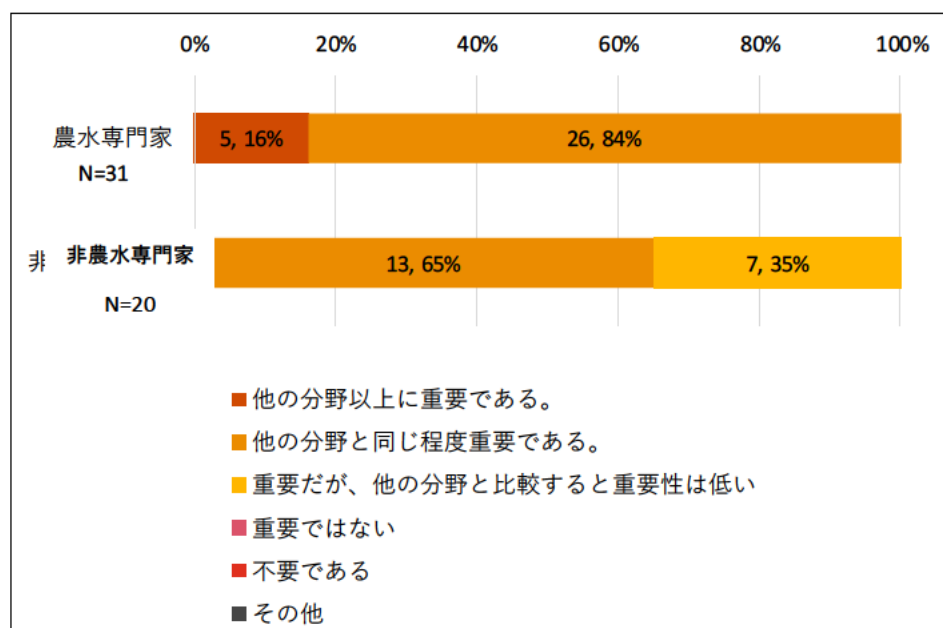
【Q1】農林水産分野での知的財産権の重要性についてどう考えていますか？

Q1 は、知財専門家の農林水産分野における知財の重要性についての認識を問うための設問である。

農水専門家グループでは、「他の分野以上に重要である」が 16%（5 件）、「他の分野と同じ程度重要である」が 84%（26 件）、となっている。

一方、非農水専門家グループでは、「他の分野と同じ程度重要である」が 65%（13 件）、「重要だが、他の分野と比較すると重要性は低い」が 35%（7 件）となっており、農水専門家グループと比較すると、農林水産分野の知財の重要性についての認識が低いといえる。

<知財専門家の農水分野の知財の重要性についての認識>

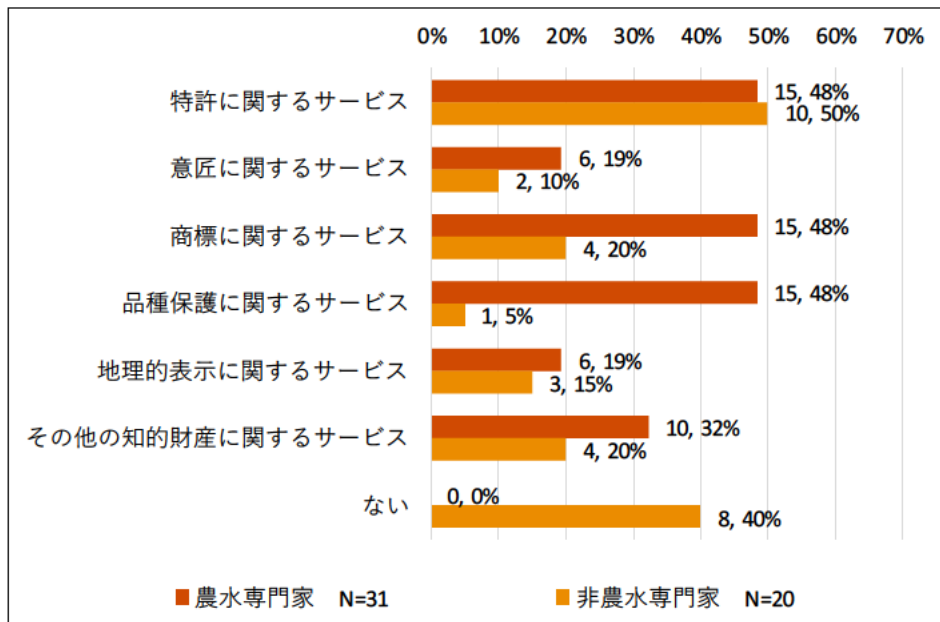


【Q2】農林水産分野のクライアントに対して知的財産に関するサービスを提供したことがありますか？

Q2 は、農林水産分野におけるサービス提供経験を知財の種類別に問う設問である。農水専門家グループは、特許、商標、育成者権に関するサービスの提供経験を有する割合が高かった。

非農水専門家グループは、農林水産分野を専門としていないにも関わらず、本分野でサービス提供経験を有さない者の割合は40%であった（すなわち60%が農林水産分野においてもサービス提供経験がある）。また、特許に関するサービスの提供経験を有する割合が高かった。＜知財専門家の農水分野におけるサービス提供経験

>



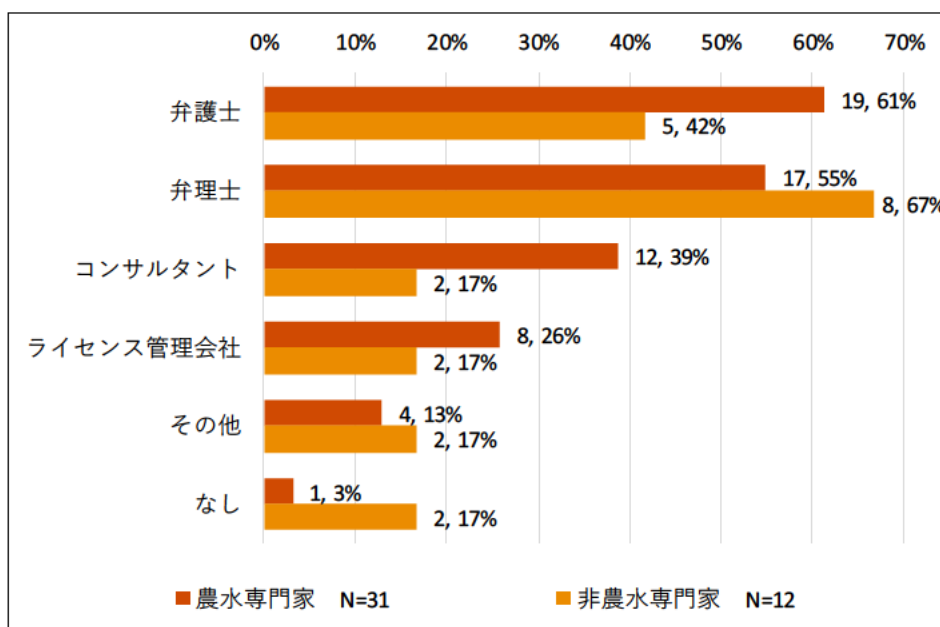
Q3～Q6 は、Q2 においてサービス提供経験があると回答した者（農水専門家グループ 31 者、非農水専門家グループ 12 者）を対象とした設問である。

【Q3】農林水産分野のクライアントに対して知的財産に関するサービスを提供した際に、専門家と連携したことはありますか？ある場合は、どのような専門家と連携したかをお教えてください。

Q3 は、知財専門家の、他の専門家との連携を問う設問である。

農水専門家グループ、非農水専門家グループのいずれにおいても、弁護士や弁理士と連携している割合が高い。なお、「その他」は国家管理局、特許庁職員、人事専門家等の回答であった。

<知財専門家の専門家との連携経験>

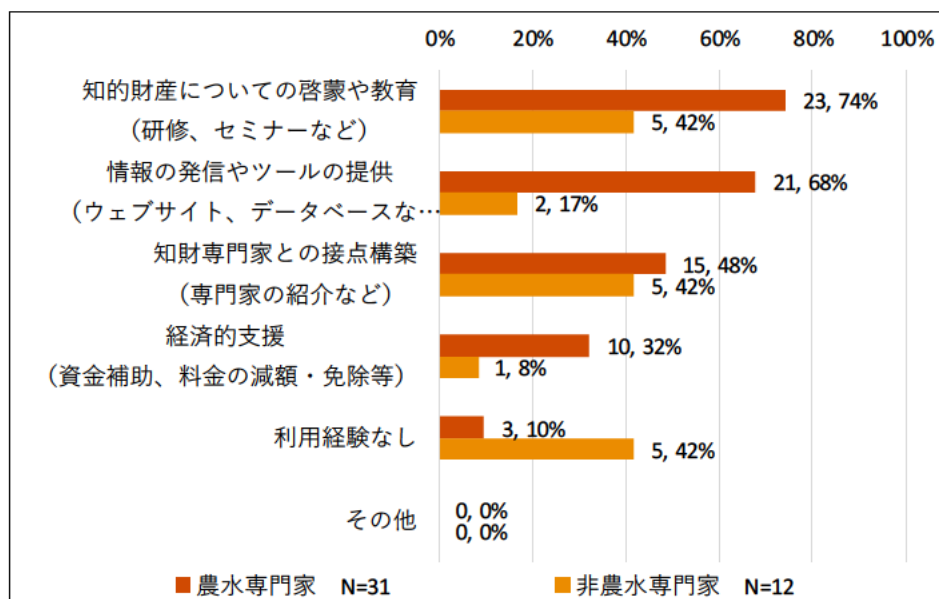


【Q4】農林水産分野のクライアントに対して知的財産に関するサービスを提供した際に、公的機関の支援やサービスを利用した（または、クライアントに利用させた）経験がある場合、その内容をお教えてください。

Q4は、知財専門家による、公的機関の施策の利用状況を問う設問である。

農水専門家グループ、非農水専門家グループのいずれにおいても、「知的財産についての啓蒙や教育」が最も活用されている。

＜知財専門家の公的機関の支援やサービスの利用状況＞

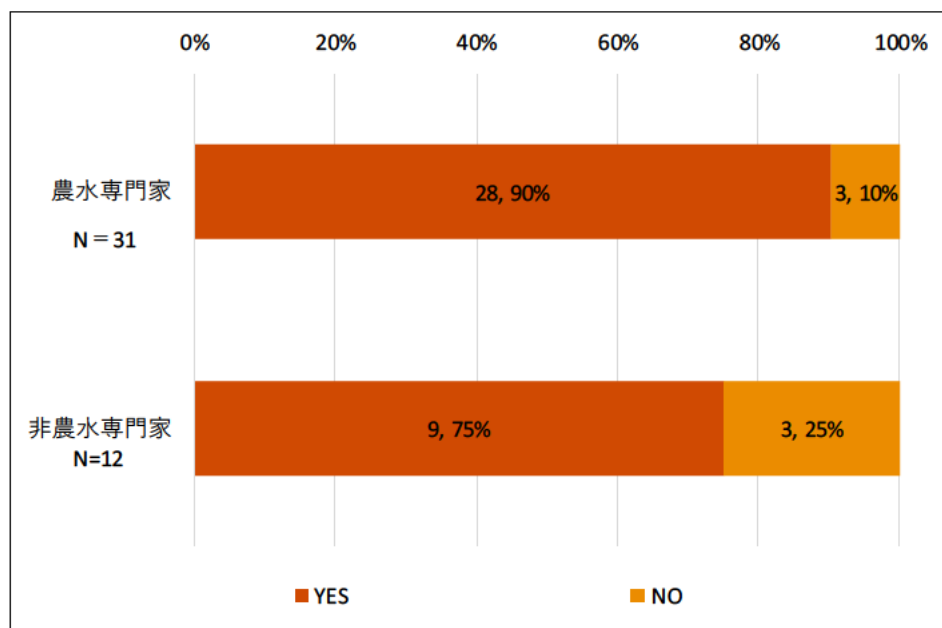


【Q5】 農林水産事業者に対して、国際的な知的財産サービス（例：海外展開に際しての知的財産関連のアドバイス、海外出願支援、海外模倣品対策、海外紛争支援など）を提供したことがありますか？

Q5は、農林水産分野における国際的なサービス提供経験を問う設問である。

農水専門家グループ、非農水専門家グループのいずれにおいても、ほとんどの回答者が国際的なサービスの提供経験を有するという結果となった。

＜知財専門家の農林水産分野における国際的な知的財産サービスの提供経験＞



【Q6】 農林水産事業者に対して国際的な知的財産サービスを提供した際に、公的機関の支援やサービスを利用した（または、クライアントに利用させた）経験がある場合、その支援やサービスの提供者や内容について詳しくお教えてください。

Q6 は、国際的な知的財産サービスの提供にあたっての、公的機関の支援やサービスの利用状況を問うための設問である。なお、Q6 は自由記載式での回答とした。

主な回答は以下の通りである。

<知的財産についての教育や啓蒙>

- 各国特許庁等の機関が提供するカンファレンスやセミナー、トレーニングを利用した（させた）ことがある 等

<情報の発信やツールの提供>

- 各国特許庁等の機関が提供するデータベース等を活用している。
- WIPO のホームページに記載の情報を活用した。

<経済的支援>

- 中小企業者向けの資金援助プログラムを利用させたことがある。
- 政府機関等の助成金を利用させたことがある。

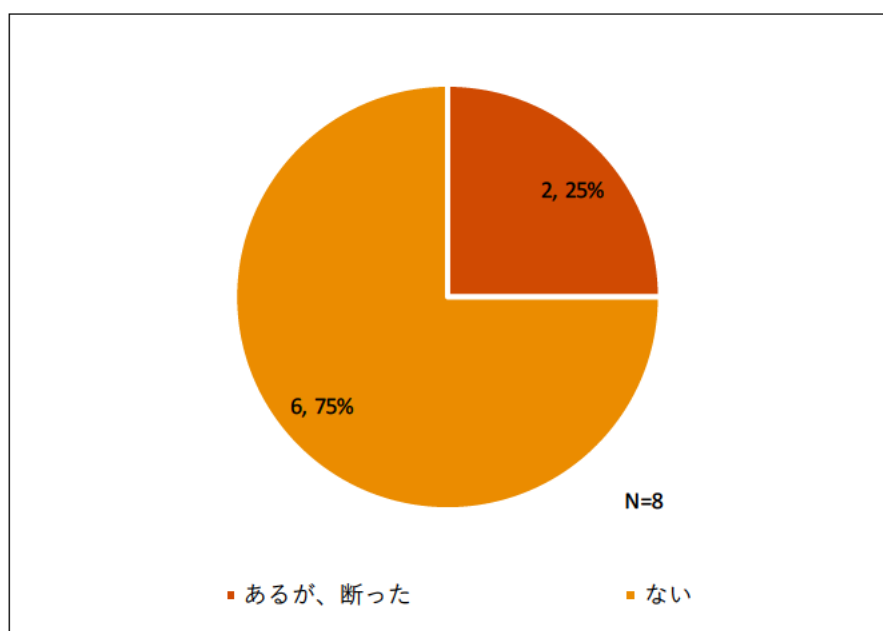
Q7及びQ8は、Q2においてサービス提供経験がないと回答した者（非農水専門家グループ8者）を対象とした設問である。

【Q7】農林水産分野の事業者から、知的財産サービスの依頼が来たことはありますか？

Q7は、農林水産分野において知財サービス提供経験がないものを対象に、サービス提供の依頼が来た上で断ったのか、またはそもそも依頼が来たことがないのかを問う設問である。75%（6件）が、そもそもサービスの依頼が来たことがないという回答であった。

なお、「あるが、断った」と回答した2者の断った理由は「ほかのオファーを優先したため」「クライアントニーズを満たせると思わなかったため」とのことであった。

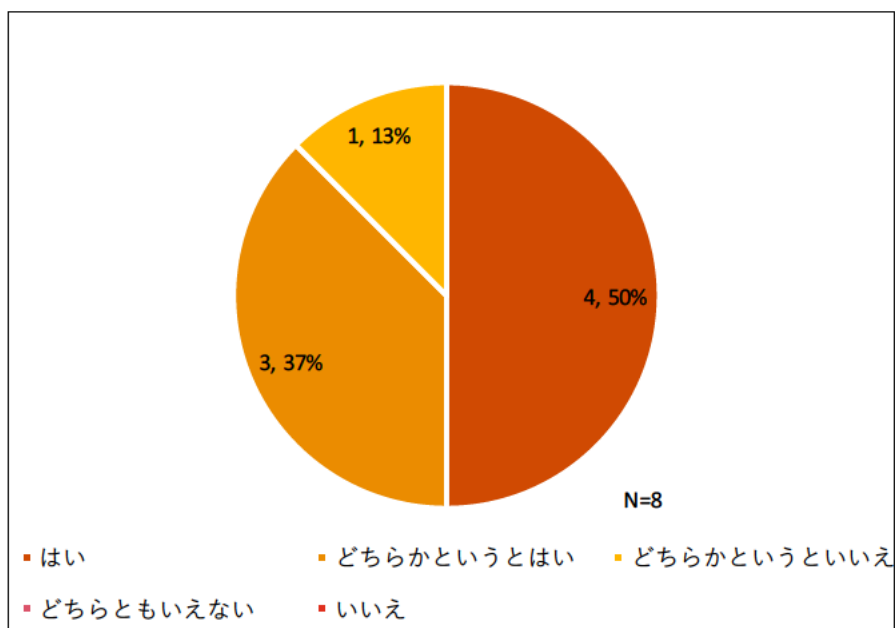
<農水分野の事業者から知材サービスの依頼が来た経験の有無>



【Q8】農林水産業の事業者から知的財産サービスの依頼が来たら、受けたいですか？

Q8 は、農林水産分野において知財サービス提供経験がないものを対象に、サービス提供の依頼が来た場合の受任意思を問う設問である。「はい」が 50%（4 件）、「どちらかというとはい」が 38%（3 件）と、ほとんどが前向きな回答であった。なお、「どちらかというといいえ」の 1 者は「内容による」とのことであった。

<農林水産分野における知財サービスの提供意思>



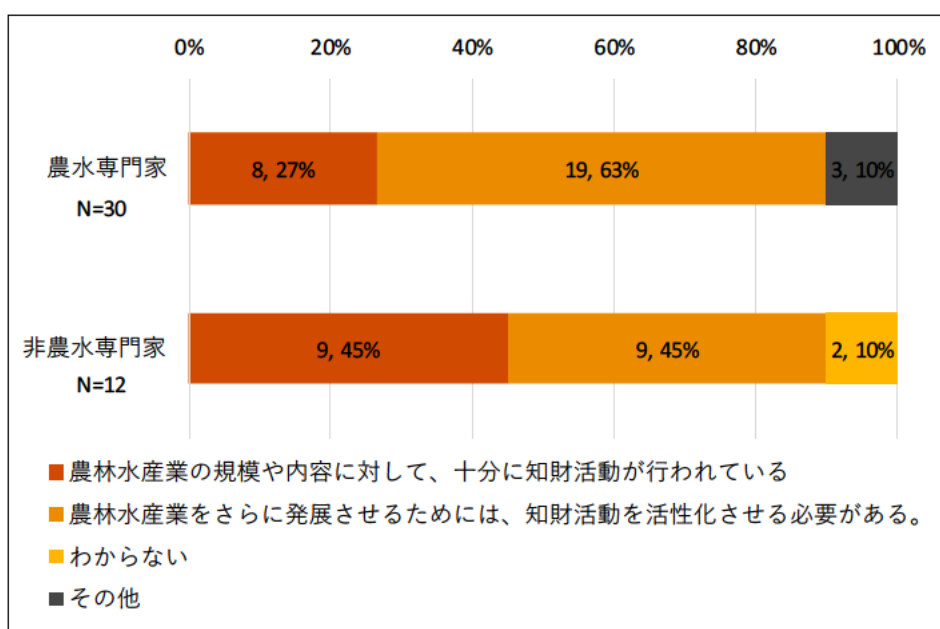
Q9及びQ10は、Q2の回答内容によらず、全回答者を対象とした設問である。

【Q9】 自国における、農林水産業者の知財活動（知財の権利化、活用など）の状況についてどう考えますか？

Q9は、知財専門家に対して、自国の農水分野の知財活動についての見解を問う設問である。

農水専門家グループは、多くの回答者が知財活動の活性化の必要性を感じているのに対し、非農水専門家グループは知財活動が十分であると感じている者と、活性化の必要性を感じている者が同数であった。

＜知財専門家の農水分野の知財活動の状況についての見解＞

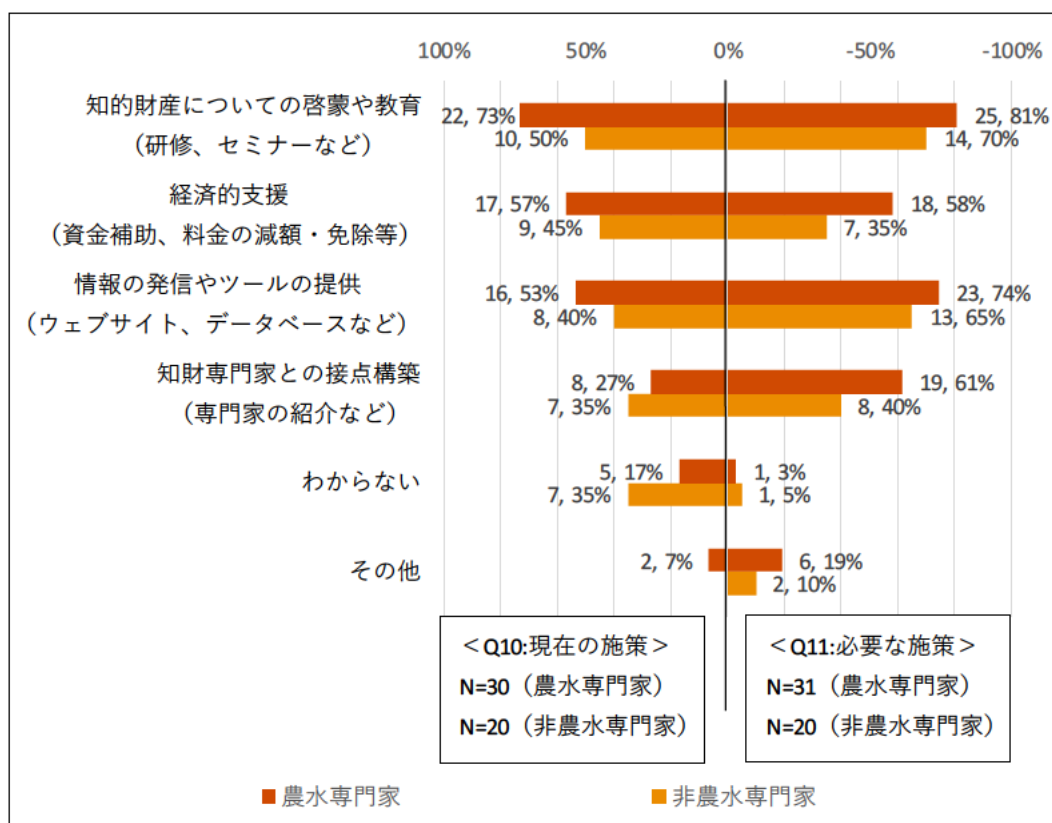


【Q10】あなたの国の政府は、農林水産分野の知的財産の保護や活用を促進するための支援を行っていますか？ご存知の範囲で、その内容について教えてください

【Q11】農林水産分野の知的財産の保護や活用を促進するために、あなたの国の政府はどのような支援を行う必要があると考えますか？

Q10 は、自国の政府により実施されている支援施策を問う設問であり、Q11 は今後自国の政府により実施されるべきと考える支援施策を問う設問である。「知的財産についての啓蒙や教育」については、現在最も多く行われており、将来においても必要という意見が最も多い。

< (左) 現在政府により行われている施策； (右) 今後必要と考える施策 >



「その他」は、それぞれ以下のような回答であった。

Q10（自国の政府により実施されている支援施策）

- 法整備のための国際レベルのロビー活動が必要

Q11（自国の政府により実施されるべき支援施策）

- 法整備のための国際レベルのロビー活動が必要
- 政府は、知的財産の保護、知的財産権の維持にかかるコストを削減し、特許侵害の解決に必要な法的手続きと時間を簡素化することを目指すべき
- 情報は十分であり、このセクターへの財政支援もヨーロッパでは十分に大きい。また、専門家の発見も簡単に行うことができる。特にこの分野にフォーカスした知財教育は良いアイデアだと思う。通常の教育コースは一般的すぎるため、理解が困難である。
- 分野に特化した弁理士、弁護士のプールが必要
- 海外での育成者権利用を促進すべき
- 特許のより強力な保護が必要
- 制度の国際的調和が必要

iv. 関係省庁

(i)回答者属性

回答者の所属組織及び部署は以下のとおりである。

米国 : United States Patent and Trademark Office (アメリカ合衆国特許商標
庁) ; Office of Policy and International Affairs

ドイツ : Bundessortenamt (連邦植物品種庁) ; Federal Ministry for nutrition
and agriculture

フランス : Institut National de la Propriété Intellectuelle (産業財産庁) ;
International Department

オランダ : Ministry of Economic Affairs and Climate Policy (経済・気候政策省) ;
IP department

(ii)設問への回答

【Q1-1】 貴庁（または貴庁傘下の組織）は、農林水産業界の事業者の知的財産に対する意識を向上させるための取り組み（例：情報発信、教育、コンサルティング）を行っていますか？

Q1-1 は、農林水産事業者の知財意識向上施策の実行状況を問う設問である。回答は以下の通りであり、すべての回答者が「現在行っている」との回答であった。

<海外関係省庁における知財意識向上施策の実行状況>

国	回答者	回答
米国	アメリカ合衆国特許商標庁	現在行っている。
ドイツ	連邦植物品種庁	現在行っている。
フランス	産業財産庁	現在行っている。
オランダ	経済・気候政策省	現在行っている。

【Q1-2】 その取り組みの相手をお教えてください（複数回答可）

Q1-2 は、知財意識向上施策の相手を問う設問である。以下の通り、多くの国において農水事業者やその団体を相手として施策が実施されていた。

<海外関係省庁における知財意識向上施策の相手>

国	回答者	回答
米国	アメリカ合衆国特許商標庁	農水事業者；弁護士・弁理士
ドイツ	連邦植物品種庁	農水事業者；大学等
フランス	産業財産庁	農水事業者；農水事業者の団体；弁護士・弁理士；ビジネスインキュベーター等
オランダ	経済・気候政策省	農水事業者の団体

【Q1-3】 その取り組みの詳細（内容・方法・工夫した点等）を具体的にお教えください。また、その取り組みにおいて、他の公的機関（例：自国の他の省庁、他国の省庁、WIPO やその関連組織などの国際団体）や知財の専門家（例：弁理士、弁護士、IP コンサルタント）と連携をした場合、連携をした相手についてもお教えください。

Q1-3 は、知財意識向上施策の中身を具体的に問う設問である。米国では農業関連の知財に関するセミナーを、ドイツでは特に育成者権に関する情報提供を、フランスでは農林水産業界に限定した施策ではないが幅広い施策を、オランダでは農林水産業界に限定した施策及び限定していない施策を、それぞれ実施していた。

＜海外関係省庁における知財意識向上施策の詳細＞

国	回答者	回答
米国	アメリカ合衆国特許商標庁	農業関連の発明を保護する米国制度概要を説明するセミナーを植物新品種保護国際同盟とともに開催。
ドイツ	連邦植物品種庁	ドイツ国内及び欧州における、育成者権を付与するための手順と要件を説明している。
フランス	産業財産庁	すべてのセクター（農業セクターを含む）を対象とし、以下のようなサポートを提供している。 <ul style="list-style-type: none"> ・啓発やトレーニングの実施 ・知財権に関する質問に回答する専用のコールセンター ・国の各大都市圏への窓口の設置 ・個々の企業を訪問してのアドバイスの提供 ・見本市出展 ・ビジネスインキュベーターへの関与
オランダ	経済・気候政策省	<ul style="list-style-type: none"> ・主にオランダ特許庁、ベネルクス知的財産庁、商工会議所が連携し、IP 全般に関する情報の提供をしている ・2 年前、育成者権と商標との相互作用についてのセミナー'Brand your plant'を植物育種家協会と共に開催 ・農業セクターに限定はしていないが、近い将来中小企業を対象とした IP 認知キャンペーンを開始する予定

【Q1-4】 その取り組みの効果・評判・課題をお教えてください。

Q1-4 は、知財意識向上施策の効果等を具体的に問う設問であり、自由記述で回答する形式の設問である。回答は以下の通りである。

<海外関係省庁における知財意識向上施策の効果等>

国	回答者	回答
米国	アメリカ合衆国特許商標庁	セミナー参加者の知識は向上したと考えている。
ドイツ	連邦植物品種庁	IPの重要性の理解は高くなっただろう
フランス	産業財産庁	<ul style="list-style-type: none">・ INPI は農林水産業の事業者を含むあらゆるタイプの企業をサポートする重要な役割を担う。・ 国内（68のカスタマーリレーションシップマネージャー）と海外（10のIPカウンセラー）の専門家のネットワークは、中小企業に個別のサポートを提供している。
オランダ	経済・気候政策省	不明

【Q2-1】 貴庁（または貴庁傘下の組織）は、農林水産業界の事業者の知的財産活動の支援（例：金銭的援助、専門家の紹介、情報発信）を行っていますか？

Q2-1 は、農林水産事業者の知財活動の支援の実行状況を問う設問である。米国、フランス、オランダより回答を得た。回答は以下の通りであり、すべての回答者が「現在行っている」との回答であった。

＜海外関係省庁における知財活動支援の実行状況＞

国	回答者	回答
米国	アメリカ合衆国特許商標庁	現在行っている。
フランス	産業財産庁	現在行っている。
オランダ	経済・気候政策省	現在行っている。

【Q1-2】 その支援の相手をお教えてください（複数回答可）

Q2-2 は、知財活動支援の相手を問う設問である。以下の通り、多くの国において農水事業者やその団体を相手として支援が実施されていた。

＜海外関係省庁における知財活動支援の相手＞

国	回答者	回答
米国	アメリカ合衆国特許商標庁	農水事業者；農水事業者の団体
フランス	産業財産庁	農水事業者；農水事業者の団体；弁護士・弁理士
オランダ	経済・気候政策省	農水事業者；大学等

【Q2-3】その支援の詳細（内容・方法・工夫した点等）を具体的にお教えてください。また、そのサポートにおいて、他の公的機関（例：自国の他の省庁、他国の省庁、WIPO やその関連組織などの国際団体）や知財の専門家（例：弁理士、弁護士、IP コンサルタント）と連携をした場合、連携をした相手についてもお教えてください。また、そのサポートが海外における知的財産活動のサポートである場合、どの国におけるどのような活動のサポートか、詳しくお教えてください。

Q2-3 は、知財活動支援の中身を具体的に問う設問であり、自由記述で回答する形式の設問である。以下に示す通り、いずれの国における支援も、特に農水分野に限ったものではなかった。

＜海外関係省庁における知財活動支援の詳細＞

国	回答者	回答
フランス	産業財産庁	<p>特定分野に限定したものではないが、中小企業等向けに以下のようなサービスを提供している。</p> <p>(The IP pre-diagnosis)</p> <p>IPに関する利害やリスク、コストのアドバイス</p> <p>(The IP Pass)</p> <p>16種類の特定のサービスの提供。特に人気があるのは輸出保護戦略に関する契約上の支援</p> <p>(The IP Master Class)</p> <p>IPに関するトレーニングセッション</p>
オランダ	経済・気候政策省	<ul style="list-style-type: none"> 特定の分野を中心としたサービスは行っていないが、一般に、企業はオランダ特許庁等に連絡して情報と助言を求めることができる。そこで必要に応じて他の専門家に紹介される。 オランダ特許庁では、知的財産権の申請に関連して、企業に財政的支援は提供していない。

【Q2-4】 その取り組みの効果・評判・課題をお教えてください。

Q2-4 は、知財活動支援の効果等を具体的に問う設問であり、自由記述で回答する形式の設問である。回答は以下の通りである。

<海外関係省庁における知財活動支援の効果等>

国	回答者	回答
フランス	産業財産庁	中小企業は、I N P I の専任担当者によるサポートを一定期間受けることができる。
オランダ	経済・気候政策省	不明

【Q3-1】 貴国の農林水産業界の事業者から、弁理士に育成者権や地理的表示を取り扱ってほしいという要望を聞いたことはありますか？また、貴国の弁理士から、育成者権や地理的表示に関する業務を取り扱いたいという要望を聞いたことはありますか？ある場合、その詳細（どのような相手から、どのような要望を聞いたか等）についてお教えてください

Q3-1 は、育成者権及び地理的表示に関する業務について、弁理士からの取り扱いたいという要望、及び、農林水産事業者からの弁理士に取り扱ってほしいという要望の有無を問う設問であり、自由記述で回答する形式の設問である。

米国、フランス、オランダより回答を得た。米国及びオランダは、「ない」という旨の回答であった。フランスは、関連情報をご回答いただいたが、質問した要望については特に情報は得られなかった。

<育成者権・GIを弁理士が取り扱いたい／弁理士に取り扱ってほしいという要望>

国	回答者	回答
米国	アメリカ合衆国特許商標庁	ない
フランス	産業財産庁	<ul style="list-style-type: none"> ・ INPI が事業者から農業分野で相談を受け、弁理士の必要性を感じた場合は、弁理士の使用を勧めている。 フランスの一部の弁理士は、農業分野を専門にしている。 ・ 地理的表示や、植物品種登録（特許ではなく）についての情報であれば、地理的表示については INAO、植物品種登録については CPOV などの、他の適切な機関にリダイレクトする。
オランダ	経済・気候政策省	ない

【Q3-2】もし貴国において、弁理士が育成者権や地理的表示を取り扱うように促す取り組み（例：弁理士に対する育成者権や地理的表示についての研修など）が行われている場合、その詳細（その取り組みの背景や内容、効果など）についてお教えてください。

Q3-2 は、育成者権及び地理的表示に関する業務を弁理士が取り扱うように促す取り組みの有無を問う設問であり、自由記述で回答する形式の設問である。

米国及びオランダは、「ない」という旨の回答であった。フランスは、関連情報として植物の特許性についてのトレーニングの事例を回答いただいたが、育成者権及び地理的表示に関する情報は得られなかった。

＜弁理士に育成者権・GIを取り扱うように促す取り組み＞

国	回答者	回答
米国	アメリカ合衆国特許商標庁	ない
フランス	産業財産庁	<ul style="list-style-type: none"> • INPI 自体は農業分野に特化したトレーニングは行っていない。 • 農業分野で IP のトレーニングを実施しているパートナーの例としては IEEPI が挙げられる。IEEPI では例えば植物の特許性のトレーニングを行っている
オランダ	経済・気候政策省	ない

【Q3-3】もし貴国において、知的財産の専門家（IP コンサルタントなどの、弁理士以外の専門家も含む）に対して育成者権や地理的表示についての教育を行っている場合、その詳細（その教育の背景や内容、相手、効果など）についてお教えてください。

Q3-3 は、弁理士に限らず、知財専門家に対する育成者権及び地理的表示に関する教育の有無問う設問であり、自由記述で回答する形式の設問である。

米国及びオランダは、「ない」という旨の回答であった。フランスからは、幅広く知的財産（育成者権及び地理的表示を含む）についてトレーニングを提供する CEIPI についての情報を得た。

＜知財専門家に対する育成者権・GI についての教育＞

国	回答者	回答
米国	アメリカ合衆国特許商標庁	ない
フランス	産業財産庁	<ul style="list-style-type: none"> CEIPI（Centre d'Etudes Internationales de la Propriété Intellectuelle）等の、学生や知財専門家向けにトレーニングを提供する機関もある。GI や植物品種登録制度等についても講義を行っている。
オランダ	経済・気候政策省	<ul style="list-style-type: none"> 特に行っていない。 オランダには多くの植物育種会社があるが、ほとんどの会社が必要な知識を社内では保有していると思う また、育成者権の申請を専門に取り扱う会社もある。

4. 海外ヒアリング調査

(1) 調査目的

ヒアリング調査においては、海外の農水事業者や知財専門家、関係省庁等から、公的機関による知財意識向上施策や知財活動支援、弁理士の農林水産分野のサービスなどに関する個別具体的な解像度の高い情報を得ることを目的として調査を実施した。

(2) 調査方法

海外質問票調査の回答内容を考慮して選出した4者、及び、無性生殖園芸植物の品種保護に関する国際団体であるCIOPORAの、計5者に対してヒアリング調査を行った。具体的なヒアリング相手、及び聴取内容の方針は以下のとおりである。

<ヒアリング相手と聴取内容の方針>

国	属性	調査相手	調査相手概要	聴取事項の概要
米国	農水事業者	International Fruit Genetics	果物の育種会社	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知財意識向上の経緯 ・ 公的支援の活用状況 ・ 知財活動の課題 ・ 専門家との連携 ・ 弁理士に望むサービス
オランダ	知財専門家	Royalty Administration	植物のライセンス管理会社	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知財意識向上施策や知財活動支援の活用状況
ドイツ		Dr. Rainer Plaggenborg	農水分野を主な顧客とする弁理士	<ul style="list-style-type: none"> ・ 提供サービス ・ 弁理士の育成者権・GIの取扱い
オランダ	関係省庁	Ministry of Economic Affairs and Climate Policy IP department	オランダの経産省に相当する省庁の知財政策を司る部署	<ul style="list-style-type: none"> ・ 実施された知財意識向上施策や知財活動支援 ・ 弁理士の育成者権・GIの取扱い
—	国際団体	CIOPORA	品種保護に関する国際団体	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農水分野の知財意識向上施策や知財活動支援 ・ 弁理士の関与

(3) 調査結果

① 公的機関による農林水産事業者の知財意識向上施策に関する情報

【公的機関による知財意識向上施策の有無・内容】

ヒアリング相手の国の公的機関による、農水事業者の知財意識向上施策の有無を調査したところ、農水分野に焦点を当てた単発のセミナーや、一般的な（特に農水分野に焦点を当てたものではない）知財セミナーの存在は確認されたが、農水分野に焦点を当てて組織的・体系的に実施されている施策は確認されなかった。

<聴取事項>

- 植物のブランディングをテーマとしたセミナーが特許庁等により実施された。当該セミナーでは、制度面の話だけでなく、商標や育成者権を活用したブランディングの話、事例紹介、特許調査の説明なども行われた。（オランダ関係省庁）
- 当該セミナーを振り返ると、参加者属性が多岐にわたったため、全員のニーズを満たすのは難しかったと感じている。内容が専門的すぎたという参加者もいれば、特定のトピックについてもっと詳しく知りたいという参加者もいた。もし日本でこのようなセミナーをやろうと考えているのなら、ターゲットやコンテンツを絞るのが得策かもしれない。（オランダ関係省庁）
- 特許商標庁が開催した一般的な内容のワークショップに参加し、出願書類の作成方法、オフィスアクションへ回答方法、審査官とのコミュニケーションの方法についてレクチャーを受けたことがある。（米国農水事業者）

【海外における農水事業者の知財意識】

関係省庁にヒアリングを実施したオランダにおいて、「農林水産分野の事業者の知財意識が特に低い」という課題感の存否を調査したが、特にこのような課題感は存在しなかった。なお、中小規模の事業者の知財意識が低いという課題感は確認された。

<聴取事項>

- 農水事業者の知財意識はもちろん事業者により異なるが、例えば植物の育種分野の事業者はかなりの知財意識があると思う。自身が知財を保有していることや、それを様々な形で保護できることはみんな理解していると思う。（オランダ関係省庁）
- オランダでは、特に農水分野で知財意識が低いといった課題感を感じていない。一方で、中小企業の知財認知度が低いという課題感を持っている。知財とは何かもわかっていないようなケースも見受けられる。（オランダ関係省庁）

【知財意識向上施策に対する示唆】

その他、我が国において実施すべき知財意識向上施策に対する示唆を得るため、知財意識について、向上のきっかけや、向上させるためのポイント等についての意見を聴取した。結果を以下にまとめる。

◆制度の整備

オランダにおいては、以前（90年代）は農水分野の知財意識は現在よりも低かったとのことであった。そこから現在の高い知財意識に至るまでの1つの大きな要因として、保護システムの開発が挙げられるとのことであった。

<聴取事項>

- 農水事業者の知財意識は、少なくとも1990年代は今よりは低かったと思う。
（オランダ関係省庁）
- 1990年代から現在に至るまでに知財意識が向上した理由の一つとしては、少なくとも育成者権に関して言えば、保護システムの開発が挙げられる。以前は保護システムの整備も十分でなく、国際的な調和もとれていないという状況であったが、今では各国におけるシステムの整備も進んでおり、国際的調和も進んでいる。EU全域での保護システムも整っている。（オランダ関係省庁）

◆教育・啓蒙の必要性・情報発信のチャンネル

オランダ関連省庁、及び国際団体 CIOPORA に対して、知財意識向上の手段を聴取したところ、まずは知財の重要性を理解してもらうことが必要であるとの見解を得た。

また、そのための課題として、個々の事業者へ情報を届けることの困難性が挙げられた。この課題に対し SNS 等の様々な情報発信チャンネルの活用や、企業の共同体や大学、植物品種庁等の他団体と連携するというアプローチがとられていた。

<聴取事項>

- オランダでは中小規模の事業者の知財意識が低く、知財とは何かすらわかっていない者もいる。このような者に対しては、とにかく知財というものを認知させることが必要。（オランダ関係省庁）
- 情報発信の手段はいろいろあるが、個々の事業者に働きかけるのがむずかしい。オランダでは、企業は共同体（企業の組合）を形成するのが一般的であり、農業分野においても様々な共同体が結成されている。この共同体が情報発信において重要な役割を担っており、うまく連携することが重要。（オランダ関係省庁）
- また、情報発信のチャンネルとしては相談窓口も効果的。オランダでは、農水分野に限ったものではないが、特許アドバイザーが各地に存在して特許性についての相談などを無料で受け付けている。（オランダ関係省庁）
- 知財意識向上のために最も重要なのは教育だと考えている。CIOPORA では教育プログラムや、ワークショップ、ウェビナー等を開催している。まずは知財が重要である理由を理解してもらうことが重要。（CIOPORA）
- そのためには、個々の事業者にリーチすることが難しいという問題がある。例えば、相手によってはウェビナーの受けるための PC を保有していないという場合もある。このような問題を少しでも解消するために、適宜他の団体や政府と連携して活動している。（CIOPORA）
- 他にも、できるだけ多くの人にリーチするために、SNS など様々な手段を用いて情報を発信している。（CIOPORA）

②公的機関により実施されるべき農林水産事業者の知財活動支援に関する情報

【支援の有無・内容・要望】

ヒアリング相手の国の公的機関による、農水事業者の知財活動の支援制度の有無を調査したところ、一般的な（特に農水分野に焦点を当てたものではない）支援制度（金銭的支援、情報発信、専門家マッチング等）は確認されたものの、農水分野に焦点を当てた支援制度は確認されなかった。

<聴取事項>

【農水分野に焦点を当てた支援制度について】

- 農水分野に焦点を当てた知財活動支援は特に存在しない。また、その必要性も特に感じていない（オランダ関係省庁）

【金銭的支援】

- 農水分野に限ったものではないが、中小企業の知財活動に対する金銭的支援制度が存在し、それが農水分野の事業者にも活用される場合がある（ドイツ知財専門家）

【情報発信】

- 農水分野に限ったものではないが、一般的な知財に関するトピックを扱うセミナーを活用したことがある（米国農水事業者）

【専門家マッチング】

- 海外において知財専門家を探す際に、現地に駐在している特許庁職員のサポートを受けたことがある。特に農水分野に精通した専門家（単に権利化手続きをこなせるだけでなく、権利侵害が発生した局面でも対応できるような専門家）を自身で発見することが困難であったためである。（米国農水事業者）

【国際的な知財活動の支援の有無・要望】

特に国際的な知財活動は難易度が高く、わが国において公的機関による支援の必要性が高いと想定されることから、ヒアリング相手の国の公的機関等による国際的な知財活動の支援の有無を調査した。結果として、今回の調査対象国では、特に農水分野に限定した知財活動支援は確認されなかった。

また、国際的な知財活動の支援のニーズを調査したところ、オランダ経産省からは、オランダの農水事業者にとっては海外で事業を行うことは一般的で、ほとんどの事業者が少なくともEU内で事業展開をしており、そのため、日本のような課題感には存在しないのではないかとのコメントを得た。一方、IFG（米国農水事業者）からは、海外での知財活動において、上記の通り、農水分野に精通した専門家の探索や、各国制度の差異による手続きの難解さや煩雑さが課題となっているとのコメントを得た。

- 海外における知財活動支援についても、農水分野に焦点を当てたものは特に存在せず、必要性も感じていない。（オランダ関係省庁）
- オランダの農水事業者にとっては、海外で事業を行うことは一般的であり、ほとんどの事業者が少なくともEU内ですでに事業を行っている。したがって、海外事業の支援の必要性は日本の場合と異なるのかもしれない。（オランダ関係省庁）
- 実際、農業分野の各国の知財専門家を見つけることは、難しいと感じている。常に、世界中の新しい地域で申請プロセスや法制度に精通した専門家を探すのに非常に苦労している。（米国農水事業者）

③弁理士が行いうる支援の内容やそれにより生じる付加価値に関する情報

【欧州において、育成者権や地理的表示を取り扱う弁理士の存在】

ドイツ及びオランダにおける、弁理士の育成者権や地理的表示の取り扱いの状況を聴取した。

欧州においては、育成者権や地理的表示に弁理士の関与は稀であるとのことであった。また、関係省庁にヒアリングを実施したオランダにおいては、弁理士からの育成者権や地理的表示を取り扱いたいという要望や、農水事業者からの育成者権や地理的表示を弁理士に取り扱ってほしいという要望の有無を調査したが、いずれも、特に聞いたことはないとのことであった。

<聴取事項>

- 育成者権や地理的表示を取り扱う弁理士はごく少数であり、少なくともメインサービスにしている弁理士はほぼいないと思う。よほど大きい事務所であればサービスラインナップの一つとして挙げていることもあるとは思う。（ドイツ知財専門家）
- これらはクライアントが自身で申請するケースが多いと思う。クライアントが自身で申請することに何か問題があったりするような場合に弁理士に頼むケースがあるのではないか。（ドイツ知財専門家）
- 育成者権や地理的表示に関与したことがある弁理士は、全体の3%もいないのでは。弁理士が関与する場合は、育成者権は特許系の弁理士により、地理的表示は商標系の弁理士により取り扱われることが多いと思う。ただ、これらは業務のほんの一部である。自身の場合は、年間1-2件あるかないかといったところ。（ドイツ知財専門家）
- 弁理士からの育成者権や地理的表示を取り扱いたいという要望や、農水事業者からの育成者権や地理的表示を弁理士に取り扱ってほしいという要望は聞いたことがない。（オランダ関係省庁）
- もちろん会社の規模にもよるが、大きい会社では、知財を特許・商標・育成者権・GIなど、どの形で保護するかということは、自社内で判断でき、弁理士に相談する必要がないのではないか。（オランダ関係省庁）

- 小さい会社であれば、まずは事業者の共同体や、育成者権の申請に特化した会社を頼ることが一般的。育成者権を取り扱っている特許事務所も存在するので、そのような事務所に相談するケースもあるとは思う。ただ、そのような事務所はごく僅かである。正確な数字はわからないが、全体の 5%にも満たないのではないだろうか。（オランダ関係省庁）

【弁理士が育成者権や地理的表示を取り扱うことにより生じる付加価値】

弁理士が育成者権や地理的表示を取り扱うことにより生じる付加価値や、弁理士に期待される役割について聴取したところ、以下のようなものが確認された。

◆特許と育成者権が関連する問題への対応

特許・育成者権の 2 つの法律が関連して問題が生じることがあり、このような場合にアドバイスが提供できることが付加価値となるとのコメントを得た。具体的には、以前クライアントが育成者権を申請している最中に特許に関する紛争が発生した際に、クライアントから育成者権の手続きが継続中の段階における特許権の効力について質問があり、それに回答したとのことであった。このように育成者権の知識も特許の知識も必要な問題に対応できる点が、育成者権を取り扱える弁理士の付加価値だとのことであった。

<聴取事項>

- 以前クライアントがドイツの植物品種局において新品種を申請している最中に、ヨーロッパで特許に関する紛争が発生した。この際に、育成者権の手続きが継続中の段階における、特許権の効力について質問があった。このような質問には、育成者権の知識も特許の知識も必要なので、我々のような弁理士でないと十分な対応はできない。こういう対応ができる点は、弁理士が育成者権を取り扱うことにより生じる大きなシナジーの 1 つだと思う。（ドイツ知財専門家）

◆適切な保護方法の相談

各国に出願する際に、特許または育成者権のどちらで（または両方で）保護すべきかという相談に対応できる点も、弁理士の強みになる可能性がある旨のコメントを得た。

<聴取事項>

- 育成者権と特許権の両方の出願を実行するためには、明らかに時間とコストがかかるため、どちらか一方とするか、または両方を行うかについて、各国の知財専門家に相談している。育成者権については、その国での保護の効力、内容を精査し、さらには過去の事例を参考に、自社内のビジネス上の決定を下す。

その際に、各国の知財専門家に必ず相談するようにしている。（米国農水事業者）

◆国際的ネットワーク

弁理士からは、弁理士は通常国際的なネットワークを持っており、これを海外での育成者権や地理的表示の申請の際に活用できる点も、弁理士が育成者権や地理的表示を取り扱うことのメリットとなる可能性があるとのコメントを得た。

一方、農水事業者からは、農業分野で深い知識や経験を有する専門家（権利化だけでなく、紛争まで対応できるような専門家）にたどり着くのは難しく、かかわりのある弁理士のネットワークを頼るのではなく、自身で調査を行い海外の代理人を探しているというコメントを得た。

このように、弁理士の有する国際的ネットワークについては、弁理士が育成者権や地理的表示を取り扱う際に、付加価値となりうるという意見と、そうではないという意見を得た。

<聴取事項>

- 弁理士が育成者権や地理的表示を取り扱う場合のメリット（クライアントが自分自身で行う場合と比べた場合のメリット）としては、弁理士は国際的なネットワークを持っているという点もあると思う。（ドイツ知財専門家）
- 国際出願の際は、国内の知財専門家を経由して行ってはいない。多くの場合は現地に行って、専門家に直接コンタクトをとる。インターナショナルで海外オフィスを多く持つ特許事務所を利用することがあるが、国内の知財専門家を経由するわけではない。各国のオフィスに直接コンタクトしている。以前、国内の事務所のネットワークを利用したことがあるが、質の高い専門家にはたどり着けなかった（米国農水事業者）

【弁理士以外の専門家によるサービスの内容・求められるスキル】

日本の弁理士が、出願業務以外に育成者権に関するサービスを提供する可能性を探るため、品種登録のライセンス管理会社が提供するサービスの内容を調査した。結果を以下に示す。

聴取相手の提供するライセンス管理サービスは、長年をかけて頻繁に現地を訪れて得た知見や、同じく長年をかけて構築した世界的な専門家ネットワークが価値の源泉となっており、これらを有さない場合は、同様のサービスにより価値を創出することは困難と考えられる。

<聴取事項>

【サービスの内容】

- コアサービスはライセンス管理である。ライセンス契約の締結を支援し、また、ライセンスフィーの回収・侵害の監視・排除なども行う。
- このサービスの中で、年に5～6回現地を訪問し、ライセンス契約違反の監視を行う。また、ライセンス契約違反の警告や、警告に従わなかった場合の法的措置も行う。
- 出願・権利化の支援も行っている。育成者権、特許（特に植物特許）、商標の支援を行い、年間600-700件程度扱っている。国の数で言えば、30か国以上である。
- データベースを構築して権利の管理も行っており、年金支払いの代行も行っている。

【専門家との連携】

- 我々は法律の専門家ではないため、法的な手続きなどが必要な場合は、適宜法律家と連携している。
- 訴訟では、法的知識だけでなく、実務の知識や市場の知識など、色々な知識が必要となってくるので、うまく弁護士と連携し、互いの知識を組み合わせることが重要となる。

【弁理士の関わり方について】

- 弁理士とは、手続きに弁理士が必要な際に関わっている。

- 弁理士が我々のようなサービスを提供するのは難しいのではないかと。我々は先述のように、頻繁にいろいろな国の現場や市場を訪れる。そこで蓄積される情報が非常に高い付加価値を生み出している。豊富な知識を有しているため、どの地域でビジネスをするのが良いか、また、どこでどのように権利をとるのが良いか等、コンサルティングができる。例えば、ある国で権利をとったほうが良いかなどと聞かれたときに、その国の法制度や、実際にその法がどの程度機能しているかなどを、瞬時に想起できる。そのため、質の高いアドバイスを提供できる。さらに、市場情報にも詳しい。長年にわたり幅広い地域において知識を蓄積してきたからこそこのようなサービスが提供できていると思う。
- また、我々は長年をかけて各国の専門家ネットワークを構築してきた。我々は多くの育成者権を取り扱っているため、専門家にとっていいクライアントであり、質の良い専門家のネットワークを構築できている。

5. 総括

本調査では、わが国の公的機関により実行されるべき農林水産分野の知財意識向上施策及び知財活動支援の明確化、及びわが国の弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方の明確化を目的として調査を行った。これらについて、今回実施した調査の結果から得られた示唆を、以下に記載する。

(1) 農林水産分野の知財意識向上施策について

今回の調査対象国では、特に農林水産分野に限定して、公的機関により体系的に実施されている知財意識向上施策は確認されなかった。この理由の一つとして、関係省庁にヒアリングを実施したオランダにおいては、農林水産分野において他の分野と比較して特に知財意識が低いという課題感が存在しないという状況が明らかとなった。

一方で、我が国における農林水産分野の知財意識向上施策の検討にあたり有用と考えられる情報としては、以下のような情報が得られた。

【知財意識向上のきっかけに関する示唆】

海外質問票調査からは、専門家のアドバイスや、技術や製品名を模倣された被害が多く、農水事業者にとって知財活動のきっかけとなっていることが明らかとなった。また、知的財産権についてのレクチャー、地方自治体や組合、団体等のアドバイス、書籍やウェブサイトなどの情報の閲覧も、半数以上の農水事業者にとって、知財活動のきっかけとなっていた。

また、関係省庁にヒアリングを実施したオランダにおいては、品種保護の制度が整備され、国際的調和のとれた制度となったことが、農水事業者の知財意識向上のきっかけとなっていた。

【知財意識向上施策の内容・課題に関する示唆】

ヒアリング調査の結果、知財意識の向上のためには教育が重要であり、まず知財というものを認知させ、それが重要である理由を理解してもらうことが重要であるとの見解を得た。

また、そのためには「いかにして個々の農水事業者まで情報を届けるか」という点が大きな課題となることが示唆された。この課題に対し、相談窓口の設置、事業者団体等と連携した情報の発信、SNSを活用した情報発信など、様々な工夫が確認された。

(2) 農林水産分野の知財活動支援について

今回の調査対象国では、特に農林水産分野に限定して、公的機関により体系的に実施されている知財活動支援は確認されなかった。一方で、特に分野を限定したものでない知財活動支援施策が、農水事業者により活用されていた。我が国における農林水産分野の知財活動支援の検討にあたり有用と考えられる情報としては、以下のような情報が得られた。

【知財活動支援のニーズに関する示唆】

農水事業者に対する海外質問票調査からは、特に知財専門家との接点構築が農水事業者により活用されていることが明らかとなった。一方、知財専門家に対する海外質問票調査からは、多くの知財専門家が、知財についての教育や啓蒙、情報の発信やツールの提供といった支援を必要と感じていることが明らかとなった。また、制度の整備やそのためのロビー活動が必要という声も得られた。

【特に専門家との接点構築支援に関する示唆】

ヒアリング調査から、専門家との接点構築について、特に海外において、農水分野に精通しており、単に権利化手続きをこなせるだけでなく権利侵害が発生した局面での対応など、権利を活用する局面でも支援できるような専門家の発見が困難であり、この点に支援のニーズが存在することが確認された。

(3) 弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方について

海外質問票調査からは、今回の調査対象となった農水事業者は、特許、商標、育成者権を中心に知財活動を実施していること、また、7割以上の者が弁理士との連携の経験を有することが明らかとなった。

一方で、ヒアリング調査からは、育成者権及び地理的表示に限ると、これらの手続きは多くの場合、申請者本人や、知財コンサルタント、ライセンス管理会社などにより行われ、弁理士が関与するケースはごく一部であることが明らかとなった。

我が国における弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方の検討にあたり有用と考えられる情報としては、以下のような情報が得られた。

【弁理士が育成者権や地理的表示を取り扱うことによる付加価値に関する示唆】

弁理士が育成者権や地理的表示を取り扱うことによる付加価値として、以下のようものが示唆された。

i. 複数の法律が相関する問題への対応

複数の法律（例えば特許法と種苗法）が相関する問題が生じることがあり、このような場合に適切なアドバイスを提供できることが付加価値となりえる。

ii. 保護形態の相談への対応

国によって制度が異なることから、各国出願時にどのような形態で保護すべきか（例えば、特許権で保護すべきか、育成者権で保護すべきか）という相談が生じる場合があり、このような相談に対応できる点が付加価値となりえる。

iii. 国際的ネットワークの活用

弁理士は通常国際的ネットワークを保有しており、これを海外における育成者権や地理的表示の手続きの際にも活用できるという点が付加価値となりえる。一方、通常の弁理士の有する国際的ネットワークをたどっても、農水分野において高品質なサービスを提供できる専門家にたどり着くのは難しいという意見も確認された。

6. 提言

我が国の農林水産業の方向性として、革新的農業の実践による生産性・品質・付加価値の向上や、輸出力の強化が示されており、農林水産分野における知財活動の重要性は増していると考えられる。平成 30 年に実施された「農林水産分野における弁理士の役割等に関する調査研究」では、公的機関による農林水産事業者の知財意識醸成や知財活動支援の必要性、また、農林水産分野における弁理士の有効な活用方法の模索の必要性も示唆された。

これらに鑑み本調査研究は、我が国の公的機関により実施されるべき農林水産事業者の知財意識向上施策、及び、知財活動支援、を明確化すること、また、我が国の弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方を明確化することを目的として実施された。本調査研究より得られた示唆をもとに、我が国の公的機関により実行されるべき施策、及び農林水産分野の知財活動支援の在り方について、以下の通り提言を取りまとめる。

(1) 我が国の公的機関により実行されるべき農林水産分野の知財意識向上施策

ヒアリング調査の結果、知財意識向上のためにはまずは知的財産を認知させ、その重要性の理解を促すことが必要である旨が示唆された。

我が国の農林水産事業者に対しても、知的財産とはどのようなものであるか、それがビジネスにおいてどのような優位性を生み出すかについて理解を促す必要があり、そのためには、発信力のある公的機関による情報発信が必要と考えられる。また、知的財産の重要性の理解を促すためには、ビジネス上の利益や損失との関連性の理解を促すこと、すなわち、それを適切に取り扱うこと（例えば権利化して保護すること）により、どのような効果が生じ、ビジネス上の利益がどれくらい発生するか、また、逆に適切に取り扱わないことにより、どのようなリスクが生じ、どれくらいの損失が発生する恐れがあるか、等の理解を促すことが効果的と考えられる。

情報の発信において重要となるのは、知財意識の醸成が必要な個々の事業者までいかにして情報を届けるかという点になる。この点について、今回の調査においては、相談窓口の設置、事業者団体等と連携した情報の発信、SNS を活用した情報発信など、様々な工夫が確認された。我が国においても、個々の農水事業者との接点

を有する組合や関係省庁、支援団体、地方自治体等と効果的に連携し、情報発信をすることが求められる。

(2) 我が国の弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方

質問票調査及びヒアリング調査の結果、今回の調査対象国においては、育成者権や地理的表示を取り扱う弁理士はごく少数であること、また、農水事業者は育成者権や地理的表示の手続きは、多くの場合自身で、または弁理士以外の専門家と連携しているということ、すなわち、弁理士は特許や商標について農水事業者の知財活動を支援することが一般的であることが明らかとなった。我が国においても同様に、特許や商標についての支援が、弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方の一つとして想定される。

一方で、数は多くはないものの、特許や商標に加え育成者権や地理的表示も取り扱うことにより特有の付加価値を創出する弁理士の存在や、そのような弁理士へのニーズの存在も確認された。このような形も、我が国における弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方の一つとして想定される。

具体的には本調査では、特許や商標と育成者権や地理的表示とが関連する問題に対する助言の提供、適切な保護形態についての助言の提供といった形で付加価値を創出する事例が確認された。このように、特許や商標に関する知識に加え育成者権や地理的表示に関する知識を有するというのみならず、これらの相関関係についてコメントする能力や、これらを比較検討したうえでアドバイスを提供する能力を身に付け、付加価値の高いサービスを提供することが、弁理士の農林水産分野の知財活動支援の在り方の一つとして想定される。

(3) 専門家とのマッチングの支援

質問票調査及びヒアリング調査の結果、農林水産事業者からは、知財活動の実施において公的機関による専門家マッチングのニーズが高いこと、また、特に高度な専門性を有する専門家とのマッチングのニーズが存在することが明らかとなった。

我が国においても、育成者権や地理的表示を取り扱う弁理士は極めて少数であり、これらについて高度な専門性を有する弁理士はその中でもごく一部であると考えられることから、知財活動の支援を要する農水事業者が適切な弁理士を発見することは困難であり、この両者のマッチングの支援が必要と想定される。

マッチング支援においては、専門家の提供可能なサービスの法域と、内容を考慮することが必要と考えられる。サービスの法域としては、特許、商標、育成者権、地理的表示等、いずれの知的財産に関するサービスを提供可能か（または、提供した経験があるか）を考慮することが求められる。サービスの内容としては、権利化の支援が可能なのか、または、特許や商標と育成者権や地理的表示が関連した事項への対処が可能なのか、育成者権や地理的表示を考慮したうえでの適切な保護形態についての相談が可能なのか、権利を活用する局面での支援も可能なのかなど、各法域でどの程度の深さのサービスの提供が可能か（または、提供した経験があるか）を考慮することが求められる。特に、育成者権や地理的表示については、単なる権利化支援については弁理士のニーズは少ないと想定されることから、提供サービスの内容を考慮したうえでのマッチングを支援する重要性は高いと想定される。

以上

禁無断転載

令和2年度 特許庁産業財産権制度各国比較調査研究報告書

各国の知財人材の確保施策に関する調査研究

令和2年11月

請負先 PwCコンサルティング合同会社

〒100-6921 東京都千代田区丸の内 2-6-1

電話 03-6250-1200

FAX 03-6250-1201