

弁理士が知財総合支援窓口で働くということ

～名古屋での1年間を振り返って～

会員・INPIT 愛知県知財総合支援窓口 窓口支援担当者 **橋爪 慎哉**^{*}



要約

皆様は「知財総合支援窓口」をご存じですか。商標権の取得が困難と思われるような一般的な名称なので、誰が何をやっているところなのか、関わったことがなければなかなかわかりづらいかと思われます。

私は縁あって、令和4年4月1日から現在に至るまで、愛知県の知財総合支援窓口で働いております。その結果、実際に働くまではよく知らなかったり誤解していたりしていたことが多かったということを実感しました。そこで、この経験を皆様にも共有していただき、そして理解していただくことで、弁理士会とINPITがますます協力することになって、世の中にもっともっと知財を広め、もつて産業の発達に寄与することの一助になればと思いペンをとりました。

目次

1. 知財総合支援窓口とは
2. 知財総合支援窓口に関わる組織と関係者
3. 日々の相談業務
4. 再度、知財総合支援窓口とは
5. 知財経営コンサルティングとの関係（個人的感想）
6. 所感

1. 知財総合支援窓口とは

「知財総合支援窓口とは、中小企業等が抱える様々な経営課題について、自社のアイデア、技術、ブランドなどの「知的財産」の側面から解決を図る支援窓口です。知財総合支援窓口は、各都道府県に設置しており、地域に根付いた支援を行っています。」(INPIT 知財ポータルより <https://chizai-portal.inpit.go.jp/>)

知財総合支援窓口では、経験豊富な企業OB等の窓口担当者が、相談者にヒアリングを行って「経営」と「知的財産」の課題を把握し、事業戦略・知財戦略の策定助言や、それらの戦略に合った知財活動の方向性の助言などを無料で提案します。

また、窓口担当者は必要に応じて各種専門家を派遣します。専門家には、弁理士、弁護士、デザイナー、ブランド専門家などがいらっしゃいます。これらの専門家の助言もいただきながら、相談者に寄り添って経営課題解決の支援を行っていきます。

2. 知財総合支援窓口に関わる組織と関係者

知財総合支援窓口はINPITの事業ですが、様々な立場の方々がかかわっていることを働き始めてから知ることになりました。以下にその関係者をリストアップしてみます。ただし、関係者の全てではありません。

- ① INPIT（独立行政法人工業所有権情報・研修館）
- ② 窓口事業者（公益社団法人発明協会や、民間企業）：全国47都道府県

^{*} 本稿投稿時

現 INPIT 石川県知財総合支援窓口 窓口支援担当者

- ③窓口相談支援事業者（一般社団法人発明推進協会）
- ④窓口機能強化事務局（三菱UFJリサーチ&コンサル株式会社）
- ⑤日本弁理士会（本会及び各地域会）
- ⑥支援機関

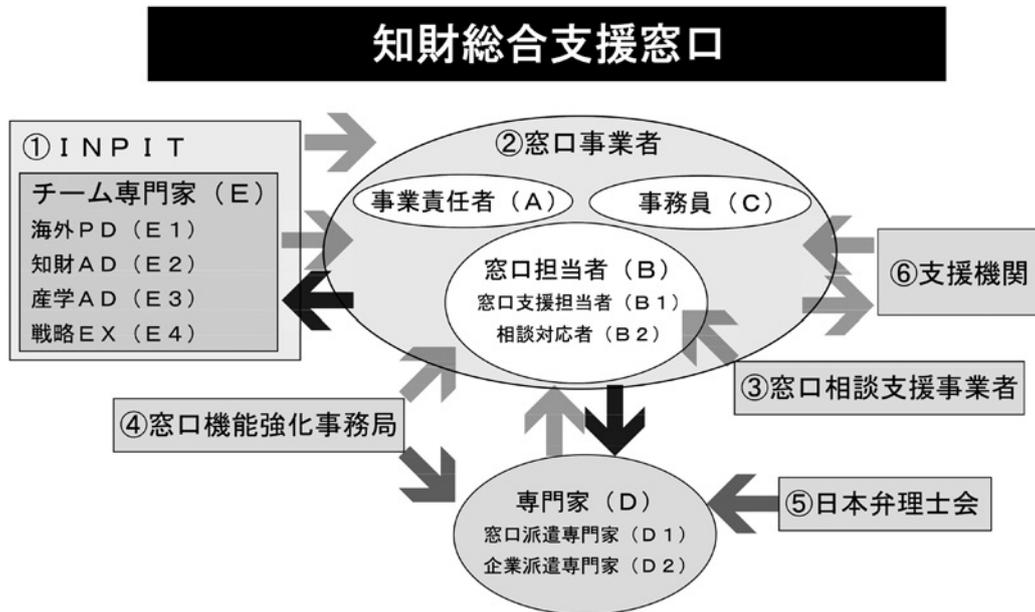


図1 知財総合支援窓口関係者相関図

① INPIT（独立行政法人工業所有権情報・研修館）

これら関係者それぞれの役割を説明していきます。まず、知財総合支援窓口事業は① INPIT が行っています。つまり知財総合支援窓口は、運営主体が INPIT である、公的事業だということです。従って、相談者が窓口での相談等に対して金銭的負担をすることはありません。

②窓口事業者（公益社団法人発明協会や民間企業等）

全国 47 都道府県の窓口事業は入札によって決定された②窓口事業者が行います。②窓口事業者の多くは各地の発明協会ですが、民間企業が行っているところもあります。現在私が働いている愛知県では株式会社タスクール Plus という会社が運営しています。

窓口で働く人達には、次のような役割分担があります。事業責任者（A）、窓口担当者（B）、及び事務員（C）です。窓口担当者（B）にも二通りありまして、一つは窓口支援担当者（B1）、もう一つは相談対応者（B2）です。このうち、事業責任者（A）、相談対応者（B2）、及び事務員（C）は、各都道府県の②窓口事業者が雇用しています。

③窓口相談支援事業者（一般社団法人発明推進協会）

各都道府県に 2 名ずつ配置されている窓口支援担当者（B1）は、③窓口相談支援事業者である東京の発明推進協会が雇用しています。つまり同じ場所で同じ仕事をしていても、雇用元が違う人が存在しているということです。

④窓口機能強化事務局（三菱UFJリサーチ&コンサル株式会社）

これらの、窓口で働く人達：事業責任者（A）や窓口担当者（B）に対して、相談者に対する支援を円滑に行ってもらうようにサポートしたり教育したりするのが、④窓口機能強化事務局である三菱UFJリサーチ&コンサルです。

④窓口機能強化事務局は、窓口担当者（B）が相談者のために支援を依頼する専門家（D）のマネジメントも行っています。専門家（D）にも 2 種類あります。一つは窓口派遣専門家（D1）であり、もう一つは企業派遣専門家（D2）です。窓口派遣専門家（D1）は、弁理士又は弁護士に限られており、定期的に窓口に来ていただきます。愛知県の場合は、弁理士は週に 2 回、弁護士は月に 2 回、定められたメンバーに交代で来ていただいております。

⑤日本弁理士会（本会及び各地域会）

この窓口派遣専門家（D1）の選任は、弁理士の場合は⑤日本弁理士会に推薦していただいています。選任方法については、各地域会や都道府県によって異なるようです（窓口側は選任しません）。弁護士のほうも、弁護士会に選任していただいているようです。

企業派遣専門家（D2）は、弁理士、弁護士のみならず、中小企業診断士、マーケティング専門家、ブランディング専門家、デザイン専門家など、様々な専門家がいらっしゃいます。こちらの専門家は、④窓口機能強化事務局によって専門家登録されています。企業派遣専門家（D2）は、窓口担当者（B）とともに、相談者の事業所へ行くことが多いです。専門家（D）のなかには、窓口派遣専門家（D1）と、企業派遣専門家（D2）の両方に登録されている方もいらっしゃいます。

窓口担当者（B）は、自らの知識と経験で助言できる範囲を超えていると判断した場合に、専門家（D）に依頼することになるのですが、相談内容や時間的制約等によって、いずれか（または両方）の専門家（D）に依頼しています。

さらに、① INPIT は、以下のようなチーム専門家（E）も有しており、この方々にも支援を依頼することができます。

- ◆海外知的財産プロデューサー（E1）：海外事業展開を支援する専門家
- ◆知的財産戦略アドバイザー（E2）：営業秘密管理等を支援する専門家
- ◆産学連携・スタートアップアドバイザー（E3）：大学等との産学連携活動を支援する専門家
- ◆知的財産戦略エキスパート（E4）：近畿に配置され、ビジネス・知財総合戦略に関して支援する専門家

⑥支援機関

ここまで説明した関係者は、知財を主として支援を行うのですが、もちろん、相談者の課題が知財のみでは解決出来ない場合が有ります。その場合は「こちらでは支援できません」と言うのでは無く、その課題の解決に役立つような⑥支援機関と連携して、課題の解決を図ります。⑥支援機関には、次のような組織があります。地域の中小企業支援機関、地方自治体、公設試、よろず支援拠点、商工会議所・商工会・中小企業団体中央会、金融機関、JETRO、中小企業基盤整備機構、各地域の経済産業局等です。

また、相談者の属性によって、支援できる内容が定められています。主として支援する対象者は中小企業等（中小企業、ベンチャー企業、個人事業主、創業検討中の個人）です。個人（個人事業主及び創業検討中の個人を除く）、大企業、地方自治体、大学等の場合には、訪問して支援することは出来ませんが、窓口に来ていただいた場合には、相談の対応をさせて頂いております。

ちなみに、窓口相談に来られる方は知財に関する知識がほとんど無いことが多いです。知財部があるような企業や大企業の方が相談に来られることは、少ないという印象を持っています。

3. 日々の相談業務

窓口担当者は、中小企業等の相談に対して、自らの知識と経験をもとに経営課題の解決に貢献できるように対応します。対応した相談はすべて記録に残して、関係者がその内容を確認できるようになっています。そして、対応した件数はKPIとして設定されており、言わばノルマがあります。

窓口担当者はかかってくる電話を待っているだけではそのノルマを達成できないので、新規の相談を受けられるように営業活動（「知財の掘起し」）をする必要があります。営業方法は各自工夫して、ということになっています。地元で長年仕事をしてきた窓口担当者であれば、様々なコネクションを利用して、知財総合支援窓口を紹介して新規相談につなげることが多いでしょう。しかし、他の都道府県で仕事をされてきた方の場合は、当初は営業活動に苦労することが多いと思われます。いきなり見ず知らずの会社に電話して「インピットと申します。知財の担当の方につないでいただけますか？」と言っても、怪しいセールスだと思われて「いません！」「間にあつてます！」などと断られることがほとんどです。残念ながら未だ INPIT の知名度が低いので、飛び込み営業は厳しいと言わざるを得ません。

そこで、⑥支援機関等と連携して、知財相談の機会を広げる努力が行われています。このような連携は事業責任者（A）の主導で行われます。紹介したり、紹介されたり、お互いに協力して相談者を支援するようにしています。

さて、愛知県では窓口担当者（B）が交代で電話当番をしています。そこにかかってくる電話は様々なものがあるのですが、「知人に商標をとったほうが良いと言われた。」という電話相談が多いという印象を持っています。このような相談の場合、まずはこのまま電話で説明するか、それとも対面で説明するか伺います。窓口に来て頂けたら、特許庁やINPITが作成したわかりやすい（説明しやすい）パンフレットが豊富にあるので、それを示しながら説明することになります。

商標のことを全く知らない相談者に、通常は1時間で「商標とは・指定商品と指定役務・先行登録商標の検索方法・商標登録願の書き方・出願の仕方・電子出願とは・特許庁の更新のお知らせメール、など」まで説明します。このとき注意するのは、決して「代わりに〇〇する」ことの無いようにするということです。J-PlatPatの使い方などは、あくまで使い方の説明のためとして、こちらの操作を見ていただき、操作方法などを理解して頂くようにしています。

シンプルな指定商品だけで済むような場合は商標登録願の書き方も比較的容易かもしれないのですが、新しい商品やサービスでどのように指定商品／指定役務を決めたら良いかわからない、と言われることがあります。その場合は専門家（D）の弁理士に依頼して、一般的にどうやって指定商品／指定役務を決めたら良いか説明して頂きます。専門家（D）のタイミングが合わないときや急いでいる場合などは、「特許事務所へ依頼した方が良いのではないのでしょうか」と助言（「民民契約」へ誘導）することも結構あります。そのとき、「弁理士を紹介して欲しい」と言われることも多いのですが「公的機関であるという立場上、特定の弁理士／特許事務所を紹介することは出来ません。弁理士を探す方法をお教えすることは出来ます。」と言って、弁理士ナビの使い方や、J-PlatPatで特許情報から弁理士を選定する方法などを紹介しています。ここで、専門家（D）として説明して頂いた弁理士を気に入って頂いて、そのまま代理を依頼されるケースも多々あります。しかし、代理の依頼に関して窓口は一切関知しないという立場ですので、依頼の時には席を外したりするという対応をします。

4. 再度、知財総合支援窓口とは

私は、機械系の開発者として約20年間、複数の会社で様々な製品開発を行ってきました。会社の規模は社員1,000人くらいの会社から、家族経営の3人の会社までありました。会社の規模が小さいほど、業務範囲が広くなっていました。開発者当時は、正直知財のことをほとんど気にしていませんでした。そんな知財知識のない状態から一念発起して勉強して、弁理士資格をとりました。いろんな製品開発にかかわる、いろんな業務をしてきましたので、いろんな相談に対して経験をもとに対応できていると思います。多くの相談者から「そんな専門的な話、よく知ってますね」と、いろんな場面で言われています。

もともと私は、北陸で窓口派遣専門家（D1）をしていました。そのときに地元の先輩弁理士から「知財総合支援窓口のせいで仕事が減った」と言われたことがあります。当時は、専門家（D）として「依頼される」立場だったので、知財総合支援窓口の事業目的もあまり考えず、問われた相談内容に対して一生懸命に専門家としての対応をしておりましたので、「弁理士の仕事が減ったという面もあるのかな」との印象も持っていました。しかし、今度は立場が変わって「依頼する」側になり、また、④窓口機能強化事務局からも事業目的等に関する研修等を受けた現在では、やはり見方が変わりました。

皆様もご存じのように、世の中で知財を理解している方は極めて少数です。従って弁理士の知名度もほとんどありません。今まで何度「便利屋？」と言われたことでしょうか。これを解消するために一生懸命活動しているのがINPITであると思っています。少しでも多くの方が知財の知識を得て、「知らないが故に被る不利益」によって産業の発達を阻害することが無いようにしている組織であると思っています。その知財普及の一環として設けられているのがこの知財総合支援窓口だと考えます。

知財総合支援窓口の活動によって知財が普及すると、当然に我々弁理士の仕事量が増えていくことでしょう。さらに、知財の知識を持たない相談者に、極めて基本的な知財知識を教授する（＝費用請求しにくい）時間を、公的

な機関（＝知財総合支援窓口）に任せることで、弁理士の貴重な時間を価値ある（＝費用請求できる）時間に費やしてもらえると考えることもできると思います。

先般、珍しく知財をテーマにしたテレビドラマが放映されたことで、知財に対する関心が高まったかとも思われましたが、残念ながらいまだ「テレビを見たので相談に来ました」とおっしゃる方は見受けられません。あのドラマがシリーズ化されたら、もう少し知財に関心のある方が増えるのかなとも思います。

5. 知財経営コンサルティングとの関係（個人的感想）

また、私自身に生じた変化もあると実感しています。窓口担当者（B）として働くと言うことは、知財経営コンサルティングを行うこと、そのものなのではないかと思っております。過去、専門家（D）として呼ばれていたときも、私としては、自らの経験も踏まえて、知財は経営の一部（ツールの一つ）であり、あくまで経営が主であるという意識の下で相談に対応しておりました。しかし、窓口担当者（B）が求められているのは、出願の補助などよりも、経営課題の解決を支援することなので、まさしく経営コンサルティングです。

具体的に述べると、窓口担当者（B）は、「商標を取りたい」という相談を受けたときに、商標登録願の書き方を説明するだけでなく、「なぜ商標をとろうと思ったのですか？どのような事業をされているのですか？何か困っていることはありませんか？」などと聞くことを求められています。これは、経営課題を抽出するために行うものです。そして、抽出した課題を解決するために、仮説を立てて、INPIT や支援機関というリソースも用いて、どのように課題を解決していくのか立案することまで求められています。そのために必要な考え方、リソースに何があるのかなど、コンサルティングスキル向上のために、④窓口機能強化事務局は、様々な研修やデータ提供を行ってくれます。

自分一人の力では、相談者の経営課題解決が困難であると思われるような案件でも、これらのリソースを使えば、「なんとかできる」と考えられるようになったと思います。さらに、特定のジャンルに強い専門家（D）と一緒に相談に対応する機会が増えたので、自分が今まであまり得意としていなかったジャンルにも詳しくなることが出来ました。例えば主に特許の仕事が多かった私にとって、あまり得意ではなかった商標、著作権、標準化、営業秘密管理等の知識が増えました。さらに経営、マーケティング、及びブランディングなどについても理解できるようになりました。これらによって、相談者の課題に対してより多面的に解決の提案が出来るようになったと思っています。その結果、現在の私は、知財に関する質問や相談を受けたら事業や経営をまず深く考えるようになれました。これは私にとって大きな武器であり、もしかしたら特許事務所にいたら身につけていなかったスキルかもしれません。

さらに、最近思うのは、知財総合支援窓口で身につけたことは、スタートアップ支援に適しているのではないかと、ということです。特許庁の資料「スタートアップの事業成長に貢献する知財人材のスキル・マインドセット」を読んで実感しました。知財支援窓口で、あまり知財に詳しいとは言えない相談者を多数支援してきた経験によって、スタートアップに貢献する外部人材として求められるスキルやマインド（知財専門性、ビジネス知識、俯瞰力、説明力、連携力、対応力、共感力、積極性、発信・行動力）が備わったのでは無いかと思っております。

私はいつまでこの知財総合支援窓口で働かせて頂くかはわかりません。もし、独立することになったら、この窓口で得た教育や経験によって身につけたスキルを駆使して、もしかしたら知財経営コンサルタントとしてやっていけるようになったのでは無いかと思っています。

6. 所感

窓口支援事業は、知財の普及のためにまだまだ継続していただきたい事業です。そして、弁理士であり窓口担当者である私としては、弁理士会と INPIT が協力して、さらなる知財普及に努めていただけるようになることも望んでおります。

（原稿受領 2023.12.1）