

地域を元気づけるために今、弁理士ができること ～地域の産・学・官及び産学官連携に対して～



弁理士 松浦 康次

目次

1. はじめに
2. 産（特に、中小企業）に対して
3. 学（特に、大学）に対して
4. 官（特に、地域の自治体や公的な機関）に対して
5. おわりに

1. はじめに

世界的な金融危機に端を発した日本国の経済不況は今年に入っても留まる気配もなく、我が国の国際的な産業競争力の一層の低下が懸念されている。

この状況にさらに追い打ちをかけるかのように、平成23年3月11日には、巨大地震、津波、原子力発電所の重大事故、等を引き起こすことになる未曾有の東日本大震災が発生した。

このような過酷な環境の中、大震災からの復興や産業競争力の回復に向けての舵取りは、政治家を中心とした国に任せるしかないが、一人の弁理士、特に地域に在住する一弁理士、の立場から、地域経済回復の一助となり得る弁理士の新しいサービスについて考えてみた。

なお、地域に在住する弁理士の数は首都圏に在住する弁理士の数に比較して圧倒的に少ない。従って、地域の様々な分野に属する諸団体・組織と連携して知的財産専門家としてのサービス、言い換えれば、知財の町医者的サービス、を提供することが求められている。

本稿では、地域産業界（特に中小企業）に対して弁理士が貢献できること、大学等のアカデミアに対して弁理士が貢献できること、及び、地域を支える自治体や公的な機関に対して弁理士が貢献できることを、これら地域の産・学・官の団体・機関の抱える現状・課題を挙げながら、具体的に書き記してみた。なお、新潟県内に在住の弁理士である筆者が実際に試みている業務スタイルも織り交ぜてみた。

2. 産（特に、中小企業）に対して

上述したような不況下においては、大企業のみならず中小企業も研究開発費やそれに伴う知的財産権の権利化・維持に係る費用を削減する傾向になりがちである。この傾向は、以下に詳述する特許庁への出願状況をもみても明らかである。

2-1. 日本国内の出願傾向について

2-1-1. 各法域の出願傾向（日本全国の状況）

表1に示すように、特許庁への出願件数の統計では、日本全体において、平成22年では、特許出願が344,598件、実用新案登録出願が8,679件、意匠登録出願が31,756件、商標登録出願が113,519件になっている。一方、7年前の平成16年では、特許出願が423,081件、実用新案登録出願が7,986件、意匠登録出願が40,756件、商標登録出願が128,843件である。このように7年前と比較すると、特許出願件数が約19%減、意匠登録出願件数が約22%減と出願件数の落ち込みが顕著である。

表1 出願件数の全国状況

種別	平成16年	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年
特許	423,081	427,078	408,674	396,291	391,002	348,596	344,598
実用新案	7,986	11,367	10,965	10,315	9,452	9,507	8,679
意匠	40,756	39,254	36,724	36,544	33,509	30,875	31,756
商標	128,843	135,776	135,777	143,221	119,185	110,841	113,519
計	600,666	613,475	592,140	586,371	553,148	499,819	498,552

（データ：特許行政年次報告書より）

2-1-2. 各法域の出願傾向（新潟県内の状況）

また、新潟県内の出願状況を表2に示す。平成22年では、特許出願が979件、実用新案登録出願が114件、意匠登録出願が437件、商標登録出願が712件になっている。一方、7年前の平成16年では、特許出願が1,364件、実用新案登録出願が126件、意匠登録出願が481件、商標登録出願が880件である。このように7年前と比較すると、特許出願件数が約28%減、商標登録出願件数が約21%減と出願件数の落ち込みが顕著である。

表2 新潟県内出願件数

種別	平成16年	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年
特許	1,364	1,215	1,130	1,145	1,090	1,082	979
実用新案	126	190	158	173	131	117	114
意匠	481	452	510	478	433	438	437
商標	880	951	890	947	745	842	712
計	2,851	2,808	2,688	2,743	2,400	2,479	2,242

（データ：特許行政年次報告書より）

2-1-3. 出願傾向の分析

全国総計の出願データと新潟県内の出願データとを比較すると、特許出願件数の顕著な低下は共通している。なお、意匠登録出願については、新潟県は金物や洋食器等のものづくりが盛んな燕・三条地域を擁するために若干の低下に留まっている。

2-2. 中小企業の要望と弁理士業との背反

このように新潟県のような地域においても出願件数は減少傾向にあり、出願を行うとしても費用を極力抑えて各手続を進めたいという要望が強い。例えば、特許庁等による制度説明会の実施やインターネット出願システムの普及により、比較的簡単な手続（特許出願に比して記載量の少ない意匠や商標の出願手続）は代理人によらず自社により手続を進めることを希望する中小企業も増えてきている。

そうすると、主として出願等を代理する弁理士と、上述のような中小企業の要望と、は相容れないように見えるかも知れない。また、弁理士数が増加している今日においては、このような要望に対して耳を貸さないで済む状況ではない。

2-3. 知的財産専門家の必要性

しかしながら、インターネット出願等の普及により、以前より願書等の提出書類の作成や提出が簡便になったことは否めないが、知的財産専門家である弁理士抜きで創作時から権利取得・活用まで全て上手く行くであろうか。

例えば、出願書類の体裁を整えること（例えば、インターネット出願ソフトではエラーにならないで出願すること）はできたが、十分な先行技術調査はなされているだろうか。新規な創作に対して特許権として出願すべきかノウハウとして秘匿すべきか、仮に出願する方向に舵を取ったとしてもどの法域で（或いは複数の法域で重疊的に）保護すべきか等を検討しているか。保護対象や保護すべき法域が決まったとしても、最善の具体的な手続まで検討しているか。例えば、特許出願であれば、新規性喪失例外の適用、国内優先権を伴う出願、PCT出願・パリルートの外に出願等（明細書の翻訳等を含む。）を検討した上で、明細書を作成し出願したか。意匠登録出願であれば、新規性喪失例外の適用、全体意匠、部分意匠、関連意匠、及び秘密意匠等の各制度を検討して出願したか。商標登録出願であれば、先行登録の有無、商標の自他識別性の有無、的確な適切な指定商品／指定役務の記載であるか、海外の取引の実情や予定（海外での製造・販売）を踏まえた措置（外国出願或いは国際出願（マドリッドプロトコル議定書による国際出願））を行っているか。このように、出願前に（出願係属中においても）具体的に検討すべき事項は枚挙に暇がない。

2-4. 従来までの弁理士のサービス・スタイル

筆者は、従来からの弁理士の業態は、御客様（中小企業）から特許庁手続代理の依頼を受けてから業務を開始するスタイル（いわば、待ち／受けのスタイル）に近かったのではないかと推察する。この従来型の待ち／受けのスタイルを貫こうとすると、弁理士業が昨今の中小企業の要望に相容れないものになってしまうのではないかと考える。例えば、弁理士が待ち／受けのスタイルを取ってしまうと、出願等の特許庁への手続（以下、「対庁手続」とも呼ぶ。）の代理が報酬を得る主な手段となるため、一度受任した業務は出来るだけ早く遂行したいと望むようになり、御客様がより強力で質の高い権利を取得するために出願の内容や方向性を大きく変更したり、出願を取り止めたりといった大胆なアドバイスを弁理士が御客様に対して付与しにくい状況になることが危

惧される。

2-5. 産（中小企業）に対して今後求められる弁理士のサービス・スタイル

そこで、これからの弁理士は、顧客（中小企業）の為に「より入り込んだ・より能動的な・より育成的なサービス」や業態を提案し、ここに御客様から価値を認めてもらうことが求められるのではないかと筆者は考える。

2-5-1. より入り込んだ・より能動的なサービス

具体的には、「より入り込んだ・より能動的なサービス」とは、研究開発の後期（収穫期）の段階に得られる研究成果を受動的に待つのではなく、研究開発の初期段階（種まき期）から弁理士が入り込んで、研究開発や商品化の方向性について一定の影響を及ぼす程の貢献を積極的に行っていくのが良いと考える。

このように考える理由は、待ちのスタイルのままだと、出願依頼を受ける頃には、試作も終了し、最終金型も作られ、市場への投入時期も決定していることが多い。このような段になって、出願を依頼された発明や創作等の先行技術調査を行って権利化の障害や他者の権利侵害になりそうな文献を数多く発見した際には、販売の中止、設計変更、出願の取り止め、出願内容の変更、等等、出願人側や代理人側の双方にとって不測の不利益になることが多い。特に、出願人の側からみれば、これまでに作製した金型の設計・製作のための費用や時間、試作品の評価・分析のための費用や時間などの全てが無駄になり、また、設計変更の為に新たな金型の設計・製作のための費用が余分に掛ると共に、市場投入時期も適切なタイミングを逸するほどに遅延してしまうことにもなりかねない。

これに対して、上述の「より入り込んだ・より能動的なサービス」を弁理士が実践することで、そのクライアントである中小企業は試作や金型製作前に綿密な先行技術調査や競業他社の動向を検討した上で権利侵害を極力回避しながら商品開発を進行すると共に、開発で新しく得られた技術成果については登録可能性を高めながら適切な法域で知的財産権として権利取得や保護を行うことができる利益を享受できると筆者は確信する。こうしたサービスを弁理士が提案しかつ中小企業にもそのサービスによって得られる利益や価値を認識してもらうことによって、弁理士が、出願人（中小企業）内部の一員（知的財産分野の執行役員、担当者）としての立場をも担う役割を果たすようになれば良いと考える。特に、中小企業は、大企業に比べて、知的財産担当者を採用し、教育し、或いは内部雇用し続けていくことは昨今の経済状況下では困難であると予想される。従って、具体的な方法論として、中小企業は、単なる出願や手続の代理のみを弁理士に依頼するのではなく、顧問又は外部アドバイザーの形で、実務経験（例えば、知財のみならず研究開発や営業・国際展開についての企業経験）の豊かな弁理士を社内の商品化や研究開発の幅広い活動に参画させる体制を採用してもよいのではないかと筆者は提案する。

2-5-2. より育成的なサービス

次に、「より育成的なサービス」とは、弁理士が、出願人（中小企業）の知的財産に関する人材を育成し、社内体制を構築するといったサービスを意味する。社内で知的財産に関する一般素養を有する人材や中核的な役割を担う人材を育成し、永続的に社内の知財力を強化するサービスといってもよい。このサービスには、従来、弁理士事務所が代理していた比較的簡便なルーティン・ワークを社内で実行できるように指導していくことも含まれる。例えば、年金の維持・管理のための実務作業は社内でハンドリングできるように指導する。これにより、代理人手数料ひい

ては権利維持コストの削減を達成できる。一方、権利維持や放棄等の棚卸しに際して弁理士の専門的な助言を得たい場合には、弁理士に対して棚卸しに参画するよう要請し、この助言や時間に対する対価については弁理士に支払うというようなことも考えられる。これにより、弁理士への相談費用は一時的に計上されるものの、今後の企業戦略にとって有用ではなくなった知的財産権を特定・処分することができると共に、代理人手数料に加え、棚卸し以降の複数年分にわたる年金自体（印紙代）の支払いを完全に無くすることもできる。以上のように、弁理士が、クライアントの社内の知的財産に関する体制構築と人材育成とを助けるような業務を提案・実践し、知財体制構築や知財人材育成のレベルを定期的に確認し、これらのレベルに応じて、社内単独業務と、弁理士協同業務或いは弁理士単独業務とに分け、クライアントの出費削減に努めながら、質の高いサービスを提供することが望ましいのではないかと筆者は考える。これにより、中小企業と弁理士とが、互恵的な関係とより強力な信頼関係を保ちながら地域において共生して行けるのではないだろうか。

3. 学（特に、大学）に対して

3-1. 大学における知的財産活動の現状・課題

筆者は、現在までに、非常勤講師、特許アドバイザー、発明コーディネーター、及び産学官連携コーディネーター（文部科学省事業）の肩書でも、新潟県内外の複数の大学や高等専門学校の知的財産活動に参画・関与してきた。このような経験を基に大学（特に、首都圏外の地方大学）における知的財産活動における現状・課題を以下のように分析し、これらの課題等に対して弁理士が貢献できることを考えてみた。

3-1-1. 知的財産権の取得・管理・活用における現状・課題

(1) 知的財産を担当する人材が育ちにくく、実務経験やノウハウが蓄積・継承されにくい。また、中長期的なビジョン・戦略を立てにくい。

学内の事務系職員は、ある特定の部署に長く所属することではなく、数年間のローテーションで、学内外の部署に異動することが通例となっている。知的財産担当部署も例外ではなく、1年毎に担当者が交代するといった極端な場合もある。従って、学内の知的財産管理を担当する人材が育ちにくく、実務レベル・ノウハウも十分に蓄積・継承されにくいといった印象を筆者は受けている。

人事ローテーションに特例を設けるといった人事制度の見直しを行うことも考えられるが、以下の理由から困難であろう。大学（特に国立大学法人）には、代表者である学長の他、学長を補佐するとともに大学の運営事項を担当する理事や副学長が役員として存在する。学内人事と産学連携・知的財産とは通常、それぞれ別々の異なる役員によって担当される。知的財産担当の役員が、自らの担当部署の人事だけ通例のローテーション制度の例外を人事担当の役員に認めるよう説得することは、人事権の干渉のようにも受け取られ、実際困難であると推測するからである。

さらに、知的財産の事務担当者レベルだけでなく、知的財産を管理する組織の長も数年置きに（例えば、学長選後の執行部刷新とともに）交代することが多い。このために、学内の知的財産管理組織では、目の前の具体的案件の処理に追われ、過去の実績・経験を基に産学連携・知的財産の面での中長期的なビジョン・戦略を立てにくいように推察する。

(2) 内部人材（学内の教員や職員）による知的財産権の学内管理体制の問題

多くの大学では、学内の知的財産を管理する組織は、学内の教員や事務職員（以下、「内部人材」とも呼ぶ。）によって構成される。この組織の業務を専任する学内教員も含まれることがあ

るが、大半は、研究・教育等の他の業務を兼務する学内教員によって構成される。この組織の長は、理事や副学長等といった役員レベルの学内教員が担当することが多い。

このような内部人材による管理体制を取ると、届出がなされた発明の大学帰属や出願やその後の出願審査請求の是非について厳格な判断がされにくいことが問題として挙げられる。これにより、例えば、特許出願件数や審査請求件数の絞り込みが十分になされず、知財関連費用が増え、学内財政が逼迫することが危惧される。

この問題の背景には、上述のように、学内知財管理組織の構成員も同じ学内教員であり、他の学内教員の発明（その発明分野での専門家の研究成果）を特許出願や審査請求することに値しない等の否定的な判断を下しにくいという事情がある。また、知財管理担当者は、別の学内会議等で発明者の教員と同席して顔を合わすこともあり、なるべく穏便にすませたいと望むのが本音であろう。

(3) 金銭的な問題

また、大学知財関係では、以下に挙げるような金銭的な問題もある。すなわち、大学は企業のように営業活動を行う主体では無いため、営業利益は無く、収入源は国からの運営費交付金と、競争的資金や共同・受託研究費等の間接経費である。知財ライセンス収入等が無ければ、知的財産権の取得・維持に要する費用は学内の共通の財源から賄わなければならない。国立大学法人にあっては、平成16年4月の法人化以降、特許出願が増加した。法人化後数年間の知財経費はほぼ出願に係る経費であったが、現在においては、出願に係る経費に加え、法人化後数年間で出願された案件の中間手続及び登録維持に係る費用が余分に掛るようになってきている。

このように知財に費やせる財源の枠が決まっているため、今後は、出願時・審査請求時・権利化後の各段階において、特許性や市場性の観点からより厳しく発明を評価し、係属・維持の判断を行う必要がある。

3-1-2. 大学における産学連携・知的財産面での中長期的なビジョン・戦略の見直しの必要性

約10年前に小泉元内閣総理大臣が知的財産によって我が国産業の興隆を強力に推進すること、すなわち「知的財産立国」を宣言してから、国家単位の知的財産戦略が次々と構築され、現在まで実施されている。その知的財産戦略の一つとして、産学官連携の推進や大学における特許取得と技術移転活動の推進も挙げられる。

しかしながら、10年近く経過した今、その効果・果実が十分に得られているだろうか、検証が必要である。大学が特許権を多数取得し、特許権及びノウハウを含めて産業界に技術移転が行われ、大学が十分な知財収入を得て、さらなる研究・開発を行うといった知財サイクルが適切に循環されているだろうか。成功例は幾つか挙げられるだろうが、10年前に期待したレベルには、はるかに及ばないのではないかと筆者は推測する。

今後の大学における産学連携・知的財産面での中長期的な戦略を検討する余地がある。また、どの大学も均一的に特許権の取得を推進していくべきであろうか。大学毎に特色を出し、例えば、ある大学は特許取得・活用を強力に推し進めるが、ある大学では、学術研究(アカデミック)に重視するといったように、今後の産学連携・知的財産活動に対してどう向き合うのか大学毎に明確化すべきではないだろうか。

我が国は、産学官連携で成功した米国を見習い、例えば、日本版バイドール法（産業活力再生特別措置法第30条）も施行した。アメリカ型の産学連携スタイルは日本の風土・大学に適しているのかも検討の必要があろう。

3-1-3. 特許出願・取得以外の知財マターへの対応

(1) 共同研究契約・受託研究契約及びMTA

大学における知的財産に関する事項は特許取得・活用に目を向けられ易いが、これ以外の知財マターとして、企業との共同研究契約・受託研究契約や遺伝子・実験用動植物・抗体などの研究試料を第三者（研究者）との間で授受する際に試料の使用に関する取決めであるMTA（Material Transfer Agreement：試料提供契約）における知財条項の検討、相手方との交渉が含まれる。従って、各種契約書における知財条項（内容）を正しく理解する能力や交渉する能力など極めて専門的な能力が必要となってくる。

(2) 海外の大学・研究機関との学術交流契約

また、昨今では我が国の大学が海外の大学・研究機関との学術交流契約（包括的な大学間学術交流契約の他、学科間交流契約も含まれる。）には、双方の研究機関の研究者が共同で研究成果を挙げた場合の成果発表の方法や付随する知的財産の帰属・取得・活用の方法（例えば、共同出願に関する取決め）について規定する内容が盛り込まれるようになってきている。また、学術交流契約は、通常、英語で記載されるため、英文の条項を読解する能力も必要とされる。

(3) 学内外の著作物についての取扱い

加えて、学内で創作された著作物の取扱いや著作権の帰属、学外から取得した著作物の利用について、学内で明確な指針・取扱規定が作成され、かつ、周知徹底されているとは言い難い（たとえ、学内の指針等が作成されていたとしても、学内の教員等にまで周知徹底されている状況ではないと筆者は推測する。）。また、個別のケースについては、学内の教員、事務職員及び学生が、どのような判断をしたらよいか迷う場合もあろう。

(4) 現状の対応

しかしながら、以上例示したように、専門的なスキルが必要とされる知財マターの処理も、通常の学内事務職員が担当することになるため、内容を十分に理解しないまま各種の契約を締結したり、交渉に時間が掛りすぎて本来の目的である事項（例えば、共同研究自体の開始）が遅れたりしてしまうといった危険がある。また、上述のように、担当になった事務職員も通常であれば、数年単位のローテーションによって別の部署へ異動してしまうため、前任者によって培われた専門的な知識・ノウハウが十分に継承されない恐れがある。

3-2. 学に対して弁理士ができること

弁理士は今までも、大学等から特許出願等の依頼を受けて対庁手続を代理したり、特許法、著作権法等の知的財産法に関する法律について大学等で教鞭をとる等の啓蒙を行ったりしてきた。

しかしながら、上述したように、大学における知的財産活動の現状を精査すれば、十分に対応・解決できていない課題は広範囲に亘って存在している。弁理士は、今まで通り単に対庁手続の代理人や非常勤講師として大学に貢献するだけでなく、上述の課題を解決する立場で大学の知的財産活動に参画して行けるのではなかろうか。

例えば、大学から、顧問弁理士や特許アドバイザーの職を拝命して、つまり外部人材として、多岐にわたる知財マターについて助言したり、発明の目利きを適切に行った上で、特許出願件数の絞り込みや取得した特許権の棚卸しを行ったりといった貢献ができるであろう。

また、特任教授、専任教授、産学官連携コーディネーター等の役職で大学に完全に雇用される形で貢献しても良く、実際に、地方の一部の大学でも上述したようなポストを設けている例がある。このようなポストを拝命し大学に常時大学に勤務する弁理士であれば、学内知的財産の管理体制の再構築、中長期的ビジョン・戦略の策定、各種契約書の知財条項の検討や相手方との交

渉、学内外の著作物の取扱い等の著作権に関する相談への対応など、時間や調整作業を要する課題に対して抜本的な解決を図るために、腰を据えて取り組んでいくことができるであろう。また、これらの弁理士の存在により、学内の知財関連の各種相談事に対して迅速な対応・助言を提供することが可能となろう。

また、語学に強くかつ国際経験豊かな弁理士であれば、海外の研究機関と取り交わす英文契約書の知財条項について、条文読解や応答の作成等について適切に助言することもできよう。

4. 官（特に、地域の自治体や公的な機関）に対して

4-1. 知的財産分野に関連のある自治体や公的な機関

本稿では、以下詳述する地域の自治体や公的な機関等を「官」と呼ぶことにする。

先ず、市町村や都道府県等の地方公共団体（自治体）は、地域の知的財産活動を後押ししてくれる存在である。例えば、中小企業等に研究開発や国内外の特許権取得に要する費用を助成する制度を創設してくれたり、知的財産制度啓蒙を目的としたセミナーを主催又は後援してくれたりする。

また、都道府県単位で発明協会が設置されている（なお、都道府県毎に存在していた発明協会の支部が2011年4月からそれぞれ法人化された。）。これらの発明協会は、特許・実用新案・意匠・商標等の知的財産権制度の普及、活用支援などを行うとともに、次世代を担う少年少女の創造性開発・育成支援を行う非営利法人である。また、大半の発明協会が、2011年4月から、特許庁の事業（特許等取得活用支援事業）の一つである「知財総合支援窓口」として業務受託し、開設している。この窓口では、各都道府県内の中小企業等の経営におけるノウハウを含めた知的財産活動を一貫して支援するため、アイデア段階から事業展開までの課題を一元的に受け付け、知的財産に携わる様々な専門家や支援機関と共同してその場で解決を図るワンストップサービスを提供することを目的としている（図1参照）。

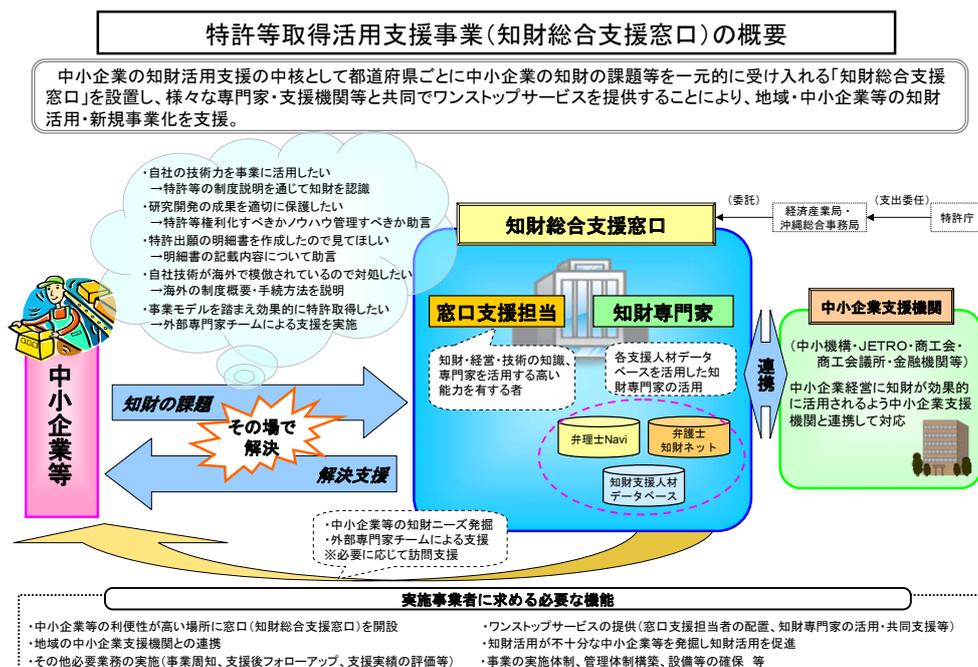


図1 知財総合支援窓口の概要（特許庁HPより）

この他、商工会や商工会議所では、会員の中小企業等から知的財産に関する相談事を受け付ける知的財産相談会を実施したり、個別に専門家を派遣したりするといったサービスも提供している。

また、日本企業の海外展開を支援する独立行政法人日本貿易振興機構（通称、ジェトロ）は、多くの都道府県に国内事務所を設置する。海外展開を行う企業にとって模倣品・海賊版対策は事業の成否をも左右する重要なポイントであり、ジェトロは、企業の海外における知的財産の保護支援のためのセミナーの開催や模倣対策関連情報の提供などを行っている。

なお、以上説明した機関はあくまで例示であり、地域の知的財産活動を後押しする組織・団体はこれらの機関に限定されない。

4-2. 自治体や公的な機関に対して弁理士ができること

このように、自治体や上述の公的機関は、地域の中小企業等に対して知的財産の保護・活用を支援したり、地域の住民（次世代を担う少年少女）に知的財産の啓蒙活動を行ったりしている。

弁理士は、様々な中小企業の研究開発や知的財産の現状・課題を常に目にしており、県や市その他の団体による助成制度に対して、中小企業の要望を含めた改善してほしい事項を県や市の担当者に伝えてもよいと筆者は考える。例えば、これらの助成制度の企画・運営する担当者は、助成制度の応募期間、補助対象、助成金額の設定・検討する際に、事前に知財関連の実務家である弁理士にコンタクトを取り、知的財産権の取得・活用に要する手続・期間・費用について説明を受けても良いと考えられる。

発明協会等が窓口となっている知財総合支援窓口では、適切かつ充実したワンストップサービスが提供されるよう、弁理士が知的財産専門家として積極的に参画すべきである。

また、商工会や商工会議所での相談会にも進んで相談担当員を引き受けるべきであろう。

加えて、弁理士は、次世代を担う少年少女に発明・創造の素晴らしさや知的財産制度を知ってもらう等の啓蒙活動に一役買うべきであろう。

5. おわりに

筆者は、当初、「地域の産学官連携と弁理士」を今回のメインテーマに設定して考えを巡らせてみたが、産学官連携の調整（コーディネート）を弁理士が業として報酬を得る手段とすることは今のところ困難であると判断し、これ自体に焦点を当てて具体的に言及することは難しかったため、地域の産、学、官のそれぞれに対して個別に弁理士が今以上に貢献できることを考えてみた。

産学官連携のコーディネート自体を業とすることは困難そうであるが、産・学・官への個別的な対応の中でこれに近いことを実践することは可能であると筆者は考える。例えば、発明協会等が運営主体となっている知財総合支援窓口は良い例であり、相談に訪れた中小企業に対して、弁理士の専門分野以外に、研究開発上の課題については大学等の研究機関（学）の適切な研究者を紹介することができ、研究開発や知的財産権取得に関する費用面の課題については、国・自治体・公的機関（官）の適切な助成制度を紹介することができよう。

ここで、大事なことは、弁理士も産・学・官のそれぞれについて造詣が深くなければ、弁理士が適切かつ踏み込んだアドバイスを相談者に提供することができないのである。例えば、近隣の各大学の研究分野、共同研究や知的財産に対する各大学のポリシーや官の助成制度について把握していなければ、中小企業に対して、適切な研究者を紹介したり、大学等との共同研究を進める

にあたっての留意点を説明したり、自治体等の適切な助成制度（国際展開の際の支援制度も含む。）を紹介したりすることができないであろう。また、対庁手続等の弁理士本来業務以外の相談や懸念については考えを巡らせたり、大局的な判断・助言を相談者に提供したりすることができない「井の中の蛙」に留まってしまう恐れもある。従って、産・学・官のそれぞれに対して弁理士が従来のサービス以上の新しいサービス（相手の痒い所に手が届くようなサービス）を提供していくことで、弁理士も産・学・官のそれぞれ又はこれらの関連について造詣が深くなるであろう。

弁理士、特に地域在住の弁理士は、地域の産業界（例えば、地場の中小企業）と、近隣の大学等の研究機関と、自治体や公的機関等の支援団体と、頻繁にコンタクトを取れる環境にある。地域経済回復の一役を担えるよう、多くの弁理士が今以上のサービスを提案かつ実践して行くことを願う一方、産・学・官の方々に対しても弁理士から提案されたサービスがあれば、これらに対して積極的に価値を御検討頂き、今以上に弁理士に任せられること若しくは相談できることがないかをお考え頂くことを願う。

以 上