



日本弁理士会における 中小企業支援に関する取組

令和2年11月26日

日本弁理士会

中小企業支援に関する取組（概要）

I. 中小企業支援に関する弁理士の知識・能力の強化

- (1) これまでの取組
 - ◆弁理士知財キャラバンの実行
- (2) 効果検証を踏まえたカイゼンの現状
- (3) 効果検証を踏まえた今後の取組予定

課題

- ①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。
- ②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かった。
- ③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。

II. 弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上

- (1) これまでの取組
 - ◆弁理士ナビの提供・改修
 - ◆常設知的財産無料相談室の提供
 - ◆短中期広報戦略に基づく活動
- (2) 効果検証を踏まえた今後の取組予定

課題

- ①弁理士ナビの絞り込み検索が不十分。
- ②弁理士ナビの登録項目が不十分。＝スキルの見える化が不十分。
- ③中小企業等向けサービスを展開しても認知度が低いため、利用につながりにくい。
- ④コロナ禍を受け高まるオンライン面談のニーズに応える必要がある。

III. 中小企業支援に関与する他機関や他専門家と弁理士との連携強化

- (1) これまでの取組
 - ◆弁理士絆プロジェクト ～金融機関との絆～
 - ◆ " ～企業との絆～
 - ◆ " ～他士業との絆～
 - ◆知財総合支援窓口等への会員推薦
- (2) 効果検証を踏まえた今後の取組予定

課題

- ①連携強化のためのサービスメニューの充実が必要。
- ②関係機関への働きかけが不十分。

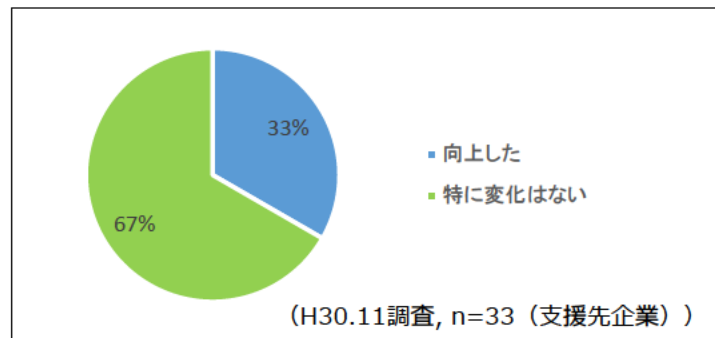
(1) これまでの取組

◆弁理士知財キャラバンの実行

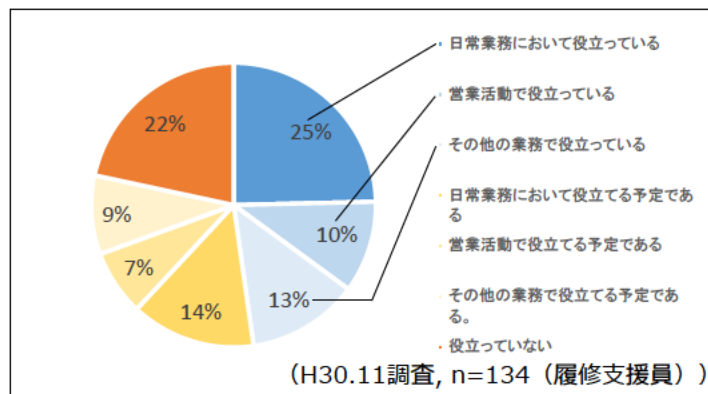
- ・使命条項が導入されたことを契機に弁理士知財キャラバンを開始
- ・キャラバン履修支援員育成カリキュラムにより、コンサルティング能力を有する弁理士を育成

【効果検証 (1/2)】

○キャラバン支援後、業績は向上したか



○履修支援員となるための研修の知識は役立っているか



○知財コンサルティングを弁理士に依頼したことがない理由

図表 28 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
(企業向けアンケート問 31)

		自社内の弁理士により対応できるため	自社内の弁理士以外の人材により対応できるため	弁理士の業務範囲ではないと認識していたため	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	弁理士以外の外部人材により対応しているため	弁理士の探し方が分からなかったため	適切な弁理士が見つからなかったため	費用が高額になるため	弁理士側の都合で断られたため	その他
全体 (n=111)		17.1%	35.1%	8.1%	20.7%	8.1%	8.1%	21.6%	18.9%	0.0%	21.6%
区分Ⅰ	JIPA (n=96)	19.8%	36.5%	9.4%	24.0%	9.4%	6.3%	20.8%	19.8%	0.0%	19.8%
	JIPA 以外 (n=15)	0.0%	26.7%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	26.7%	13.3%	0.0%	33.3%
区分Ⅱ	大企業 (n=77)	20.8%	35.1%	10.4%	20.8%	7.8%	5.2%	16.9%	20.8%	0.0%	22.1%
	中小企業 (n=29)	10.3%	37.9%	3.4%	24.1%	6.9%	13.8%	31.0%	17.2%	0.0%	20.7%

※各区分で一番割合が高い値に着色している

(平成29年度 特許庁産業財産権制度問題調査研究報告書
「弁理士の業務の実態等に関する調査研究報告書」P47)

スキル不足
の課題

弁理士検索
の課題

(1) これまでの取組

【効果検証（2／2）】

課題	仮説（課題の原因）
①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。	a)能力を有する弁理士の見える化が不十分。
②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かった。	b)訪問回数が足りないため、十分な成果がでていない場合がある。 c)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。
③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。	d)研修で得た知識を実践するためのOJT機会がない。 e) 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（育成カリキュラムだけでは足りない）。 f)他の専門家と連携したチームでの支援も検討すべき。

I. 中小企業支援に関する弁理士の知識・能力の強化

(2) 効果検証を踏まえたカイゼンの現状

仮説（課題の原因）	令和元年度以降に行った取組の見直し
a)能力を有する弁理士の見える化が不十分。	○「JPAA知財経営コンサルタント」認定制度を創設、弁理士ナビで検索可能に 【座学】 研修受講 → 【実践】 企業に訪問して コンサルを实践 → 【認定】 JPAA知財経営 コンサルタント → 【登録】 弁理士ナビ登録
b)訪問回数が足りないため、十分な成果がでていない場合がある。	○「キャラバンver2」を開始 ➢ 訪問回数倍増（3回→最大6回）
c)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。	○「ビジネスプランコンテスト」を実行 ➢ 知財のテコ入れが奏功するビジネスモデルの企業を発掘 ➢ 審査員に中小企業診断士を招聘 ➢ 受賞企業に弁理士による知財経営コンサルティングを実施。出願費用も援助
d)研修で得た知識を実践するためのOJT機会がない。	○弁理士知財キャラバン等でのOJTの機会の提供 ➢ スキルアップを望む弁理士のオブザーバー参加を認め、OJTの機会を提供 ➢ R2年度は、金融機関及びIPAS*応募企業への働きかけによる派遣先発掘を実施
e) 中小企業支援に必要な基本スキルや提案書起草スキルの習得ができていない。	○中小企業支援に必要な情報を会員に提供 ➢ 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 ➢ 中小企業支援に役立つ補助金情報等を会員に周知
f)他の専門家と連携したチームでの支援も検討すべき。	○「弁理士絆プロジェクト ～他士業との絆～」で士業間連携強化 ➢ R1年度に、弁護士及び中小企業診断士との交流会を実施 ➢ R2年度は、弁護士（実施済み）、中小企業診断士、公認会計士及び行政書士との交流会を企画

I. 中小企業支援に関する弁理士の知識・能力の強化

(3) 効果検証を踏まえた今後の取組予定

仮説（課題の原因）	アクションプラン
a)能力を有する弁理士の見える化が不十分。	➤ 「弁理士ナビ」の改修（後述）
b)訪問回数が足りないため、十分な成果がでていない場合がある。	➤ 「弁理士知財キャラバン」を継続
c)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。	➤ 当会開催の「ビジネスプランコンテスト」を継続 ➤ 外部開催の「ビジネスプランコンテスト」との連携を検討
d)研修で得た知識を実践するためのOJT機会がない。	○弁理士知財キャラバン等でのOJTの機会を増加 ➤ 中小企業支援機関への働きかけによって、派遣先発掘（例：金融機関、商工会議所、よろず支援拠点 等） ➤ ビジネスプラン応募企業（落選企業含む）への弁理士知財キャラバンの実行
e)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。	○中小企業支援に特化した講座の設置 ➤ 中小企業支援に必要な基本スキル習得講座 ➤ 提案書起案・添削型講座
f)他の専門家と連携したチームでの支援も検討すべき。	○士業間連携を引き続き強化 ➤ 他士業交流会を継続実施 ➤ ビジネスプランコンテストにおいて、中小企業診断士とさらなる連携の強化 ➤ 弁理士知財キャラバンにおいて、他専門家との連携を試行

Ⅱ. 弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上

(1) これまでの取組

◆弁理士ナビの提供・改修

- ・H17年リリース。以後数次の改修を実施している。
- ・R2.5にTOPページのインターフェースを全面改訂。

(近年の改修)

- ・絞り込み条件の追加 (特に得意な技術分野*1、得意な外国語など)
- ・検索項目の追加 (営業秘密、技術標準、データ保護など)
- ・スマートフォン対応
- ・英語版弁理士ナビの構築 など

◆常設知的財産無料相談室の提供

- ・全国、9か所に相談室を常設し、種々の知財相談に応じている。
- ・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。

◆短中期広報戦略に基づく活動

- ・認知度*2を平成29年度+10%を目標に、平成30年度より短中期広報戦略(5カ年計画)に基づき活動



契約の関係
で表示でき
ません



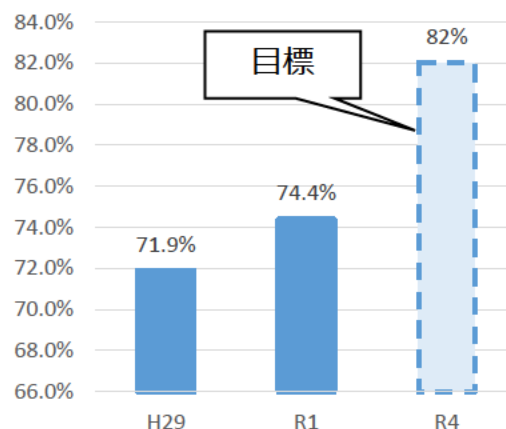
(漫画「閃きの番人」) (MV「BENRI-C」) (動画「発明王 ニバン・センジ」)

【効果検証】

○ [特に得意な技術分野] *1における登録件数上位10件 (2020年11月4日時点)

ソフト	153
情報処理	136
ビジネスモデル	122
一般機械	94
制御	80
情報通信機器	68
通信	67
有機化学	61
電気・電子回路	61
バイオ	58

○弁理士の名称認知度



課題

- ①弁理士ナビの絞り込み検索が不十分。
- ②弁理士ナビの登録項目が不十分。(スキルに見える化が不十分。)
- ③中小企業等向けサービスを展開しても認知度が低い、利用につながりにくい。
- ④コロナ禍を受け高まるオンライン面談のニーズに応える必要がある。

*2 平成29年時点のビジネスパーソン(有職者)における、弁理士の名称認知度は71.9%

Ⅱ. 弁理士へのアクセス性やマッチング機能の向上

(2) 効果検証を踏まえた今後の取組予定

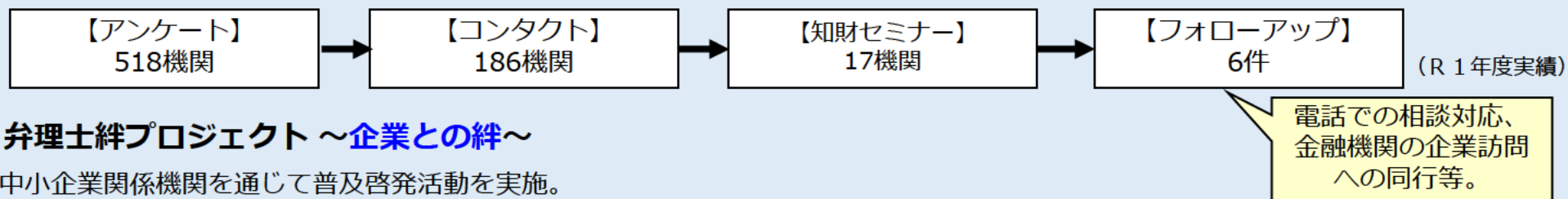
課題	アクションプラン
①弁理士ナビの絞り込み検索機能が不十分。	○「弁理士ナビ」の項目追加・機能見直し ➢ 検索項目に「地理的表示 (GI) 」及び「地域団体商標」を追加 ➢ 実績データ等による絞り込み機能を追加 項目の追加・見直し時には会員周知をし、登録データをアップデート
②弁理士ナビの登録項目が不十分。	○「弁理士ナビ」の“登録項目”の見直し ➢ スキルの見える化に資する項目の追加 ➢ 中小・ベンチャー企業の支援に関する項目の拡充
③中小企業等向けサービスを展開しても認知度が低いため、利用につながりにくい。	○短中期広報戦略事業に加え、新たなサービスメニューのスポット広告の実施 ➢ 提供する新サービスと関連性の高い記事の掲載が予定されている媒体に対して、スポットで広告掲載し訴求。 ・スポット広告の例 (新サービス) 農水知財専門相談窓口を設置 (広告掲載媒体) ビジネス誌における農業特集号 ○中小企業関連団体と連携して、中小企業等向けサービスを定期的に周知 ➢ 商工会議所やよろず支援拠点、中小機構等との連携強化をはかり(後述)、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。
④コロナ禍を受け高まるオンライン面談のニーズに応える必要がある。	○オンライン相談体制の整備 ➢ 各地域会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。 ➢ オンライン相談に関するガイドラインを整備し、会員に周知。 (同時期に周知する、利益相反に関するガイドラインについても言及)

Ⅲ. 中小企業支援に関与する他機関や他専門家と弁理士との連携強化

(1) これまでの取組

◆弁理士絆プロジェクト～金融機関との絆～

- ・金融機関職員に知財の有用性を理解してもらい、金融機関職員を通じて中小企業の経営者に知財の「気づき」を得てもらう。



◆弁理士絆プロジェクト～企業との絆～

- ・中小企業関係機関を通じて普及啓発活動を実施。
 - ①令和2年度よろず支援拠点全国研修会（秋）にて弁理士業務を紹介
 - ②各地のよろず支援拠点との連携関係構築（R2年度は22箇所を訪問）
 - ③中小企業大学校でWEBオンラインセミナーを実施予定
 - ④日本商工会議所を通じて、各商工会議所に知財相談窓口の情報を発信

◆弁理士絆プロジェクト～他士業との絆～

- ・他士業との交流会を実施し、弁理士と他士業専門家とのマッチング機会を提供（前掲）。

◆知財総合支援窓口等への会員推薦

- ・H26年度より、知財総合支援窓口の配置専門家として毎年のべ188名の弁理士を推薦。全ての窓口に弁理士を配置。

【効果検証】

課題

- ①連携強化のためのサービスメニューの充実が必要。
- ②関係機関への働きかけが不十分。

Ⅲ. 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

(2) 効果検証を踏まえた今後の取組予定

課題	アクションプラン
①連携強化のためのサービスメニューの充実が必要。	○<u>当会の新型コロナウイルス感染症“出願支援制度”の周知</u> ➤ 当会の出願支援制度を中小企業支援機関のネットワークも活用し周知。 ○<u>弁理士知財キャラバンのオンライン対応</u> ➤ コロナ禍の要請に沿う形で、オンライン相談を試行。 ○<u>知財ソリューション動画の拡充</u> ➤ 知財ソリューション動画を拡充し、当会ホームページで公開。
②関係機関への働きかけが不十分。	○<u>中小企業支援機関との連携強化</u> ➤ 全国のよろず支援拠点、商工会議所・商工会等との意見交換、協業スキームの検討及び実施。 (徳島県よろず支援拠点の例) 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」とが同席して相談会を定例開催。 ○<u>中小企業支援機関との連携事業を継続</u> ➤ 地域会主導の金融機関職員向けセミナー。 ➤ 中小企業支援機関の指導員等向けセミナー。