

産業構造審議会知的財産分科会 第2回 弁理士制度 小委員会 資料

「弁理士制度に関する中小企業の意見」

2013年9月19日

 東京ブライト工業株式会社

代表取締役 社長 櫻井武志

・東京都知的財産総合センターの協力を得て作成

会社概要

名称 : 東京ブラインド工業株式会社

創業 : 1949年(昭和24年)8月【今年8月で創業64周年】

(昭和28年)10月 法人設立

資本金 : 3000万円

本社 : 東京都港区白金3-9-15

工場 : 福島県石川郡浅川町浅川字大明塚113-8 敷地:約1600坪

社員 : 25人

売上高 : 3億円

営業品目 : 各種ブラインドの製造販売。各種オフィス用・病院
用衝立及び間仕切の製造販売、事務機器の販売。設計及び施工。

所属団体 : 東京商工会議所港支部 貿易部会 評議員

日本ブラインド工業会 監事

知的財産の取組:

- ・特許(出願中 4件 登録 2件)
- ・意匠(登録 11件) 外国意匠(登録 3件)
- ・商標(登録 25件) 外国商標(登録 2件)

製品

【窓まわり製品】

・アルミ製横型ブラインド



・布製縦型ブラインド



・ロールスクリーン



・木製ブラインド “こかげ[®]”[横型・縦型](国産杉・国産ヒノキ)



・デコレーションブラインド “カテラ[®]” “インフィーロ[®]”



- ・吸音ブラインド／吸音スクリーン “フェルトーン®”
- ・特殊天窓ブラインド



【間仕切製品】

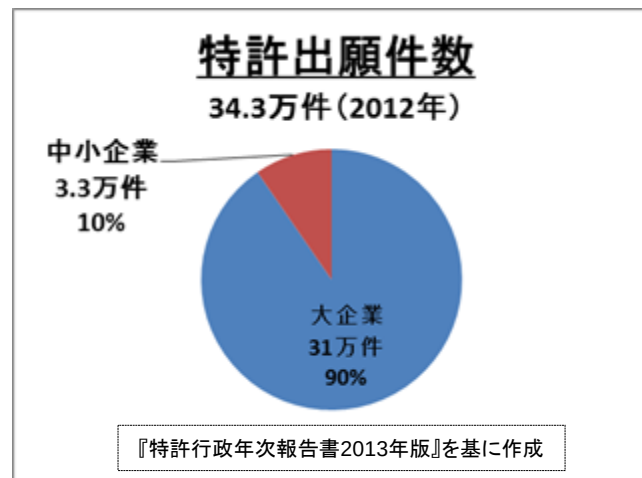
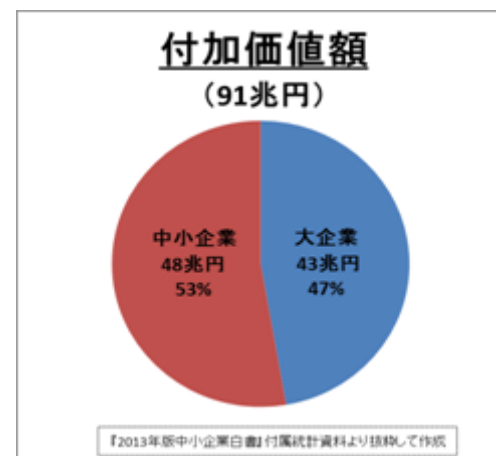
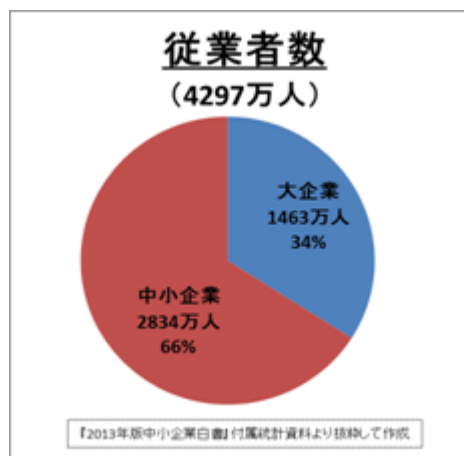
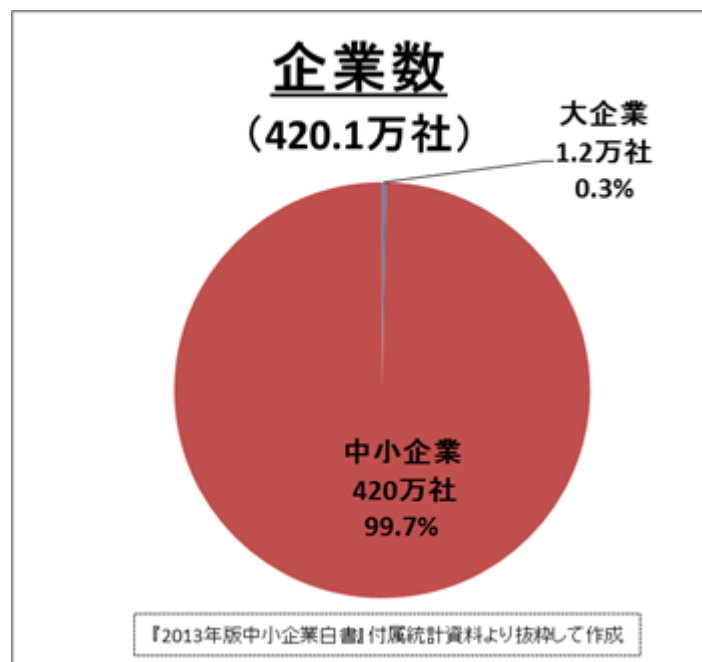
- ・アコーディオンドア
- ・アコーディオンスクリーン
- ・病院用スクリーン



(背景と概要)・現状

日本の中小企業は420万企業のうち99.7%を占める。

従業者数・付加価値額(製造業)においてもそれぞれ7割弱、5割以上を占める。



[例] 知的財産の有効利用が必要と思われる、
中小企業の製造業メーカーとしての現状。

同上の中小企業の経営者(社長)が日常行っている事。

①資金繰り(銀行との交渉・・・調達余力確認など)と支払い

②毎月の売上管理と売掛金回収

③仕入業者との交渉と部品・部材発注及び在庫管理

④工場管理と生産計画

⑤経営計画の策定(ビジョン・戦略・計画)

⑥設備投資計画の策定

⑦売上高維持するためのマーケティングと新規顧客開拓

⑧人事と考課

⑨新製品開発

⑩知的財産権(特許・意匠・商標)の創出と申請

⑪イノベーションの実現にむけた業界や商工会議所・大学との連携
など多方面にわたっている。

重要事項

問題点

多くの中小企業経営者は、日頃幅広い分野において、会社経営に注力する為、知的財産についての認識や知識が乏しく、また、ビジネスに知的財産を戦略的に活かすのが難しい。

事例①

経験則から推察すると、今までに接した中小企業経営者のうち、約10%～20%程度が知的財産についての取り組みがあるか、認識があると感じている。

言い換えれば80%～90%の中小企業経営者には知的財産についての認識がないと思われる。



対応

弁理士には、中小企業であるがゆえの、多方面に経営している現状を把握したうえで、限られた予算の中から**知的財産を活かすマネジメントの支援**を望む。

事例②

多くの中小企業経営者は、知的財産についてどのように取り組んだら良いかわからない。

弁理士から公開された情報(弁理士ナビ)からは、弁理士の技術分野が分かりにくい。どのような弁理士を選択するかということすらわからない現状がある。



対応

中小企業からみると弁理士の専門技術分野の情報は重要となるから、弁理士の専門技術情報として、例えば「大学等における履修専門科目」、特許庁保有取扱分野情報だけでなく、「公表技術分野年間出願処理件数(業務実績)」といった事項も登録義務化が必要と考える。

また中小企業に対する**コンサルタント経験や実績も公開**して頂けるとよりありがたい。

事例③

中小企業の中には、国内外で特許関係料金の減免制度があることを知らない企業が多い。一方で、弁理士の中にも、減免制度及び手続きを知らないため、利用できないことがあった。



対応

弁理士は、中小企業に対して特許・意匠・商標などの申請代理を行うときは、必ず減免制度の情報を一番先に**説明する義務**がある様にして頂ければありがたい。

事例④

例えば、商標出願において、日本の指定商品概念と、中国の指定商品の概念との違いを理解していない弁理士が見受けられる。

例えば、第18類 かばん類の中国商標においての指定商品は、通学用かばん、リュックサック、ハンドバックなどと指定して申請しなければ拒絶されてしまう。



対応

今後、更にグローバル化していく日本産業界に対応した**弁理士の研修制度**などを望む。

事例⑤

多くの中小企業経営者は、知的財産の出願から満了までの料金を知らないことが多い。

例えば特許における出願料、審査請求料、登録料など特許庁料金と弁理士料金のトータルコストについては説明を避ける傾向が多く見受けられ、トラブルになることがある。



対応

事前に、特許の場合だと出願・審査・登録など、かかるトータルコストについては、最初に**明確な説明**をする仕組みを作してほしい。

さらなる期待

中小企業の中にも、

・グローバル化を目指している企業もあり、より海外に対応した弁理士が必要。



私見

弁理士の中から、別の試験制度を作っていく。

アメリカ・EU・中国の知的財産実務の知識と、外国の知的財産侵害の判例や事例をおりこんだ、選抜試験などにより

日本独自の国際弁理士資格を認定し、より中小企業経営者にわかりやすくし、かつ、TPPを含めた国際制度の議論が進むなかで、弁理士にグローバル化対応能力のアップを切望する。