

東京都の知財への取り組み

東京都知的財産総合センター所長 橋本 正敬

目次

「活用本部」と「東京戦略」

「総合センター」

- (1) 相談業務
- (2) 情報発信
- (3) 助成事業

.....

東京都では、平成15年度を知財元年と位置付け、中小企業の知的財産活動支援を開始した。

具体的には、同年4月、都庁内に「東京都知的財産活用本部」（以下「活用本部」という。）を設置するとともに、秋葉原に「東京都知的財産総合センター」（以下「総合センター」という。）を開設した。

都の重点施策として、平成15年度から平成17年度の戦略強化期間中に、短期集中的に施策展開を促進することとなっている。

このような施策の背景としては、都の「中小企業振興対策審議会」が平成14年8月に発表した“都のものづくり振興のあり方について”と題する答申がある。同答申は、ものづくり企業の体力をつけるための戦略が重要であり、そのための施策としては(1)技術力を高め、(2)知的財産で戦うとともに、(3)マーケティング力を高める必要があることを提言している。

「活用本部」と「東京戦略」

「活用本部」は、産業労働局長を本部長とし都の専門委員2名を加えた会議体であり、基本戦略の策定と支援施策の策定を行っている。

平成15年8月には、都内中小企業へのアンケート調査結果にもとづき、“中小企業の知的財産活用のための東京戦略～自社にしかない知的財産で戦う～”（以下「東京戦略」という。）を取りまとめ、発表した。

「東京戦略」は、策定の背景と中小企業の知的財産戦略に関する課題につき触れた上で、施策の基本的な考え方を(1)経営戦略と一体的に展開する知的財産戦略の支援、(2)中小企業への実践的支援、(3)所管省庁の壁を越えた知的財産権全般への支援とし、「総合センター」を中小企業の知的財産部と位置付けている。そして施策

展開の留意点に触れた後、施策の体系を(1)知的財産戦略の重要性を知る、(2)自社にしかない知的財産を創る、(3)競争優位を確立するという順に説明している。

*「東京戦略」の詳細については、<http://www.sangyorodo.metro.tokyo.jp/>を参照されたい。

「活用本部」は、月に一度部会を開催するとともに、節目で本部会合を開催するかたちで運営している。その検討の成果の一つとして、今年7月「東京都特許権および実用新案権の管理条例」が都議会の議決により廃止されたことが挙げられる。これにより都有特許等を実施許諾する際の契約書や実施料につき柔軟な対応が可能となった。

「総合センター」

一方、「総合センター」は、施策の実施拠点であり、秋葉原の本部に加え、城東（葛飾区）、城南（大田区）および多摩（立川市）に支援室を置いている。平成15年4月18日に開所式を行い、相談の受付を開始した。

(1) 相談業務

「総合センター」の主要業務は、相談業務である。

公的支援サービスに求める機能はという問いに対し、前述のアンケートでは、“相談窓口の設置・運営”との回答が最も高い率（38.2%）を示した。相談は、電話等で予約の上、原則1時間単位で行い、無料である。

先ず一般相談ということで、企業において知的財産管理業務を経験したベテランが対応する。中小企業の話をよく聞くところから始め、問題点を整理し、相手の立場で考え、丁寧にアドバイスする。そして、資格を有する専門家の意見を聞くべき案件については、秋葉原の本部で弁理士、弁護士又は技術士が相談に加わる。

全ての知的財産について、その創造から、保護、活用まで一貫して相談に応じられる点が相談者にとって好都合である。平成15年度中の相談件数は、来所相談だけで2,800件を超え、電話によるものを含めると3,000件を超えた。

知的財産分野の経験が豊かな民間企業のOBで、社会貢献への意欲が強く、かつ、柔軟な対応力を有する

ベテランが、一般相談という形で、具体的で、かつ、きめ細かい対応をしている点が評価され、中小企業の皆様より信頼されているからであろう。

東京都は、知的財産以外でも、中小企業支援のため様々な施策を講じている。

「総合センター」が属する(財)東京都中小企業振興公社においても総合相談、創業・起業化支援、経営強化支援、産学公連携支援、新技術開発助成支援等を実施しており、産業技術研究所等の研究所が中小企業の技術支援を行っている。

今後このような施策との連携を一層強化することにより、相談業務の実効性を更に高めていきたいと考えている。

また、現在、相談業務の延長線で、各企業の知的財産管理体制の整備に関しどのような支援が出来るかについても検討中である。

相談事例からも管理体制自体がミニマムなレベルに達していない企業が多いことが窺われるので、実状につき調査中であり、その結果を受けてトライアルを実施した上で、本格的に実行に移したいと考えている。

(2) 情報発信

年に一度“東京都中小企業知的財産シンポジウム”と称するシンポジウムを開催している。

今年度は、9月13日に開催した。実践的なシンポジウムとするとともに著作権とデザインに関するセッションを加えたので、基調講演だけでなく各セッションを含めて登録を事前に締め切るという盛況であった。開催回数を増やして欲しいという要望も多い。

規模の小さいセミナーも随時開催している。区市町村、各種経済団体の協力を得ての開催もあり、また企業からの要望に応じての開催も含まれる。

今年度より特許電子図書館(IPDL)の活用に関するセミナーを本格化した。初級から実習編まで、様々な内容で、年40回程度計画している。

*セミナーの詳細については、<http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/>を参照されたい。

中小企業の皆さんから、わかり易いマニュアルをという希望も多い。昨年度は“中小企業経営者のための特許マニュアル”を発行した。「総合センター」での相談事例等にもとづいて作成されており、読み易いとして好評である。

また、都の産業労働局が発行した“自社にしかない「知的財産」で戦う”と題する都内中小企業における取り組み事例集も多くの中小企業経営者の参考とされ始めた。

(3) 助成事業

昨年度より都の産業労働局において外国特許出願費用助成事業を開始した。

外国特許出願に要する費用の二分の一を300万円を限度として助成するものであるが、多数の応募があり、実際に助成できたのは予算との関係で40件余りであった。好評であったのでより充実させ、今年度は「総合センター」で実施している。

今年度の新規事業として、外国侵害調査費用助成事業を開始した。

海外での模倣品による被害を受けている中小企業に対し、日本貿易振興機構の協力を得て現地調査会社を紹介し、調査費用の二分の一を、100万円を限度として助成するものである。

現地で知的財産を取得しているケースが少ないためか、あるいは、取得していても費用対効果等を考慮すると対策を講じるのが中小企業として無理と判断しているためか、反応は芳しくなかったが、徐々に相談件数が増えてきている。

東京都の知財への取り組みにつき、先ず「活用本部」と「東京戦略」につき説明し、引き続き「総合センター」の活動の概要につき説明して来たが、「総合センター」でのこれまでの活動を通して感じていることが多々ある。

1) 中小企業の多様性、2) 知的財産制度を活用するに際し多くの中小企業にとって高くかつ数多いハードル、3) 資格ある専門家と中小企業間のコミュニケーションの難しさ、そして4) 大企業と中小企業の関係等々であるが、紙数に限りがあるので、ここでは資格ある専門家と中小企業間のコミュニケーションの難しさに絞り、資格ある専門家としては弁理士、知的財産としては特許・実用新案に関して触れる。

「総合センター」での相談の内、知的財産別では7割強が特許・実用新案に関するものであり、内容別では三分の一強が権利取得に関するものである。つまり件数として最も多いのが特許・実用新案を取得したいという相談である。

また、特許としての権利化することでさえ困難であり、まして権利行使となると更に大変で実質的に不可能であるとして、特許制度自体に信頼を置かず、専ら営業秘密として保護しようと考えている中小企業が結構多い。出願段階の相談のなかには、他社の先行特許を調査していないものも結構多い。しっかりした権利を取得するには弁理士に依頼した方が良いと勧められているが、費用等との関係から自力で出願したいという相談者も多い。

弁理士を紹介して欲しいという声もあるが、探し方につきアドバイスはするものの、専門性がわかりにくく、また、手間隙のかかる中小企業の出願を快く引受けて貰えるかどうかかわからない。大手の特許事務所では、前金の支払いを要求する等の方法で体よく門前払いというケースが多いと受け止められている。

込み入った案件については他の公的相談窓口から振られてくるものも多くなった。紛らわしい名称で、また、会員制と称し非弁理士活動を行っている、いわゆる悪徳業者につき意見を求められるケースも多い。

出願済みの案件では、弁理士に依頼したが、上手く権利が取得出来ないというケースもよく相談を受ける。

調査費用が掛かるからとのアドバイスを受け弁理士に手続きを任せましたが結果として権利が取得できなかったというケース、断りなしに手続きをされてしまったケース、なかにはクレームを付けたら追加費用が必要と言われたり、上申書を出せば受けて立つと開き直られたというケースさえもあとと聞く。悪徳業者に引っ掛かったというケースもあとを断たない。

こうしたトラブル例に限らず、弁理士に対しては、一般的にも費用が高い、良い弁理士を探すのが難しいという声が強く、中には“弁理士は代書屋に過ぎない”という手厳しいものさえ聞かれる。

コミュニケーションの悪さに起因する誤解もあるかと思われるが、両者間の信頼関係が確立しているとはとても云い難い状況と判断せざるを得ない。

弁理士の集中度が極めて高い東京ですらこのような状況であるから、他の地方ではどのような実態であろうかと懸念される。

当センターでは、中小企業に対し、予め先行他社特許との関係を自分で調査し整理する等、準備をする必要性につきアドバイスしているが、弁理士側でも中小企業の立場への理解を深め、社会貢献への意欲をこれまで以上に期待したいところであり、顧客志向の方がより一層増えて欲しいものである。

かつて豊田佐吉翁が自動織機の発明をした折、翁はアイデアが浮かぶとすぐに弁理士を呼び発明につき相談し協力を得たことが良く知られている。このような協力が弁理士業務の原点なのではなかろうか？

その後、大手企業が知的財産スタッフを揃え、前処理が終わった原稿をもとに大量の仕事を弁理士に依頼するようになり、こうした原点が忘れ去られ、また、仕事に対するやりがいと評価が結果としての付加価値によることも忘れ去られ、効率第一、ビジネス優先の考えが蔓延するようになったという傾向はなかったで

あろうか？

とはいえ個々の特許事務所単位での対応には経営面から限界があろうから、日本弁理士会としての対応も検討して貰いたいところである。

中小企業のために色々な施策を既に講じているという回答が予想されるが、少なくとも相談の現場からは、一部の例外を除き、弁理士がクライアントである中小企業に対しフレンドリーであるという実態はなかなか浮かんでこない。試験合格者を増やしているからという意見も有りそうだが、徐々に競争による効果は出ることには有っても、何年掛かるか分からない。

むしろ、日本弁理士会の警告にもかかわらず悪徳業者に引っ掛かる中小企業が引き続き後を断たない懸念がある。

中小企業が弁理士を探し易くするためには、1) 弁理士のデータベースを客観的なデータとビジネス姿勢を中心に充実する、2) 日本弁理士会として弁理士の紹介をする等はすぐに着手出来よう。

中小企業の依頼にどのように対応し、その特許の質をどのように向上させるかについても併せ検討し早急に実施されるべきであろう。業を専管する立場であることに伴う責任もあろう。知財立国と標榜され、特にベンチャーを含め中小企業の振興が重要とされるなかで、もし仮に弁理士がその社会的責任を十分に果たすことが出来ないのであれば、十分に実務能力のある方々に業務を開放することも日本弁理士会として提案しなければならないのではなかろうか。

現在の状況に気付いている弁理士は多いのではと思われるが、会に対し提言することも憚られる状況なのであろうか。

とすれば、閉鎖的と云われる体質を変えるチャンスではなかろうかと思考する次第である。

中小企業の相談の現場からみていると中小企業、ベンチャーの多くが知財立国の蚊帳の外に追いやられてしまっているのではという危惧があり、弁理士に対する希望のつもりが苦言等にも及んでしまった。弁理士の果たす役割が今ほど大きい時期はなく、また、大いなる期待を寄せるからの発言であり、どうか意のあるところを斟酌して頂きたい。

お問合せ先

東京都知的財産総合センター

TEL: 03-3832-3655

E-Mail: chizai@tokyo-kosha.or.jp

URL: <http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/>