

特許業務法人サカモト・アンド・パートナーズ  
坂本智弘

## 1. 課題：

(1) 弁理士会においても、各地域の経産局、地方自治体並びに各地域の知財関連機関と連携し、複数のチャンネルを通じてスタートアップ企業を含む中小企業に対する各種支援を図っているが、弁理士会のチャンネルによっては網羅できていない、知財支援を要する中小企業とコンタクトを図ることは困難である。

新たなチャンネルを構築するために、例えば、金融機関との連携を図っている所ではあるが、金融機関にとって、知財を発掘する作業は容易でなく、また、知財を用いた事業性評価の運用は容易でなく、未だ軌道に乗っていない。

中小企業の知財支援に関するよろず支援拠点のニーズが地域毎に異なる。

知財に関する相談を受けた場合、専ら窓口から窓口への引き継ぎ、例えば、よろず支援拠点から知財総合支援窓口への引き継ぎが行われており、中小企業を、知財の専門家である弁理士に迅速且つ直接的に繋げることができていない。

(2) 中小企業とのコンタクトが十分ではない現状においては、知財支援に関する中小企業のニーズをつかみ切れておらず、中小企業に対して適切な支援を提供できているか不明である。

ニーズとのずれが、弁理士に対する中小企業のアクセスを妨げている可能性がある。

(3) 中小企業にとって、知財に対するハードルは高く、自社には無関係と考える中小企業が多い。

(4) 弁理士会によって提供される具体的な支援手段の周知不足。

## 2. 解決案：

(1) 事業に関して具体的な支援を求める中小企業の窓口である「よろず支援拠点」との連携を強化する。具体案として、

- ・よろず支援拠点に対して弁理士会を活用する意識を持ってもらう働きかけ、
- ・弁理士会においては、弁理士会の活用を容易にするために、窓口の設立、よろず支援拠点毎に異なるニーズに応じた連携、例えば、相談者またはコーディネータを対象とするセミナーを実施。

これらの対応により、中小企業に対する知財専門家である弁理士への直接のアクセスを含むアクセスルートの多様化を図ることが可能となり、従前、弁理士にアクセスすることが困難であった中小企業に対する知財支援の機会を増大させることが期待できる。

また、窓口から弁理士に対して直接繋ぐルートを構築することによって迅速かつ適切な知財支援の実現を図ることができる。

- (2) 中小企業とのコンタクトの機会の増大を通じてニーズを吸い上げ、ニーズに合致するセミナー、訪問支援等を行う。

これにより、中小企業のニーズを適切に把握し、経営戦略に応じた知財戦略策定、経営戦略に応じた知財基本方針策定を実現することもできる。

また、出願のみを出口とする支援だけではなく、知財の活用の観点からの支援を実現することができる。

- (3) 中小企業支援機関が開催する各種セミナーに対して、知財への気づきの機会を提供する+ $\alpha$ セミナー枠の割り当を依頼する。

知財をメインテーマとするセミナーへの参加は躊躇される傾向があり、+ $\alpha$ のセミナーとすることで参加の後押しを図る。

どのような中小企業においても、何かしらの知財は存在し、セミナー参加の機会を重ねることで、知財に対する気づきを得てもらい、知財に対する意識の向上を図ってもらう。

- (4) 中小企業支援機関を通じて、セミナー、座談会、訪問型の支援を提供していることをより明確に周知する。

訪問型の支援においては、経験を有する弁理士をコアとするチームで対応することにより、提供するサービスの質の担保を図る。

また、知財取引契約に関する支援、中小企業診断士等の他士業との連携を図ってより充実した実のある支援を図りたい。

以上