

審査第四部人材育成WGの活動紹介②

新たな取り組み：外部講師によるセミナーについて

審査第四部電子商取引 松野 広一

抄録

審査第四部人材育成WGでは、新しい取り組みとして、外部の方を講師としてお招きしたセミナーを実施しました。上半期には、元任期付審査官で、昭和電工株式会社統合知的財産部インテリジェンスグループ（現株式会社レゾナック）の増嶋稔先生に、ここ最近話題のIPランドスケープについてご紹介いただきました。また、下半期には、こちらも元任期付審査官で、インハウスハブ東京法律事務所パートナー弁理士の西田聡子先生に、弁理士キャリアの多様性からみる知財の裾野の広がりについてご紹介していただきました。

このようなセミナーを通じて、出願人の方や代理人の方の多岐にわたる業務の内容や置かれている立場等の理解を深めることは、審査官が審査等の業務を行う上で非常に有益ではないでしょうか。いずれのセミナーも多くの参加者の方にご参加いただき、大変好評をいただきました。本稿では、各セミナーの内容について、それぞれご紹介したいと思います。

1 はじめに

本稿では、審査第四部人材育成ワーキンググループ（以下、WG）で企画したセミナーの中で、上半期と下半期に1回ずつ実施した、外部から講師をお招きしたセミナーについてご紹介させていただきます。既に別稿で審査第四部人材育成WGの活動紹介として、企画、実施したセミナーの簡単な紹介をさせていただいたところですが、外部の方を講師としてお招きしたセミナーは、新しい取り組みの一つとして実施したもので、私が人材育成WGリーダーを担当するにあたり、ぜひ、やってみたいと思っていたことですので、せっかくの機会ということもあり、本稿でご紹介させていただきたいと思います（別稿での内容と一部重複する点をご容赦ください。）。

上半期には、元任期付審査官で、昭和電工株式会社統合知的財産部インテリジェンスグループ（現株式会社レゾナック）の増嶋稔先生に、ここ最近話題のIPランドスケープについてご紹介いただきました。また、下半期には、こちらも元任期付審査官で、インハウスハブ東京法律事務所パートナー弁理士の西田聡子先生に、弁理士キャリアの多様性からみる知財の裾野の広がりについてご紹介していただきました。次節以降、それぞれご紹介したいと思います。

（以下、増嶋先生、西田先生それぞれ、増嶋さん、西田さんと表記させていただきます。）。

なお、この企画の実施に当たっては、当時の伏本正典首席、大森伸一部長、また、伏本首席の後任の高橋宣博首席にも自由にやっていいという後押しもあり、実現できたもので、大変感謝しております。

2 「元特許庁審査官によるIPランドスケープの紹介」

2.1 講師のご紹介

増嶋さんは、外資メーカーに勤務された後に、特許庁の任期付審査官として審査第一部や二部で勤務され、その後、大手コンサルティングファームや知財情報DBベンダー等で、知財や技術に関するアドバイザー、コンサルティング等の業務をご経験し、その後、現在の株式会社レゾナックに移られ、IPランドスケープを活用して事業戦略、研究開発戦略の立案をサポートされています。

増嶋さんとは、私が国内留学の機会をいただいて東京工業大学大学院イノベーションマネジメント研究科技術経営専攻で研究をしていた際に同じ研究室に所属し、それ以降、仲良くさせていただいています。特に一緒に学会発表等ができたことは良い思い出となっています。

増嶋さんは、ご経験的にも個人的な繋がりという点でも、今回の企画を思い付いた際に真っ先に講師をお願いしようと思っていた方です。実際に講師を打診した際はご快諾していただきましたので、新しい取り組みが実現できるということで、大変ありがたく、安心したことを覚えています。また、お昼休みの時間にTeamsでセミナーを実施するというのも、講師をお引き受けしていただく際のハードルを低くしていたのかもしれない。

なお、セミナーを実施した際は、100名を超える方にご参加いただき、アンケート結果も大変好評で、実施できて良かったと実感できました。IPランドスケープというホットトピックを元特許庁の審査官が紹介するというのは、やはり、多くの方にとって興味深いものだったのではと思っています。

2.2 セミナー概要

セミナーの内容に沿って、その概要をご紹介します。なお、誌面の都合上、セミナー内容をそのまま掲載することは困難ですので、筆者がその内容をある程度まとめつつ、記載させていただいておりますので、ご容赦いただければと思います。

なお、(3)のおわりにもありますように、日々の厳正な特許審査がIPランドスケープの前提を支えている側面もありますので、審査官の皆様には審査の励みにしていただければ幸いです。

(1) 背景

IPランドスケープが流行っている背景として、特に近年では中国の特許出願件数が100万件以上と大躍進する等、世界の特許出願件数が増大しており、2020年には、300万件以上となっているということがある。これは、時間計算すると、10秒に1件程度の特許がどこかの国で誰かによって出願されている状況である。このようなデータはビッグデータといっても過言ではなく、これらのデータを活用していかなければならないという意識が企業に出てきている。

特許法は、「発明」の「保護」と「公開」によって産業を発展させることを目的としており、その仕組みは、①発明をして、②申請し、③審査を通じて権利取得することで、④発明者は一定期間の保護を受けるとともに、⑤その発明を公開することで、⑥第三者が新たな発明をすることを促すものといえるが、

この公開情報をもっと活用する余地がある。また、特許(Patent)の語源であるギリシャ語の“Patents”は、公開するという意味であり、この原点に立ち戻って、公開した情報を活用していこうという状況が来ている。

特許データベースの進展もIPランドスケープの流行の要因として挙げられる。2000年前後のEspacenetやIPDL(特許電子図書館)といったサービス開始、さらには、商用データベースの増加、クラウド化等で、大量の特許データがリアルタイムに取得することが可能となった。特に2010年代後半あたりには、特許の無効調査といった使われ方に加え、公開されている情報を様々な活用していこうという状況になり、IPランドスケープという言葉も出てきた。現在では、特許価値評価等、テキストマイニングやAI等により分析が行われるようになってきた。

IPランドスケープは、簡単に言うと、世界の特許から業界トレンドや顧客ニーズを把握して、新たな発明の創出だけでなく、企業の経営判断にも利用してもらい、活動の総称である。もう少し具体的にいうと、公開された特許情報を使って、例えば、どの出願人がどの分野に出願しているか、出願している分野の推移、他者が保持している特許等の色々な観点で分析し、それに基づいて戦略策定を行い、新たな発明の創出、M&A対象の選定、新たなビジネスの開拓に利用するといった取り組み、活動である。

(2) IPランドスケープを用いた知財活動

特許庁の定義によれば、IPランドスケープとは、経営戦略又は事業戦略の立案に際し、経営・事業情報に知財情報を組み込んだ分析を実施し、その結果(現状の俯瞰・将来展望等)を経営者・事業責任者と共有すること、とされている。

これまで、市場規模・成長率やシェア・トレンド等の市場(マーケット)や事業概要・ビジネスモデルや経営戦略・事業戦略等の事業(ビジネス)の公開情報と、ミッション・ビジョンや経営計画・事業計画等の自社内部情報と営業情報・顧客情報や顕在競合/潜在競合情報等の自社保有他社情報をリンクさせて、経営戦略・事業戦略の立案・意思決定を行っていた。これに、創出・獲得・活用状況、知財

経営戦略・事業戦略の立案・意思決定

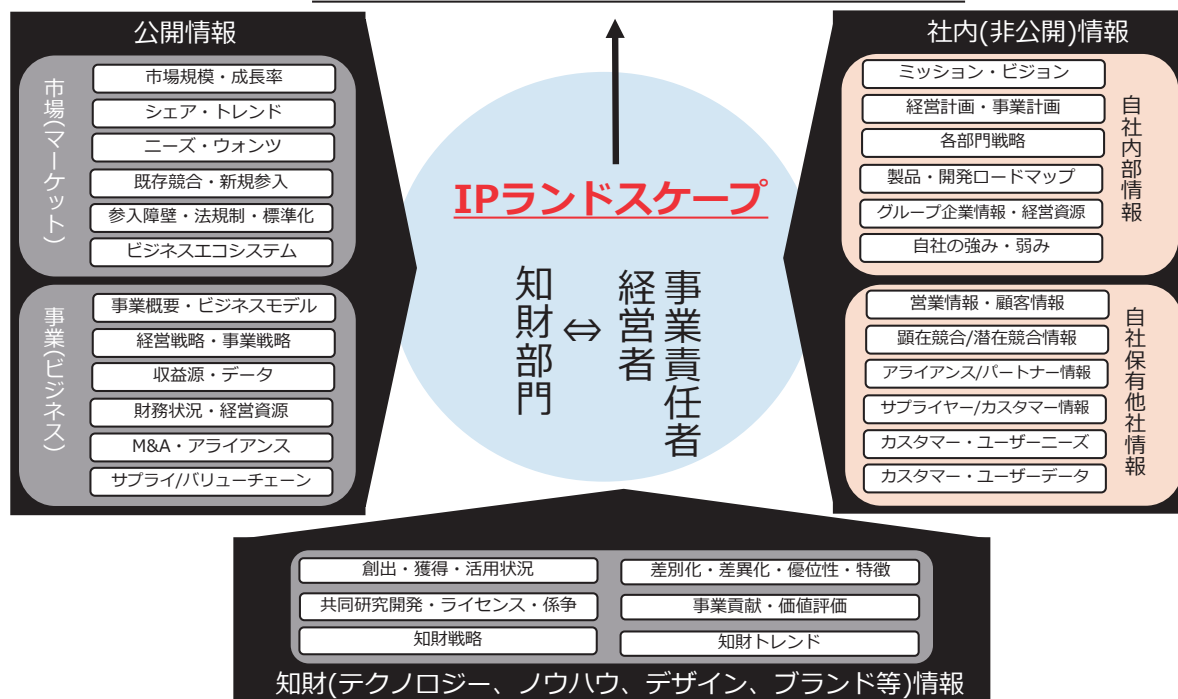


図1 IPランドスケープの概要

(出典：令和2年度特許庁産業財産権制度問題調査研究「経営戦略に資する知財情報分析・活用に関する調査研究について」p.8)

戦略等の知財(テクノロジー、ノウハウ、デザイン、ブランド等)情報を組み入れることで、これまでの情報の信憑性を高めたデータ、ファクトを増やしていくことができる(図1参照)。

IPランドスケープを使わないと事業戦略を立てられないわけではないが、どちらかという、知財業界側から知財情報をもっと使うとより精度の高い経営判断ができるという提案をし、それが浸透しているという側面もある。また、特にコロナ禍において在宅ワークが増えている昨今では、足で市場情報を得ることができにくくなっており、その代わりや補強のデータとして知財情報が使えるということが、IPランドスケープのブームを後押ししている状況といえる。

以下、①～⑥がIPランドスケープのアウトプットの事例として挙げられる。

①技術／事業のリソース配分

自社の保有技術の特許出願の成長率と占有率から算出し、PPM(パテントポートフォリオマップ)で示すことで、自社内の技術／事業のリソース配分を決定する際の参考資料として利用できる。

PPMによって、どの技術がどのポジションにい

るのか可視化でき、例えば、占有率と成長率が共に高い分野の技術は「花形」、占有率が低くて成長率が高い分野の技術は「問題児」等と分類できる(図2参照)。このような可視化により、「花形」の技術への投資を伸ばす、「問題児」の技術を精査する必要があるというような分析ができ、事業の戦略策定に役立たせることができる。

②会社統合のシナジー効果創出

A社とB社が経営統合する際に、ツールを使って、A社とB社の技術の相乗効果を発揮させる領域を特定する。例えば、文献内の用語をテキストマイニングし、内容の近い特許(共通の用語を多く持つ特許)は近くに配置し、密集の程度を等高線の高さで表したマップを利用する。このようなマップをA社の特許、B社の特許それぞれで作成し、それらを合わせて、図3のように、1つのマップを作成して色分けし、2社が重複する技術領域と単独のみの技術領域を把握する。重複領域は非常に親和性が高い領域であり、このような領域が多い場合、A社とB社の統合は、相乗効果が高いと理解できる。

例えば、自社とX社との統合に関する分析をする

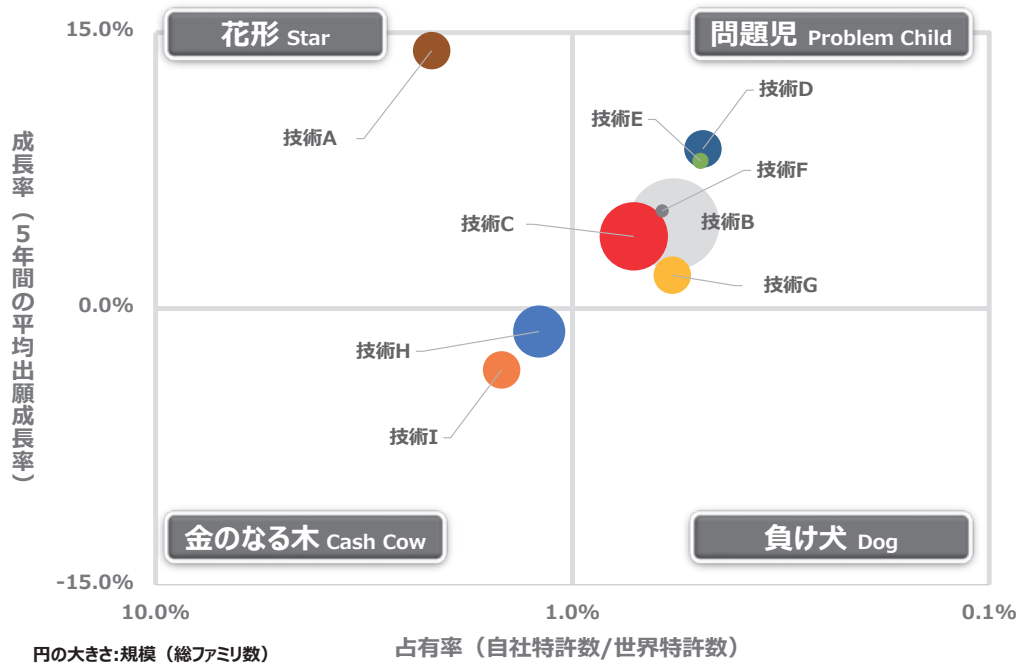


図2 自社の保有技術の特許出願の占有率と成長率PPM (出典:増嶋さんのセミナー資料p.14)

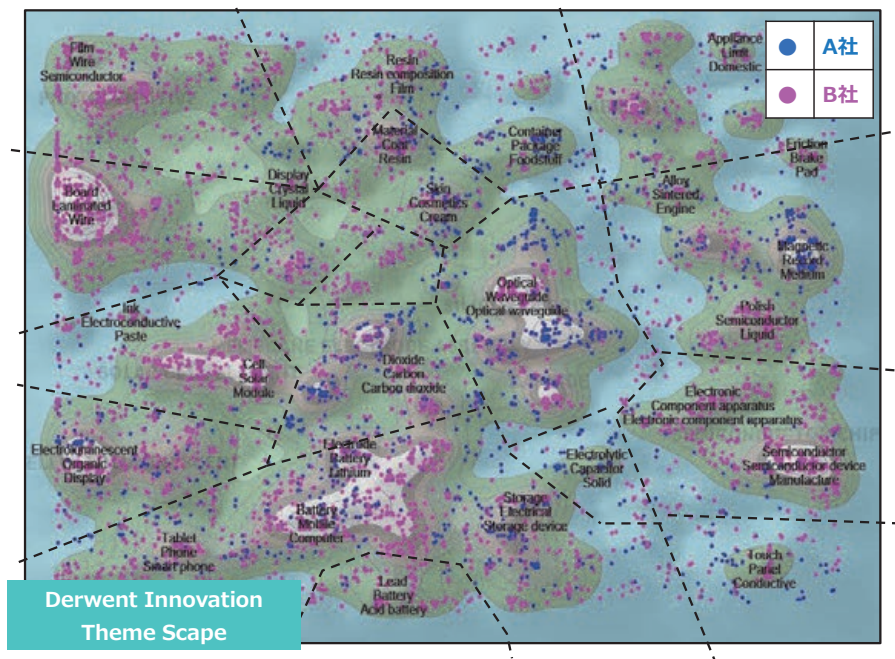


図3 A社とB社の会社統合のシナジー効果の分析例 (Clarivate社の特許DB「Derwent Innovation」のThemeScope機能を利用) (出典:増嶋さんのセミナー資料p.15)

場合、X社が別のY社と統合する場合についても分析し、それらと比較することで、自社がX社と統合するメリットや、X社とY社が統合した場合のリスク等も把握できる。

③サステナビリティへの貢献

SDGsの各領域と特許情報との紐付けに関して、

色々なデータベースが提供されており、それを用いて、自社や他社に関して、SDGsの各領域の特許出願がどの程度あるのか分析することができる。このような分析により、特許情報を用いてサステナビリティへの貢献度を可視化することが可能となっている。自社と各社の比較により、自社の貢献度の高さを社内外にアピールすることができる。

上記のような①-③は、成果としては非常に高いものの、単一的な活動に留まり、日々実施しているIPランドスケープ活動は、研究開発サイクルに沿った知財分析を行い、それに基づいて事業担当者と協議し、その成果を経営者・事業責任者に伝えて共有し、判断を仰ぐ、というものになる。その知財分析としては、以下のような、④トレンド把握、⑤新用途探索、⑥他社の動向が挙げられる。

④トレンド把握

研究論文と特許を用いて製品・事業のライフサイクルをイメージして考察する。ある製品、事業に関して、研究論文のみが増加しており、特許が横ばい・減少しているといった場合は、その製品、事業は、導入期にある、あるいは、研究論文、特許ともに増加している場合は成長期であり、研究論文が横ばい・減少、特許が増加傾向にある場合は成熟期にあるというような分析ができる。

⑤新用途探索

特許の明細書に記載されている課題の記載について、テキストマイニングを行い、課題の近い文献を抽出して近くに配置し、密集の程度を等高線の高さ

で表したマップで表現して可視化する。それにより、自社の強みを特許の明細書の課題から特定する。そして、判明した課題で特許の集合を作成し、その集合に対して、用途（産業の利用分野）の記載に基づいて上記のマップを作成し、それに基づいて自社の強みを生かす新用途を探索する。このような探索により、同じ課題を有する別の用途への自社技術の適用を検討することができる。

⑥他社の動向

他社の動向は、日々のルーチンでやっている業務で、競合他社の動向に加え、お客様の特許情報を分析し、お客様の課題、取り組んでいること等の顧客ニーズを洗い出し、自社の方向性を決め、R&D戦略・出願戦略を構築している。

競合他社の分析のイメージは図4のようなものになっており、1件1件の特許を読んでプロットしていくもので、プロットされた○印が1件の特許に対応する。図4では、競合他社と自社の分析を組み合わせるとなっており、例えば、赤丸が登録された自社特許で、青丸が登録された他社の特許で、オレンジ色の枠がついているのが外国にも出願しているものを表している。図4では、他社はヘッ

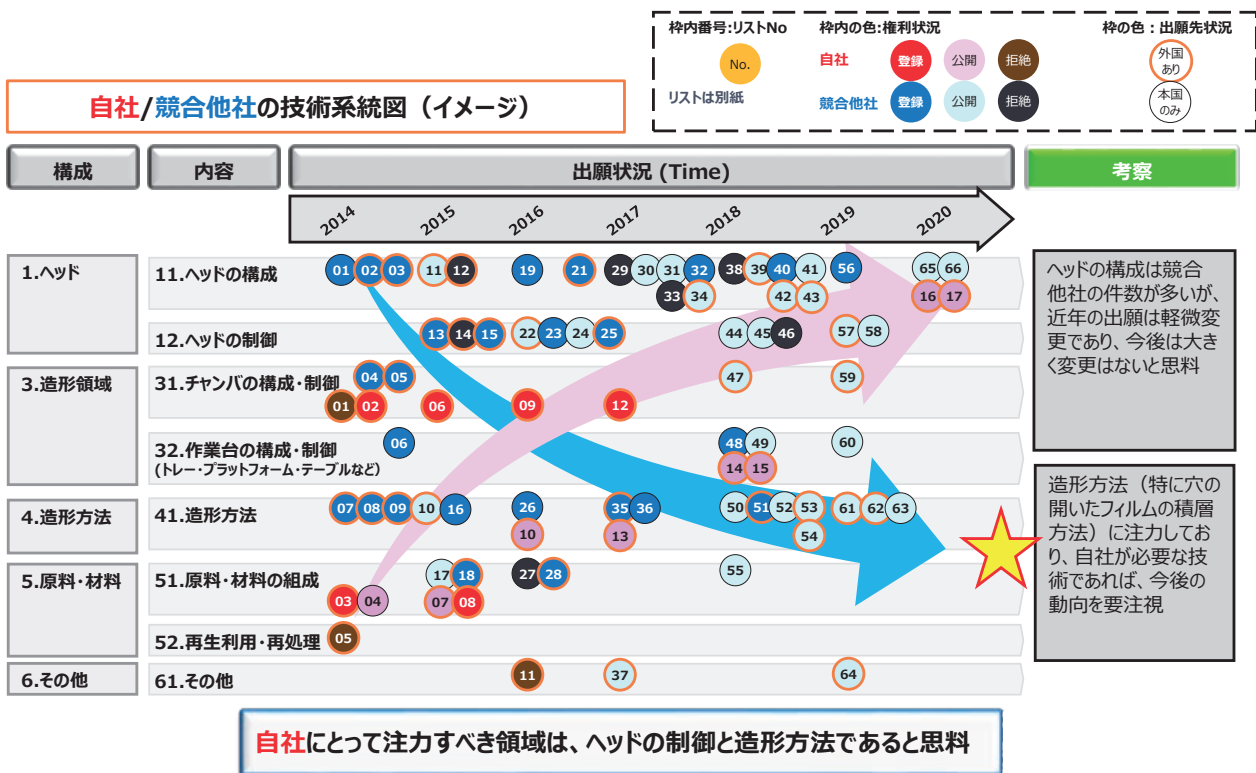


図4 他社と自社の情報に基づく競合分析の事例 (出典: 増嶋さんのセミナー資料 p.23)

ドの特許出願が多いものの、その中身は軽微な変更にとどまるものが多く、むしろ、最近は、大きな青色の矢印で表されるように、造形方法の出願が多く、開発の進展はこちらの方向に向いている、ということが把握できる。このような分析により、競合他社の開発の動きを知ることができる。また、自社の特許についても同様に、その分析ができ、他社の分析と組み合わせることで、両社の一致点(類似点)や相違点を把握し、他社が多く特許出願し、強固な特許の包囲網を形成している領域を避けるといったことや、他社が特許を出願し始めた領域に先に出願をするといった提案が可能となる。

(3) おわりに

これをやるのがIPランドスケープである、というより、正確なファクトデータとして特許情報を用いて分析し、それを色々な意思決定に生かしてもらう取り組みがIPランドスケープといえる。

IPランドスケープが経営者・事業責任者に信頼され、結果に納得感が得られているのは、特許データが正確であるという認識が前提となっている。特許データが正確であるという理由は、出願人がコストをかけて特許を出願しており、審査官が厳正に審査し、正当な権利範囲が設定されている、と認識されているためである。分析において、1件1件の特許データは非常に重要であり、そこに不正確なデータがあると、その結果も大きく変わってしまうことになりかねないため、正確な特許データは、知財部員にとって非常に強力な武器になっており、厳正な特許審査に感謝しているところである。

3「弁理士キャリアの多様性からみる知財の裾野の広がり」

3.1 講師のご紹介

西田さんは、大学で博士号(工学)を取得された後、大手特許事務所で勤務され、その後、特許庁の任期付審査官として審査第四部で勤務されました。そして、特許庁を退職された後は、スタートアップの支援等を行う特許事務所での勤務を経て、現在、インハウスハブ東京法律事務所パートナー弁理士としてご活躍されています。具体的には、出願代理、権利化はもちろん、これまで、スタートアップ支援、

特許庁審判部での審・判決調査員、ベンチャーキャピタル支援、産学連携等の多岐に亘る業務をご経験されています。さらに、弁理士会の会務として、ダイバーシティ推進委員会(2023年4月からD&I推進委員会に名称変更。)を担当されており、多様なキャリアを持つ弁理士の方による発表を実施されたとのことでした。

個人的には、西田さんとは大学の同窓生で、同じ審査室に所属したことはないのですが、情報系の審査室所属という点は共通しており、お姿は時々お見かけしていましたが、ランチをご一緒することもありました。また、多様なご経験を積まれている方でしたので、ぜひ、お話をお伺いしたいということで、今回の企画でお声がけしたところ、ご快諾いただきました。上半期と下半期に一回ずつ、外部の方をお呼びしたいと思っていましたので、こちらもご快諾いただけ、大変ありがたかったです。

西田さんのセミナーも、100名を超える方にご参加いただきました。また、アンケート結果も大変好評でした。西田さんは、独立されて幅広いご経験をされていることから、このようなご経験に興味を持った方が多くいらっしゃるのではと思います。

3.2 セミナー概要

西田さんのセミナーにつきましても、誌面の都合に加えまして、内容的に掲載できないものがありますので、筆者がその内容をある程度まとめつつ、記載させていただいておりますので、ご容赦いただければと思います。

西田さんのセミナー内容で、知財業界の裾野の広がりを実感し、知財の重要性が増していることを実感していただければ幸いです。

(1) 特許事務所での業務

大手特許事務所では、企業からの発明提案書に基づく明細書作成、外国出願の日本への国内移行のための翻訳、無効調査等を行っていた。一方、小規模の特許事務所では、スタートアップ支援、知財部立ち上げ支援も行ってきた。知財部の立ち上げ支援に関して、依頼元のスタートアップ企業の場合、著作権や商標については法務で管理していたが、特許は管理していなかったところ、経営層が知財に力を入れるということで依頼がきた。知財戦略の策定、競

合他社の特許分析、経営層の方向けの資料作成、特許担当と事務所とのやりとりのための仕組みづくり等も担当した。

特にスタートアップ支援の実務について以下で取り上げると、図5に示しているように、大企業とスタートアップ企業の発明創出から特許取得までのフローは大きく異なっている。大企業でも、今は各社でメリハリをつけて、重要度に応じて、典型的な大企業のパターンで権利化を行う場合もある一方、スタートアップ企業のパターンのような早さで権利化を行う場合もある。

大企業の場合は、概ね、出願の依頼時に、先行技術調査もある程度終わっており、クレーム案もできているような発明提案書が送られてきて、それに基づいて明細書を作成し、出願を行うことが多い。依頼者と事務所との間で確認等のために、3か月から半年くらい時間がかかり、その後、出願し、審査請求の期限あたりで審査請求をして、拒絶理由通知書等に関するやりとりである中間対応があって、登録という流れになり、発明が生まれてから登録まで長く5年くらいかかる。

他方、スタートアップ企業の場合、発明提案書ではなく、事務所側で発明のヒアリングを行い、それから先行技術調査を行い、クレーム案を作成し、それに基づいて合意ができてから明細書を作成する。このあたりのやり方は事務所によって様々だが、相談から1、2か月くらいで出願し、同時に早期審査請求をし、発明が生まれてから登録まで9か月くら

いかかる。相談時には、商標の相談もあったり、中小企業向けの減免の手続きもあったりすることが大企業のパターンと異なる。加えて、日本で特許が登録された後に、それを基礎にして海外出願をする場合があるが、その際の現地代理人とのやり取り、海外出願を支援する補助金を申請するための書類作成のお手伝い、資金調達のための投資家向け資料の作成等も行う。海外出願を行うにあたり、第1国の日本の審査結果は大変重要で、特に米国の場合は、日本の審査で引用文献や先行技術文献で挙げられた文献はIDSとして提出する必要がある。また、投資家向け資料に関して、投資前の調査では、審査経過のチェックも行われるため、拒絶理由通知の内容も非常に影響が大きいものになっている。

特にスタートアップ企業の場合、特許は独占実施のためだけでなく、マーケティングや資金調達といった信用力の証明のためにも使われている。さらに、スタートアップ企業の方からは、大企業と共同研究開発をする際に、技術力を示すのにも役立っているとの話を聞いているため、特許が大企業とスタートアップ企業とを繋ぐ大事な役割を担っているともいえる。

弁理士として特許庁の外から見て、審査段階で思うことは、FA（ファーストアクション）が通常の審査の場合は10月程度、早期審査では3、4月程度と十分早いと感じている一方、戦略的に審査を遅くして欲しいこともあるため、審査スピードのメリハリのために、審査を遅くするという制度があってもい

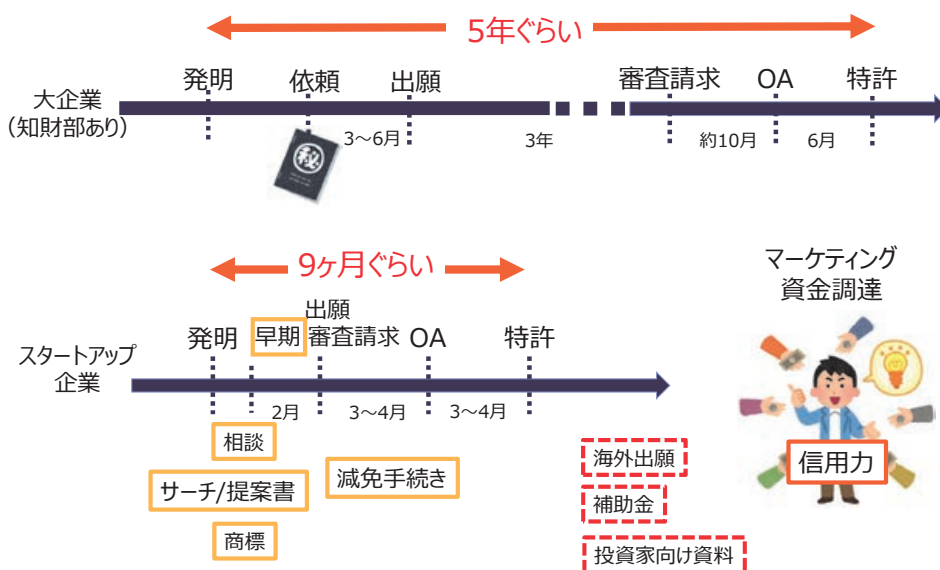


図5 大企業とスタートアップ企業の特許取得までのフローの違い（出典：西田さんのセミナー資料p.5）

いと感じる。また、拒絶理由通知もかなり丁寧で分かり易く、審査官のみならず、方式の方やその他の職員の方も電話での質問等にも親切に丁寧に答えてもらえるので、いつも感謝している。特にスタートアップ企業等の創業間もない会社は、知財以外に回したいお金も多く、知財は後回しになりがちなか中、お金と時間をかけてやっているため、1件ずつ、出願人が納得感を持ってもらえるような審査をしてもらえればと思う。

スタートアップ企業の支援の事例として、あるマッチングアプリを開発している企業(A社)を担当したことが挙げられる。A社は2017年設立の企業で、2018年の3月ごろに事務所に代表が出願の相談に来られたが、アイデアのみで、この時点ではプロダクトはなかった。しかし、資金調達のためにせめて特許出願中であることをアピールしたいとのことだったので、急いで特許出願を行った。特許出願の効果かは定かではないが、特許になるまでの短期間の間に3回ほど資金調達に成功し、今では、色々なサービスを提供する大きな企業に成長している。このような企業の創業時に稀に立ち会えるのがスタートアップ支援の楽しいところだと感じる。

(2) 審・判決調査員

2019年から3年間、特許庁の審判部で審・判決調査員として審判部の業務支援を行う機会を得た。弁理士の立場でもありつつ、特許庁職員でもあるという多層的な立場で、調査員をしている間は、なんとなく実家に戻ってきたような感じがしていた。

審・判決調査員は、審判部の業務支援を目的として任用された弁護士又は弁理士(非常勤)となっており、審判企画室、訟務室、37部門の商標部門でも仕事をしていた。調査員は、弁理士業と兼業を行うことができ、勤務条件的にも弁理士業との兼業の相性は良いのでやり易かった。主な業務としては、以下のようなものが挙げられる。

① 審判事件についての民事法的側面からの調査・分析及び審判部内からの法律相談についての民事法的側面からの対応等の業務

弁護士と協働し、審査段階では出てこないような法的問題、例えば、証拠調べや冒認等の証人の扱いといった法律相談に関する法令や判例の調査、法的

問題について検討を行い、審判官が判断する際に役立つ資料の作成を行っていた。

弁理士は主に相談された事件の技術的な点について弁護士をサポートしていた。特許以外にも、意匠や商標も扱っていたが、商標に関する相談が多く、弁護士が部門内に常駐していた。

② 口頭審理の傍聴と、口頭審理の審理指揮や関連書類についての分析・参考意見の作成

調査員が手分けして、基本的に口頭審理を全件傍聴し、実施された口頭審理に関して、分析・参考意見等の作成を行い、合議体にフィードバックしていた。2020年はコロナ禍で口頭審理のほとんどは中止になったが、その代わりに、審尋の枠組みを使い、テレビ会議を行ったりしていた。その後、オンラインで口頭審理ができるように法改正が行われた。

口頭審理に関しては、3年間で50件程度の傍聴を行い、そこで得た知見は、同僚の弁護士調査員と共著で、パテント誌に発表したり、「知財実務オンライン」(知財実務について発信するYouTubeチャンネル)で発表したりした。

③ 審決取消訴訟が提起された審判事件についての審決・判決の分析と資料作成

審決取消訴訟の判決が出た場合に、その内容を訟務室で判事事項記録としてまとめる際に、その概要作成のお手伝いや、審決が取り消された際に開催される判決報告会に出席し、議論された内容の議事メモを作成したりしていた。

判決報告会では、判決で指摘される判断の誤りについて、審決時に合議体がどう考えていたか、何が適切でなかったか等を検討するため、議事メモを作成するためには、かなり高度な予習、具体的には、判決の予習をして審判官がどういう発言をしそうか予想しつつ、判決のロジックを理解するという前処理が必要で、ハードルが高く大変な業務だった。しかし、振り返ると、この業務は非常に勉強になっていて、その後の弁理士業務でも生きているので、良い経験をさせてもらったと思っている。

④ 審判実務者研究会への参加

審判実務者研究会は、審判官、弁護士、弁理士、企業の方に加えて、裁判官にもオブザーバーで参加

していただき、審決や判決について議論するもので、毎年開催され、その内容が公表されている。この研究会には特許庁側のメンバーとして参加し、運営のお手伝い等をした。こちらもなかなか参加できないもので、良い経験になった。審査段階でも、同様の会をワークショップ等のような形で開催すると面白いのではと感じる。

⑤その他

その他にも色々な業務を行っていた。印象深かったものとして、例えば、侵害訴訟の判決も毎週チェックしており、それに関連する審判事件を抽出し、統計のためにまとめたり、訂正審判等に関するQA・記載例の更新、模擬口頭審理のシナリオ作り・出演を行ったりしていた。特に、シナリオ作成に関して、判定に関する新作を作ったが、コロナのせいでお蔵入りになったのが今でも心残りだと思っている。

(3) 事務所のパートナー

審判・判決調査員の時に、現在の事務所に移籍し、パートナーとして自分の裁量で広く仕事を取れるようになった。そこで、兼業で時間の許す限り、スタートアップ支援を続けていたが、調査員を辞めた後は、支援していた企業の知財業務が増えてきて、権利化以外の仕事も受注したのに加えて、大学に知財の専門家を派遣する「知財戦略デザイナー」という特許庁の委託事業でご縁をいただき、2022年7

月から東京海洋大学に派遣されている。

産学連携支援は、スタートアップ支援とはまた全然違っており、発明発掘以外でも、共同研究開発で生まれた発明の権利の持ち分やその出願の取り扱い、大学が特許発明を実施しない代わりにもらう不実施補償をどういう条件にするかといった、大学発ベンチャーを作る上での相談等がある。支援内容は大学の規模によって異なるが、基本的には地道な啓蒙活動が大事であり、研究者や学生向けの基本的な知財に関する知識のセミナーや契約に関するセミナーを実施したりしている。

また、昨年からはベンチャーキャピタルに関する支援をする機会をいただいている。支援内容は支援企業の状況に応じて様々なものがあり得るが、現在は、支援対象の企業について、特許情報分析を行うことで支援をしている。精度の高い特許情報分析を行うために、IPランドスケープを勉強しているところである。

これまで紹介した業務をポジション別でみると図6のようになる。事務所によるが、雇われている立場の場合は、基本的には権利化がメインの業務になる。現在は、スタートアップ支援、産学連携・VC支援、その他の業務等があり、権利化も内外もあるため、事務所勤務時代の権利化とは少し異なる。また、その他として、特許や商標で登録になったものに関して年金管理や、商標や鑑定、特許情報の分析、助成金関係の業務、執筆等の色々な業務を行って

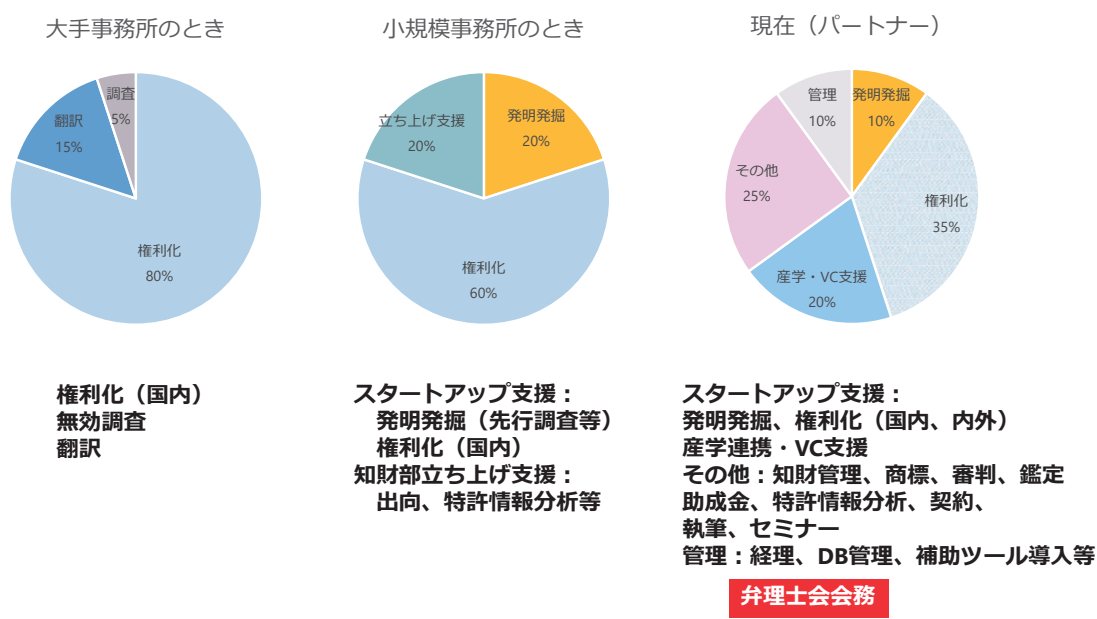


図6 立場の違いに基づく業務内容の変化 (出典: 西田さんのセミナー資料p.13)

る。加えて、管理業務に関して、個人事業主であるため、請求書や見積書の発行等の経理、特許DBの管理、作業効率化のRPAを導入するといったことも試行錯誤しながらやっている。

さらに、弁理士会の会務活動として、ダイバーシティ推進委員会に所属し、副委員長として活動している。ダイバーシティ推進委員会は2021年度に発足したもので、活動目的は、「弁理士の誰もがイキイキと活躍でき、また、それにより弁理士会全体の社会における貢献及び地位向上に資すること」となっている。近年、弁理士の志願者が減っており、特許事務所は、若手の弁理士を採用することが非常に難しくなっている。2023年1月31日現在で、弁理士登録数は1万人を超えているが、平均年齢は53歳程度、40歳未満は10%弱という状態である。このまま若い人が入ってこないで弁理士業界がシュリンクしてしまい、ひいては、知財業界のシュリンクにもつながるということで、弁理士会としては、ダイバーシティ推進委員会の活動を通して、弁理士を目指す優秀で多様な人材を増やして、弁理士業界の活性化に貢献することを目標としている。その一環として、2022年10月に、知財業務の裾野の広がりを知ってもらうべく、以下のようなテーマの多様なキャリアを持つ弁理士8名による発表会を実施した。参加者のアンケート結果も、元気が出た、前向きになれた等、弁理士業界の業務の広がりについて可能性を感じて貰えて企画して良かったと感じた。ダイバーシティ推進がイノベーション創出の促進につながるという効果があるので、この観点からも、弁理士として日本のイノベーション促進に少しでも貢献できればと思っている。

〈発表テーマ概要〉

- ・ダイバーシティ推進が繁栄手段となるための一考察
- ・海外で外国人弁理士として働くこと、ジェンダーギャップ
- ・育休、介護等、働きやすさ改善の取り組み
- ・知財を軸とした新たなキャリア
- ・ベンチャーキャピタリストとして働く
- ・ハンディキャップ雇用
- ・社労士が期待するダイバーシティ雇用
- ・医学部における弁理士教授の必要性

4 おわりに

四部人材育成WGの新しい取り組みとして実施した、外部講師の方によるセミナーの内容をご紹介させていただきました。いずれのセミナーも、多くの参加者の方にご参加いただき、アンケート結果も大変好評でした。両セミナーともに、IPランドスケープやスタートアップ支援等のホットトピックともいえる内容が含まれており、参加された方にとって、大変勉強になり、興味深いものだったのではないのでしょうか。特にお二方は、いずれも審査官経験者であり、庁外で活躍されている姿を拝見することは大変心強く、嬉しく思いました。

今回の取り組みに限らず、今後も様々な分野で活躍されている特許庁出身の方や知財業界の方に、最新的话题を含めて、色々なお話を聞ける機会があると個人的には嬉しい限りです。そのためにも、特許庁出身者をはじめ、知財業界の方とのつながりを大切にしていくことが重要なことだと思います。このような取り組みを継続できれば、出願人の方や代理人の方の多岐にわたる業務の内容や置かれている立場等をよく理解でき、審査官が審査等の業務を行う上で非常に有益ではないのでしょうか。

最後になりましたが、セミナー講師をお引き受けいただいた増嶋さん、西田さん、ありがとうございました。また、本稿の内容の確認にもご協力いただき、ありがとうございました。お二方の益々のご活躍を祈念しております。今後とも知財業界を盛り上げていただければ幸いです。

profile

松野 広一 (まつの ひろかず)

2005年 特許庁入庁 審査第四部画像処理 審査官補
 2009年 審査第四部画像処理 審査官
 2010年 国内留学(東京工業大学大学院イノベーションマネジメント研究科技術経営専攻)
 2011年 審査第四部電子商取引 審査官
 2014年 審査第四部電子商取引 審査官(グループ長)
 2019年 審査第四部電子商取引(ヘルスケア情報システム) 審査官(グループ長)
 2021年 審判部第25部門生命工学 審判官
 2022年 審査第四部電子商取引(金融・決済) 上席審査官
 品質管理官、四部人材育成WGリーダー



この記事が気に入ったら、QRコードからスマホで「いいね!」を送ってね!

※ログイン不要・匿名でOK

