

産業構造審議会知的財産分科会 第9回 弁理士制度 小委員会 資料

「中小企業が経験した弁理士事例と提言」

2017年3月24日

 東京ブランド工業株式会社

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

本日の発表の趣旨

- ・中小企業における産業財産権の出願の増加
⇒ 弁理士依頼案件の増加 ⇒ トラブルの増加
- ・トラブル事例の共有化と再発防止策の議論が重要
- ・良かった事例の共有化も重要
- ・添付資料は櫻井が参加している東京都知的財産総合センターの普及啓発事業の一つである知的財産交流会で集めた中小企業の事例とそこで議論した提言（対策等）
- ・以下のPPTにて、いくつか抜粋して紹介

1. 良かった事例（抜粋）

事例1：審査官面接を提案するなど熱心かつ積極的な対応をしてくれた。

事例2：補正案、意見書案と一緒に考えてもらい特許査定につながった。

事例4：中途受任にもかかわらず、打ち合わせ前に自発的に審査官に確認するなどの的確な対応で、国内外で特許化できた。

⇒ いずれも依頼者の**経験が少ないことを理解した積極的な対応**が良かった。

事例5：難解な発明であったが、弁理士の専門分野だったのか、理解が早く、的確な助言を受けることができた。

⇒ 弁理士ナビに関し、ざっくりとした専門分野だけでなく、**より得意とする専門分野**が分かるようにできないか。

2. トラブル等の事例と提言（抜粋）（1）

（1）外国法制度についての知識不足の問題

事例7： 新規性喪失例外規定が国ごとに違うために、外国での権利化の道が途絶えた。

⇒ 弁理士研修において、外国での権利取得に関する内容が盛り込まれていると聞いているが、受講者の裾野拡大を含め、より一層充実させる必要があると考える。

（2）高齢化に伴う能力低下の問題

事例8： 高齢化に伴い、各種ミスが頻発。

⇒ 例えば能力チェックをするなど何らかの対策が必要と考える。

2. トラブル等の事例と提言（抜粋）（2）

（3）一人弁理士事務所問題

事例9： 仕事を依頼していた弁理士が突然死亡

⇒ 弁理士会として、事故があったときに、例えば事前に特定されていた弁理士がただちにバックアップできる体制の構築が必要と考える。

（4）料金・費用問題

事例11： 費用について十分な説明がなかった。

⇒ 費用項目の細分化と標準化、その際、必須項目とオプション項目の明確化を希望。

依頼者のオプション希望有無の確認、料金（中間処理費用を含めて登録までの費用概算を含む）の書面提示と説明を弁理士会として指導して欲しい。

2. トラブル等の事例と提言（抜粋）（3）

（5）顧客サービス意識・倫理観・品質の問題

事例12、13など弁理士に対する不満（小さなトラブル）

⇒ 中小企業に弁理士をより身近に感じてもらうために、また顧客満足度を高めるために、弁理士会が主導して、顧客からアンケートを取ったり、CSR自己評価をしたり、又は事例を収集したりして、何らかの顧客満足度向上施策を取ったらどうか。また、アンケート結果や収集した事例を利用した会員倫理研修等を実施してはどうか。

3. 弁理士に期待すること(櫻井の期待)

- 知的財産に関する経験レベルに応じた、きめ細かなサービスをして欲しい。
⇒(仮称)中小企業知的財産認識度チェックシートを活用して欲しい。
- 特許出願相談等がその中小企業にとって初めてであると弁理士さんが理解した時には、出願から権利化までの大まかな流れと都度発生する費用の概算を書面で提示して説明して欲しい。依頼を受けるときは、それを覚書にしてほしい。
- 弁理士が知的財産を通じて中小企業の経営戦略にまで助言できる信頼関係を構築して欲しい。
- 出願1件いくら、という料金体系だけでなく、時間単位での料金も可能となる料金体系の複線化、「出願しないほうが良い」と言ってもらえる料金体系、気軽に相談できる料金体系を目指して欲しい。