

平成 29 年 3 月 24 日（金）

於 特許庁庁舎 9 階 庁議室

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
議 事 録

特 許 庁

1. 日 時： 平成 29 年 3 月 24 日（金） 13：30～15：30
2. 場 所： 特許庁庁舎 9 階 庁議室
3. 出席委員： 相澤委員長、蘆立委員、飯田委員、伊丹委員、市毛委員、金本委員、
河野委員、櫻井委員、高倉委員、南委員、宮島委員、森岡委員
4. 議 題： 開会
特許庁挨拶
配付資料の確認
前回までの御意見等に関するフォローアップ
弁理士制度に関する最近の課題について
閉会

1. 開 会

○田中秘書課長 皆様ほぼおそろいでいらっしゃいますので、ただいまから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を開催いたします。

本日御多忙中のところを御参集いただきまして、誠にありがとうございます。

まずは、今回より新たに3名の委員に御就任いただきましたので、御紹介させていただきます。

日本弁理士会副会長・金本哲男委員。

○金本委員 金本です。よろしくお願いいたします。

○田中秘書課長 日本テレビ報道局解説委員・宮島香澄委員。

○宮島委員 宮島です。よろしくお願いいたします。

○田中秘書課長 知的財産高等裁判所判事・森岡礼子委員。

○森岡委員 森岡でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○田中秘書課長 以上の3名の方々でございます。

なお、本日、井上委員と長澤委員が御欠席との連絡を受けておりますので、小委員長を含めまして12名の委員に御出席をいただいているところでございます。

また、森岡委員におかれましては、所用のため途中で退席されると伺っております。

それでは、以降の議事進行を相澤委員長にお願い申し上げたいと存じます。

2. 特許庁挨拶

○相澤委員長 それでは、小宮長官から御挨拶をいただきたいと思えます。

○小宮長官 特許庁長官の小宮でございます。

既に多くの委員の方々にほかの機会でお会いしていますが、改めまして、昨年6月に長官に就任いたしました。後でまた申し上げますが、新しい基軸として第四次産業革命の話なども進めているところであります。

また、私は16年前から13年前にかけまして、産政局の知的財産政策室長として知財にかかわったことがあるわけですが、当時斜上司であった特許庁長官は今ほど海外出張が多くなかったように記憶をしております。

例えば、私は先週、チリ、ブラジルに行ってきたところでありますが、明後日から今度は

ドイツとスペインに行く予定になっていまして、何と9か月の間に6回、1週間期の海外出張があるということで、多分、省内でも経済産業審議官や通政局長の次ぐらいに海外出張が多いという状況でございます。

この小委員会は、平成26年に取りまとめいただいた報告書記載の指摘事項を中心に、特許庁と日本弁理士会の取組状況についてフォローアップをしていただいているところでありますが、今日はこのフォローアップに加えまして、今、グローバルな話をしたわけですが、日本の産業のグローバル化に従って、特許庁の業務も非常にグローバル化しております。出張が何で増えたかという、実は先進国のみならず、途上国もしくは新興国の審査官協力をやっているからであるわけですが、なぜそういうことになっているかという、そういうところで知財制度が機能しないと、日本の産業の権益が失われるからという問題意識であります。したがって、弁理士についても、このところがどういうふうにフォローできるのかというのは、一つの 이슈 であると思っています。

2番目は、昨年9月に地域知財活性化行動計画を策定しました。地域や中小企業の知財問題は昔から言われていることではあるのですが、政策メニューは大分充実したのですが、当然のことながら地域と一口に言っても、いろんな状況がありますので、これを具体的に、現場での事業の執行をちゃんとやらせるために、INPITの一種の出先である47都道府県の知財総合支援窓口にKPIをつくらせまして、簡単に言うと、しっかりと目標を持って働いてくださいということをやっております。

問題は、弁理士会さんがやっておられるキャラバンとも連動してやることになっているのですが、地域・中小企業の知財がなかなか難しいのは、皆様御案内のとおりであります。出願に占める中小企業の割合は上がっていると思っ一瞬喜んだのですが、よく考えると大企業のほうは出願件数が下がっています。したがって、よく見ると実質ベースではここ10年で余り変わっていないというのが今の状況でありまして、ここあたりについて弁理士さんにどういう役割を負っていただくかというのも議論していただきたいことの2番目であります。

3番目は、第四次産業革命の話であります。あちらこちらの講演会で申し上げておりますが、昔、知財戦略を小泉政権でつくったときにはプロパテント政策ということで、ある意味で知財の一本足打法だったわけですが、数年ぐらい前から、標準と知財を組み合わせるオープンクローズ戦略というのが標榜されるようになりました。

とうとう四次革命になって、これにデータが入ってまいりまして、知財と標準とデータの

3Dで考えなければいけなくなってきた。当然、知財と標準、標準とデータ、データと知財と、それぞれの交差領域の問題もいろいろと発生してきているわけでありまして、実は本日も午前中に第四次産業革命と知財システムについて検討する一種の研究会を開いたところですが、そのときにも弁理士会を代表して杉村弁理士からいわゆる標準の問題とか、データの問題について弁理士が働けるフィールドをきちりと位置づけてほしいという御発言もあったところでありまして、そういう意味では、新しい四次革命における弁理士の役割ということも、是非御議論をいただきたいと思っているところであります。

いずれにいたしましても、前回の開催から1年ぶりではありますが、今日は基本的にはフリーディスカッションになることを想定しておりますので、忌憚のない御意見をいただければと思います。

以上、簡単でございますが、御挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

○相澤委員長 ありがとうございました。

3. 配付資料の確認

○相澤委員長 それでは、本日の配付資料の確認を事務局からお願いします。

○石井弁理士室長 それでは、資料の確認をさせていただきます。お手元に座席表、続きましてクリップ留めされておりますが、議事次第、配付資料一覧とございます。クリップを外していただきますと、委員名簿、その後ろから、本日の資料ということで、資料1から資料5、参考資料1、2ということで、合計7点でございます。なお、資料2は日本弁理士会、資料4及び参考資料1は櫻井委員、資料5は長澤委員から御用意いただいたものでございます。

不足等ございますでしょうか。

事務局からは以上でございます。

○相澤委員長 よろしいですか。

4. 前回までの御意見等に関するフォローアップ

○相澤委員長 それでは、議題に入りたいと思います。本日の議題は、「前回までの御意見等に対するフォローアップ」、「弁理士制度に関する最近の課題について」です。

最初の議題であります、「前回までの御意見等に関するフォローアップ」のうち、平成 28 年度弁理士試験実施状況について、お手元に用意させていただいた弁理士試験制度の改正結果の資料に基づいて、事務局より説明をお願いします。

○石井弁理士室長 それでは、資料 1 を御覧ください。1 ページめくっていただきまして、スライドナンバー 2 でございますが、こちらの小委で弁理士試験制度の改正について御議論いただいております。

その御議論の内容といたしましては、①科目別合格基準の導入。これは短答式試験でございますが、足切りの導入でございます。②選択科目の集約ということで、論文式筆記試験の選択科目の試験を集約するというところでございました。③条約の知識が担保されるような試験の実施ということで、論文式筆記試験の必須科目ということでございました。こちらのほうは、御議論いただいた結果、工業所有権審議会でも引き続き議論いただきまして、その結果、①、②につきまして必要な省令の改正をいたしまして、28 年度からこの制度を導入した試験を実施いたしました。

続きまして、スライドナンバー 4 は平成 28 年度の弁理士試験の結果概要ということで、簡単に御説明させていただきます。まず、志願者数でございますが、4,679 名。そのうち受験された方が 4,211 名、受験率 90%。合格者につきましては 296 名、合格率 7%ということでございます。

スライド 5 の志願者、合格者の推移でございますが、特にオレンジの折れ線グラフ、志願者数が先ほど申したとおり 4,679 名と、平成 10 年頃の志願者数と同じようになっていて、今、徐々に志願者が落ちているということでございます。

続きまして、次のスライド 6 は志願者、合格者の平均年齢、合格者の年齢別内訳の推移でございます。左側の折れ線グラフでございますが、志願者数の平均年齢は右肩上がりでございますが、合格者につきましては 36 歳から 39 歳のレンジのところ推移しているということでございます。これを折れ線グラフで見ますと、ほぼ同ような年齢の方が合格しているということでございます。

以下、参考でございます。スライド 7 は志願者数の年齢別で、大きな特徴といたしましては、10 代、20 代の方々の受験生が減ってきているというのが今の弁理士試験の受験者の動向でございます。

続きまして、8 ページは 10 代、20 代の志願者の職業別、男女別でございます。職業別のところは総じて変化はございませんが、男女別につきましては女性の志願者が増えてきて

いるという状況でございました。

スライド9、初回の志願者数と年齢別内訳でございますが、全体の受験者の動向よりも、初回の方々について言えば若年層の落ち込みはまだ少ないようでございますが、こちらでも年齢が上がってきているという状況が見てとれます。

事務局からは以上でございます。

○相澤委員長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの事務局からの説明について、質問があればお願いします。いかがですか。

宮島委員、どうぞ。

○宮島委員 日本テレビの宮島です。これからよろしくお願いします。

弁理士さんのこうした会議に初めて参加して、いろいろな資料を拝見して、いろんなことを思っているところですが、まずこの資料で御質問です。志願者が落ちている、特に若い人の志願者が落ちているという物理的なところは分かったのですが、なぜ10代、20代の志願者が減ったのかという分析はされているのでしょうかということと、初回は比較的減り方が少ないとすると、複数受ける人が減ったということなのかなと理解できるのですが、もしそうだとすると、なぜ複数受ける人が減ったのか、そのあたりは分析されているかどうか伺えますでしょうか。

○石井弁理士室長 分析につきましては、まず総じて士業全体として受験する方が減っているということでございます。これは弁理士試験だけではなく、今は、公認会計士試験も含めて全ての受験者が落ちているということでございます。その中で、具体的に若年層が減っているというところは、アンケート等をとっているわけではございませんので、しっかりと分析ができていないのが現状でございます。

また、初回との関係でございますが、全体としてまず受験生が落ちているということで、弁理士試験のほうは皆さん一度で合格する方は少なく、平成28年度も4.4回という平均が出ておりますので、その少ない方々の年齢が上がって行って、30代、40代というカテゴリーに入っていくということでございますので、もともとの母数が減っていく中でその方々が複数回受けることによって年齢が上がっているという結果で、志願者数全体としては若い人の年齢が落ちているという結果になっていると、私どもでは思っているところでございます。

以上でございます。

○相澤委員長 よろしいですか。

○宮島委員 もし機会があればというか、この後、どうやって弁理士さんの世界を次の時代にどんどん合わせていくかという相談をするのだと思うのですが、多分、そのベースのところ、なぜ減ったのかというところが分かったほうが議論しやすいかなと思いますので、今回はあれですが、もし機会があれば分析をよろしく願いいたします。

○相澤委員長 御指摘については、弁理士室のほうで考えていただきたいと思います。よろしく願いします。

試験に関してはよろしいですか。

それでは、日本弁理士会の取組について、日本弁理士会副会長の金本委員から説明いただけると伺っていますので、よろしく願いします。

○金本委員 金本です。

お手元の平成 28 年度日本弁理士会の取組というスライドに沿って説明したいと思います。

2 ページに移りまして、当会における取組について、適正な業務遂行並びに中小企業支援並びにその他ということで3つに分けて取組を説明したいと思います。

まず、適正な業務遂行についてです。1. 預り金の分別管理でございます。当会でも、預り金の分別管理を行うこととしました。取組の具体的な中身についてですが、預り金と報酬との分別管理を義務化するようにいたしました。

そこに新設条文の代表的なものを挙げておりますが、会員はその職務に関して、依頼者からまたは依頼者のために金員を預かったときは、自己の金員と区別し、預り金であることを明確にする方法で保管し、その状況を記録しなければならないという条文を新設しております。

また、このような規定に加えて、預り金の取扱いの適正を図るために、ガイドラインの素案を作成して、3月に全会員へ周知しております。今後、施行に合わせてブラッシュアップの予定を考えております。

施行についてですが、十分な周知・準備期間を設ける必要があることから、平成 29 年、今年の 10 月を予定しております。

続きまして、2. 悪質事案の事前公表についても導入しております。施行は来月の平成 29 年 4 月 1 日から施行いたします。その中で、公表の要件は下記に書いてあるとおりでございますが、第 8 回の委員会で御指摘いただきました要件を緩和すべきとの御指摘については、被害の回復困難性を、要件から削除しております。

なお、関連して、事案処理期間を短縮すべく、審議する綱紀委員会の委員数を45名から60名に増員して対応することとしております。

続きまして、スライドの4ページに入ります。3. 外部役員の登用でございますが、これはこの委員会の御指摘を受けていなかったことではあります。当会で自主的に取り組んで、平成29年4月より当会の役員である常議員に外部の有識者を登用することとなっております。

受任時の合意形成につきましても、これは委員会で御指摘いただいたことではありますが、まず先行して、今年の3月に全会員に対してメール配信及びフォーラムの形成によってこのような指針の注意喚起を実施したところであります。

内容については、そこに書いていないことがあります。合意書のひな形等を作成して掲載する予定ではありますが、コンテンツの作成自体は終了しております。

続きまして、5. 料金・手続に関するトラブル防止に関してであります。要は、事前の説明を徹底すべく、注意喚起を実施するというところであります。加えて次年度、平成29年度に弁理士業務標準を改訂する予定であります。

料金トラブルに関しては、アンケートを実施したところ、トラブルの多くが事前の説明不足に起因することが多いというのが判明したので、これを受けて平成29年3月に全会員に対してメール配信によって注意喚起を実施したところであります。

続きまして、利益相反への対応等についてですが、平成27年度に実施したヒアリング調査の結果を分析して、このような結果が出ているところであります。この結果を受けて、さらなる意識の徹底を図るべく、まず平成29年3月に事例等も踏まえて全会員に対するメール配信等を行って注意喚起を実施したところでございます。

それと、次年度になりますが、平成29年度に会員一人ひとりに意識を持ってもらうべく、研修の充実によってさらなる徹底を図る予定であります。

また、平成29年度、次年度ですが、チャイニーズ・ウォール・ルールを含む利益相反に関する深掘り調査を実施する予定であります。

続きまして、事業承継体制の充実であります。円滑な承継をサポートすべく、マッチングセミナーを複数回開催しました。このマッチングセミナーの内容を踏まえて、承継に関する留意事項集を作成しております。会員への周知は、平成29年の4月又は5月頃になるかと思っております。また、平成29年度には、いわゆる高齢者を対象に受任状況、引継体制等に関する調査を実施する予定であります。

続きまして、6ページに移ります。Ⅱ. 中小企業支援と大きなタイトルを挙げておりますが、まずキャラバン事業の拡充についてです。2年間実施した結果を、そのスライドページの右側のほうの申請件数というところで示しておりますが、平成27年度に17件だったものが、今年度は100件を超える件数になったということでもあります。

続きまして、スライド7ページの支援員の拡充についてです。もとよりまだ十分でないかと思いますが、こちらの表に掲げてありますように、全支部における支援員は着実に増加しているということでもあります。

そして、さらなる事業活性化に向けて、推薦支援員にヒアリング調査を行いました。その中で、キャラバン事業における課題を抽出して、平成29年度に、さらなる事業の活性化に向けて解決に取り組む予定であります。

また、この資料には掲載しておりませんが、次年度においては、知財セミナーを通じてさらに利用促進を図る予定であります。

続きまして、スライド8ページに移ります。人材育成であります。知財キャラバン関連研修やオープncローズ戦略研修等を通じて、複合的な相談を想定した研修を充実させております。

また、コンサルティングの事例等については、マニュアル兼事例集を作成して、全会員へ配付する予定であります。コンテンツは既に出来上がっております。

続きまして、直接的支援であります。これは従来から当会が行ってきたところではあります。出願援助制度並びに復興支援制度について中小・ベンチャー並びに個人の方に特許出願等をサポートしております。平成28年度の実績については、そこに書いてございますように、2月末時点で53件、金額にして約1900万円を援助しております。この中では、熊本の震災等の被災者に対しても支援を実行したところでもあります。

続きまして、間接的支援についてです。ユーザーがよりニーズに合った弁理士を選択できるようにということで、弁理士ナビの改訂を段階的に実施しているところでもあります。とりあえず、英語版ナビを整理したところではありますが、今後も鋭意改訂に努めたいと思っております。

さらに、弁理士に相談した際に、自身のレベルをお互いが確認できるツールとして、知財認知度チェックシートの改訂を実施しまして、平成29年4月から会員に周知する予定であります。

続いて、スライド9ページに移ります。その他の取組であります。弁理士業務のPRと

ということで、先ほども少しお話ししましたが、業務の魅力を若者に伝えていく必要があると
いうことで、ここに書いてあるような取組を行ったところであります。

秘匿特権に関する周知であります。米国における秘匿特権のガイドラインと申します
か、手引きのようなものを米国弁護士に依頼しており、コンテンツについては本年度内に完
成する予定でありまして、会員へは平成 29 年度、今年の夏頃に会員に周知する予定であり
ます。

続きまして、企業内弁理士の役割についてです。平成 26 年度に企業内弁理士スキルアッ
ププログラムの改訂を平成 29 年 3 月に実施して全会員へ送付するというところであります。

また、企業内にいらっしゃる弁理士の方は、発明を生み出す側の知見が豊富ということ
でありまして、発明を生み出す側の支援として、このような方を活用すべく、知財教育の場
で活用することを含めまして、実際の大学への講師派遣を実施したところであります。

4. グローバル事業についてです。これは当会の自主的な取組であります。先月アジア
セミナーを行いました。これは今年で通算 7 回目になります。100 名前後の参加者があつた
ところであります。

以上、駆け足でございますが、当会の取組について説明させていただきました。

○相澤委員長 どうもありがとうございました。

伊丹委員、何か補足等がありますか。

○伊丹委員 特にございません。

○相澤委員長 それでは、議論に移りたいと思います。日本弁理士会から説明いただいた取
組状況を踏まえて、御意見を申し上げます。

市毛委員、どうぞ。

○市毛委員 昨年度も私、今日の参考資料 2 の議事録にもありますように幾つか指摘をさ
せていただきました。適正な業務遂行の中で預り金の分別管理とか、また事前公表の問題と
か、あるいは契約書、受任契約の問題について弁理士会さんとしてきちんと対応してくださ
っていることに関しては、感謝申し上げます。

1 点、若干気になるのが、利益相反への対応のところでございます。この資料の 5 ページ
のところの左側真ん中あたりに、平成 27 年度に実施したヒアリング調査によりますと、C
WR（チャイニーズ・ウォール・ルール）について、浸透率が 40%だという数字が出ており
まして、実はチャイニーズ・ウォールが全てというわけではなくて、チャイニーズ・ウォ
ールのシステムをつくるのは、費用も手間暇もかかるものですから、弁護士事務所の中でも徹

底できているのは大手事務所というのが実態ではないかと思えます。

それでも、利益相反に対応できるというのは、例えば私の事務所の弁護士は25人ですが、その中でどうやって利益相反を回避するようにしているのかというと、個別に案件を受ける弁護士が全ての案件についてコンフリクトチェックを徹底するというございます。私の事務所の例で言えば、依頼者様から依頼を受けた段階で、すぐには受けない、そのかわり全弁護士及び事務局に対して、この案件についてコンフリクトの案件はうちの事務所でありますかというメールを流し、24時間以内にそれを全部確認するという手続を踏むことを事務所のルールとしております。

当然、情報遮断措置も講じているのですが、それだけの問題ではなくて、同じ事務所の中で、潜在的な利益相反するような依頼者の事件は受けないためコンフリクトチェックの徹底ということを、どの法律事務所も、事務所の信頼にかかわるので、やっていることではないかと思われま。なぜそれをやっているのかというと、弁護士会の職務基本規程の中には、共同事務所の中で受任できない類型の行為として、個人が利益相反として受けられない事件については、共同事務所の中の他の弁護士に該当事由があった場合にも受任してはいけない、という規定があるからです。ただし、職務の公正を保ち得る事由があるときはこの限りでないという規定もあり、原則受任禁止、職務の公正を保ち得る事由がある場合が例外的に許されるわけです。この例外的に職務の公正を保ち得る事由の一つがチャイニーズ・ウォールだという立付けになっております。

昨年御指摘させていただいたときにそのあたりの私の説明が不十分だったのかもしれませんが、弁理士会さんの中で共同事務所における利益相反の規定がないということが問題であり、コンフリクトチェックをきちんとやる裏付けがないことが懸念されますと申し上げたつもりでした。是非今年のヒアリング調査のときには、このチャイニーズ・ウォール・ルールを徹底しているかということ以前の問題として、コンフリクトチェックをきちんとやっているかということ、大規模事務所だけでなく、中小の事務所も含めて調査していただき、あわせて規定の改訂（共同事務所内における利益相反規定）も是非御検討いただきたいと思えます。

去年も申し上げたところですが、従前の出願業務だけではなくて、特定侵害訴訟対応とか、侵害事件を想定した相談業務というところは、出願であればいずれ公表されて、コンフリクトは割と分かりやすいのですが、そうでない相談業務あるいは中小の企業の対応もするというふうに業務が広がっている以上、コンフリクトチェックが非常に重要になってきてい

ることを、今年もう一度申し上げておきます。

○相澤委員長 ありがとうございます。

伊丹委員、いかがですか。

○伊丹委員 市毛先生、どうもありがとうございました。

御指摘の点、まさにそのとおりだと思います。弁理士法にも第 31 条、それから第 48 条に、当事者対立構造に関して禁止規定がございますので、我々は出願のコンフリクトだけではなく、そういった当事者対立構造事件についてのコンフリクトチェックは長い歴史の中でやられていると思っております。ただ、実態的に調査したということはないので、今回、また深掘り調査を実施予定と書いておりますが、その点も含めてもう一回調査するということです。

一つつけ加えますが、チャイニーズ・ウォール・ルールの実施が 40% しかなされていないというのは、まさに今市毛先生が言われたように、そもそもそういう事件は受けないのだという事務所がかなりの数あるものですから、ではそういう視点でもう一回調査をしてみようということで、今回、深掘り調査をもう一回やると決めたわけであります。

我々の場合は、どちらかというに出願系のコンフリクトが多いので、そもそもそういう事件を受任すると他方の会社がそれを嫌がるということがございますので、そもそもそのような事件は受けないという不文律がございます。我々としてはそういった事件は絶対受けていないと信じているところですが、そこは調査してみる必要があるかなと思っております。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

いかがですか。

飯田委員、どうぞ。

○飯田委員 知財キャラバンについて御質問させていただきます。知財キャラバンは、知的財産のコンサルティングに関して精通した弁理士がサポートする仕組みだと標榜されていて、中小企業を含め、知財戦略を立てる体制が十分でない機関にとっては非常に有用な仕組みになると理解しています。

ただ、その一方で、キャラバンが実施する知財コンサルティングに対しては、その技術に関しての将来の可能性、あるいは行方を左右する非常に重要な役割を担うものと指摘されていたと思います。前回の委員会でも、コンサルサービスの質の担保は非常に重要であるこ

とは私自身も発言させていただきましたし、他の先生方からも御意見がでていました。

そのような指摘を踏まえ、この1年間でキャラバンが実施するコンサルの質の確保に向けた取組、座学ではなくてしっかり体得する体制ということで構築したものがあれば教えて下さい。

○相澤委員長 ありがとうございます。

伊丹委員、いかがですか。

○伊丹委員 御質問ありがとうございました。

知財コンサルというのは、座学だけではなかなか実現できないところがございます。このキャラバンの当初の目的の中に人材育成という面はかなり強く出ていますので、まずそういった知財系コンサルティングのスキルを持った弁理士を25名ほど選定させていただきました。この弁理士を推薦支援員と位置づけて、そして実際、こういう研修を終えた履修支援員といいますが、この履修支援員と推薦支援員がペアで必ず行くという状況をとっています。そして、そのペアで行った中で、何回か経験を積んでいくことによって、徐々に徐々にOJTでスキルを身につけていくということで、全体的なボトムアップを図っていこうということをやっております。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

よろしいですか。

河野委員、どうぞ。

○河野委員 若い人たちの受験者数が減っているという話がありました。若い方、特に理工系の優秀な学生が弁理士を目指したくなるような環境になってくることは非常に望ましいことだと思っております。重要なのは、今までも議論されてきたことですが、弁理士が専権業務以外の仕事でいかに収入が得られるかということです。これが非常に大きな問題の一つだと思っております。この資料2にもありますように、企業内弁理士が全弁理士の20%超ということは、80%はほとんど特許事務所でお仕事されている弁理士だと思います。その事務所勤務弁理士の収入は、ほとんどが専権業務である日本の特許出願の明細書作成あるいは権利化業務ということで、例えば係争事件の数の少なさ等を見ても分かりますが、それ以外の専権業務や非専権業務で収入を得ることが難しいというのが現状だろうと思っております。かつて40万件を超えていた日本特許出願件数が近年では30万件ちょっとということで、少なくなっており、特許事務所勤務の弁理士の仕事が減少しています。理工系の人

が弁理士になることが多いと思うのですが、例えば理工系で優秀な人が企業に就職して働く場合とか、あるいは特許庁に入庁して審査官として仕事をする場合と比べて、特許事務所で働く一般的な30代、40代の弁理士の収入は、私の認識では、平均的に少ないと思います。そのあたりが受験者数が伸びない、むしろ減少している大きな要因の一つだろうと考えます。

本日、いろいろ前向きな取組に関して資料2で御紹介いただきましたが、その専権業務以外のところで、弁理士の専門性をいかして、収入に直接つなげるような取組はないように思えるのですが、そのあたりについてどういうビジョンをお持ちなのか教えていただけますでしょうか。

○相澤委員長 ありがとうございます。

伊丹委員、いかがですか。

○伊丹委員 大変核心を突いた質問をありがとうございました。

今、弁理士業界全体が一番悩んでいるのはその点でございます、ずっと昔から我々のコア業務を中心に特許事務所経営をしてきたわけですが、社会のニーズと我々が提供するサービスが若干ずれてきているのかなという感じはしないでもないのです。今本当に求められているのは何かといったところをしっかりと捉えて、そこにビジネスチャンスがあるのではないかと考えて我々は行動しているわけですが、それが直接収入に今すぐつながるかという、御指摘のとおりだと思います。

ただ、これは継続的に実施していくことによって、全体的な中小企業の知財による底上げが働いてくれば、やがてそういった業務の重要性が認識されて、なおかつ若い人の意見を聞いても、コア業務だけをやる場合と、中小企業の全般的なコンサルティングをやる場合とを比べると、後者のほうがやりがいがあるという声も聞いております。

ですから、こういった仕事为社会全体の底上げにつながり、なおかつ我々の業務の拡大にもつながっていけばという思いで今やっているわけであり、5年、10年たったときに、こういった仕事がきちっと業務の確固たる収入源となるような形につなげていきたいと思っていますところでは。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

河野委員、どうぞ。

○河野委員 例えば、特に知財部門をもたない、あるいは充実していない中小企業に対する

総合的な知財コンサルティングは、産業界全体から見ても非常に重要だと私は思っています。

弁理士になろうとする人数は減少し、特許出願件数も減少してきていますが、少なくとも大企業で見ると限りにおいては、知財に関与する参加者、プレイヤーは増えていると思います。ざっくりと20年ほど前と比べると知財部門の人員は減少してはいないと思います。知財部門を持つ企業あるいはその人員が増えている企業が結構あるのではないかと思いますし、さらには技術者の仕事全体の中で、そのうちの何割かは、知財に関係する仕事を行っているのです。

また、営業や事業関係者においても、今日では、知財戦略の策定、遂行は重要であり、知財も仕事の一部になってきています。多くの企業で、知財に関与する人口は増えていますし、経営における知財の位置づけは間違いなく高いものになってきています。またアジアや欧米企業に対抗していくのに知財武装なしではとても戦えない時代になっています。ところで今日では、特許事務所から弁理士が企業に転職するという人の流動は、ある程度みられます。中途採用で、知財人材を募集している企業は結構あり、特許事務所から特許明細書作成等の経験をもった知財の専門性を備えた人材が企業に流れてきています。その一方で、ただ私が把握していないだけなのかもしれませんが、その逆のパターンはあまりないように思います。企業内での弁理士を含めた知財部門の仕事は、事業や技術部門と連携した知財戦略的な業務があり、ビジネスを視野にいれた知財業務が基本ですが、そういったビジネスに直結した戦略的な仕事に興味を覚えて特許事務所から企業に転職して来る弁理士の流れはあります。特許事務所側にも企業経験のある弁理士が流れていく環境ができれば、もっと先ほど会長がおっしゃられたようなことの実現につながるのではないかと思いますので、その辺に関してはいかがでしょう。

○伊丹委員 今は、企業から特許事務所に独立しよう、あるいは移ろうとしたときに、果たしてこれで大丈夫かなという躊躇があります。独立するのは、まずお客さんがつくかどうかという不安がありますが、今おっしゃったように、そういう企業の経験をいかした業務ができるという環境ができれば、将来的には企業での経験を活かして、例えば中小企業のコンサルといった業務が増えてくるのかなと思います。

ですから、まずそういう基盤づくりといいますか、下地ができていって初めて企業から事務所への流動が起こってくるのかなと思います。

○相澤委員長 ありがとうございます。

次の議題の弁理士制度に関する最近の課題にもかかわるかと思いますが、日本弁理士会の取組についての御意見はよろしいですか。

5. 弁理士制度に関する最近の課題について

○相澤委員長 では、先に進ませてもらいたいと思います。

それでは、次の議題であります「弁理士制度に関する最近の課題について」に関しまして、事務局から説明をお願いします。

○田中秘書課長 それでは、お手元資料3を御覧ください。弁理士制度に関する最近の課題について、でございます。これは、今日何らかの結論を出していただきたいというものではございませんで、フリーディスカッションをしていただくための材料でございますが、冒頭、小宮長官が申し上げた最近の3つの環境変化をもとに、それぞれ議論の視点を提供させていただいているというものでございます。

それでは、ページをめくっていただいて、右下のスライド番号3ページのところから御説明してまいりたいと思います。これはグローバルなところでございまして、国際特許出願がこここのところずっと増えてきていますというのを3ページで御覧いただけるとと思います。

それから、スライド4は、日本から海外に対する出願の国別で見たものが左側。アメリカ、中国、ヨーロッパ、韓国が多いのですが、それ以外にインド3%、ASEAN5%というのが目立つところでございます。

他方、スライド4の右側、日本からの輸出金額を見てみますと、一番多いのがアメリカ、中国でございますが、例えばASEAN6か国も15%ぐらいと、輸出額はかなり多くなっているというのが現状でございます。

次、スライド5でございます。ASEAN各国、フィリピン、マレーシア等でございますが、そこでの特許庁に対する出願の国籍別に見たものでございまして、アメリカが多いのですが、例えばタイとかベトナムとかインドネシアでは、日本が第1位になっているなど、かなりのシェアを持っているということでございます。

次、ページをめくっていただいて、スライドの6でございます。こういった中で、私ども日本の特許庁としては、世界最速、最高品質の特許審査に取り組んでいるわけですが、そういった中で、明細書の作成などで、弁理士の役割は非常に大きいと考えているところでございます。

そういう状況の中で、スライド7、8でございますが、私ども事務局で弁理士の方、中小企業の方に対してヒアリングをしたことを踏まえて、検討の視点としてここに書かせていただいております。

スライド7ですが、一つは明細書の質でございます。これはやはり国際出願をする上でも、その基礎となるのは国内の明細書にどのように書いているかということではないかと。そういう意味で、基礎となる日本語の国内の明細書の質がますます重要になってくるのではないかと。

それから、2. のところでございます。これは先ほど弁理士会の御説明でもございましたが、アジアで弁理士会が実務者養成のセミナーを開催していただいておりますが、これが好評でございまして、こういう取組を通じた新興国の知財システム構築について役割があるのではないかと。

それから、スライド8で、現地代理人とのコネクションについて書いております。新興国の知財制度は、往々にして制度と運用が必ずしも一致していないところもあるかもしれない。そういう中で、現地の代理人、特に中小企業の方はそういうコネクションが難しいわけですが、そういったところで日本の弁理士の方が、現地の基本的な知識はもちろんです。運用実態あるいはトラブル対応ができるような現地とのコネクションという面で、いろいろと役割を果たしていただけるのではないかとという視点でございます。

続きまして、ページをめくっていただいてスライド10を御覧いただければと思います。地域・中小企業ということでございますが、御案内のとおり、これまでも御議論がございましたが、中小企業のイノベーションという意味でも、知的財産の役割は大きいのではないかと。スライド10の左側のところでは、例えば知財を持っている企業の利益率は高い傾向がある。それから、右側のほうですが、地方創生という意味で、例えば地域団体商標などが大きな役割を果たしている例もある。

スライド11でございます。こういった中で、国としても中小企業の知財面での支援、弁理士会も日弁連ももちろんでございますが、体制は整備してきているという状況でございます。

次のページ、スライド12でございます。割合もそうですが、左側の中小企業の出願件数が、数字としてはこのところ伸びてきている。それから、外国出願についても伸びてきているという現状でございます。

そうした上で、スライド13、14でございますが、検討の視点ということで、まず、相談

業務でございますが、先ほど御議論もございましたが、企業経験が少ない弁理士の方でどこまでコンサル業務ができるのだろうか。あるいは、中小企業のコア事業を意識した上で、メリハリをつけた戦略立案が必ずしもできていないのではないかと。このような声もある中で、いかにコンサル業務のできる弁理士の育成を図っていくのか。

それから、その下のほうですが、先ほどまさに議論があった弁理士事務所の収益構造です。弁理士の場合ですと、相談業務ではなかなか料金が発生しないという雰囲気はどうしてもあって、請求しにくいのではないかと。収入の大半はまさに出願関係の業務ではないか。こういう中で、収益構造をどう考えていくのか。報酬体系なりビジネスモデルをどう考えていくのかということもあるかと存じます。

ページをめくっていただいて、先にスライド 15 と 16 を御覧ください。これは今の収益構造に関するデータですが、スライド 15 は平成 24 年に調べたものでございまして、弁理士業務に占める出願関連業務の割合です。一番多いのが弁理士業務のうち 75% ぐらいは出願関係です。100% 出願関係という事務所も 16% ぐらいございます。

それから、スライド 16 のほうでございますが、相談をしたときに、相談料はどう受け取っておられるのかということですが、スライド 16 の上の (1) のほうですが、出願に結びついた場合は、別途相談料をとるのではなくて、出願の料金の中に含めていただいていますというのが 6 割以上。それ以外は、何時間、どれぐらいの内容をやったかにかかわらず、5000 円未満の料金を一律に設定していただいていますというのが 15% ぐらい。

その下の (2) のところですが、相談はしたものの、結局出願に結びつかなかった場合どうしていますかということでございますが、2 割ぐらいが一律に 5000 円未満の額だけはいただいています。

その下のところで、合計で 1 万円から 2 万円ぐらいをいただいていますというのが一番多い。平成 19 年なのでかなり古いのですが、そんな実態があるというのが現状でございます。

スライド 14 にまた戻っていただきまして、それ以外のお話として、弁理士へのアクセス。先ほど弁理士ナビのお話がございましたが、どこまで機能しているのかということについて、やや疑義を呈する声もある。

それから、3. キャラバン事業でございます。これも先ほど御説明がございましたが、目的が相談、コンサルであるとする、例えば 3 回だけで十分なのかというような声もございまして、この辺はどう考えるべきかということでございます。

続きまして、ページをめくっていただいてスライド 18 以降に行っていただければと思います。第四次産業革命の関係でございまして、スライド 19 でございますが、第四次革命を考える上で、三位一体と標準、企業の方は知財と研究開発、事業、この三位一体に標準化というのが絡んできます。それに加えて、オープン／クローズというのもございます。

スライド 20 でございます。冒頭の長官の御挨拶でもございましたが、データというのが、このところ重要性を急速に拡大しています。

スライド 21 でございますが、そういう中で、去年の 10 月から第四次革命を視野に入れた知財システムのあり方について検討を続けてきておりまして、次のページのスライド 22 でございますが、一つがデータの利活用促進に向けた制度について検討しているということでございます。これは例えば、データについて必ずしも権利の整理とか、あるいはインセンティブが湧かないという状況があるわけでございますが、保護のあり方とか契約等のルール、あるいは不正競争の中でどう位置づけるかという検討が今行われているところでございます。

それから、スライド 23 が産業構造の変化に対応した知財システムのあり方ということでございまして、一つが I o T といった新しいビジネス分野における発明をどう考えるのか。

それから、スライド 24 が、データ構造についてでございます。既に一定程度の保護はあるわけでございますが、さらに何かあるのか。それから、標準必須特許について、より利用しやすくするような何かがあるのかということ。

それから、スライド 25 が戦略的な国際標準化の推進ということでございますが、こういうことについてきちんと考えていくべきではないかということでございます。

ページをめくっていただいて、最後のスライド 26 でございます。そういう上で検討の視点として、一つが標準関連業務。弁理士の方は当然知財の専門家であるわけでございますが、この知財と標準は、非常に関係が深いわけでございますが、こういったところでどういう役割があるのだろうか。

それから、2. のところでございますが、オープンクローズ戦略における標準についてどう考えていくのかということでございます。

それから、3. のデータの利活用。これは、先ほどデータの保護制度が検討されていると申し上げましたが、仮にそういうものが導入された場合に、弁理士の方にどんな役割があるのだろうか。

以上、雑駁でございますが、是非フリーディスカッションで御議論いただいて、もし制度

的に何か変えたほうが良いという議論に今後なってきた場合は、そういったことも含めて考えていきたいと考えているところでございます。

以上でございます。

○相澤委員長 ありがとうございます。

それでは、中小企業が経験した弁理事事例と提言につきまして、櫻井委員から資料をいただいております。説明をお願いします。

○櫻井委員 本日の中小企業が経験した弁理事事例ということで提言させていただきます。本日の発表の趣旨といたしまして、2ページ、中小企業における産業財産権の出願の増加、それに対応して弁理士への依頼案件が増加しているということで、それに伴ってトラブルが増加していると思われま。

2番目、トラブル事例の共有化と再発防止策の議論が重要と考えております。

3番目、良かった事例を共有化することも重要と考えます。

4番目、添付の参考資料1は私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であり、これからパワーポイントにて幾つか抜粋して紹介させていただきます。

参考資料1は、抜粋する前のものですので、今はパワーポイントのところのみ簡単に発表させていただきます。

参考資料1は、抜粋する前のものですので、今はパワーポイントのところのみ簡単に発表させていただきます。

1. 良かった事例として、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いただいた。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弁理士の積極的な対応があり、非常に良かった。

事例5：難解な発明であったが、弁理士の専門分野の中でより得意とする分野だったのか、理解が早く、的確な助言を受けることができた。弁理士ナビに関しては、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なったほうがよいのではないかと思います。

2番目、4ページです。2. トラブル等の事例と提言です。(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。対策として、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ます。

(2) 高齢化に伴う能力低下の問題。事例8：高齢化に伴い、各種ミスが頻発する傾向がある。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ております。

5 ページです。(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。対策として、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直ちにバックアップできる体制の構築が考えられると思います。

(4) 料金・費用の問題。事例11：費用について十分な説明がなかった。対策として、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します。依頼者のオプションの希望有無の確認、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いただきたい。

(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）などがあります。対策として、中小企業に弁理士をより身近に感じていただくために、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とったり、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実施してはいかがでしょうか。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を実施してはいかがでしょうか。

以上が提言でございます。

最後に、弁理士に期待すること、私の期待ですが、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ほしいと思います。対策として、(仮称) 中小企業知的財産認知度チェックシートを活用してほしいと思います。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ときには、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いただきたいし、依頼を受けるときは、それをできれば覚え書きにしていきたいと思います。

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いただきたいと思います。

最後です。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いただきたいということです。

以上です。ただ、先ほど説明いただいたように、弁理士さんに対するいろいろな取組がなされ、しかも、かなり取り組んでいただいていることは承知しておりますが、こういう意見もありますということで聞いていただければと思います。ありがとうございます。

○相澤委員長 ありがとうございます。

それでは、長澤委員より提出いただきました第四次産業革命時代の弁理士のあるべき姿に関する意見も、関連しますので、事務局から紹介をお願いします。

○石井弁理士室長 それでは、長澤委員からの意見書を読み上げさせていただきます。

「第四次産業革命時代の弁理士のあるべき姿に関する意見」。キヤノン知的財産法務本部・長澤健一。

(1) 背景。IoT、ビッグデータ、人工知能などのデジタル・ネットワーク分野での激しい技術革新により、ビジネスそのものがますます多様化していくであろう。そのようなビジネスの多様化と複雑化が進む中では、業界を超えたプレイヤー間の「つながり」がより大きな意味を持ち、企業のとるべき知財戦略の在り方も多様化することになる。

また、特許制度そのものがこのような技術革新を想定したものではなく、制度と現実の間に乖離が生じている。つまり、特許制度が本来想定していた技術革新競争の奨励という目的に合致している技術に係る特許（「競争領域」の特許）以外に、社会全体として協調して研究開発し、使用することにより、ネットワークインフラ等の社会インフラを形成する技術やその社会インフラを利用するための汎用技術に係る技術であって、その社会インフラを協調して作り上げ、高め、守っていかなければならない技術に係る特許（「協調領域」の特許）が存在することを理解する必要がある。

また、ネットワーク発達に伴い、ビジネスが国や業界を超えて行われること、ビジネス上有用な様々なデータの存在にも留意する必要がある。

(2) 弁理士のあるべき姿。上述のような背景下において、弁理士の知見が、特許、意匠、商標などの権利化もしくはその活用のみ留まっていたら、ビジネスを行っている企業にとっては物足りなくなってくる筈である。特に、中小企業を支援するにあたっては、今後、様々な法律に立脚した技術契約の作成、不正競争法、営業秘密、著作権等によるデータの保護等、多くの法制度についての知見が求められる。また、それらを実際に使いこなせ、クライアントのため交渉できるような高い能力が求められることになる。即ち、クライアントである企業の側に立って総合的な知財戦略をたてることができる頼れる弁理士が求められる。更には、民法、契約法、個人情報保護法等知的財産とは直接関係しない法律の知識も求められる

ことになる。

弁理士の皆様には、知的財産に関する横断的な知見をもち、我が国の国益のために活躍していただきたいと思う。特に、企業のコアコンピタンスやビジネスそのものの優位性を見抜くことが重要になる。つまり、コアコンピタンスや優位性のもとになっている技術やデータ等を「競争領域」の特許、営業秘密等、様々な手法や法制度を駆使して守っていくためのアドバイスができ、一方では国際標準に係る特許を含む数多い「協調領域」の特許を中心にグローバルな特許ポートフォリオの形成に貢献できるといった総合力の高い弁理士が求められる時代になると思う。

以上でございます。

○相澤委員長 ありがとうございます。

それでは、議論に移りたいと思います。事務局からございました説明、それから、櫻井委員、長澤委員からの御意見も踏まえまして、御意見をいただければと思います。

弁理士に係る期待があるか思いますので、伊丹委員からいかがですか。

○伊丹委員 我々に対する期待の高まりといたしますか、非常に前向きな議論でありがたいと思っております。

まず、弁理士によるグローバルな活躍に関しては、海外の法整備とか実務情報等の情報収集が大事ななと思っております。この情報収集と、その収集した情報を会員にうまく提供することが必要なと思っております。

情報収集のために、我々は今、海外の各諸団体とかなり頻繁に交流しておりますし、交流活動を通じて日本の制度を紹介すると同時に、海外の法制度、そして現在の制度の状況等を情報交換しております。また、海外で働いている弁理士がかなりおりますので、約15か国の弁理士から情報を収集し、それを会員に提供するという活動も行っております。

また、特にASEAN諸国は今後日本企業が進出する上で非常に重要ですので、JETROのそういった事務所に会長室員というものを送って、そこで情報収集するという行っております。

こういった活動と同時に、人材育成ということが重要になってきます。新人弁理士については、実務養成研修などで海外の制度についての知識を深めていただくことをやっておりますし、また海外できちっと活躍できるようなベースをつくるためのグローバル人材育成研修というのを昨年からは始めました。こちら海外できちっとプレゼンができる、あるいは交渉ができるといったスキルを身につけていただくような研修となっております。こうい

った活動を通じて海外で活躍できる、あるいは日本企業と海外とをうまく結びつけられるような人材の育成に貢献していきたいと思っています。

それと、2番目の中小企業に対する弁理士による支援につきましても、やはり現在、知財総合支援窓口に188名の弁理士を派遣していますが、さらに先ほどから説明している知財キャラバンの活動にも力を入れていきたいと思っています。

さらには、次年度からはこういった活動をさらに積極的に拡充していくために地域セミナーを予定しております、各都道府県50か所でそういった成功事例とか各種補助金にどういうものがあるかといったものを広く普及していく活動も考えております。

それから、何といたっても先ほどから度々御指摘がありました、そういった企業に寄り添って、企業の事業戦略をきちっと見据えた知財戦略ができる人材の育成が非常に重要だと思っておりますので、そういった研修の強化と知財キャラバン事業の拡大を図っていききたい。

それから、第四次産業革命は、我々にとっても今後日本の技術基盤を上げていく上で非常に重要だと思っています。とりわけ、オープンクローズ戦略といったところできちっと戦略を提案できるスキルを身につけると同時に、オープンクローズ戦略の中の一つ非常に重要な要素は、標準戦略と知財戦略だと思っています。標準化に弁理士自身ももう少し主眼を置いて着目して、そして企業の事業に寄り添った標準戦略ができる形で活動していく必要があろうかなと思っています。

また、データベースのほうは企業がきちっとデータを安心して利用できるような環境づくりが必要だと思っておりますので、こういった法整備に我々が期待すると同時に、そういったデータの利活用に関する我々の知見をいかしていきたい。そのために、弁理士の業務の明確化も含めてお願いしたいと思っております。

簡単ではございますが、以上でございます。

○相澤委員長 どうもありがとうございました。

いかがですか。

高倉委員、どうぞ。

○高倉委員 資料3を含めて、非常によくまとめられた資料を御提供いただきありがとうございます。

先ほど河野さんから御発言がありましたし、長澤さんの文書による意見の中にもありましたし、それから私も以前この場で発言したこともあるのですが、これからの弁理士は非専権業務で差別化を図って競争していかなければいけないと。それはほぼ共通の認識では

なかろうかと思っています。

具体的には、国内の出願代行から企業のグローバル戦略に対応した、グローバルな活動をサポートする、そういった領域に拡大するというのが一つ。それから、中小企業、ベンチャー、あるいは地方の中小企業の総合コンサルを受けると、こういったところにだんだん仕事を拡大していくことによって、特許事務所あるいは弁理士の収益を上げる、社会から評価される仕事をする、そして満足度の高い仕事になる。そのことが、若い人たちがもう一回やってみようかということで受験者を増やす、そういう好循環をつくっていきこうというところは、皆さんほぼ共通の理解があると思うのです。

ただ、気をつけておかないといけないのは、そういう非専権業務というのは、その言葉のとおり誰でも参入できるところで弁理士法等によって他者の参入を排他することができないわけですから、自ら学んで、自ら経験して、自らスキルアップして、他者との競争に勝たないといけない。要は、自分で勉強しないといけない。そういう勉強する環境を弁理士会や特許庁がどうサポートしていくかということが、今後の課題だと思うのです。

私は、いろんなプログラムやアイデアが出尽くしているので、なかなか新たなことは思いつかないのですが、一つは弁理士会において研修の範囲、領域をもう少し拡大したらどうかと。例えば、知的財産権と国際課税の問題があるのですが、親会社が特許を持っておくのがいいのか、シンガポールの子会社に特許を持たせておくのがいいのか、どうすれば法人税のトータルが一番少なくなるかという考え方があるのですが、これに対しては当然、それぞれの国をそういった迂回措置をさせないように移転価格税制というのをとっているのですが、問題となるのは、その価値評価。特許は無体物で価値の評価がなかなか難しく、これをどうするかというのが大きな課題ですが、こういうことも弁理士さんは勉強しておかないと、今後の企業のグローバルな活動とか中小企業の海外展開にうまいアドバイスができない。こういったところも今後弁理士会において研修の対象として広げていく。ほかにもいろいろあると思います。

それから、中小企業のあるいはベンチャーの、自分たちは技術を持っているが、これをどうビジネス化していくかという場合のニーズは、どうやってファンドを集めてどうやってビジネス化をしていくといったところにアドバイスが求められるはずなので、そういったところにマーケティングやファンドを集める力、知識も含めたスキルを弁理士に与えるような研修もやっていく必要があるだろうと。

私は、これは今までのような義務研修ではなくて、無料の研修ではなくて、有料の研修を

やったらどうか。いわば、弁理士会は夜間の学校を開校するぐらいのつもりでやったらどうかかなと思っている次第であります。

話は飛ぶのですが、私、先週、アメリカの国立衛生研究所に行きました。ここは6,000人ぐらいの研究者がいるところで、ライフサイエンスの分野の研究者ですね。こういう研究者のために、夕方4時半から8時半まで夜間の学校を開設しているのです。

そこで、例えばFDA、日本でいうと薬事法の規制がどうなっているか、それに基づいて事業化をしていくためにはどんなことが必要か、あるいはグローバルビジネスの戦略や、そもそも経営学の基礎といったことを教えるコースがあって、4週間から10週間で勉強できるのです。学位はないのですが、一応単位は与えると。有料です。1コース150ドルですから、2万円ぐらい。そう高くはないのですが、決して無料ではないのですが、これは非常に盛況で、ここで学んだインド人や中国人が本国に帰ってベンチャーを立ち上げている。そのベンチャーに対してNIHが自分たちの技術を彼らに与えて、向こうで起業家を支える。こういう好循環。

このことと弁理士は直接関係しませんが、むしろビジネス化、自分のためになるビジネスの知識を、無料ではなくて有料で構わないと。それを普通の夜間の大学に行くという選択肢もあると思うのですが、弁理士であればこそ学ばなければならない知識や、弁理士が自らのコア業務である特許出願業務との関係で、どのようにビジネスの知識を身につければいいかというところを、弁理士会が一番オーガナイズできる、教育体制を構築できるいい場であると私は思いますので、是非そういうことも考えてみたらどうかということが1点です。

もう一点は、資料3の中にも入っていますが、報酬体系です。特に中小、ベンチャー、大学の先生方がこういう技術で会社をつくりたいというときの戦略的なアドバイスをするときに、例えばストックオプションも含めて、通常の弁理士が標準的な料金体系に基づいて得られるお金とは違うやり方のお金をもらうことに対して、弁理士法上問題がないのかどうかというところはある程度クリアにしておいて、これは大丈夫ですよということを整理して上げていたほうが、より中身のあるといいますか、様々なコンサルができ、それに対する見合った適正な報酬が堂々ともらえる。そういう体制をつくることこそが、いい意味で儲かる弁理士像をしっかりと作り、そのことを若く優秀な学生層に見せることによって、俺もあなってみたい、そして社会に評価され、自分も利益を上げる、企業にとっても役に立つ、そういったところをやってみたいということになるのではないかなと思いますので、是非検討していただきたいと思いました。

少し長くなりましたが。

○相澤委員長 ありがとうございます。

いかがですか。日本弁理士会に対する御意見等については、後で、伊丹委員からお伺いいただくことにしたいと思います。

いかがですか。

どうぞ、宮島委員。

○宮島委員 ありがとうございます。

私はここのほかの方々のように、ふだんから弁理士さんに接しているという立場ではないので、もしかしたらすごく夢のような、現実離れしたことをもし言うとしたらお許しいただきたいのですが、今回、この弁理士さんのことを少し分かって、こんなに重要なというか、なるのも難しいし、果たされている役割も、重要な割には率直に言ってそれが一般の関係ない人たちに余り認識されていないことが大変もったいないなと正直思いました。

職業観のスタートである、私は自分の息子がこれから高校生とこれから大学生の年ですが、まさに仕事の話をする子供たちとの会話の中に、例えば弁護士、公認会計士とかいろいろな職種がよく会話に出てきますが、弁理士という名前が、理系のお母様たちと話をしても出たことがなく、恐らく就職や大学に行ったり、その道に進んでから初めて知る職業かなと思います。

でも、実際にやられていることや、実際に私、第四次産業革命や知財のところでいろいろな議論に参加しているのですが、今、日本の成長のために何が必要かというところを考えたときには、この知財の分野が本当に本当に重要なことは誰もが思っているところで、そこで本当に活躍する貴重な能力のある方々だと改めて思って、何とか私としても知名度とかあるいは仕事の理解を広げる方法がないのかなと思った次第です。

一つは、この議論の中で、いや、儲からないからこっちの出願に行ってしまうのだというお話があったのですが、それで人が減っていったらどんどんどんどん縮小均衡になりますよね。ですがそうではなくて、スタートのところは儲かるかどうか分からないけど、これは理想論かもしれませんが、もうちょっと高い目線で、自分たちの職業に求められているのはこれなのだということも、国家全体の中の位置づけとしてもっと高いところに持っていただいて、そのためにどういうふうに上がっていくかという方向にうまく回していただけるといいなと思います。

例えば、確かに弁護士さんも有名ではあるけれども稼げる人と稼げない人がいると思う

のですが、何で世の中の人が弁護士さんを知っているかというと、別に稼げる部分の離婚訴訟のことをよく知っているのではなくて、例えば医療訴訟とかですごい困った人たちを助ける、この立役者になっている人たちに弁護士がいるということをいろいろなところで国民が知る機会があるからだと思うのです。

でも、私の知る限り、医療訴訟は弁護士さんからしたら全く儲からなくて、ほとんど持ち出しだと思うのですが、その使命感のところではやっているところと、ある程度稼げるからやっているところは若干離れているところもあって、一番格好いいのはきっとM&Aなどですば一んとやってお金も儲かるし格好いいというのものもあるかもしれませんが、それだけではなく、国とかに明らかに、あるいは国民に明らかに役に立っているところを、少しそれぞれのものは直接の稼ぎじゃなくてもとりにいって、そしてそのとりにいくことによってその重要性が分かって、国民がそれに対してお金を払うようになって、あるいは顧問弁護士だけではなくて顧問弁理士も要るなどが、こうやって企業に寄り添ってくれる人たちにとってはそれなりの報酬を払わなくてはいけないなというところに回転していくと、だんだんいい好循環になるのではないかと。

具体的などはまだ現実的ではないことを申し上げているかもしれないけれども、場合によってはそのハードルの中に弁理士のいわゆるルール、法律的なところのハードルになっているとすれば、むしろ日本全体がこれから知財戦略で大きく打って出るというところから鑑みて、その法律を少し変えることもあってもいいのではないかと思うぐらいに、本当に重要なお仕事だと私は思いました。

なので、稼げるか稼げないか、稼ぐにはこのお仕事、だけど余り稼げないと人が減ってしまうという発想ではなく、本当に弁理士の方々の第四次産業革命や知財戦略のところの、むしろ高いところはすごくよく皆さんに知っていただきたいと思います。

もう一つ、地域において中小企業での支援体制もすごく期待されているというのは皆さんもおっしゃっているのですが、例えば今、日本貿易振興会や日本弁理士会としては支援体制に直接かかわっているけれども、今、ちょっと稼げなくなっていた地域の金融機関とか商工会議所もどンドン地域の中小企業の支援に乗り出していると思うのです。それも若干、直接融資につながるかどうかは別として、とにかく地域を盛り上げることが自分たちのためになるという志でスタートしていると思うのですが、そういった地域の金融機関やそういった組織とまた多少連携をとったり足並みをそろえる形で、結果的にはその地域を盛り上げることが全体にとってプラスである、自分たちにとってもプラスである、それで出願をす

るようになって元気になった中小企業も全部プラスであると考えていただいて、そちらでも高い目線を持っていただけるといいかなと思いました。

○相澤委員長 ありがとうございます。

いかがですか。

市毛委員、どうぞ。

○市毛委員 皆様の御意見を聞いていまして、専門職の業務領域と、付加価値のつけ方、それからその広がりということに関しては、弁護士もまさに同じ問題を抱えております。

私の例を挙げれば、実は河野委員が御指摘されていたのですが、企業内弁護士を経験して、それから一般の法律事務所に移り、一般の弁護士としてのプラクティスをしながら、現在は社外役員の仕事などを4社ほどしておりまして、割と経営に近いところで仕事をしてきたと思います。また、訴訟の受任件数は、東京の弁護士ですと、10年前、20年前に比べると一人当たりの訴訟受任件数は減少し、その分、相談業務が多くなる傾向にあるように思います。

弁護士の場合、相談業務はタイムチャージで、時間制の単価を、事務所の収益分岐点から算定される合理的なプライスを御提示して受け入れていただけることが多いので、どちらかといえば収益構造という意味でも、タイムチャージのほうがむしろ経営基盤は安定してきます。弁理士さんが非常に大変なのは分かるのですが、そういったタイムチャージで相談業務を受けられることが主流になってくると、余裕ができた分でボランティア的なお仕事も受けられるというようなことも、また一方でできるのではないかと思います。

では、どちらかということと経営者視点に近いところでの相談業務のスキルはどうやって身につけるのかということですが、これは全く私の個人的な経験を申し上げますと、まずコミュニケーション能力が非常に重要で、依頼者のビジネスに対して興味を持っていろんなことを聞き出しながら、経営者が何を狙っているのか、今、目の前にあることだけではなくて、5年後、10年後どういうところを向いているのか、あるいは業界の状況がどういうことなのか、競争戦略はどうやって立てていくのか。そういったことについて、弁護士業務のコアのところとは直接は関係ないですが、コミュニケーションを重ねていくことで、依頼者の考えをまずよく理解するということが身に着いてくると思います。

あとは、これもどなたか御指摘がありましたが、コンサルをする上で、弁護士と組んで有益なのは税理士さんです。国際税務なども含めて、税理士さんと一緒に相談を受けることは非常に多いです。それからベンチャー支援という意味では、投資家サイドがむしろハンズ

オンとしてそういうコンサル業務をしているような場合、どちらかという投資家サイドの支援者の方々と一緒にコンサル、相談業務を行い、経営者の思考というのはこういうことなのだというのを経験的に学んでいくということがあります。そこで、ほかの士業の方あるいはコンサルタントの方と一緒に仕事をしていくことが2番目に必要ではないかと思えます。

それでそういう機会がなかなかないという場合は、多分、MBAのコースとかいったところで経営学的な基礎的な知識を学ぶことも一つの方法ではないかなと考えます。

○相澤委員長 ありがとうございます。

南委員、どうぞ。

○南委員 提言というものはできないのですが、自分の中でもいろいろ自問自答して解がないのですが、弁理士業界のもう少し実情というか、それもちょっと御理解いただきながら考えていただければと思うのです。

これから企業の活動がどんどんグローバル化して、グローバル出願が重要だというのはおっしゃるとおりで、多分、今、特許庁の出しているグローバル比率も30%ぐらいだと思います。そうすると、30万件の国内出願のうち10万件ぐらいは必ず海外に出ていくわけですね。これがこれからまだまだどんどん増えていくと思うのです。本来、弁理士の方たちもどんどん勉強して、そこに参画していけば、必ずしも国内のマーケットが小さくなっていても、そこでまだ次のチャンスがあるのではないかということとも言えると思うのですが、實際上、今何が起きているかという、海外出願をするにも、高倉委員がおっしゃったように、これは専権業務ではないので、いろんなことがあり得ます。まずは、専権業務ではないので外国出願専門の会社が幾つも立ち上がっていますし、あるいは韓国が日本の企業に、専権業務ではないので出願を請け負いますとあって、非常に安い価格で外国出願を請け負うということで、せっかく目の前にある10万件がどんどん減っていくわけです。

もう一つ起きているのは、海外出願に日本の企業が日本の事務所にし、それを頼んで、それを基礎に海外に出願をする。通常ですと、その事務所と関係のある海外の事務所で、取り次ぎではないですが、その橋渡しをし、日本の事務所は海外のオフィスをきちんと説明して、日本のクライアントに説明するという形で成り立っているわけです。

最初はそれでいくのですが、その企業がだんだん慣れてくると、真ん中の日本の事務所を飛ばして直接海外事務所とやり始めるということもあって、グローバル化といっても、日本の事務所が担うというのは正直なかなか難しい。先ほど河野委員が言われましたように、日

本の企業の、大企業かもしれませんが、知財部の人員もどんどん増えていて、国の担当を置いたりとかしていったら、最終的にはコストカットで自社で内製したほうが安ければ内製してしまう。そういう中で、グローバル化に対応するのにどうしたらいいとか、弁理士業界をより活性化するのにどうしたらいいかという実情も考えながらいろいろ考えると、私自身、解がないのですが、こういったことも皆さん考慮の上で御検討いただければと思います。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

いかがですか。

櫻井委員、どうぞ。

○櫻井委員 先ほど宮島委員が言われたように、知的財産の弁理士さんの役割はすごく大きいと改めて思った次第です。また私たち中小企業の底上げと言っているのですが、これは私の私見になるかもしれないのですが、日本においては、積極的に特許活動を行っている中小企業は非常に少ない。もっと掘り下げて考えてみると、ここで言うべき話かどうか分からないのですが、教育というか、せめて高校生ぐらいから、特許とか、意匠とか、商標とかを知っているべきであるし、もしそれができないのであれば、例えば弁理士会で特許コンテストのようなことをして、賞品をあげるとか、賞金をあげるとかいった、特許の啓蒙をしていくようなことをしたらどうでしょうか。今、テレビではロボットの対戦があったりして、工業高校の高校生が一生懸命戦っていくイベントがありますが、その特許版です。それは弁理士会でもしかしたらできるかもしれない。

高校生の頃から、もしかしたら中学生の頃から特許の考え方を教育し、こういうコンテストがあるので応募したよ、おもしろくてやったよ、といった全体的な盛り上がりみたいながあると、それが行く行くは、弁理士さんになりたいとか、弁理士の仕事はおもしろいよ、とか言ってくれたりする若者が出てくることにつながるのではないかと思う。あとは下町ロケットではないのですが、ああいうのを見て、おもしろいよ、というのがないから、弁理士さんになりたいという声の一つもない。そんなところは、私としては非常に残念なことだし、日本にとっても残念なことだと思う。日本人はすごく頭がいいと思うので、そういうことができるような気がします。とにかく懸賞か何か分からないのですが、ロボコンのようなことをやったり見ていただいたりしたらどうかな、という意見を言わせていただきました。

○相澤委員長 ありがとうございます。

河野委員、いかがですか。

○河野委員 もう皆さんおっしゃられたとおりですが、私も感想として、宮島委員がおっしゃったことが非常にユニークで、そういう視点は本当に大事だなと思いました。テレビのドラマを見ても、弁護士や医者が活躍するものはありますが、弁理士はドラマにもならないというか。

○宮島委員 チャンスがあれば、校閲ガールもドラマになったので、本当はできなくはない。

○河野委員 弁理士ももともと技術者が多いですね。技術者の大きな使命の一つは、夢を与えることですね。今、日本企業は夢を与えられているかという、例えばアップルみたいに夢を与えられていることが少ないのかもしれないですが、夢を与えることが大事で、弁理士もその夢と一緒に実現していくような方向が第一歩にあるべきで、そこで活躍できることは何なのかという視点ですね。

一方で、南委員もおっしゃったように、増え続けるグローバル出願で日本の特許事務を使わずに、中国、韓国、台湾などの弁理士に直接依頼する企業が増えているというのも現実です。高倉委員が言われたように、非専権業務でいかに専門性をいかして競争に勝ち抜いていくかということも重要で、でも夢を忘れないで進んでいく道を考えていくことが必要だと思います。

市毛委員がおっしゃられたことですが、企業内弁護士を経験したのちに法律事務所に移ってコンサルティング業務もできるということですが、企業経験をした後に、企業の外でも専門性をいかして活躍する方が弁理士の中にも増えてくるような背景づくりをトータルで考えていく必要があるのかなと思いました。

○相澤委員長 ありがとうございます。

飯田委員、いかがですか。

○飯田委員 資料3の26ページのところで気になったところがあるので発言させていただきたいのです。弁理士は、技術の発展の命運を握っているといわれる中で、オープンクローズ戦略における標準化については、高度な知識を有するために標準関連の業務については全ての弁理士が管理できるわけではないとの記載がある点について、知財戦略上、オープンとクローズにどちらを進めるのか、標準化戦略を目指すのか、データを如何に扱うかという方向性については、個々の弁理士が一定の知見を有しておく必要があると思います。実際の対応自体は専門的で対応が難しいとしても、その技術を最大限いかすためには最低限採るべき対応については、基本的な知識という形で教育していく必要があるのでは思っています。

それとあわせて、先ほど市毛先生がおっしゃっていたように、弁理士に求められる業務は非常に膨大なので、弁理士さんだけで完結することに余りこだわらず、ほかの専門家、コンサルティングの専門家や弁護士等と組むことで、役割分担の下で業務をされていかれるといいのではと考えました。

○相澤委員長 ありがとうございます。

蘆立委員、いかがですか。

○蘆立委員 お話を伺っていますと、弁理士さんに求められる能力は多種多様なもので、大変なのだと思います。

地域での活躍というお話が出ていましたが、恐らく地域といっても地域によって事情はかなり異なっていると思いますので、地域についての情報であるとか知識を持っているということが、コンサルティングにおいて非常に重要なことと思われるので、その点は御配慮いただいた形の研修制度ができ上がれば、と期待しております。

○相澤委員長 ありがとうございます。

弁理士会に対する期待が多かったと思いますが、伊丹委員、いかがですか。

○伊丹委員 本当にたくさんの御意見、ありがとうございます。

正直、これほど期待されているとなると、期待に応えられるかちょっと心配になりますが、まず、高倉委員の、もう少しビジネスに結びついたスキルを身につけるための講座を設けたほうがいいのかという御意見、まさにそのとおりだと思います。

私ども、研修所を持ってありますが、その中に、知的財産ビジネスアカデミー（IPBA）というのをつくっております、これも既に10年ぐらいいになります。ここは弁理士と一般の企業の人も含めた互学互修の場となっております、まさに御指摘のようなビジネスに関連したテーマを、シリーズものでやっています。こういった研修をまさに有料でやっているのです。仕事の後に参加できる形になってはいますが、まだそこを受ける人数が余り多くないので、今後、そういった研修も徐々に増やしていかなければいけないと思います。知財キャラバンをやって、履修支援として一応研修を受けた会員が、もう一回IPBAで深く勉強しようという行動につながっていることもあります。今後、そういったスキルを高めていく必要があると思います。

また、報酬体系につきましては、これがこういった形になるのかというのは今後検討していきたいと思いますが、今はクライアントとの間の比較的自由な契約で、いろんな形をとれると思います。成功報酬型あるいはストックオプションができるかどうかは分かりませ

んが、その辺も含めて検討し、なおかつ会員に啓発していきたいと思っています。

それから、宮島委員からは、まさにずばり核心に触れた御指摘がありました。弁理士というのはどちらかというと机に向かって明細書を書く仕事なので、どうも広報が下手で、余り知られていないですね。弁理士会でも広報センターというのがあって、そこで広報活動を一生懸命やっているのですが、なかなかうまくいかないのが実態です。去年はテレビとラジオを使った広報もやりましたし、下町ロケットの中でなぜ弁理士が出てこないのかなという非常に悔しい思いもしましたが、そういうところも含めて、もう少し、皆様に弁理士の仕事を知ってもらうために、今様々な努力をしているところです。

あとは、若い人に我々の仕事、そして知財を創造する大切さといったものを知ってもらうために、弁理士会でも10年ぐらい前から出張授業をやっていまして、小学校、中学校に出張して、工作教室とか、創作することの大切さというか難しさ、こういったものを通じて知財についての重要性を学ぶということもやっております。

それから、市毛委員の御指摘のように、相談業務はコミュニケーションスキルが非常に重要だというのは、まさにそのとおりだと思います。弁理士主催キャラバンの支援養成研修の中でもヒューマンスキルの講座がありまして、これは相談業務だけでなく、我々のコア業務を行う場合でも、しっかりと経営者の考え方、あるいは発明者の考えを聞いて、何を求めているのかということのを的確に捉えていく能力が必要になるだろうということで、単にコンサルだけでなく、様々な業務の中にそういったスキルがいかされてくるのではないかと考えております。

それから、税理士との連携は非常に重要だと思います。これも税理士と直接連携はしておりませんが、中小企業診断士協会とは協定を結んで、様々な研修をやろうということで、今、進めているところであります。

それから、南委員の御指摘のグローバル化に対する現状の難しさというところがございます。これも考え方によると思うのですが、先ほど御紹介があったように、特許庁は世界最速、最高品質の審査をしておりますから、我々はそこで質のいい明細書を作成し、そしてPPHとか、例えばASEAN諸国においてはカンボジア、ラオスなどでCPGを結んでいますから、こういった制度を利用することによって、日本で特許を真っ先に取れば海外でも非常に低コストで特許が取れますよというメリットがどんどん浸透すれば、日本へ出願するインセンティブになるのではないかなと考えております。

それから、櫻井委員から御指摘がありました啓発の点です。これも先ほど言いました出張

授業とか、それと I N P I T、文科省と共催でパテントコンテスト・デザインパテントコンテストというのをやっています、これは優秀な特許あるいはデザインをした高校生とか大学生の出願まで我々がお手伝いをする。こういう活動を通じて、特許の取得の体験をしてもらう。

この活動のさらにいいことは、そこから事業化につなげたというケースもございますので、こういう活動を通じて、そういう若い人の啓発活動を続けていきたいと思っています。

それから、河野委員が御指摘いただきました夢を与えること。これは、今やっている活動を通じて、少しでも我々の業務を皆さんに知っていただくことによって、どんどん優秀な人が入ってくればいいなと思っています。

それから、飯田委員の御指摘の標準業務です。確かにオープnclose戦略の中で、標準化は避けて通れないということなので、こちらは今後、全会員がそういった標準というものに関心を持ってもらう必要があるかと思います。

蘆立委員の御指摘にあった、地域によって状況が異なるということ。全国に9つの支部がございますので、今、キャラバンもその地域キャラバンを中心として進んでおります。各地方の実情に沿った形の支援ができるように今後も努力したいと思います。

以上です。

○相澤委員長 金本委員、いかがですか。

○金本委員 特にございませぬ。

○相澤委員長 よろしいですか。

弁理士制度に対する様々の期待がありました。若者を引きつける魅力が出てくるということは、弁理士制度のみならず弁理士制度によって支えられている知的財産制度全般にも明るい方向性がでてくるのではないかと思います。本日、いただきました御意見を、今後、いかしていただきたいと思っています。

特許庁から、何かありますか。

○田中秘書課長 今日、貴重な御意見、御示唆をいただいたと感じております。今日いただいたものを、具体的にはどうしていけばいいのかということも含めて、我々としても引き続き勉強してまいりたいと思います。まずは御礼を申し上げたいと存じます。

○相澤委員長

本日、委員より御審議いただいた御意見を踏まえまして、日本弁理士会において、今後とも着実な取組がなされることを希望しております。皆様方の応援もいただければと思って

おります。

最後に、小柳特許技監、御挨拶をいただけますか。

○小柳技監 今日には本当にお忙しい中お集まりいただきまして、いろんな面からの御意見をいただきまして、ありがとうございました。特許庁からは、グローバル、地域・中小、四次革命という3点から説明したのですが、最初、非常に暗い感じで話が進んでいたのですが、幾つか明るい話題を提供して最後は終了したいと思っています。

グローバルの関係を見ますと、南委員から御指摘があったとおり、3割ぐらいの日本の出願は海外に行っていますし、PCT出願もこの10年で1.7倍ぐらい増えています。そういう意味で、外国といっても、今までみたいにアメリカ、欧州、中国、韓国、それに加えてASEANの10か国とか、インドとか、あるいは南米を含めて、いろんな国の制度をよく知っている弁理士さんは、これから活躍の場が非常に広がるだろうと。4月以降、特許審査ハイウェイがブラジル、チリにも広がっていきますので、そういった意味で、これから活躍の場はどんどん広がっていくと思っております。

それから、地域・中小の観点で言いますと、御存じのとおり、この秋には、INPITの近畿統括拠点を大阪の交通の至便地につくるということで進めていますので、地方でもより特許庁との関係が物理的に密に広がっていくということで、そういった面で地方の弁理士さんも特許庁とうまくコミュニケーションをとって、いろんな活躍ができるようになるのではないかと考えています。

それから、四次革命の関係で言いますと、河野委員から出願が10万件ぐらい減りましたよねという話ですが、さすがにもう下げ止まりになっていまして、これからは、IoTの関係のビジネスモデル特許とか、AIの関係の特許とか、出願が増えています。それで、特許庁でも審査ハンドブックにいろんな事例を入れまして、分かりやすく、こういう形でIoTとかAIの出願をしてくれると特許になるのですよというPRを今盛んにやっております、そういったところを踏まえると、その辺の出願は足下でも実際に増えているのですが、これからさらに増えてくるというところでございます。

さらに国際標準の関係で言いますと、標準化のほうの人材は足りていない。しかも高齢化しているので、これからどんどん人材育成もしなければいけないということなので、弁理士さんの活躍の場は考え次第でどんどん広がっていくという感じを持っていますので、何となく志願者数が少ないので暗いと思いがちですが、決してそんなことはないと思っております。

実際に弁理士の登録者の方も 10 年前の 50%増しになっていると思いますので、10 年前は 7,000 人欠けていたのが今は 1 万 1,000 人ぐらい弁理士さんがいらっしゃるということなので、登録されている方が減ってくるといういろいろな問題があるかなと思っていますが、これからまだまだいろいろな御活躍の場があると私は思っております。引き続き特許庁がやれることはさらにやっていきますので、引き続き御支援、御協力をお願いいたします。

どうもありがとうございました。

○相澤委員長 どうもありがとうございました。

以上をもちまして、本日の審議を終了します。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を閉会します。長時間御審議に御協力いただき、ありがとうございました。

6. 閉 会