

**産業構造審議会知的財産分科会
第12回弁理士制度小委員会
議事録**

特許庁

1. 日 時： 平成 29 年 12 月 25 日（月）13：30～15：20
2. 場 所： 特許庁庁舎 7 階 庁議室
3. 出席委員： 相澤委員長、蘆立委員、飯田委員、市毛委員、井上委員、加藤委員、
木戸委員、櫻井委員、高倉委員、長澤委員、南委員、宮島委員、森岡委員、
渡邊委員
4. 議 題： 開会
弁理士による標準・データに係る中小企業支援の在り方について
弁理士制度小委員会報告書（案）について
閉会

1. 開 会

○川合秘書課長 それでは、皆様おそろいですので、ただいまから会議を始めさせていただきます。

本日は、宮島委員から、少し遅れられるという御連絡をいただいておりますが、全員に御出席いただけるということで、改めて感謝申し上げます。

前回に引き続きまして、タブレットの使用でございますけれども、資料3についてはタブレットの画面が少々小そうございますので、ペーパーのほうも御用意させていただいております。どちらかを御覧いただければと思います。

それでは、以降の進行を相澤委員長をお願いいたします。

○相澤委員長 ありがとうございます。委員各位におかれましては、クリスマスにお集まりいただきましてありがとうございます。ただいまから、産業構造審議会知的財産分科会第12回弁理士制度小委員会を開催したいと思います。

2. 弁理士による標準・データに係る中小企業支援の在り方について

○相澤委員長 最初に、「標準・データに係る業務への弁理士の関与の在り方について」の議題に入りたいと思います。これについては、事務局から説明いただけますか。

○川合秘書課長 「弁理士による標準・データに係る中小企業支援の在り方について」ということで、最初の議題につきまして資料に基づいて御説明させていただきます。

冊子の資料3の12ページを御覧いただければと存じます。今まで、標準とデータについてそれぞれ1回ずつ議論をしまいいりまして、本来的には中小企業のところも1回、時間が確保できればよかったのですが、このテーマで1回お集まりいただくのは恐縮だということで、いきなり報告書の中に入り込んだ形で御議論いただくものです。大変心苦しいところはあるのですが、全体の時間配分との関係ということで何とぞ御理解いただければと存じます。

まず、最初は、検討の視点というところで、(1)の中小企業の二層のニーズということでございます。2段落目ですが、このような背景の下、上記Ⅰ及びⅡで述べたように、今後、弁理士の業務として、標準関連業務に対する支援や技術上のデータ（以下「データ」という。）に関する相談等の業務を明確に位置付けた場合、企業内部の人的資源に制約のあ

る中小企業こそが、弁理士の主たるユーザーになると推察される。

ここの「Ⅰ及びⅡで述べたように」というのは、この後また改めて御説明いたしますが、最初のⅠが標準の議論で、標榜業務として標準に関する相談等の業務を位置付けるという大まかな方向が出ておりますので、そのことというふうに御理解いただければと思います。

上記Ⅱというのは、今、営業秘密のうちの技術上の秘密について、弁理士法に3つの業務が規定されておりますが、それと並行する形で保護データというものが、今後、不競法に位置付けられた場合、そのうちの技術上のデータについて、同じく3つの業務を弁理士法上位置付けると、そういうふうに御理解いただければと思います。

その後でございますが、「特に」ということで、自らの知的財産戦略の策定に当たり弁理士の助言・指導を得たいと考える中小企業は、標準化やデータの利活用について、より専門的かつ高度な知見を得ることを望むこととなる。

これは、より専門的な知見を望む中小企業がいるということでございます。

「一方で」ということで、中小企業の中には、保有する技術の市場展開等の課題解決の手段の一つとして、標準化やデータの利活用が存在するという意識の及ばないところも多い。

これはまた後で御説明しますが、標準のところでもアンケートを取りますと、標準化の経験がないところが8割以上いるというデータもありまして、このような認識を書いております。

「このため」ということで、中小企業に対する弁理士による標準・データ関連業務は、中小企業の意識の度合いやニーズに応じて、標準化やデータの利活用の重要性に関する「気付き」を与えるというレベルの一般かつ基礎的な知識の提供と、より専門的かつ高度な知識の提供という二層に大別されると考えられる。

これが、二層のニーズということでございます。

それで、12 ページの(2)の支援主体としての弁理士の二層構造としまして、中小企業には、継続的に特許出願等について気軽に相談することができる「かかりつけ医」のような弁理士、これは「General」の「G」を取りまして「G弁理士」というふうに略させていただきます。これを利用している企業が一定程度存在する。日本弁理士会が行っている「知財広め隊」とか「弁理士知財キャラバン」といった事業は、中小企業にG弁理士の有用性を広く認識してもらうための試みの一つということもできると考えております。

G弁理士は、特定の中小企業と継続的に接し、一般的な相談に応じる機会もあると見ら

れることから、標準・データ関連業務に関する基礎的知識の提供を行うものとしてふさわしいと考えられる。

一方、全てのG弁理士が標準・データに関する専門的かつ高度な知識を習得することは現実的ではないため、このような高度な知識の提供を行う者としては、「専門医」のような弁理士、これは「Special」の「S」を取りまして「S弁理士」ととりあえず名付けております。が必要になると考えられる。

これを図示したのが図2でございまして、下のほうに中小企業がいらっしやいまして、継続的に特許出願等について気軽に相談に応じているのがG弁理士です。さらに上の層に、より専門的な知識を提供するS弁理士、こういうイメージで捉えたらどうかということを書いております。

ですから、求められる弁理士の主体が主としてG弁理士とS弁理士の二層構造にあるという基本的考え方の下、この中小企業に対する支援というものをいかに有効に行えるようにするかということで、課題や対応を整理してはどうかということを書いております。

その上で、現状と課題ということで、13ページの真ん中の下のほうでございまして、まず、(1)として弁理士の能力の向上。標準化やデータの利活用の重要性について「気付き」を与えられるようになるためには、このG弁理士が、標準やデータに関する基礎的知識を習得することが不可欠だということ。S弁理士については、関連法令、技術動向、事業改善事例等に関する専門的な知識の習得が必要となる、ということを書いております。

(2)でございまして、今の問題の一つとしてマッチング機能が脆弱であるということで、中小企業がG弁理士からの「気付き」を踏まえ、実際に標準化やデータの利活用を自らの知的財産戦略に組み込もうとするに当たっては、その支援をS弁理士に依頼することが想定されるわけですが、実際に、ふさわしいS弁理士を探索することは容易ではない。その手段としては、直接中小企業がS弁理士にアプローチするやり方と、G弁理士の紹介を経てS弁理士にアプローチする方法が考えられるわけです。それを図3で示しております。実際には、S弁理士の人数は非常に限定的で、かつ、S弁理士と人的ネットワークを構築していないG弁理士も多いと見られる。

この中小企業がS弁理士を探索するためのツールとして、ウェブサイトにある「弁理士ナビ」というのがございます。これによりまして、事務所の所在地、登録年数、専門分野等を検索キーとして、弁理士を検索することができます。実際、その情報に精粗まちまちなところもあります。あと検索の絞り込みがやりにくいということもありまして、ユーザ

一のニーズに必ずしも応える設計となっていないと認識しております。

このように、中小企業と弁理士を結び付けるマッチング機能が脆弱であるため、たとえ中小企業が「気付き」を得たとしても、適当なS弁理士を探し出せず、その支援を受ける機会を逸してしまうことになることが懸念されるという問題意識を書いております。

14 ページの一番下のところ、報酬体系でございます。今の弁理士の報酬体系の多くは、従来型の出願代理業務を前提としたものになっておりますので、コンサルティングに関するタイムチャージは、十分に浸透していないと見られます。

このように出願代理に偏った報酬体系である場合、標準・データ関連業務に関する支援を受ける中小企業の側から見ますと、その内容が出願件数の極大化を意図したものではないかといった疑念が生じかねない。また、コンサルティングを行う弁理士の側から見ても、コンサルティングの量や質を高めようとするインセンティブが働きにくいと考えられます。

このため、標準化やデータの利活用を含む知的財産の策定等に係るコンサルティング業務に関する報酬については、出願代理業務等の従来型の業務とは別立ての料金体系にすることが望まれるという問題意識であります。

その結論ということでございますが、今後の対応としまして、15 ページの(1)でございます。まず弁理士の能力の向上ということで、G弁理士、これは多くの弁理士がこのG弁理士の役割を担うという状況に鑑みますと、標準化やデータの利活用に関する基礎的知識を習得させるべく、日本弁理士会における継続研修内容の見直しを行うべきである。

これは、また後で御説明しますが、基礎的知識については、全ての弁理士に継続研修で、最低1回の受講を義務付けるべきだということをIとIIで具体的に書いております。

また、S弁理士がより専門家かつ高度な実務能力を身に付けさせるためには、個々の弁理士の自主的な努力が最も重要と考えられるが、日本弁理士会においても、関連する任意受講の研修を充実させるなど、弁理士の自主的な取り組みを促すための支援をより強化することが望まれる、というふうに書いております。

続きまして、(2)のマッチング機能の強化でございます。これは、日本弁理士会が運営する「弁理士ナビ」の検索機能を強化することが望まれるということで、具体的には、中小企業等への支援の実績の有無だけでなく、支援実績の内容も検索できるようにし、可能であれば、個々の成果についても検索できるようにすることが望まれる。また、標準化に関する資格の取得の有無など、関連情報を検索できるようにすることも望まれる。

その後は、S弁理士とつながりを持たないG弁理士がこのようなS弁理士を紹介できる

ようにするために必要な情報提供を行っていくことも期待される、というふうに書いてお
ります。

最後、16 ページの報酬体系の改善でございます。標準的な料金水準を日本弁理士会が提
示しますと、独禁法上の問題に抵触するおそれがありますが、具体的なコンサルティング
に関する報酬については、出願代理業務等の従来型の業務とは別立てのタイムチャージや
顧問料等の望ましい報酬体系に係る基本的考え方等を示すことは問題ないと考えられます。
日本弁理士会においては、独禁法上の規定に抵触しないよう十分に留意しつつ、コンサル
ティング業務の質の向上等を図るため、適切な報酬体系の在り方について、実務的な検討
を進めることが望まれる、というふうに書いております。

ですから、ここではⅠ、Ⅱの議論を本来的には最初に御説明すべきなのですが、今まで
の議論を踏まえた形で、弁理士の能力向上とマッチング機能の強化、報酬体系について「提
言」という形でまとめさせていただいております。御議論をよろしくお願いいたします。

○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。ただいまの事務局からの説明につきまして、ど
うぞ御自由に御質問、御意見等していただければと思います。

この問題に知見の深い櫻井委員からお話しをいただいたほうが、皆さん議論しやすいか
と思いますので、お願いします。

○櫻井委員 私は中小企業の代表としてこちらに来させていただいて、今回の中小企業に
対する支援については非常に前向きです。標準・データに係る中小企業の支援の在り方
について、かなりいいことであると思います。また、中小企業の二層のニーズということに
ついては、そのとおりであると思います。将来的にも中小企業は、また専門性が必要な
ということになると、標準やデータの関連業務について弁理士に支援を求めることはま
ず間違いがないということで、すごく賛成でございます。

また、多くの中小企業が、知財や技術に関しても相談できるG弁理士を必要としており
ますし、特に高い専門性を必要とされる業務についてはS弁理士もこれから必要というこ
とで、そのとおりだと思います。

今後の対策のところ、弁理士の能力向上には全く異論はなく、日本弁理士会のほうに
も最低1回以上ということですが、研修と質の向上ということでやっていただきたい。多
くの中小企業は、技術的な観点で相談できる外部専門家というのはほとんどいません。で
すからG弁理士にほとんど頼っている状況でございまして、そちらについての相談相手と

しては、どうしてもその質も必要だと考えております。

知的財産に関して、誰でも相談できると言えないので、特にこれから中小企業の底上げということを考えていただけるということであれば、標準やデータの関連業務を法律に明記していただいて、弁理士であれば誰でも対応できるようにしていただくことが重要だと思っております。

標準とデータの保護に関する知識は、オープン・クローズ戦略を推進するためには必須であり、弁理士の能力の向上の必要性に関しては、オープン・クローズ戦略の推進という観点で記述があってもよいのではないかと思います。

なお、報告書（案）では、研修能力の向上の必要性を標準・データ関連業にフォーカスして述べられております。これは当然のことですが、一方で、本委員会の主題から若干それますが、弁理士の能力や見識について私たちが現在持っている問題意識は、近年、増加している中小企業の外国出願の際にも、弁理士の十分な外国特許制度の知識をもとに中小企業に適切なアドバイスをしているかという懸念があります。

日本弁理士会には、外国出願を仲介するのに必要な知識、能力の向上に努めていただいていると聞いておりますが、中小企業が国内出願にしてもらった弁理士に、そのまま外国出願を依頼している中で幾つかのトラブルがあるということも聞いており、昨年度の委員会で日本弁理士会に要望したところです。

標準・データ関連業務のための能力向上と研修を考えるに当たっては、中小企業のウェットは、現状、標準化やデータ保護よりも外国出願が多いことを踏まえたバランスを配慮していただきたく、すなわち外国出願に関する研修の充実化をよろしく願います。

また、マッチング機能を強化して「弁理士ナビ」を充実化するということに対しては、すごく大変賛成でございます。特に私、7年ぐらい前ですか、「弁理士ナビ」を使って弁理士を探したことがあるのですけれども、検索したところ、もう何百という弁理士事務所が出てきて、その中の詳細はみんな同じで、結局、どの方を選んでいいのか全く分からない状況にございました。

例えば、中小企業がこれから弁理士さんを選ぼうというときに、まず入り口となる「弁理士ナビ」を使って選ぶには、余りにもヒット件数、人数が多いし、そこから絞り込みをするには情報量が少な過ぎる。もう少し検索結果を絞れるようにして、適当な人数で適切な弁理士が出力されるという形になればいいなと思うのです。

特に、最近「下町ロケット」といい「陸王」といい、知的財産に対する一般的な人の

知識の底上げがなされてきているというか、認識がすごく出てきて、それをきっかけに知的財産に対する取り組みを始めようとする会社、中小企業があるはずで、そのような会社、中小企業が最初に扱う「弁理士ナビ」で厳しい目に会うことにならないように、「弁理士ナビ」をもう少し分かりやすくしていただければということです。

最後に、報酬体系については、以前にも言っていることですが、例えば出願1件当たりの報酬だけではなく、特許を出願して、権利を取れそうだったら普通の金額より2割増しでも3割増しでもいいですし、コンサルティングだけをしていただいて、出願せずにブラックボックスにしたほうが良いというような場合もありますので、その辺の助言についても報酬として弁理士さんがもらえるようにしていただけるほうが、私はいいと思います。実際、私の弁理士事務所さんは、月幾らという形で月額報酬ということで出しております。そうするとすごく頼みやすいというか、ちょっと分からないことでも中小企業として相談ができるという意味では、その辺もところも、法制化するかどうか分からないのですが、そういう方法もあるのではないかと考えていますので、御検討して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。

事務局から、何かありますか。

○川合秘書課長 中小企業の海外出願のところ、重要だという御指摘、大変ありがとうございます。今回は標準化とデータに絞っておりますが、非常に重要な御指摘だったと思いますので、今後、G弁理士の能力向上の在り方というところをもう少し深く掘り下げて考えたいと思っております。

○相澤委員長 ありがとうございます。

今の点について日本弁理士会さん、外国出願その他について、あるいは「弁理士ナビ」の検索等について櫻井委員からお話がありましたが、何かございますか。

○渡邊委員 まず、S弁理士、G弁理士は資格でもって分けるというものではなくて、本人の自覚と周囲の評価、評判等によって自然に形成されていくようなものだと思っております。我々も仕事をやっていて、そういうような認識は昔から持っております。例えば商標と特許という分野だけではなく、特許の中にも技術分野がいろいろあって、自分の得意な技術分野以外の仕事が入ってきたときには、なかなか受けることは大変なので、知り合いの弁理士に紹介するという事は結構昔からやっております。

その分野の知り合いがいなければ、知り合いの知り合いという形で、つてをたどっていくわけです。そういう形をとっていますので、今回の標準化とかデータの保護に関しても、従前と同様に弁理士同士の紹介し合いというのは、ごく自然に運んでいくことができるだろうと思っています。

そのほかに、直接企業さんが弁理士を選択するという、「弁理士ナビ」を使うというのは一つのツールとしてあるのですけれども、日本弁理士会が評価をしてA、B、Cとランク付けするわけにいかないものですから、原則として本人の自己評価で表示していただくというのが原則になっているものですから、それだけですとなかなか絞り込みがしにくい状況はあるかもしれません。ただ、これから標準化とデータの保護に関しては、日本弁理士会も逐次研修を強化してまいりますので、例えば研修の受講歴等を追加していくことによって絞り込みが徐々に整っていくのではないかと考えております。

それから、外国出願に関してですが、うまくいかなかったという事例があったならば非常に残念なのですけれども、日本弁理士会でも、外国出願について、仕事自体は古くから弁理士がやっている仕事ですが、若い弁理士にとっては余り経験がない場合もありますので、この辺についてはかなり研修も頻繁にやっております。日本弁理士会だけの研修ではなくて、外部機関を使った英語の研修等も含めていろいろな形で研修を進めています。今後もそれに力を入れていきたいと考えております。

それから、料金体系は、私自身もいろいろな取り方があるということは、時折お話しさせていただいております。今、弁理士は基本的に定額制でやっているところが非常に多いのですが、ただこれですと、コンサル業務については余り相性がよくない。ですから、タイムチャージ制に移行することや、成功報酬型もあるよというお話をさせていただいております。

一つ、最近よくお話しさせていただいているのは、先ほどお話もありましたけれども、相談だけで終わってしまうというケースが多々あり、今までですと、出願までたどり着けば、出願料ということで最終的にいただいているのですが、途中で終わってしまった場合、請求していないというケースがかなりあるのです。それを解消するために、相談に入ったときに、まずタイムチャージ制で相談料をとりあえずかけさせていただく。出願まで行き着いたときには、最終的な出願費用からそれまで請求されたコンサル費用を差し引いていくことで、従前どおりの定額制に戻っていくというやり方もあるだろうという提案も折に触れてしております。

これは、今後、事務所のほうでどういうパターンを採用していくかというところにかかってくるのですけれども、折を見ていろいろなお話はこれからもして、いろいろな選択肢があるということを弁理士に理解してもらおうと思っております。

まだ足りないところもあるかもしれませんが、現在は以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

いかがでしょうか。長澤委員、どうぞ。

○長澤委員 2点だけお話をさせていただきます。まず、この案に書かれていることについては、基本的には反対するところはほとんどございません。ただ、追加のコメントではないのですが、G弁理士さんとS弁理士さんというところで、確かにホームドクター的な役割を果たすのが弁理士さんであったり、弁護士さんであったりするかもしれません。そのホームドクターが相談する相手は、特許に関すること、もしくは一般的に知的財産に関することは弁理士さんになると思うのです。例えば自分が相談する相手は、データ保護とか、営業秘密で技術的なものとか、標準化でも技術的なものというのは弁理士さんになると思いますが、個人情報絡んできたり、独禁絡んできたり、不競法絡んできたり、さらには契約、民法絡んできると、弁護士さんになると思います。

ですから、G弁理士、S弁理士ではなくて、実はG弁理士さんがホームドクターになるのだったら、その方の弁護士さんとの人脈といいますか、そういったコネクションとかネットワークは必要であろうと感じました。この資料だけ見ると、G弁理士さんとS弁理士さんで全てが完結するみたいに思われると誤解を招くと感じたので、意見として申し上げたいと思いました。

もう一つ、標準化活動が今回はテーマということですが、標準化活動というのは、戦略的に標準を策定したり、品質の標準をつくって自分たちのビジネスを優位に持ち込もうという活動で、これはなかなか高度なものではないかなと思っています。そういうものはハイレベルの中小企業さんが、この品質の規定だとコストが合わないからこういうふうな新しい標準をつくろうではないとか、技術標準であるとしたらコンソーシアム的な動きをすることもあるでしょう。そして、その活動の中には内規の作成があつて、最終的な落としどころはどうしようかという戦略を立てることになります。これは特許だけではなく、そういう戦略的なアドバイスできなければいけないのですが、こういう業務というのが確かに存在するでしょう。このような多岐にわたった業務を全ての弁理士さんができるかという、できると思わないです。ただ、我々産業界としては頼む人のオプションは多け

れば多いほどいいので、それも別に反対するところではありません。

もう一つ業務としてあると思えるのは、自分が標準技術を使っているもしくは将来使うであろうことを全く意識していないエンティティもあるわけです。そのようなエンティティにアドバイスするというのは、さっきの「標準化」ではなくて、世の中にインフラとしてあふれている標準に対してどういうプロテクションをして、どういう企業経営をしたらいいかというアドバイスであり、それも業務として考えられると思うのです。

「標準化」と書くと、前者の業務ばかり議論になってしまいましたが、標準関連のいわゆる「守り」のような業務があるということを認識していただき、それらが区別できる書きぶりになるといいかなと思いました。前者の場合は、いわゆる標準化組織というのはどういう動きをしているとか、コンソーシアムのいわゆる内規はどのようなものかとか、特許のデklarーションとかはどのような形で書かれている実例があるのか等という情報を知っておく必要があります。

逆に守るといいますか、IoT時代、AI時代になってインフラを使わなければいけないような、何となくいつの間にか使っているエンティティが一番気にしなければいけないのは、それに対する標準的なライセンス料というのはどれくらいかということでしょう。現在、特許庁さんでそのような標準化のライセンス条件についてのガイドラインは検討されていると思います。例えば、最新の判例やライセンス合意に関する記事に明るく、事業にとってこういう活動をすれば安全であるとか、こういうアプローチをすることもある等の、アドバイスができるような人財が求められるということで、同じ弁理士さんの能力でも異質なものが要求されるのではないかと思います。このように2つのタイプの活動があるということを、単なる「標準化活動」としないで、分けて考えていただきたいと思います。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

何か、川合課長からございますか。

○川合秘書課長 まず、最初の弁理士との人的ネットワークという点については、御指摘のとおりだと思います。今回、我々は弁理士制度小委員会で、弁理士という前提で議論しているのでこういう図になっております。もし、弁理士などとのネットワークも必要だということをどこかに記載したほうがよろしいということであれば、具体的に御意見いただければまた検討させていただければと思います。

あと標準のところでは標準化と標準の話でございまして、今回の我々の検討は、委員おっ

しゃいます高度な方の標準化を前提に議論を出発していたところがございます。その気づきを与えるべきG弁理士にこの標準を使う際の留意事項、例えばライセンス料などのアドバイスができるようにすることが必要だという御指摘だったと思います。弁理士の能力向上の、具体的に申し上げますと15ページの(1)の弁理士の能力向上のところに追記する形で、そういう能力もG弁理士には求められるということを記述して、改めて文案を作りまして御相談させていただければ存じます。

○相澤委員長 ありがとうございます。

いかがでしょうか。南委員、それから加藤委員の順にお願いします。

○南委員 このⅢのところの中小企業支援の在り方についてですけれども、この中に出ましたG弁理士、S弁理士という考え方ですが、これまで2回の委員会の中で、この標準データについての研修を必修にするか、任意にするかという文脈の中で議論していたわけですが、その考えのバックグラウンドの中には、このG弁理士、S弁理士という考えのもとに基礎的なものは必修で、もっと掘り下げたものは任意でいいのではないかという議論だったと思います。したがって、今回、そういった議論をきちっと整理してまとめていただいたので、この考え方に全く異論はございません。

それから、報酬体系ですけれども、これも改善の方向で基本的に全く問題ないと思っています。ただ、参考までに、今日、日本弁理士会さんもいらっしゃるので御存じだと思いますが、日本弁理士会で、平成15年と18年に弁理士の報酬のアンケート調査を大々的にやっています。現在も日本弁理士会さんのホームページからこれは見ることはできますが、平成15年は、特許庁に対する手続を中心に非常に詳細なアンケート調査をやられています。18年の調査ですが、この時点で、中小企業、ベンチャー企業から調査、相談などコンサルタント的な業務の依頼を受けることが多くなってきたということで、相談業務とか調査業務を中心に追加のアンケート調査をやっているというのがあります。

その中を見ると、相談業務とか、顧問とか、あとは契約も弁理士法4条3項にあるような標榜業務です。技術上の秘密の情報についての譲渡の契約とか、契約の媒介とか、相談とか、そういったものについてどういう報酬の取り方をしているか。定額で取るというのもあれば、タイムチャージで取るという取り方も当然その中には書いてあります。

もう10年以上前なので、改めてこういったアンケート調査をやっていただくというのはどうかと。現にこういった業務をやられている弁理士さんも多数いらっしゃるかと思うので、そういった方も含めてアンケート調査して、願わくばそういった方々の報酬体系表

みたいなものをサンプルとして幾つか紹介していただくというと、ほかの弁理士さんも参考になるのでいいのではないかと考えております。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

今の御指摘について、渡邊委員何かございますか。

○渡邊委員 特にコンサルについては、これから弁理士が入っていかなければいけない分野だと思っておりますが、この分野についての料金の取り方というのがかなり今てんでバラバラになっているのではないかと思います。いろいろなやり方があると思うのですが、これについては調査してみないと分からないので、調査を行うことを考えてみます。

○相澤委員長 ありがとうございます。

加藤委員、いかがでしょうか。

○加藤委員 2点ですが、1つ目はマッチング機能に関しまして、これは報告書(案)で言うと15ページから16ページにかけてまとめていただいているところで、S弁理士とつながりを持たないG弁理士が、このS弁理士の方を紹介できるようにするための必要な情報提供というところですね。一つは弁理士ナビを充実化させるというお話がございましたが、いわゆるデータベースを幾らしっかりさせても、それだけで全てが間に合うのかなというところもあります。そういう意味では必要な情報提供を、相談に乗るマッチングアドバイザー的な機能というのを、日本弁理士会で設けるようなことも検討する余地はあるのではないかと。紹介の性質上、どこまで踏み込めるのかというのは難しいところもあるかと思えますけれども、データベースの問題になると、データベースを使いこなせるのかということもあるかと思えます。例えば中小企業が直接、「何かこんな方いないのでしょうかね」というのを日本弁理士会に相談に来たときに、相談に乗れる方がいるのでしょうかという、そういうことも必要な情報提供ということに含めて、検討されてもよろしいのではないかと。ということを思いました。

2つ目は報酬のところですが、タイムチャージというものも、場合によっては望ましいというのは私も全くそのとおりだと思います。ただ、出願代理の報酬体系の場合に、出願件数の極大化を意図しているのではないかと。この疑念が生じ得るという記載がございましたが、タイムチャージに関しても、タイムチャージを高めたいために、時間をいっぱいかけているのではないかと。この疑念が生じかねないというのが性質上はどうしてもありますので、そういう意味では最終的にはこれはクライアントと弁理士との信頼関係の問題にな

ってくると思います。

そういうところはあるかなと思うのですが、一方で、個々の弁理士さんがタイムチャージ的な請求の仕方、あるいはそれ以外の請求の仕方、こういうものも割と世の中では普通にやられているのですよということを、自信を持ってクライアントに説明できるようにするというのも必要なことかと思えます。そういう意味では南委員から御指摘ございましたけれども、アンケート調査なんかも踏まえて、報酬体系に係る基本的な考え方というところで、余り抽象的な考え方だけにとどまらず、ある程度具体的な請求の仕方の事例を踏まえたような考え方を示していただいたらよろしいのではないかと思います。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

それでは、井上委員、市毛委員、それから高倉委員の順に御意見をお願いいたします。

○井上委員 今回の報告書（案）では、第4次産業革命にかかわる、支えるIT人材として弁理士をしっかり位置付けており、賛成です。

日本の企業の中で99.7%が中小企業であり、中小企業支援については、最初に相談をするコンタクトポイントとしてのG弁理士を基点にしてさらに高度なサービスを提供できるところにつないでいこうという発想は非常に良いと思いました。

G弁理士からS弁理士につなぐだけではなくて、弁護士にもつなげるような体制が必要ではないかという御意見は、私もそのとおりだと思います。士業だけではなく、経営コンサルの支援も必要となるでしょうから、G弁理士が日ごろからアンテナを張って、事案に応じて、様々な専門家を紹介できるようにするのが重要でしょう。広い人的ネットワークを築き上げて、中小企業のニーズにふさわしい相談先を紹介することがG弁理士の最も重要な役割になろうと思います。

報酬体系については、S弁理士のように非常に高度な専門的サービスを提供するのでしたら、タイムチャージも取りやすいでしょうけれども、今申しあげたようなG弁理士さんの役割を前提とすると、G弁理士のサービスは、タイムチャージで金銭的に評価しづらいのかなという気もします。中小企業を含めた顧客に説得力のある説明をして新しい報酬体系を受け入れていただけるような素地をどう作っていくのが課題だと思います。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

市毛委員、お願いします。

○市毛委員 ありがとうございます。幾つかほかの委員の御指摘とも重複しますが、指摘させていただきたいことが2点ほどございます。

まず、G弁理士からS弁理士への連携ということに関しては、非常に能力向上のための研修の仕組みとあわせて非常に合理的な仕組みができるなというふうに期待しております。他方、G弁理士からS弁理士への連携が本当にうまくいくかというところが、個人事業者である弁理士さんの場合、自分のクライアントのある一部の業務だけをS弁理士さんに渡すということが、心理的な抵抗がないのかなというのが若干気になるところでございます。

ここのところをどうやって克服するのか、私も明確に答えを持っているわけではありませぬけれども、G弁理士さんの価値は、今、井上委員がおっしゃったように適切な専門家に対して紹介できるというネットワークを持っているのだと、弁理士さんだからこそのネットワークを持っているのだと、そういったところだと思いますので、そういったところが依頼者に見えるような形にして、場合によっては紹介したS弁理士さんと一緒に共同して、ある程度仕事ができるような形でG弁理士さんにもリターンが入るような、リターンがあるような何かサービスの仕方、依頼者へのサービスの仕方を考える必要があるのかなと考えます。

それから、S弁理士だけではなくて、弁護士その他の士業の方々とネットワークも非常に大事なことだと思います。先ほど標準化に関して独禁法の領域というお話が何人かの委員からありましたけれども、技術上のデータに関しても、弁理士さんができるのは技術上のデータですが、実は保護データというのは、技術上のデータもそれ以外のデータもある種混在一体となって取引したり、使用されたりという可能性が結構高いと思いますので、そこら辺の切り分けを、非常に難しいところではありますので、弁護士その他の士業と一緒に連携してというか、ただ仕事を渡すということではなくて、連携してコンサルタントをするという仕組みが依頼者の利益のために考えると必要なのではないかと思います。

それから、報酬体系についてでございます。非常に難しいところがタイムチャージ制にすると依頼者側、相談者側が、想定外のコストを請求されるのではないかと、ちゅうちょを覚えるのではないかとございます。特に中小企業の中でも、ある程度大きな中から上にかけての中小企業はよろしいと思いますけれども、本当にスタートアップに近い企業、ベンチャー企業というところで、コストのことを非常に気になさっている依頼者のところに、実は標準化の種になるようなシーズが、実はそこにはある可能性がありますので、

そういったところにもアウトリーチができるようにぜひ補助金等の支援の体制というのも、このタイムチャージ制の報酬とあわせて政府のほうで御検討いただければと思います。特許庁さんのすることではないのかもしれないのですが、意見としては、社会全体の利益のためにということでは、どこかにつないでいただければと思います。

○相澤委員長 ありがとうございます。

それでは、高倉委員お願いします。

○高倉委員 基本的にはこの報告書の内容には全く異論はございません。特にG弁理士、S弁理士の二層構造の問題、それからコンサル業務に関連する報酬体系、御指摘のとおりだと思います。この点に関して、委員の間の議論を聞きながら若干思いついたことが2点ありますので、報告書の訂正ということではないのですが、この機会に申し上げたいと思います。

1点目は、地方、特に中小企業の方たちが弁理士を選べる情報の問題です。「弁理士ナビ」の話も出ていますし、今後とも、もっといいものに充実していくのだろうと思うのですが、同時に、民間といいますか、第三者の弁理士に関する情報というものもあってもいいのかなど。それも国といいますか、特許庁の側で、民間部門による優れた弁理士に関する情報提供が一層進むような仕組みというのを考えられたらいいのかなと思います。

弁理士の数、正確ではないのですが、多分1万1000人ぐらいいると思うのですが、この10年間で倍増している。しかし、依然として東京、大阪の大都市部に集中していて、70%ぐらいが依然として大都市偏重だと言われております。他方、中小企業数は、東京、大阪等の大都市は50%と言っていますから、むしろ中小企業は地方に多い。こういう地方の中小企業の方たちに弁理士情報を一層普及することについて、御検討していただきたいというのが1点です。

2点目は、日本弁理士会というか、弁理士自身も地方への展開、新しい事業の発掘ということにもう少し努力していいのではないかと。数年前ですが、私の知り合いの弁理士さん、東北のある県の御出身なのですが、郷土への恩返しということで事務所を開いたところ、非常に仕事が増えている。「景気はどうですか」と聞いたら、「いや、逆にもうかっています」という話なのです。それは、地元で事務所を開いて直接に地元の中小企業の方たちに経営の努力をしていけば自然と仕事が増えていくということと、もっと大きかったのは口込み情報ということです。お客様が他のお客さんを紹介してくれるということで、その営業努力とお客様の情報のネットワークが功を奏して、むしろ非常にパフォーマンスの良い

経営ができていくという話も伺いましたので、努力によっては、地方の中小企業の仕事は今後どんどん増えていく可能性がある。ただ、最初の一步がなかなか大変だろうなと思います。

これも単なる思いつきなのですが、可能であれば、若い弁理士さんとか、あるいは企業の中で研究開発やっていて弁理士資格を取って地方にUターンしたいと思っているような方たちに、何か最初の一步を後押しさせてあげるような情報提供であるとか、開業のノウハウとか、あるいは現地に作っても大都市の大規模事務所との連携、ネットワークがないとなかなか仕事も回っていかないとしますので、そういった支援を行うことによって意欲のある弁理士の方たちに、最初の一步を後押しするような促進策というのを日本弁理士会及び特許庁のほうでとってもらえると、もっといいのかなと思いました。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

事務局から何かありますか。

○川合秘書課長 いろいろ御意見ありがとうございます。G弁理士の人的ネットワーク、ほかの士業及びコンサルを増やすべきだということを幾つか御指摘いただいたので、こういう旨をG弁理士の役割のところに盛り込む方向で検討させていただければと思います。

それから、高倉委員から御指摘のありました、民間での弁理士情報ができると本当にいいと思うのですが、ここにどう国が関与していけばいいのかというのがなかなか難しい。例えば、何か補助金を出してもそれは多分公的色彩になってしまうところがあって、どういうことをしたらいいのかまた考えさせていただければと思います。

また、若い弁理士へのノウハウ提供みたいなものは、日本弁理士会と相談して、どういうことができるのか。中期的な課題として、今回の場合はデータと標準に限ってしまっているんで、全般的な御提言ということで検討させていただければと思います。

とりあえずそういうところですよ。

○相澤委員長 小山総務部長、どうぞ。

○小山総務部長 2点ほど補足させていただきます。1点目は地域の関係ですが、確かに東京以外のところでは弁理士の方が少ないという御指摘をいただいております。特許庁としてもできるだけそこは弁理士さんのお力を借りながらも、一方で都道府県においては「総合支援窓口」が最近、かなり整備されてまいりました。知財の支援窓口だけではなく、中小機構が行っている「よろず窓口」があり、そこでは知財以外にもいろいろな金融とかも

含めて全体的な支援をしていく必要があるということです。巡回特許庁も含め、また日本弁理士会とも協力しながらやっていきたいと思っております。

もう1点、最初に櫻井委員からお話がありました、中小企業の方が使いやすい例えば「弁理士ナビ」の話であります。先ほどお話がありましたように、データベースだけしっかりしたものを作ってもしょうがない、人と人とのつながりも重要だと、これはおっしゃるとおりなのですが、一方で、初めて使う方にとっては「弁理士ナビ」というのは非常に重要だと思えます。

私も何回か見てみましたが、受けた講習の内容とか、資格とか、かなり分かりやすくなっておりますけれども、1点、これは渡邊委員に確認させていただきたいのですが、こういうビジネス用のナビを拡充されるということは、当然弁理士の方のビジネスにもつながりますし、政府として、特に中小企業の知財の創造、保護、活用というのは非常に重要な柱であるということです。中小企業への特許料金の半減も今度の通常国会に出そうと思っておりますので、確認させていただきたいのは、今のナビも非常にいいと思うし、頑張っていらっしゃると思うのですが、先ほど櫻井委員からお話もありましたように、ユーザーである特に中小企業の方のお声を聞きながらさらに改善を進めていきたいと、こういう理解をしたいのですがよろしいですか。

○相澤委員長 渡邊委員、どうぞ。

○渡邊委員 それで結構でございます。逐次、選択肢は増やしていこうと思っております。先日、幾つか選択肢を増やすということが役員会のほうに上程され、承認しておりますので、それが近々アップされる手はずになっております。

○小山総務部長 よろしく申し上げます。

○相澤委員長 渡邊委員、その他の点についても何かありますか。

○渡邊委員 大きな意味での中小企業支援なのですが、先ほども出ていました「知財広め隊」ですが、これは両方の意味がありまして、地方の中小企業支援という意味と、それからそこに所属している弁理士の支援と、両方兼ねています。地方の弁理士が営業活動で回るとしても、なかなか敷居が高いところもあります。ところが日本弁理士会の事業としていろいろな御協力を仰ぎに回るといのは、非常に間口が広がる。入りやすくなる。いろいろな情報も交換しやすくなるので、いろいろなところの支援を行うとともにその地元の弁理士とのつながりをつくっていただくという両方の面で考えておりますので、それも一つの地方支援でもあり地方の弁理士の仕事がやりやすくなるよう援助しているというふ

うに理解していただければと思います。

○相澤委員長 ありがとうございます。

木戸委員、どうぞ。

○木戸委員 先ほど市毛委員から、G弁理士がS弁理士に紹介するに当たって、心理的抵抗が生まれるのではないかという御指摘がございました。今回は「かかりつけ医」と「専門医」というような整理されていますが、まさに大事なのは「かかりつけ医」側が自分の手に負えない手術をしてしまうわけにはいかないということだと思えます。データ関連と標準に関しては紹介に対する抵抗感はそれほどなく、こういう整理をするのであれば、そういった懸念は払拭できる可能性が高いと思っております。そういった意味では研修が大事になってくるのかなと思っております。G弁理士としてやれる範囲はどこまでだよ、データに関して、標準に関してどこまでだよというのが、きちんと分かるような研修のラインナップをつくっていくのが、日本弁理士会として大事なのかなと考えております。

資料3の図2と図3を見ると、三角のS弁理士の図とG弁理士の緑の帯がちょうど重なっている部分がございます。S弁理士とG弁理士が共同してやっていくことによって、G弁理士との重なる部分が厚くなってくると、よりデータや標準に関しての業務を弁理士がちゃんとやれるような環境が醸成されてくるのではないかと思いますので、是非頑張らせていただけたらなと思っております。

○相澤委員長 ありがとうございます。

飯田委員、どうぞ。

○飯田委員 この取りまとめの内容について異論はないのですけれども、2つだけ気付いた点を申し上げたいと思います。1点目が、市毛先生からもお話がありましたが、G弁理士からS弁理士への紹介する流れ、ユーザーが適切なS弁理士にアクセスできるかという点、そしてどのような要件の人をS弁理士と呼ぶかという点についてです。

特にS弁理士の要件については、本日御紹介のあった弁理士の能力向上への取組として専門的な知識を習得できる研修を用意されていると理解しています。しかしユーザーの視点から見ると、研修を受けただけでS弁理士と名乗ることは十分と言えなく、S弁理と名乗るには、多様な実務を経験されていることが必要と考えます。

この点、15ページの「弁理士ナビ」のマッチング機能の強化のところに、支援実績などの内容も検索できるという記載があるので、そういった実績を踏まえて、「専門家」あるいは、S弁理士と定義ができるの良いのではと考えます。

2点目は、言葉の問題なのですが、今回「かかりつけ医」という例えが出されて、そのかかりつけ医を General のGということで「G弁理士」とされていますが、医療の世界では「かかりつけ医」と「総合診療医」とは別で、総合診療医はジェネラルドクターと称し、その総合診療医は、「専門医」と位置づけられています。そのため、この「G」という例えは違和感を感じた次第なのでコメントさせていただきました。

○相澤委員長 ありがとうございます。

飯田委員の話はもっともな御指摘でございます、例えについて、川合秘書課長は何かございますか。

○川合秘書課長 お医者さんの場合ですと、総合医がここで言う「S」に近いということですか。

○飯田委員 ここで言う「かかりつけ医」はどちらかというと、先ほどお話のあったホームドクターとか、ファミリードクターとか、プライマリーケアドクターとか、そういった表現が使われるというのが一般的です。

○相澤委員長 例えが不適切かもしれないので、その点については事務局と私とで整理させていただきますと思います。

長澤委員、どうぞ。

○長澤委員 先ほど報酬の話をしなかったのですが、南委員のほうから、アンケート取ったらどうかという意見も出ていたので、アンケート取るのであればということで話をさせていただきます。我々は大企業なので、事務所の先生に申し訳ないのですが、ストロングネゴシエーターになってしまっていて、各個人についてアワリーレートは定めていて、それは能力であるとか、経験であるとか、分野であるとかによって、それぞれ交渉により決めています。

ただ、その中でも、先ほど話が出ていたように非常に長時間の業務になるとかなり高額な出費になって、実は事件自体は非常に小さいものだったにもかかわらず高額の出費にすることはできません。このように一つの事件を1ユニットとして業務が完結するものについては、お支払する費用にキャップ、つまり、上限を付けることが多いです。それが幾らかというのも、アンケートで分かるかもしれませんが、どういう業務にはキャップを付けて、どういう業務にはキャップを付けないという情報も集められると思います。

場合によっては入札を一企業でもやることがあります。それで別に一番安い人をとるというのではなくて、リーズナブルな費用を提示した事務所の中から事件毎に、適性が高い

事務所を選ぶというような判断をすることもございます。

それから、G弁理士、先ほどで言うとホームドクターでちょっと言葉が違うかもしれませんが、海外の関係会社でかなり遠隔地にあつて、それでも知的財産活動があるところについては、いわゆるホームドクターを置く場合があります。その場合にはアワリーレートではなくて、月間のコンサルタント料という形で支払いしていることが多いです。それはアワリーレートで、週何時間来るという契約をした場合、かなり無駄な時間も入ってくることとなります。「こちらから相談に行ったら相談乗ってやってね」、「余りにも長時間の相談になったらその分追加でチャージしてね」というような関係で、月額のコンサルタント料という支払い方もあると思います。アンケートを取るとき参考にさせていただいたらと思います。

○相澤委員長 ありがとうございます。これについては、そういう御指摘があったということですのでよろしくお願いします。

いかがでしょうか。森岡委員、どうぞ。

○森岡委員 紛争解決の場面における弁理士の先生方の活動を拝見しておりますと、常に別の事務所の先生と弁理士さん同士で共同受任されているとか、もちろん弁護士さんと共同受任されているのは非常に頻繁に見受けられます。あと和解等になってきますと、ほかの士業との相談をしながらチームで仕事をされている様子が、こちらからもかいま見えるということがございます。そういう意味でこれから弁理士さんの業務がますます拡大していくことになると、そのような流れが必要とされますし、また同じ流れの中で進展していくのではないかと感じております。

先ほど来、報酬のお話がございましたけれども、チームで動かれるということになると、企業の方々は紛争解決の場面におかれても、規模の大小を問わず、幾らの費用をかけて幾らの成果が上がるのかというのを非常にシビアに考えられているように感じられます。それを考えてみますと、特に複雑ないろいろな分担の下でチームで仕事を受けられる形になると、企業の側として報酬が最終的に費用として幾らかかってくるのかが非常に心配になってくるというのは、こちらから見ても想像がつくところです。そのあたりで非常に予測可能性の高い、分かりやすい報酬体系がクライアントの方に提示できるような形になれば望ましいなと思っております。

○相澤委員長 ありがとうございます。

蘆立委員、何かございますか。

○蘆立委員 基本的には事務局の御提案いただいた内容に賛同いたします。多くの先生方から御意見が出ているところとかぶるのですが、潜在的な依頼者のニーズへのマッチングは非常に難しいなという気がしています。個々の事務所というか、弁理士の先生方からどういった情報提供していただく必要があるのかということと、それから日本弁理士会さんからの情報の提供の在り方としてどういうものがあるかということと、プラスして先ほど地方の話が出てきていますが、地方は確かに弁理士さん、知財を扱う弁護士さんは少ないのですけれども、いらっしゃいますので、そういう方々の連携をうまくとっていただいたり、地方の商工会議所なんかでも中小企業のニーズを結構把握しているところもあるかと思えます。特許庁さんのほうでも、地方でかなり知財の知識に関しての普及のイベント等やっていただいていますので、そのイベント等と合わせる形で、地方独自のニーズの掘り起こしとか、マッチングでうまく連携できるような形で工夫をしていただけるといいかなと思いました。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

宮島委員、何かございますか。

○宮島委員 どうもありがとうございます。取りまとめを拝見して改めてなんですけれども、データとか標準化というのは、本当にこれから大きく進んでいる中で、弁理士の方々に大きな期待があるのだと思います。特に標準化などは、全体的な動きは本当にまだ始まったばかりとか、組織的な動きも本当に始まったところなので、その一翼と一緒にやっていくのだという気持ちを持ってやっていただければいいなと思います。研修においても、そういう気持ちを持っていただけるような研修だと思いいかなと思います。特に一般的にはあるのですが、恐らくいろいろな変革の中で、今までと同じことをやっていけば成り立つ職業というのは、ほぼないのではないかと私は思っています。

例えば違う話ですが大学改革でも、さあ、ここからは十年一日の授業をやっていた先生は、いよいよ責め立てられる事態になりそうな感じはありまして、とにかく、このぐらい仕事をすればこのぐらい上がるから、生活が成り立つからというような気持ちよりももっと前に出て、こうしたネットワークをすればこの地域をすごく盛り上げることができるとか、こうしたことをやればこの産業とか、この地域に貢献できるというような強い志を持たれる方が増えていただけることをすごい期待しています。

「おわりに」には、そのあたりが結構厳しく書いてあるなと思ひまして、広く認知され

ないとその意義はなきに等しいものになりかねないとか書いてあるのですが、多分世の中は本当にどの職業に対してもそうだと思いますので、よくやっているとか、うまく地域や産業を盛り上げることに貢献した人たちの動きの共有も含めて、どんな弁理士像がこれからあるのかということ、みんなで認識できるような形にしていいただければと思います。

報酬等については、私たちはタイムチャージがどういう形になるか、詳細はこれからだと思っているので分からないのですが、ただ、1点あるのは、サラリーマン社会においても、いまや時間をかけて仕事した人間はどちらかというと、評価されない状況になっておりますので、ある程度の報酬のタイムチャージ制が必要なというか、新たな報酬の体系が必要なことは分かるのですが、じゃあ、能力いかんによらず30分コンサルをしたら幾らというような形は、何かちょっと最近の感じとしてはピンとこないなあと思ひまして、同じ資格であつてもより仕事ができる人、できない人というのは、外から見ても明確化されていくべきだと思いますので、報酬体系においてもそういったところを考えていただければと思います。

○相澤委員長 ありがとうございます。

日本弁理士会さんは、いかがですか。

○渡邊委員 特にありません。

○相澤委員長 よろしいですか。

3. 弁理士制度小委員会報告書（案）について

○相澤委員長 補足の御意見があれば、次の全体についての御議論のところでもまた触れていただければということで、次の議題に入りたいと思います。

2つ目の議題は、弁理士制度小委員会報告書（案）で、今、一部の部分、12ページ以下につきましては事務局から説明がありましたが、事務局から、残りの部分を含めて説明をお願いします。

○川合秘書課長 まず、はじめには、経緯みたいなものですので割愛させていただきました、1ページ目、標準のところでございます。大体、太い字を読めば何となくストーリーが追えるような記述にしております、まず、標準化人材がマクロ的に不足しているという話でございます。

2番目が弁理士に対するニーズということで、これは我々、アンケート調査とヒアリン

グを行いまして、その結果分かったことというのが1ページから2ページのアからウでございます。アが、企業側がこれまで標準についてのニーズ、この弁理士に頼みたいというニーズは低かったものの、今後はどうも高いということ。2ページ目のイでございますが、標準関連業務のうち、特許に関する業務だけでなく、戦略策定、規格提案の作成、標準会議への参加・交渉等についても、特に中小企業のニーズがあったということでございます。

3ページの図1は、これも既に皆様に見ていただいたものでございますが、標準関連業務のフローで、上の部分が標準化、下の部分が特許の観点で整理しまして、この太い赤線が、弁理士が直接担うことが期待されている。二重赤線の戦略の部分は、中小企業を中心に積極的な関与の期待がある。赤い点線のところは、中小企業を中心に補助的な関与の期待があるという整理をさせていただいております。

課題でございますが、4ページに、①から③ということで課題を整理しました。①番は、先ほども少し申し上げましたが、アンケート調査において、「技術標準に関する取り組みの経験がない」という回答をした企業の割合が84.4%ございまして、産業界において知的財産戦略の一環としての標準化に関する意識が十分浸透していないというふうに見られるということでございます。②番が、標準関連業務に関して一定程度の知見を有している弁理士の数は、十分でない。③番が、高度な知的財産戦略というのは、企業の事業戦略と密接に関係するため、企業秘密の漏えいとか利益相反等の防止ができないと弁理士を関与させるににくい、こういう問題があるということでございます。

対応としまして、4ページの3の(1)ですが、多くの企業において、保有する技術の市場展開等の課題の解決手段の一つとして標準化が存在すると認識されていない中、このような「気付き」を与えることが弁理士に求められていると考えられる。また、このような「気付き」を与えることのできる弁理士を十分に確保するためには、広く弁理士に対し標準化に関する基礎的知識を習得させることが必要である。

1段落飛ばしまして、幅広い企業に対し、知的財産戦略における標準化の重要性に関する「気付き」を与えられるようにするためには、全ての弁理士が標準関連業務を扱えるようにすることが必要である。このため、標準化に関する基礎的知識を習得させるための研修の受講を継続研修の一環として全ての弁理士に最低1回は義務付けるべきである。

また、ここから先ほど言いますとS弁理士の話でございまして、高度な支援を行うためには、標準化の動向に応じたクレームの作り込み、標準化の動向に柔軟に対応可能な明細書の作成手法、標準化を含む高度な知的財産戦略の立案・管理手法、標準会議やコミ

ユニティにおける交渉術等に関する知識の習得も必要になる。このため、日本弁理士会においては、標準化支援に係る高度人材の育成を図るため、これらの専門的知識の習得に資する任意受講の研修についても、今後、その実施に向け検討することが望まれる。

さらにということで、これは日本規格協会が付与している資格の習得等を弁理士に促すとともに、これらの資格を有した弁理士等に関する情報を積極的に提供することが期待される、と書いております。

(2) が標榜業務としての位置付けでございます。先ほどの図で言いますと下の部分、赤い太い線のところは、現行の弁理士法第4条に規定する業務の範囲内と見ることができる。一方、先ほどの二重線と点線の部分ですが、こういった業務は、現行の弁理士法上、明確に位置付けられていない。このため、弁理士以外にも知見を有する者が存在するため、弁理士がこれらの業務を排他的に行えるようになることは適当ではないが、仮にこれらを標榜業務として弁理士法に位置付けた場合、以下の①から③のような効果が期待できる。

①が、秘密保持義務とか利益相反を行い得ない義務、こういうものが規定されているので、これに違反した場合には、懲戒処分の対象になる。このため、企業等は、秘密漏えい、利益相反等を恐れることなく、弁理士を関与させることができるようになる。

②が、特許業務法人の話でございます。これは明確に法律に位置付けられれば、特許業務法人が標準関連業務を行うことができるようになる。

③が、法律に書けば、弁理士が標準関連業務を支援することが明確になって、産業界における認知度が向上する、ということが書かれております。

このためということで、6 ページでございますが、現行の弁理士法には位置付けられていない、標準化を含む高度な知的財産戦略の策定支援、規格提案の作成、標準会議への参加・交渉等への関与という標準関連業務について、標榜業務として弁理士法に明確に位置付けるべきである。

なおとしまして、弁理士が高度な知的財産戦略の策定に関与するに当たっては、事務所内の情報流通等により、関与する企業等の中で利益相反の問題を生じさせないよう、より細心の注意を払うことが必要である。日本弁理士会においては、弁理士事務所や特許業務法人における情報管理の在り方等について検討を行うことが望まれる、ということを書いております。

続きまして、7 ページ、データでございます。現状の(1) 不正競争防止小委、これは今、不正競争防止小委の方で「保護データ」という概念を作りまして、これの不正取得、使用

又は提供の行為のうち悪質な行為を「不正競争行為」として新たに位置付けて、これに対する救済措置を創設することと、今そういう議論が行われているということを紹介しております。

それから、(2)が現行の弁理士法の規定でございまして、これは先ほど申し上げましたように3つの業務、具体的には「保護相談業務」、「契約業務」、「紛争解決業務」と便宜的に呼んでおりますが、3つの業務が今、営業秘密のうちの技術上の秘密について弁理士の業務として規定されております。

8 ページの上の課題というところでございまして、仮に保護データが不正競争防止法において位置付けられた場合に、保護データのうち技術上のデータについて、この3つの業務を弁理士の業務として位置付けることが必要か否かということを検討するというようにしております。

対応としまして、8 ページの(1)では、弁理士にそういうニーズがあるのかということアンケート調査しまして、ここでは2段落目の「また」というところでございまして、「営業秘密に該当しないデータに係る業務を社外弁理士に依頼したい」と答えた企業は27.3%で、技術上の秘密に関する業務を依頼した経験がある企業の割合と比べると、相当程度高かったということでございます。

9 ページに移りまして、技術上の秘密との関連性ということで、これは今、技術上の秘密について弁理士が関与できる。例えば相談に応じているわけですが、こういうものが技術上のデータについても相談に応じられるようにすることは、ワンストップサービスの提供の観点からも望ましいということを書いております。

(イ)ですが、これは、不正競争防止法上の不正行為の対応とか救済措置が類似しているので、例えば訴訟の扱いにおいても、一体的に扱えるようにしたほうが良いという趣旨を書いてございます。

(ウ)が特許との関連性ということで、これは既にこちらでも御説明しましたが、特許とデータの提供を一体的に行っているような事業者、これはベンチャー企業ですが、そういうところも実際に、そういう特許発明と技術上のデータの使用・提供というものが結びついたビジネスモデルが実在するというように書いてございます。

10 ページ目の(2)が弁理士の適格性ということですが、これは行為の態様とか民事的な救済措置が類似しておりますので、技術上の秘密に係る業務を行うことのできる弁理士は、技術上のデータに係る業務も容易に行うことができると考えられるという点。また、弁理

士試験に、不正競争防止法の科目が課されているため、弁理士は、同法に関する基礎的知識を有しているといえるということです。

結論としては、10ページの(3)でございます。上記(1)及び(2)から、仮に保護データが不正競争防止法上の保護対象に位置付けられた場合には、弁理士が技術上のデータに関し、技術上の秘密に関するものと同様に、保護相談業務、契約業務及び紛争解決業務を行うことができるよう、弁理士法に明確に位置付けるべきである。

ただし、技術上の秘密とは異なり、技術上のデータの場合、外部の者に提供する等の特殊性を有することに鑑み、弁理士の能力担保のための追加的な研修を行うことが必要である。具体的には、日本弁理士会において、技術上の秘密との保護要件の相違に応じた対応の方策、技術上のデータの収集・提供に伴って新たに把握すべき関連法令に関する留意事項等を弁理士に習得させることができるよう、継続研修の内容をより充実させることが望まれる。このうち、基礎的知識を習得するための研修については、最低1回の受講を義務付けるべきである。また、訴訟実務等を踏まえた保護相談業務や契約業務を行うための知識の習得や経験の積み重ねが求められるため、日本弁理士会においては、このような専門人材の育成に資する任意受講の研修の実施に向けた検討も望まれる。さらに、これらの研修のカリキュラムを検討するに当たっては、日本弁理士会内部のみならず、弁護士等の外部の専門家に協力を求めることが望ましい。

皆様の前回の御議論をできるだけ反映させるように努めたつもりでございますけれども、御検討いただければと存じます。

「おわりに」の最初の段落は、弁理士に対する期待が大きいという話です。今回、我々は、業務範囲の拡大とか、中小企業に適用するための具体的提言を幾つか行ったということを書いております。

3つ目の段落は、弁理士の担うべき責任が従来よりも重くなることは明らかである。産業界からは、弁理士がこれらの役割を適切に果たすべき能力があるのかどうか、また、実際に果たしているのかどうかといった点について、より厳しい視線が投げられることになるであろう。

下から2段落目ですが、仮に制度改正が行われたとしても、実際に弁理士が積極的に活動し、我が国産業社会からその成果が広く認知されるようにならなくては、その意義はなきに等しいものになりかねない。

日本弁理士会及び弁理士は、制度改正後に自らが果たすべき役割について改めて再認識

し、研修の充実等による人材の育成・確保や関連する情報の提供・共有に積極的に取り組んでもらいたい。また、特許庁は、制度改正後、しかるべき時期に、日本弁理士会の取り組みやその成果についてフォローアップを行い、その結果を国民・産業界に情報提供すべきである、というふうにし、少し上から目線で文案をつくっております。御検討いただければと思います。

○相澤委員長 どうもありがとうございました。

それでは報告書（案）につきまして、いかがでしょうか。

市毛委員、どうぞ。

○市毛委員 標準化の部分で、3 ページから 4 ページにかけての課題の中の、③の企業秘密の漏えい、利益相反等が防止できないと弁理士を関与させにくいという点でございます。これは 2 回前にも申し上げたことだと思うのですが、標準化業務というのはいろいろな当事者が関与しておりまして、特許権利者になる者、それからライセンスを受ける者。ライセンスを受ける者が、ほぼその業界の方々全員という非常に、しかもそのライセンサーがみんな競合他者だと、競合する環境にあるという、非常に複雑な利益相反の中でバランスをとらなければいけない。しかも、A 者にライセンスするけど B 者にライセンスはしないということが、許されるのか許されないのかという問題も含めて、利益相反の問題はとても大事になってくると思います。

現状、従前も弁理士さんの共同事務所内での利益相反の問題について、これまであいまいになっていたと思うのですが、コンフリクトチェックをやっていらっしゃるという点は日本弁理士会さん、リサーチしてくださったということですが、これをきちんと規則化して、依頼者に信頼してこの業務を依頼していただけるような環境整備をぜひ御検討いただきたいと思います。日本弁理士会さんに、そのあたりの方向性についてお話しいただければと思います。

○相澤委員長 ありがとうございます。

渡邊委員、いかがでしょうか。

○渡邊委員 日本弁理士会で、先般利益相反についてアンケートを取っています。基本的には利益相反になっていないかというのは、「相互に確認している」という回答をかなりいただいております。具体的な数字を上げますと、「必ず確認している」というのが 83%、「確認するケースとしないケースがある」というのが 7%、「そもそも確認の必要がない」というのが 7%、「確認していない」というのが 3%あります。

この確認していないとか、するとかしないとかがあるというのは、例えば一定のお客しか扱っていない、だから新規のお客というのはまずないので、一々確認とっていないということ。それから、そもそもまだ開業したてでもって余りお客がいないというような話もあります。確認してないという3%の中身がどういうものだか分かりませんが、おおむね相互に確認はとっている。それから、現在、更に深掘りのアンケートを実施中です。もうしばらくするとアンケート結果がまとまるので、またその結果を見て考えてみようと思っています。

○相澤委員長 市毛委員、いかがでしょうか。

○市毛委員 おおむね確認はされているようですが、確認されていないケースもあるというのは、これがルール化、規則化されていないからだと思うのです。今の、少しだといえども、少しというか、これを少ないと見るか多くと見るかは評価の問題だと思うのですけれども、これは依頼される企業の方がどういうふうに見えるのかということ踏まえて、もう少し前に推し進めてここをルール化していただきたいと思います。

○相澤委員長 ありがとうございます。

御指摘の点については、継続的な努力をしていただきたいと思います。

○渡邊委員 また深掘りのアンケート結果もそのうち出てきますので。

○相澤委員長 井上委員、どうぞ。

○井上委員 データに係る業務への弁理士の関与の在り方についてというところでございます。私は前回欠席しましたので、少し意見を述べさせていただきたいと思います。9ページ以降にありますように、弁理士が標榜業務として扱う体系というのは、技術上のデータということになっております。これまで技術上の秘密について扱ってきたので、それとの連続ということで「技術上のデータ」とされたのだと思います。では、技術上のデータというのは果たして何なのかというのが、なかなかはっきりしないと思っております。

例えば9ページのところの特許との関連性で、技術上のデータに当たり得る事例というのが書いてございますが、そのうちの2番目のオープンデータである1次情報、これは技術的な要素を含まないものも含まれると思いますが、こういったものを自らの特許発明である2次データ生成・提供システムを用いて2次データに加工する場合には、これが技術上のデータに当たるというような話になっております。宝の山といえる元のデータに技術という要素があるのかどうかは問わないで、その途中でどこか技術的な要素が絡む場合を「技術上のデータ」と呼んでいるのかなと思うのですが、その切り分けが分かりづらいよ

うに思います。

ユーザー目線で見たとときに、どこまでが弁理士さんの標榜業務なのか、分かりづらい印象です。それを明確に定義するのは実際上難しいため、このような表現になったのだと思いますので、この報告書の表現に異を唱えるつもりはありません。本報告書では、ユーザーの方に分かりやすいように、G弁理士がコンタクトポイントとなって、S弁理士、弁護士や専門家に繋いでいくシステムが提案されていますが、対象となるデータについての書きぶりはともかく、実際上、ユーザーの方に質の高いサービスを幅広く提供できるような仕組みにしていただけたらいいと思います。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

いかがでしょうか。加藤委員、どうぞ。

○加藤委員 市毛先生から利益相反の御指摘がございましたが、今回の報告書の中では、Iの標準に係る業務のところの6ページの最後で、なお書きという形で利益相反に触れていただいております、これは事務局に考え方を確認したいということですが、II番目のデータに係る業務のところでは、特に触れていないというのは、データに係るほうはもう既に弁理士が営業秘密についてかかわっているということが前提になっているので、営業秘密を適正に取り扱う以上は、利益相反の問題も当然対処しているという前提で書かれている、そういう理解でよろしいのでしょうか。データに関しては格別利益相反が生じない、ということではない、ということよろしいのでしょうか。

○相澤委員長 事務局、お願いします。

○川合秘書課長 当然そういう認識ではございませんで、こちらの議論の中で、特に標準はコンフリクトの利益相反の問題が出るという御指摘があったので、まず5ページの①のところで利益相反について、弁理士法上規制がかかっているということに触れ、かつ事務所内の情報管理という御指摘も出ましたので、それを標準化のところで書いております。データのところでも利益相反のことについては、たまたまかもしれませんけれども、御議論が出なかったので省略しているということでございます。

○加藤委員 データをどのように活用していくのかというのも、当然ながら企業の重要な戦略になってくるかと思えます。そういう意味では利益相反というのは、どちらの場面でもあり得ることではあると思えますので、基本的な認識として、事務局としてもそのようにお考えということであればよろしいかなと思えます。

○相澤委員長 ありがとうございます。

蘆立委員、いかがでしょうか。

○蘆立委員 基本的には前回意見を申し上げさせていただいたので、異存はございません。

○相澤委員長 飯田委員、何かございますか。

○飯田委員 私も異存ありません。

○相澤委員長 櫻井委員、いかがですか。

○櫻井委員 この前も言ったとおりなのですが、中小企業には標準化の人材が不足していて、弁理士が標準化業務にかかわるといことは、中小企業にとっては非常に有意義であると思っています。研修により基本的なレベルが上がるということだと思っていますので、これを進めていただきたいと思います。

○相澤委員長 ありがとうございます。

高倉委員、何かございますか。

○高倉委員 標準とデータについては特に意見はないですが、それ以外の一般的なことでもよろしいでしょうか。

○相澤委員長 どうぞ。

○高倉委員 この機会にということなのですが、先ほど競争の話をした後で、宮島委員から、大学においても競争という厳しい環境に囲まれているのは例外ではないという御指摘がありまして、全くおっしゃるとおりで我々法科大学院も 10 年前に比べると受験生の数が 10 分の 1 に減って、大学院の数は 75 から 35 と約半減しています。残った大学はいろいろ個性、特徴を出すことによって、より魅力ある大学に改革していているという状況でございます。

同じように弁理士、先ほど申し上げたように 1 万 1000 人いるわけですが、出願件数は 10 年前に比べると 40 万件ちょっとから 30 万件ちょっとに、2 割から 3 割ぐらい減っているわけで、非常に厳しい市場競争にさらされている。ある意味では当初念頭に置いたとおりで、ある一定の資格を取った弁理士さんを市場に出し、市場の評価で競争し、より優れた弁理士がサバイバルしていくということだと思えます。

その関係で 2 点、申し上げておきたいのですが、では一体どの分野で競争するかという点です。標準とかデータという新しい分野も一つの競争する分野だと思うのですが、私は基本的には外国関連業務ではないかと思っています。特許庁の最近の知財活動調査によりますと、我が国、国内で全ての日本企業が支払う知財関連費用のうち、出願関連費用が

約 5000 億円なのです。出願関連だけで 5000 億円。実は何とそのうち 72%が外国関連。国内関連はもう 3 割を切っているということですから、5000 億円のうち、恐らく 1000 億円から 1500 億円ぐらいが出願関連費用。これは全部が弁理士ではないにしても、1000 億円が弁理士に行き渡るとして、弁理士の数は 1 万 1000 人ですから、多分 1 人当たり売り上げベースで 1000 万円を切っているという状況になるわけで、これは市場競争が極限まできているわけですから、相当競争しないとイケない。

ここで目を転じて見ると、外国関連業務は依然として 5000 億円と非常に多いわけで、むしろ金額としては増えていっている。失礼、5000 億円の 70%が外国関連業務なので、この部分のパイは大きくなっていっているということですので、弁理士の新しい活躍の分野として外国関連と見ることができます。さらに、日本で出願する際にも、例えばアメリカで出願するときには、「この点は気を付けなさいよ」というようなアドバイスをしながら、国際的に通用するいい明細書を作り込んでいとか、あるいは中小企業、地方のクライアントのために、外国からオフィスアクションが来たときに、「こういう対応をするといいですよ」というようなアドバイスができるような弁理士を増やしていく。そこで競争していくというのが一つですので、日本弁理士会、特許庁においても、そういう研修の協力、強化というのを一層進めてもらいたい。

もう一つは、市場からの円満な撤退というところも視野に入れて、何らかの対策をとっておく必要があるだろうと思っております。若い弁理士さんで、資格は取ったもののこれはビジネスとして成り立たないなと思うときに、既に取った資格を有意義にいかしながら新しい職に転ずるところも、国全体の立場から特許庁や日本弁理士会のほうで、「こういう新しい仕事ができますよ」というところの人材育成も考えていいのではないかと思う次第です。

それから、市場の撤退についても一つは、クライアントに御迷惑をかけないように円満に撤退していただかないとイケないので、これは既に日本弁理士会のほうでいろいろな手当てをとられていると思うのですが、途中で事務所をたたむときに、どの方に案件を引き続いてお願いするかというところをスムーズにする体制を作ることによって、弁理士に仕事ををお願いする地方の中小企業の方たちが、安心して弁理士さんに仕事をお願いできるようになりますので、そのような環境を日本弁理士会全体としてつくっておくことも重要なことではないかと思っております。

いずれにしても、これからは非常に厳しい競争ですので、基本的には自助努力、自主的

な自己研鑽が必要ではないかと思うのですが、あわせて日本弁理士会や特許庁のほうからもさまざまな支援をすることによって、より適切な競争が行われるような環境をつくっていただければなと思います。

以上です。

○相澤委員長 ありがとうございます。

長澤委員、何かございますか。

○長澤委員 高倉委員がおっしゃったことに非常に近いので省略しますが、おっしゃるとおり特許出願がこれから増えていくかということ、もし GDP の伸びが数%にとどまる場合には、まだ減っていくというふうに考えるのが普通ではないか思います。我々もそうですが、中小企業も含めて日本の産業が行うビジネスが、どちらかということコンシューマービジネスから BtoB ビジネスに変化しつつあって、中小企業についても BtoB のビジネスの中の一翼というか、ある部分を担っていくようなビジネス形態が非常に増えていると思います。そのことを考えると、不特定多数の人が目にするような製品やサービスが減ってきていくこととなります。そうすると特許出願で守ることに加え、営業秘密等で守っていくという戦略も出てきて当然ではないかと思います。

そんな中で弁理士業務は、特許出願だけではなく、法律のことに我々普通のエンジニアよりはるかに近いところにおられる人材として、この国としてどうしていかしていくかという議論をしなければなりません。今回の標準関係の業務もそうですし、データ保護関係の業務、もちろん営業秘密関係の業務は当然ですが、できる限り弁理士さんを活用するオプションを増やす方向で議論したほうが産業界としては望ましいと思います。

それから、これも高倉委員からあったように、異なる法律間からのシームレス化もあるのですが、他国の法律とのシームレス化も必要です。昨今は、1つの国1つの企業だけでビジネスが完結するということが稀になっており、複数の国に跨ったビジネスにおいて、特許出願すべき国の選定やデータアクセスの行為規制は日本の不競法で守ってくれますけど、他国に行くかどうかのアドバイスが必要になります。このように他国の法律についても、ある程度の知見を持っている弁理士が、弁理士特有の専門的な能力も伸ばしつつ駆使するような形になっていくのが望ましいと思っています。弁理士研修の中にも、外国の法律であるとか、例えば今年の5月からが施行されるGDPRの影響はどうか等、複数国の法律に跨る相談に応えられるような弁理士さんが育つようなカリキュラムになってほしいと思います。

以上です。

○相澤委員長 南委員、何かございますか。

○南委員 特段ございません。

○相澤委員長 宮島委員、何かございますか。

○宮島委員 さっき、おわりに厳しく御報告されていたなということをしてしまいましたけれども、もっと言うと本当に恐らくセンスのある方々は、仕事のうちのある程度を今もう AI に取ってかわられるかもしれないという感覚はお持ちだと思うのです。弁護士さんとかでも、本当にアイデアとか提案ができるとか、そういうことができる方はもちろん生き残るけれども、補助業務とか単なる分析というだけでは、それは AI ができるようになっていくというのが見えている中では、もう弁理士さん自身もここからどうされていくかというところなのだと恐らく思います。

そのときに、もうニーズが減るから、若い人は余り参入しなくていいよということではちょっと残念なのではないかと思ひまして、むしろ若い人たちがこの世界に飛び込んで、もっと広いいろいろな分野で活躍できるような世界を広げたほうがいいし、そういうウィングを見せてあげられるような世界だと、より活躍できる。恐らく大変能力値の高い方々がたくさんいらっしゃる世界だと思いますので、日本はいろいろな分野で能力値の高い方々を死滅させて——死んではいけないか、必ずしも十分な活躍ではないと思われる局面があって、それでリカレント教育などの議論も最近活発ですけど、リカレントまで極端ではなくても、プラスアルファの教えでもう一回ウィングを羽ばたけるような世界が見られると、業界としてもいいのかなと思います。

○相澤委員長 ありがとうございます。

森岡委員、何かございますか。

○森岡委員 特にございません。

○相澤委員長 日本弁理士会に対するお話も出ましたが、渡邊委員、何かございますか。

○渡邊委員 日本弁理士会もますます頑張っていていかになくちゃいけないなと気を引き締めています。いろいろお話が出たのですが、今 AI のお話も出てきたのですが、新聞で、92.1%ですか、弁理士の仕事はなくなるという記事が出ていました。ただ、AI は AI で我々も業務に便利に使わせていただいて、いいところは取り入れて、AI のできないことをやっていこうと思っています。特に AI については、結論のはっきりしているものは、とりあえず AI は強いと思います。ただ、結論がはっきりしていないもの、特に明細書等、まだ最終

パターンがベストなものという定義ができないものについては、しっかりしたものができ
るまでまだまだ時間がかかると思うので、それについては我々がしっかりやっていこう、
クリエイティブなところはやっていかなければいけないと思っております。

それから、外国業務ですが、これは日本弁理士会も力も入れて会員の研修等しっかりや
っております。確かに外国に関する費用、トータルでは、多分膨らんでいるのでしょう。
私は正確なデータを持っていないので何となくというような勘なのですけれども、外国に
関する費用のうち、国内事務所に落ちる費用と外国事務所に落ちる費用がどの程度の比率
になっているのか。トータルは増えているけれども、その内外の比率はどうなっているの
だろうかと私は思っています。この辺は非常に難しいところで、グローバル化するとコス
ト的に安くするために、どこか飛ばしていくという手続がどんどん出てきます。我々は飛
ばされる側になってはいけないなというふうに一生懸命考えて、知恵を絞っているのです
けれども、この辺は我々も更に考えていかなければいけない事項だと思っております。

今ちょっと思いついたのはそんなところですよ。

○相澤委員長 ありがとうございます。

木戸委員、何かございますか。

○木戸委員 今回、改めて報酬体系のところいろいろと御意見をいただいて、何となく
感じておりますのは、ユーザーと弁理士側とが一定の相場観をきちんと共有することが大
事なのかなと感じております。そのためにアンケートをこれから取ることになると思いま
すけれども、ただ結果を公表してしまうと、かえって誤解を生みかねないというのもあり
ます。仕事に見合った対価がどういうものなのかというのをきちんと説明できるような形
で、お示しするような資料が作れたらなと考えております。

○相澤委員長 ありがとうございます。

報告書について各委員から御意見がございまして、これを事務局において必要な修正を
加えまして、その修正の結果の調整につきましては私に御一任いただきまして、事務局に
おいてパブリックコメントを実施することにしたいと思っておりますが、皆様よろしいでし
ょうか。

〔「異議なし」の声あり〕

○相澤委員長 ありがとうございます。

4. 閉 会

○相澤委員長 それでは、今後のスケジュールにつきまして、事務局からお願いいたします。

○川合秘書課長 次回の会合でございますけれども、パブリックコメントの終了後に開催したと思います。具体的な日程につきましては、委員長と相談の上、追って御連絡させていただきたいと思います。

以上でございます。

○相澤委員長 以上をもちまして、本日の審議を終了いたします。ありがとうございました。

皆様、どうぞ良いお年をお迎えくださいませ。