

「弁理士“絆”プロジェクト」金融機関 チームの活動報告

令和2年度「弁理士“絆”プロジェクト」金融機関チーム WG WG長 太田 昌孝



要 約

2019年度、日本弁理士会では、多方面の方々と弁理士との連携を深め、弁理士が活躍できる知財立国を実現するため「弁理士“絆”プロジェクト」を立ち上げた。

「弁理士“絆”プロジェクト」の一環として立ち上げられた金融機関チームでは、金融機関の職員を対象とした「弁理士“絆”プロジェクト」事業を的確・適切に行うため、本事業の実施に先立ち、全国の金融機関に対して、知的財産や弁理士の認知度、「弁理士“絆”プロジェクト」の一環として実施予定の知財研修プログラムへの関心度、金融機関における知的財産に関するニーズ等を調査するアンケートを実施した。アンケートの結果に基づき、知財研修プログラムへの関心度の高い金融機関に対して「弁理士“絆”プロジェクト」事業を実施した。

目次

1. はじめに
 - (1) 「弁理士“絆”プロジェクト」の概要
 - (2) 金融機関チームの概要
2. アンケートの実施
3. セミナーの開催
 - (1) 個別セミナー
 - (2) 合同セミナー
 - (3) 受講者の声
4. コロナ禍における活動
 - (1) 短編動画の制作
 - (2) オンラインによるセミナー開催
5. フォローアップ
6. 次年度以降について
7. 終わりに

築き、深めていくことで、金融機関、金融機関のクライアント企業、弁理士の三者が win-win-win となる関係の構築を目指して活動する、「金融機関チーム」が立ち上げられた。

(2) 金融機関チームの概要

特許庁における「中小企業支援」の施策の一つに「知財金融促進事業」がある。中小企業やベンチャー企業の事業における強みや今後の成長における経営資源を理解する上で重要な、特許などの知的財産を評価できる人材が金融機関に不足している等の理由から、知的財産は、金融機関による融資や本業支援に直結しづらいという事情がある。特許庁における「知財金融促進事業」では、金融機関に向けて、中小企業などの知的財産を活用したビジネスについての評価書を作成し、提供している。これにより、知的財産の価値や評価を「見える化」し、中小企業の持つ技術やブランドなどの知的財産に着目した融資や本業支援につなげる「知財金融」の普及を促進している。

日本弁理士会としては、これまで、「弁理士知財キャラバン」、「知財広め隊」といった事業を「中小企業支援」の一環として行ってきた。これらの事業は、知財経営コンサルタントのスキルを持った弁理士が中小企業に訪問して、知財経営の観点から中小企業を支援したり、中小企業経営者に対して知的財産を広

1. はじめに

(1) 「弁理士“絆”プロジェクト」の概要

2019年度、日本弁理士会では、第4次産業革命のフロントランナーとして弁理士がその使命を果たすべく夢と希望をもって活躍できる環境を整備し、弁理士の活躍によりあるべき知財立国を実現するため、金融機関、他士業、企業、アカデミア等の各方面との連携を深める「弁理士“絆”プロジェクト」を立ち上げた。

「弁理士“絆”プロジェクト」の一環として、知的財産の専門家である弁理士と金融機関の職員との絆を


めたりする事業である。すなわち、日本弁理士会は、「中小企業支援」として、中小企業などに弁理士が直接的に働きかけることを内容とする事業を行ってきた。これにより、少しずつではあるものの、知的財産の価値、重要性、有用性などに気づいてくれる中小企業が増えてきた。しかしながら、日本弁理士会の支援や、個々の弁理士のサポートは、多くの中小企業には未だに行き届いていない。そのため、「知的財産」の重要性は理解しているが、何をしたらよいか分からない、「知的財産」という言葉は聞いたことがあるけど自社には関係がないと思っている中小企業の経営者が多数いると思われる。

一方で、そのような中小企業であっても、必ずと言っていいほどメインバンクとなる金融機関との付き合いがある。すなわち、金融機関の職員は、多くの中小企業の経営者と日々のように接し、本業支援提案を行っている。しかし、知的財産の観点を含めた本業支援提案を行っている職員は、少ないものと思われる。逆に考えれば、知的財産の観点を含めた本業支援を行うことができれば、他の金融機関に対する差別化を図ることも可能となる。

そこで、金融機関の職員に知的財産というものを知ってもらい、本業支援提案に生かしてもらい、その結果として、多くの中小企業の経営者に知的財産の価値、重要性、有用性などの気づきを与えることを目的に活動する「弁理士“絆”プロジェクト 金融機関チーム」が立ち上げられた。

「金融機関チーム」の活動は、以下の3本柱から構成されている。

- 1) 金融機関の職員向けの知的財産セミナーの開催
- 2) 知財力簡易評価ツールの提供
- 3) 弁理士によるフォローアップ制度

1) 金融機関の職員向けの知的財産セミナーは、中小企業支援を実際に行っている経験豊かな弁理士が、中小企業固有の事情を織り交ぜながら、知財の基礎を講義するものである。具体的には、金融機関の職員向けの知的財産セミナーでは、知的財産に纏わる成功例や失敗例などの多くの事例を紹介したり、企業の知的財産情報を簡易的に調べることができる、特許情報プラットフォーム J-PlatPat「 J-PlatPat (登録商標)」⁽¹⁾の使い方の説明等を行う。

2) 知財力簡易評価ツールの提供は、知財の知識を習得しても日々の業務に反映するのは難しいとの声を

踏まえ、研修受講後に直ぐに使うことができる中小企業の知財力を評価するためのツールを開発し、提供するものである。「知財力簡易評価ツール」は、質問形式で作成されており、知財力簡易評価ツールの質問に沿って中小企業の経営者から得た回答を入力すると、その企業の知財力をレーダーチャート形式で表すことができるツールである。

3) 弁理士によるフォローアップ制度は、知的財産セミナーを受講された職員の方々に対し、セミナー受講後の一定期間、原則として無料で知的財産の専門家である弁理士がフォローする制度である。フォローアップ制度では、原則として、その金融機関の地元の弁理士がフォローアップする。

上記3本柱で構成される「金融機関チーム」の活動を含む、金融機関の職員を対象とした「弁理士“絆”プロジェクト」事業を的確・適切に行うため、本事業の実施に先立ち、全国の金融機関に対して、知的財産の認知度、「弁理士“絆”プロジェクト」の一環として実施予定の知財研修プログラムへの関心度、金融機関における知的財産に関するニーズ等を調査するアンケートを実施した。

2. アンケートの実施

アンケートは、2019年8月に、地方銀行64機関、信用組合146機関、及び信用金庫257機関に対して郵送にてお願いし、第二地方銀行39機関については第二地方銀行協会にご協力いただきメールにてお願いした(計506機関)。回答数(回収率)は、地方銀行15機関(回収率23%)、第二地方銀行機関(回収率74%)、信用金庫169機関(回収率66%)、信用組合83機関(回収率57%)であった。

金融機関	送付数	回答数	回収率
地方銀行	64 機関	15 機関	23%
第二地方銀行	39 機関	29 機関	74%
信用金庫	257 機関	169 機関	66%
信用組合	146 機関	83 機関	57%
	計 506	計 296	計 58%

アンケートの回収後において、電話やメールによる更なるニーズ調査を可能とするため、アンケートは、記名式で実施した。回答のあった金融機関の内、アンケート内の質問「知財研修プログラムに興味はありますか。」について、「興味あり」、「もう少し話を聞いて

みたい」と回答した金融機関に対して、WGの委員で担当を振り分け、個別に電話やメールで連絡をした。金融機関の担当者から要望があった場合、対面で本プログラムの詳細を説明した。

【知財研修プログラムに興味はありますか。】

業態	興味あり	もう少し話を聞いてみたい	興味なし
地方銀行	4行	9行	2行
第二地方銀行	7行	13行	9行
信用金庫	38金庫	81金庫	50金庫
信用組合	14組合	20組合	49組合

3. セミナー開催

アンケートで知財研修プログラムに関心があった金融機関に対して、「1. 知的財産権とは?」、「2. 知財にまつわる成功例・失敗例」、「3. 知財情報の調べ方」、「4. 知財簡易評価ツール」、「5. 弁理士とは? ~フォローアップ制度のご紹介」を基本内容とするテキストをWGで準備し、地域会の弁理士を講師として、セミナーを開催した。また、セミナーを開催する前に事前に訪問し、金融機関の要望を聞いた上でテキストを改編し、柔軟に対応した。受講した金融機関の担当者は、本部担当者、営業店担当者等、様々であった。

(1) 個別セミナー

各金融機関に対して個別にセミナーを実施するものである。

2019年度は、東北エリア1機関、北陸エリア2機関、関東エリア4機関、東海エリア1機関、関西エリア2機関、中国エリア2機関、四国エリア3機関、九州エリア1機関において開催した。


2020年度は、新型コロナウイルス感染症の影響で、多くの金融機関がセミナーの開催を自粛していた。そのため、開催回数は減少したものの、オンライン等により、関東エリア2機関、東海エリア1機関、中国エリア1機関、四国エリア1機関、九州エリア1機関において開催した。

(2) 合同セミナー

金融機関が一同に集まった会場でセミナーを実施するものである。

全国信用組合中央協会の協力を得て、全国の信用組合職員に向けて、TV配信によりセミナーを実施した。

(3) 受講者の声

セミナー後、受講者に対してアンケートを行った。興味を持ったセミナーの内容として、「J-PlatPat「 (登録商標)」の使い方」、「知財の成功例・失敗例」、「知的財産権の種類」、「知財力簡易評価ツール」との回答が多かった。

また、「今回のセミナーをどのように業務に生かすことができそうか」との質問に対しては、「取引先の事業性評価」、「助成金や補助金を活用した融資の提案」、「顧客とのリレーション強化、情報収集、実態把握」、「顧客と話す際の前提知識として役立てたい」、「取引先からの入り口段階での相談事に活用したい」、「融資業務」、「知財という観点からも企業分析をしていきたい」、「顧客の技術的課題やニーズの引き出しに活用できる」との回答があった。

4. コロナ禍における活動

昨今の新型コロナウイルス感染症の影響により、本WGにおいても活動の自粛が求められた。2020年6月頃から本WGの活動を再開したものの、金融機関はクライアントの支援に時間を割かなければならず、セミナーや勉強会を中止する機関も多く見られた。そのような中で、コロナ禍でも金融機関との絆を築くための方法を考えた。

(1) 短編動画の制作

コロナ禍で不要不急の外出が制限され、室内で過ごすことが多くなり、You tube等の動画の需要が増加した。また、多くの金融機関において研修やセミナーを自粛することとなり、集合形式での研修を開催することが困難になった。そのため、本WGでも「金融マンが明日から使える知財の基礎知識」についてポイントを絞って動画を複数制作した。また、金融機関からの要望や、これまでのセミナーを受講された金融機関職員のアンケート結果等を参考にしてテーマを決定し、複数の動画を制作した。

動画制作にあたり、1本の動画は10分以内にする等の視聴者が飽きないように工夫して、要望があった金融機関に提供した。金融機関からは、短くまとまっており、見やすい等、高評価であった。

制作した動画は、You tubeにアップしたものを提供しており、視聴回数は合計で283回であった。

(2) オンラインによるセミナー開催

前述したように、2020年度は集合形式での研修を開催することが困難になったため、オンラインによるセミナーを開催した。オンラインによるセミナーは、対面形式と違って一つの会場に集まる時間を省くことができるため、金融機関にとっては、効率的だと思われる。一方、講師からは受講生の表情がよく見えず、受講生のリアクションが分かりにくい点がデメリットだと感じた。

5. フォローアップ

冒頭でも紹介したが、本事業は弁理士によるフォローアップ制度を設けている。2019年度から、セミナーを金融機関に対して開催し、複数のフォローアップの要請があった。中には、出願まで至ったケースもあった。フォローアップの要請があったことは本事業の成果と言えるものの、セミナー開催数に対するフォローアップの数はまだまだ少なく、金融機関に対して知財の重要性を啓蒙する活動はまだまだ不十分であると感じた。

本事業は、短期間に大きな成果が表れるものではなく、長年にわたり継続的に事業を行うことで、少しずつ成果が表れるものである。したがって、この2年間の事業の成果としては十分であったと考える。

6. 次年度以降について

本事業は開始当初から2020年度末で終了とされて

おり、2021年度からは、各地域会へ引き継ぐことになっている。マンパワーや予算の関係で地域差があり、引き継がない地域会もあるが、引き継ぐ地域会においては、その地域会でスムーズに進められるような仕組みで、2年間で築いた絆を今後も継続していく予定である。

7. おわりに

この2年間で出会うことのできた各金融機関、各金融機関の職員の方々には、本WGの実施する事業の趣旨にご賛同いただいたことを感謝申し上げます。また、本WGの事業に携わっていただいた各地域会の会員にも、この場をお借りして感謝申し上げます。この2年間で大きな成果をあげることができたとは言えないかもしれないが、少なからず、これまで知財に触れたことのなかった中小企業に対してアプローチするきっかけにはなったのではないかと考えます。次年度以降、この事業を引き継ぐ地域会が各金融機関にご協力を求めることになるとは思いますが、各金融機関の方々におかれましては、今後ともご協力いただけると幸いです。

以上

(注)

(1) 独立行政法人工業所有権情報・研修館 特許情報プラットフォーム「J-PlatPat」<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>

(原稿受領 2021.3.12)