

産業構造審議会知的財産分科会
第14回弁理士制度小委員会
議事録

特許庁

1. 日 時： 平成 31 年 3 月 19 日（火） 15：00～16：52
2. 場 所： 特許庁庁舎 7 階 庁議室
3. 出席委員： 蘆立委員、飯田委員、市毛委員、加藤委員、櫻井委員、高倉委員、
長澤委員、南委員（委員長代理）、森岡委員、渡邊委員、坂本委員
4. 議 題： 開会
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

○川上秘書課長 それでは、定刻になりました。

本日は、御多忙のところをお集まりいただきまして誠にありがとうございます。

まず新任の委員の御紹介をさせていただきます。今回より新たに坂本委員に御就任いただきました。坂本委員よろしくをお願いいたします。

○坂本委員 坂本です。よろしくをお願いいたします。

○川上秘書課長 本日でございますが、井上委員が御欠席との御連絡を受けております。また、相澤委員長から、御欠席の御連絡をいただいております。なお、市毛委員は遅れていらっしやいます。

それでは、開会に先立ちまして、特許庁を代表いたしまして特許技監の嶋野から一言御挨拶申し上げます。

○嶋野技監 嶋野です。委員の皆さん、御多忙のところを御出席賜りましてありがとうございます。

第14回弁理士制度小委員会の開催に当たりまして御挨拶を申し上げたいと思います。

昨年度の小委員会では、標準、それから、データの利活用について、弁理士の関与の在り方を御審議いただき、「標準・データに係る業務への弁理士関与の在り方について」というタイトルで報告書を取りまとめていただきました。

この報告書を踏まえまして昨年5月、弁理士法を改正いたしました。本年7月からこの内容が施行されるわけではありますが、昨年度御審議いただきましたことをまずお礼申し上げます。ありがとうございます。

今後ますますユーザーニーズが多様化、高度化する中で、これまで以上に弁理士の有能な人材を育成、また、取り込んでいくということが重要になってまいります。

本日は、このような観点も踏まえまして、これまでにいただいた委員の皆様からの御意見に関してフォローアップを行うとともに、人材の確保に関する最近の課題などについて御審議いただく予定となっております。

前回の開催から1年ぶりになりますが、今一度弁理士制度に関して忌憚のない御意見を賜ればと思っております。

以上、簡単でございますが挨拶とさせていただきます。よろしくをお願いいたします。

○川上秘書課長 本日の議事進行につきましてですが、代理に関する規定でございます産

業構造審議会運営規定第13条第5項に基づきまして、相澤委員長から南委員を代理として御指名をいただいておりますので、以降の議事進行につきまして、南委員長代理にお願いしたいと思います。南委員長代理よろしくお願いいたします。

○南委員長代理 南でございます。

何分不慣れな点が多々あるかと思っておりますけれども、円滑な進行に努めていきたいと思っております。皆さんの御協力よろしくお願いいたします。

それでは、議題に入る前に、タブレットの使用方法について事務局から御説明をお願いいたします。

○川上秘書課長 経済産業省では、紙の資源の節約の観点から、審議会におきましてタブレットを使用することとしてございます。タブレットの使用方法に関しましては、お手元のタブレットの使い方という紙を御参照いただければと思います。

資料の一覧画面におきまして第14回弁理士制度小委員会のフォルダを開いていただきますとPDFの資料の一覧が出てまいります。その角付括弧の資料1、2、3、4、5、それから参考資料1、参考資料2という番号で資料の御案内をしております。操作でお困りの場合は、都度手を挙げていただくなりしていただければ、担当の者が駆けつけて対応させていただきます。

また、マイクはスイッチが入っておりますので特段操作いただく必要はございませんが、もし自分の声が小さいかなとお気になる場合は、マイクに若干近づきぎみに御発言いただければと思いますのでよろしくお願いいたします。

2. 前回までの御意見等に関するフォローアップ

○南委員長代理 それでは議題に入りたいと思っております。

まずは議題1の前回までの御意見等に関するフォローアップについて、日本弁理士会から御説明いただけると伺っております。

最初に日本弁理士会会長の渡邊委員より一言御挨拶をいただいたあと、副会長の坂本委員より御説明をお願いいたします。ではよろしくお願いいたします。

○渡邊委員 日本弁理士会会長の渡邊でございます。

本日はお集まりいただきまして大変ありがとうございます。

今期は、報告書をお配りさせていただきました「知財広め隊」、それから初めての試みで

あります多年度にわたる広報戦略、それから、伊丹会長から引き継ぎました弁理士知財キャラバン、人材育成、倫理規定の見直し等いろいろな事業を進めてまいりました。私の任期はもうあと残りわずかでございますが、今振り返ってみると、やはりまだやり残したこともたくさんあります。これからしっかり整理して、まだまだ次年度につなげていかなければいけない事項もありますので、これからも清水次期会長にも頑張ってもらいたいと思っております。

今日は皆様の貴重な御意見を伺って、弁理士会のこれからの運営に役立てていきたいと思っておりますので、ひとつよろしく願いいたします。

○坂本委員 それでは、1年間の日本弁理士会の取組につきまして、坂本より資料3を用いて説明をさせていただきます。よろしく願いいたします。

2018年度日本弁理士会の取組～知財の輪の拡大を目指して～という資料でございます。

スライドの2にまいります。目次を御覧ください。本日の報告は3部構成となっております。

1点目は新たに弁理士の業務として加わることになりました標準・データに関する業務についての取組に関する報告。

2点目は適正な業務遂行に向けての取組。具体的には倫理の見直しと事業承継に関する取組に関する報告。

3点目は知財の輪の拡大に向けた取組、具体的には知財広め隊や弁理士知財キャラバンといった中小企業支援や知財普及に関する取組、弁理士の育成に向けた取組、弁理士の魅力向上に向けた取組に関する御報告でございます。

それでは、スライド3にまいります。

まず弁理士制度小委員会報告書「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」を受けました取組について御報告させていただきます。スライド3でございます。

標準関連業務に関する知識、能力の習得に関する取組について報告いたします。

上の水色の箇所に記載した内容が報告書において御指摘いただいた事項でございます。下の黄色の箇所に記載した内容が当会が取り組んだ内容です。

標準関連業務につきましては、基礎的知識を習得させるための研修の必修化や、専門的知見の習得に資する研修についての検討、標準化に関する資格の習得促進といった御指摘をいただきました。

これらの点につきまして、当会では大きく3つの取組を行ってまいりました。

1つ目は標準化に関する基礎的知識を習得するための研修を必修化とし、全弁理士に受講を義務付けました。この研修の概要につきましては資料の記載のとおりでございます。

2つ目は専門的かつ高度な知識の習得に資する研修の実施と検討です。研修の一例は資料に記載したとおりですが、次年度以降も更に充実させていく予定でございます。準備として本年度は実際に企業を訪問し、標準化を含めた知財戦略の提案を行うトライアルを実施し、弁理士の関与の在り方について検討を行ってまいりました。

3つ目は資格習得の促進に向けて日本規格協会が実施する標準化セミナーにつき、多くの会員が集まる必修研修の会場でパンフレットを配布して周知いたしました。

スライド4にまいります。

データ関連業務に関する知識・能力の習得への支援に関する取組について御報告させていただきます。

データ関連業務につきましては、標準関連業務と同様に、基礎的知識を習得するための研修の必須化、専門的知見の習得に資する研修についての検討について御指摘いただき、さらに研修カリキュラムの検討に際しては、外部の専門家に協力を求めることが望ましいとの御指摘をいただきました。

当会では、標準関連業務と同様に、データ関連業務についても、基礎的知識を習得するための研修については全弁理士に受講を義務付けました。また、専門的かつ高度な知識の習得に資する研修についても実施してまいりました。研修の概要につきましては資料に記載のとおりでございます。

スライド5にまいります。

標準・データに係る中小企業等支援に関する取組について報告をいたします。

中小企業等の支援に関しましては、相談を受けた弁理士が専門的知見を有する弁理士を紹介できるようにするための情報提供や、外部の専門家とのネットワーク構築、報酬体系の在り方についての検討といった御指摘をいただきました。

これらの点につきまして当会では大きく3つの取組を行ってまいりました。

1つ目は専門的知見を有する弁理士を紹介する仕組みの検討です。このような弁理士を円滑に検索、紹介できる仕組みをシステムチックに行うようにするためには、データベース構築も視野に入れた中長期的な検討が必要となります。他方で法改正の施行が本年7月に控えていることから、この検討結果を待つこともできません。そこで当面は造詣の深い委員が多数所属している当会内の委員会において紹介するスキームを採用することといた

しました。

標準に関しましては「技術標準委員会」、データ関連業務に関しましては「不正競争防止法委員会」が対応させていただきます。

また、資料には記載しておりませんが、データに関する基礎的知識を習得するための研修においては、自身で分からないと思ったならば抱えるのではなく、他の弁理士や弁護士をはじめとする専門家と協力して進めるべきということに言及しております。

2つ目は外部の専門家との人的ネットワーク構築に向けて、本年度「関係団体連携促進ワーキンググループ」を新たに設置しました。既に弁護士をはじめとする士業の皆様とは地域における士業協議会や相談会などで御一緒に活動させていただいておりますが、こちらのワーキングを通じて、各組織と互恵的な関係を構築することを目的として本年度設置させていただきました。

3つ目はコンサルティング業務等に資する報酬体系に関する検討です。

タイムチャージ制をはじめとする様々な報酬体系の在り方につき、当会内の複数の委員会で検討を行ってまいりました。本年度は答えが出るには至っておりませんが、次年度も引き続き検討を行っていく予定でございます。

スライド6にまいります。

弁理士ナビの機能強化に向けた取組について報告いたします。弁理士ナビの機能強化については、専門家への相談や、ユーザー会員に対するヒアリングやアンケートを行い、その結果を基に大きく3つの視点から検討を進めております。

1つ目は、これまで以上にユーザーフレンドリーな弁理士ナビとするために検索機能の見直しです。

1に記載のとおり、専門分野の追加や外国関連の検索項目の追加は既に完了しております。今後はメニューの名称やデザイン等を見直すとともに、絞り込み条件の追加など検索機能の改善の検討を予定しております。これらの改修を通じまして、より直感的に操作できる弁理士ナビにしていきたいと考えております。

2つ目はマッチング機能向上に向けた弁理士の情報登録方法の見直しです。こちらはユーザーの方々の利便性向上はもとより、先ほど報告しました弁理士が専門的知見を有する弁理士を円滑に検索できる仕組みにもつながると考えております。具体的な検討は今後進めてまいります。適宜進捗を報告させていただければと思っております。

3つ目はユーザーニーズの調査に向けた中小企業を対象としたアンケートの実施です。

本年度もヒアリングやアンケートを実施いたしましたが、弁理士ナビのようなツールは継続的に見直していくものであると考えております。将来を見据えてアンケートを実施する予定でございます。

スライド7にまいります。ここからは適正な業務遂行に向けての取組について報告させていただきます。

まず弁理士倫理の抜本の見直しについて報告いたします。

一昨年3月に開催されました弁理士制度小委員会におきまして、当会の弁理士倫理の抜本の見直しを行う予定であることをお示しいたしました。

また、昨年行われました小委員会におきましては、事務所等における情報管理の在り方について検討を行うことが望ましいとの御指摘をいただきました。これらの点に関しまして、当会で大きく2つの取組を実施しております。

1つ目は弁理士倫理の抜本の見直しです。まず弁護士職務規程を参考に、弁理士倫理に含まれていないところをピックアップすることから始め、3つの点につき重点的に検討を行いました。

1点目は事務所単位での利益相反の管理、機密保持、2点目は従たる事務所の位置付けと事務所名称に関するルール等の明確化、3点目は有利な結果となることの請け合いの禁止です。

このうち1点目の事務所単位での利益相反の管理、秘密保持につきましては、先行して対応することが適当であると考え、今年度中に規則案を含めた改正の方向性を承認し、次年度の総会において改正を成立させる予定でございます。

なお、倫理規定の抜本の見直しにつきましては、次年度以降も検討を継続し、知的財産に関する専門家の名に恥じない倫理規程を作っていく所存でございます。

2つ目は利益相反防止に向けた「弁理士倫理ガイドライン」と「弁理士業務標準」の改訂と、継続的な注意喚起です。

具体的には昨年度末にそれらの指針にコンフリクトチェックリストを追加するなどの改訂を行いました。この改訂版を全会員に周知し、加えて月1回定期的にメール配信している弁理士業務の虎の巻において継続的に倫理向上に資する注意喚起を行っております。

なお、スライド8に改訂に先立ち実施しました実態調査の結果を参考として紹介させていただきます。

続きましてスライド9にまいります。事業承継体系の充実に向けた取組について報告さ

せていただきます。

一昨年3月の弁理士制度小委員会におきまして、事業承継等に関する留意事項集を作成し、周知する予定であること、高年齢者を対象に、引き継ぎ体制等に関する調査を行う予定であることをお示しいたしました。

事業承継体制の充実に関しましては、当会では大きく4つの取組を実施しております。

1つ目はお示しした留意事項集を作成し、全会員周知を実施いたしました。

2つ目は高年齢者を対象とした調査を実施いたしました。調査の結果、2009年時点からの変化が余り見られていなかったことから、この後、マッチングシステムについての周知を実施し、不測の事態に対する意識改善を図っているところでございます。

3つ目はマッチングセミナーの開催です。2015年にスタートしたこの取組を本年度も引き続き実施しております。なお、金銭的な理由で承継が達成されないようなことがないよう、本年度は適正な譲渡価格に関するセミナーも開催いたしました。

4つ目は会員総合相談窓口による個別相談対応です。会員からのあらゆる相談を受け付ける組織として設置されている窓口において、様々な相談への対応を行っております。なお、相談事例を蓄積したQ&Aを会員向けに公表しており、この中には事業承継に関するものも含まれております。

スライド10を御覧ください。ここからは知財の輪の拡大に向けた取組について報告いたします。

本年度の日本弁理士会の事業のキャッチコピーは「知財の輪の更なる拡大を目指して」であります。その旗印の下、様々な活動を展開してまいりました。本日は、その中から中小企業等支援及び知財制度普及に関する取組、弁理士の育成に関する取組、弁理士の魅力向上に関する取組について報告いたします。

まずは中小企業等の支援及び知財制度普及に関する取組について報告させていただきます。このテーマに関しましては、知的創造サイクルを更に活性化すべく、弁理士が中小企業等の知財マインドの向上に寄与することを目指しまして活動してまいりました。本日は2つの活動について報告させていただきます。

1つ目は今年度と昨年度、2年間の目玉事業であります知財広め隊事業です。この知財広め隊事業は、各地の中小企業等に知財の有用性を認識していただくことを目的に、全国47全ての都道府県において合計108回のセミナーを実施いたしました。セミナーと併せて交流会も開催し、開催地域の弁理士と企業や金融機関と地域の団体とのネットワークが確

実に構築されたところでございます。またセミナーに参加した弁理士の7割を超える者から良かったという感想が得られております。

この知財広め隊事業ですが、本会が単独で行う事業としては本年度をもって終了いたしますが、事業がなくなるわけではなく、今後は地域会が主催する広め隊、また、巡回特許庁とコラボレーションするという形での広め隊として実施していく予定でございます。

スライド11にまいります。

2つ目の事業としまして弁理士知財キャラバン事業について報告いたします。弁理士知財キャラバン事業ですが、開始から4年が経過したことを受けまして、本年度は事業成果の検証を行いました。その結果、キャラバン事業につきましては、ほとんどの企業が良かったとの感想をお持ちである一方、業績が向上した企業は3分の1程度であることが分かりました。また、3回にわたる訪問支援を行ってございましたが、約半数が3回目の訪問時に追加の支援の依頼や相談を受けていたことが分かりました。この結果を受けまして、次年度は弁理士知財キャラバン事業を更に充実させるためリニューアルすることといたしました。具体的には訪問回数を倍増し、解決等の実践支援までキャラバン事業の中で行います。さらに訪問する弁理士も、知見、経験の豊富な弁理士に限定してより高度なコンサルティングを実現してまいります。また、キャラバン事業を通じての人材育成としまして、事例集を作成し、会員に還元する予定でございます。

スライド12を御覧ください。

弁理士の育成に関する取組についてでございます。弁理士の輪の拡大には、私たち弁理士自身が様々なニーズに応える存在となる必要があります。そのために業務に即した研修の一層の充実を図るとともに、知財人材の育成に力を入れてまいります。

1つ目は知財コンサルティングを担う弁理士の育成です。こちらについては、キャラバン事業を筆頭に、近年継続して力を入れているところでございます。本年度は小説のモデルとなりました弁護士弁理士の方や官庁の方、金融機関の方など様々な世界の方から講師をお招きして研修を実施してまいりました。

2つ目はグローバルに活躍できる弁理士の育成でございます。こちらも近年、継続して力を入れているところでございます。本年度の特徴としましては、新興国を含むアジア地域に関する研修を充実させたことがあげられます。さらに国内外の大学との共催セミナーも実施してまいりました。

また、グローバルな関係では、本年度、アジアセミナーとしてカンボジアに行つてまい

りました。

スライド 13 を御覧ください。最後に弁理士の魅力向上に関する取組について報告いたします。

私たちとしましては、弁理士の魅力を向上するためには、弁理士が様々な場面で活躍できる存在であることを知っていただく必要があると考えております。そこでこれまで行ってきた基本単年度での広報活動ではなく、5年計画に基づく広報活動をスタートさせました。弁理士が置かれていた状況はかなり厳しく、2017年度時点では、弁理士という名称を知っている方は71.9%にとどまっていました。弁理士の仕事の内容まで知っているという方は38.2%という状況でした。そこで本年度はまず弁理士の認知度を向上させることが急務と判断し、メインターゲットを20代から30代のビジネスパーソンに設定し、新たなタグライン「アイデアを、権利に育てる」を用いて認知度の拡大を実施してまいりました。

具体的にはタレントを用いた大々的なイベントや漫画の発行などを行ってまいりました。お手元に漫画「閃きの番人」の第1話をお配りさせていただきましたので、お時間のあるときにお目通しいただければと思います。

このような取組の結果、弁理士の名称認知度は3.1%上昇し、75%まで向上することができました。5か年計画ですので、次年度以降もこの活動は継続してまいります。最終的に2022年までに名称認知度を82%まで達成し、身近なパートナーというイメージを醸成していきたいと考えております。

私からの報告は以上です。

○南委員長代理 ありがとうございます。

渡邊委員は今の説明について何か補足する点とかございますか。

○渡邊委員 特に今のところございません。

○南委員長代理 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。

今の日本弁理士会からの御説明いただいた取組状況を踏まえまして、御自由に御質問、御意見をお願いいたします。いかがでしょうか。

○長澤委員 2点ほどコメントさせていただきます。弁理士業務のコンフリクトは、特に最近発生しやすくなっています。我々もいわゆるIT系の技術を非常に多く取り入れていますし、あらゆる業界で取り入られているAI関連技術についてもコンフリクトが発生する可能性が高いといえます。IoTや、セキュリティメジャー等はほぼ全ての事業分野で

扱われることが多いため、コンフリクトを完全に止めるというのは非常に難しくなっていると思います。かといって企業側が事務所に対して、他者からその技術分野に関するいかなる仕事も引き受けては駄目、と指示すると業務が成り立たないということがあるので、例えば我々の場合は、お付き合いしている事務所が新しいクライアントと仕事をする場合には報告をいただいて、担当分野を教えていただいて、だったらこうしましょう、ではこういうふうに分内の担当者を分けましょう、こことここの情報のやりとりはこうしましょうというようなルールを最終的には作っております。そのような仕組みを弁護士会でトータルに検討されて、ガイドラインなりを作られると非常にやりやすくなるのではないかと思います。

弁護士の業務の場合は、訴訟や、ある限られた事件のことが多いので、コンフリクトは比較的発生しにくいですが、いわゆるプロセキューション業務、権利化業務については非常に発生しやすいということで、次のテーマにされてはどうかと思いました。少し弁護士とは違う面があるのではないかと考えています。

それから、もう1つ、グローバルな弁護士さんを育てましょうというときに、この資料に出ているプログラムは割と座学が多かったのですが、我々の社内弁護士を育てる場合で、グローバルな弁護士を育てる場合、外国の事務所に送り込み、海外での経験を積ませるとかなり成長して帰ってくるので、研修制度として、外国の事務所や、外国の企業に送り込むということを考えてはいかがでしょうか。

以上2点です。

○南委員長代理 ありがとうございます。

今の長澤委員のコメントについて弁護士会のほうから何かコメントはございますか。

○坂本委員 長澤委員ありがとうございます。

本年度、関係団体連携促進ワーキング、先ほども御紹介させていただいたワーキングで、知財協さんと意見交換をさせていただきまして、できればもう少し次年度は一步踏み込んで御意見を交換させていただきながら、コンフリクトについて弁護士会でおまとめができればと思っております。

○南委員長代理 ありがとうございます。

○市毛委員 今の利益相反の問題についてですが、コンフリクトチェックをきちんとやっていたかどうかということに関しては、データもあり、喚起もされているようなの

ですけれども、従前、私が申し上げたのは、その前提として、事務所単位で利益相反を禁止する規定があることが前提ではないか、ということです。弁護士職務規程のように、事務所単位での禁止規定というのがないというのがまず問題だと思われま。なぜかというところの判断は、実は弁護士の中でも非常に難しく、我々が倫理研修を受けるときも、必ず限界事例について事例を挙げて判断をさせると、現役の弁護士でも意見が分かれるというようなこともあり得る、そういうような非常に判断の難しいものなのです。

ですので、禁止規定をまずきちんと決めておいて、その禁止規定にのっとって定義をきちんとする。弁護士の利益相反の禁止の中では、絶対に受任してはいけない利益相反と、それから、依頼者、当事者、相手方が同意すれば受けてもいいですよという利益相反とあるのです。それは何が違うかというところ、弁護士に関していうと、弁理士さんもそうだと思うのですけれども、依頼者に対して忠実義務、つまりベストを尽くさなければいけないという義務を負っていますので、たまたま知ってしまった他者の情報を依頼者にお伝えしないのは忠実義務違反、お伝えすれば守秘義務違反になるという義務の衝突が起きてしまうような事件はもう受けてはいけない部類となっています。そういった忠実義務とは関係のない依頼者同士の了解の下で調整ができるような利益相反に関しては、双方の同意をとればいいということになっています。ですので、一般に利益相反といっても多様なカテゴリーがありますし、その定義や限界事例なんかを研究する上でも、まずは禁止規定をきちんと置いていただくということが必要ではないかと思ひます。本日の弁理士会の資料ですと、「事務所単位での管理」という言葉が使われているのですが、この管理というのは、コンフリクトチェックをきちんとやるように管理ということなのか、いや、禁止規定を置くという御趣旨なのか、その点はいかがでしょうか。

○南委員長代理 弁理士会のほうでいかがでしょうか。

○渡邊委員 事務所単位での利益相反、今、規定がほぼできあがって、多分今期中に1回役員会を通して、次年度で総会にかけていただくという手順になると思ひます。事務所単位の利益相反と、それから、事務所単位での秘密の漏えい、その2本をまず先行してやろうということで、これらは一応条文案ができあがっています。

それから、いろいろアンケートを取ってみました。先ほどお話があった同意が得られればということについてですけれども、利益相反が危ないような場合、アンケートの結果を見ますと、やはりお断りするというのが原則で、それでもお願いできないかというような

交渉があった場合には、一応お話しして、今こういう状態なのですが、それでもよろしければというようなことで、状態をお話した上で双方の同意をとって受任するというケースがあるということが、アンケートから見て取ることができました。

ただ、全体としてどれぐらいそれがあるかとなると、全体数はまだ把握しきれておりません。

○南委員長代理 ありがとうございます。

○市毛委員 御質問したのは、規定の中で事務所単位での利益相反の禁止ということがうたわれているかどうかということでございますが。

○渡邊委員 事務所単位での禁止という規定をこれから新設するというところで、条文案がこれから今期の役員会にかかるということですか。

○市毛委員 ありがとうございます。結構です。

○南委員長代理 よろしいでしょうか。

そのほか何か御意見等ございますでしょうか。

○加藤委員 今日の議題の中で、あとで弁理士試験の場面も出てくるかと思うのですが、それとも関係あるのですが、魅力度向上ということに関して、広報のターゲットとして20代から30代のビジネスパーソンをメインに考えておられる。これはどちらかというところ、弁理士にとっての若い世代のお客さんを確保するという、そういうことでしょうか、分かりやすく言うと。

お聞きしたいのは、若手という場合に、まず学生なんかの弁理士についての認知度向上というのも一方ではあると思うのですが、その辺りはどう考えておられるかお願いできますでしょうか。

○渡邊委員 若い方の認知度が低いというのはアンケートの結果に出ております。昨年やった広報戦略においては、若い人を中心にまず弁理士という名前を知ってもらおうということでスタートしました。若い人をターゲットにしたというのは認知度が低いということと、それから、今インターネットを使った発信力が若い人のほうが多分持っているだろうから、そこに知っていただいて発信してもらおうということで、若い人、20代、30代をターゲットに広報戦略を実施しました。

それから、あと広報戦略以外で、支援センターのほうで小学校、中学校、高校、高専、大学、そういうところに知財の出前事業をやりながら認知度を広めるという努力は今しています。ただ、目に見えて成果がどうかというと、なかなか難しいところで、今回の広報

戦略で、あとから取ったアンケートでも、若い人が急に伸びているという結果は残念ながらまだ今のところ得られていません。ただ、じわりと伸びてきていることは確かです。

○南委員長代理 ありがとうございます。よろしいでしょうか。

○飯田委員 スライドの5枚目、専門的知見を有する弁理士を紹介する仕組みということ、これはユーザーにとって有用な仕組みと考えているところなのですが、何をもって専門的知見を持っているのかというところの評価方法を教えていただきたい。

特に、コンサルティングに強い弁理士というのは、基本的に企業で知財戦略などに非常に携わってこられたような方が、昨今コンサルティングを専門とするような弁理士事務所を立ち上げているケースが多いと理解しています。そこで、前職についてもデータベース等々に入れていただくと、専門的知見を有していることの判断の一助になると思うので、今後御検討いただきたいと考えております。

もう1点、先ほど指摘のあった利益相反の話なのですが、公正な業務をしていただくために事務所単位で禁止するというのは重要なことだと思っています。ただ、その一方で、最近、大きな事務所が増える中で、1人の弁理士が担当している企業については当該事務所として受任することが完全に禁止されてしまうこととなります。市毛先生がおっしゃっていたように、禁止されるべき利益相反と、疑念の発生が回避できるような利益相反とを運用の中で整理をいただいて、ユーザーからしても適切な弁理士さんにアクセスできるような体制を取っていただきたいと思っています。

以上です。

○南委員長代理 よろしいでしょうか。全部で3点あったかと思いますが、お願いいたします。

○坂本委員 坂本のほうから回答させていただきます。

まず1点目の専門的知見を有する弁理士の紹介に関しまして、今現在、研修講師を務めることができるぐらいの者は専門的知見を有する者であると判断しておりまして、その判断ですと、標準のほうで13名、データのほうで2名という形になります。ただ、これだけですと少し人数が少ないので、技術標準委員会のメンバーが26名おりまして、不正競争防止法委員会のメンバーが39名おります。その中でもかなりコンサルができるぐらいのレベルの者を考えますと半数ぐらいかと思われまして、あわせて標準のほうで30名、データのほうで20名ぐらいと弁理士会の中では現在考えております。それが1点目であります。

2点目に関しまして、前職等の経歴がという、前職の勤めていた企業等が記載されてい

ればというお話に関しましては、今現在できておりませんので、検討してまいりたいと考えております。

もう1点の利益相反に関しまして、御指摘のとおり、禁止されるべき利益相反の種類には2つある、必ず禁止しなければいけないものと、情報のコンタミ等も含めて企業が許してくれるばやってもいいというものもあるかと思えます。こちらも弁理士会内では今現在検討ができておりませんので、こちらも検討させていただきたいと思えます。

ありがとうございます。

○南委員長代理 ありがとうございます。

そのほかいかがでしょうか。

○高倉委員 私はこの資料を拝見して、特に3番目の柱のところでは弁理士の魅力をどう高めるかという点について少しコメントしたいのですが、書かれてあることは基本的に大賛成で、今後中小企業などを含めて、ユーザーニーズに応じて幅広いビジネス、コンサルも含めた仕事ができるようにして仕事の魅力を高めよう、そういう仕事ができるのだということ若い人にも伝えて、将来のお客さんなのか、あるいは弁理士試験を受けてもらえるような人達をターゲットにした勧誘活動、多分両方ともあると思うのですが、特に弁理士になってもらいたいというときには、仕事の面白さを特に若い学生たちに伝える、先ほど加藤委員から御指摘もあったと思うのですが、大学で行われている就職説明会等々にも弁理士会として積極的に参加して、職業としての弁理士の魅力を若い理工系の学生を中心にアピールしていったらいいのではないかと考えております。

その際にぜひアピールしてもらいたいと思うのは、やはり今後の弁理士の仕事を川上、川中、川下と分けたときに、川上というのは研究開発、川中は研究開発の成果を権利化する段階、それを使って商業化する段階を川下といった場合に、従来の弁理士の仕事は主に川中でした。しかし、川中だけではなかなかビジネスとして成り立たないし、それだけでは中小企業とか、地域とか、農業とか、そういう分野の方たちのユーザーニーズにも応えることがだんだんできなくなっているはずだと思うのです。したがって、将来、やはり弁理士さんの活躍の分野は、川中だけで利益を上げるのではなくて、川上でも、川下でも利益を上げられるような仕組みを作ること、それがやはり収入の増加をもたらす、ということが若い方たちが弁理士になってみようと思う本音の動機を触発することにもなりますし、何よりは地域、中小企業関係者のニーズに応えることができるという国家的な責務に応える役割を弁理士は果たすのだぞというメッセージを若い方に伝えることができる

と思うのです。そういう仕事が総合的で面白い、なおかつ収入増にもつながるのだというところをもう少しアピールするといいと思うのです。

その上で、では具体的にどうするかという議論はまた次の議題のところであるかもしれませんが、私はやはり基本的には自己研鑽と、人的ネットワークの構築をしっかりと各弁理士さんの方たちがやっていくこと、自分でコンサルできるようになるためには、過去の経験も大事だと思いますが、自らやはり学ぶことというのもたくさんあると思いますので、そういう自己研鑽の場を弁理士会が各会員に、特に意欲のある会員に提供できる体制を作っておくこと、それから、人的ネットワークというのは、やはり他の士業との協業だと思うのです。弁理士だけであらゆるユーザーニーズに応えることができなくなってきていますから、中小企業診断士であるとか、税理士であるとか、公認会計士のような方たちと組んだ仕事ができるような仕組み、体制、法制度というのをやっていくということがやはり弁理士としてこれから大事になっていくのではないかと思います。

いずれにしても弁理士の仕事のコアは川中の部分だと思うのです。どうやって明細書を書いておけば、将来の標準化のプロセスが変わったときにも有効な権利が活用できるかということを視野に入れて明細書を書かなければいけませんし、そういう意味では、川中の専権業務を自分のコアとしながら、川上や川下でどうやって利益を出していくかということが全体をつなげる、これは弁理士でないとできない、弁理士であればできるという分野だと思うので、そういう観点から将来の弁理士像というのを描いて、ぜひ若い方に示して、そういったスキルを全国の中小企業とか地域の方たちに示していくということがいろんな意味で大事ではないかなと思いました。

以上です。

○南委員長代理 ありがとうございます。

今のコメントについて何か。

○渡邊委員 ありがとうございます。

就職説明会でというのは非常に面白いアイデアだと思いますので、どこかの部署でそこまで広げて活動ができるように考えていきたいと思います。

それから、先ほどお話した知財広め隊ですけれども、就職説明会とはちょっと違うのですけれども、いろんな御縁があって、九州大学の起業部という会社を起すクラブがあるので、そこで1回やらせていただいて、あと埼玉大学でもやらせていただきました。学生さんにお話したところ、やはり非常に熱心に聞いていただいて、学生さんに直

にお話するのは非常にいいんだなという実感を持っています。非常に興味を持っていただけ、あとで食事会をやったのですけれども、食事会のときも、食事を摂るのも忘れていろいろ質問攻めになって、食事が大量に余ったのですけれども、パックでみんな持って帰っていただいたという非常に元気でいい会合ができました。

それから、川中だけでなく川上、川下というお話、これも有り難いお話で、我々は今皆さんにコンサルをもっと積極的にやっていただき、それで知財戦略全体にわたっているアドバイスができるようにしようとしています。これは広報戦略のほうでアンケートを取ったのですが、弁理士に何をしてほしいですかというアンケートを取ったら、余り弁理士とお付き合いのないところからは、コンサルとか、相談とか、知財戦略とか、そういうものをしてほしいという要望が結構多くありました。そういう要望も見ますと、やはり親密に会社、中小企業さんとお付き合いして、内情をしっかりと把握した上で、親身になって戦略を立てていくというようなコンサルをやっていかななくてはいけないだろうと思っています。

知財経営センターというのを作りまして、その方向のレベルアップ、研修の提供等を今やっておりますので、これをますます充実させていきたいと思っております。

ありがとうございます。

○南委員長代理 ありがとうございます。

私から一言言うと、今の就職説明会のアイデアはとてもいいと思うのですね。特許庁ですら、審査官、職員の就職説明会に説明に行って、なりたければ公務員試験を受けてくださいとやっているわけですから、弁理士会さんもそこは一緒に、いい仕事の魅力をアピールして、弁理士試験を受けてくださいというのはいい考えではないかと思います。

ありがとうございました。

それではほかに、よろしいでしょうか。

では次の議題に入りたいと思います。

3. 弁理士制度に関する最近の課題について

○南委員長代理 それでは、議題2の弁理士制度に関する最近の課題についてということで、資料4と5について事務局から説明をお願いしたいと思います。

○川上秘書課長 それでは、事務局から資料4と資料5につきまして御説明させていただきます。

きます。既に御議論いただいている話と重複いたしますが、議論の材料提供ということで御覧いただければと思います。

資料4でございます。平成30年度の弁理士試験の実施状況につきましてデータをまとめさせていただきました。

スライドの1ページ目に結果概要を載せてございます。一番上にございますように、志願者数が3977人に対しまして合格者が260名、率でいいますと7.2%ということでございます。

経年的なグラフを2ページ目にお付けしてございます。オレンジ色の折れ線グラフが志願者数でございまして、平成20年、2008年、1万人強でございますけれども、これをピークに減少傾向になっているということでございます。それで平成30年、今年度におきましては4000人を切ったという志願状況でございます。

それから、次の3ページ目でございます。合格者、志願者の平均年齢を左側のグラフで付けてございます。志願者につきましては青の折れ線でございますけれども、10年間ぐらいで平均年齢が4歳ほど上昇してございます。合格者につきましても、上がったたり下がったりというのはございますが、平成21年度から比べますと2歳ぐらい上がっているということでございます。

それから、若干とびまして5ページ目を御覧いただければと思います。10代、20代という意味で若年層の割合で申し上げますと、特に右側のグラフでございますけれども、志願者の男女別割合で申し上げますと、女性の割合というのが増えてきてございまして、平成30年度、昨年もそうですけれども、3割を超える程度にまで女性の志願者割合が若年層で増えてきているという状況でございます。

それから、次のページでございます。参考で初回志願者の数と割合をお付けしてございます。左側のグラフを御覧いただければと思いますが、数自体は棒グラフで減少傾向ではあるのですが、志願者数のうち初回志願者の割合ということで申し上げますと、ここ数年ぐらいは下げ止まってきている、大体2割ぐらいということで推移をしているということでございます。

これが平成30年度の弁理士試験の実施状況ということでございまして、次に資料5を御覧いただければと思います。弁理士制度に関する最近の課題についてということでスライドをまとめてございます。

タイトルの次に目次をお付けしてございます。大きく2つの柱を建ててございます。今

回、法改正の内容を具体的に検討するというよりも、弁理士業務に関する課題というものを中長期的な観点で広く御審議いただければということで列挙させていただいております。

1点目が既に御議論いただいているところでございますけれども、弁理士の人材確保という観点から、大きく中小企業支援、あと試験の志願者数の減少に対することというのを挙げております。

次に2. もう1つの柱でございますけれども、弁理士の制度に関する検討項目というようなことで大きく3点程度、1つは最近いろいろビジネスとかも増えてきてございます農水知財における弁理士への期待でありますとか、あとは全く別の観点でございますが、承継の問題というようなことも踏まえまして、制度に関する課題というものを挙げさせていただきます。

次に資料の2ページ目でございます。中小企業に対する知財活用支援施策の必要性ということでございます。

一番上のところに記載してございますように、我が国企業の99.7%が中小企業でありまして、また、従業員数で見ましても、雇用全体の7割、70%ということではありますが、特許出願件数で占める割合ということで見ますと15%に過ぎないということになっております。

それから、あと次の〇のところでございますけれども、特許権を保持する中小企業の売上高経常利益率で見ますと4.2%ということで、特許権を保有していない中小企業2.6%よりも高いわけですが、大企業の平均の3.2%よりも高いといったような状況がございます。

外国出願率ということで見ましても大企業に比べて低いというようなところがございまして、中小企業を支援する余地というものが高い、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という問題意識でございます。

それに対しまして次の3ページ目でございますが、これまでも御議論をいただいております、相談業務につきまして、コンサル業務とか、オープンクローズ戦略の策定というのが十分にできていないのではないかというような点につきましては、先ほども御議論いただきましたような各種コンサルティングに関する研修を実施していただいたり、キャラバン事業を育成の場として弁理士会さんのほうで活用いただいたりといったところで少しずつ蓄積ができていないか。

それから、相談料を請求したいけれども、現実になかなか請求しにくいといった費用面の課題につきましても、報酬体系につきまして弁理士会さんのほうで検討をされていると

いうことでございます。

それから、あと弁理士へのアクセスという観点につきましても、弁理士ナビの改良をされている、検討中でありますとか、キャラバン事業におきましても、御説明いただきましたような、来年度からキャラバン事業の拡充を行われるといったような取組もされております。

そういった中で、特許庁といたしましても、いろいろ中小企業支援をされている、若しくはされていない弁理士の方々にもヒアリングを少々いたしまして、それを次の4ページ目にポイントをまとめてございます。

中小企業支援を積極的に行っている弁理士の方の御意見としては、支援をするメリットといいますか、特徴といたしまして、中小企業の場合、弁理士を信頼して大きな裁量を与えてくれる、そういう傾向があるのでやりがいはある。

それから、中小企業を多く抱えることによりまして、特定の顧客の動向によって経営が左右されづらくなるというようなこと。

あと会社としての肝煎りの出願であるというようなことも割合としては高い傾向があるので、価格競争には巻き込まれにくいでありますとか、また、スタートアップ向けですとか中小企業向けの知財セミナーに参加しても、そもそも同業の弁理士の方に会うことは余りないという意味では、こういったところに弁理士の方があんまりまだ出ておられない可能性が結構あるのではないかとということです。

それから、そういった中小企業支援を行うに当たってどんな能力が必要かということで申し上げますと、雑談力とか、サービス精神でありますとか、いわゆるコミュニケーション能力の重要性、あと特に企業においていろいろな部門を経験されてきたといったような方であれば、中小企業の中でもいろんな仕事の動きというものが分かりやすいのではないかとというような御意見もございました。

他方で、中小企業支援に積極的になりきれないという方の御意見といたしましては、大企業案件でかかりきりとなって、なかなか中小企業案件に割ける余力がないでありますとか、魅力は感じるのだけれども、1企業当たりの出願件数が少ない、それから、あと営業を掛けてから仕事につながるまでの時間がかかるということもあってなかなか踏み切れないのですよというような御意見もございました。

このようなまだ積極的になりきれないような弁理士の方々にどういうふうに働きかけるのかといったようなところが1つポイントになろうかと思ひまして、次の5ページのと

ころに論点 1 と挙げさせていただきましたが、引き続き研修の充実とか報酬体系の見直しは図っていただく中で、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といったものを発信していくことが重要ではないかということでございます。

それと中小企業支援の魅力というものについては、先ほどの繰り返しにもなるかもしれませんが、裁量の大きさに伴うやりがいがありますとか、現場への近さ、それから、支援の付加価値に対する評価が高いですとか、事務所経営の安定化にも結果的には資するのではないかといったような、これ以外にもあるかもしれませんが、こういったような魅力について整理して発信していくことが重要ではないかと挙げさせていただいております。

次でございます。弁理士の人材確保につきまして、もう 1 つ弁理士試験の志願者が減少しているといったところに関連してでございます。

7 ページ目、これは先ほど御説明いたしました資料と同じものでございます。今年度は志願者が 4000 人を割ったということでございます。

それから、次の 8 ページ目でございますけれども、他士業と比べて、ちょうど弁理士の試験の志願者のピークであります 2008 年度とあと直近の 2018 年度を比較して、同じ時点軸で他士業につきましても志願者数を比べてみたものでございます。

これで申し上げますと、減少率が、他士業も減ってはいるのですけれども、弁理士の志願者数というのが軒並み減少しておりまして、他士業よりも減少率が高いといったような状況がございます。

それから、とびまして 10 ページ目でございますけれども、制度的なものも含めましては、主に試験制度を中心に取組を行ってきたところでございます。予備試験の廃止ですとか、選択科目免除の導入とかいろいろな方への一部試験の免除でありますとか、受験をしやすくするような取組をしてきたわけでございます。そのほかの業務範囲の拡大ですとか、研修制度の導入等によって一定程度の効果があったのではないかと考えてはございます。

それから、制度改正以外のものとしたしましては、次の 11 ページ目でございます。先ほど弁理士会さんからの御説明にもございましたように、広報活動ということで、弁理士の認知度の向上を目的として様々な取組を行ってこられています。

そういった中で志願者数が減少しているわけでございますが、12 ページ目、志願者数の減少をどうとらえるかということで論点として挙げさせていただきました。

志願者数の減少としては、幾つかの複合的な要因があるのではないかとということござ

います。

一方で、どの程度の志願者の数というのが適切なのか、適正なのかという議論は余地があるかと思えますけれども、志願者数がこのまま減少し続けていくというようなことであるとすると、人材の質や多様性、そういったものを確保できなくなるおそれがある。そういった対応をするためには、弁理士の魅力をより発信していくということが重要ではないかということです。

仮に志願者数が下げ止まる、それから、極端に下がらないにしても、人材の質や多様性を確保するためには、更なる魅力の発信というものが重要ではないかということでございます。

それで次の13ページ目以降から、弁理士の認知度・イメージに関する調査結果ということで、昨年度特許庁で行ったウェブアンケートの結果を御紹介させていただきたいと思えます。

調査対象としては400名。大学生が200名、社会人、これは若手で20～30代の方が200名ということで、計400名に対するウェブアンケートということでございます。

それで結果の概要を14ページ目以降にお付けしてございます。まず14ページ目でございますが、左上のグラフを御覧いただければと思えます。

弁理士を含めまして弁護士、公認会計士、行政書士、中小企業診断士、各士業の認知度ということで見たものでございますが、認知度としては60.8%、6割強ということでございます。他士業と比べると低いという実態がございます。

それから、次の15ページ目、では魅力度ということで聞いた回答でございます。これにつきましても、魅力があるという回答、濃い青のところでございますが、その部分で見ましても、他士業と比べて低いという状況がございます。

それから、16ページ目、認知度とイメージに関してでございます。

右上のグラフを御覧いただければと思うのですが、各資格の仕事内容を大体知っているという回答した者のうち、ではその資格について魅力がありますかという聞き方をした結果でございますけれども、これで見ましても、若干ではございますが、魅力があるという回答が弁理士では低い、他方で魅力がないという回答の割合が弁理士ですと若干高いというようなことであります。仕事の内容を正しく知ってもらうということも魅力度の向上につながる可能性があるのではないか、ということでもあります。

それから、名前は知っているという回答した者のうち、資格についての魅力度を評価して回

答いただいたのが右下のグラフでございますけれども、やはり弁理士ですと魅力があるとの回答が少ないのですが、他方で公認会計士でございますと、名前は知っている上で魅力があるという回答の割合が高いということでございます。対照的かと思っております。

続きまして17ページ目でございます。これも公認会計士との比較を強調してございますけれども、今度は逆に資格を取得したいと思わないというネガティブな回答をされた方の中で、しかし、その資格について魅力があるかどうかという回答をされた者の割合ということで聞いています。17ページ目の中段のグラフを御覧いただければと思うのですが、弁理士の場合ですと低いのですが、弁護士とか公認会計士ですと高い。それから、資格を取得したいかどうか分からないという回答をした中で、では魅力を感じるかどうか、魅力と思うかどうかという回答につきましても、これも弁理士の回答の割合が低くて、公認会計士の回答の割合が高い。こういったことから比べますと、1つは例えば公認会計士ではどのような魅力度をアピールするような取組をされているのか、そういったことが参考になる可能性があるのではないかと考えられるところでございます。

それから、次の18ページ目でございます。同じく認知度に関する調査を今度は回答者が3大都市圏か、それとも3大都市圏以外かというところで見ただけでございますが、弁理士の認知度が他士業に比べて若干低いというのは傾向としては同じ御説明になるのですが、3大都市圏以外での認知度が3大都市圏での認知度との差で見ただけの場合、弁理士の場合が他士業に比べると3大都市圏以外での認知度が相対的に低い、差が大きいというような結果になってございます。

19ページ目は公認会計士の取組ということでホームページ等も付けさせていただいてございますが、次の20ページ目のところで論点としてまとめてございます。

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行うべきかという論点を設定させていただいてございます。

弁理士の仕事の魅力といったところで、高い専門性と創造性ですとか、業務の内容の国際性、それから、経営にも携われるという意味でのダイナミックさ、こういったものはあるかと思いますが、まずは一般的な認知度の向上といったところが課題でありまして、それを始めていって、最終的にそこから弁理士になりたい、それから、弁理士に相談をしたいといったような流れを作っていくことが重要ではないか。

それから、既に御意見、御議論いただいているところではございますけれども、ライフステージ別、例えば小中学生、大学生、それから、セグメント別、例えば女性向けとか、

そういったようなことでそれぞれのターゲットに好適化したコンテンツをつくって発信をしていくべきではないかといったような論点を挙げさせていただいております。

続きまして大きな課題の2つ目でございます。制度に関する弁理士制度の検討というところでございます。

1点目、農水知財における弁理士への期待ということで挙げさせていただきました。

22 ページ目を御覧ください。これは今年度、昨年、特許庁でアンケートをさせていただきました。22 ページ目の中段のところアンケート調査とございますが、調査対象といたしまして農林水産業者、Aグループとありますが、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、それから、BグループとしてAグループ以外の農林水産業者、それから、もう1つの類型といたしまして弁理士の方にアンケートをさせていただいております。その結果を簡単に御紹介させていただきます。

23 ページ目の右側のグラフのところでございます。農林水産業者向けに聞いた結果でございますけれども、弁理士を外部専門家として活用しなかったといった方々にその理由をお伺いしたところでございますが、その中で3分の2は依頼する案件がなかったという御回答をいただいております。ただ、逆にいうと、残りの3分の1については、依頼する案件があった可能性がございまして、そういった意味では、ユーザーニーズを受け止められていない可能性があるのではないかということでございます。

それから、時間の関係もございまして若干とばさせていただきますが、26 ページ目を御覧いただければと思います。農林水産業者に対するアンケートの結果で、農水知財保護のために国に対して何を期待するのかということでございます。

そういった中で、赤枠と青枠で囲ってございますけれども、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といたしまして、下のほうにありますような、いわゆる減額とか免除といったような金銭的な補助というよりも、セミナーの開催ですとか、あと相談窓口の設置でありますとか、そういった知識面のものの割合が高いというような結果になってございます。

また、弁理士向けにアンケートをした結果といたしましても、受任した経験のない弁理士の方の割合が高いわけでございますけれども、受任の経験がない理由ということで、左下のグラフを御覧いただければと思うのですが、顧客との接点がないといったような回答の割合が高うございました。そういった意味でネットワークづくりというものが重要では

ないか。

それから、御自身として対象分野の知見・スキルが不足しているというようなことで、弁理士の育成、研鑽といったものが必要なのではないかといたことが示唆されると思われれます。

次の 28 ページ目でございます。他方で弁理士の方々、海外事務所と提携を行っているところが過半数を超えておりますので、海外展開の起点として一定の機能は有しているということが見てとれるかと思えます。

以上をまとめますと、今後の方向性ということで 29 ページ目にまとめてございます。国の目標といたしまして、2019 年度農林物の輸出額 1 兆円という目標を掲げているわけでございます。そういった中で、種苗ですとかブランドの知財保護を図りながら競争力を上げていくという取組がより重要になっていくという中で、弁理士の活用の有効性というものはあるかと思えます。

そういった中で、国内の品種登録とか G I につきまして、弁理士へのニーズの絶対量というものがどの程度かといいますと、国内の品種の登録は年間千件程度ということで、公的機関とか種苗メーカーでは内製化を行っているといったような現実がございます。全国各地に置かれた G I の関係で申し上げますと、G I サポートデスクといったものがブロックごとにございまして、そういった窓口が生産者団体の申請相談等を行っているという、国内のそういった状況はございますが、海外展開になりますと、既に海外の連携を行っている弁理士に関する利点というものはあると思われれますし、あとは品質と G I だけではなくて、それに関係するような商標ですとか、特許ですとか、そういった関連知的財産権を総合的に支援するという点でも弁理士にも利点があるのではないかといたような点をいかしながら、弁理士会とも協力しながら需要の掘り起こし、それから、弁理士の能力の向上、ネットワークの構築といったようなものを図りながら、農水知財の活用を推進していくということが重要ではないか、とまとめさせていただいてございます。

それから、次、全く別の系統の話でございますが、次の課題といたしまして承継問題を挙げさせていただきました。資料でいきますと 31 ページ目に現状、状況をデータでお付けさせていただいております。

弁理士の経営層の高齢化というものがどの程度の状態になっているのかということで、31 ページ目の左側のグラフでございます。いわゆる年齢割合の人口ピラミッドの赤線が、弁理士の方全体でございますが、青線が経営者ということで、高齢化が進んでいるのが見

ととれるかと思えます。その形とほぼ同じような形になっているかと思えますが、右側の棒グラフを御覧いただきますと、一人事務所の方の弁理士の方の年齢構成でございますけれども、同じように60代後半から70代といったところに山があるということで高齢化が進んでおまして、今後更に進んでいく可能性が高いということでございます。

次に32ページ目でございます。これまでの対策の現状と今後の方向ということで、1つ承継の準備としては法人化というものが有効な対策といえるのではないかとということで、左下のグラフを御覧いただければと思うのですけれども、特許業務法人である場合は、承継問題という意味では準備ができているというような御回答が高くなっているわけでございます。そういった意味でも、法人化というものが有効な対策の1つといえるのではないかとということでございます。

以上の農水知財の状況ですとか、承継問題も含めまして、34ページ目の左側に表をお付けしています。これは冒頭にも御説明いたしましたように、弁理士をめぐる課題につきまして予断を持たずに広く紹介、御審議いただくためということで掲載させていただいているものでございます。分野として業務範囲に関する視点、それから、先ほど承継問題のところでも申し上げましたけれども、法人制度に関する検討項目、あとこれは弁理士の魅力の向上ということにも関係するかと思えますけれども、試験制度に関する検討項目、このようなものがあるのではないかと挙げさせていただいてございます。

御説明としましては以上となります。

○南委員長代理 多岐にわたる検討ありがとうございました。

それでは、議論に移りたいと思えます。ただいま事務局から説明のあった資料について自由に御意見をいただければと思えます。いかがでしょうか。

○飯田委員 弁理士試験の志願者数が少ないというところの話ですけれど、先ほど高倉委員がおっしゃっていた大学などの就職説明会のところで入れることは私も賛成ですが、それと併せて弁理士制度・弁理士試験の認知度が低いことも課題と考えます。知的財産管理技能士や、厚生労働省の医系技官等は、大学の学生が集まる場所にポスターを掲示して入ります。就職説明会の前段階で、弁理士試験のことを普及するために、わかりやすいキャッチコピーと共に明快なポスターなどを用意するといったのではと思いました。

○南委員長代理 貴重な御意見ありがとうございました。

ほかにどなたか。

○森岡委員 今の弁理士さんの認知度についてのお話ですけれども、まさに賛成でござい

ます。1つ考えておりましたのが、弁理士さんの認知度というのには、必ず知的財産権についての理解というものが前提にあるように思いますが、特に若年層、小学生、中学生、高校生、大学生も含めてですけれども、必ずしもそもそも知的財産権についての認識であったり、理解であったりというところが十分浸透しているわけではないのではないかとこの気もいたします。

小学生、中学生などに関しましては、聞くところによりますと、法教育であったり、職業教育であったり、いろんな機会があるように思いますので、そのような知的財産権についての教育であったり、職業教育であったりという場面を通じて、弁理士の先生方の存在と、どのような仕事をされているのかという魅力発信をドッキングで考えていくというのが遠回りであっても功を奏するのではないかと考えております。

もう1点コメントなんですけれども、事業承継に関連しまして、やはり高年齢の弁理士の先生に限らないことだとは思いますが、急な体調不良その他の要因によりまして、期限のあるような仕事において期限が経過してしまったなどということを前提にするトラブルというのは一定程度存在するのではないかなと考えております。普段よいサービスを提供されていても、やはりそのようなことでトラブルになってしまいますと、大変残念なことですので、やはりそのようなときの危機管理、あるいは事業承継のときに滞りなくクライアントが安心して依頼できるようにするというのは、弁理士業務としてのサービスの質の一環という形で捉えていただいて、今後とも引き続き御努力いただくのがよろしいのかな、そのように御配慮いただければと思っております。

以上です。

○南委員長代理 ありがとうございます。

ただいまの中で事業承継について、弁理士会さんのほうで取組か何か御紹介いただけますか。

○渡邊委員 事業承継についてアンケートを取ったこともあります。何かの場合に引き受けてくれる提携先があるというところが確か30%程度であったと思います。ほかの方には何もしてないかということ、そういうわけではなくて、そういう用意がない方のためにマッチングセミナーをやっています。マッチングセミナーというのは、承継をしてほしい方としたい方の出会いの場をつくる、そういうときにどういう注意をしたらいいかというようなお話をさせていただいて、同時に出会いの場をつくるということ。

それから、マッチングシステムというのがありまして、これは承継したい方としてほし

い方が登録しまして、その中でもってマッチングする人を見つけていくというようなシステムですけれども、そういうものを作っています。

それから、会員総合相談窓口というのを作ってまして、これは会員からのいろんな相談、それには承継問題も含んでおり、そういうものを常時受け付けています。それから、クライアントからの、例えばあの先生御高齢で最近連絡が取りにくいというようなお話があったときには、そこの室員が確認に行くというような窓口を作っております。そういうところで今のところ対応しているのですが、ただ、それで十分かという、まだ十分だとは胸を張って言えないところもありますので、いろいろ考えていきたいと思っています。

○南委員長代理 ありがとうございます。

○加藤委員 私も1つは魅力の向上ということですが、ほかの委員の方からもいろいろ御指摘がありましたように、若手の弁理士になってみたいと思えるような人が増えていただくというのは大事なことかと思えますし、そういう意味では、学生さんに職業として弁理士の魅力を知ってもらうような教育の機会というのは重要だろうと思っております。

一方で、そういう地道な努力の一方で、何か目立つ事例というのですか、そういうものがあるというのも大事な。何でこういうことを申し上げるかという、実は私も学生向けに知財の講義をしたことがあるのですけれども、特許を知っていますかという、ああ「下町ロケット」ですね、あるいは「陸王」というドラマがありました、そういう影響力は大きいと思うのです。ただ「下町ロケット」では弁理士がばりばり活躍したかという、そうはなっていないですね。そうするとその辺、メディアなんかで弁理士さんの活躍を取り上げてもらえるように弁理士会で働きかけるといっても、これは特定の弁理士だけ目立っているのかということはあるのかもしれませんが、あんまり横並び意識みたいなものにこだわり過ぎるよりも、特徴のある弁理士さんとか、ユニークな働きをしている方とか、キャリアがすごくユニークな方とか、目立つ方に目立っていただいて、それで制度全体としては弁理士というものに目を向けてもらうというのも1つあってよいのではないかと思います。

もう1点、私も事業承継のところでございますけれども、御説明では一人法人化というのが出てきたのですけれども、これはいただいた資料にしますと、承継のために一人法人化を考えてよいのではないかと。そういう御指摘だったかと思うのですが、この小委員会の確か5年前にまとめられた報告書の中では、むしろその時点では一人法人化は時期尚早であって、承継の体制をもっとしっかりさせるべきであるというようなニュアンスでまとめ

られていたように私は理解しております。そうすると、承継のために一人法人化にしまし
ようという、課題と対策の関係が逆転してしまっているような印象を受けるのですけれ
ども、その辺りは承継問題の対策としてこの5年間で十分な手が尽くされているといえる
のかどうかというところは議論する必要があるのではないかと考えております。

○南委員長代理 ありがとうございます。

○蘆立委員 私から1点、最後のページにありました試験制度の見直しについて申し上げ
たいのですが、免除の見直しに関しては、もう見直しが必要な時期にきているのではない
かと考えています。恐らく平成19年の先ほど御紹介があった改正の際に免除が入っている
と思うのですが、その際の前提としては、知財の専門職大学院が創設されるということが
議論の背景にあったかと思います。ただ、現在、知財の専門職大学院は多くの大学で閉じ
ておりますので、状況がかなり変わってきているということ踏まえて検討し直す時期に
きているということと。あと10年間実施してきまして、免除を受けた方の受験者数や合格
率についてのデータが蓄積されてきている時期ですので、そちらを踏まえて適切な制度に
なっているのかどうかということについては見直しが必要な時期にきているかと思いま
す。それと併せて口述の見直しというのもペーパーに入っていますけれども、恐らく土業の中
で口述試験を維持しているのは、ほとんどなくなっているかと思うので、そちらも併せて
試験制度については見直しをすることが適切かなと考えています。

以上です。

○南委員長代理 ありがとうございます。

今の御指摘の点については、多分次回の弁理士法の見直しのときの議題として考えたい
と思います。よろしくお願いします。

そのほかに。

○櫻井委員 私は、中小企業から弁理士制度小委員会に対する意見ということで参考資
料2がありますので見ていただきたいのですけれども、その中でまず弁理士会の取組につ
きまして、私たち中小企業から見て、弁理士会が多大な努力をされているということに
対して、また、いろんな要望点を取り入れていただいております、大変感謝しております。

それと事業承継の問題につきましては、以前からこのことは多くの中小企業で発生して
おります。中小企業は、特定の事務所とのみ取引しているところが多く、その中でも特に
高齢の一人弁理士事務所と取引している場合もありまして、その高齢の弁理士が急に亡く
なれると、依頼していた出願案件をどうすればいいのか、対応してくれる次の事務所を

どのように探していくのか、という不具合が起こりますが、こういった不具合を多く聞いております。それでこういった不具合が起きた時のバックアップ体制ができているかということに対して非常に関心がありまして、そのバックアップ体制の構築という観点から、マッチングセミナーを通じてマッチングが進むことを非常に期待しております。

それと3番目、弁理士知財キャラバンに関しまして、今までの3回の訪問数を全6回にして解決策の実践支援をする、1つ、2つ踏み込んでいただける、ということで、これはすごく大変有り難いことだと思っております。中小企業は、知財知識、知財経験が少ないために、それは非常に大きいことだと思っておりますので、これからもそういうことについてもっと取り組んでいただければなと思っております。

それと弁理士制度に関する最近の課題についてですが、先ほどから言われていますように、能力の高い人材が弁理士になってくれるということは極めて重要です。今、受験者が減っているということは、やはり全体的なレベルが下がる、レベルという言い方になるか分からないのですが、やはり下がってくることが危惧されることでありますので、いろんな形でPRするという事は非常によいことだと思っております。

そのPRに際しての視点ですが、1点目は弁理士イコール出願代理というイメージが強過ぎると思っております。代理業務はコアでありますけれども、コア業務だけとは限らず、いろんな業務をやっていることを紹介することが必要だと思います。特に中小企業に関して言うと、発明の発掘や、どのような権利を取るか、請求範囲はどのぐらい広くするかなど、出願及び権利化の方針の決定に弁理士が深く関わっております。また、特許調査を通じて開発方針や助言、ライセンス交渉への参加などもあり、またコラムで見たのですが、弁理士によってはM&Aの知財面に関わっているということです。あと標準化やデータの取り扱いも弁理士の標榜業務になったのですから、これら幅広い業務を紹介することが極めて重要ではないかと思っております。

あと2点目としては弁理士業務の紹介だけではなく、先ほど言われていますが、いろいろな分野、いろいろな業務で活躍している弁理士さんをもっと紹介してもよいと思います。先ほど話が出ました「下町ロケット」で活躍する弁護士のモデルとなった鮫島弁護士、ゴーンさんの弘中弁護士ではないですが、もう少し弁理士が活躍して話題になることで、弁理士の仕事の面白さを理解してもらえないのではないか、そういった視点で、もっと弁理士の仕事の魅力度の発信をお願いしたいと思っております。

あと最後に、現在の中小企業には、IoT、ビッグデータ、AIに対する認識を深めた

い、AIに関する特許権を取得したいという意見がかなり多いです。経営者にとっても、それがまだどういうものか分からないのでこれから知ろうという人や、今ある程度分かっているが、もっと知りたいという人がいて、とにかくそれ自体がオブラートにくるまれているみたいで分かりにくいところがあるので、弁理士会さんをお願いしたいのですけれども、IoT、AI関連発明の発掘とか、権利化の勘どころとか、審査基準など、より多くの中小企業などに分かりやすい支援などをお願いしたいということです。

以上です。よろしくお願いします。

○南委員長代理 貴重な御意見ありがとうございました。

その他どなたかございますか。

○長澤委員 私も知財専門職というようなカテゴリーで募集をかけて採用活動をしているわけですが、どうして知財を選んだのかという質問をすると、大体返ってくるのは、経営に関われるかもしれない、それからもう1つは国際的に活躍ができるかもしれない、という答えです。それから、もう1つは人の役に立つ仕事であるからということです。これらの3つがかなり多い志望動機です。それは決して弁理士さんだけではないのですが、先ほど加藤委員等がおっしゃったように、活躍されている弁理士さんの話というのは非常に興味を持って聞かれます。例えば私はこういう交渉をしたんだと言うと、えっ、そういうことができるのだ、とかなりびっくりされると思います。今、日本という国がそんなに元気があるわけではないので、そういう意味では外国に対して、例えば対米とか、対中とか、対韓に対してこういう仕事ができているのだ、これはこの国に役に立つなという印象を与えるような弁理士さんが講演し、経験談を話すのもいいのではないかと思います。特許戦略を語るというような講演は多いのですけれども、自分の成功や失敗談を伝えられると、印象も強くなるような気がします。

もう1つ考えていただきたいのは、大企業を担当している弁理士さんと、中小企業を担当している弁理士さんとは、仕事の魅力が違うと思うのです。大企業を担当している弁理士さんはどちらかというと汎用技術の最新状況を知ることができて、技術のトレンドには詳しくて、国際的に活躍する場がより多いと思うのです。逆に中小企業を担当している弁理士さんというのは、もっともっと経営に近く、いわゆる特許の業務だけではなくて、より経営に直接係る業務、また、中小企業が持っているコアコンピタンスとなるコア技術に関する考え方、それを生かした経営手法等に詳しいと思います。そのため、そういう方々と情報交換をする場や、お互いの得意な領域について語り合える場みたいなものを弁理士

会で工夫されて設定されたいかがでしょうか。以上です。

○南委員長代理 ありがとうございます。

弁理士会さんで何かございますか。

○渡邊委員 魅力は伝えていきたいと思います。いろんな能力を持っている弁理士がいますので、最近、意識的にやっているのは、例えば情報番組なんかの解説に出る機会をできるだけ増やしていきたいと思っています。ああいうところに出るにもいろんなルートがあるようで、我々はあんまり知らなかったのですけれども、そういうところに送り込む組織みたいなのがあって、そこに若干お支払いしておくとか、確率が上がるとか、いろいろあるらしいです。このところ、広報戦略をやるに当たって、広告代理店といろいろお話を聞いてるとそんなお話も出てきて、そういうこともいろいろ考えていこうかなと思っています。

国際性の問題とか、専門性にもいろんな分野がありますので、そういう力を持った人をそういう場面でアピールしていくというふうにやりたいのですが、例えば「下町ロケット」みたいなドラマをできればいいのですが、そこまでは経済的にもなかなか難しいので、できる範囲で、例えばちょっとした思い付きですが、インターネットテレビとか、そういうのも考えてもいいのかなと、効率よく訴えかけることができれば、そんなこともいろいろ計画していこうと思っています。

○南委員長代理 よろしくお願ひします。ありがとうございます。

そのほか。

○高倉委員 既に長澤さんとか、加藤さんからお話したことと私も基本的に賛成なのでそこは繰り返しません、2点ほど付け加えておきたい点があって、志願者減少対策という点なのですが、1つは見方なんですけれども、志願者が2008年に比べて62%ですか、他の士業に比べて大幅にダウンということなんですけれども、士業の志願者全体が減っているというのは別に弁理士に限らないということだと思ふのです。しかし下げ幅が非常に大きいではないかということだと思ふのですが、逆に言うと2000年から現在までこの20年間、急に試験制度が易しくなって入り口が広がってばあっときたということもあると思ふのです。それが20年間で一段落して、2008年をピークにすると62%減だと思ふのですが、2000年当時に比べると逆に平常状態に戻ったという見方もできなくはない、それでも下がった分はあると思ふのですが、民間企業の景気がいいというようなところで説明がつくのではないかと思いますので、数字がぐんと減ったということ自身はあんまり深刻に捉えなくてもいいのではないかというのが1点です。

とはいえ、やはり若い方たちに受験してもらいたいというのはそのとおりだと思いますので、既にいろんな先生方から提案があったような、弁理士の魅力を若い方に伝えるというのが私も王道だと思います。

この関係でもう1点追加なのですが、先ほども大学が行っている就職説明会に来てくださいというのを言ったのですが、もう1つ言い忘れたことがあって、多くの東京の私学ですと、国家試験指導センターというのを設けていて、現役生及び修了生に対して司法試験とか、国家公務員とか、公認会計士とか、資格についてサポートする学内組織があるのです。今、ぱらぱらっとネットで調べたのですが、うちの明治大学も含めて多くの私学は弁理士コースを設けていません。理工系の大学を持っている私学においてすら弁理士の試験をサポートするコースを持っている私学はほとんどないようです。逆にそこは働きかけの余地があるわけで、特許庁さん、あるいは弁理士会さんのほうから人材派遣とか指導のプログラムの作成の協力とかいろいろできるのではないかと思いますので、そういう働きかけを併せてやってみるといいのではないかと思います。

○南委員長代理 ありがとうございます。

ほかに何か。

○市毛委員 皆さんと同じ論点で恐縮ですが、弁理士の魅力についての資料3に書いてある弁理士へのヒアリングに基づいた3つの点なのですが、ここで大事なものは、ほかの職業よりも弁理士を選ぶようなPRをすることではないかと思います。魅力は何かという観点から見ると、専門性、創造性とか、国際性とか、経営に携わるダイナミックさというのは、これは別に弁理士でなくても、ほかの専門職でもできるところで、弁理士さんの実感としてはここにあるのかもしれないのですが、PRの仕方としては切り口がもうちょっと工夫されたほうがいいのではないかと思います。弁理士しかできないことを中核に、最近SGDsとかいわれていますけれども、持続可能な、社会環境が変わっても、ここのところだけは弁理士がやる仕事として永久不滅なんだという価値観を訴えられたらどうなのかなと思うのです。それは何だろうかと考えてみると、やはり知財というのが国の成長戦略とか、日本再興戦略とか、骨太方針にも入っていますけれども、やはり知財が国を支える非常に重要な資源の1つなんだ、その知財を支えるという、まさに弁理士法でうたわれている使命のところをより分かりやすくPRして加えられないと、ほかの職業との差別化ができないのではないかなと感じました。

また、事業承継の問題は、弁護士も同じ問題は抱えております。弁理士懲戒部会にも関

わらせていただいた経験があるのですけれども、やはり不祥事を起こされるのは一人事務所で御高齢者が多いという傾向がありまして、実は弁護士も同じような傾向がございます。弁護士会では、市民からの信頼を維持するためにも、不祥事を予防するという意味からも、御高齢者の先生には1人でなく中堅若手と一緒に仕事していただくよう誘導する方針を立てたらどうかということになっています。新しい分野なども一緒に仕事することで世界が広がりますし、それから、一緒に共同で仕事していくうちに、気の合う人、信頼できる人というのが見つかって、この人にならぬ事業を承継していくという気持ちになれるきっかけ作りにもなるのではないかと、事件ごとの協力弁護士をお引き合わせする体制を敷いています。いきなり事業承継のマッチングと言われても、まだまだ譲れない、頑張れるのだと思っていられる方が恐らく御高齢の先生方には多いと思うので、いきなり一足飛びにそこにいくのではなくて、中堅、若手と一緒にお仕事をしていただく経験を経てプロセスを踏むというのも、1つ事業承継の戦略として弁護士会はやっておりますので、御参考までに御紹介させていただきます。

○南委員長代理 どうもありがとうございました。

そのほかはよろしいでしょうか。

○加藤委員 農水知財について触れる方がいっしょになかったので一言だけ。今日の資料ではG Iとか種苗法のところに焦点を当てて御説明いただいたのですけれども、私も専門家でないので、世の中の話等を見ていると、やはり農業、農水、こういう分野でもI o TとかA Iとか、そういう先端技術を活用していかに農業を効率化するかとか、省力化するとか、そういう話も随分出てきておりますので、そういう意味ではそんなに遠くない将来のうちに、いわゆる技術知財の問題についても、特許等についても、弁護士が農水分野で支援しているというニーズは出てくるのではないかと思います。そういう意味で、農水の知財の問題について着目されて手当をされておくというのは大事なことはないかなと思います。コネクションづくりという点に関しましては、例えばそんなに人数が集まらなくても、まずは弁護士会で農水の方向けにセミナーをやってみるとか、10名しか来なくても、それを録画しておいてYouTubeに流して、100名、200名に見てもらったら十分やる価値はあると思いますし、そういう形でいろいろな接点を増やしていく努力をしていただければと今日のお話を聞いていて思いました。

以上です。

○南委員長代理 ありがとうございました。

よろしいでしょうか。

それでは、本日は、委員の皆様から多数貴重な御意見をいただきましてありがとうございました。

本日、皆様からいただいた御意見、御審議の意見を踏まえまして、日本弁理士会におかれましては、特許庁と連携して着実に取り組んでいただければと思います。

以上をもちまして本日の審議を終了したいと思います。それでは、産業構造審議会知的財産分科会第14回弁理士制度小委員会を閉会させていただきます。

皆様、長時間御協力いただきましてありがとうございました。

4. 閉 会