

産業構造審議会知的財産分科会
第16回弁理士制度小委員会
議 事 録

特 許 庁

1. 日 時： 令和2年11月25日（水）12：59～15：03
2. 場 所： 特許庁庁舎9階庁議室+Web会議室
3. 出席委員： 井上委員長、青木委員、伊東委員、相良委員、櫻井委員、清水委員、
高倉委員、南委員
4. 議 題： 開会
中小企業への対応について
農林水産分野への対応について
閉会

1. 開 会

○池谷秘書課長 定刻には少し早いですけれども、委員の皆様、全員お揃いになりましたので、ただいまから産業構造審議会知的財産分科会第16回弁理士制度小委員会を開催いたします。本日は大変お忙しい中、皆様にお集まりいただきまして誠に感謝申し上げます。

事務局長の池谷と申します。委員の皆様におかれましては、これからの日本の産業の発展に寄与する弁理士制度の在り方について、本日も積極的に御意見を賜りたいと思います。

事務局からの説明につきましては、岡本より行わせていただきます。

○岡本企画調整官 事務局説明者の岡本でございます。よろしくお願いいたします。

本日も一部の委員の方につきましては、Skypeによる御参加となっております。この会議室とSkypeで参加される方とは、リアルタイムに音声のやりとりができるようになっております。

御発言の際は、この会議室に御参加の方につきましては指名されましたら、まずマイクのボタンを押していただき、御発言が終わりましたら再度ボタンを押して消していただくようお願いいたします。また、できるだけマイクを近づけて御発言いただくようお願いいたします。前回、オンラインで参加されている委員の方から、一部音声が聞こえづらかったとの御指摘をいただいておりますので、御協力をお願いいたします。

Skypeで参加されている委員の皆様方から御発言いただく際は、御発言希望の旨をSkypeのチャット欄に御記入いただきまして、委員長から発言を促された後に御発言をいただければと思います。御発言の際にはマイクのアイコンをオンにいただき、御発言が終わりましたらマイクのアイコンをオフにいただくようお願いいたします。

会議室の音声が聞こえないなど何かトラブルが発生しましたらチャット欄に御記入ください。係の者が対応いたします。

本日は、伊東委員、相良委員、櫻井委員、清水委員、高倉委員、南委員が本会議室から、青木委員がSkypeから参加されております。

蘆立委員と山田委員は所用のため、本日は御欠席です。

オブザーバーといたしまして、前回に引き続き、須藤日本弁理士会副会長に御参加いただいております。

また、今回の議題に関係する農業分野のユーザーとして、株式会社サカタのタネ研究本部課長兼遺伝資源室長の中田栄治郎様にもオブザーバーとしてSkypeから御参加いただい

ております。

本日は議決権を有する6名の委員に御出席いただいておりますので、産業構造審議会令第9条に基づき、本日の小委員会は成立となります。

それでは、以降の議事進行を井上委員長にお願いしたいと存じます。井上委員長、どうぞよろしくお願いいたします。

○井上委員長 ありがとうございます。まずは、本日新たにオブザーバーとして御参加いただいております、株式会社サカタのタネの中田様より、一言御挨拶いただければと存じます。

○中田株式会社サカタのタネ研究本部課長兼遺伝資源室長（以下、「サカタのタネ 中田様」）

株式会社サカタのタネの中田と申します。本日はこの会合に参加させていただき、誠にありがとうございます。農林水産分野からの意見ということで、大変貴重な機会と考えておりますので、よろしくお願いいたします。

○井上委員長 ありがとうございます。

○井上委員長 それでは、本日の議題に入る前に、事務局から配付資料の確認をお願いいたします。

○岡本企画調整官 それでは、配布資料を確認させていただきます。

紙資源節約の観点から、タブレットを使用しております。使用方法につきましては、お手元に「タブレットの使い方」というペーパーがございますので、そちらを御参照いただければと思います。万が一、操作でお困りになった場合には、その都度、御遠慮なく手を挙げていただければ係の者が対応にまいります。

本日の配布資料は座席表、議事次第・配布資料一覧、委員名簿、タブレットの使い方のほか、資料1から6、そして参考資料1でございます。

このうち資料2、6は日本弁理士会、資料3は櫻井委員に御作成いただいたものです。

また、参考資料1は前回の小委員会にて、委員の皆様よりいただいた御指摘への対応を示すものとなっております。参考資料1につきましては時間の都合もあり、本日の小委員会での説明は割愛させていただき、資料配布のみとさせていただきます。

なお、オンラインで参加されている委員の方もいらっしゃいますので、利便性を考え、今、ここに投影しているものとなりますが、事務局作成資料を統合し、レイアウトを整えた事務局投影スライドを用いまして事務局からの説明を行わせていただきます。こちらの

スライドはタブレットでも表示可能となっております。

続きまして議事の公開についてですが、前回、委員の皆様にご了承いただきましたように、本小委員会は新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、当面の間、一般の傍聴は取りやめとさせていただいております。また、これまでと同様、配布資料、議事要旨、議事録は特許庁ホームページにおいて公開させていただきます。議事録につきましては、委員の皆様方に後日、内容を御確認いただきたいと存じますので、よろしくお願いいたします。

事務局からの説明は以上となります。

○井上委員長 ありがとうございます。

2. 中小企業への対応について

○井上委員長 それでは早速議題に入りたいと思います。

まず、議題2「中小企業への対応について」に関し、事務局から御説明をお願いいたします。

○岡本企画調整官 井上委員長、ありがとうございます。それでは事務局より、資料1に基づいて御説明させていただきます。

前回の小委員会において、弁理士制度見直しの方向性のうち、中小企業への対応の観点から、(ア)から(ウ)の3点について検討することで御了承いただいております。検討項目ごとに問題の所在と対応案について説明させていただきます。

問題の所在につきましては、前回の小委員会において紹介いたしました弁理士制度に関する課題のうち、各検討項目に関するものをまとめたものとなっております。対応案は各問題を解決するための一案を事務局として提示させていただくものであり、説明の後に予定されております討議の範囲を制限するものではございません。

それでは、検討項目(ア)中小企業支援に関する弁理士の知識・能力の強化の問題の所在について説明させていただきます。企業が「経営や事業を踏まえた知財推進」について弁理士に依頼するには、弁理士のスキル向上が必要であると考えております。また、自治体などの中小企業支援機関も、弁理士に知的財産に関するコンサルティング能力を期待しています。

そして、弁理士も知財コンサル能力に課題を感じており、その能力を身につけたいと考えていますが、知識、経験の身に付け方や、そういった場がないといった点に課題を感じ

ています。

次に、対応案の紹介に移らせていただきます。外国の弁理士に対する特許庁調査において、コンサルティングに必要な能力は大学での教育プログラムなどの体系的なものではなく、実際のサービス提供経験を通じて身に付けることが有効であるとの回答が得られています。このことなどから、弁理士が実務経験を通じて知財コンサル能力が身に付けられるよう、弁理士が中小企業支援の現場で経験を積む機会を増やすための取組を進めることが必要であると言えます。具体的には、知財コンサル能力の習得を望む弁理士が、コンサルティング経験の豊富な弁理士や他専門家とともに中小企業支援の現場での実務経験を積む機会を増やしていくことが適切であると考えられます。

また、実務経験とは別に、中小企業が事業展開をしていく上で必要な知識、例えば特許庁や中小企業庁が行っている中小企業支援施策や、近日公表予定の中小企業の知的財産の適切な保護を目的としたガイドラインや、契約書ひな形などに関する知識を得る場を、弁理士に対して提供することも必要であると考えられます。

次に、検討項目（イ）弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上の問題の所在について説明させていただきます。弁理士は大都市圏に集中しているため、弁理士の数が少ない地域においては、中小企業が自身のニーズに合った弁理士、例えば特定の技術分野を得意とする弁理士が近くにいないなどといった物理的な制約が存在します。実際、近くに相談することができる弁理士がいないため、地方の中小企業が大都市圏の弁理士に相談するといった事例も存在しています。

次に、対応案の紹介に移らせていただきます。弁理士は大都市圏に集中しているという物理的な制約を緩和し、弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上をさせる対応として、オンラインでのアクセスを充実させることが考えられます。

オンラインでの弁理士への相談等の手段が拡充することで、大都市圏以外の中小企業も多くの弁理士にアクセスすることが可能となり、自身のニーズに合致した弁理士を選ぶことが容易となります。一方で、オンラインで弁理士に相談等を行う場合、円滑なコミュニケーションの取り方や情報漏洩対策など、対面での相談ではあまり意識されなかった新しい課題が生じることが想定されます。

弁理士へのオンラインによるアクセス性やマッチング機能の向上を図るに当たり、オンラインで行う相談業務等に関するガイドラインを作成するなどして、中小企業等のユーザーが安心して弁理士にオンラインで相談等が行える環境を整備していくことが適切である

と考えられます。また、ガイドラインを策定するだけでは十分とは言えず、ガイドラインを遵守している弁理士をユーザーが容易に把握できる仕組みを導入することも必要であると考えられます。

次に、検討項目（ウ）中小企業支援に関する他機関・他専門家と弁理士との連携強化の問題の所在について説明させていただきます。中小企業支援機関からは、自身と弁理士の連携に加え、金融機関、商工会議所等、中小企業支援に関与する他機関・他専門家と弁理士との連携強化を望む声が上がっています。また、中小企業支援経験のある弁理士からも、そのような他機関・他専門家との連携強化を要望する声が上がっています。

前回の小委員会でも南委員からも御指摘いただきましたように、アンケート調査や支援事業において、特許庁や日本弁理士会がアクセスできる中小企業は、過去に知的財産権を出願した中小企業などのように、既に知的財産に関して何らかの認識を持っている中小企業に限られています。一方で、優れた技術やアイデアを有するにもかかわらず、それを知的財産に結びつけるための気づきを得る機会がないために、知的財産や弁理士を活用するに至っていない中小企業は依然として多く存在していると考えられます。

このことから、他機関・他専門家との連携を進める上で、知的財産と接点のない中小企業の潜在的な知的財産や弁理士へのニーズをどのように掘り起こしていくかが重要であると言えます。

次に、対応案の紹介に移らせていただきます。特許庁や日本弁理士会が直接アクセスすることが難しい中小企業の潜在的な知的財産や弁理士へのニーズを掘り起こすため、中小企業支援に関与する他機関・他専門家のネットワークを通じて、中小企業が自身の優れた技術やアイデアを知的財産に結びつけるための気づきを得る機会を提供することが適切であると考えられます。

そこで新たな試みとして、特許庁は中小企業支援に携わる者や経営者が知的財産に関する気づきを得られやすくすることを目的に、日本弁理士会を交えた中小企業庁や独立行政法人中小企業基盤整備機構との連携を推進しており、いくつかの具体的なアクションにつなげています。

資料1の参考を示しますように、中小企業庁や中小企業大学校との意見交換をきっかけとして、日本弁理士会は中小企業支援に携わる者や経営者が、知的財産に関する気づきを得られやすくするための具体的ないくつかのアクションを既に起こしています。前回の小委員会において、蘆立委員や南委員から御指摘いただきましたように、取り組みの実施後

はしっかりと効果検証することが重要であり、それは中小企業支援に関与する他機関・他専門家と弁理士との連携強化に関する取組においても同様だと考えられます。したがって、随時効果検証を行った上で、これらの取組を継続発展させていくことが必要であると考えられます。また、取組を継続発展させていくためには、関係者間の緊密な連携が不可欠であるため、関係者の間で定期的に情報・意見交換を実施していくことが適切であると考えられます。

また、他機関や他専門家との効果的な連携を行っていくに当たり、特許庁や日本弁理士会の中小企業支援に関する取組についても、随時見直していくことが必要であると考えられます。

資料1に基づく事務局の説明は以上となります。

○井上委員長 ありがとうございます。

それでは次に、日本弁理士会からも説明をお願いいたします。

○清水委員 日本弁理士会会長の清水でございます。前回の第15回弁理士制度小委員会での活発な、また有意義な御審議、どうもありがとうございました。委員の先生方の弁理士制度への深い御理解、本当に感謝申し上げます。また、何よりも弁理士制度をより良いものにしていきたいという、委員の先生方の強い思いが伝わってまいっております。前回の御審議を通しまして、そこでいただきました委員の皆様方の、我々弁理士への期待を裏切らないように、弁理士に与えられた使命をしっかりと果たしていきたいと思っております。

日本の企業の99.7%を占める中小企業を元気にするという事は、日本の国力を考えて、非常に重要なことと思っております。前回の審議のアドバイスを参考に、知的財産の側面から、中小企業をしっかりと支援できるようにしていきたいと思っております。そういう意味で、本日も有益なアドバイスなどをいろいろ与えていただきますように、よろしくお願い申し上げます。

それでは、担当の副会長・須藤から、資料2の日本弁理士会における中小企業支援に関する取組について説明させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

○須藤日本弁理士会副会長 日本弁理士会における中小企業支援に関する取組につきまして、副会長の須藤より、資料2を用いて御説明させていただきます。

資料2では、スライド1に記載の3つの項目について御説明申し上げます。1つ目は、中小企業支援に関する弁理士の知識・能力の強化についてです。2つ目は、弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上についてです。3つ目は、中小企業支援に関与する他機

関や他専門家と弁理士との連携強化についてです。次ページ以降のスライドで詳細に御説明させていただきます。

スライド2にまいります。平成26年改正で導入いただいた使命条項が施行された平成27年度から、弁理士知財キャラバンを開始しました。中小企業に知財に対する気づきを与えることを目的とする事業ですが、コンサルティング業務ができる弁理士の育成を図ることも目的としております。前回の小委では5年間で155件の企業支援を実施し、9割を超える支援先から高い評価を得たことを示すアンケート結果を御説明いたしました。

今回御紹介するのは、キャラバン支援先企業に対して行った業績向上に関するアンケート結果です。残念なことに約7割の支援先企業からの回答は、キャラバン派遣後の業績について「特に変化はない」というものでした。

一方で、履修支援員となった弁理士の約半数は「研修で得た知識が実際に役立っている」と回答しており、「役立っていない」と回答したのは2割程度でした。この結果から、研修の内容自体は役に立つものであると考えることができます。

続いて、右側に特許庁様で調査いただいたアンケート結果を引用します。知財コンサルを社外の弁理士に依頼したことがない理由を問いとしたものですが、中小企業の行に着目しますと、「自社内の人材で対応できる」という回答に次いで多い回答は、「適切な弁理士が見つからなかったため」というものであり、次いで多いのは「弁理士により適切な業務が行われることが期待できないため」というものでした。前者からは弁理士検索の課題、後者からはスキル不足の課題があると分析することができます。

スライド3では、効果検証から抽出した3つの課題を御説明します。①は、コンサルティングの能力を有する弁理士を探すことができないというもの。②は、訪問先企業の評価は高いが、業績向上の効果は必ずしも得られないというもの。③は、現状の育成カリキュラムだけでは、中小企業支援に必要なスキルを習得できないというものです。

各課題の原因について仮説を設定いたしました。①の課題については、能力を有する弁理士の見える化が不十分であることが原因であると考えます。

②の課題については、訪問回数が足りないため、十分な成果が出ていない場合があること。ビジネスモデルによっては知財のテコ入れが功を奏しない場合があることが原因であると考えます。

③の課題については、研修で得た知識を実践するためのOJT機会がないこと。中小企業支援に必要な基本スキルや提案書起案スキルの習得ができていないこと。他の専門家と

連携したチームでの支援も検討すべきであることと考えます。

e) に関して補足しますと、育成カリキュラムではコンサルティング理論に重きが置かれておりますが、大企業の仕事をしている弁理士の中には、発明の発掘や知財ミックスなどの中小企業支援に必要な基本スキルが身に付いていない方もいるのではないかと考えております。

スライド4にまいります。第14回の小委員会では、平成30年度の当会の取組を御報告いたしました。本スライドではそれ以降に行った改善を記載しております。まず、a) への対応として、令和元年に、従来は内部で管理していた弁理士知財キャラバンの履修支援員を「J P A A知財経営コンサルタント」として弁理士ナビで検索可能とする制度を創設しました。座学で一定時間の研修を行い、企業に訪問してコンサルティングを实践したことのレポートを提出することで認定が得られます。弁理士ナビで検索をすると、352人のJ P A A知財経営コンサルタントがヒットします。

次にb) への対応として、令和元年度に訪問回数を従前の3回から6回に倍増させた「キャラバンver 2」を実行しております。

c) への対応として、本年度「ビジネスプランコンテスト」を開催しましたところ、40件の応募がありました。審査員には中小企業診断士にも入っていただき、現在、ビジネスプランの審査を行っております。

d) への対応として、弁理士知財キャラバンにおいて、オブザーバー参加を認めることとしました。また、金融機関及びI P A S応募企業への働きかけによって、4件の派遣先を発掘したことを御報告します。

e) への対応としては、中小企業庁から講師を招聘し、中小企業支援施策等を紹介する会員研修を実施しました。また、中小企業支援に役立つ補助金情報や中小企業支援施策を検索できるミラサポplus等の情報を会員に周知しました。

f) への対応としては、「弁理士絆プロジェクト～他士業との絆～」の中で士業間連携強化の端緒をつくるための交流会を実施しております。

スライド5には、効果検証を踏まえた今後の取組予定を記載しております。a) への対応は、後述の「弁理士ナビ」の改修を行います。

b) への対応は、令和元年度にキャラバンver 2を開始したばかりであることもあり、同事業を継続する中で事例の蓄積を待って、効果検証を行いたいと考えております。

c) への対応は、本年度開始した「ビジネスプランコンテスト」を継続する中で、事例

の蓄積を待つて効果検証を行いたいと考えております。

一方、外部開催の「ビジネスプランコンテスト」に、例えば弁理士会会長賞のような賞を出す形態での連携についても検討を進めてまいります。

d) への対応は、中小企業支援機関への働きかけによって、派遣先を発掘する活動を行ってまいりたいと思います。また、上述の「ビジネスプランコンテスト」の落選企業にも弁理士知財キャラバンを実行することで、OJTの機会を増加します。

e) への対応は、発明発掘等の中小企業支援に必要な基本スキルを習得するための講座を開設すること。提案書起案・添削型講座を設けることで、中小企業支援ができる会員の裾野を広げたいと考えております。

最後に f) への対応については、士業間連携強化の端緒となる他士業交流会を継続する予定です。継続予定のビジネスプランコンテストにおいても、中小企業診断士の方に審査員以上の役割を担ってもらうなど、連携の強化を図ってまいります。弁理士知財キャラバンにおける他専門家との連携も試行してまいります。

続いてスライド6により、弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上についてのこれまでの取組を御説明します。全ての弁理士及び特許事務所が登録されたデータベースである弁理士ナビを平成17年から提供しております。令和2年5月には本委員会での御指摘も踏まえ、トップページのインターフェースを全面改訂いたしました。また、絞り込み条件の追加、検索項目の追加、スマートフォン対応、英語版の構築など、より使いやすくするための改修を継続的に行っております。

相談できる弁理士がいないユーザーのために常設知的財産無料相談室を、9つある当会の地域会の全てで設置しております。関東会・東海会・関西会においては、オンライン相談を導入済みです。

また、平成30年度よりビジネスパーソンにおける認知度10%アップを目標に、5カ年計画の広報戦略に基づく活動を実行しております。今年度はオリジナルキャラクター、「発明王ニバン・センジ」のユーチューブ動画を特設サイトで連続5話、放映します。

効果検証としては、[特に得意な技術分野]における登録件数上位10件を御紹介します。特に得意な技術分野は5件まで入力することができます。例えば、技術分野の項目に「ソフト」を入力して検索すると1836件のヒットがありますが、特に得意な技術分野の項目に入力した場合には153件となります。しかし、さらなる絞り込み機能の強化が必要であるという課題、スキルに見える化に資する登録項目の拡充が必要であるという課題があると考

えております。

弁理士の名称認知度については、令和元年度は平成29年度と比べ2.5%上昇したというデータもありますが、依然として低いと認識しております。弁理士名称の認知度が低いことから、中小企業等向けサービスを展開しても利用につながりにくいという課題があると認識しております。

また、昨今のコロナ禍を受け、オンライン面談のニーズに応える必要もあると認識しております。

スライド7では、前スライドの分析を踏まえたアクションプランを説明します。①及び②の課題については、弁理士ナビの項目の追加と機能見直しにより対応します。前回御指摘をいただいた「地理的表示」の検索項目への追加については、「地域団体商標」の追加とあわせて、本年度中に対応できるよう準備を進めております。また、当該項目が追加されたことを会員に周知し、会員登録情報の更新を促す予定です。

一方、専門分野だけでは絞り込みに限界がありますので、実績データ等による絞り込み機能の追加についても検討してまいります。

スキル見える化に資する項目や中小・ベンチャー企業の支援に関する項目の拡充についても検討してまいります。

③の課題に対しては、短中期広報戦略事業に加え、新たなサービスメニューのスポット広告を実施します。現在、農水知財専門の相談窓口を会内に設けることと連動して、令和3年3月に発行されるビジネス誌の農業特集号に広告記事を掲載する準備を進めております。

また、中小企業関連団体を通じて、中小企業等向けサービスを定期的に周知することにより、今までリーチできていない中小・ベンチャー企業に当会のサービスの利用を促すようにいたします。

④の課題に対しては、各地域で実施する常設知的財産相談室におけるオンライン相談を拡充します。また、会員向けのオンライン相談に関するガイドラインを整備することにより、弁理士全体のオンライン相談環境の底上げを実現します。このガイドラインでは、現在改訂作業を行っている利益相反に関するガイドラインについても言及します。

続いてスライド8では、中小企業支援に関与する他機関や他専門家と弁理士との連携強化についてのこれまでの取組を説明します。弁理士絆プロジェクト～金融機関との絆～では、令和元年度に全国500を超える金融機関にアンケートを発送し、当会の活動に興味があ

るとの回答があった186の金融機関にコンタクトし、17の金融機関に知財セミナーを実施しました。知財セミナーの受講者に対する無料フォローアップ制度を設けましたところ、6件のフォローアップ依頼がありました。

弁理士絆プロジェクト～企業との絆～は、中小企業を支援する公的機関を通じて、これまで接点のなかった中小・ベンチャー企業にリーチすることを目的に活動しております。

よろず支援拠点全国研修会での講演後、全国22カ所のよろず支援拠点を訪問し、連携関係の構築について意見交換を行いました。

また、中小企業大学校でのオンラインセミナーも実施を予定しております。

日本商工会議所を通じて、全国の商工会議所に当会の知財相談窓口の情報を発信するという活動もしております。

弁理士絆プロジェクト～他土業との絆～では、前掲の土業交流会を開催しております。

全国の知財総合支援窓口には、当会より毎年弁理士を推薦しております。

効果検証としましては、連携強化のためのサービスメニューの充実の必要性の課題があると認識しております。

また、関係機関への働きかけが不十分であるという課題があると認識しております。

スライド9にまいります。①の課題への対応として、コロナ禍で厳しい状況にある中小企業に対し、出願費用を援助する新型コロナウイルス感染症“出願支援制度”を本年10月に新設しました。こういった新たなサービスメニューの周知活動などを通じて、中小企業支援機関との連携を促進させていきたいと考えております。

また、弁理士知財キャラバンでオンライン相談を試行すること。

ソリューション単位で作成したショート動画を拡充し、当会ホームページで公開することも行ってまいります。

②の課題については、中小企業支援機関と定期的にコミュニケーションを取りながら協業スキームを検討し、実施することで連携強化を図ってまいります。例えば、徳島県よろず支援拠点では、よろず支援拠点の「コーディネーター」と知財総合支援窓口の「担当者及び弁理士」が同席して相談会を定例開催しているとのこと。このような各地域会における連携スキームを地域会間で情報を共有することで、連携を促進する活動も行ってまいります。

以上、資料2の御説明とさせていただきます。

○井上委員長 ありがとうございました。日本弁理士会から中小企業支援に関する取組に

ついて御説明をいただきました。

それでは次に、中小企業ユーザーの立場から櫻井委員、御説明をお願いいたします。

○櫻井委員 東京ブラインド工業株式会社、櫻井武志です。「弁理士制度に対する提言等～中小企業の視点から～」、これは、東京都知的財産総合センター及び有志の中小企業経営者及び弁理士さんの協力を得て作成させていただきました。

本日の発表内容につきましては、スライド2を見てください。

1. これまでの弁理士制度見直しを振り返って。1) 使命条項の創設について。中小企業支援を視野に入れた各種社会的活動、例えば「弁理士知財キャラバン」、「知財広め隊」などが活発化しているのを実感しております。

中小企業等への知財の重要性の啓発活動は極めて重要で、今後ますます活発に活動されることを期待しております。

2) 標榜業務の拡大について。中小企業にとって、弁理士は貴重な相談相手です。その弁理士について相談間口が広がることはとても有意義であり、弁理士会としてもこれらに対応した研修の充実化を引き続き強化していただきたいと思っております。

2. 中小企業の現状・知財相談等の現状。1) 中小企業等の知的財産活動は、以下の2つのグラフのとおりであります。知財活動をしている中小企業は全中小企業のごく一部であります。啓発するべき中小企業、弁理士が関与すべき中小企業は多数存在しています。

スライド5。2) 中小企業の社長が行っている日常の業務。①資金繰りと支払い、②毎月の売り上げ管理と売掛金の回収、③仕入れ業者との交渉、部品・部材の発注及び在庫管理、④工場管理と生産計画、⑤経営計画の策定、⑥設備投資計画の策定、⑦売上高を維持するためのマーケティングと新規顧客開拓、⑧人事と考課、⑨新製品開発、⑩出願権利化を含む知的財産活動、⑪事業承継、⑫イノベーションの実現に向けた業界、商工会議所・大学等との連携、また新型コロナ対策などもあります。

以上のように多方面にわたっており、知的財産活動が抜け落ちている中小企業はまだ多いと思っております。よって、知的財産に関する啓発活動は極めて重要であると考えております。

スライド6。3) 知的財産相談の内訳はグラフのとおり、56.9%と半数以上を占めている権利取得が圧倒的に多いです。

4) 弁理士マッチングは令和元年度利用33件のうち、9割以上が国内外の産業財産権の出願権利化のための弁理士探しです。

スライド7にいけます。4) 中小企業が弁理士を活用できない理由。①知財以外の業務が多い、あるいは優先順位が低い。

②中小企業の知財知識に合わせ親身に相談できる弁理士さんは昔から少なく、特に高齢の弁理士さんに多く見られたのですが、敷居が高いと感じることが多かったと思います。その流れ、印象が中小企業に多く残っているのではないのでしょうか。

③弁理士がどんなことをやっていて、中小企業にどのように役立っているのか、標榜業務を含めて、中小企業目線での弁理士活用成功事例のPRが不足しているのではないのでしょうか。弁理士会自体のPRも不足していないのでしょうか。

④中小企業の多くの経営者は、知財にかかる費用の知識がなく、知財の相談・特許出願等に不安、どのくらいの費用がかかるかわからない等の不安があります。また費用についての事前説明が不足しているのでは、と思ったり、あるいは相談しやすい料金体系になっていないのでは、と感じております。

スライド8。5) 過去のトラブル事例について。①弁理士の海外知財制度についての知識不足による適切な外国権利取得の失敗、②弁理士の高齢化に伴うサービス品質の低下、③一人弁理士事務所の弁理士の事故時の対応、④費用についての事前説明不足によるトラブルがありました。

過去の要望事項について。①出願時だけでなく、その後の手続と費用・料金の事前説明、書面提示をお願いしました。②弁理士ナビにおける、より細かな専門技術分野の記載など掲載情報の充実化を要望しました。

スライド9。3. 今後の見直しの方向性について。1) 中小企業支援に関する弁理士の知識・能力の強化。標榜業務の拡大に伴って、弁理士の自己研鑽、弁理士会としての研修の充実化は必須であります。例えば、知財コンサルタントや知財価値評価人を標榜するための研修等です。

一方で、中小企業の相談の多くは産業財産権の出願・権利化に関するものであり、トラブル事例を踏まえ、適切かつ効率的な外国出願・権利化のために弁理士の国際化の対応、弁理士会による国際化の研修は極めて重要であり、より一層の強化を期待いたします。

2) 弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上について。相談しやすい料金体系、明確な料金表が必要と思います。

出願等の専権業務以外でも相談できること、相談する価値があることのPR、例えば成功事例集などによるPRや、弁理士会そのもののPR強化も必要ではないのでしょうか。

弁理士ナビにおける記述の充実化、例えば、専門技術分野や経歴などが必要ではないでしょうか。専門技術分野が大雑把過ぎて絞れないという中小企業の意見は多く、企業経験の有無なども知りたいという意見もあります。

スライド11です。2) 弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上について。弁理士ナビについては改良されているのを承知しておりますが、弁理士ナビは検索機能を提供するだけなので、そこにマッチング機能を追加してはどうでしょうか。例えば、依頼したい業務に関して弁理士ナビで検索し、検索された弁理士に、その依頼したい業務内容をシステム上から通知して、その業務を受けたい弁理士が応答するようなシステムはいかがでしょうか。

マッチング機能を追加することで、利用者にとって弁理士ナビの利便性が高まり、弁理士にとっても、弁理士ナビが有効な営業ツールとなり、その結果、弁理士に掲載情報を充実化する動機が生まれ、情報が充実化されれば、利用者にとってさらに価値が高まるのではないのでしょうか。

スライド12。3) 中小企業支援に関与する他機関や他専門家と弁理士との連携強化について。知的財産の重要性を認識していない、あるいは認識していても実行できていない中小企業は多いと思います。そのとき地方銀行、信用金庫などの地域金融機関が知的財産に取り組むきっかけをつくっている場合が多いと思います。地域金融機関との連携は極めて重要であり、弁理士会の地域会での密着型での交流及び対応などを、より活発にしていきたいと思います。

さらには、政府系金融機関である「日本政策金融公庫・中小企業事業」や「商工組合中央金庫」などの担当部門との連携も考えられます。

以上で私の発表を終わらせていただきます。

○井上委員長 櫻井委員、ありがとうございました。ユーザーとしての中小企業の生の声をお聞かせいただいて、多くのヒントをいただきました。ありがとうございました。

それでは、以上の御説明を踏まえまして議論に移ってまいります。まず1つ目の検討項目、中小企業支援に関する弁理士の知識・能力の強化について議論を行いたいと思います。この項目について最初に発言したいという方、いらっしゃいますでしょうか。いらっしゃらないようでしたら、順番に委員の皆様から御意見を伺うようにいたしますが、いかがでしょうか。

よろしいでしょうか。それでは順に伺ってまいります。伊東委員、御意見がございま

たらよろしく願いいたします。

○伊東委員 ありがとうございます。知識・能力というところですけども、報告を聞く限り、コンサルティングは非常に重要なところかなと感じています。実際、弁理士だとどうしても事務所にこもるような仕事が多くて、外に出ていくことがそれほど多くないのかなと。ましてや、お客さんといろいろとコミュニケーションを取るという機会も、それほど多分なかったんだらうなと思います。

私、一応大企業の立場で、知財部の中でやっているんですけども、最近求められるのは開発者とのコミュニケーションが非常に大事で、どうしても前は出願だけをやっていたのですが、その上流のところから、なぜ、その出願があるかとか、そもそもその開発はどういうふうにするのかということから掘り起こしていくことを、我々も会社の中でやっています。そうしないと、経営トップなどに「知財が何で要るの？」という言われ方もされますし、そういう形で会社でいろいろ知財を認知するためには、幅広い活動が非常に大事だということなんですね。そういう意味で開発者、お客さんの考えることをよく理解して、どういうところにそのニーズがあって、どういうことができるかというコミュニケーションが非常に大事だと思います。

弁理士会もこういう制度をつくって、いろいろ担保されようとはしていますが、私も正直、中に入っていないのでわからないですけども、実際にそういうところが非常に大事だと思いますので、そういうのをちゃんと研修なり、あるいは効果の確認はやっていく必要があるのかなと思います。

○井上委員長 ありがとうございます。

まず、順に伺ってから弁理士会のほうからまたお話を伺いたいと思います。相良委員、いかがでございましょうか。

○相良委員 私もコンサルティング能力が求められているというのは、弁理士に限らないと思います。確かに弁理士さんにはすごく職人気質の方も多い印象ですが、今後、より幅広いアドバイスができる能力という意味では、ものすごく必要だと思います。

他方、弁護士もそうだと思うのですが、その能力を後からつけていくというのは、実際にはいくら講義を受けても、なかなか一朝一夕につくものでもありません。そこは本当に幅広い経験やコミュニケーションの実績が必要になるのだらうと思います。弁理士に限らず、弁護士にとってもいつも難しく、常に課題としてあって、簡単なことではないと思います。そういう意味で、OJTのことも書かれていましたが、実際に現場に出ていくとい

うことを、より積極的に推進されるのが良いのではないかと思います。

弁理士を目指されてられる方たちが、もしかすると、そういう能力まで必要ということを理解されておらず、人によっては「コミュニケーションが苦手だから弁理士なら」というような誤解を持たないように、これからの弁理士像はコミュニケーション能力、コンサルティング能力が必要だということのアピールを、最初の頃から積極的にされていくのが良いのではないかと考えています。

○井上委員長 ありがとうございます。伊東委員、相良委員からコンサル能力をどうやって高めていくかという点について御意見賜りました。

それでは高倉委員、いかがでございましょうか。

○高倉委員 ありがとうございます。事務局や弁理士会、それから櫻井委員のお話を聞き、方向性としては全く賛成で、このとおりにぜひ、進めてもらいたい。その意味では特に多く付け加えることはないんですが、私も既に伊東委員や相良委員から御指摘があったように、弁理士という専門職が中小企業等のようなクライアントに何かを支援する、教えるという立場のときには、教えながら自ら学ぶという姿勢が一番大事だろうなとつくづく思っておりますので、ぜひ弁理士会においても、そういう姿勢で中小企業支援に取り組んでいただきたいということを強調しておきたいと思っております。

それから少し細かい指摘といいますが、話を聞きながら気がついた点なんですが、この画面の（ウ）の他の機関・他の専門家との連携強化の中の1つに、各大学が実はビジネススクールを多くのところが設けていて、そこは社会人が参加できるように夜間のスクールになっています。大企業からももちろん来ているんですが、実は中小企業の後継者、おやじの跡を継がないといけないのでちょっと勉強したいという方たちも、実は結構集まっているんですね。その方たちは学ぶ意欲を持っていますので、そういう場に弁理士会が組織的に協力をする、あるいは弁理士が行って知財マネジメントコースのような授業を設定する連携も一つ、視野に入れておいたらどうでしょうかね。

いきなり新規のコースの授業を立てるということは結構難しいんです。時間もかかりますし、いろいろな理由で難しいんですが、既にある大学の中のビジネススクールのカリキュラムの1回か2回の授業を試しに、弁理士の方たちがそこに行って授業をしてみると。そのことによって、「知財って大事なんだな」というふうに学んでいる学生といいますが、中小企業の後継者の候補の方たちが気がつくということもありますので、大学、教育機関の、特にビジネススクールとの連携も視野に入れておくといいんじゃないかなと思いまし

た。

以上です。ありがとうございました。

○井上委員長 ありがとうございました。大学、ビジネススクールとの連携というお話をいただきました。弁理士さんがそちらで講義をするということになると、中小企業の方との接点も生まれてお互いに学び合うという好循環が生まれると思います。ありがとうございました。

それでは南委員、いかがでございましょうか。

○南委員 私も基本的に今まで皆さんから出た意見と同様の意見を持っております。特に相良委員が言われたように、OJTを積んでスキルを身に付けるというのが理想なんですけれども、なかなかそういう機会も数少ないと思います。今、弁理士会でやられている知財キャラバンで行われている方法だと思いますが、結構長期にわたる研修があつて、そこで資格的なものを付与するというのがあつたと思いますが、たしかこれ、5日間にわたつて結構ケーススタディーをいっぱいやるんですね。そのような経験も積んで、まずはケーススタディーでいろいろな場を踏まないといけないと思うんです。そういった研修をさらに充実するといったこともよろしいんじゃないかと思います。

以上です。

○井上委員長 ありがとうございました。OJTに加えて、さらに先ほどのJPAA知財経営コンサルタントの講義の充実について御意見をいただきました。

青木先生、いかがでございましょうか。御意見をいただければと思います。

○青木委員 既に委員の先生方がおっしゃったことに、ほぼ私も尽きるかなと。私は実務にいる人間ではございませんので、こういったあたりの難しさは聞くところに尽きるんですけれども、先ほどから先生方もおっしゃっているように、特にこういう中小企業さんに対するコンサルタントとなりますと、かなり場数といいますか、経験が物を言うところもありそうな気がします。

ただ一方で、いきなり現場でやって大変なことになつてもいけないということで、シミュレーションですね、先ほどの研修であつたりとか、あるいは先ほど高倉先生のお話にありましたように、大学で実際にそういう話をしてみるといった場数を増やしていくことが重要なのかなというふうに拝察しました。

以上です。

○井上委員長 ありがとうございました。

それでは、皆様から御意見賜りましたけれども、さまざまな角度からお話がありましたので、もし、日本弁理士会のほうから何かコメントがありましたら頂戴したく存じます。

○清水委員 貴重な御意見、本当にありがとうございました。弁理士会では知財コンサルが非常に重要な課題であると認識しておりまして、令和元年、昨年から企業訪問と一定の研修を受講した会員がJ P A A知財経営コンサルタントを名乗れるということを開始しております。そちらを、より充実していきたいと考えております。

さらには、弁理士知財キャラバンのような、さらにO J Tをやれるようなところに参加できるような機会を増やしていけるような方向で検討していきたいと思っております。

○井上委員長 ありがとうございます。さらなる積極的な取組を期待したいと思います。

以上で、弁理士の知識・能力の強化の論点については終えまして、2つ目の検討項目である弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上について議論を行いたいと思います。

この項目について、最初に発言したいという方がおられればまず伺いたいと思いますが、いかがでございましょうか。よろしゅうございますでしょうか。

それでは順にまた伺ってまいります。すみません伊東委員、いつもトップバッターをお願いして恐縮ですが、お願いいたします。

○伊東委員 トップバッターの伊東です。この辺まとめられた中で、確かにそうだなと思って聞いていました。やはり大都市圏に集中というのは純然たる事実で、これを変えるというのは非常に難しいので、この御時世、オンラインというのはどうしても使わざるを得ない。ここを充実していくのは非常に大事かなと思っています。

先ほど、櫻井委員からもありましたけれども、弁理士ナビなどマッチング機能という御提案もありましたが、その辺のツールですね、どうしてもそういうのに頼らざるを得ないと思うんです。今、弁理士会のほうからもいろいろと改訂の話もございましたが、何となくあれを見ていると、項目は一応並ぶんですけれどもなかなか響いてこないというか、一通りの情報はあるんですけれども、結局自己申告型の情報になっていまして、本当にその能力が客観的なのかどうかというのが、どうもよくわからないところもあってして。

専門能力、得意分野を上位5つに絞るといのも一つの方策でしょうけれども、コンサルなどもそうですが、どれだけの経験があるかという客観的な情報をもう少し出していくということをやって、ユーザー側の選択に使えるような情報をもう少し増やしていくとか、さらにはクリック一つで飛べるとか、マッチングという話もありましたが、もう少しいろいろな機能を増やしていくというのは、一つ大きな方策かなと思います。

○井上委員長 ありがとうございます。オンラインでの相談ですとかマッチングのときのインターフェースの改善などを含めまして、デジタルトランスフォーメーションに関わってくるものだと思いますので、今、どこの業界でも抱えている課題なのかなという気もいたします。

相良委員、いかがでございましょうか。

○相良委員 私も今、コメントをしようかなと思っていたことを伊東委員がおっしゃっていたので、あまり付け加えることもないのですけれども、オンラインの相談を可能にする、それを促進するというのはどの業界でも遅れている部分かもしれませんので、そのあたり、弁理士会がどんどん進めていただけるならば、とても良いことではないかと思います。

他方、先ほどのコンサルという話にも通じますが、実際にその会社の技術といったものを知るには、それこそ現場がすごく大事であると思いますので、オンラインを促進していった結果、弁理士が現場に行かなくなってしまったということにならないように、そのバランスを見ながら、現場を知っている弁理士さんの強みを生かすという意味で、オンラインの促進ばかりに偏らないようにするという事は、御留意いただく必要があると思っております。

それから今、伊東委員がおっしゃっていたとおりで、自己申告の得意分野よりも、これまでどういったことをやってきたかという部分を、恐らくユーザーサイドとしては一番知りたいのかなと思います。私も自分で何か登録するときに自己申告ですと何とでも言えるようなところがあるというのは肌で感じますので、実績が見えるという部分は結構大事なのだろうと思います。

あとは自分でPRするコーナーがあるとか、いろいろな方面からの情報提供ができるように工夫していただくのがいいのかなと思いますし、先ほど櫻井委員からあったマッチング機能というのも、確かに、双方向の情報交換は有効なのだろうと思います。

ちょっと重なってしまいましたけれども、以上です。

○井上委員長 ありがとうございます。

それでは高倉委員、いかがでございましょうか。

○高倉委員 ありがとうございます。私もあまりたくさん付け加えることはないのですが、ぜひオンラインの活用、あるいはITツールの活用によってクライアントと弁理士の間の結びつきを、より強化していただきたいと思っております。特に、それに当たって気をつけていただきたいのは情報の信頼性の担保だと思うんですね。自己PRが強過ぎてしまう

とかえって不信感を持たれてしまいますので、そこは弁理士会として、あるいは特許庁としても組織的に横から、第三者の立場からしっかりした情報が、しっかりと現場に伝わっているかどうか。現場からのフィードバックなども見ていきながら、より良い改善をしていくモニタリングが非常に大事ではないかなと。

あまり過度になってしまいますと検閲というか、そういう反発も受けかねないので、ある程度は自由な競争に任せつつも、どこかで公益の立場からチェックをしていくという役割を、どなたかが果たしていく必要があるんじゃないかなと思います。

○井上委員長 ありがとうございます。J P A Aの知財経営コンサルタントは、弁理士会が質保証して認証していくものと思います。それ以外の項目についても質保証の観点が必要だということでございますね。相良委員のおっしゃっていることとも通じるところがあつたかと思ひます。

南委員、いかがでございますか。

○南委員 私も特に付け加えることはないんですけども、今、高倉委員が触れられた、もう少しPRもできるようにしたほうがいいんじゃないかということですが、逆に今の弁理士ナビはそれを非常に客観的にするために、見ても面白くないデータがいっぱい並んでいることになっていると思うんですね。ですので、そのバランスをとるとするのは結構難しいかもしれませんが、ぜひやっていただければと思います。

○井上委員長 ありがとうございます。そうですね、語弊があるかもしれませんが、若干無味乾燥な印象もございます。工夫の余地はあるかもしれません。

それでは青木委員、いかがでございますか。

○青木委員 私も他の先生方のお話にほとんど付け加えることはございませんが、例えば、全く実務には関わっていませんけれども、弁理士さんという存在があるということを中小企業の社長さんにお知りになったと。先ほどの櫻井委員のお話だと、大変お忙しい中でどうしようと言って、例えば弁理士ナビさんにたどり着くと、いきなり選ぶところから「うっ」となる可能性など、いろいろ悩ましいところもございます。

そういう意味では、もちろん細分化も大事な一方で、無料相談もやっていらつしたわけですが、ふわっととにかく相談できる相手・場所など、そういう程度の差をつけながら探せるような形にするのも手かなという気がいたしました。先ほどのマッチングの話とも絡んできますし、コンサルティングの話とも絡んでくるんですが、以上になります。

○井上委員長 ありがとうございます。いろいろ工夫をできるところはまだまだあるの

かなという印象を受けました。

蘆立委員、本日は御欠席でございますがコメントをいただいておりますので、御紹介いたします。都市に集中するのでオンライン相談も充実させるべきではないかという話がありましたが、そのオンラインの環境整備は進めるべきであるが、画面越しでは相談相手がどういう人か認識しにくいいため、オンライン一本化でなく、現地でのアクセス性やマッチング機能の向上についても引き続き取り組むべきであると。先ほど相良委員がおっしゃっていただいた話と同じような御意見かと思えます。両者のバランスをどうとるかということであろうと思えます。

すみません、先ほどの検討項目のときに櫻井委員にお話を伺うのを忘れてしまっていたんですけども、今のマッチングですとかアクセス性の向上、あるいは先ほどの知識・能力の強化も加えて、今の議論を聞いていただいて、何かコメントがありましたら頂戴したく存じます。

○櫻井委員 私は今回、この小委員会については中小企業代表ということで出ております。先ほど挙げましたが、経営者がやっていることが①から⑩ぐらいまであって、ほとんどみんな同時にやっていることが多いです。特に、中小企業というと数十人、数百人のところから大体20人以下の小規模事業者、1～2人のところもあるんですけども、大体同じこともやっぺらっぺらいます。

ですから、中小企業経営者は、知財に関しては弁理士さんをすごく頼ってしまうことがあること、そして中小企業経営者はああいう多くのことをやっているということ、弁理士の皆さんには、まず認識をしていただいて、コンサル業務をやっていただきたいと思えます。

それから逆に、弁理士さんも一人弁理士さんなどがあって、同じ経営をしているわけですね。事業収入があって、家賃や人件費などを払っていくわけですから、ある意味では中小企業事業者みたいな形にもなっていると思えますので、自分の立場と相手の立場も持っていて、中小企業の支援策のようなものをしていただければと思っております。

以上です。

○井上委員長 ありがとうございます。櫻井委員から中小企業の立場で再びコメントをいただきました。

それでは日本弁理士会のほうから、今の御議論に対して何かコメントがあればお願いいたします。

○清水委員 デジタル庁ができたりする中、弁理士会でも、DX化を進めているところでございます。今回テーマになりましたオンライン相談のガイドラインですとか弁理士ナビ、全部関わってくるのかなと思っております。

先ほど、弁理士ナビが非常に無味乾燥でわかりづらいというお話もあったんですけども、櫻井委員のおっしゃるように、社長さんがやっていたら仕事は非常に多くて、中小を私もやっていた体験で、「いや、社長さん、依頼書なんか要りませんよ。その場でおっしゃっていただければ明細書はまとめられますよ」というトークが、多分一番受けると思うんですよ。本当に役に立つのかなと思うんですけども、それを弁理士ナビに出すわけにいかないの、やはり客観的な情報として出さなきゃいけないの、そういうのは譲歩できないのかなと思っております。

それとオンライン相談でございますけれども、こちらに関するガイドラインを現在整備しているのを先ほど紹介させていただきました。オンライン環境では機密情報の保護が非常に重要で、オンライン固有の配慮が必要でございます。このガイドラインでは具体的な対応策として、例えばソフトウェアを最新のバージョンにして利用すること、あるいは弁理士自身の事務所の環境整備はもちろんです、相談される依頼者の方にも秘密を守れるような場所であるかを確認しまして、必要に応じて依頼人にも注意喚起するようなことを、会員に指導していかなければいけないのかなと思っております。

それからマッチングの件は我々もそれは非常に重要なことだと思っているんですけども、弁理士に限ったことではございませんが、スキルに見える化ができていない状態においても、スキルの観点だけではビジネスマッチングはできませんので、どうしてもパーソナリティーのような、見える化が難しい要素も非常に重要な観点であると考えております。どこまでマッチング機能を実現できるかは難しい問題だと考えているんですけども、まずはそのシステム機能に対して、可能な限り弁理士ナビの検索項目の追加や絞り込みに取り組んでいって、便利なものを作り込んでいきたいと考えているところでございます。

それから広告の件ですけれども、会員の広告に関するガイドラインを設けて、会員について重々指導しているところでございますので、安心していただければと思います。

○井上委員長 ありがとうございます。

それでは3つ目の検討項目、中小企業支援に関与する他機関・他専門家と弁理士との連携強化について議論を行いたいと思います。この項目についても順番に御意見を伺っていきたくと思いますが、伊東委員、いかがでございましょうか。

○伊東委員 マッチングとも絡むんですけれども、弁理士だけでもなかなか難しい面があるというところで、実際に中小と普段、付き合いしている金融機関を使っていくというのは非常に効果的なのかなと。既にいろいろ絆プロジェクト等で、そういうところともアクセスしてやっていると思うんですけれども。

難しいのは、金融機関も事業をやっている会社さんですので、お互いどういったメリットがあるかと。我々は弁理士を紹介してもらうことでいろいろメリットがあるんですけれども、金融機関にとってどういうメリットがあるのかということですね。その辺もちょっと考えていかないと、なかなか円滑には動かないだろうなと。ウィン・ウィンの関係をどう築くかというのは非常に大事なところかなと思っています。

そういった意味で、既にセミナーをやったりということで、いろいろ反応があったということもありますので、中小だけじゃなくて金融機関とも連携をとって、どういう形で皆さんが喜んでいただけるかという枠組を何かつくっていかないと、一方通行ではなかなか難しいなと思います。それは他の専門家とも同じだと思いますが、そういった連携の在り方をしっかり考えておく必要があるのかなと思います。

○井上委員長 ありがとうございます。シナジーを生む連携という観点からの御意見を伺いました。

相良委員、いかがでございましょうか。

○相良委員 連携してやっていくことが重要だということについては、異論ございません。特に、知財に触れたことのない企業にアクセスしていくためには、金融機関や、普段から中小企業とお付き合いのあるところと連携するというのは、非常に重要だろうと思います。

他の士業という意味では、税理士さんなども必ず中小企業さんとお付き合いのある業種かと思っています。

それから、弁護士との連携も進めてくださっていて、それは我々弁護士としても一緒にニーズを掘り起こしていく、コンサルティングに取り組んでいくことが大事だと思っています。同時に、どうしてもコンサルティングというと、境界線がどんどんなくなっていく部分もありますので、それぞれの専門の分野を尊重し、少し曖昧になっていく境界線を逆にきちんと認識、意識することも必要になってくると思っています。弁護士と弁理士、どうしても重なっていく相談業務部分はあるわけですが、その部分が無制限にならないようにしていくということです。知財の専門家として、知財の観点からコンサルティングをするという意識で、どんどんいろいろな相談をしてもらえよう関係を築くこ

とはすごく大事であるとともに、知財から離れてしまった部分には、他の専門家との連携ということで、その境界線を越えないようにしていくというところも意識していただければと思っております。

○井上委員長 ありがとうございます。それぞれ強みを生かしながらということで、連携を進めていくという御指摘かと思えます。

それでは高倉委員、いかがでございましょうか。

○高倉委員 (ア)、(イ)、(ウ)の順番どおりに議論していくというルールにちょっと気がつかずに、先ほど(ウ)のところを先取りしてしまっていました。(ア)とも関連するのでいいかなとも思っていますが。

改めて(ウ)について具体的な意見、先ほどの提案以外にはないのですが、まず専門家一般にも関わることなんですけれども、どうしても社会が複雑になってくると、専門家は自分のところを縦に深掘りしていく、そういう専門家がもちろん求められているわけですが、現場から出てくるニーズというのは実は漠然としていて、クライアント御本人もよくわからないような、ふわっとした分野横断的な質問が出てくるわけですね。それに、深い専門家がどう応えるかという専門家のジレンマは、ずっと昔からあるジレンマなんですけれども、それを克服する一つのアプローチは、他の専門家との連携だと思えますね。そのことによって、自らが自分の専門性を深めると同時に、その方自身も視野を横に広げていくという効果も出てくると思えます。

差し当たっては、クライアントの多面的なニーズに関連する方たちと協力して応えると。それが社会的にも求められておりますので、ぜひ、弁理士会のほうもこういった方向で、つまり包括的で一般的なクライアントのニーズに、それぞれの専門家が横の連携を強化して応えるという連携ができるような事務所の経営の在り方などに、もし障害があるのであれば、そこをなるべく少なくするようにして、ほかの士業の方たちと事業経営、共同経営もできるような——経営ではないにしても、連携がもっとスムーズにできるようなことをどんどん進めていかれるといいかなと思えました。

○井上委員長 ありがとうございます。絆プロジェクトはその目的に資するものだと思いますので、推進していただきたいと思えます。

それでは南委員、いかがでございましょうか。

○南委員 (ウ)の点ですけれども、私、中小企業支援については、弁理士会や個々の弁理士だけの力で取り組むのには限界があると思っております。中小企業の特異性もあります

し、財政的な支援などもあるかと思しますので、ぜひ、行政だけではなくて、いろいろな関係機関との連携をこれからも強化していただければと思います。

連携という観点で、ちょっと特許庁と弁理士会のホームページを拝見させていただきました。特に特許庁については、知財で悩んでいる中小企業の方が多分真っ先に見るのは、特許庁のホームページじゃないかと思うのです。ところが、特許庁のホームページのトップページに、どこにも「中小企業」という言葉がないんですね。1つクリックすると、その下の層に中小企業向けのページがあります。見ると内容は非常に充実しているんですね。ですので、ぜひ、中小企業の方がトップページからすぐにそこに行けるように作っていただけると良いと思います。

もう1点は、その中小企業向けのページですが、「弁理士」という言葉がどこにもないんです。正確に言うと、知財総合支援窓口の紹介に「弁理士」という言葉が出てくるだけなので、弁理士との連携という意味で、知財の専門家として弁理士という職業を紹介していただいて、弁理士会や弁理士会の中小企業支援のページにリンクを張っていただいて、そこからまた弁理士の職業はどうかというのがわかるような仕組みにさせていただくと、初心者の中企業の方も弁理士という職業に触れる機会も増えますので、ぜひ、そういう取組をしていただければ良いと思います。

以上です。

○井上委員長 ありがとうございます。特許庁とも連携して、あるいは行政機関とも連携してというのは重要な御指摘かと思います。

青木委員、いかがでございましょうか。

○青木委員 もう既に他の委員の先生方がおっしゃったことに尽きるかなというところではございますが、中小企業の社長さん等もさまざまな専門家の知見を借りていらっしゃると思うんですね。金融機関さんや、先ほどお話にも出ました税理士さんなどとは恐らく関わっていらっしゃるんじゃないかと思います。そういった入口になりそうな方々との連携も強めていただければ、例えば知財の話題に出たときに、「それだったらあの弁理士さんに紹介するけど、どう？」みたいな話が出てくれば、掘り起こしにつながっていくのかなというように拝察しました。

以上です。

○井上委員長 ありがとうございます。

最後に櫻井委員、何か付け加えることがあればお願いいたします。

○櫻井委員 先ほど相良委員から御意見をいただいたように、金融機関ばかりでなく、税理士さんとか、うちは公認会計士さんなんですけれども、中小企業の経営者は必ず年1回以上、私たちは大体月1回は会っているんで、その方たちに知財の認識を持ってもらうために連携があったらと思います。税理士さんなどの立場から見ると、クライアントが大体10とか50社ぐらいあるわけですから、その会社にはこれが合うな、この知財が合うなという視点が得られると思うんですよ。知財が必要ない会社もあるけれども、「ここはこういう技術を持っているから」という認識を持っていると思うので、もしかしたら税理士さんや公認会計士さんという切り口も、すごく知財への入口として入りやすいかなと思います。

金融機関はいいんですけれども、金融機関はどちらかというと売り上げと利益の決算のところがまずファーストで、私たち中小企業と同じように知財はほとんど見ていないというか、かえってマイナスに見るところもあったりします。そういう意味では、税理士さんたちは必ず聞く耳を持っているので、その辺のところのコンタクトが弁理士会さんや特許庁さんもそうかもしれないですが、そういう横の連携がもっとあればなと思っております。

以上です。

○井上委員長 ありがとうございます。中小企業は必ずお付き合いがある税理士さん、ないしは公認会計士さんから入るというヒントを相良委員からいただきました。

私の議事進行がうまくなくて、大分時間が押してまして、日本弁理士会からコメントがございましたら、最後にまとめて伺えればと思います。

3. 農林水産分野への対応について

○井上委員長 それでは、農水分野の議論に移ります。事務局から説明をお願いいたします。

○岡本企画調整官 井上委員長、ありがとうございます。それでは事務局より、資料4と資料5に基づいて説明させていただきます。まず、資料4を作成するに当たり農林水産省、とりわけ知的財産課には多大なる御協力を賜りました。この場をお借りして御礼申し上げます。

それでは早速、資料4について説明させていただきます。前回の小委員会において、弁理士制度見直しの方向性のうち、農林水産分野への対応の観点からは（ア）から（ウ）の

3点について検討することで御了承いただいております。こちらも検討項目ごとに問題の所在と対応案について説明させていただきます。

なお、先ほど資料1について説明の際に申し上げましたが、対応案は各問題を解決するための一案を事務局として提示させていただくものであり、説明の後に予定されております討議の範囲を制限するものではありません。

それでは、検討項目（ア）農林水産分野における弁理士（業務）への認知度の向上の問題の所在について説明させていただきます。特許庁が令和2年5月に実施した調査によれば、知的財産を保有する農林水産事業者の半数以上が、弁理士を活用した知的財産に関する取組を進めています。

一方で、知的財産に関する外部専門家として弁理士を利用しなかった農林水産事業者に対し、その理由を調査したところ、知的財産の保有の有無にかかわらず、「弁理士資格自体、知らなかった」、「弁理士が農林水産分野も扱えることを知らなかった」と回答した者が一定数存在しております。

このことから、農林水産事業者の弁理士業務への認知度を向上させることが課題となっていると言えます。

次に、対応案の紹介に移らせていただきます。農林水産事業者向けの知的財産の普及を目的としたセミナーへの講師としての弁理士の派遣など、これまでも弁理士による農林水産事業者への普及活動は行われていますが、農林水産事業者の認知度が十分な状況にあるとは言えません。そこで、農林水産事業者が弁理士に接する機会を増やすことが必要であると言えます。

現状を見てみますと、農林水産省では農林水産事業者への知的財産普及支援施策として知的財産セミナーや相談会を実施しており、講師には弁理士も含まれていますが、現在のところ、このようなセミナーなどを実施する際には、担当者が個別に講師の選定や依頼などを行っている状況にあります。

また、新規就農者への研修教育機関である農業大学校等において、弁理士が講師として知的財産に関する講義などを提供することは、新規就農者への普及啓発と弁理士の認知度向上の点で有益と考えられますが、現在はそのような機会は得られておりません。

このような状況を踏まえますと、特許庁と農林水産省の協力のもと、農林水産事業者への研修・指導を行う機関と日本弁理士会との関係構築を進め、弁理士による農林水産事業者への普及啓発の場を、より積極的に増やしていくことが適切ではないかと考えられます。

次に、検討項目（イ）農林水産分野における弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上の問題の所在について説明させていただきます。農林水産事業者が弁理士を利用しなかった理由としては、「近くに弁理士がいなかった」、「どの弁理士に依頼してよいか環分からなかった」という理由も挙げられています。このことから、農林水産事業者の弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上も課題となっていると言えます。

次に、対応案の紹介に移らせていただきます。各地域の農林水産省地方農政局等の農林水産関係団体、農林水産業の普及指導員や営農指導員は、農林水産事業者にとって非常に身近な存在です。農林水産事業者にとって身近な農林水産関係団体などと弁理士会との関係を強化し、知財総合支援窓口も含めた地域での連携を促進することによって、各地域での農林水産分野における弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上を図ることができると考えられます。

日本弁理士会では令和元年度より、一部地域の地方農政局等の農林水産関係団体との意見交換を開始されておりますが、引き続き意見交換などを通じて、各地域の農林水産関係団体などとの関係構築を進めていくことが重要であると考えられます。

また、前回の小委員会において南委員からも指摘がございましたが、弁理士検索サービスである弁理士ナビでは、専門分野の指定項目にG I や知的団体商標が含まれていないなど、弁理士の農林水産分野への対応可否に関する情報が充実しているとは言えない状況にあります。こちらは日本弁理士会の資料2の説明で既に言及されていたことの繰り返しとなりますが、弁理士検索サービスを拡充することが適切ではないかと考えられます。

次に、検討項目（ウ）農林水産分野の知的財産を含む知財ミックスに関する弁理士の知識・能力の強化の問題の所在について説明させていただきます。農林水産事業者が弁理士に依頼したい理由としては、「知的財産を扱う専門家」、「相談から権利化まで一括して対応可能」、「複数の知的財産について一括して対応可能」という理由が上位に挙げられています。

また、特許庁が令和2年5月に実施した調査によれば、知的財産を保有する農林水産事業者が複数種類の知的財産の取得に当たって助言を受けた外部専門家のうち、弁理士は53.7%を占めています。

しかしながら、育成者権及びG I に関する知識を有する弁理士は少なく、例えば、日本弁理士会が提供する弁理士検索サービスにおいて、専門分野に種苗法を含むのは登録全体の約1%にすぎません。

このことから、農林水産事業者の期待に応えるための弁理士の能力強化・人材の拡充が課題であると言えます。

次に、対応案の紹介に移らせていただきます。弁理士に対する農林水産知財関係の研修は一定数実施されており、研修の受講者数は増加傾向にあります。ただし、弁理士全体の人数と比較した受講者数は依然として少なく、農林水産分野の知財関係の知識を有する弁理士数が十分とは言えない状況にあります。

また、農林水産事業者の知的財産活動を適切に支援するには、その経営状況を踏まえた検討が必要であるものの、農林水産事業者の経営活動を理解している弁理士数も十分とは言えません。

このことから、研修の受講者数の増加等により、農林水産分野の知財に関する知識、とりわけ知財ミックスや農林水産事業者の経営活動に関する知識を有する弁理士を増加させることが適当であると考えられます。

資料4に基づく事務局の説明は以上となります。

引き続き事務局より、資料5に基づいて説明させていただきます。前回の小委員会にて井上委員長に取りまとめていただきましたように、農林水産知財業務の弁理士業務への追加に関しましては、業務内容ごとのユーザーニーズを精査した上で検討することとなりました。そこで、調査結果や統計データに基づいて、業務内容ごとの弁理士へのユーザーニーズを、資料5のスライド1にある表に事務局として整理いたしました。

業務内容は、大きく①海外出願支援業務、②相談業務、③国内出願支援業務の3つに分けることができます。それぞれの業務について顕在的なユーザーニーズ、すなわち現在確認できているユーザーニーズについて見ていきますと、まず①海外出願支援業務については、品種の海外出願件数は、中国、韓国を中心に増加傾向にあり、かつ弁理士による一定の代理実績が既にあります。また、ユーザーからヒアリングなどを通じて、弁理士が有する海外ネットワークは、海外出願時に有益であるとの意見を頂戴しております。したがって、海外出願支援業務については顕在的なユーザーニーズがあると言えます。

次に、相談業務について見ていきますと、アンケート調査結果やヒアリングなどから、特許や商標など、そのほかの知的財産も含む総合的な権利保護、いわゆる知財ミックスの観点からの相談について、弁理士による貢献が期待されています。したがって、②相談業務についても、顕在的なユーザーニーズがあると言えます。

最後に、③国内出願支援業務について見ていきますと、国内における品種登録出願件数

は停滞傾向であり、出願の際に代理人を利用する割合も低い状況にあります。地理的表示申請についても同様の傾向にあります。

また、ユーザーからはヒアリングなどを通じて、品種登録出願は種苗自体の提出が重要であり、書類の記載内容は書誌的事項が中心のため、出願書類の作成は普段の業務の一環として自らで行っており、弁理士を活用するニーズは感じられないといった意見などを頂戴しております。

また、弁理士が国内出願の書類作成業務を行うには、行政書士として登録する必要がありますが、弁理士は行政書士となる資格を有しております。

以上のことを踏まえますと、国内出願支援業務については、あえて弁理士業務に追加するほどの顕在的なユーザーニーズは現時点ではないと言えます。

資料5に基づく事務局の説明は以上となります。

○井上委員長 ありがとうございます。

それでは次に、日本弁理士会からも説明をお願いいたします。

○清水委員 資料6の説明をさせていただきたいと思っておりますけれども、弁理士会といたしましては、農林水産業も含めた幅広い分野で知財の専門家として使命を果たしていきたいと思っております。シャインマスカットの例にありますように、種苗の海外での権利化戦略は日本の国益に直結する非常に重要な問題であると考えております。今後、同様の問題が起きないように、農林水産業の皆様方が弁理士にアクセスしやすくなるような方向での改正が実現しますように、御審議のほどよろしくをお願いいたします。

それでは、詳細は担当の須藤副会長から説明させていただきます。

○須藤日本弁理士会副会長 日本弁理士会における農林水産知財に関する取組につきまして、副会長の須藤より、資料6を用いて御説明させていただきます。

資料6では、スライド1に記載の3つの項目について御説明を差し上げます。1つ目は、当会における農林水産知財のこれまでの取組です。弁理士の能力向上の取組、調査研究の実施、農林水産知財の普及啓発活動、アクセシビリティ向上のための活動について御説明します。

2つ目は、現状の課題です。農林水産知財に明るい弁理士の育成、弁理士の認知度、弁理士へのアクセス性・マッチング機能の課題があると認識しております。

3つ目は、現状の課題を踏まえた今後の取組予定です。前述の課題を解決するための具体的な取組予定を御説明します。

スライド2にまいります。5年間で70単位の受講が義務付けられている継続研修として、左のグラフに示す数の農林水産分野の研修を開講しています。平成22年からの10年間で延べ4000人以上、正味2000人弱が受講しました。

ここに示す研修には、外部講師を招聘しての専門性の高い先端研修も含まれております。

また、右側の上段の表に示すように、コンサルティング能力を高めるための研修も行っております。

また、会員向けにガイドラインやパンフレットを作成し、弁理士が農林水産知財を扱う際の注意点なども周知しております。

令和元年度には農林水産省様から補助金をいただいて、弁理士のスキルアップの向上を図ることを目的とした地理的表示セミナーを実施しました。この研修は、延べ203名の会員が受講しました。

スライド3にまいります。平成20年に農林水産知財専門の委員会を会内に設置し、農林水産知財に関する調査研究を継続的に行っています。調査研究の対象は、知的財産の保護に限られず、後継者問題などの解決スキーム、スマート農業等といった事業に関するものもあります。

同委員会の調査研究では、特にユーザーの実態調査を重視しており、平成27年から令和元年の5年間で95件のヒアリングを行っております。種苗やG I、特許・商標等だけでなく、機能性表示食品・J A S法などの活用事業者にもヒアリングを行っています。

同委員会の職務権限には、農林水産知財に関する関係官庁、諸団体等との関係構築も含まれており、右側の上段の表に記載の機関・団体等と意見交換や関係構築を行っております。

同委員会の調査研究の報告書等は、電子フォーラムに掲載することで会員に還元しております。令和2年11月現在、合計37本の答申書等を閲覧することが可能となっております。

スライド4にまいります。農林水産知財を一般に広めるために、巡回特許庁、農水知財保護コンソーシアム等の地域セミナーに弁理士を派遣しています。

また、100を超える団体が参加するアグリビジネス創出フェアに毎年ブースを出展し、無料相談会を実施しております。平成27年以降はプレゼンテーションも行っております。

また、日本農業新聞、日本食糧新聞等に広告やコラムを掲載し、農水知財の普及啓発を行うとともに、農林水産分野における弁理士のプレゼンスを高めるための活動をしております。

平成27年度、30年度にはパンフレットを各2万部作成し、農林水産省、地方農政局、中小企業基盤整備機構、各種セミナー参加者、JAなどに配布することで、農水知財の普及啓発及び弁理士のプレゼンスを高める活動もしております。

スライド5にまいります。農林水産知財に不慣れなユーザーのために、全国9つある当会地域会の常設無料相談窓口で、農水知財に関する相談を受け付けております。

弁理士ナビにおいては、専門分野を指定して検索することが可能となっており、種苗法を専門分野とする弁理士を検索することができます。

前回の小委で御指摘を受けました地理的表示の検索項目については、地域団体商標とあわせて、令和3年3月までに改修を行う予定です。

また、当会の農林水産知財委員会が平成24年から毎年、知財学会で発表を行っており、その活動を通じて農林水産知財業務について、弁理士への訴求を図っております。右側の上段の表にて、これまでの主な発表テーマを御紹介します。

また、当会の機関紙であるパテント誌には、農林水産知財委員会の活動成果に加え、一般から広く農林水産知財に関する論文を受け付けて掲載しております。右側の下段の表にて、これまでの主な掲載内容を御紹介します。

スライド6では、現状の課題を御紹介します。専門分野として種苗法を弁理士ナビに登録している会員数は約100人であり、農水事業者の数に比べて十分な人数が確保できていないとは言えません。

当会では、農林水産分野の研修数を増やしており、受講者数も増加傾向にあります。農水事業者をサポートするのに十分な能力を習得した会員数は少ないと考えられます。

また、弁理士法上は、農水知財は弁理士の業務とされていないため、能力向上は弁理士個人の自主的な取組に頼らざるを得ないという課題もあります。

2つ目の課題としては、弁理士の認知度が挙げられます。左下のグラフは前回の小委員会でも御紹介させていただいたものの再掲となります。「弁理士資格自体、知らなかった」、「弁理士が農水分野も扱えることを知らなかった」という回答が一定程度あり、弁理士が農林水産事業者に十分認知されているとはいいがたい状況にあることがわかります。

弁理士へのアクセス性ですが、認知度が低いこともあり、農林水産知財の相談件数は全相談件数の1%未満という状況です。

また、現状の弁理士ナビでは、農林水産知財に明るい弁理士を探すことは難しいという課題もあります。

さらに、右中段のグラフに示しますように、弁理士へのアクセスは人づてが多く、当会の窓口やホームページからのアクセスは少数です。

マッチング機能の問題もございます。現在の弁理士ナビの検索機能では、農林水産知財に明るい弁理士を絞り込むことは難しいです。

また、農林水産知財を専門にしない弁理士が農水分野の相談を受けた場合に、どの弁理士を紹介すればよいかわからないといった課題もあります。

スライド7では、現状の課題を踏まえた今後の取組予定を御紹介します。農林水産知財に明るい弁理士の育成についてですが、左側のグラフに示しますように、弁理士の7割以上が農林水産分野の業務を受任する場合に必要な知識・能力を担保する手段として、継続研修が有効であると回答したアンケート結果があります。

これを踏まえ、農水知財が弁理士の業務となった暁には、農林水産知財に関する基礎的な研修の拡充をするとともに、追加業務についての基礎的な研修の必修化を目指します。

また、知財ミックスによる保護が必要な仮想事例を用いた研修など、農林水産業関係者に対するコンサルティング能力を高めるための実践的研修も実施します。

さらには、これらの研修内容を踏まえ、弁理士業務標準の改訂も行い、メーリングリストによって改訂内容を全会員に周知をしております。

弁理士の認知度向上についてですが、本年度中に会内に農水知財専門の相談窓口を新設することにより、弁理士が農林水産知財の専門家であることを広める取組を行います。

また、農林水産業関係者に対する認知度向上を引き続き図っております。

さらには、上記相談窓口の設置と連動して、ビジネス誌への農業特集号へスポット広告を掲載し、農林水産事業者の支援者である技術系企業にも、弁理士が農林水産知財の専門家であることをアピールします。資料2の箇所でも説明しましたが、現在、令和3年3月に発行されるビジネス誌の農業特集号に広告記事を掲載する準備を進めております。

弁理士へのアクセス性・マッチング機能の向上については、まず、弁理士ナビを改修し、ユーザーと農林水産知財を扱う弁理士の検索機能を強化します。

農林水産知財に関する弁理士ナビの登録項目を増やし、絞り込み機能の強化も図っております。

また、本年度中に当会のホームページに農林水産の特設サイトを新設し、農林水産事業者やその支援者が弁理士にアクセスしやすい環境を整えます。

さらには、農林水産省様と当会との連携強化を図り、弁理士に相談する窓口の多様化を

図ってまいります。

以上、資料6の御説明とさせていただきます。

○井上委員長 ありがとうございます。

それでは議論に移りますが、特許庁からお示しいただいた検討項目としては、農林水産分野における弁理士の認知度の向上、それからアクセス性やマッチング機能の向上、そして3番目に弁理士の知識・能力の強化の3点ございます。時間も押しておりますので、まず、農水知財に関する業務を弁理士の業務として追加するという、日本弁理士会からの御提案について議論させていただく。その次に、それ以外の項目については全部まとめて皆様から御意見をいただくということで進めます。

では、農林水産知財に関する業務を弁理士の業務として追加することにつきまして、最初に議論したいと思います。弁理士を実際に活用されている株式会社サカタのタネ・中田様より、事務局からのユーザーニーズに関する説明についての御意見をお伺いいたします。

中田様、お待たせいたしました。よろしく願いいたします。

○サカタのタネ 中田様 井上委員長、ありがとうございます。改めまして、株式会社サカタのタネの中田と申します。

それでは私からは、事務局からのユーザーニーズに関する説明についてとのことですので、先ほどの資料5のユーザーニーズの欄に関しまして、順にお話したいと思います。

まず、①の海外出願支援業務ですが、これはもう実際をお願いしている部分もあります。弊社におきましては、現地に法人がない国は特にお願いする場合があります。現地に子会社がある場合は、その子会社を通して出願する場合もあるんですが、ただ、それでも慣れていないことが多くて、どのような書類が必要なのか。例えばアポストイーユが必要なかがわからない場合もありますし、また弁理士事務所さん一つにいくつかの国をお願いすることも可能ですから、海外ネットワークをたくさんお持ちのところは非常に心強い弁理士さんになるかなと考えております。

その次に相談業務についてということですが、これも非常にお願いしたいところです。農水の分野におきましては、どこからどこまでが知財で保護すべきものなのか、また保護できるものなのかということ自体が難しい。これは、もしかすると私の勉強不足なのかもしれませんが、ただ法律が改正されたり、また海外においても変わったときに、タイムリーにキャッチアップできるというのは正直難しいところではございます。

また、例えば弊社におきましては、植物の新しい品種をつくって、それを販売するとい

うのがメインのビジネスになっているのですが、その品種の保護に当たっては特許で守るのであるか、それとも品種登録で出願するのであるのかというものに関してどのような手法があるのか、またどのような方向性なのかがなかなか難しい場合もあります。

商品化に当たっては、例えば商標権が品種登録とぶつかる面などもあり、どのようにすればいいのかなど、さまざまな法律についての御意見を総合的に伺えるということで、弁理士の先生の意見は非常に重要視させていただいておるところです。

続きまして、③の国内への出願支援業務に関しては、基本的には全て自社で行っております。現在は電子出願という形もありますし、また、品種登録自体は現物主義といえますか、例えば特許の明細書であったり請求項であったり、書き方一つで非常に大きく変わってしまうというのではなく、淡々と事実として色や形を記載するところから、これに関しては一度やっしまえばそれなりに対応できるので、ずっと自社で行っているということが実際のところでございます。

①、②、③に関しまして、簡単ではありますが、このような意見を述べさせていただきました。以上になります。

○井上委員長 ありがとうございます。海外出願支援業務及び相談業務については顕在的なニーズがある、これに対して国内出願支援業務については、それほどのニーズはないのではないかという御意見をいただきました。事務局の整理とも、その点は合致していると思いますけれども、この点について御意見がある方、おいでになりますでしょうか。

高倉委員、いかがでございますでしょうか。

○高倉委員 事務局の取りまとめ、それから今、サカタのタネさんからのお話も聞きながら、私もそうだろうなと思います。特に新規需要の開拓ということで海外とか、あるいはその権利をどう生かしてビジネスを起こしていくといったところには非常に大きなニーズがあると思いますが、種苗の出願そのものはもともと母数が少ない。それから、ハイブリッドのような場合には必ずしも出願には至らない。出願する場合も、今、サカタのタネさんからおっしゃったように、企業がいわゆる内製化するというケースが圧倒的に多いと聞いておりますので、この取りまとめに特に異論はありません。

①、②のほうは潜在的に私もニーズがあると思いますが、まだまだ弁理士会のサービスの提供体制としてはこれからかなと思っております。農林水産省は例えば、G I サポートデスクといって、食品需給研究センターという公益法人の中にそういうサポートデスクが設けられていて、全国9ブロックぐらいに専門家が12~13人いると思います。それから、

種苗登録の権利に対する権利侵害が起きたときの相談の窓口として種苗Gメンという方たちが、これまた全国、たしか10以上の農業試験場、公設試の中に配置されているんですね。

ところがG Iサポートデスクを見ても、種苗Gメンを見ても、まだまだ弁理士のプレゼンスは実は非常に少ない、ほとんど弁理士がいないという状況でまだ知られていない。知られていないだけではなくて、サービスの提供がまだまだこれからかなと思いますので、海外と相談業務についてはニーズはあると思います。そういったニーズに応えられるようにもっと、特に地方支部の連携を進めたらどうかなと思っていますね。弁理士会にも9つの地方支部があると思いますが、その地方支部と農政局単位における全国の地方ブロックとの連携などを組織的に進めることによって、よりニーズに合ったサービスが提供できるようになっていくんじゃないかな。

いずれにしても弁理士会、先ほど須藤副会長の御報告にもあったように、大変すばらしい取り組みを進めておりますので、ぜひ、我々としても応援をしていきたいと思っております。

すみません、長くなりました。ありがとうございました。

○井上委員長 ありがとうございました。

南委員からも何かございますでしょうか。

○南委員 まさに今、中田様からニーズを述べていただいたとおりはないかと思っています。その点は、資料5にある事務局で用意されたデータでも裏づけられているのではないかと思いますので、基本的に①、②についてはユーザーニーズがあるものの、③については弁理士業務に書き込む必要があるほどのニーズはないのではないかと考えております。

○井上委員長 ありがとうございました。

青木委員も御意見があると伺っておりましたが、いかがでございましょうか。

○青木委員 私も結論としては先ほどの先生方のお話にあるとおり、①、②に注力されるのがよろしいかと拝察しました。というのは、弁理士の先生方の貴重なリソースをどこに割くかという点と、日本の農林水産業に貢献する上で何を優先すべきかという点も考えなければいけない中で、特に①などは最近、世間の関心も非常に高いところではないかと思えますし、そもそも②が働かなければ諸々が機能しないというところもございますので、そういう意味ではこれらは重要なのではないかと。

一方で、これも先ほどから既にお話がありますように、今日お配りいただいたスライドベースで考えるなら、③についてはそこまででもないのかなということがありそうかと思

いますので、①、②優先でやられるのがよろしいかなと存じました。

ただ、種苗法も改正等ございますので、引き続きウォッチはする必要があると思います
が、少なくとも現時点ではそのような取りまとめではないかなと拝察します。

以上です。

○井上委員長 ありがとうございます。

この点について、ほかに御意見ございますでしょうか。よろしゅうございますでしょうか。

今のお話を伺っておりますと、農水知財に関する業務を弁理士業務として追加するという
弁理士会からの御提案につきましては、ユーザーニーズがあると確認された海外出願業
務及び相談業務を、弁理士業務に追加する方向で特許庁に検討していただきたいと思いま
す。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、それ以外の農水知財に関する検討事項につきまして、皆様から一言ずつ御意
見を伺ってまいりたいと思います。よろしく願いいたします。伊東委員、いかがでござ
いましょうか。

○伊東委員 ありがとうございます。お話を伺っていて、なるほどそうだろうなど。問題
の所在のところ、認知度やアクセス性のところは非常にまだ問題があるかなと思っていま
すので、そこは先ほどの中小の話と似たようなところがあると思います。弁理士そのもの
をホームページ等でアピールする、あるいは農水省の方と協力してやるということは非常
に大事かなと思っています。

アクセス性や能力の問題もそうなのですが、私もちょっとどうなんだろうと思うところ
が一つありまして、先ほどの弁理士会からの話で、弁理士ナビで1%しか標榜していない
と。今、受講者が何千人かいるということで、これを増やしていくということですが、実
際に弁理士業務の中で農水関係の業務はどれぐらいあるのかなと。

ボリュームとしてはそれほど多分多くないと思うんです。種苗法とかG Iの数を見ても、
多分そんなになんないと思いますし。そうしたときに、弁理士がこういう農業関係を標榜した
として、じゃあ、どれほどの業務量があるかという、かなり疑問なところもある。そう
なると、そういうのに長けた弁理士をどれだけ増やしてくればいいのか。ひょっとしたら
1%でも十分なのかもしれないですし、逆に、農業従事者が全国に散っている、それ
なりに数も増やさなきゃいけないということなのか。でも、中途半端な経験知識で相談に
当たっても、逆に失望してしまう可能性もあるので、むしろ例えば、ある特定の高度な専

門の弁理士を育てて、そこに確実にアクセスするというやり方もあるんじゃないかなと。どういう方向でいくのかというのは、これは一つ大きな議論かなと私は思っていますが、その辺が懸念としてありました。

○井上委員長 ありがとうございます。コアになる層は育っているということだと思いますけれども、裾野を広げるのか、あるいは専門性を磨いてもらうような形にするのがいいのか、市場の大きさによっても変わってくるのかと思います。

相良委員、いかがでございましょうか。

○相良委員 私も伊東委員のコメントと似てしまうかもしれませんが、やはり農水分野を扱う弁理士がまだ少ないというのは、認知度で潜在的なニーズが掘り起こされきれていないという面もちろんあるのかもしれませんが、他方、どれだけのマーケットがあるのか、弁理士のビジネスとして成り立つ需要が本当にあるのか、という問題も原因としてあると思います。

先ほど、弁理士も中小企業の事業主だという話がありましたが、弁理士としてその分野に出て行ってビジネスが成り立つと判断されていないのではないかと、今の段階でこの分野は、十分にビジネスが成り立つ、弁理士が入っていただけの市場として、まだ認知されていないのかなという気もします。その意味で、旗を振って人数を増やすというところが、そう簡単ではないのかなと思います。

それに対して私も、こうした方がいいのではないかと、という意見をはっきり持っているわけではないのですが、今、種苗法の改正などで注目度もあるところではありますので、例えば何かすごく専門的なスターみたいな方が出てきて、その方による成功事例を宣伝するとか、伊東委員もおっしゃったように、人数をいたずらに増やすということよりも、ここに魅力的なビジネスがありますよということをアピールするような事例が集まるのが良いのではないかと、というような印象を持っております。

以上です。

○井上委員長 ありがとうございます。

それでは櫻井委員、いかがでございましょう。

○櫻井委員 私たち、中小企業でも、よく海外に、特に中国とか韓国とかに技術が流出したというのがあって、農水関係でも多分同じような状況になっているんだと思います。ですから、今まで弁理士さんのほうで農水関係ができなかったことについて、まず基盤というか基礎的なものはできるようにしていただくのが良いと思います。

需要、市場がまだ全然ないということは委員の皆様から指摘はあったと思いますけれども、ただ、周りの環境を整えない限りは先に進まない話であるので、弁理士会さんにも農水関係の専門性を、一応、施行がいつということを決められると思いますので、それを見ながら万全を期して実行していただきたいなと思っています。

以上です。

○井上委員長 ありがとうございます。

高倉委員、先ほどの連携に関する御意見に加えて何かございますでしょうか。

○高倉委員 もうありません。ありがとうございます。

○井上委員長 南委員、いかがでございますでしょうか。

○南委員 この検討の方向性については基本的に賛成です。多分、(ウ)が一番先ではないかと思います。まずは皆さん、能力を上げていただいて、あとはいろいろなマッチングで農水関係者の方とうまく引き合わせをするということではないかと思います。

先ほど、多少マーケットが小さいのではという話がありましたが、ある程度の数は増やして、その中で弁理士の皆さんで切磋琢磨していくというのがやはり基本ではないかと思えますので、今、非常に優秀な方がいらっしやったとしても、もう少し増やしていただくというのがいいのではないかと思います。

○井上委員長 ありがとうございます。

青木委員、いかがでございますでしょうか。

○青木委員 私も先ほど申し上げた上でということですが、それに加えて、中小企業さんのときのお話でもさせていただきましたが、相談する側も多分あまり、何の法律がどう機能するのかわからないと思ひまして、例えば種苗という法律があるかどうかというところも、御存じかもしれませんが御存じないかもしれないということもあって、もしかすると、弁理士会さんのホームページでお作りになるのかもしれませんが、種苗法あるいは地理的表示といった縦割りだけではなくて、農水の方向への入口みたいなものを一つ御用意されて、そこから農水の専門の弁理士の先生につないでいくという形で、まとめて引き受けられるような方がいらっしやると、農林水産業にかかわっていらっしやる方も安心のかなというふうには拝察しました。

ただ、これはやり方次第だと思いますので、そうしたほうがいいという趣旨ではないのですが、そういうのも一つのオプションかなというように拝察しました。

以上です。

○井上委員長 ありがとうございます。

今日、オブザーバーで参加いただいているサカタのタネの中田様、いかがでございますでしょうか。ユーザー目線で何か御意見いただけますでしょうか。

○サカタのタネ 中田様 サカタのタネの中田です。私はちょっと悩んでいるといいますか、知財を取っていくという部分はいいいんですが、例えばそれが侵害があったときに、それをどうやって権利行使していくのかなというのが、実はまだ不透明なところがあります。多分、まだ個別の事例などが積み重なってなくて、なかなか難しいところなのかもしれないんですけども、それがわかってくるとやはりメリットがあるので、品種登録なり、農林水産分野においても知財をもっと活用すべきではないかという声も上がってくるのかなと思います。ですので、そういうふうな事例の、例えば権威ある団体からの報告書であったりとか、活用のハンドブックなどがあるとありがたいのかなと、ちょっと思いました。以上です。

○井上委員長 ありがとうございます。

それでは最後に、日本弁理士会から何かコメントがあれば頂戴いたします。

○清水委員 貴重な御意見をたくさんいただきましてありがとうございます。我々、いろいろな分野で知財の専門家として活躍したいんですけども、ユーザーさんのニーズに沿った活動が重要なのかなというふうに認識しております。

それから、先ほどから種苗を扱う人数が少ないというところがクローズアップされていますが、弁理士は1万1500いますけれども、医師の世界で名医を探すということ以上に専門が細分化されて、探すのが難しい状況になっているのかなと思っています。そういう意味では農水が得意な人を探すのもなかなか難しいと思うんですが、そういういたしましても、まだ100という人数は少ないと思っていますので、この改正を認めていただければ、研修ですとか人材育成などが非常にやりやすい環境が整いますので、ぜひともこれが実現するような方向で応援していただければありがたいと思っております。

○井上委員長 ありがとうございます。本日、委員の皆様からさまざまな御意見をいただきました。事務局で整理の上、報告書案に反映していただくようお願いいたします。

本日は、中小企業は非常に重要な問題だと思ったものですから、ゆっくり皆様から御意見を伺ってありましたら、最後のほうはかなりの駆け足になってしまいました。にもかかわらず、皆様から多くの有益な御意見を伺いました。御協力ありがとうございました。これで今日は閉会とさせていただきます。

4. 閉 会

○井上委員長 最後に、今後のスケジュールについて確認をさせていただきます。事務局から説明をお願いいたします。

○岡本企画調整官 事務局から今後のスケジュールについて説明させていただきます。前回の小委員会において委員の皆様にご了承いただきましたように、次回第17回につきましては、12月21日月曜日午前10時から開催させていただきます。第17回では日本弁理士会から御提案のあった、「一人法人制度を導入すること」、「法人名称を弁理士法人とすること」という2つの検討項目を含め、弁理士への相談しやすい環境の整備について幅広く御議論いただくとともに、報告書案について御検討いただければと考えております。

事務局からのスケジュールに関する説明は以上となります。

○井上委員長 ありがとうございます。それでは、以上をもちまして本日の審議を終了し、産業構造審議会知的財産分科会第16回弁理士制度小委員会を閉会いたします。皆様、長時間にわたりまして御審議に御協力いただきましてありがとうございました。また、少し時間が遅れてしまいましたこと、どうぞお許しく下さいませ。

中田様、本日は大変貴重な意見をいただきましてありがとうございます。

○サカタのタネ 中田様 ありがとうございます。

○井上委員長 それでは、コロナ禍でいろいろ気になるところもございますので、どうぞ皆様お気をつけてお過ごし下さいませ。

それでは、本日は終わらせていただきます。ありがとうございました。