

弁理士制度に関する最近の課題について

平成31年3月19日
特許庁

1. 弁理士の人材確保

1 - 1. 中小企業支援

1 - 2. 弁理士試験志願者

2. 弁理士制度の検討

2 - 1. 農水知財（種苗・GI）における 弁理士への期待

2 - 2. 承継問題

2 - 3. 制度検討の全体像

(1) 我が国中小企業に対する知財活用支援施策の必要性

- 我が国企業（382万社）の**99.7%**が中小企業（381万社）であり、また、中小企業の従業員数は雇用全体の**70%**であるにもかかわらず、特許出願件数に占める中小企業の割合は、**15%**に過ぎない。
※いずれも2014年時点での数字。2016年のデータによれば我が国企業数359万のうち、中小企業数358万(99.7%)。
米国では、中小企業の割合は26%と、日本の約2倍。
- 特許権を保有する我が国中小企業の売上高営業利益率は**4.2%**で、特許権を保有していない中小企業の**2.6%**よりも高く、大企業の**3.2%**よりも高い。
- 我が国企業の全出願件数に占める外国出願率は、中小企業で約**16%**であり、大企業の約**34%**に比べて低い。
- 特許権等の出願費用、特に**海外出願に係る費用は高額**となり、中小企業にとっての負担は大きい。



このような背景において、中小企業を支援できる弁理士をより確保する必要があるのではないか。

(2) これまでの議論と進捗 (第9回小委資料(2017/3/24)をもとに改変)

○地域・中小企業に対する弁理士による支援の現状と期待。「」以降が現在の取組。

1. 相談業務について

- ・コンサル業務、オープンクローズ戦略の策定が十分にできていないのではないか。

⇒コンサルティング業務のできる弁理士育成に期待

 継続研修において各種コンサルティング研修を実施中。

 キャラバン事業を育成の場としても活用。

- ・相談料を請求したいが現実には請求しにくい。
- ・収入の大半は出願業務であるとの意見が多数ある。
- ・予算確保の観点から、企業は費用の予見性を重視しているようである。

⇒収益構造の多様化（報酬体系の見直し、多様なビジネスモデルの提示）、
成功した事例・弁理士のPRが課題

 報酬体系について弁理士会において検討中。

2. 弁理士へのアクセス

⇒総合支援窓口、よろず支援拠点等において、良い弁理士の情報共有に期待

 弁理士ナビの改良を検討中。

3. キャラバン事業

⇒キャラバン事業の目的の明確化・手法の最適化、成功事例のPR、

全国の中小企業へ相談業務を行うべく人員確保に期待

(研修の充実、産業界からのフィードバック)

 来年度からキャラバン事業の拡充

(3) 弁理士による中小企業支援の現状

※今年度改めて、一部の弁理士に対しヒアリングした結果、以下のような意見があった。

【中小企業支援を積極的に行っている場合】

○中小企業の特徴

- ・中小企業の場合、弁理士を信頼して大きな裁量を与えてもらえる傾向があり、やりがいがある。
- ・中小企業を多く抱えることにより、特定の顧客の動向により事務所の経営が左右されづらくなる。
- ・会社として肝いりの出願である割合が高く、価格競争に巻き込まれにくい。
- ・中小、スタートアップ向けの知財セミナーに参加しても弁理士に会うことはあまりない。

○中小企業支援に必要な能力または経験

- ・雑談力やサービス精神などのコミュニケーション能力が重要である。
- ・特に多部署(研究他、経理等)にわたる企業経験があると中小企業内での動きがわかる。

【中小企業支援にまだ積極的になれていない場合】

○大企業案件にかかり切りとなっていて、中小企業案件に割ける余力がない。

○中小企業支援に魅力は感じるが、一企業あたりの出願件数が少なく、また、営業をかけてから仕事につながるまでに時間がかかるため、なかなか踏み切れない。



こちらの場合に働きかけることが重要

(4) 中小企業支援ができる弁理士の確保の今後【論点1】

- 引き続き研修の充実や報酬体系の見直しを図るとともに、中小企業支援に踏み切れていない弁理士向けに、中小企業支援の魅力や支援の成功事例について発信していくことが重要ではないか（後述の論点2、3とも関連）。
- 中小企業支援の魅力は例えば以下のようなものがあるのではないか。
 - ①裁量の大きさに伴うやりがい
 - ②発明の現場への近さ
 - ③支援の付加価値に対する評価
 - ④多数の中小企業を抱えることによる事務所経営の安定化

1. 弁理士の人材確保

1 - 1. 中小企業支援

1 - 2. 弁理士試験志願者

2. 弁理士制度の検討

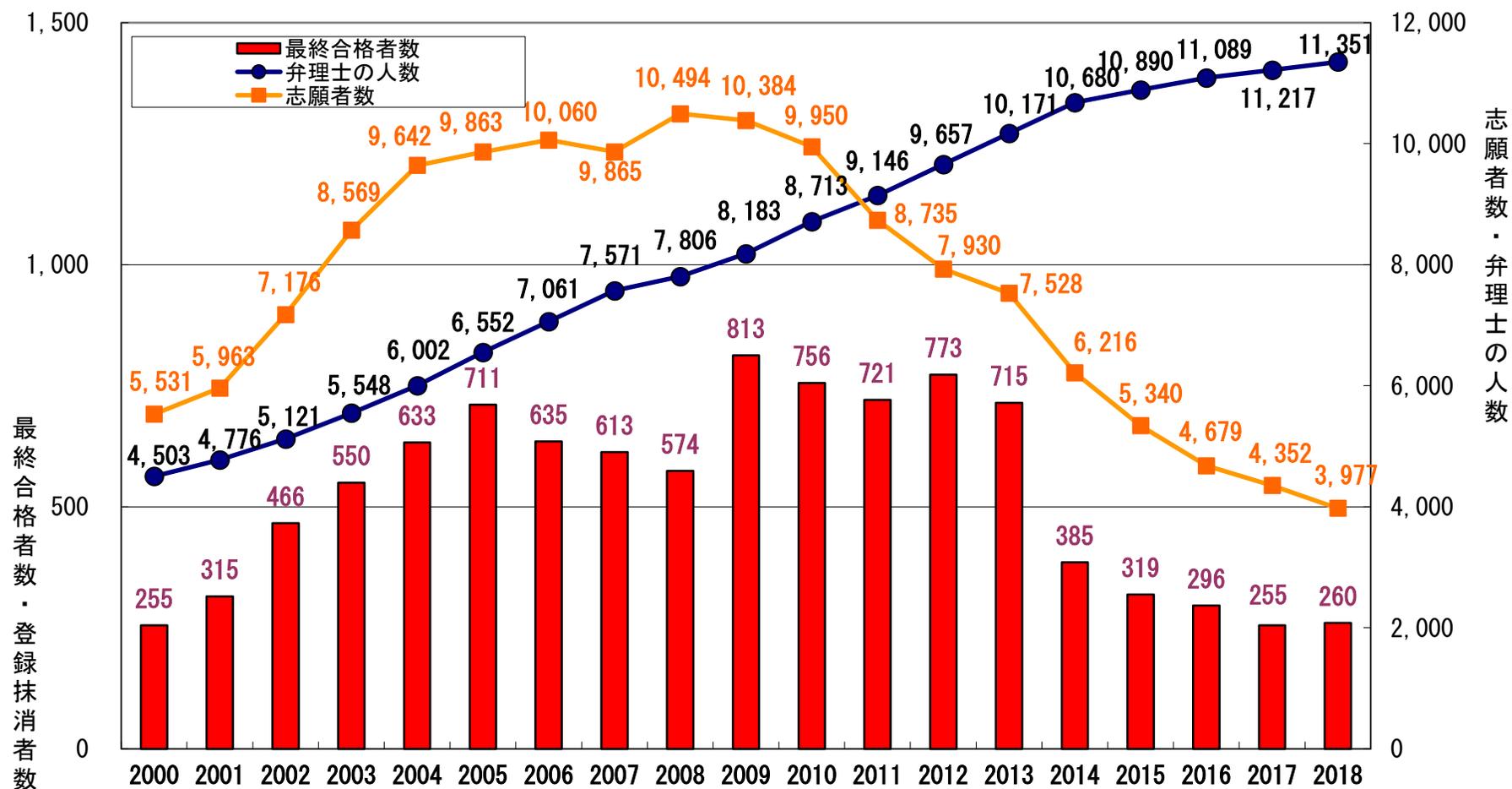
2 - 1. 農水知財（種苗・GI）における
弁理士への期待

2 - 2. 承継問題

2 - 3. 制度検討の全体像

(1) 弁理士試験の志願者数推移

- 一方、弁理士試験の志願者数は2008年度前後は1万人程度で推移していたが、その後、減少の一途をたどり、今年度は4,000人を割った（6割減）。



(2) 他士業との比較

- 10年前に比べると、他士業の資格試験の志願者数も軒並み減少しているが、弁理士の減少率は顕著。

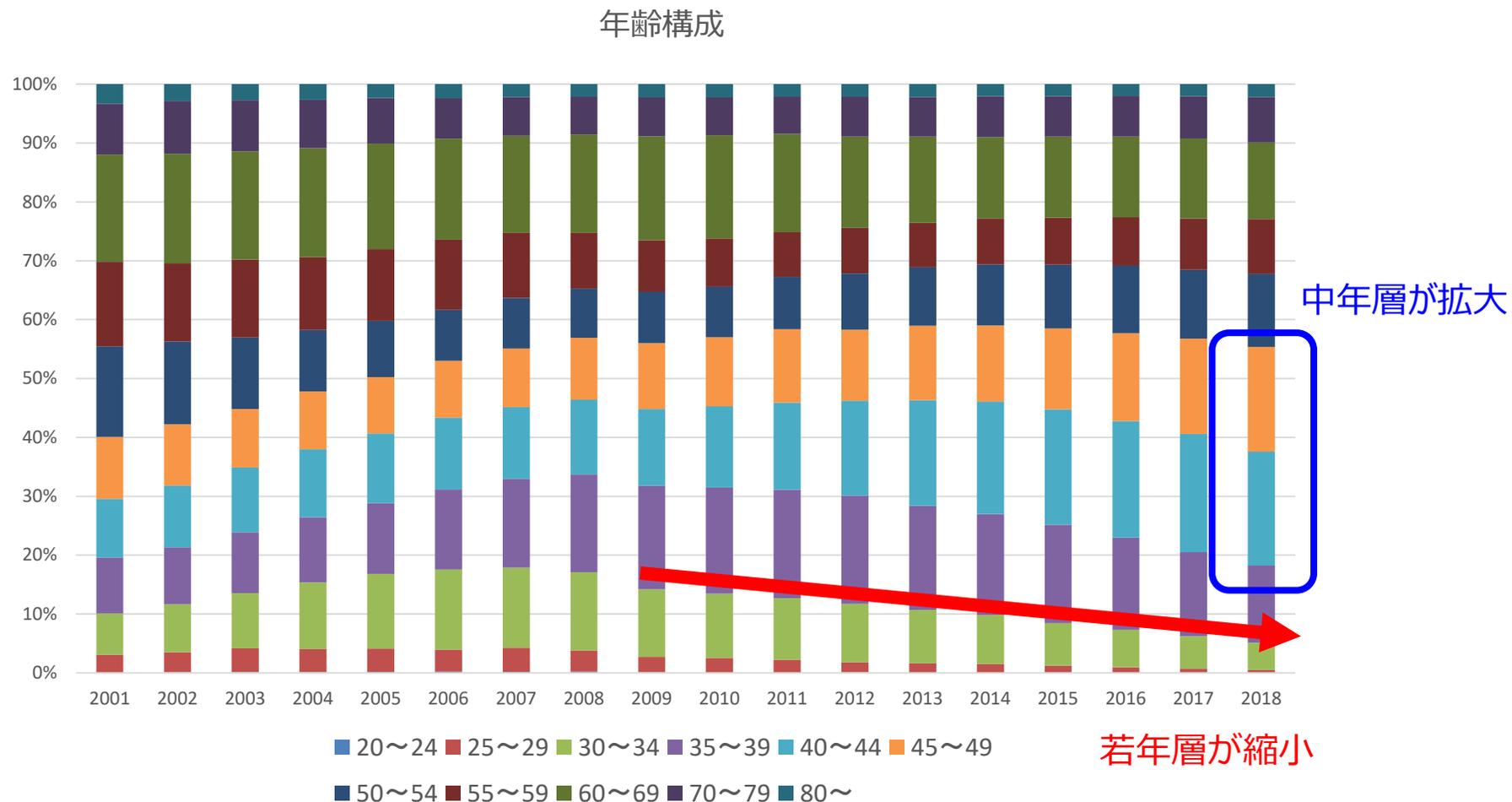
	2008年度		2018年度		減少率 (%)
	志願者数 (人)	合格率 (%)	志願者数 (人)	合格率 (%)	
弁理士	10,494	5.9	3,976	7.2	62
弁護士(司法試験)	7,842	33.0	5,811	29.1	26
公認会計士	21,168		11,742	11.1	45
司法書士	33,007	3.4	17,668	4.3	46
行政書士	79,590	6.5	50,926	12.7	36

減少率が高い

※各試験HPなどより作成

(参考) 弁理士の年齢構成

- 若年層が縮小し、中年層が拡大している。



(3) これまでの取組（法改正によるもの）

- これまで、志願者数や人材の多様性を確保するために、主に試験制度に関し取組を行ってきた。
- その他、業務範囲の拡大や研修制度の導入等により資格の魅力が増し、上記確保に一定の効果があったと考えられる。

試験制度

平成12年
改正

予備試験の廃止、論文試験から条約科目の廃止、選択科目免除の導入

平成19年
改正

一部科目の既合格者及び専門職大学院修了者等の一部試験免除

業務範囲 ※一部

平成14年
改正

特許権等侵害訴訟における訴訟代理権の付与※弁護士との共同受任が必要

平成30年
改正

標準・データ関連業務の追加

その他

平成19年
改正

登録前研修(実務修習)及び登録後定期的研修(継続研修)義務化

平成26年
改正

弁理士の使命の明確化

(4) これまでの取組 (法改正以外によるもの)

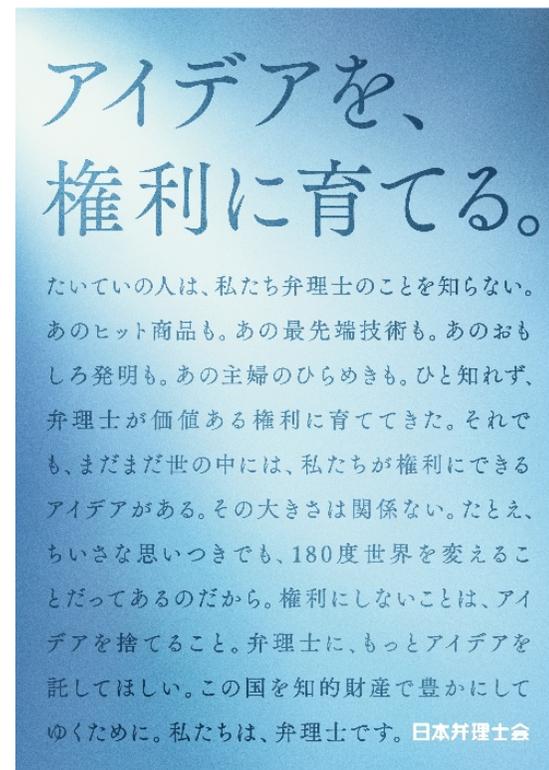
- 日本弁理士会により、広報活動の弁理士の認知度の向上などを目的として様々な取組を行ってきた。



弁理士が主人公の漫画
(出典) <https://www.jpaa.or.jp/comic/>



はっぴょん (弁理士会のマスコット)
(出典) https://www.jpaa.or.jp/old/?page_id=29478



PRポスター
(出典) <https://www.jpaa.or.jp/lp/idea/>

(5) 志願者数の減少をどうとらえるか【論点2】

- 志願者数の減少はいくつかの複合的な要因があるのではないか。
例えば、以下の①～③（いずれも弁理士等のヒアリングに基づく）。
 - ①2013年まで合格者数が多かったため、受験回数を重ねていた志願者がひととおり合格した(志願者数は下げ止まる)。
 - ②国内出願減及び弁理士数増加等による競争激化により待遇面での魅力低減。
 - ③企業知財部志向の強まり。
- 一方、適正な志願者数（及び合格者数）については議論の余地があるが、志願者数がこのまま減少を続けていくとすると、人材の質や多様性を確保できなくなるおそれがあるのではないか。
- この対応のためには、弁理士の魅力をより発信していくことが重要ではないか。
- また、志願者数が下げ止まる、または、極端には下がらないとしても、人材の質や多様性を確保するためには、更なる魅力発信が必要ではないか。

(6) 弁理士の認知度・イメージに関する調査結果

- 調査方法：

平成29年度 産業財産権制度問題調査研究「弁理士の業務の実態等に関する調査研究」においてウェブアンケートを実施。

- 調査対象：

合計400名 大学生 男性100名、女性100名
社会人（20代～30代）男性100名、女性100名

- 背景：

大学生や理系の親の会話に「弁理士」が話題に上らないとの指摘がある（過去小委委員より）。

そこで、大学生や若い世代の社会人等における、弁理士の認知度・イメージについて現状を把握するため、代表的な士業と比較して調査を行った。

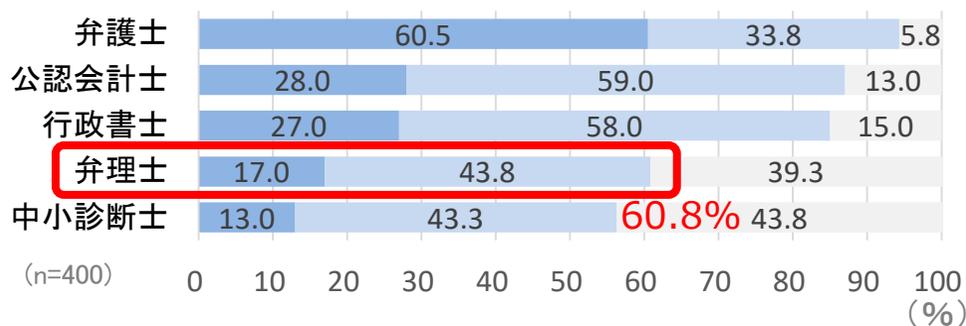
(7) 弁理士の認知度・イメージに関する調査結果（資格の認知度）

▶ 弁理士の認知度は、60.8%。

▶ そのうち、「仕事内容を（概ね）知っている」と回答した者は、17.0%。

弁護士と比較して3分の1以下。

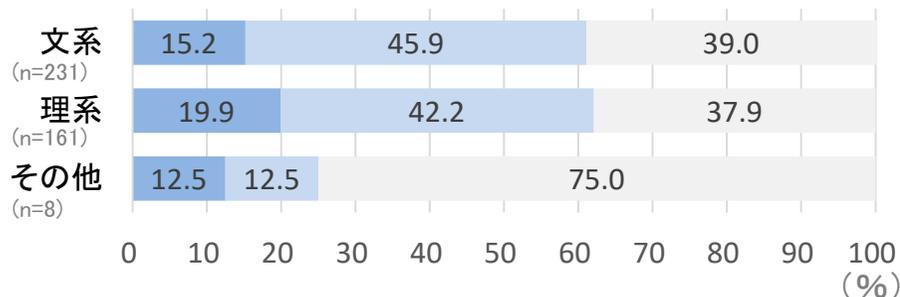
各士業の認知度



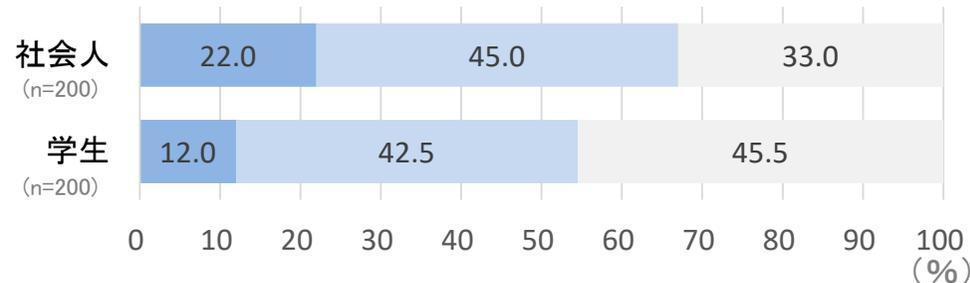
弁理士の場合（男女）



弁理士の場合（文系・理系）



弁理士の場合（社会人・学生）



※認知度：「仕事内容を(概ね)知っている」「名前を知っている」と回答した者の割合

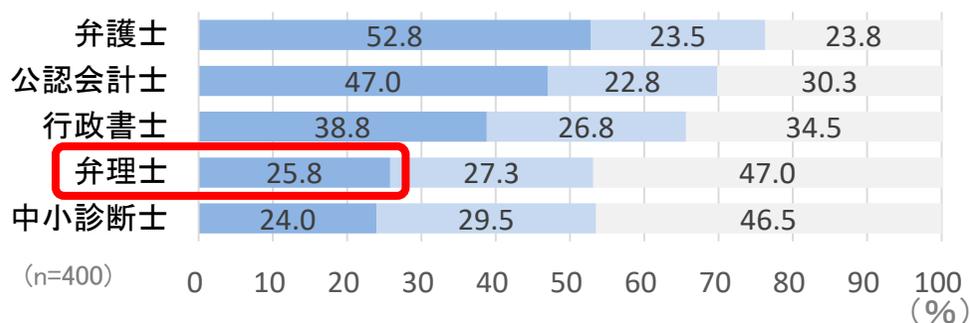
■ 仕事内容を(概ね)知っている ■ 名前を知っている ■ 知らない

(8) 弁理士の認知度・イメージに関する調査結果 (資格の魅力度)

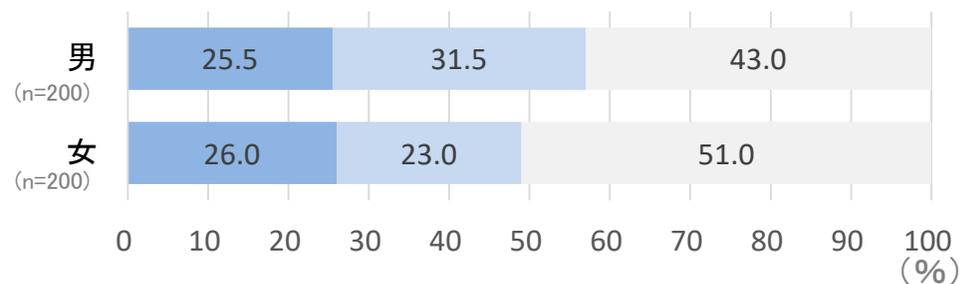
▶ 弁理士の魅力度は、25.8%。

▶ 「魅力がある」との回答割合は、文系より理系のほうが高いが、「魅力がない」との回答割合も、文系より理系のほうが高い。

各士業の魅力度



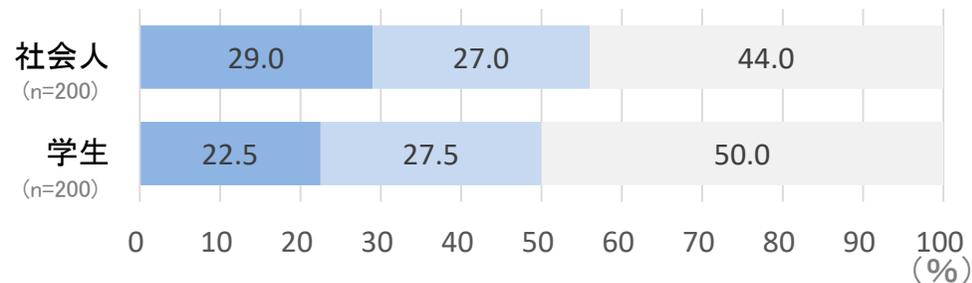
弁理士の場合 (男女)



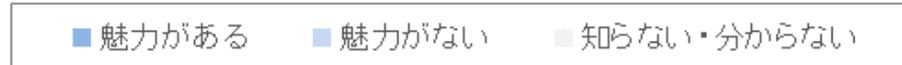
弁理士の場合 (文系・理系)



弁理士の場合 (社会人・学生)



※魅力度：「魅力がある」と回答した者の割合



(9) 弁理士の認知度・イメージに関する調査結果

(認知の程度と魅力度の関係)

- ▶ 「資格の名前を知っている」だけより「仕事内容を(概ね)知っている」と回答した者のほうが、各士業とも魅力度が高い。

※弁理士の場合：30.3%→64.7% [緑枠]

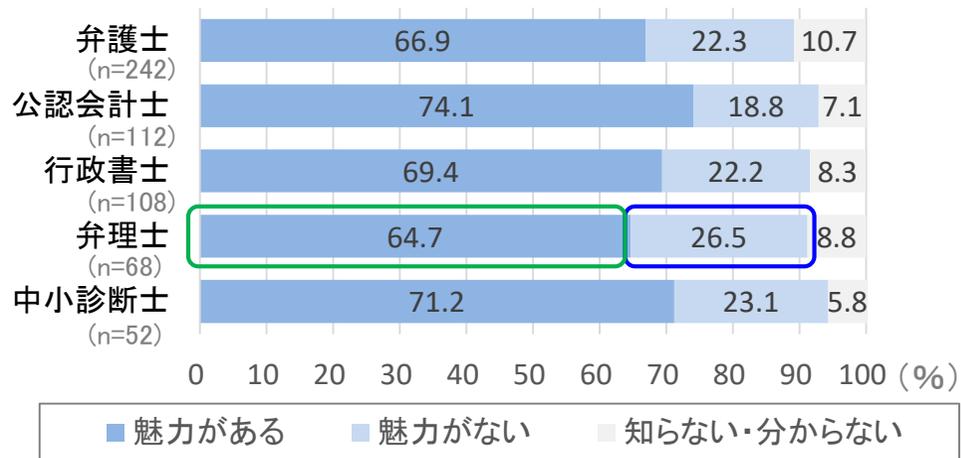
- ▶ 弁理士の場合、「仕事内容を(概ね)知っている」と回答した者のうち、「魅力がない」と回答したものの割合が他の士業より高い。 ※26.5% [青枠]

⇒ 仕事の内容を「正しく」知ってもらうことが、魅力度の向上につながる可能性があるのではないか。

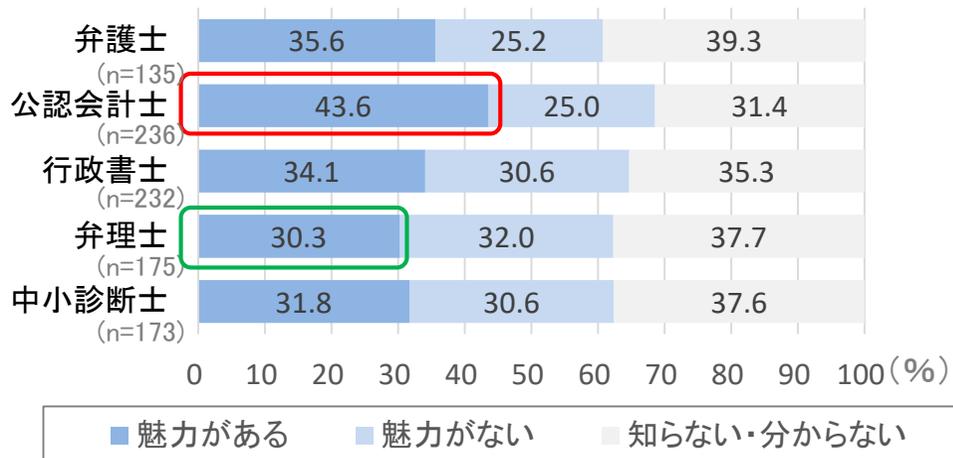
- ▶ また、公認会計士は、「資格の名前を知っている」だけでも、「魅力がある」と回答した者の割合が高い。 [赤枠]

⇒ 公認会計士の取組が参考になる可能性があるのではないか。

Q1で「各資格の仕事内容を(概ね)知っている」と回答した者による、その資格についての魅力度評価



Q1で「各資格の名前を知っている」と回答した者による、その資格についての魅力度評価



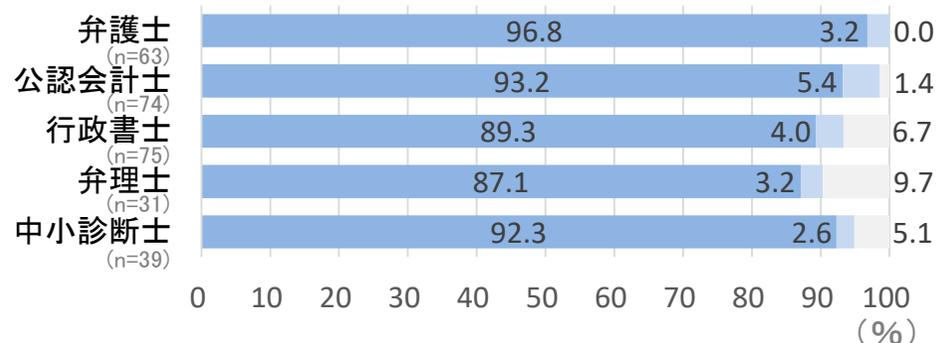
(10) 弁理士の認知度・イメージに関する調査結果 (資格取得ニーズと魅力度の関係)

▶ 弁理士は、「資格取得ニーズのない者」の魅力度が、弁護士・公認会計士・行政書士と比較して低い。

▶ 公認会計士は、他の士業と比較して、「資格取得ニーズのない者」の魅力度も高い。

⇒ 公認会計士の取組が参考になる可能性があるのではないか。

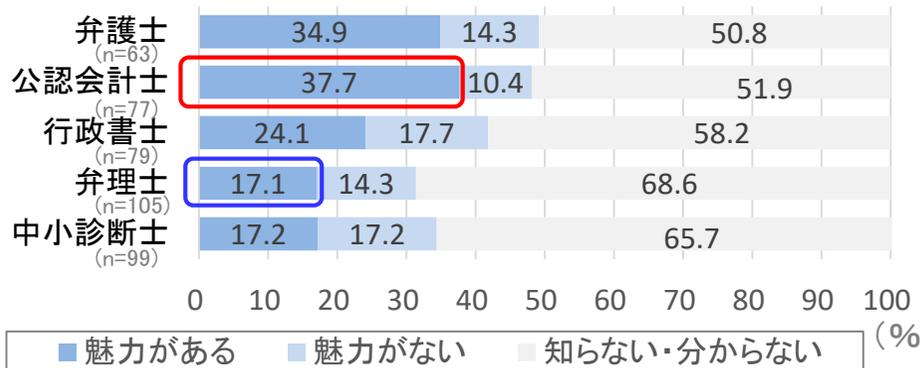
Q2で「各資格を取得したい(と考えたことがある)」と回答した者による、その資格についての魅力度評価



Q2で「各資格を取得したいと思わない」と回答した者による、その資格についての魅力度評価



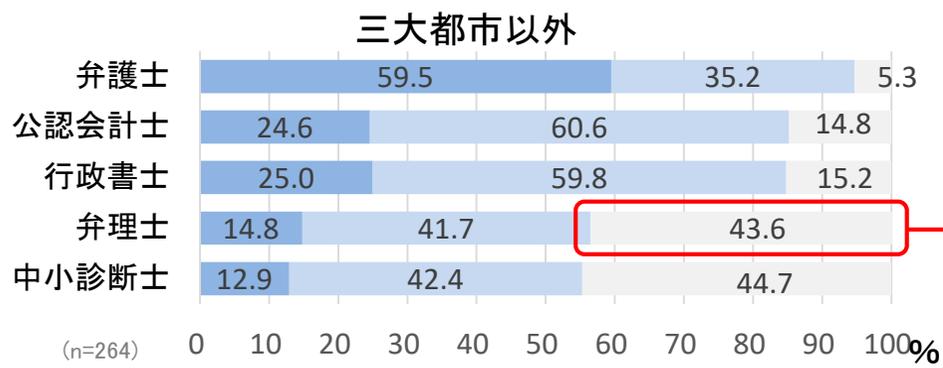
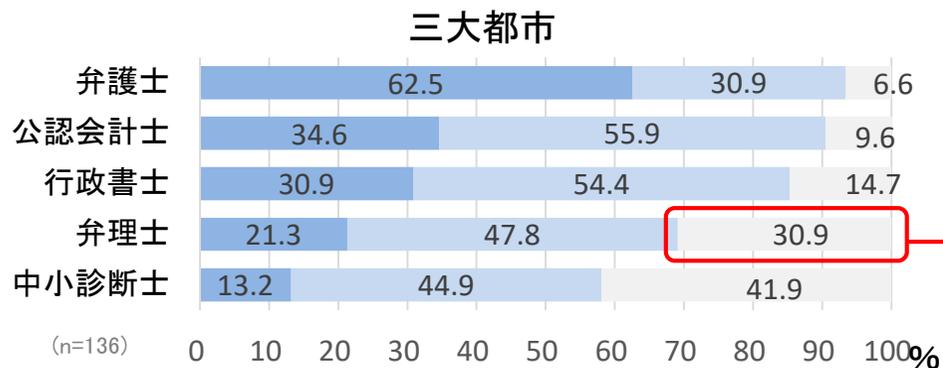
Q2で「分からない」と回答した者による、その資格についての魅力度評価



※ 資格取得ニーズのない者：「資格を取得したいと思わない」「分からない」と回答した者の割合

(11) 弁理士の認知度・イメージに関する調査結果 (三大都市とそれ以外の認知度比較)

▶ 弁理士の場合、三大都市以外での認知度が、他の士業と比較して低い。



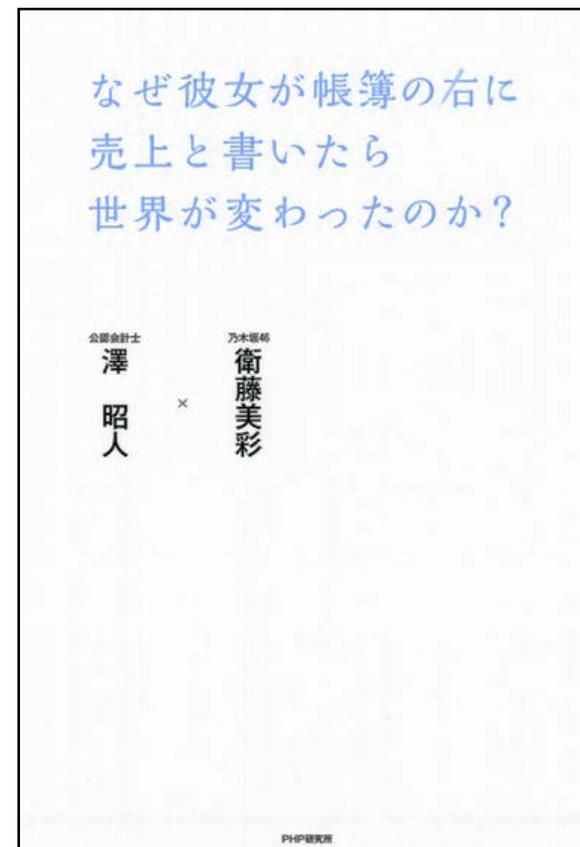
	差
弁護士	-1.3
公認会計士	5.2
行政書士	0.4
弁理士	12.7
中小企業診断士	2.8

(12) 【参考】公認会計士の取組

- HPのトップコンテンツで魅力を紹介。また、公認会計士がアイドルとのコラボで本を出版。

The screenshot shows the top section of the JICPA website. At the top center is a blue diamond icon with a white calculator. Below it, the title '公認会計士の魅力' (Fascination of Certified Accountants) is displayed in orange and black. A short introductory paragraph follows. Below the text are three navigation buttons: '経済社会の安定を守る' (Maintaining Economic and Social Stability), '幅広い業務分野' (Wide Range of Business Fields), and '様々なキャリアと市場ニーズ' (Various Careers and Market Needs). The main content area features a large '01' in a blue diamond, followed by the sub-header '経済社会の安定を守る' (Maintaining Economic and Social Stability). The primary text reads '企業の財務情報を監査し、その正しさを保証する' (Audit corporate financial information and ensure its accuracy). Below this, a paragraph explains the role of accountants as specialists. To the right is a diamond-shaped image showing a handshake over documents. A purple button at the bottom left says '公認会計士の使命をもっと知る' (Learn more about the mission of certified accountants).

(出典) <https://jicpa.or.jp/cpainfo/fascination/>



(出典) <https://www.amazon.co.jp/>
Kindle版より抜粋

(13) 弁理士の魅力はどのようなもので、 その発信はどのようにおこなうべきか【論点3】

- 弁理士の仕事の魅力は以下のとおり整理できるのではないか（いずれも弁理士等へのヒアリングに基づく）。
 - ① 高い専門性と創造性
 - ② 業務内容の国際性
 - ③ 知財面で経営にも携われるダイナミックさ
- まずは一般的な認知度向上からはじめ、最終的に、そこから弁理士になりたいor弁理士に相談したい、という流れをつくるのが重要ではないか。
- 効果的な発信とするために、ライフステージ別（例えば、小中学生、大学生、社会人など）、セグメント別（例えば、男女別、業種別など）に好適化したコンテンツをつくり発信していくべきでないか。

1. 弁理士の人材確保

1 - 1. 中小企業支援

1 - 2. 弁理士試験志願者

2. 弁理士制度の検討

2 - 1. 農水知財（種苗・GI）における
弁理士への期待

2 - 2. 承継問題

2 - 3. 制度検討の全体像

(1) 調査研究の概要

- 農水政策の海外展開という観点から農水分野においても知財の重要性が増している。
- そこで、知財に関する専門家である弁理士が農水知財（品種、GI（地理的表示））関連業務を行うことに対する期待を把握するため、今年度調査研究を行った。

①公開情報調査・海外質問票調査

- ・調査対象国：日本、欧州、オランダ※1、中国※1
- ・調査事項：農水知財の客体・手続・権利内容の概要、官公庁に対する手続の主な代理人の属性 等

②アンケート調査

- ・調査対象者：農林水産業者（3,245者）→ 回答数：Aグループ 392（回収率 45.9%）
Bグループ 173（回収率 7.2%）

Aグループ：農水知財について特に関心が高いと考えられる農林水産業者
（育成者権者※2、GI登録申請を行ったことのある生産者団体、地域団体商標権者）
Bグループ＝Aグループ以外の農林水産業者
（Aグループ以外の農協、漁協、農業法人、6次産業化優良事例表彰企業等）

弁理士（2,955者）→ 回答数：704件（回収率 23.8%）

- ・調査事項：外部専門家への依頼経験、今後依頼したい業務 等

③ヒアリング調査

- ・調査対象者：地域団体商標権者・GI登録者、種苗メーカー、大学等（計11者） 弁理士（3者）
- ・調査事項：弁理士の活用（の可能性）、農業関係者と弁理士のネットワーク構築に必要なこと 等

④有識者による監修

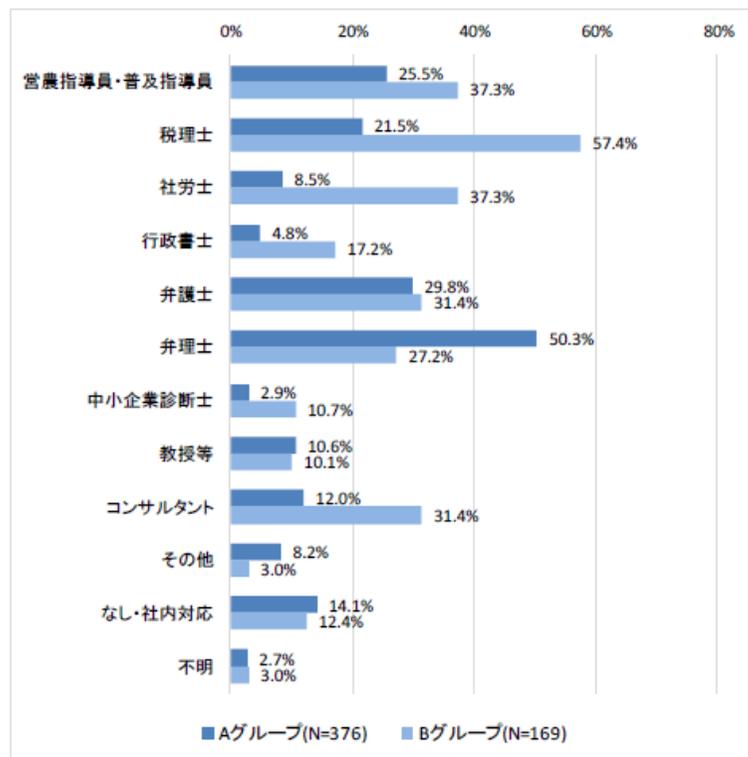
※1 事業者が選定

※2 （2008年以降の品種登録が2件以上あり、かつ権利が存続している者）

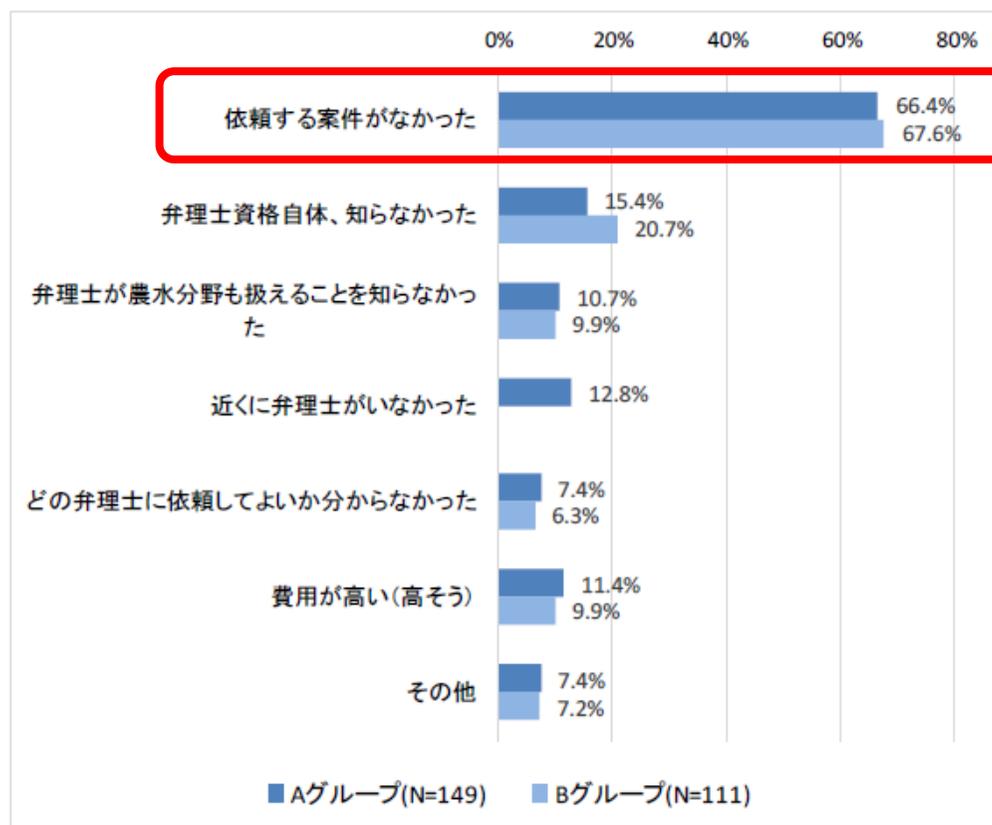
(2) 結果概要（農林水産業者向けアンケート）

- 弁理士を外部専門家として活用しなかった者のうち、約 2 / 3 は依頼する案件がなかったという回答であった。
- 逆に、残り 1 / 3 についてはユーザーニーズを受け止められていないのではないか。

過去 5 年間に相談したことがある外部専門家



「弁理士」を選択しなかった理由



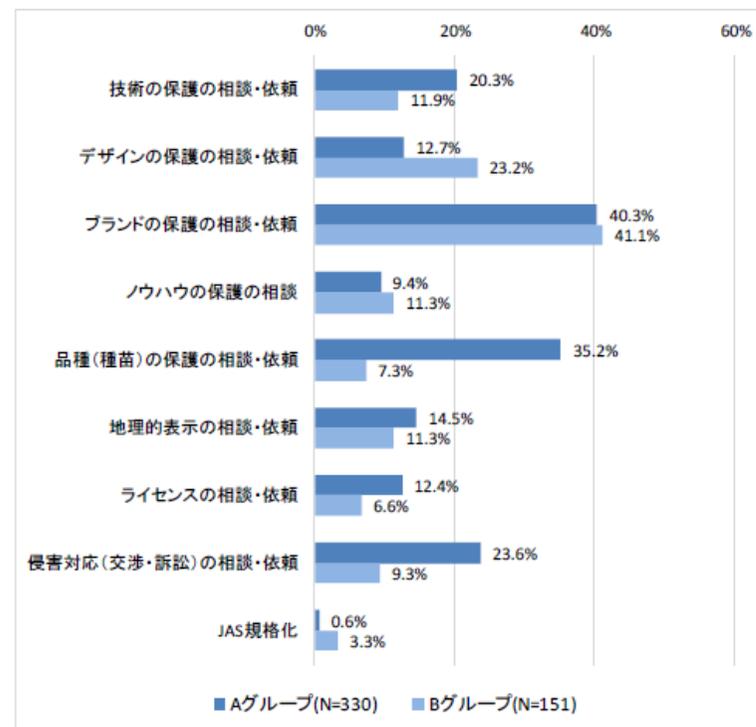
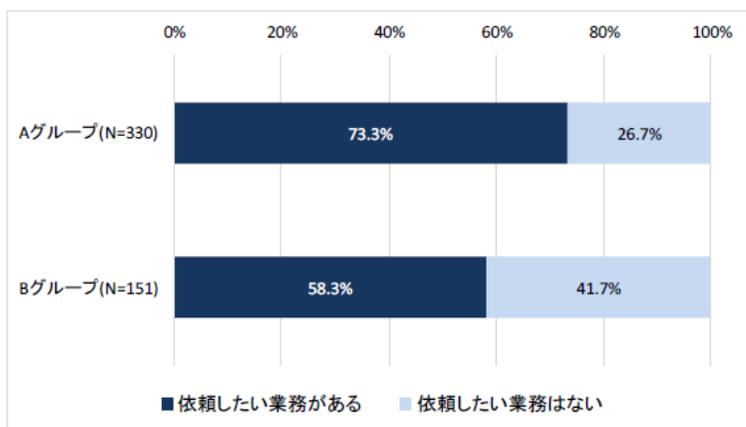
注) Aグループについては、「近くに弁理士がいなかった」という選択肢を設けた

(3) 結果概要（農林水産業者向けアンケート・ヒアリング）

- 農林水産業者が弁理士に依頼したい業務のうち、品種登録については、ブランドの保護（商標）と同程度であった。
- その一方で、国内の品種登録やGIについては以下のような現状で、弁理士へのニーズの絶対量はそれほど大きくはない。
- ✓ 国内品種登録：出願件数は年間1000件程度であり、公的機関や種苗メーカーでは、内製化を行っている。
- ✓ GI：全国各地に置かれたGIサポートデスクが窓口となって、生産者団体の申請相談の対応を行っている。

今後農業技術・地域団体商標に詳しい弁理士に依頼したい業務

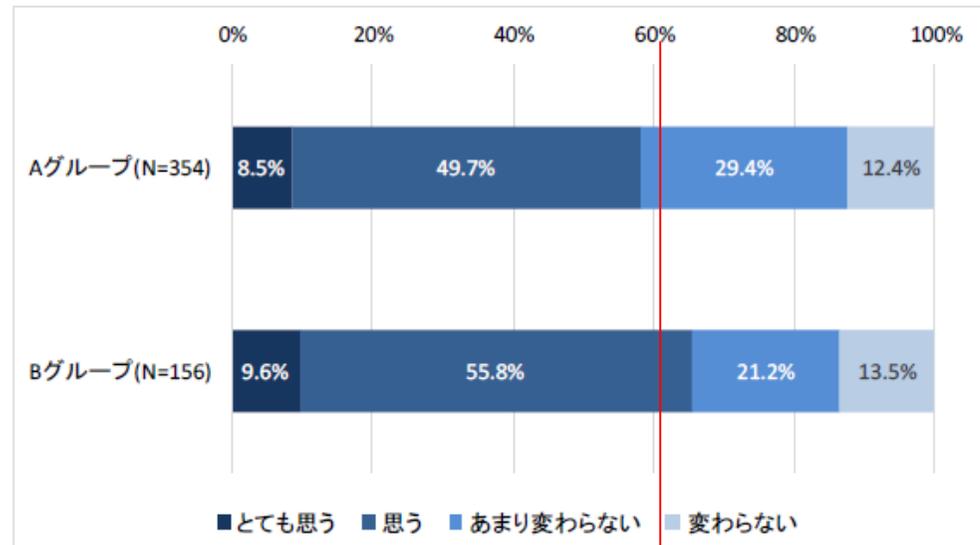
今後農業技術・地域団体商標に詳しい弁理士に依頼したい業務の有無



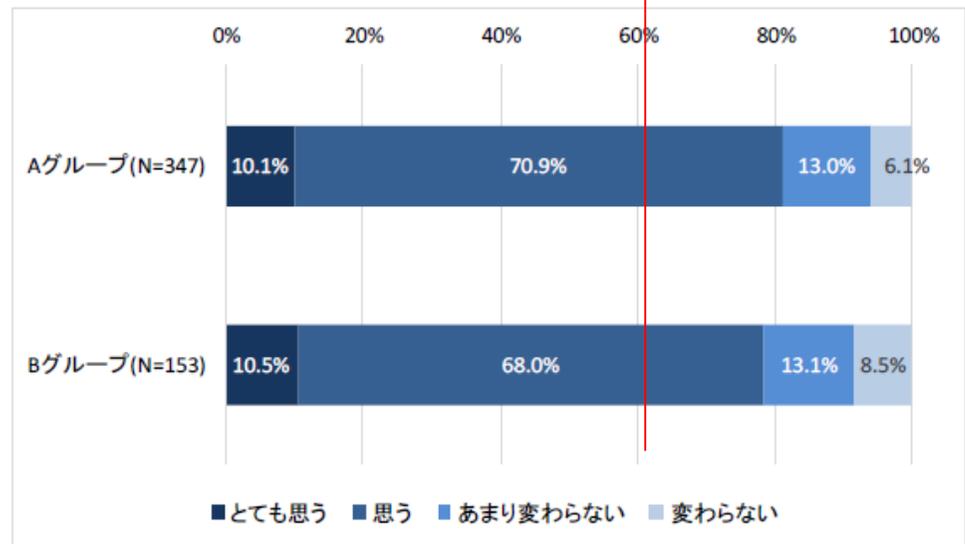
(4) 結果概要 (農林水産業者向けアンケート・ヒアリング)

- 農林水産業者が弁理士への依頼をしやすくなるための施策として望んでいるのは、法整備が50%程度である一方で、研修等の能力向上は70%程度である。

法律上明記した場合の弁理士への相談や依頼のしやすさ



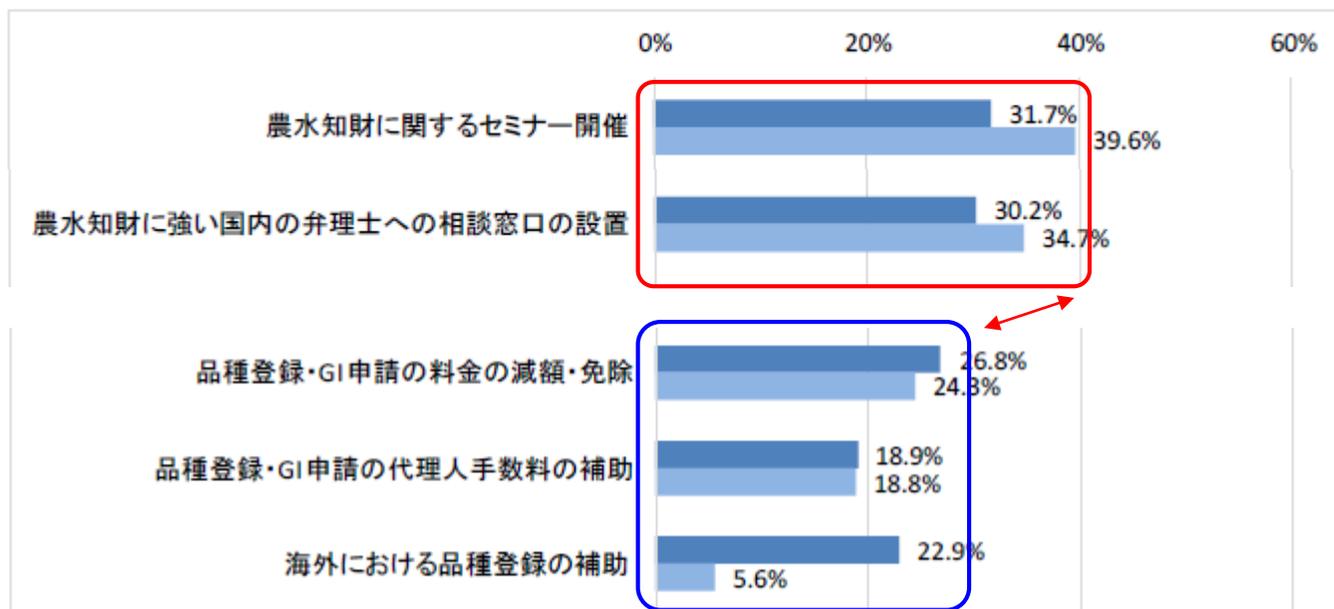
農水知財の知識等を習得した場合の弁理士への相談や依頼のしやすさ



(5) 結果概要 (農林水産業者向けアンケート・ヒアリング)

- 農林水産業者が農水知財保護のために国に期待する施策は、金銭的なものよりもセミナーや窓口設置など知識面のものの割合が高い。

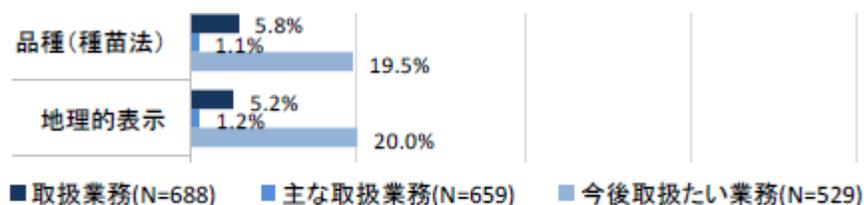
農水知財の保護のために国に期待する施策 (抄)



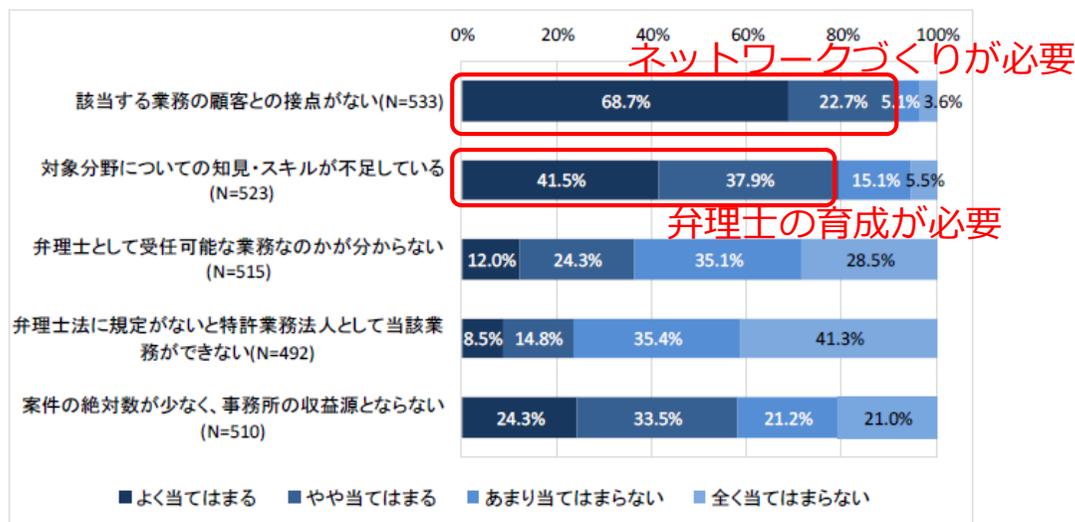
(6) 結果概要 (弁理士向けアンケート・ヒアリング)

- 農水知財について受任経験のない弁理士に関しては、ネットワークづくり・能力向上が重要。

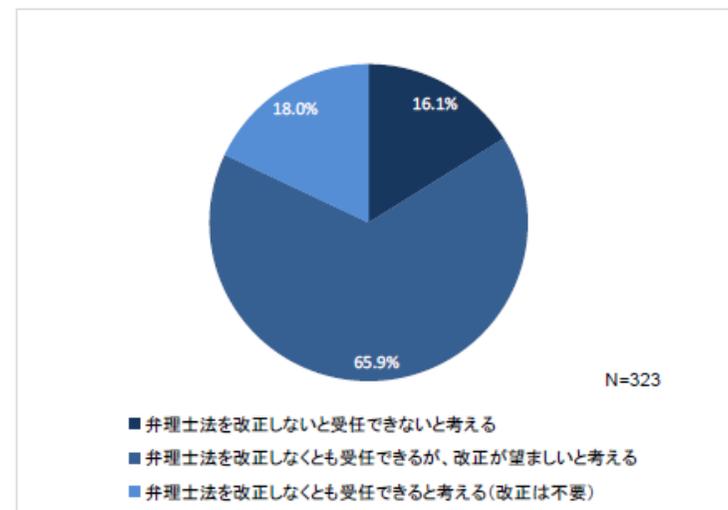
個人として取り扱ったことのある業務等 (他に20業務を並べた場合)



受任の経験のない理由



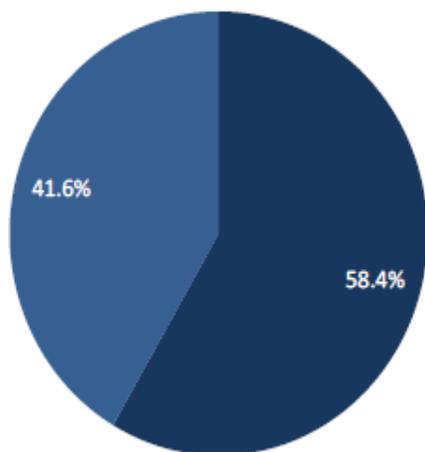
受任にあたっての弁理士法改正の必要性



(7) 結果概要 (弁理士向けアンケート・ヒアリング)

- 弁理士は、海外事務所との提携を行っているところが過半数を越え、海外展開における起点として一定の機能を有しているといえる。

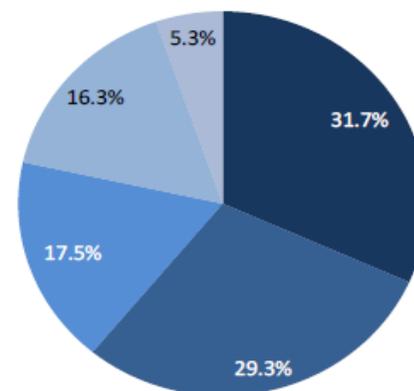
海外事務所との提携状況



N=635

■している ■していない

農林水産関係者から海外展開の相談を受けた場合の対応



N=246

■海外展開に精通している弁理士を紹介する
■海外展開に精通している弁理士に相談する
■自身で展開先の国の事務所を探す
■上記の対応を取らず、お断りする
■その他

(8) 今後の方向性

現在、我が国では2019年の農林水産物の輸出額を1兆円とする目標を掲げている。



世界各地で種苗やブランドの知的財産の保護を図りながら競争力を上げていくという取り組みが必要になることが想定される。



プレイヤーとして弁理士の活用は有効である。



その一方で、国内の品種登録やGIについては弁理士へのニーズの絶対量はそれほど大きくはない。

○国内品種登録：年間件数1000件程度。公的機関や種苗メーカーでは内製化を行っている。

○G I：全国各地に置かれたGIサポートデスクが窓口となって、生産者団体の申請相談の対応を行っている。



しかし、

①海外展開は既に海外連携を行っている弁理士に利点がある。

②また、特許と品種、商標とGI、GIとノウハウを総合的に支援する点にも弁理士に利点がある。



上記のような弁理士の利点を生かし、日本弁理士会とも協力しながら需要の掘り起こし、弁理士の能力の向上やネットワーク構築を図りながら、農水知財の活用を推進していくことが重要ではないか。

1. 弁理士の人材確保

1 - 1. 中小企業支援

1 - 2. 弁理士試験志願者

2. 弁理士制度の検討

2 - 1. 農水知財（種苗・GI）における
弁理士への期待

2 - 2. 承継問題

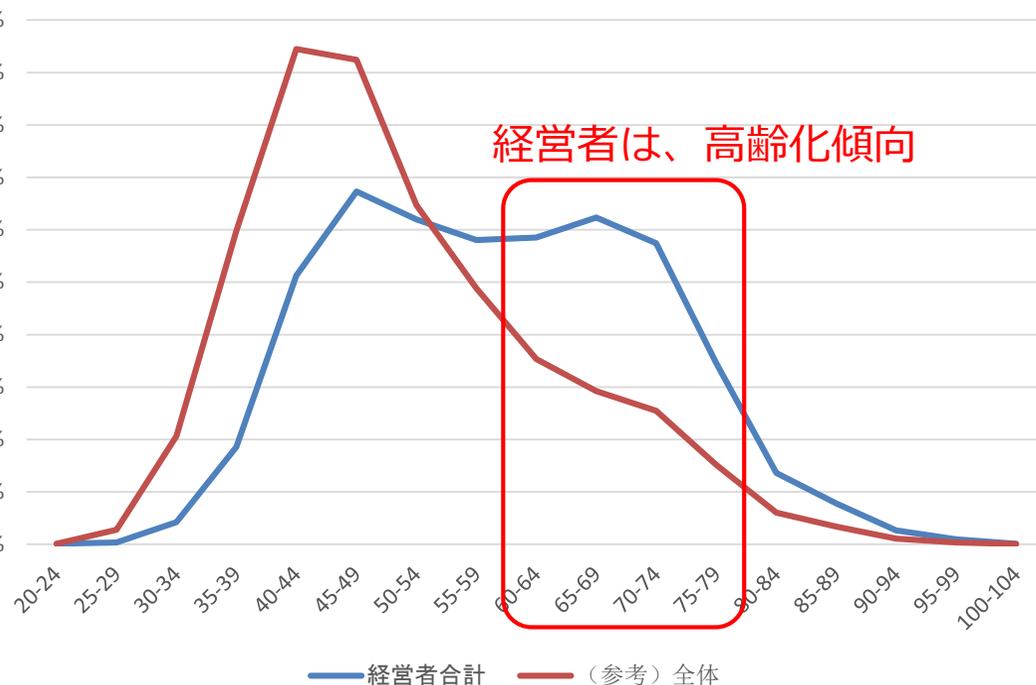
2 - 3. 制度検討の全体像

(1) 承継問題 (問題の所在)

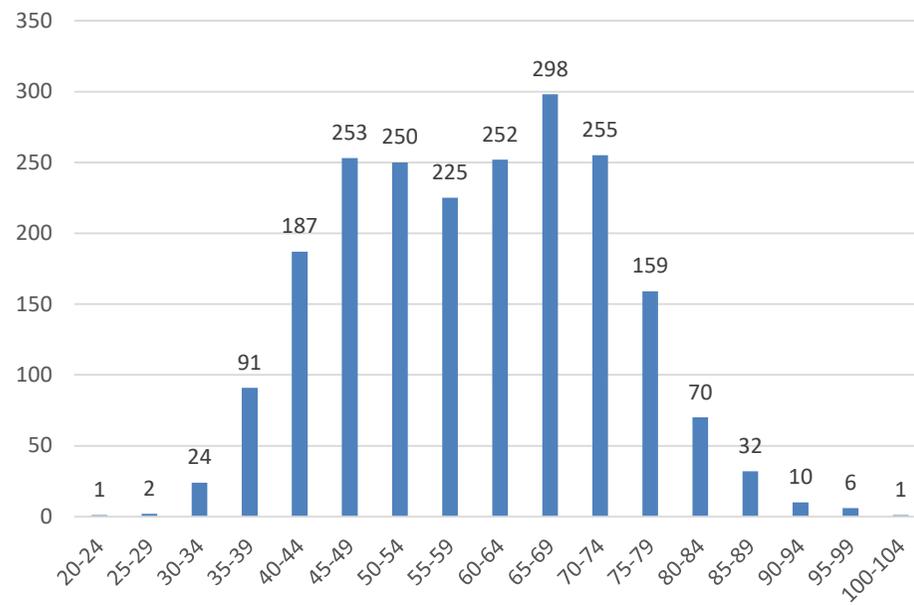
● 問題の所在

- ・法人でない事務所所長が死亡した場合、残された従業員弁理士が財産を承継する際の手続が煩雑
 - 例) 事務所の賃貸借契約→再度契約
 - 事務所の備品→相続人から取得する必要
 - 案件→別途受任が必要
- ・今後、高齢化が進んでいく。

経営層とそれ以外の年齢分布の差異



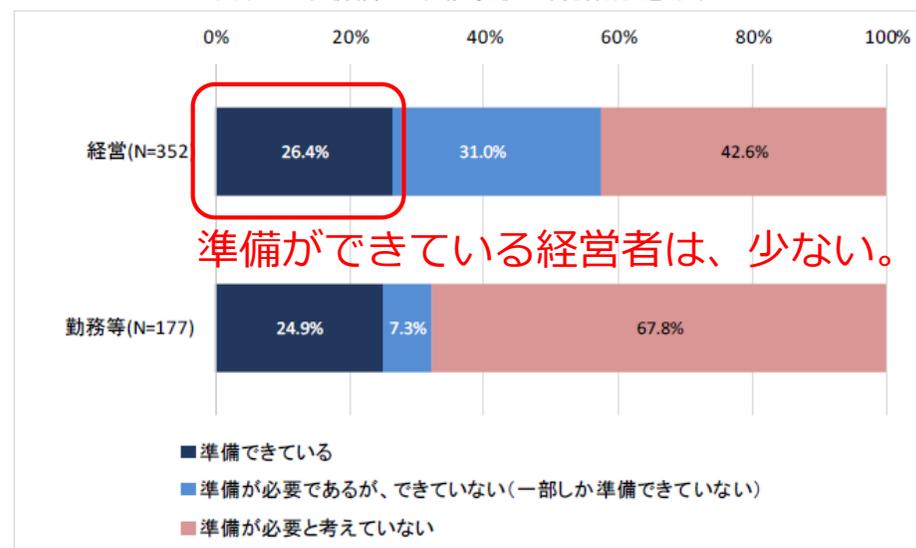
年齢層別 弁理士一人事務所数



(2) 承継問題（対策の現状と今後の方向性）

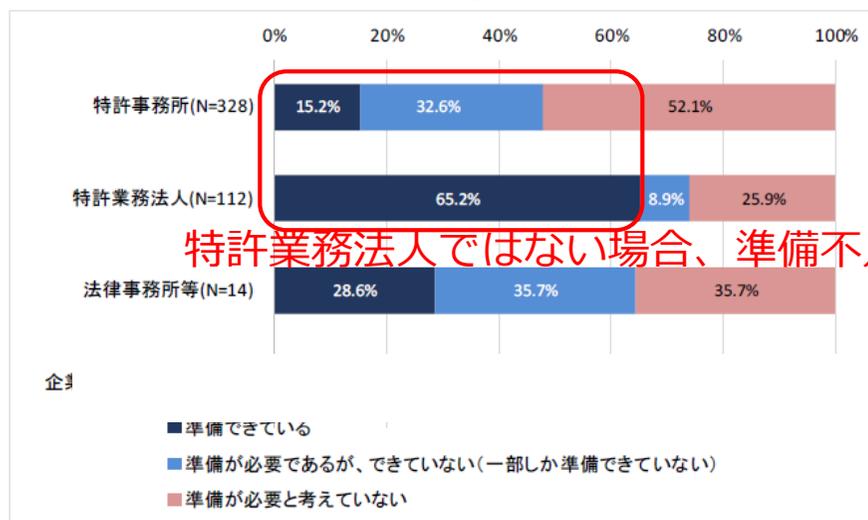
- 承継への準備として法人化が有効な対策の一ついえる。
- また、日本弁理士会によりマッチングなどの企画も行っているところである。
- 今後、どのような方向で検討していくべきか。

事務所の承継状況（就業形態別）



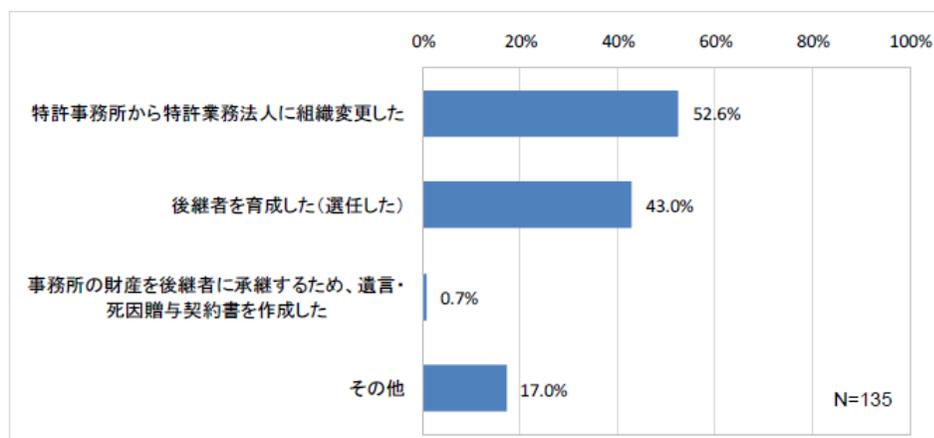
準備ができている経営者は、少ない。

事務所の承継状況（事務所形態別）



特許業務法人ではない場合、準備不足

準備の内容（「準備できている」と回答した方を対象）



1. 弁理士の人材確保

1 - 1. 中小企業支援

1 - 2. 弁理士試験志願者

2. 弁理士制度の検討

2 - 1. 農水知財（種苗・GI）における
弁理士への期待

2 - 2. 承継問題

2 - 3. 制度検討の全体像

制度検討の全体像

- 農水知財や承継問題を含み、以下のものが今後の検討対象として考えられる。

【参考】平成29年度 産業財産権制度問題調査研究
「弁理士の業務の実態等に関する調査研究」
特許業務法人制度についての意見

分野	項目		
業務範囲	種苗・GI	著作	
試験制度	免除見直し	条約強化	口述見直し
法人制度	一人法人	有限責任	法人名称

