

「知的財産コンサルティング」に関するアンケート結果の分析

平成 21 年 3 月
日本弁理士会近畿支部
平成 20 年度知的財産権制度検討委員会
(新規業務研究部会)

[1] はじめに

近年、弁理士の新たな業務の一つとして「知財コンサルティング」が話題になっている。しかし、知財コンサルティングとして具体的にどのようなサービスを行うのか、また、実際にどのようなサービスに対してニーズが存在するのか、という点については明確でない部分がある。

2008 年度の日本弁理士会近畿支部 知的財産権制度検討委員会では、「知財コンサルティング」に関して実際にはどのようなサービスにニーズが存在するのかを把握すべく、アンケートを実施した。本委員会では、業務範囲の拡大を目指す弁理士が今後どのような方向性でスキル・サービスの向上を努めていくべきかを検討する上で、今回のアンケートが参考になることを期待する。

また、今回のアンケートに回答いただいた皆様には、多忙の中アンケートに協力いただいたことに対して、この場を借りて厚くお礼申し上げる。

[2] 調査対象・手法

今回のアンケートでは、中小企業を主対象とすることとし、以下の手法でアンケートの周知・配布を行った。

- ① 日本弁理士会近畿支部ホームページにて、アンケートの案内およびアンケートフォームの公開
- ② 日本弁理士会近畿支部の特許無料相談の来訪者に直接配布
- ③ 近畿知財戦略本部のメールマガジンで、アンケートの案内を送付
(約 3, 500 通)
- ④ 社団法人発明協会京都支部の機関誌にアンケート用紙を同封して送付
(約 200 通)
- ⑤ 財団法人京都産業 21 の情報誌にアンケート用紙を同封して送付
(約 3, 700 通)
- ⑥ 京都府中小企業技術センターのメーリングリストで、アンケートの案内を送付
(約 15, 000 通)
- ⑦ 吹田商工会議所の会報誌にアンケートの案内を掲載 (約 1800 通)
- ⑧ 株式会社大阪彩都総合研究所の会報誌にアンケートの案内を掲載
(約 600 通)
- ⑨ 財団法人ひょうご産業活性化センターのメーリングリストで、アンケートの案内を送付 (約 2, 300 通)
- ⑩ 各委員による個別回収

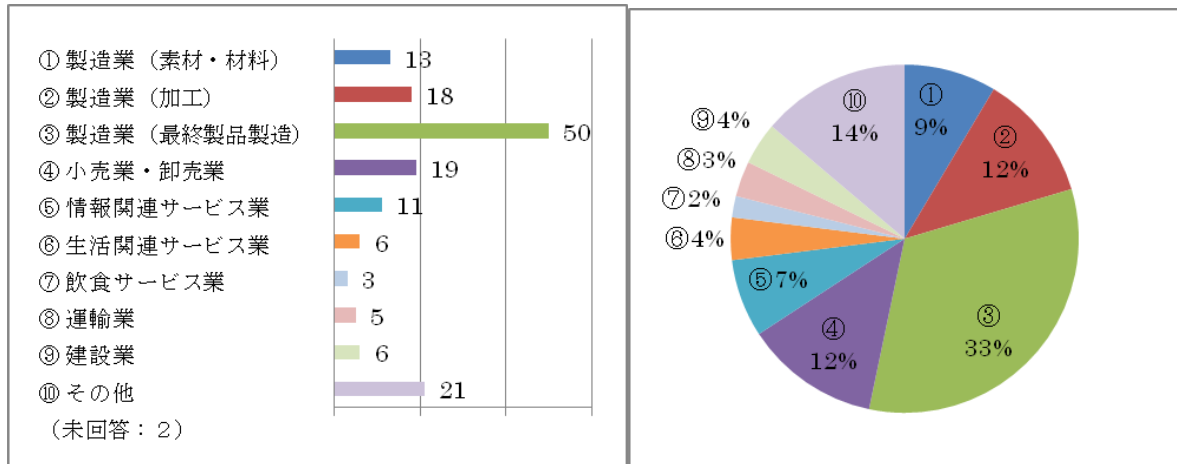
上記の結果、計 154 の回答を得た。

[3] アンケート結果

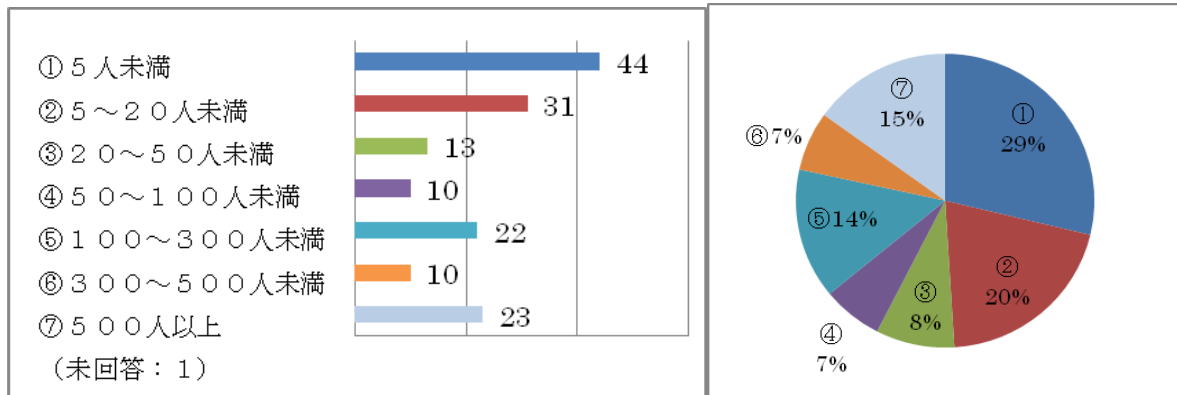
アンケートでは、前半（Q 1 - Q 5）において回答者（回答者の企業）の規模や知的財産に対する認識を質問し、後半（Q 6 - Q 11）において知財コンサルティングに対するニーズに関する質問を行った。

以下、アンケートの質問、回答結果、および分析を記載する。

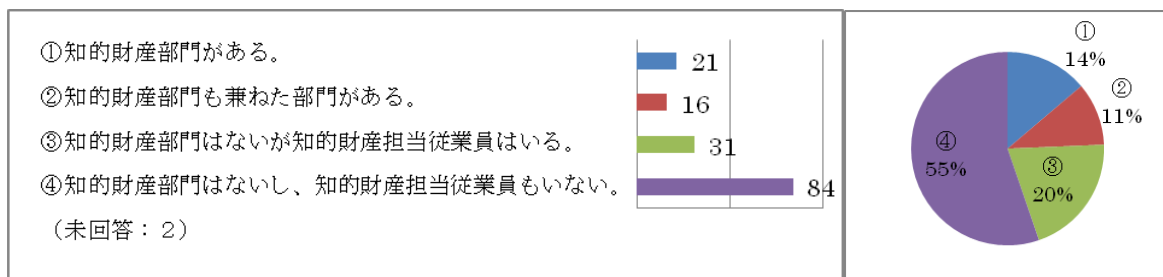
(Q 1) 貴社の業種は何ですか？



(Q 2) 従業員数は？（常用パート、派遣社員なども含む）



(Q 3) 知的財産部門又は知的財産担当従業員の有無。

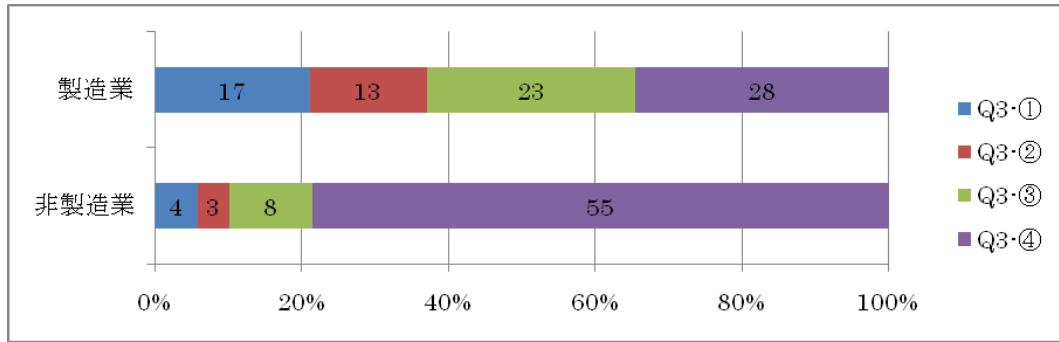


上記 Q 1， Q 2 の回答結果より、比較的、幅広い業種、規模（従業員数）の企業から回答を得ることができたと言える。なお、業種としては、やはり製造

業の企業が多数であり、規模としては、従業員数が50人未満の企業が全回答者数の半数以上であった。

また、上記Q3の回答結果より、本アンケートの回答者の多くの企業は、知財部門もなく知財担当従業員もいない企業であることがわかる。

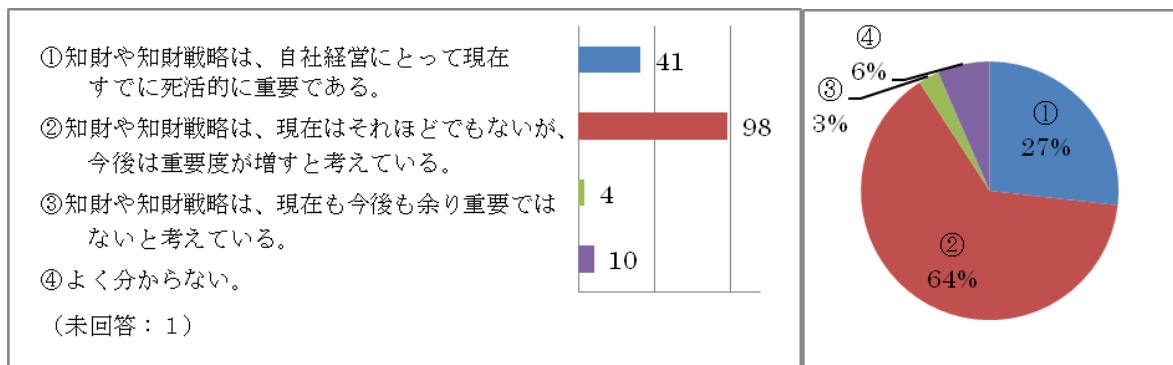
(業種(Q1)と知財体制(Q3)の関係)



上記は、回答者の業種(Q1)と知財体制(Q3)との関係を示すグラフである。上側の棒グラフは、Q1の回答が製造業(①~③)であった回答者における、Q3の回答結果(①~④)の比率を表し、下側の棒グラフは、Q1の回答が非製造業(④~⑩)であった回答者における、Q3の回答結果(①~④)の比率を表している。

上記グラフより、製造業では、Q3について①や②の回答が多く、知的財産部や知財担当部員といった知財体制の整備が進んでいる一方、小売業・卸売業、サービス業、運輸業等の非製造業では、Q3の回答が「④知的財産部門はないし、知的財産担当従業員もいない。」である割合が高く、知財体制の整備が進んでいないことがわかる。

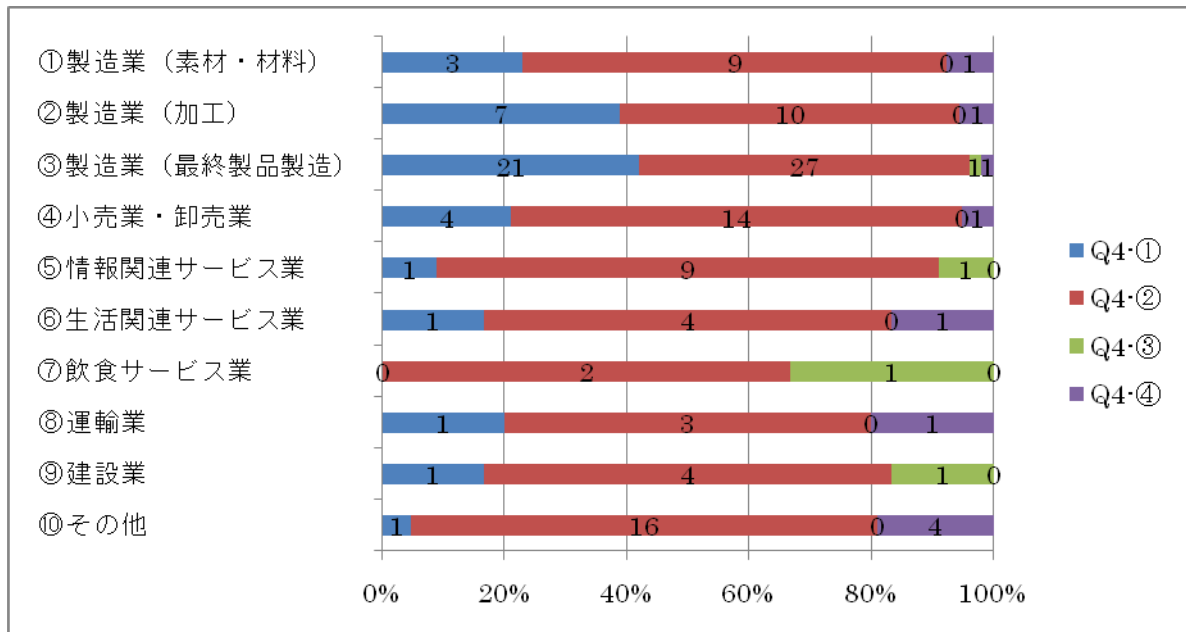
(Q4) 貴社に関する経営環境の変化(特に知財分野)をどのようにお考えですか？



上記Q1~Q3の回答結果より、回答者の多くは、知財の専門部門または専門部員がいない中小企業であったが、Q4の回答結果では、知財や知財戦略はすでに重要、あるいは重要度が増すと考えている企業が大多数であった。このことから、知財戦略に対して人的資源を割くことが難しい中小企業であっても、

知財に対する関心は非常に高く、知財コンサルティングの潜在的なニーズは十分にあると思われる。

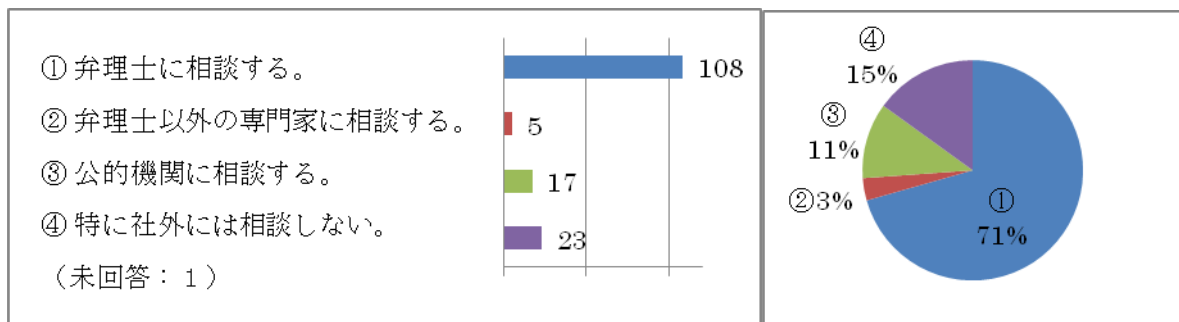
(業種(Q1)と知財に対する意識(Q4)との関係)



上記は、回答者の業種 (Q1) と知財に対する意識 (Q4) との関係を示すグラフである。

上記グラフより、業種を問わず Q4 の回答が①または②である割合が高く、業種を問わず、知財・知財戦略の重要度が増すものと認識されていることがわかる。

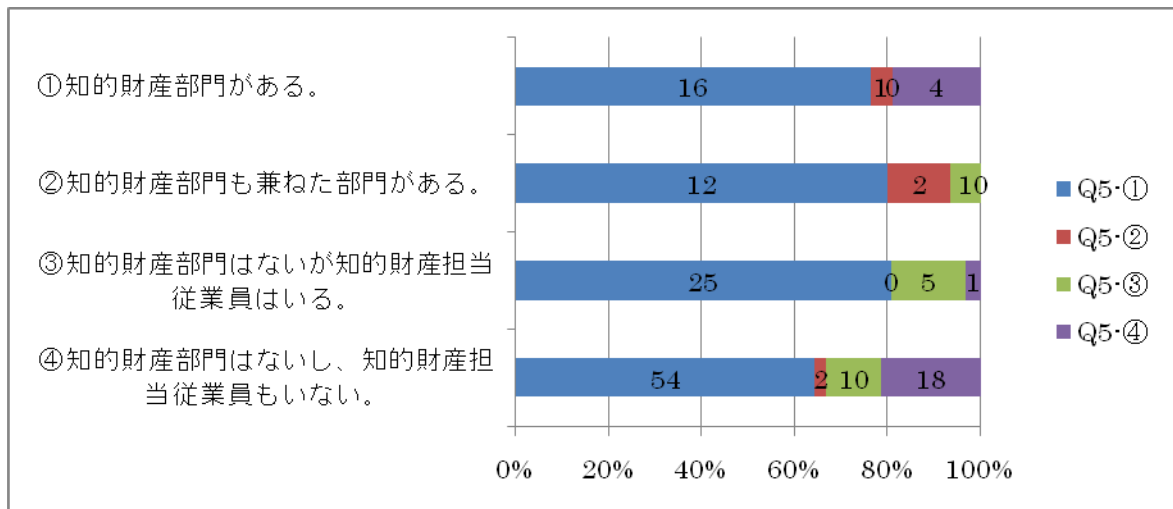
(Q5) 貴社では、知的財産や知財戦略について社外の専門家に相談することがありますか？



上記 Q5 の回答では、知財に関する相談は弁理士に行うという回答は、多数であるものの、全回答数 (154 件) の約 70% という結果であった。社外には相談しない企業も約 15% あった。なお、②の「弁理士以外の専門家」としては具体的には、弁護士等の回答があった。また、③の「公的機関」としては具体的には、弁理士会、特許アドバイザー、発明協会、特許庁相談窓口等の回

答があった。

(知財体制(Q3)と相談先(Q5)との関係)



上記は、知財体制 (Q3) と知財の相談先 (Q5) との関係を示すグラフである。

上記グラフより、知的財産部門および知的財産担当従業員の有無によらず、外部への相談は弁理士が多い。

また、Q3の回答が「③知的財産部門はないが知的財産担当従業員はいる。」または「④知的財産部門はないし、知的財産担当従業員もいない。」である回答者に関しては、Q5の回答が「③公的機関に相談する」である割合が（他の回答者と比べて）比較的高い。このことから、知財部門の整備が途上段階にある中小企業等では、公的機関による知的財産相談窓口がよく利用されており、重要な役割を担っていると考えられる。

一方、Q3の回答が「①知的財産部門がある。」である企業では、2割強が、Q5において「④特に社外には相談しない」と回答しており、他と比べて知財業務を社外に委託しない傾向が高いことがわかる。

(Q6) それぞれのサービスについて、関心が「ある」「ない」のいずれかを選んで下さい。

①新技術の発掘やビジネス化のコンサルティング

貴社の社内に眠る新技術や新製品、新サービスのシーズ（種）を発掘し、権利化やビジネス化の方向を提案します。

②出願戦略のコンサルティング

貴社の新技術などが、特許権等を取得できるかどうかを判断・評価し、より強くより広い権利を確保する出願戦略をアドバイスします。

③知的財産権を侵害しないためのコンサルティング

貴社のビジネスが他人の特許権等の知的財産権を侵害するおそれがないかどうかを検討し、その回避策をアドバイスします。

④知的財産権を侵害されないためのコンサルティング

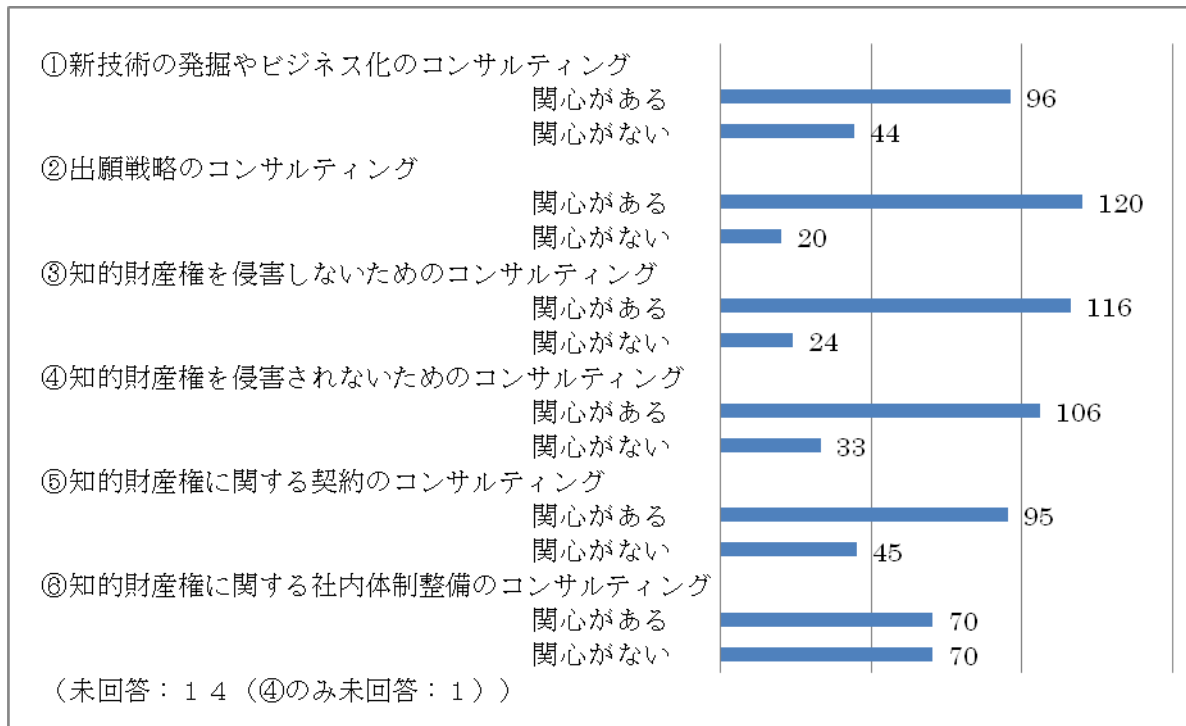
貴社の特許権等の知的財産権やビジネスが、第三者から侵害・妨害されるおそれがないかどうかを検討し、防衛策をアドバイスします。

⑤知的財産権に関する契約のコンサルティング

知的財産権の譲渡やライセンスなど、知的財産権が関係する取引の契約についてアドバイスします。

⑥知的財産権に関する社内体制整備のコンサルティング

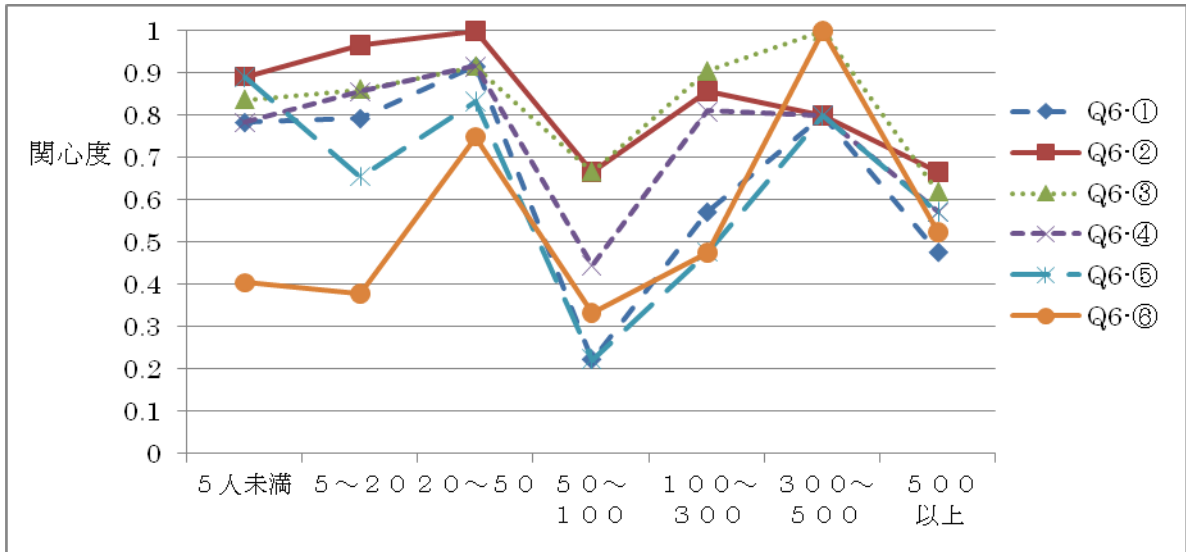
職務発明規定や営業秘密管理規定など、貴社内の知的財産の管理・保全の体制づくりや、知的財産についての社員教育をお手伝いします。



上記Q6の回答では、①～⑤の5項目については、「興味がある」が「興味がない」を大きく上回り、企業の関心が高いことがわかった。

特に関心が高い項目は、順に「②出願戦略のコンサルティング」、「③知的財産権を侵害しないためのコンサルティング」、「④知的財産権を侵害されないためのコンサルティング」であった。このことから、コンサルティングのニーズが高い業務は、②～④といった、弁理士の従来を中心業務に近い内容の業務であると思われる。また、「①新技術の発掘やビジネス化のコンサルティング」や「⑤知的財産権に関する契約のコンサルティング」についても、ニーズがかなりあるように思われる。一方、「⑥知的財産権に対する社内体制整備のコンサルティング」については、他の項目に比べるとやや関心が低い結果となった。

(企業規模と関心度の関係)

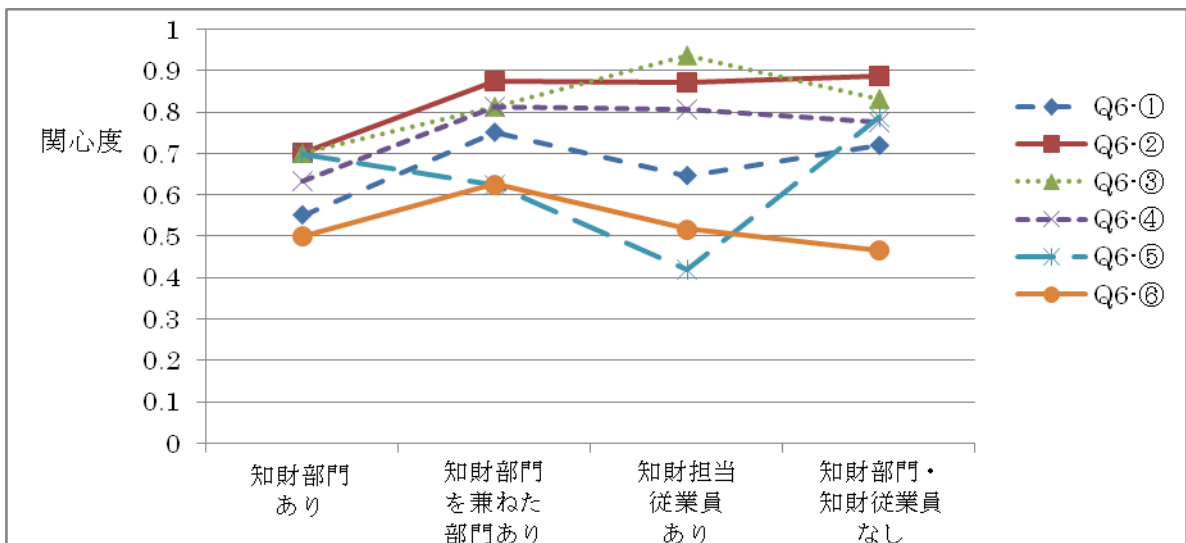


上記は、横軸に企業規模（Q2の従業員数）をとり、縦軸にQ6-①～⑥に対する関心度（「関心がある」と回答した割合）をとったグラフである。

従業員数別に見ると、50人未満の企業では、Q6-①～⑤の項目については関心が高く、Q6-⑥の項目については（特に20人未満の企業において）関心が高くないことがわかった。

また、50～100人未満、および、500人以上の規模の企業では、Q6-①～⑥の各項目について関心が比較的低かった一方、300人～500人未満の企業では、Q6-①～⑥の各項目について関心が高かった。特に、全体としては関心が低かったQ6-⑥の項目については、300人～500人未満の範囲では全ての企業が「関心がある」と回答していることから、Q6-⑥の項目についても企業規模によってはニーズがあるように思われる。

(知財業務の体制と関心度の関係)

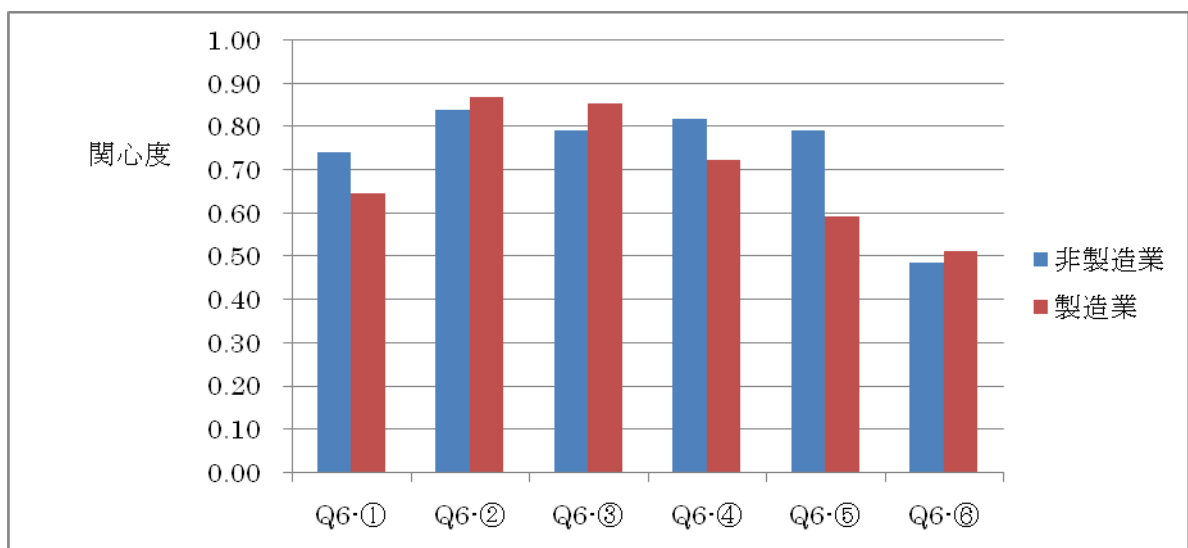


上記は、横軸に知財業務の体制（Q3の回答結果）をとり、縦軸にQ6-①～⑥に対する関心度（「関心がある」と回答した割合）をとったグラフである。

Q3の回答別に見ると、知財部門・知財担当従業員がない企業では、Q6-①～⑤の項目については関心が高く、Q6-⑥の「知的財産権に関する社内体制整備のコンサルティング」の項目については関心が低いことがわかった。

また、「知財部門も兼ねた部門がある」または「知財担当従業員がいる」企業では、Q6-①～④の項目については関心が高く、Q6-⑤，⑥の項目については関心が低いことがわかった。また、知財部門がある企業では、他と比べると全体的にやや関心が低い結果となった。

（業種と関心度の関係）

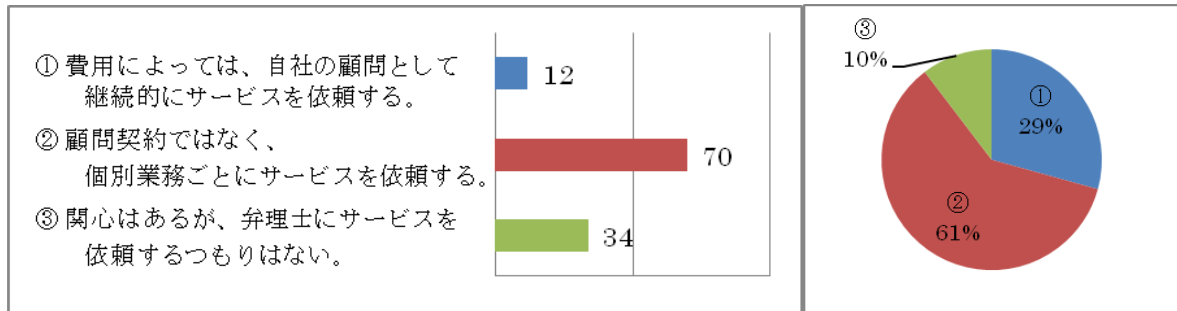


上記は、Q6-①～⑥に対するそれぞれの関心度を、回答者の業種毎に示したグラフである（製造業：Q1の回答が①～③、非製造業：Q1の回答が④～⑩）。

上記グラフより、製造業においては、Q6-②，③，④の関心度が比較的高く（7割以上）なっている。一方、非製造業においては、Q6-①～⑤の関心度が高い（7割以上）のに対して、Q6-⑥のみが低い結果となっている。

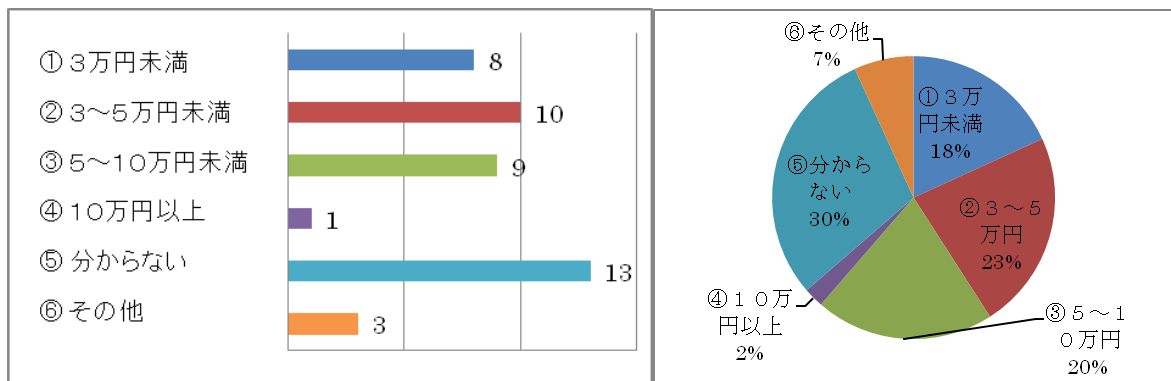
(Q 7) Q 6 で1つでも関心が「ある」を選んだ方にお尋ねします。

弁理士から有益なサービスを受けられるとしたら、どのような方法が望ましいですか。



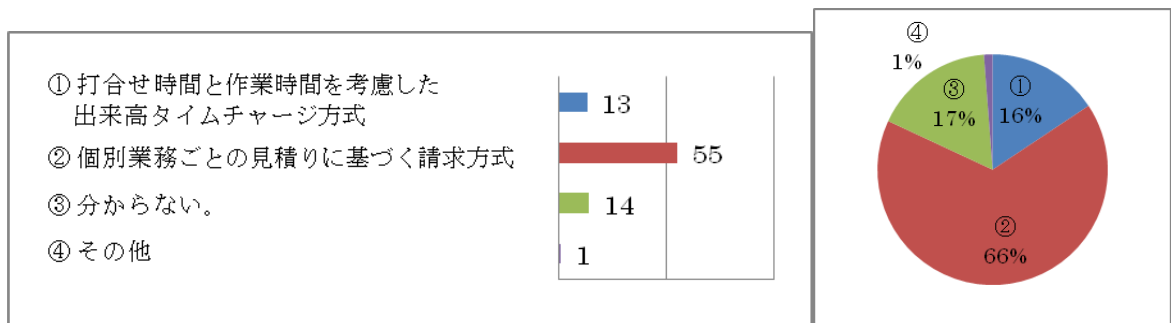
(Q 8) Q 7 で①を選んだ方にお尋ねします。

どの程度の月額顧問料が妥当と考えますか。

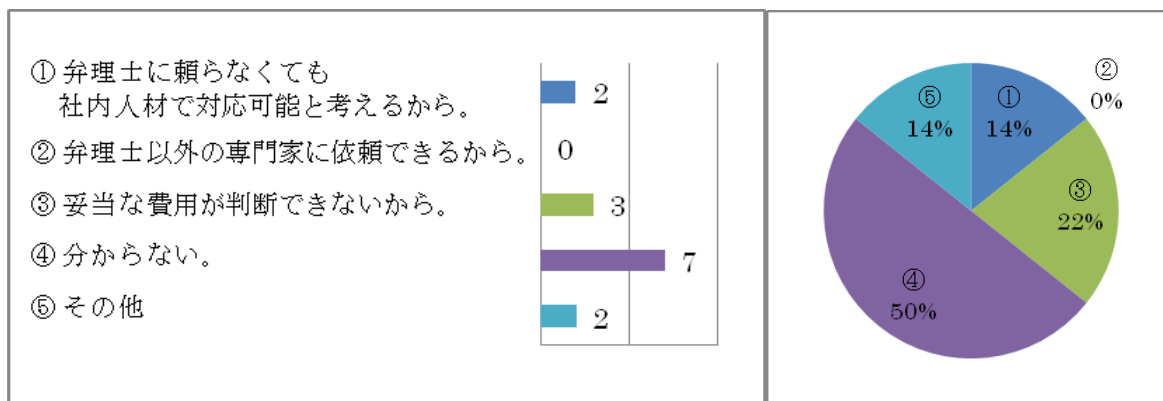


(Q 9) Q 7 で②を選んだ方にお尋ねします。

どのような費用体系が妥当と考えますか？



(Q 10) Q 7 で③を選んだ方にお尋ねします。その理由は何ですか？



上記 Q 7 の回答結果より、サービスの依頼形態としては、個別業務毎にサービスを依頼するという回答が多数であり、顧問契約の形態は少数であった。

個別業務毎にサービスを受ける場合の費用体系については、Q 9 の回答結果にあるように、料金がわかりにくいタイムチャージ方式よりも、見積もりに基づく請求方式の方が好ましいとの回答が多かった。

また、顧問契約としてサービスを受ける場合の費用については、Q 8 の回答結果にあるように、月額顧問料は 10 万円未満が妥当であるとの回答が半数以上であった。

なお、Q 8 - Q 10 については、「分からない」との回答が結構あり、妥当な料金の判断は依頼する側にとっても難しいものであると思われる。

Q 7 - Q 9 の回答結果を見ると、料金面に関しては、全体的にはシビアな回答が多いように見受けられる。したがって、知財コンサルティングが実際に業務として成立するか否かという観点では、料金面でまだ難しい部分があると思われる。

(Q 11) 弁理士に対するご要望がございましたら、ご自由にご記入ください。

自由記入欄では、料金や弁理士の業務・サービスに対する要望が多くあった。料金に関しては、次のような要望があった。

- 基本顧問料を分り易くして欲しい。
- 弁理士報酬を成功報酬型にして欲しい。
- 最初に無料の相談枠が欲しい。

一方、弁理士業務に対する要望としては、

- 権利化だけでなく、商品化についても積極的に貢献して欲しい。
- 経営者層、上位管理職に対して知財の啓蒙をして欲しい。
- 自社特許のビジネスアライアンス先を紹介してほしい。

といった、従来の業務範囲を拡大して、より多くの面でクライアントをサポートして欲しい旨の要望が挙げられていた。

また、弁理士のサービスや能力に対する要望としては、

- 企業の内情・実情を把握した対応をして欲しい。

- 有益なサービスが受けられる弁理士が少ない。
- 所員の指導をしっかりとお願いしたい。
- 弁理士数が急増し、実務能力の低い弁理士が増えている。

といった、弁理士の能力に対する厳しい意見もあった。特に、「企業の内情・実情を把握した対応をして欲しい」という意見は、同趣旨の回答が複数あった。

また、下記のような、弁理士業務のわかりにくさを指摘する意見もあった。

- 弁理士の力量を測る基準が存在しない。
- 特許権等を取得できるかどうかの判断・評価に透明性を持たせて欲しい。

一方、顧問契約に関しては、

- すでに顧問サービスをお願いしており、非常に助かっている。
- 必要に応じてアドバイスをいただいている。
- 顧問サービスならばちょっとした質問でも気兼ねなく質問できて良い。
- 現状にはほぼ満足している。

といった、良い評価が多くあった。顧問契約に関しては、上記Q7の回答では数が少なかったものの、実際に顧問契約を結んでいる企業からは満足感を得られていることがわかった。

[4] まとめ

今回のアンケートでは、回答数が若干少なかったものの、クライアントである企業がどのような知財業務に関心を持っているか、知財コンサルティングとしてどのような業務にニーズがあるか、について、ある程度の傾向を把握することができた。また、関心が高い業務内容は、企業の規模によって異なることもわかった。

また、今回のアンケートでは、Q6において知財業務に関する各種コンサルティングに対して非常に関心が高い結果が得られた一方、Q7～Q9における料金に関する質問に対してはシビアな意見が多かった。このような結果からは、「関心はあるが、実際にコンサルティングサービスを受けることは考えていない」という回答者（企業）の本音が見受けられ、企業が知財コンサルティングのサービスを受け入れる態勢はまだまだ十分ではないと思われる。

したがって、今後コンサルティング的な業務を行うことを考えている弁理士は、まずは採算性にはある程度目をつぶってコンサルティングを行うことで、従来業務だけでなくコンサルティング業務に対してもクライアントの信頼を得ていくことが必要ではないかと思われる。また、コンサルティング業務に対してクライアントの信頼を得ていくためには、まずは、弁理士の従来からの得意分野であり、企業側の関心も高かったQ6の②～④に関するコンサルティングから始めることが良く、理想的には、妥当なコンサルティング料を見積等でクライアントに明確に提示できると良いと思われる。

以上