

# 知的財産支援センター設立 20 周年記念セミナー 弁理士による新たな支援の展望－絆－ （10 年後・20 年後の方向性を探る）報告

2019 年度日本弁理士会知的財産支援センター

## 要 約

知的財産支援センターは、2019 年に設立 20 年を迎えました。この設立 20 周年を記念して、今後の新たな支援スタイルを探るべく、パネリストとして、弁理士の資格の他、税理士の資格、公認会計士の資格、司法書士の資格を有し活躍している会員及び特許庁総務部企画調査課ベンチャー支援班の方をパネリストとしてお迎えし、センター長の羽鳥がモデレータとなり「弁理士による新たな支援の展望－絆－（10 年後・20 年後の方向性を探る）」と題したパネルディスカッションを行いました。

知的財産支援センターが各地域会とともに取り組んでいる知的財産教育では「10 年後、20 年後の日本のエジソンを育てる」というスローガンの下、活発な活動を行っていますが、弁理士による 10 年後、20 年後の新たな支援スタイルの方向性をダブルライセンスで活躍しているパネリストの方々とのディスカッションさせていただきましたので、概要を報告いたします。

## 目次

1. 各パネリストの業務内容及び弁理士との連携協力について
2. 弁理士と税理士・公認会計士・司法書士との相互連携強化方策について
3. 弁理士の社会貢献活動と他士業による同様の取り組みについて
4. 弁理士による支援活動の将来展望について
5. 10 年後、20 年後の新たな支援スタイルへのエール
6. まとめ

## 1. 各パネリストの業務内容及び弁理士との連携協力について

### （1）税理士・弁理士 岩下卓司氏



弁理士の税理士への関与ですが、やはりその職域の間には、深い谷があるようです。税理士は税の専門家

ですが、知財はほとんど知らない。弁理士は知財の専門家ですが、税務があまり詳しくないということです。その両方を埋める人材として、私がお役に立てるかなとは思っておりますが、この深い谷は、今のところやはり空白状態のようです。少しずつ双方がその谷を今、埋めていっているというのが現状ではないかと思えます。

最もお伝えしたいのは、既存事業に対する思想の転換と収益モデルのアップデートで、実は税理士と弁理士は事業モデルが全く違い、弁理士は基本的に出願 1 件何十万という形で、単発の仕事を受けていく仕事ですが、税理士業は基本的には、いわゆるサブスクリプションモデルです。月々の顧問料をもらっていくというその積み重ねで一応ご飯を食べていますが、スタートアップ時期には、月々の顧問契約が結べたとしても、月 1 万、2 万という、非常に安い金額で、魅力は低いかもしれません。しかしながら、重要な事は、サブスクリプションモデルは将来キャッシュフローまで見てほしいということです。最初は 1 万、2 万であっても、将来 5 万、10 万になると、それが 10 年間継続すれば、1,000 万の将来キャッシュフローがそこには見えているということです。そう思うと、やはり

がぜんやる気が出てきて、自分が育てるという思いで企業と一緒に手を組んでやっていけるのではないかと思います。

私個人の事業の 1 つの事例ということで紹介させていただきますと、1 つの有望な業界として、特に地方では土木建設業があると思います。企業数は多数あるのですが、あまり出願に結びついているようなところは少ないのではないかと思います。実は土木建設業には、経営事項審査というのがあり、公共事業の入札に参加する建設業者が必ず受けなければならない審査です。ここで結局、どれだけの評点を取れたかによって公共事業に入札できる金額が決まってくるという、土木建設業者にとっては、経営の命運をかけた審査であり、極めて重要です。

その審査の点数に、実は特許・実用新案を取得すると、最高 20 点まで加点がもらえるという箇所があります。20 点というのは非常に大きな点数で、何百万円かけて ISO を取ってもやはり 20 点ぐらいしかないのです。これからの営業先として、こういう方向性も有効ではないかと思います。

また、NETIS といって、国土交通省の特許版のような制度があり、技術を NETIS というのに登録すると、NETIS 技術を使ったところは経営審査の加点項目になるので、その技術の普及にも非常に後押しできます。

## (2) 公認会計士・弁理士 瀧田証氏



公認会計士と弁理士で知的財産ワーキンググループというのをつくっていて、公認会計士と弁理士が知財と会計が絡むような事案を検討するというのをやっております。

岩下先生からもお話があったのですが、弁理士と公認会計士のほうも、業務範囲はすごく遠いところがあるのかなと思っています。この点、すみわけができていないという観点から、私は、弁理士の業務について

は、公認会計士の先生からの紹介が多いですし、公認会計士の業務に関しては、知財業界からの紹介が多い状況です。

共通業務として、スタートアップの支援をやらせていただいております。スタートアップにおいて、設立当初は企業内の人材も不足しておりますし、企業外にも幅広い知識のある専門家が不足しています。そういった意味では、両方の知識はスタートアップという観点では役立つと思っております。

私は弁理士の専権業務はもとより、公認会計士の専権業務もやっていないので、どちらも専権業務をやっていないという、特殊な状況になっているのですが、それも結構いい状況を生んでいるのかなと思います。紹介し合えるような関係を作れて、今の自分自身のスタイルの成り立ちになっていると思います。

## (3) 司法書士・弁理士 宮下直彦氏



司法書士の特性と弁理士の特性の違いですが、司法書士は法律事務の専門家として、そして自由かつ公正な社会の形成に寄与することが使命であり、弁理士は、知的財産に関する専門家として、経済及び産業の発展に資することを使命とするというところで、業務の目的とするところがちょっと違うと思います。司法書士は、個人の顧客からの依頼が中心となっております。その関係から弁理士業務も個人からの依頼が多いのが実態です。

司法書士の本来業務というのは、登記ですが、特許出願と同じく、登記申請も平成 10 年と比べると、現在は申請件数が約半分くらいに減っています。それに対して司法書士の人数はあまり変わっていないので、1 人当たりの収入というのもやはり減ってきているという状態にあります。

次に、司法書士と弁理士の連携ということですが、司法書士はいろいろ会社の経営者と話をする機会が多

く、その中で、例えばある建設業者というのは、自分の独自の工法がお客から支持を受けているのだという説明をしていただくのですが、司法書士はそれだけで聞き流してしまうのですが、そこに弁理士の視点があれば、例えばこれ、特許出願してみないかという事になると思います。

スタートアップということでは、会社の設立はよく依頼をされます。設立するときには設立者は商号を非常に考えていらっしゃる。これについて、商標とかいうようなことで支援ができないかということで、結構、弁理士の業務を司法書士に知ってもらうことによって連携ができるのかなと思います。

司法書士は、プロボノ活動で、専門性を生かした社会貢献活動を結構やっており、震災や今回の台風 19 号の災害などの天災が起こると現場に出かけて行って、法律相談を無料で開催しております。このような活動を通じて、司法書士を身近に感じてもらい、司法書士の認知度を向上させる活動もしております。

(4) 特許庁企画調査課ベンチャー支援班長  
進士千尋氏



昨年 7 月に特許庁ではスタートアップ支援チームを設置いたしまして、スタートアップの知財戦略強化に取り組んでおります。

特許庁で行っているスタートアップ向けの知財支援の施策 5 本柱 (知財アクセラレーションプログラム IPAS, 海外展開, 審査のスピードを上げるスーパー早期審査, 料金減免, 情報提供) の中で、特に弁理士の方にご協力いただいております IPAS 事業について説明させていただきます。

これは、昨年度スタートした事業として、弁理士会にもご協力をいただきながら実施しております。事業の内容は、「知財戦略を構築したい、何とかしたいと思っているのだけれども、実際何をどうすればいいのかわからない」といったスタートアップを対象にして、ビジネスの専門家と知財の専門家とからなるチー

ムを、スタートアップに 3 カ月間派遣し、スタートアップと一緒に事業戦略に合った知財戦略を構築していくプログラムです。

このプログラムは、今年度、支援先企業が 15 社ですが、直近の公募におきましては倍率が 10 倍以上と非常に好評でして、私の肌感覚ですが、日本のスタートアップの知財意識は高まってきているのではないかなと感じているところです。

こちらの IPAS では知財専門家とビジネス専門家がチームになるとお話ししたのですが、この専門家は公募しております。ビジネス専門家は、ベンチャーキャピタル、経営コンサルタント経験者の方に応募いただきまして、知財専門家は、スタートアップ支援経験のある弁理士、弁護士の方に応募いただいております。公募の結果、現時点で約 350 名が登録されており、そのうち約 280 名が弁理士資格をお持ちです。この中から、支援先スタートアップの事業分野や課題に合ったスキル、知識、経験を持った方を選ばせていただいているといった状況です。

この IPAS 事業の中で行っているもう一つのプログラムとして、スタートアップ支援専門家を育成するためのナレッジシェアプログラムというものがあります。先ほど 280 名の弁理士の方にご登録いただいておりますと申し上げたのですが、この中には、実際スタートアップ支援の経験が十分にあり IPAS でメンターとして活躍したいから応募したという方がいらっしゃる一方、もっとスタートアップのビジネスや知財戦略を勉強したいから登録したといった方も多数いらっしゃいます。そのような方々を対象に知財専門家の方には、スタートアップのビジネスについてもっと知ってもらう機会、ビジネスの専門家の方に対しては、知財についてもっと知っていただく機会を提供しようということで、お互いの知識、スキルなどをシェアしていただくためのプログラムとして実施しております。これによって、スタートアップを取り巻く支援者たちの知財支援能力を向上させようとして取り組んでいます。

2. 弁理士と税理士・公認会計士・司法書士との相互連携強化方策について

(羽鳥) 従来、弁理士は、司法書士、公認会計士、税理士から、お仕事を紹介していただくことは結構ありましたが、ただ単に紹介していただいて、紹介して



いただいた他士業の先生方に有難うございますと、お礼だけで済んでいるのが、現実と思いますが、もう少し、何かこういうことを一歩踏み込んだほうが、もっとお互いの Win-Win になるような方策についてご意見いただけますか？

(岩下) 弁理士と税理士の職域に深い谷があると思いますが、これは実は、着実にその谷は、お互いの歩み寄りによって近づいているのは肌で感じておりますし、実は税理士会からも、知財の研修依頼とか、そういう取り組みも最近出てきております。

税理士のほうもやはり知財に関する知識を欲しがっている先生もかなり増えてきておりますので、税理士に対して、研修をすることで、まずは手を握れると思います。

(瀧田) 弁理士会関東会と公認会計士協会東京会がワーキンググループを合同で作って、いろいろな研究テーマを定めて研究しています。しかし、実際一緒に仕事をすると、なかなか難しいところがあるのかなと思います。多分、共通の 1 つのテーマとしては、金銭価値評価があるのですが、会計士と弁理士の両方でやるというのは、現状では実現はしていません。

ただ、実際の価値評価においては、両面も必要だということでは間違いなくて、会計側の知識だけでもだめですし、知財側の知識だけでもだめというところはあります。そういったところでは、協業できる仕事自体はあるのかなと思うのですが、そこまで掘り起こしはできていないというのが現状と思っています。

(宮下) 司法書士と弁理士というのは、先ほど使命規定で見たとおり、割と接点はないと思います。これは各士業、仕方のないことであり、各士業は、その目的のためにつくられているので、接点がないことは、そのとおりだと思います。その辺を指摘されて、弁理士と税理士さんの間には深い谷があるのだと岩下先生

はおっしゃったと思いますが、これは別に、私は埋める必要はなく、それぞれ専門家として共同できるような事業があれば良いのではと考えています。

先ほど、羽鳥先生もおっしゃった、Win-Win 関係になるためには仕事のやりとりがないといけないという発想は、割と私自身はないです。どちらかというところ、私は、「窓口を取ろう」という考えで仕事をしています。そうすると弁理士の先生も、その窓口の一つという形で持っていればいいし、弁理士の先生も、司法書士をそういう形で使うということも一つの形だと思います。

各士業が、共同して、1 つの作業を行う場合の例として思い浮かぶのは、知的財産の承継ということ考えたときに、承継をするときに評価をどうするかという点です。これは税理士さんと公認会計士さんにお手伝いいただくことになると思います。司法書士は、その前の導入の部分、すなわち、相続問題の相談、M&A の相談などで、知財の承継問題があることを発見した場合に、それぞれの専門性を持って集まれるような共同作業ができると思います。

そのためにもぜひ、司法書士に対して、弁理士は何をやっているのかということをもう少しアピールする必要があるかと思いますが、同様に、各士業がお互いの業務を知る必要もあります。

(進士) 弁理士の先生に対するスタートアップ側のイメージといいますのは、まず何を頼んでいいかわからないという点があります。スタートアップ側が、多分これは知財っぽいから、ちょっと相談に行こうといったときに、弁理士の先生のほうで、これは知財の問題ではありませんと返して終わりにするのではなく、知り合いに、例えば公認会計士の先生なり税理士の先生をつくっておいて、適切な方をご紹介し繋いであげられると、スタートアップの方としては、弁理士の先生に対して相談に行きやすくなるかと思いますが。

スタートアップの知財の課題について申し上げますと、出願しようと思ったときにしか弁理士のところに行かない。そうすると、弁理士のほうもスタートアップの事業の全体や将来像が見えないがために、うまく知財戦略が練れないところがあります。したがって、先ほど申し上げたとおり、弁理士が相談しやすい存在になる、そして日ごろからの付き合いを深めることによって、弁理士がより良い知財のサービスを提供できるようになるのではないかと思います。

### 3. 弁理士の社会貢献活動と他士業による同様の取り組みについて

(羽鳥) 日本弁理士会知的財産支援センターでは、従前より、特許等出願援助制度という支援を行っており、特に復興支援ということで、東日本大震災や熊本地震など、被災された方に対して特にバックアップをするということをやってきました。また、復興事業で東北において出張授業をするというようなことをずっと進めてきたのですが、こういう我々の社会貢献活動、いわゆる弁理士会としてのプレゼンス向上ということで、このような形でやってきたのですが、他士業の方から見て、その辺の他士業の取り組みも含めて、どのようなことをやっていらっしゃるのか。何かもうちょっといいことがあるというようなことがあれば、そのようなお話もお伺いしたいです。

(岩下) 私は熊本地震で被災いたしまして、税理士の話になりますが、税理士会でも全力投球で、地元企業の復興支援という形で、震災直後から、いわゆる東北の震災に被災された税理士さんを熊本まで招聘いたしまして、いろいろ体験談とか、必要な税務知識を詰め込むような研修を全部一通りやりました。そういった意味合いで、かなり税理士会としては頑張ったかなという自負もあります。

税理士会の特徴が、税理士の所轄は税務署ですが、税務署は、各都道府県に 10 箇所ぐらいあって、税務署との連携を密にしており、いわゆるベンチャー、スタートアップ支援も、税務署と連携をとりながら、記帳指導や税務相談などの活動を無料でやっていますので、弁理士会も、もう少し、特許庁との連携を密に取ってやっていくと、今後またいろいろおもしろい支援が出て来るのではないかと思います。

(瀧田) 教育支援とか、小学校へ行きますというのは会計士協会でもやっています。また、会計士も受験者数が大幅に減っているというのは、弁理士と状況としては同じような感じだと思います。その中で、魅力を持ってもらうためにどうすればいいかとは、会計士協会も弁理士会も、考えている状況は似ているのかなと思います。

それとは別に、スタートアップ支援からすると、公認会計士が就任することの多い、CFO の業務は、最近パートタイムでやる方が増えている状況です。一方で、弁理士がパートタイムで知財を見るということはまだまだ少ない印象です。そういったところも進展す

るといいのかなと思っています。

(宮下) 最近「成年後見といえば司法書士」と言われるようになって、ほんとうに光栄だと思うのですが、この制度が始まったのは平成 12 年の民法改正によってです。そのときに今までの禁治産制度をもう少し使いやすいものにしようということで、法改正の情報で平成 8 年ころ、司法書士会に流れてきました。その法改正の情報を受けて、埼玉の司法書士を中心にこの制度が、司法書士に非常に向いている制度であるとして盛んに活動してきました。成年後見というのを、我々、アドボカシーと言っているのですが、同行して一緒に発言をしてあげる。要するにその人の支えになる制度と理解をして、これはぜひ司法書士が法改正に乗って、自分たちに向いている制度として使っていこうという動きがあり、司法書士会で民法改正にあわせて、成年後見センターリーガルサポートというのを設立して、この活動をしてきたという経緯があります。

法改正のチャンスを捉えて、弁理士も、何かこれは弁理士しかできないというもの活動を行って行けば良いと思います。

(進士) 弁理士会のプレゼンスを上げる活動にしていくという観点で申し上げますと、先ほど弁理士会が行っているセミナーでは、講演形式ではつまらないから、参加型に変えていっていますというお話があったと思います。そういった工夫が大事だなというのを、自分達でも勉強会を開催して実感しているところです。

スタートアップ向けに勉強会やセミナーを行いますと、やはり日本人の特性といますか、人数が多いと参加者からの発言がほとんどないのですが、人数が少なくなるにつれ皆さん活発になってきて、先生 1 人と聴講者四、五人くらいのグループになると、皆さん積極的にしかも楽しそうに参加しています。一方的に講演する形ではなく、小さいグループに分けて何かやるなど、形式や方法を工夫して支援やセミナーを行っていくことが、印象に残る支援を行う上で効果的ではないかと思います。

### 4. 弁理士による支援活動の将来展望について

(羽鳥) 支援センターの高専向け授業で、いわゆる演習形式というのがあり、実際に、10 人とか 20 人に分けて、子供たちに、例えば鉛筆の明細書という具体的なテーマを与えて、実際に手で書いて考え方を勉強さ

せる演習形式の授業を行っています。そういう意味で、自分たちの手を動かすという事は非常に重要と思いますが、我々弁理士は、割と待ちの姿勢が行動の中心というところが多々ありますが、弁理士はもっと実際に手を動かして、攻めの姿勢で行動すべきだと思います。この観点で、特に我々弁理士に対して何かアドバイスはありますか。

（岩下）私もそういった意味で行動力といいますが、弁理士の先生方、いっぱい頑張っているんですけど、絶対的に数が少ないところが難しいところかなと思います。

お金を出すよりも、目に見える形で支援してくれる人、自分のために動いてくれる、そういう姿を、やや悪い言い方をすれば、「見せつける」取り組みを積極的にやっていくといいのかなと思います。

（瀧田）公認会計士も弁理士も、比較的若い、例えば 30 代ぐらいの人で、自分で動いているいろいろな活動をされている方は、どちらの業界でも増えているのかなという印象はあります。今後もそういった方がどんどん出てきて、例えば弁理士資格を取るとこういういいことがあるなどを少しアピールしていったら、多少は受験者数が増加するかもしれません。受験者が減少しているのは、資格の魅力部分をアピールしきれていないところにあると思います。それは公認会計士のほうにも、当てはまると思います。

（宮下）司法書士の場合は受験者数とか合格者数が急にふえたり減ったりとかいうことはなく、大体、2 万人くらい受けて五、六百人くらいの合格となっています。

司法書士の場合、成年後見という分野の他にもよく宣伝している過払い金の関係で、若い人でも開業してすぐお金になるみたいな、そういうようなアナウンスは結構あるように聞いていますが、私自身は、過払い金の請求ももう終息に向かってますし、若い人は、登記事件が減っている中で、どんなところに活路を見出していかは我々も課題だと思っています。

## 5. 10 年後、20 年後の新たな支援スタイルへのエール

（羽鳥）今回、10 年後、20 年後の新たな支援スタイルということで打ち出させていただきましたが、我々が小学生に向けて知財授業を行っているのも、「10 年後、20 年後の日本のエジソンを育てる」という、長

い目で見えてやっています。そういう面で、今日明日でなく、これから我々知的財産支援センターあるいは、弁理士の支援も含めて、何かエールがあれば、一言ずつお願いします。

（岩下）私も学校教育はとても大切だと思っています。ただし、法律の内容、制度論を話し始めるとつまらないなという話になりがちなので、私は大学の講義でも、そうならないよう、知財の歴史、いわゆる産業発達史みたいなところを強調して、産業革命を知財がどう支えていったのか、そういったところを強調して教育するよう心がけております。

私も小学生の子供がいますが、やはりつかみが大切だと思います。これは少しふざけた提案ですが、熊本では、くまモンというキャラクターが絶大な威力を発揮しております、1,000 億円以上の経済効果があると言われてます。弁理士会でも「はっぴょん」という非常に魅力的なキャラクターもありますし、私の提案は、実は前から飲み会の席では言っているのですが、IP レンジャーというのを結成してもらって、特、実、意匠、商標、不正競争防止法と、その 1 文字をおでこに書いた、そういったキャラクターをつくりまして、悪のトロール軍団と戦っていただく、それを若手の先生に頑張ってもらっていただけると、つかみとしては最高かなと思っているのですが、いかがでしょうか。

（瀧田）それぞれの土業ごとに得意分野があると思います。企業の外部の立場でサポートしていくとすると、企業がどういう課題を持っていて、どう解決していったらいいのかが重要だと思います。例えば、弁理士でいえば、知財に注力してしまうのもったいないと思います。企業がどういう課題を持っていて、どう解決していったらいいのかという切り口自体は、どの土業も変わらないと思います。私もその視点を意識して仕事するようにしています。

（宮下）弁理士の方々には、やはり知財のコンサルティング、どんな方向性をこの企業は持たせたいかと伸ばすんだよというような、技術的な部分のアプローチができるようになっていただくと良いと思います。

（進士）スタートアップには、知財のことをあまり意識していない方が多いというお話をしたのですが、その中でとても知財意識の高い経営者の方がおられ、理由を聞いたところ、学生時代に知財の教育を受けて



いたとのことでした。やはり、教育課程でのインプットが大事だと思いました。その方は技術経営を専攻したそうなので、より実践的な知財戦略を学ばれたのではないかと思います。ぜひ若いときからのインプットと、制度論よりもより実践的な、知財は自分に関係があるということを実感いただける内容で、教育などの支援活動を行うことが大事ではないかと思います。

若手の弁理士に関して申し上げますと、スタートアップ支援をやってみたいけれど、なかなか一歩が踏み出せないという方が非常に多く、自分では経験不足なのではないか、きちんとした支援ができないのではないかという心配から躊躇されているようです。ただ、今は経験豊富な先生として知られている方も、おそらく最初はゼロからスタートしたわけですから、ぜひ思い切って、最初の一步を踏み出していただきたいと、この場を借りて申し上げたいと思います。

## 6. まとめ

今回のパネルディスカッションの中で、特許庁の進士氏から「企業の経営資源を構成するものは、人・物・金・情報・知財と言われており、スタートアップがこのうち何を持っているか」というと、人は△。物・金・情報は×。しかしながら破壊的技術、アイデア、つまり知的財産は持っているの、スタートアップの企業価値は知的財産に集約すると言える」との発言をいただいたように、弁理士会の支援活動においても、「企業価値は知的財産に集約する」という観点からセミナー等の知的財産啓発普及活動を行ってきました。

その一方、公認会計士・弁理士の瀧田氏からの「例えば、知財だったら知財に注力してしまうのではなく、会社がどういう課題を持っていて、どう解決して

いったらいいのかという切り口で考えるべき」との指摘や、司法書士・弁理士の宮下氏からの「クライアントに、同行して一緒に発言をしてあげる。要するにその人の支えになる制度を、自分たちの制度として使っていく」との指摘から、弁理士会としても、もう一歩進んだ新たな知的財産啓発普及活動の必要性を再認識しました。

税理士・弁理士の岩下氏からの「お金を出すよりも、目に見える形で支援してくれる人、自分のために動いてくれる、そういう姿を、ちょっと悪い言い方をすれば、「見せつける」取り組みを積極的にやっていく」との指摘からは、まさに、弁理士による 10 年後、20 年後の新たな支援スタイルの方向性を示すものと共感しました。

このパネルディスカッションを通じて、10 年後、20 年後における、弁理士法の使命条項に記載された「知的財産権の適正な保護及び利用の促進」を担保し得る積極的対外支援の方向性としては、中小企業を軸とする地域知財支援や教育支援を中心とした社会貢献事業の変質が重要との認識を新たにしました。このパネルディスカッションで出されたような新たなチャレンジを加えて社会貢献活動の内容を変質させながら、かつ、日本弁理士会のプレゼンス向上という明確な意義を再確認して、弁理士会が国民の負託に応えるべき社会的組織としての責務をより一層果たしていく事が重要と再認識致しました。知的財産支援センターとしては、これを契機に弁理士による新たな支援方策を模索・実行して行きたいと考えておりますので、今後とも皆様のご協力宜しくお願い致します。

— 了 —

(原稿受領 2020.1.10)