

**産業構造審議会知的財産分科会  
第16回 弁理士制度 小委員会 資料**

**「弁理士制度に対する提言等～中小企業の視点から～」**

**2020年11月25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

# 本日の発表内容

1. これまでの弁理士制度見直しを振り返って
  - 1) 使命条項の創設について
  - 2) 標榜業務の拡大について
2. 中小企業等の現状・知財相談の現状
3. 今後の見直しの方向性について
  - 1) 中小企業支援に関する弁理士の知識・能力の強化
  - 2) 弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上
  - 3) 中小企業支援に関与する他機関や他専門家と弁理士との連携強化

# 1. これまでの弁理士制度見直しを振り返って

## 1) 使命条項の創設について

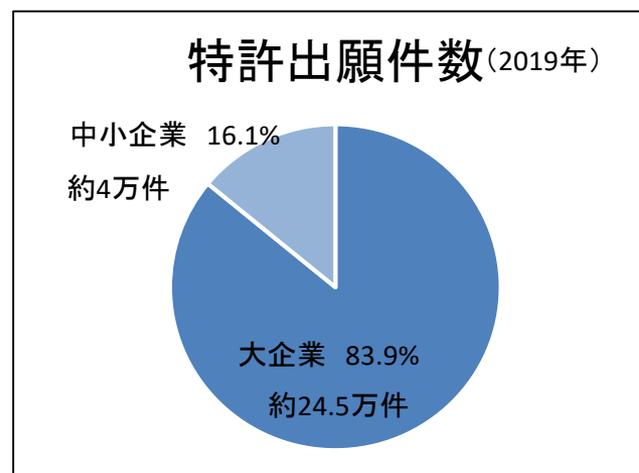
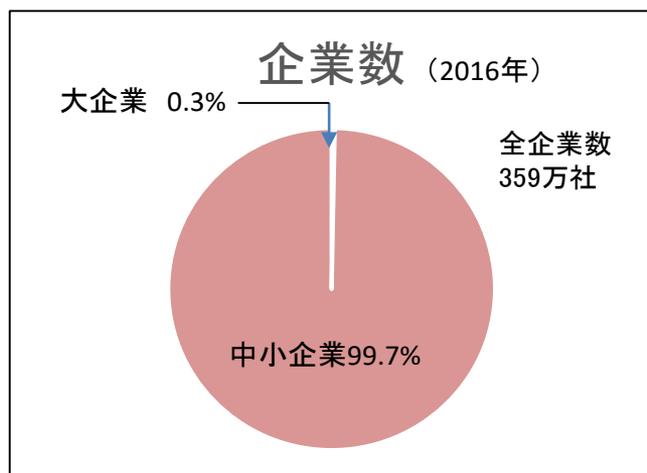
- ・使命条項の創設に伴い、中小企業支援を視野に入れた各種社会的活動(例えば、「弁理士知財キャラバン」、「知財広め隊」など)が**活発化しているのを実感**している。
- ・中小企業等への**知財の重要性の啓発活動**は、極めて重要。**今後ますます活発に活動されることを期待**している。

## 2) 標榜業務の拡大について

- ・中小企業にとって、技術系の相談相手が社内に充実しているとは限らず、**弁理士は、貴重な相談相手**である。その弁理士が、**相談の間口が広がることは、とても有意義**である。
- ・弁理士会としても、これらに対応した**研修の充実化**を引き続き強化していただきたい。

## 2. 中小企業の現状・知財相談等の現状

### 1) 中小企業等の知的財産活動 (特許庁行政年次報告書2020年版より)



中小企業の2019年出願者数  
特許出願者: 1.2万者  
実用新案登録出願者: 0.1万者  
意匠登録出願者: 約0.3万者  
商標登録出願者: 約3.2万者



単純合計4.8万者

知財活動をしている中小企業は、全中小企業のごく一部



啓発すべき中小企業、弁理士が関与すべき中小企業は多数存在している

## 2. 中小企業の現状・知財相談等の現状

### 2) 中小企業(製造業)の社長が行っている日常業務

- ①資金繰り(銀行との交渉・・・調達余力確認など)と支払い
- ②毎月の売り上げ管理と売掛金回収
- ③仕入れ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売上高を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出願権利化を含む知的財産活動
- ⑪事業承継(検討・準備・実行)
- ⑫イノベーションの実現に向けた業界や商工会議所・大学等との連携・  
新型コロナ対策など

多方面にわたっており、「⑩出願権利化を含む知的財産活動」が抜け落ちている中小企業はまだまだ多い

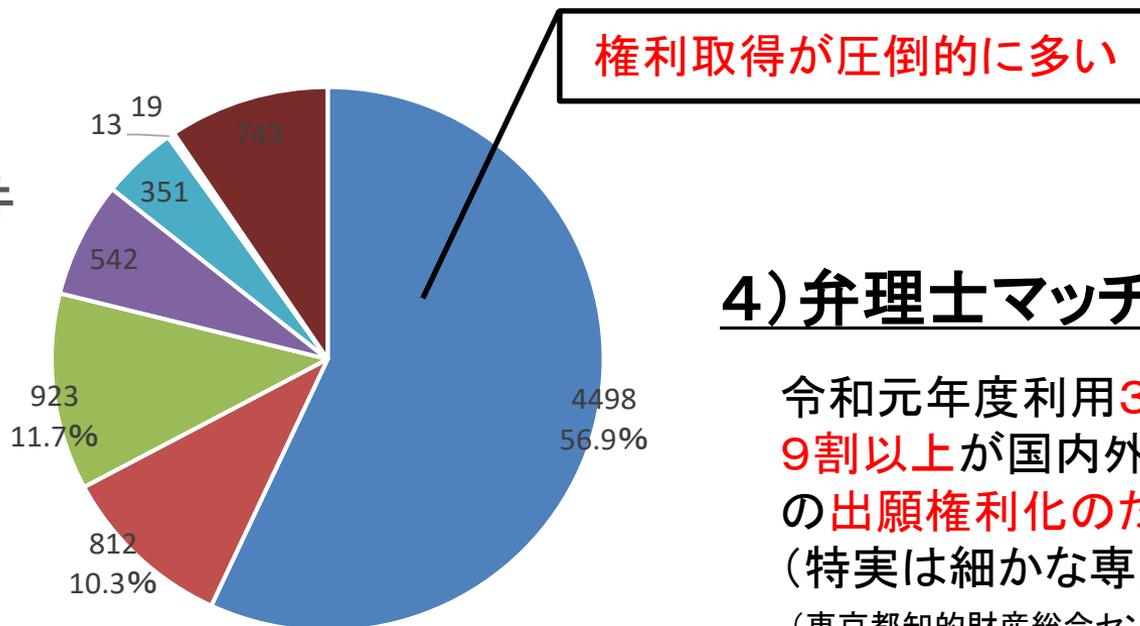


**知的財産に関する啓発活動は極めて重要**

## 2. 中小企業の現状・知財相談等の現状

### 3) 知財相談内訳

件数: 7901件



権利取得が圧倒的に多い

### 4) 弁理士マッチング

令和元年度利用**33**件  
**9割以上**が国内外の産業財産権  
の出願権利化のための弁理士探し  
(特実<sup>TM</sup>は細かな専門技術分野が重要)  
(東京都知的財産総合センターからのヒヤリング情報)

■ 権利取得 ■ 契約 ■ 知財管理 ■ 調査 ■ 係争 ■ 技術 ■ 特許流通 ■ その他

令和元年度内訳  
(東京都中小企業振興公社 令和元年度事業報告書から)

## 2. 中小企業の現状・知財相談等の現状

### 4) 中小企業が弁理士を活用できない理由

- ① 知財以外の業務が多い、あるいは優先順位が低い
- ② 中小企業の知財知識に合わせ親身に相談できる弁理士さんは、昔から少なかった。  
⇒ 特に高齢の弁理士に多く、敷居が高かった。  
その流れ(悪い印象)が、中小企業に多く残っているのでは？
- ③ 弁理士がどんなことをやっていて、中小企業にどのように役立っているのか、標榜業務を含めて、中小企業目線での弁理士活用成功事例のPRが不足しているのではないか。弁理士会自体のPRも不足していないか？
- ④ 中小企業の多く経営者は、知財にかかる費用の知識がなく  
知財の相談・特許出願等に不安がある(どのくらいの費用がかかるかわからない等)  
⇒費用についての事前説明不足によるのでは？  
あるいは、相談しやすい料金体系になっていないのでは？

## 2. 中小企業の現状・知財相談等の現状

### 5) 過去のトラブル事例・要望事項

(平成29年第9回弁理士制度小委員会資料4より抜粋要約)

#### トラブル事例

- ① 弁理士の**外国知財制度についての知識不足**による適切な外国権利取得の失敗
- ② 弁理士の**高齢化**に伴うサービス品質低下
- ③ **一人弁理士事務所**の弁理士の**事故時**(突然死等)の対応
- ④ **費用についての事前説明不足**

#### 要望事項

- ① 出願時だけでなく、**その後の手続きと費用・料金の事前説明**  
(書面提示)
- ② 「弁理士ナビ」におけるより**細かな専門技術分野**の記載など  
**掲載情報の充実化**

### 3. 今後の見直しの方向性について

#### 1) 中小企業支援に関する弁理士の知識・能力の強化

- ・標榜業務の拡大に伴って、弁理士の**自己研鑽**、弁理士会としての**研修の充実化**は必須。(例えば、知財コンサルタントや知財価値評価人を標榜するための研修等)
- ・一方で、中小企業の相談の多くは産業財産権の出願・権利化に関係するものであり、トラブル事例を踏まえ、適切かつ効率的な外国出願・権利化のために弁理士の**国際化対応**、弁理士会による**国際化研修**は、極めて重要。より一層の強化を期待。

### 3. 今後の見直しの方向性について

#### 2) 弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上

- ・相談しやすい料金体系、明確な料金表

最初の相談の敷居を低くする必要があるのではないか。

- ・出願等の専権業務以外も相談できること、相談する価値があることのPR(例えば成功事例集など)、弁理士会そのもののPR強化が必要ではないか。

- ・「弁理士ナビ」における記述の充実化(例えば、専門技術分野や経歴など)が必要ではないか。

専門技術分野が大雑把すぎて絞れないという中小企業の意見は多い。企業経験の有無など知りたいという意見もある。

### 3. 今後の見直しの方向性について

#### 2) 弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上

・「弁理士ナビ」は検索機能だけであるが、**マッチング機能を追加してはどうか。**

例えば、依頼したい業務に関して「弁理士ナビ」で検索し、**検索された弁理士に、その依頼したい業務内容をシステム上から通知して、その業務を受けたい弁理士が応答できるようにするシステムはどうか。**

**マッチング機能を追加することで、利用者にとって「弁理士ナビ」の利便性が高まり、弁理士にとっても、「弁理士ナビ」が有力な営業ツールとなり、その結果、掲載情報を充実化する動機が生まれ、情報が充実化されれば、利用者にとって更に価値が高まるのではないか。**

### 3. 今後の見直しの方向性について

#### 3) 中小企業支援に関与する他機関や他専門家と弁理士との連携強化

- ・知的財産の重要性を認識していない、あるいは認識していても実行できていない中小企業は多い。そのとき地方銀行、信用金庫など、地域金融機関が知的財産に取り組むきっかけを作っている場合が多い。**地域金融機関との連携は極めて重要**であり、弁理士会の地域会（又は地域内の委員会）での密着型での交流および対応などを、より活発にしていきたい。
- ・更には、「**日本政策金融公庫・中小企業事業**」や「**商工組合中央金庫**」の担当部門との連携も考えられる。