

# 岩手県知財金融推進コンソーシアム

会員 村雨 圭介

## 要 約

岩手県では、「県内中小企業における知的財産を活用した経営を促進するとともに、県内金融機関等において県内中小企業が保有する知的財産を含む事業性評価に基づく成長支援や融資、信用保証等を推進すること」を目的とした「岩手県知財金融推進コンソーシアム」が、平成30年に全国初の取り組みとして設置された。このコンソーシアムの概要や活動内容、そしてコンソーシアムや金融機関と弁理士との連携の可能性について、コンソーシアムの元・事務局長に実施したインタビューも交えながら、紹介する。

## 目次

- はじめに
- 岩手県について
  - 概況
  - 産業
  - 知財
  - 金融
- 岩手県知財金融推進コンソーシアム
  - 概要
  - 構成機関及びオブザーバー機関
  - 活動内容
- コンソーシアム事務局に聞く
- まとめ

## 1 はじめに

東京を拠点に弁理士業務を行っていた筆者が岩手県盛岡市にも事務所を構えた契機は、東日本大震災である。母親が岩手県出身だったために幼い頃から岩手を度々訪れており、岩手県を中心に東北の復興のお手伝いをしたいという思いで、平成24年に盛岡にも事務所を構えることとした。岩手県に目を向ける直接のきっかけとなったのは、岩手県盛岡市に本店を構えるある銀行さんから、沿岸部にある一つの支店の顧客向けに知的財産に関するセミナーの依頼をいただいたことである。このセミナーを通じて岩手県内で知財に関心を持つ方々と知り合うこととなり、話を聞くうちに、地方経済における知財にはまだまだポテンシャルがある、と感じたことが背中を押してくれた。

このような背景があったため、事務所設立当時から

県内の金融機関との関係構築にはそれなりの力を注いできたが、平成30年に岩手県が中心となって「岩手県知財金融推進コンソーシアム」が設置された。このコンソーシアムは、岩手県と県内金融機関、それに事務局としての岩手県発明協会を構成機関としており、日本弁理士会東北会もオブザーバー機関の一つとして参加させていただいている。

このように県内の金融機関でコンソーシアムを組んで知財と金融をつなぐという取り組みは全国初のものであったし、他にあまり例のない取り組みであると思われる。そこで、前半ではその活動の概要を説明し、後半ではこの取り組みの推進主体である岩手県発明協会の元・専務理事であり、平成31年（令和元年）度までコンソーシアムの事務局長を務められていた酒井俊巳氏に対する筆者のインタビューの様子を、対談形式でまとめさせていただいた。我々弁理士にとっても示唆に富む内容が含まれていると思われる、ここに紹介させていただく。

## 2 岩手県について

岩手県は、昨年、新型コロナウイルスの感染確認ゼロが7月末まで続いたことによって大きな話題になったものの、全国的にみればそれほど認知度が高い県ではなく、どのような場所なのかご存知ない方、行ったことがないという方も多いかと思われる。せっかくの機会なので、本題に入る前に、簡単に岩手県をPRさせていただきたい。

### (1) 概況

岩手県は、とにかく広い。その面積は北海道に次ぐ国内2位であり、首都圏の1都3県（東京、神奈川、千葉、埼玉）が束になっても敵わない。その一方で人口は120万人ほどであり、人口密度は北海道の次に低い。つまり、非常に伸び伸びと暮らすことができる、ポストコロナ時代に向けては注目すべき県だということができる。

また、農林水産省が毎年発表している都道府県別食料自給率（カロリーベース）を参照すると、全国で6つしかない自給率100%超えの県の一つである。そして、自給率のみならず、その内容も素晴らしい。ウニやアワビ、秋刀魚、鱈、鮭、カレイといった三陸の海の幸はもちろんのこと、前沢牛（登録商標）や白金豚（登録商標）といったいわゆるブランド肉、全国トップレベルの生産量と肉質を誇る鶏肉、種類豊富なキノコや山菜、例を挙げれば切りがないが、とにかく美味しいもののオンパレードである。筆者おすすめのいわて短角牛や宮古市重茂（おもえ）産の肉厚のわかめを食べていただければ、移住希望者が殺到すること間違いなしである。

### (2) 産業

主な産業は、前述した豊富な食材を産み出す農林水産業である。岩手県において農業や水産業が盛んなことは容易にイメージできるものであろう。

一方、あまり知られていないが、岩手の誇る生産物の一つとして木炭がある。岩手県産木炭は全国生産量の約3割を占め、日本一の生産量を誇る。アウトドア愛好者はよくご存知かと思うが、岩手木炭は最高品質の木炭として認知されており、地理的表示（GI）の登録も受けている。不純物が少なく、ほとんど煙や炎が出ないことが特徴の黒炭であり、バーベキューで使ってもらえば、焼き上がった肉の美味しさに驚かれるだろう。

また、バーベキューのお供にはビールが欠かせないが、ビールの原料であるホップも生産量日本一である。県内には多くのブルワリーがあり、近年成長著しいワイン醸造業と合わせ、岩手の食の豊さを演出している。

ものづくり産業については、大手メーカーの自動車

製造拠点や半導体関連工場が立地しており、それを支える基盤技術を有する多くの中小企業が中心である。また、伝統的に鋳物産業が盛んであり、近年は医療機器産業や情報産業が盛り上がりを見せている。

加えて、県内には岩手大学、岩手県立大学、岩手医科大学を始めとした複数の大学があり、「岩手ネットワークシステム」と呼ばれる産学官金の連携の仕組みが以前より機能している。県内における産学官金の交流自体はかなり盛んであると感じられ、このような地方ならではの仕組みから、次世代の産業クラスターが形成されていくことが期待される。

### (3) 知財

特許行政年次報告書2020年版<sup>(1)</sup>によれば、岩手県の2019年の特許・実案の出願件数は合わせて144件、意匠は26件、商標は348件である。要するに、かなり少ない、と言わざるを得ない。

岩手県には複数のものづくり集積地域が存在しているものの、そこに立地する企業の多くは他県に本社機能を有し、仮に岩手県内に研究開発拠点を有していたとしても、知財の管理や出願は本社のコントロールの下で行われることが多い。このことは県内発の出願数が伸び悩む大きな理由の一つであろう。

岩手県においても「岩手県知的財産活用促進プラン」を策定し、県内中小企業を中心に知的創造サイクルの推進を図っているものの、出願件数の増加には結びついておらず、むしろ日本全体の傾向に合わせて減少傾向にあるというのが実情である。

一方、県内にオフィスを構える特許事務所は、支所形態のものも含めて現在8事務所となっており、8名の弁理士が岩手県知財業界の担い手として活躍している。ここ数年は県内において知財に明るい人材も増加傾向にあると思われ、今後は弁理士相互に連携して県内知財の掘り起こしを進め、出願数も増加していくことを期待している。

### (4) 金融

岩手県を拠点とする金融機関としては、岩手銀行（地銀）、北日本銀行（第二地銀）、東北銀行（地銀）の3つの銀行と、盛岡信用金庫、宮古信用金庫、一関信用金庫、北上信用金庫、花巻信用金庫、水沢信用金

庫の6つの信用金庫、杜陵信用組合、岩手県医師信用組合の2つの信用組合がある。これらに加えて、みずほ銀行、商工組合中央金庫、日本政策金融公庫、他県を本拠地とする金融機関のいくつかが盛岡に支店を構えている。

いくつかの金融機関からは、弁理士が過去個別に職員向けや顧客向けの知財セミナーの依頼を受けた実績があり、また日本弁理士会としても、平成31年（令和元年）度からは弁理士絆プロジェクト「金融機関チーム」を立ち上げてアプローチしてきたことはご既承のとおりである。

岩手銀行については、特許庁の知財金融促進事業の枠組みを活用して知財ビジネス評価書を作成し、それを判断材料に活用した複数件の融資契約を締結した実績がある。

### 3 岩手県知財金融推進コンソーシアムについて

#### (1) 概要

岩手県知財金融推進コンソーシアムは平成30年4月に設立された。日本弁理士会の弁理士絆プロジェクトの開始に先駆けること1年以上前に、岩手県においては知財と金融機関とを結びつける活動が始まっていたことになる。

岩手県知財金融推進コンソーシアム設置要綱によれば、コンソーシアムの目的は、「県内中小企業における知的財産を活用した経営を促進するとともに、県内金融機関等において県内中小企業が保有する知的財産を含む事業性評価に基づく成長支援や融資、信用保証等を推進すること」となっている。

地方経済においては金融機関の果たす役割が非常に大きなものになっており、特に中小企業が何かしら自社の経営に活かす情報を求めたり、新規事業の立ち上げや新規商品の開発を検討したりするにあたっては、最初に付き合いのある金融機関に相談することが少なくない。むしろ、知財への取り組みがまだそれほど進んでいない企業であれば、そのような場面に金融機関が関与していないことはほとんどないと考えられる。つまり、知財の存否に関する情報や今後知財が生まれる可能性についての情報を含めた中小企業の経営情報は、金融機関に集まりやすい状況にある。ここにアプローチすることを目指し、岩手県全体の知的創造サイクルの推進に繋げるというのが、岩手県知財金融推進コンソーシアムの大きな目的であると言える。

岩手県知財金融推進コンソーシアムは、原則として年に2回の運営会議を行っており、後述するコンソーシアム構成機関及びオブザーバー機関が一堂に会する。運営会議のほか、セミナーや研修会、ワークショップなどが開催されるほか、構成機関別に各種の事業が実施されることとなっている。

#### (2) 構成機関及びオブザーバー機関

岩手県知財金融推進コンソーシアムは、平成30年4月の設立段階においては、岩手県、前述の岩手銀行、北日本銀行、東北銀行の3つの銀行、盛岡信用金庫、宮古信用金庫、一関信用金庫、北上信用金庫、花巻信用金庫、水沢信用金庫の6つの信用金庫、岩手県信用保証協会、それに事務局である岩手県発明協会を加えた12機関をもって構成された。その後、日本政策金融公庫盛岡支店と商工組合中央金庫盛岡支店が加わり、現時点では14機関をもって構成されている。

これらの14の構成機関に加えて、日本弁理士会東北会のほか、INPIT、東北経済産業局知的財産室、知財総合支援窓口の窓口機能強化事業受託先である株式会社三菱UFJリサーチ&コンサルティングの4機関が、オブザーバー機関として参加している。

各構成機関からの運営会議への出席者は、もちろん構成機関によってまちまちではあるものの、本部で法人営業を統括する部門やリージョナルバンキングを推進する部門の役職者が中心になっている。また、岩手県からは、ふるさと振興部科学・情報政策室、商工労働観光部経営支援課、商工労働観光部ものづくり自動車産業振興室の3部門から複数名が出席している。

オブザーバー機関については、INPITの東北地域統括、東北経済産業局知的財産室長、三菱UFJリサーチ&コンサルティングの研究員、そして日本弁理士会の岩手県窓口責任者が参加している。

#### (3) 活動内容

平成30年4月の設立以降、毎年最初の運営会議で事業計画案が事務局より提示され、その事業計画に基づいて各年の活動が行われている。ここでは令和2年度の事業計画に基づいた活動の内容を紹介させていただく。

1) 知財経営及び知財金融に関する構成機関相互の情報共有

事務局である岩手県発明協会が受託して運営事業者となっている INPIT 岩手県知財総合支援窓口の窓口支援担当者（知財総合支援アドバイザー）等が、各金融機関の本店及び支店・支所を訪問し、連携協力体制の構築に努めている。

また、岩手県内の企業等による出願・登録関係の情報を事務局から各金融機関に定期的に提供し、各金融機関から個別に情報取得の依頼があった場合には閲覧の支援を行っている。

加えて、知財経営や知財金融に資すると思われる特許庁、東北経済産業局、INPIT、日本弁理士会等の施策があれば、都度パンフレット等を各金融機関に提供している。

## 2) 中小企業に対する知的財産制度の普及啓発

国や INPIT が主催する知的財産制度に関する説明会・セミナー等の開催情報を、事務局から各金融機関に提供している。また、岩手県や発明推進協会等が実施する知財関連セミナーの開催情報を、事務局から各金融機関に提供している。各金融機関はこれらの開催情報を取引先企業等に提供することにより、普及啓発を行うという仕組みである。

加えて、取引先企業等を対象とした知財制度に係る講演会・セミナー等への講師派遣やそのあっせんを事務局が行っている。

## 3) 中小企業における知財経営の促進

各金融機関の取引先個別企業等を対象としたコンサルティングの連携支援を実施するとともに、各金融機関の支店等で実施する中小企業向けの経営相談会に窓口支援担当者を派遣して参加させている。

また、知財ビジネス評価書作成に関して、特許庁の作成支援制度外のものについて、評価機関のあっせんを行っている。

## 4) 知財金融の促進

事務局にて知財金融に関する講演会を開催するとともに、知財金融に関する情報収集を行っている。知財ビジネス評価書作成支援制度の活用促進を併せて行なっている。

## 5) コンソーシアム構成機関の役職員における知的財産制度の理解増進

各金融機関の役職員を対象としたセミナー・勉強会への講師派遣やそのあっせんを事務局が行っている。

## 4 コンソーシアム事務局に聞く

岩手県知財金融推進コンソーシアムの活動状況については、字面だけを追ってもその実態がわかりにくいところがあり、その成果についても評価が難しい。そこで、本コンソーシアムの設置を推進し、自ら昨年度まで事務局長を務められていた酒井俊巳氏にインタビューを行った（インタビュー実施：令和3年1月）。

酒井氏は、かつて岩手県庁で商工労働観光部長を務められ、その後は令和2年5月まで岩手県発明協会の専務理事として、岩手県の知財行政や知財の普及活動に長年携わってこられた方である。

酒井氏に対する筆者のインタビューの内容を、以下に対談形式でまとめさせていただいた。

－ 本日はお忙しいところお時間をとっていただきありがとうございます。岩手県知財金融コンソーシアムが設置されてから3年弱になりますが、そもそも何がきっかけとなってこのようなコンソーシアムの設置を考えられたのでしょうか。

「そもそもは知財総合支援窓口ですね。岩手県では岩手県発明協会が知財総合支援窓口の運営を受託しているわけですが、知財総合支援窓口は中小企業を主な支援対象としています。支援先を開拓していくときに、やはり県内の中小企業さんの情報を一番持っている、しかも経営内容まである程度把握しているところという、金融機関しかありません。商工会や商工会議所のような商工団体もありますけれど、補助金の申請支援等で関与しない限り、個々の企業さんの経営内容まではなかなか把握しきれっていません。知財総合支援窓口の支援先を開拓する上で、金融機関と連携するのが一番いいだろうということですね。」

－ なるほど、特に金融機関側からの要望があったということではなく、支援窓口の支援先開拓を推進するために、中小企業さんの情報が集まる金融機関と組もうと、そういうことですね。コンソーシアムという比較的大きな枠組みを作って推進していくために、根回しというか、事前に各金融機関にヒアリングのようなことは行ったのでしょうか。

「最初のきっかけはそういうことです。特に事前に何かしたということはありませんが、設置要綱案やコン

ソーシアムの活動内容案をまとめた説明資料を作って、このようなコンソーシアムを作ります、と各金融機関を説明して回りました。そこですぐに趣旨をご理解いただけたので、コンソーシアムの設置は最初からスムーズに行きました。」

ー その段階でコンソーシアム設立に否定的な声は上がりましたか。

「全くなかったですね。令和2年度からは政府系の金融機関にもメンバーに入ってもらったのですが（注：日本政策金融公庫盛岡支店と商工組合中央金庫盛岡支店）、こちらについてはむしろ先様からお申し出いただいたというところですよ。」

ー 本コンソーシアムの構成機関には岩手県も含まれていますが、岩手県からは本コンソーシアムの活動についてどのようなサポートがなされているのでしょうか。

「何かしら特段のサポートがされているということはないのですが、県は県として知財活用を促進していくというプランを持っていて、そのプランの中には、県内で知財活用を促進していく上で金融機関との連携は欠かせないという記載があります。つまり、プラン策定時に既に県は金融機関からも話を聞いていたという経緯がありますので、県としても、このコンソーシアムはやらなければいけない、という立場であり、積極的に関与してもらっているという状況です。」

ー 日本弁理士会は岩手県とも知財支援協定を結んでいます。その担当部署は商工労働観光部のものづくり自動車産業振興室です。本コンソーシアムについても岩手県の担当部署もそちらが担当部署になっているという理解で正しいでしょうか。

「県の組織と申しますか、推進体制に若干問題があるところがあります。実際に県の組織の中で、知財活用の推進のためにセミナーの開催等の予算を持っており、岩手県発明協会に実施の委託等をしているのは商工労働観光部（ものづくり自動車産業振興室）なのですが、県で知財活用推進のプランを作っているのは政策地域部なのです。ですので、プランを作るところ

と、そのプランを実行していくところが別になってしまっており、やや統一感に欠けるところがあります。

私が商工労働観光部長をしていたときに、この二つの機能を商工労働観光部に一本化したのですが、私が居なくなった後にまた二つに別れてしまいました（笑）。」

ー そのような県の組織立ての問題は難しいところがありますね。金融機関との窓口となっている部署はまた別にあるでしょうから、このようなコンソーシアムのサポートをどこの部署が主体的にやっていくのか、調整が難しそうなイメージがあります。

「そうですね。ただ、一部の県内金融機関は、毎年、県の政策地域部に人を出しており、県の知財活用推進プランの実行のところには金融機関からの出向者も絡む形になっています。なので、連携が取りやすいということもあります。」

ー 側から見ていると、知財活用推進のためのプランはあるけれども、プランが着実に実行されているかどうか正直よくわからないという感じがあります。

「東北6県で、県としてうまく知財活用を推進できているところがあるかは疑問です。実際のところは、自治体の知財行政は国の事業である知財総合支援窓口も含めてかなりの部分を国に依存している状況かと思えます。県としてはこうした状況を良しとすることなく、改善に努めていくことが必要ではないかと考えています。

なお、東北地方では青森県が、県としての知財活用の推進体制ができていのようにみえています。青森県は、品種登録関連の失敗を受けて、平成21年に青森県知的財産支援センターという組織を立ち上げ、プランの実行主体としても機能させ、県職員における知財人材の育成にも努めているように感じています。

岩手県でも、こうした体制が構築されるよう期待したいのですが、本コンソーシアムは本県独自のものですから、岩手県発明協会としても今後とも継続して維持できるようにしていければと考えています。」

ー 話が少し変わりますが、最近の特許庁事業や知財総合支援窓口事業の委託事業者である三菱UFJリ

サーチ&コンサルティング（以下、「MURC」）が、本コンソーシアムについてもオブザーバー機関となっています。本コンソーシアムの設置に関して、MURCのサポートはどの程度あったのでしょうか。

「実は、岩手県でこんなコンソーシアムをやってみませんか、という働きかけがMURCの方からありました。私も先ほどお話ししたように、金融機関との連携が必須だという考えを持っていたので、MURCには体制作りのところから関与してもらっています。MURCには構成機関が集まる際（運営会議）に、他地域における金融機関の知財への取り組みに関する事例や知財ビジネス評価制度の事例の紹介、知財金融の現状と課題、といった内容で毎回講演をしてもらっています。」

－ 岩手県はその経済規模からすると金融機関の数が  
多い印象があります。

「確かに多いと思います。地銀が3行ありますし、面積が広いという地理的特性があるとはいえ、信用金庫が6つというのはかなり多いと思います。以前は全部で8つの信用金庫がありましたし。

考えてみると、これらの県内金融機関の中には積極的に知財金融に取り組んでいたところもありましたので、コンソーシアム設立以前より、MURCと個別に付き合いがあったと思います。そのことが、岩手県でこんなコンソーシアムをやってみませんか、というMURCからの働きかけにつながった可能性はありますね。」

－ 実際に3年ほどコンソーシアムの活動をしてきて、  
成果についてはどのようにお考えでしょうか。

「今のところ、これこそ成果といえるもの、例えば知財総合支援窓口の相談件数の増加などは確認できていません。中小企業さんへの支援件数を増やしていく中で、問題となるのはやはり中小企業さん自身の知財マインドの低さです。そして、中小企業さんへの知財マインドを向上させていくために、金融機関と連携していくというのが一つの本コンソーシアムの狙いでもあったわけです。しかし、実際に各金融機関との連携を図って中小企業さんの意識を引き上げていこうとす

る中で、果たして肝心の金融機関の知財マインドはどうか、という問題が顕在化してきました。と言いますのも、実際に金融機関の中で地域の中小企業さんと接しているのは、本店の統括部門の方々ではなくて支店の営業担当の方々です。本店側では知財への意識を高く持っていたとしても、そのような支店の方々のところまでその意識がどれくらい浸透しているのですか？という問題がはっきりしてきました。

そこで、令和2年度の活動においては、本コンソーシアムの大きな事業として、各金融機関の支店と、知財総合支援窓口の支援担当者との間の連携強化に乗り出しました。具体的には、支援担当者に地域を割り振り、その地域にある各金融機関の支店に対して支援担当者がアクセスしていくための連絡網のようなものを作りました。県内にある各金融機関の支店の中で主要と思われる支店は合わせると100くらいになりますが、それぞれに一人ずつ支援担当者を割り振るとともに、支店側にも知財担当者を置いてもらい、訪問しています。まだ全部の支店を回り切れてもいないのですが、この活動の結果、相談・支援案件がちらほら出てくるようになっていきます。」

－ なるほど、まさに草の根活動ですね。確かに私も盛岡にオフィスを開設したあと、関係構築のためにいくつもの金融機関を訪問しましたが、今おっしゃられた本支店間にある意識レベルの違いのようなものは感じました。本店側の意識が高まってきても、支店側の意識も向上していかないと知財の掘り起こしはできませんから、スルーされてしまっている案件も多々ありそうです。

今のお話と関連して、金融機関の異動サイクルの短さも気になっています。仮に支店側で知財マインドが高まってきたとしても、金融機関は基本的に異動が頻繁にありますので、それが定着していかないのではないかと懸念があります。

「その通りだと思います。そのような懸念がありましたので、今後は職制として各金融機関の支店側で気付いてもらうことができる仕組みを構築しました。具体的には、その支店の知財担当者が異動になった場合には、それを連絡してもらうことにしています。それに加えて、毎年度必ず一度は支援担当者が各支店を訪問するということにしました。そうすれば、支店の担当

者が異動したにしても、次の担当者がいらっしやるということになります。

また、異動サイクルが短いことは必ずしも悪いことばかりではなく、一度知財担当者をした方は次の支店に行っても、知財の知識を持っているわけですから、何か知財が絡みそうな案件が出てきたときには、ああ、これは知財が関係しているな、と気づいていただけることになるわけです。このような流れがどんどん広がっていく可能性はあると思っています。」

－ そうなると、連絡網を作るというのは、字面通りの意味合いよりも、各金融機関の支店の担当者を巻き込むことによって、本支店間にある意識レベルの違いや、異動サイクルが短いことによる弊害を解消することにもつながるということになりそうです。言い方が悪いかもしれませんが、無理やり知財に目を向けてもらう仕組み、という感じですね。

もう一つ気になっていることについてお聞きしたいのですが、県内の金融機関は、当然ながら競合関係にあるとも言えます。このようなコンソーシアムのような枠組みで一緒に歩調を合わせてやっていくことは難しいのではないかと、という疑問があります。

「まず、6つある信用金庫については、基本的にはそれぞれ営業エリアが決まっていますので、ほとんど競合関係にはないものと考えられます。また、3つの銀行についてですが、岩手県の場合は幸いなことに、それぞれの銀行の力を入れている業種や企業規模が異なっているように思います。当然バッティングしているところはあると思いますが、そこまで競合関係にあるという印象がありません。あまり顧客の奪い合いをしているという感じがなく、うまく棲み分けができている、顧客基盤が異なっているという感じです。」

－ そうであればこのようなコンソーシアム形態であっても、うまく歩調を合わせてオール岩手で知財を盛り上げていこう！という話になりそうです。実際にいま地方で複数の地銀が共存できているところは、同じように、それぞれ顧客基盤が分かれているのでうまく共存できている、ということなのかもしれませんね。

コンソーシアムに参加している金融機関さんの間で知財に対する考え方に温度差を感じることはあり

ますか。

「それは今のところないですね。実際に知財金融の分野で先行している金融機関もありますが、どこの金融機関も同じように職員向けのセミナーであったり、情報提供であったりを望んでいるような印象です。先ほど支援担当者に地域単位で支店を担当わけして訪問しているという話をしましたが、例えば、〇〇地域にある支店であれば、岩手銀行の支店も北日本銀行の支店も信用金庫の支店も全部一人の支援担当者が訪問するわけです。そうやって異なる金融機関の支店長さんや担当者と話をしてみても、あまり知財意識の差を感じることはありません。正直なところ、現時点ではそれぞれの支店で取引先の新しい商品開発の相談であったり、販路開拓の相談であったりを受けたとしても、そこに知財の視点を持って相談を受けている金融機関はほとんどないと感じています。基本的には、いま金融機関が知財の活用とかそういった話をするのではなく、販路開拓であればほとんどビジネスマッチングの話なのかと思います。実際には商品開発の話であれば、企画から製品化、流通などそれぞれの段階で知財の活用の話は出てきて然るべきなのですが。」

－ 一度でも知財の世界に入ったことがある職員がいれば、そのような視点での取引先の支援の形も増えてきそうですが、なかなかそのような方はいらっしやらないでしょうし、そこはまさに外部からサポートしていくべきところですね。

今後本コンソーシアムの活動をしばらく続けていかれるのだと理解していますが、今後に向けての課題というのはどのあたりにあると考えていらっしやいますか。

「コンソーシアム設置後の運営会議には金融機関をはじめ構成機関の皆さまには欠かさず出席していただいています。当初考えていた成果というのは、金融機関においては取引先の中小企業の知財マインドを高めていく、そのためにはまず金融機関の職員の方々の知財マインドを高めていただく、というところにあったわけですが、そこはまだという感じです。知財の制度の仕組みを知っているというだけでは不十分であり、重要なのは、知財を活用するというのはこういうことですよ、こうやるとうまくいくんですよ、という

ところなのですが、そこがうまく伝えきれていないと感じています。制度に関してはある程度理解している職員の方が増えてはいますが、知財を活用するという視点を持って中小企業さんに働きかけるというところにはまだ至っておらず、これをどう推進していくのが課題です。」

- － 先ほど一部の県内金融機関から県の知財行政に携わる部署に人を派遣しているという話がありましたが、他の金融機関からはそのような話はないのでしょうか。そのような場で実際に知財活用推進の仕事に関わることによって、金融機関に戻ってからも知財マインドを持って仕事をしていただけるようになりそうな気がします。

「今のところは伺っていないですね。確かに出向の仕組みはいいと思います。2年程度の交代サイクルで継続的に出向してきていますが、その出向者は県の知財プラン関係の主担当者として任せられていますし、県の内部で知財に関する問題や課題が生じた場合に、発明協会や知財総合支援窓口に相談に来るのもその方です。ですから、毎年ではないとしても、各金融機関さんから県に派遣してもらうというのはいいと思います。本当は発明協会に派遣してもらい、どっぷり知財に浸かってもらうのが一番いいかもしれませんけれど。」

- － それはいいですね。各金融機関から発明協会に人を派遣してもらうというのは制度上難しいのでしょうか。毎年でなくとも、各金融機関から交代で人材を出してもらい、例えば支援案件の担当アシスタントという形で、1年でもやってもらえれば、知財への理解がかなり高まると思います。

「今までそのような話を持ち掛けたことがないのでわかりませんが、金融機関が人を派遣することは、先方の都合が付くのであれば問題ないと思います。自治体が人を派遣することはできない仕組みになっているのですが、金融機関は可能なはずで、この仕組みは確かにいいですね、実現に向けて検討を進めていきたいです。」

- － 最後に、日本弁理士会でも現在「弁理士絆プロ

ジェクト」ということで金融機関との関係を構築し、知財普及に向けて連携を進めていこうとしているのですが、このコンソーシアムのような行政主導の金融機関と連携において、地域の弁理士に期待することとしては、どのようなことがありますか。

「弁理士さんも直接中小企業さんと出願案件などでお付き合いがあるかと思いますが、それだけの関係にとどまってしまうのがもったいないと考えています。中小企業さんの経営課題などにまで踏み込んで話ができるようにならないと、出願するという話になったときに初めて弁理士さんとの付き合いが始まることにしかならないので、なかなか掘り起こしに繋がりません。弁理士さんが、出願だけやっていたらいいというマインドでいる限りは、このような話に巻き込んでいくことも難しく、結局、知財が出てきた、と中小企業さん側が気付いてからしか弁理士さんとの関係が始まりません。本来であれば、こういう製品の開発を考えているんだけど、という相談の段階から弁理士さんに関与してもらい、開発の方向性であったり製品のコンセプトであったり議論を経て、権利化の方向性を決め、生まれてきた知財の出願をする、という形が理想ではないかと思います。今の状態ではなかなか弁理士さんを最初から巻き込もう、という話になっていかないように感じています。」

- － おっしゃるとおり、そのような形でどんどん巻き込んでもらえるように、弁理士のマインドも変えていくことは重要ですね。

今日は、お忙しい中、貴重なお話を聞かせていただきましてありがとうございます。

「ありがとうございました。」

## 5 まとめ

全国初の取り組みとなっている「岩手県知財金融推進コンソーシアム」の概要や活動内容は以上のとおりであるが、県も構成機関として参画していることや、県と発明協会とのパイプの太さもあって、各金融機関の協力をうまく取り付けることができているように見受けられる。まだ目に見える成果は少ないものの、各金融機関の支店にまで知財担当者を決めてもらうことにより、課題を解決していく道筋は見えてきている。

日本弁理士会の弁理士絆プロジェクト「金融機関チーム」の活動とも重複するところがあり、今後は各地域会でその活動を引き継いでいくこととなっているので、是非とも各地域会でも参考にいただければと思う次第である。

岩手県においては、このコンソーシアムの活動により一層弁理士が関与していき、地域の知財を掘り起こしていくという方向性が望ましいのではないかと考えている。そのためには、酒井氏が指摘していたように、弁理士自身が「自分は知財の専門人材だ」という

殻を破り、クライアントである企業の経営課題等にまで関心を持ち、知財を掘り起こしていくんだというマインドを持って、日々の業務に携わっていくことが必要となろう。

(参考文献)

- (1) 特許庁, 特許行政年次報告書 2020 年版 (統計・資料編) P.56-59

(原稿受領 2021.2.20)

**JPAA**  
Information

## ヒット商品は こうして 生まれた!

令和元年  
改訂版

### ヒット商品を支えた知的財産権

「パテント・アトニー誌」で毎号連載しております、「ヒット商品を支えた知的財産権」。

こちらの記事を一冊にまとめた「ヒット商品はこうして生まれた!」は発明のストーリーをコンパクトにまとめたもので、非常に好評を博しております。

是非ご覧いただき、知的財産、更には弁理士への理解を深めていただければ幸いです。



◆本誌をご希望の方は、[panf@jpaa.or.jp](mailto:panf@jpaa.or.jp) までご一報ください。