

面接審査の有効な活用方法の検討

特許第1委員会
第4小委員会*

抄 録 特許庁は、平成29年7月31日に開所されたINPIT近畿統括本部などでの出張面接審査やテレビ面接審査の推進など、面接審査の拡充を進めている。しかし、近年の面接審査の実施率は1～2%（年間約4,000件）で推移しており、必ずしも利用が進んでいるとはいえない。また、面接審査後に包袋に入れられる面接記録からは、面接審査の実施状況や議論の内容が詳細に把握できない案件も少なくなく、面接審査の実態が広く知られているとは言い難いのが実情である。そこで、当小委員会は、面接審査に関する統計データをまとめつつ、面接審査の事例検証や会員アンケートの結果分析を行い、面接審査のメリットや面接審査の有効な活用方法の整理・検討を行った。本稿は、その検討結果を報告し、ユーザーに面接審査の有効な活用方法を提案するものである。

目 次

1. はじめに
2. 調査内容
 2. 1 概 要
 2. 2 統計分析
 2. 3 面接記録の分析
 2. 4 アンケート結果の分析
3. 調査結果
 3. 1 統計分析の結果
 3. 2 面接記録の分析結果
 3. 3 アンケート結果の分析
4. まとめ
5. おわりに

1. はじめに

面接審査は、特許審査の過程において、出願人が直接審査官に技術の内容を伝え、効率的・効果的に審査を進めることができる制度として利用されている。特許庁は、面接審査を合理的に進めるため「面接ガイドライン¹⁾」を策定しており、出願人から要請があった場合に原則1回は面接審査を受諾することを定めるとも

に、平成30年4月2日の面接ガイドラインの改訂により、電子メールで補正案等の送付を可能とするなどユーザーの利便性への配慮がなされている。

さらに近年では、地方創生の一環として、平成29年7月31日に開所されたINPIT近畿統括本部において、毎月第1・第3金曜日を出張面接審査の重点実施日に設定するなど、地域のユーザーの権利化を支援する出張面接審査・テレビ面接審査を推進している²⁾。2016年に実施された面接審査3,893件のうち、出張面接審査は835件、テレビ面接審査は75件であった³⁾。

このように、面接審査の利便性は年々拡充が進んでいるといえるが、面接審査（出張面接審査・テレビ面接審査を含む）の実施件数は、2014年が3,962件、2015年が3,813件、2016年が3,893件³⁾と、年間約4,000件で推移しており、審査請求件数に対する面接審査の実施率は1～2%にとどまっている。また、面接審査の目的、

* 2017年度 The Fourth Subcommittee, The First Patent Committee

内容および結果を記載した面接記録は、包袋に入れられ公衆の閲覧可能な状態に置かれるが、第三者が面接記録を参照しても、面接審査の実施状況や議論の内容が詳細に把握できない案件も少なくない。これらの理由により、面接審査の実態は未だ広く知られているとは言い難いのが実情であった。

そこで、当小委員会は、面接審査の有効な活用方法をユーザーに提案することを目的として、面接審査の実施案件について調査し、面接審査の実施により特許査定率の向上やOA回数減少等の観点で有利となるか否かについて統計データをまとめた。また、面接審査の事例検証や会員アンケートを通じて面接審査の効果的な実施方法や成功事例を整理した。

今後、出願人が面接審査を有効活用することにより、審査官・出願人双方の意思疎通が深まるとともに、発明への審査官の理解も深まり、円滑な審査・応答が期待される。さらに、その結果、特許審査に対するユーザー満足度の向上も期待される。

なお、本稿は、2017年度特許第1委員会第4小委員会の構成委員である井崎孝昌（小委員長：東レ）、佐伯文佳（小委員長補佐：ロート製薬）、市川達士（キヤノン）、伊藤正自（日本触媒）、大塚信幸（富士通セミコンダクター）、大原尚己（マブチモーター）、後藤宏明（積水化学工業）、高栖雄一郎（セイコーエプソン）、内藤雅夫（住友金属鉱山）、山下拓也（日鉄住金総研）の執筆による。

2. 調査内容

2.1 概要

本検討では、「面接審査の有効な活用方法」を見出すことを目的として、種々の観点から調査を行った。まず、面接審査実施案件を対象として、面接のメリットは何か、どのような案件

で面接審査が実施されているか、といった面接審査に関する統計情報の収集・把握を行った（統計分析）。次に、「面接審査の有効な活用方法」が見込まれる特定条件で検討対象案件を抽出し、面接記録を中心とした個別の審査経過の分析による深掘り検討を行った（面接記録の分析）。なお、「統計分析」および「面接記録の分析」における案件抽出にはPatentSQUARE[®]を用いた。

さらに、日本知的財産協会の特許第1委員会に専門委員を派遣している会員企業を対象として面接審査に関するアンケートを実施し、その結果の分析を行った。

2.2 統計分析

統計分析は、当小委員会における討議を通じて挙げられた面接審査に関する各疑問点について、その解明を目的として行った。具体的には、①面接審査のメリットは何か、②どのような案件で面接審査が実施されているか、③面接審査の実施に関して分野間のバラツキはあるか、④面接審査の実施により審査が甘くならないか、という観点に着目して行った。

なお、以下の3.1節においては、文中で特に断りのない限り、2004～2016年に審査請求された案件を対象として2017年7月に検索を行った結果を示す。また、特許査定率の定義は、特許行政年次報告書³⁾に倣い、「特許査定率＝特許査定件数／(特許査定件数+拒絶査定件数+FA後取下げ・放棄件数)」とした。

2.3 面接記録の分析

面接記録の分析は、「面接審査の有効な活用方法」が見込まれる案件として、当小委員会における討議を通じて挙げられた、①早期審査における面接審査、②複数回の面接審査、を対象として行った。具体的には、面接記録に記載された面接応対者、面接の目的、議論の内容、添

付資料などの情報と、面接審査の前後の審査経過との関係性に着目して「面接審査の有効な活用方法」の深掘り検討を行った。

2. 4 アンケート結果の分析

「面接審査の有効な活用方法」の具体的事例を収集するため、日本知的財産協会の特許第1委員会に専門委員を派遣している会員企業を対象として面接審査に関するアンケートを実施した。アンケート調査は2018年2月に実施し、71名（同一企業内に複数名の回答者がいる場合を含む）から回答を得た。アンケート結果から、面接審査を実施しての感想や実施の詳細、留意すべき事項などをまとめた。

3. 調査結果

3. 1 統計分析の結果

(1) 面接審査の実施率

図1に、面接審査の実施率（審査請求された出願のうち、審査経過書類に面接記録を含む出願の割合）の審査請求年ごとの推移を示す。なお、2015～2016年の審査請求件数は少ないため図では省略した。

近年の面接審査の実施率は1～2%で推移している。なお、2004～2016年合計の面接審査の実施率は1.6%であった。

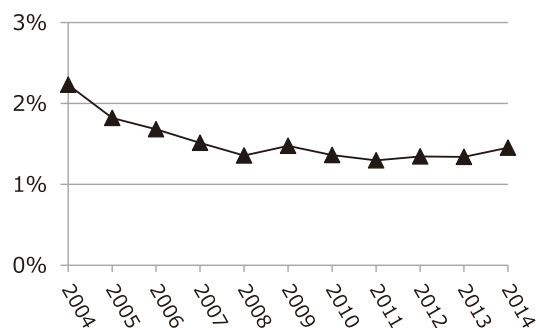


図1 面接審査の実施率の推移

(2) 面接審査実施案件の特許査定率

図2に、面接審査実施案件の特許査定率と、出願全体の特許査定率との審査請求年ごとの推移を示す。

面接審査実施案件の特許査定率は、出願全体の特許査定率よりも10～20ポイント程度高かった。また、近年の出願全体の特許査定率の上昇傾向と同様に、面接審査実施案件の特許査定率も緩やかに上昇していることが分かった。

なお、2004～2016年合計の特許査定率は、出願全体で65.7%、面接審査実施案件で83.7%であった。また、同期間の面接審査実施案件のうち、面接記録と対応記録（特許審査に関して審査官と出願人との間で電話・ファクシミリ等による連絡があった場合に作成される）がともに含まれる案件は30.4%であり、その案件の特許査定率は87.3%であった。

以上の結果から、面接審査の実施により、特許査定率を大幅に向上できるといえる。また、面接審査の実施に加えて審査官と電話等で連絡を取ることで、さらに特許査定率を向上できるといえる。

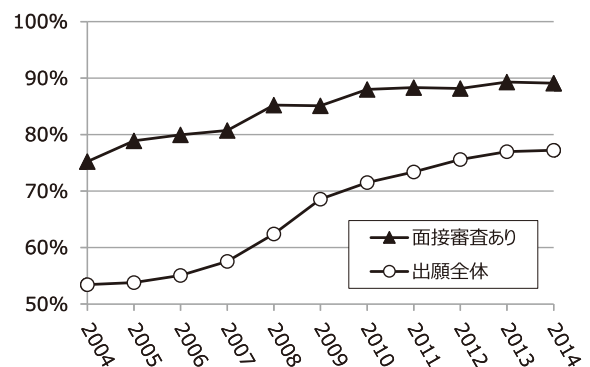


図2 面接審査実施案件の特許査定率の推移

(3) 早期審査案件等の特定案件での面接審査の実施率および特許査定率

表1に、早期審査案件、情報提供受け案件、外国ファミリーあり案件（翻訳文提出の有無に

より、さらに出願人を日本人／外国人で分類)、分割出願の出願割合、特許査定率、面接審査の実施率および面接審査実施案件における特許査定率を示す。

1) 早期審査案件、情報提供受け案件、日本人による外国ファミリーあり案件、分割出願のいずれにおいても、面接審査の実施率は出願全体での面接審査の実施率よりも高かった。面接審査実施率の高さから、これらの案件は出願人にとって重要度が高い案件であると考えられる。中でも、早期審査案件での面接審査の実施率は10.3%と非常に高く、案件の重要度に加えて早期権利化の観点からも面接審査が活用されているといえる。

2) 外国人による外国ファミリーあり案件では、面接審査の実施率が出願全体の面接審査実施率の3分の1程度であった。出願人・発明者が外国人である場合には、地理的・言語的な問題で、直接に審査官と面接審査を実施することが困難であるためと考えられる。

3) 早期審査案件、情報提供受け案件、外国ファミリーあり案件(出願人が日本人、外国人のいずれの場合も含む)、分割出願のいずれにおいても、面接審査実施案件の特許査定率は出願全体の特許査定率よりも高かった。特に、情報提供受け案件および外国人による外国ファミリーあり案件では、出願全体の特許査定率が60%未満と低かったが、面接審査実施案件の場合は特許査定率が16~18ポイント上昇して70%を上回った。したがって、面接審査の実施により、出願案件の種別を問わず特許査定率が向上し、中でも、情報提供受け案件のように特許査定率が低い案件では、特許査定率の向上効果が特に大きいといえる。

(4) IPCセクション別の面接審査の実施率および特許査定率

表2に、IPCセクション別(重複あり)の出願割合、特許査定率、面接審査の実施率および面接審査実施案件の特許査定率を示す。

表1 早期審査案件等の特定案件での面接審査の実施率および特許査定率

案件種別	出願全体	早期審査案件	情報提供受け案件	外国ファミリーあり			分割出願
				合計	日本人	外国人	
案件の割合	100%	3.7%	1.7%	44.8%	31.8%	13.1%	7.3%
特許査定率	65.7%	85.6%	53.9%	68.3%	71.6%	59.6%	64.9%
面接審査の実施率	1.6%	10.3%	3.9%	1.6%	2.1%	0.5%	3.3%
面接審査実施案件の特許査定率	83.7%	86.2%	71.8%	84.3%	85.1%	75.4%	80.6%

表2 IPCセクション別の面接審査の実施率および特許査定率

IPCセクション	出願全体	Aセクション	Bセクション	Cセクション	Dセクション	Eセクション	Fセクション	Gセクション	Hセクション
		生活必需品	処理操作；運輸	化学；冶金	繊維；紙	固定構造物	機械工学；照明；加熱；武器；爆破	物理学	電気
出願割合	100%	16.8%	24.3%	16.7%	1.5%	4.2%	11.4%	30.5%	31.3%
特許査定率	65.7%	63.0%	67.6%	64.7%	65.7%	69.5%	66.9%	64.4%	66.3%
面接審査の実施率	1.6%	1.9%	1.3%	1.2%	1.8%	2.2%	1.5%	1.5%	1.3%
面接審査実施案件の特許査定率	83.7%	84.4%	84.6%	85.3%	86.2%	87.1%	84.2%	82.1%	82.7%

特許査定率、面接審査の実施率、面接審査実施案件の特許査定率のいずれにおいても、IPCセクション別で大きな差はみられなかった。

(5) 無効審判・異議受け案件での被請求率・無効率

表3に、登録後に無効審判請求された案件、異議申立を受けた案件について、無効審判については被請求件数、被請求率および無効率（一部無効含む）を、異議申立については被申立件数、被申立率および取消・訂正率を、登録案件全体・面接審査実施案件ごとに示す。

表3 無効審判・異議申立における被請求率・無効率等

		登録案件全体	面接審査実施案件
無効審判	被請求件数	1,262件	192件
	被請求率	0.055%	0.409%
	無効率 (一部無効含む)	43.2%	44.6%
異議申立	被申立件数	2,164件	127件
	被申立率	0.094%	0.271%
	取消・訂正率	47.0%	55.1%

1) 登録案件全体における無効審判の被請求率(0.055%)に対し、面接審査実施案件での被請求率はその7.5倍の0.409%であり、被請求率が非常に高かった。また、登録案件全体における異議申立の被申立率(0.094%)に対し、面接審査実施案件での被申立率はその2.9倍の0.271%であり、被申立率が高かった。これらのことから、面接審査実施案件は、出願人(特許権者)だけでなく第三者にとっても重要度が高い案件であることが窺える。

2) 登録案件全体における無効審判の無効率(43.2%)に対し、面接審査実施案件での無効率は44.6%であった。また、登録案件全体における異議申立の取消・訂正率(47.0%)に対し、面接審査実施案件での取消・訂正率は55.1%で

あった。異議申立の取消・訂正率の差は8ポイントあるものの、面接審査実施案件の被申立件数が少ないことも考慮すると、本検討結果からは、面接審査の実施有無によって無効率または取消・訂正率に差が生じると結論付けるまでには至らなかった。

(6) 面接審査実施案件のOA回数および特許査定までの日数

面接審査の実施有無によるOA回数(「OA」は拒絶理由通知(最初であるか最後であるかを問わない)を指す。以下同じ。)と、特許査定までの日数との比較を行うため、以下の条件で抽出された案件(2017年10月検索)を対象として、個々の手続日やアクション日(審査請求日、OA日、面接記録作成日、特許査定日など)の相互の関係の調査を行った。以下、1回目の拒絶理由通知を1stOA、2回目の拒絶理由通知を2ndOAと表記する。

■面接審査あり:「2012年4月~2013年3月に審査請求」×「面接記録あり」=3,208件

■面接審査なし:「2012年5月に審査請求」×「面接記録なし」=17,816件

なお、出願審査請求料の納付繰延制度は2012年3月31日で終了したため、出願審査請求料の納付繰延制度が適用された案件は本検討対象に含まれない。また、面接審査未実施案件の件数を絞るため、期初・期末でない2012年5月に限定して調査を行った。

まず、面接審査実施有無によるOA回数と特許査定までの日数の比較を表4に示す。

1) 特許査定率は面接審査実施案件で88%、面接審査未実施案件で73%であった。この結果は、上記(2)の図2に示す結果と概ね一致しており、本検討における母集団の選定は妥当なものと評価できる。

2) 特許査定までのOA回数は、面接審査実施案件の方が面接審査未実施案件よりも多かつ

表4 面接審査実施案件のOA回数と特許査定までの日数

		面接審査あり	面接審査なし
母数		3,208件	17,816件
特許査定率		88%	73%
特許査定までのOA回数	平均	1.32回	0.98回
	0回	4%	23%
	1回	64%	58%
	2回	28%	17%
	3回～	4%	2%
審査請求～特許査定の日数		444日	551日

た。また、OA回数が2回以上である割合も、面接審査実施案件の方が面接審査未実施案件よりも高かった。一方、OA回数が0回の割合は面接審査実施案件で4%であり、面接審査未実施案件での23%と比べて非常に低かった。

3) 審査請求から特許査定までの日数は、面接審査実施案件では444日、面接審査未実施案件では551日であり、面接審査実施案件の方が107日短かった。

4) 特許査定までのOA回数は、面接審査実施案件の方が面接審査未実施案件よりも多いものの、面接審査実施案件にはOA回数が0回の案件がほとんど含まれないことを考慮すれば、面接審査の実施が、OA回数や審査請求から特許査定までの日数にどのように影響しているか、判断が難しいといえる。

(7) 面接審査実施案件の1stOAから特許査定までの日数

上記(6)の結果を受けて、1stOAから特許査定までの日数、および、1stOAへの応答後にOAを受けずに特許査定を受けた割合について、面接審査実施有無による比較を行った。さらに、複数回OAを受けた場合に、面接審査の実施時期による違いがあるか否かの検討を行った。

本検討では、上記(6)と同じ母集団について、

面接審査実施有無以外の条件を揃えるため、(a)面接審査実施案件については面接記録1回のみ案件に限定し、(b)面接審査未実施案件については応対記録も含まない案件に限定し、(c)面接審査実施案件、面接審査未実施案件とも、拒絶査定を受けた案件については拒絶査定直前のOAへの応答があったものに限定した。

面接審査実施案件、面接審査未実施案件ごとに、各アクションの順でパターン分類したところ、表5に示すとおりとなった。

表5 パターンごとの1stOAから特許査定までの日数

	パターン	件数	1stOA～特許査定の日数
面接審査あり	① 1stOA→面接→特許査定	1,452	118
	② 1stOA→面接→2ndOA→特許査定	353	267
	③ 1stOA→2ndOA→面接→特許査定	282	307
	④ 1stOA→面接→拒絶査定	53	-
	⑤ 1stOA→面接→2ndOA→拒絶査定	40	-
	⑥ 1stOA→2ndOA→面接→拒絶査定	20	-
面接審査なし	A 1stOA→特許査定	6,851	155
	B 1stOA→2ndOA→特許査定	1,887	350
	C 1stOA→拒絶査定	987	-
	D 1stOA→2ndOA→拒絶査定	269	-

1) 1stOA後の面接審査実施有無で1stOAから特許査定までの日数を比較すると、1stOA後に面接審査を実施したパターン①(118日)の方が、1stOA後に面接審査を実施しなかったパターンA(155日)よりも37日短かった。また、2ndOA後の面接審査実施有無で同様に比較すると、2ndOA後に面接審査を実施したパターン③(307日)の方が、2ndOA後に面接審査を実施しなかったパターンB(350日)よりも43日短

かった。したがって、1stOA後、2ndOA後ともに、面接審査の実施により、1stOAから特許査定までの日数を短縮できるといえる。

2) 1stOAから特許査定までの日数は、パターン②(267日)の方がパターン③(307日)よりも40日短かった。したがって、2度のOAを受けた案件に限定すると、2ndOA後に面接審査を実施するよりも、1stOA後に面接審査を実施する方が、1stOAから特許査定までの日数を短縮できるといえる。そのため、早期権利化を目指す場合は、1stOAへの応答期間内に面接審査を実施することが得策と考えられる。

3) 1stOA後に面接審査を実施し、その後OAを受けずに特許査定を受けた案件の割合は、「①/(①+②+④+⑤)」=76.5%であった。一方、面接審査未実施案件について、1stOAへの応答後、OAを受けずに特許査定を受けた案件の割合は、「A/(A+B+C+D)」=68.5%であった。したがって、1stOA後の面接審査の実施によって、2ndOAも拒絶査定も受けずに特許査定を受ける割合を8ポイント高くできるといえる。

4) 上記3)の結果は、OAへの応答後に拒絶査定を受けた案件を含む。そこで、面接審査実施による特許査定率の向上効果と、OA回数の減少効果とを区別するため、上記3)の対象案件のうち、最終的に特許査定を受けた案件に絞って検討した。

1stOA後に面接審査を実施し、最終的に特許査定を受けた案件のうち、2ndOAを受けずに特許査定を受けた案件の割合は、「①/(①+②)」=80.4%であった。一方、面接審査未実施案件について、最終的に特許査定を受けた案件のうち、2ndOAを受けずに特許査定となった案件の割合は、「A/(A+B)」=78.4%であり、1stOA後の面接審査実施案件の方が高かった。

したがって、上記3)、4)の結果から、面接審査の実施によって、特許査定率を向上できるだけでなく、OA応答後のOA回数を減少で

きるといえる。

3. 2 面接記録の分析結果

(1) 早期審査案件での面接審査

1) OA回数等による出願の分類

早期審査の有無による面接審査実施案件の出願内容や、面接審査の実施内容の比較を行うため、以下の条件で抽出された案件(2017年10月検索)を対象として、面接記録および審査経過の調査を行った。なお、早期審査あり・なしの各案件数が90件となるように調査対象の審査請求期間をそれぞれ設定した。

■早期審査あり：「2012年5月1日～6月2日に審査請求」×「面接記録あり」×「早期審査あり」=90件

■早期審査なし：「2012年5月1日～5月24日に審査請求」×「面接記録あり」×「早期審査なし」=90件

早期審査あり・なしの各案件について、OA回数やIPCセクション等による各出願の分類を表6に示す。

早期審査案件の方が無早期審査案件よりもOA回数が少なく、分割出願(親出願・子出願とも)やPCT出願の割合が高かった。PCT出願等の割合の高さは、出願人にとっての早期審査案件の重要度の高さを裏付けているといえる。一方、特許登録率(拒絶査定後の特許査定案件も分子に含む。以下同じ。)は早期審査の有無で大きな差はみられなかった。

2) 面接記録および審査経過による分類

本稿末尾の表14に、早期審査あり・なしの各90件で実施された面接審査について、面接記録および審査経過から読み取れる情報に基づく分類(表14には、次項で述べる「複数回面接」の分類結果、本節で取り扱う面接記録の調査対象全体の分類結果も合わせて掲載した。)を示す。なお、1件の出願について2度の面接審査が実施された無早期審査案件の2件は本調査から除

表6 早期審査有無による比較

		早期 審査 あり	早期 審査 なし	合計
母数		90件	90件	180件
OA 回数	平均	1.28回	1.41回	1.35回
	0回	4.4%	4.4%	4.4%
	1回	67.8%	54.4%	61.1%
	2回	24.4%	36.7%	30.6%
	3回～	3.3%	4.4%	3.9%
複数回面接		0%	2.2%	1.1%
分割あり(親出願)		26.7%	15.6%	21.1%
分割出願		20.0%	11.1%	15.6%
PCT出願		30.0%	20.0%	25.0%
情報提供あり		2.2%	3.3%	2.8%
筆頭 IPC	Aセクション	24.4%	20.0%	22.2%
	Bセクション	10.0%	13.3%	11.7%
	Cセクション	3.3%	3.3%	3.3%
	Dセクション	0%	0%	0%
	Eセクション	3.3%	8.9%	6.1%
	Fセクション	25.6%	5.6%	15.6%
	Gセクション	12.2%	30.0%	21.1%
	Hセクション	21.1%	18.9%	20.0%
最終 結果	特許登録(合計)	92.2%	88.9%	90.6%
	審査段階で登録	84.4%	76.7%	80.6%
	前置審査で登録	4.4%	7.8%	6.1%
	審判で登録	3.3%	4.4%	3.9%
	拒絶確定	7.8%	11.1%	9.4%

外し、計178件を調査対象とした。

表14のとおり、早期審査案件では、出願未公開の時点における面接審査実施割合が非常に高く、約3分の2の案件が該当した。また、早期審査案件では、無早期審査案件よりも他案件と同時に面接審査が実施された割合が高かった。一方、面接参加人数や面接時間、面接直前のOAでの拒絶理由の条文については、早期審査の有無で大きな差はみられなかった。

出願未公開時における面接審査の実施や、他案件との同時面接審査の実施は、面接審査を申し込む出願人の戦略に左右される事項である。

そのため、同じく戦略的要素の強い早期審査とセットでこれらの面接審査が実施される場合が多いと考えられる。

なお、早期審査案件、無早期審査案件とも、面接記録に添付資料(委任状や面接申込書など、面接審査の実質的内容に無関係の書類のみの場合も含む)がない案件の割合が半分を上回った。
3) 面接審査時の補正案とその後提出された補正書との関係

面接審査においては、当初の補正案とは異なる補正の方向性が見出されることが起こり得ると考えられる。そこで、上記2)と同じ母集団の中で、面接記録に補正案が添付されていた案件(早期審査あり:40件,早期審査なし:40件)について、面接審査時の補正案とその後提出された補正書との関係を表7に示す。

面接審査時の補正案と、その後提出された補正書とが同一(実質同一を含む)の案件が大半であり、面接審査後に当初補正案より減縮された補正書が提出された案件と合わせて9割以上を占めた。一方、面接審査後に当初補正案より拡張された補正書が提出された案件はなかった。これは、面接審査後に当初補正案より拡張された補正書を提出することに出願人が慎重になったためだと考えられる。面接審査時の補正案の作成にあたっては、面接審査後の拡張が困難であることに注意する必要があると考える。

表7 面接記録に添付された補正案とその後提出された補正書との関係

	早期審査 あり	早期審査 なし
該当件数	40	40
(実質) 同一	24	22
減縮された	14	14
拡張された	0	0
変更された	1	2
36条対応	1	2

表8 発明者の面接審査参加・不参加による特許登録率等

	全体		29条1項を含む		29条2項および36条を含む		29条2項を含み36条を含まない		36条を含み29条2項を含まない	
	参加	不参加	参加	不参加	参加	不参加	参加	不参加	参加	不参加
発明者の面接審査参加・不参加										
母数	92件	86件	15件	11件	14件	20件	56件	49件	13件	4件
面接審査の次のOAが特許査定	65%	66%	53%	55%	57%	65%	70%	67%	77%	75%
特許登録率	92%	88%	93%	82%	100%	95%	93%	90%	92%	75%

4) 面接記録に技術資料等が添付された案件

上記2)と同じ母集団の中で、補正案や委任状等(委任状や面接申込書など、面接審査の実質的内容を含まない書類)以外の技術資料等が面接記録に添付されていた案件は、早期審査あり案件では13件、早期審査なし案件では17件であった。

添付書類の具体例としては、意見書案、引例との対比表、引例と本願の概要説明が多かった。対比表や概要説明においては、図示があったり重要部分が強調されたりして理解を容易にする工夫が加えられているものが多くみられた。その他には、自社の取り組みの説明資料、面接時の手書きメモ、実験データ、補正の根拠の説明、立体構造の変化の説明図、論文の引例などが添付されていた。

なお、本検討対象30件の特許登録率は29/30=96.7%であり、表6に示す面接審査実施案件全体の特許登録率(90.6%)よりも高かった。これは、面接審査時に、引例との対比表や図示等がされた資料を用いて説明することにより、審査官の理解がより深まったためだと考えられる。

5) 面接審査への発明者の参加

上記2)と同じ母集団の中で、発明者が面接審査に参加した案件は92件(早期審査あり:50件、早期審査なし:42件)であった。面接審査の次のOAが特許査定である割合および特許登録率を、発明者の面接審査への参加・不参加の別で表8に示す。さらに面接審査直前のOAで

の拒絶理由の条文ごとの分類結果も表8に合わせて示す。

面接審査の次のOAが特許査定である割合は、発明者の面接審査への参加・不参加による差はなかった。一方、特許登録率は、発明者が面接審査に参加した方が不参加の場合よりも高かった。特に、面接審査直前のOAでの拒絶理由の条文が29条1項または36条であった案件では、その差が大きかった。このことから、面接審査で同一性の認定への反論や技術用語の説明をする場面では、当業者としての発明者による説明が、より高い説得力を持つと考えられる。

6) 面接審査の参加人数

上記2)と同じ母集団について、面接審査の参加人数別の、面接審査の次のOAが特許査定である割合および特許登録率を、表9に示す。

面接審査の次のOAが特許査定である割合、特許登録率とも、参加人数が1人の場合が最も高く、それから3人にかけて低くなり、さらにそれから参加人数が増えるごとに高くなった。

なお、参加人数が1人の場合の24件中、参加

表9 面接審査の参加人数別の特許登録率等

面接審査の参加人数	1人	2人	3人	4人	5人~	合計
母数	24件	50件	55件	31件	18件	178件
面接審査の次のOAが特許査定	79%	70%	56%	61%	72%	66%
特許登録率	100%	90%	85%	87%	100%	90%

者の内訳は発明者が13件、代理人が8件、従業者（非発明者）が3件であった。また、出願人が自然人である案件は24件中9件であった。

(2) 複数回の面接審査

1) OA回数などによる出願の分類

面接審査の実施回数ごとの面接審査実施案件の出願内容や、面接審査実施内容の比較を行うため、以下の条件で抽出された案件（2017年12月検索）を対象として、面接記録および審査経過の調査を行った。

■「2012年4～12月に審査請求」×「複数の面接記録あり」=67件

ただし、67件中8件は、面接記録の添付資料を添付し忘れたために面接記録の訂正版が再び包袋に収録された場合など、実際には面接審査が1度しか行われていない案件であったため、これらを対象から除いた59件について以下検討を行った。

面接審査の回数が2回、3回、4回の各案件について、OA回数や特許登録率等による各出願の分類を表10に示す。

なお、参考のため、前項「早期審査案件での面接審査」のうち、2度の面接審査が実施された2件を除いた178件（前項2）の母集団と同じを、面接審査1回の案件として表10に併記した。

面接審査の回数が多い案件の方が、OA回数も多く分割出願のある親出願やPCT出願の割合も高かった。PCT出願等は出願人にとって案件の重要度が高いため、面接審査を複数回実施してでも権利化の可能性を高めようとしているのだと考えられる。一方、特許登録率は面接審査の回数により大きな差はみられなかった。

2) 面接審査の実施回数ごとの比較

本稿末尾の表14に、面接審査の実施回数ごとの、面接記録および審査経過から読み取れる情報に基づく分類を示す。

面接審査の回数が多い案件の方が、面接参加

表10 OA回数等による出願の分類

		[参考] 面接 1回	面接 2回	面接 3回	面接 4回
母数		178件	52件	6件	1件
OA 回数	平均	1.34回	1.87回	2.17回	2回
	0回	4.5%	0%	0%	0%
	1回	61.8%	32.7%	0%	0%
	2回	29.8%	50.0%	83.3%	100%
	3回～	3.9%	17.3%	16.7%	0%
早期審査		100%	51.9%	50.0%	0%
分割あり（親出願）		20.8%	46.2%	50.0%	0%
分割出願		15.7%	30.8%	0%	100%
PCT出願		25.3%	32.7%	50.0%	100%
情報提供あり		2.8%	3.8%	0%	0%
筆頭 IPC	Aセクション	22.5%	9.6%	50.0%	0%
	Bセクション	11.8%	19.2%	16.7%	0%
	Cセクション	3.4%	11.5%	0%	0%
	Dセクション	0%	0%	0%	0%
	Eセクション	5.6%	3.8%	0%	0%
	Fセクション	15.2%	7.7%	16.7%	0%
	Gセクション	21.3%	15.4%	0%	0%
	Hセクション	20.2%	32.7%	16.7%	100%
最終 結果	特許登録（合計）	90.4%	100%	83.3%	0%
	審査段階で登録	80.3%	78.8%	83.3%	0%
	前置審査で登録	6.2%	13.5%	0%	0%
	審判で登録	3.9%	7.7%	0%	0%
	拒絶確定	9.6%	0%	16.7%	100%

人数が少なく、発明者の面接審査参加率が低く、面接時間が短く、面接前後で補正のない比率が低かった。これらの結果は、面接回数が多い案件の方が審査の進行度も高く、審査官と議論する事項が絞られていることを示しているといえる。

また、面接直前のOAでの拒絶理由の条文については、いずれの面接審査実施回でも29条2項が非常に多いが、1回目よりも2回目の面接直前のOAでの拒絶理由の方が17条の2第3項の割合が高く、29条1項および36条の割合が低かった。さらに、早期審査案件・無早期審査案件と比較して、複数回面接案件の1回目の面接

直前のOAでは、29条2項に加えて36条の拒絶理由を受けた割合が高かった。

なお、面接審査1回目、2回目とも、面接記録に添付資料がない(委任状や面接申込書など、面接審査の実質的内容を含まない書類のみの場合も含む)割合が半分を上回った。

3) 面接審査時の補正案とその後提出された補正書との関係

面接審査1回目、2回目の面接記録に補正案が添付されていた案件(1回目:24件,2回目:23件)について、面接審査時の補正案とその後提出された補正書との関係を表11に示す。

面接審査時の補正案とその後提出された補正書とが同一(実質同一を含む)の案件が約半数であり、面接審査後に当初補正案より減縮された補正書が提出された案件と合わせて4分の3以上を占めた。一方、面接審査後に当初補正案より拡張された補正書が提出された案件はなかった。

表11 面接記録に添付された補正案とその後提出された補正書との関係

	面接1回目	面接2回目
該当件数	24	23
(実質)同一	11	11
減縮された	7	10
拡張された	0	0
変更された	3	0
36条対応	3	2

4) 面接記録に技術資料等が添付された案件

面接審査1~4回目の面接記録に、補正案や委任状等(委任状や面接申込書など、面接審査の実質的内容を含まない書類)以外の技術資料等が添付されていた案件は、面接審査1回目:7件,面接審査2回目:6件,面接審査3回目:1件であった。面接審査2回目の該当6件中3件では、面接審査1回目でも面接記録に技術資料等が添付されていた。

添付書類の具体例としては、意見書案、補正の根拠の説明が複数案件でみられ、その他には、判例が添付された案件もあった。

なお、本検討対象の延べ11件の特許登録率は100%であった。前項4)と同様、面接審査時に、意見書案や補正の根拠の説明を用いることで、審査官の理解がより深まったためだと考えられる。

(3) 事例紹介

本節の「面接記録の分析結果」で検討した案件のうち、面接審査が有効活用されたと考えられる事例を以下に紹介する。

1) 特願2012-114654/特許第5073865号「電球型の照明装置」

〈事例の概要〉

本件は、特願2009-283075「照明装置」(出願日:2009年12月14日)の分割出願である。2012年5月18日の出願と同時に出願審査請求書および早期審査事情説明書が提出された。(なお、親出願については、分割出願の時点で既に出願公開され、2012年2月23日付で出願審査請求されていたが、早期審査事情説明書は提出されておらず、拒絶理由も通知されていなかった。)

その後、本件について同年7月3日(発送日)に29条2項違反の拒絶理由が通知され、7月20日に審査官との面接が実施された。面接記録には、請求項1の「ボス部」は放熱部において収容部方向に突出した部分のことが意図されたものであること、および、「ボス部」はいずれの引例にも記載がないことを審査官が理解した旨が記載されていた。また、面接記録の添付書類には、①請求項1と代表図面、②各引例の代表図面と拒絶理由通知の抜粋、③請求項1と各引例との対比表、④拒絶理由に対する反論ポイントを箇条書きにしたもの、が整理して示されていた。さらに、各図面では、放熱部における「ボス部」が強調して図示されていた。

面接後、7月24日に「ボス部」が収容部方向

に突出していることを請求項1に追加する補正案がファックスされ、翌25日に審査官から当該補正案は補正の要件を満たしている旨の心証が電話連絡された（応対記録およびその添付書類により確認可能）。そして、翌26日に当該補正案のとおりに応答し、分割出願の日から約3月後の8月21日（発送日）に特許査定された。

〈考察〉

本件分割出願の時点で親出願は審査前であり、また、本件分割出願の出願当初のクレーム（請求項1および2）は、親出願の明細書および図面の記載のみを根拠としていたことから、本件分割出願の公開（2012年9月6日）前に第三者が本件分割出願の存在を予測することは困難であったと考えられる。

このような本件分割出願の早期権利化を達成するにあたり、出願人は、早期審査請求をし、拒絶理由通知から23日という短期間で応答するだけでなく、①応答前の面接において、「ボス部」が引用発明と区別しうる本件分割出願の特徴部分であることを、図面および対比表を用いて理解しやすい形で審査官に説明し、②面接後に面接時の合意内容のとおり補正案をファックスし、審査官の同意を得た上で応答した。

本件出願人は、早期審査請求および面接審査を活用することで、第三者に特許査定前の情報提供の機会を与えることなく本件分割出願の権利化に成功したといえる。

2) 特願2011-47799／特許第5346969号「防眩性フィルムの製造方法」

〈事例の概要〉

本件では、3件の引用文献による29条2項違反の最初の拒絶理由通知がされ、1回目の面接が実施された後、意見書のみが提出された。その後、2回目の最初の拒絶理由通知で36条6項1号および同項2号違反が指摘され、2回目の面接が実施された後、意見書のみが提出され、その後特許査定された。

1回目、2回目の面接記録ともに具体的内容の記載はなく、今後の対応として、出願人側が意見書等を提出することが記載されるのみであった。

〈考察〉

本件では、1回目、2回目の面接記録ともに具体的内容の記載がないため、その後提出された意見書からの推定により以下考察する。

1回目の面接では、3件の引用文献のいずれにも記載されていない「1灯目の紫外線照射を表面温度10℃以上24℃以下のローラ上で行う」ことの作用効果を説明し、審査官の心証を確認したものと思われる。2回目の面接では、争点となった「1灯目の紫外線照射量の範囲が上限しかなく0（照射なし）を含む表現となっている」点について、「2灯以上の紫外線照射手段に分けて照射する」との明細書の記載から「照射なし」は含まず、当業者の技術常識からみても不適切な表現ではないことを説明し、審査官の心証を確認したものと思われる。

本件では、拒絶理由通知を2度受けたものの、いずれの応答前にも面接審査を活用し、補正なしでの応答について事前に審査官の心証を確認することで、出願当初の明細書等そのまま権利化することに成功したといえる。

3.3 アンケート結果の分析

面接審査の経験者から、面接審査を実施しての感想や実施の詳細、留意すべき事項などの情報を得るために、日本知的財産協会の特許第1委員会に専門委員を派遣している会員企業を対象として、面接審査に関するアンケートを実施した。アンケート調査は2018年2月に実施し、71名（同一企業内に複数名の回答者がいる場合を含む）から回答を得た。

(1) 面接審査の経験回数

面接審査経験者の、面接審査の経験回数は、

1回(41%)、2～5回(40%)、6回以上(19%)であった。

(2) 面接審査のメリット

面接審査の経験者が感じた面接審査のメリットについて、表12に記載の選択肢からの選択式(複数回答可)および自由記述で回答を得た。

多くの面接審査経験者から、審査官の心証を聞くことができる(94%)こと、審査官から補正の示唆を受けることができる(70%)こと、審査官と先行技術・技術常識について共有できる(63%)こと、および実物によって先行技術との違いを審査官に示すことができる(52%)ことを、面接審査のメリットと感じているとの回答が得られた。審査対応にかかる時間、権利化までの期間を短縮することができる(34%)ことをメリットと感じる面接審査経験者も少なくなかったが、一方で、自由記述において、面接のための準備や日程調整に時間がかかるとの意見が複数挙げられた。その他にも、「代理人・事務所費用や、面接審査に行くための出張費用等がかかる」、「審査官の心証を覆すことができないことがわかり、無謀なチャレンジを続けなくても済んだ」といった意見が挙げられた。

表12 面接審査のメリット (有効回答数: 64)

審査官の心証を聞くことができる	94%
審査官から補正の示唆を受けることができる	70%
審査官と先行技術・技術常識について共有できる	63%
実物(嗅覚, 聴覚等に訴えるものも含む)によって先行技術との違いを審査官に示すことができる	52%
審査対応にかかる時間, 権利化までの期間を短縮することができる	34%
審査対応にかかる費用, 権利化までの費用を削減することができる	16%
社内への説明が楽になる	8%

(3) 面接審査後に感じた反省事項

面接審査の経験者が、面接審査後に感じた反省事項について、表13に記載の選択肢からの選択式(複数回答可)および自由記述で回答を得た。

もっと早く面接すればよかった(19%)、発明者を連れて行けばよかった(10%)、説明資料を準備すればよかった(7%)、異なる面接の形式で行えばよかった(7%)、先行技術文献をもっと読み込んでおけばよかった(7%)が、高めの回答率を得た。自由記述においては、「発明者自身が説明することで、発明のすばらしさ、重要性、思いが伝わる」、「審査官が発明者からの説明を望んでいた」といった意見が挙げられており、発明者が面接審査に参加することの重要性が窺える。

表13 面接審査後に感じた反省事項 (有効回答数: 48)

もっと早く面接を行えばよかった	19%
発明者を連れて行けばよかった	10%
説明資料を準備すればよかった	7%
異なる面接の形式で行えばよかった	7%
先行技術文献をもっと読み込んでおけばよかった	7%
補正案を事前に出しておけばよかった	3%

4. まとめ

面接審査に関する調査・検討を行った結果、面接審査の有効な活用方法として、以下の事項を提案する。

(1) 統計分析の結果から

- ・特許査定率の向上策として、面接審査の実施は有効である。また、面接審査の実施に加えて審査官と電話等で連絡を取ることは、さらなる特許査定率の向上に有効である。
- ・特許査定までの日数短縮策として、面接審査の実施は有効である。また、1stOAを受けた

後に面接審査の実施を検討している場合には、1stOAへの応答期間内に面接審査を実施することで、審査期間を短縮できる可能性がある。

- ・OA応答後のOA回数減少策として、面接審査の実施は有効である。

(2) 面接記録の分析結果から

- ・出願公開前に特許査定を得るためには、早期審査請求に加えて面接審査を実施することが有効である。
- ・特許登録率を高めるためには、面接審査に発明者が参加することが有効である。特に、面接審査直前のOAでの拒絶理由の条文が29条1項または36条の場合は、発明者の参加が有効である。
- ・図面や対比表を用いて理解しやすい形で審査官に説明することは、面接審査の効果を高める有効手段である。
- ・面接後に面接時の合意内容のおよりの補正案をファックスし、審査官の同意を得た上で応答することは、面接審査の効果を高める有効手段である。

(3) アンケートの結果から

- ・①審査官の心証を聞きたい、②審査官から補正の示唆を受けたい、③審査官と先行技術・技術常識について共有したい、④実物によって先行技術との違いを審査官に示したい、と

いう場合に、面接審査の実施が有効である。

5. おわりに

特許庁は、「強く・広く・役に立つ特許権」を付与するための施策の一つとして、出張面接やテレビ面接を含む面接審査の利用拡充を進めており、審査官と出願人との間の円滑な意思疎通や審査の効率化を図っている。

今回の研究結果をユーザーに活用頂き、ユーザー各々の出願・権利化戦略に合致した面接審査の有効な活用方法が見出され、その結果、面接審査の利用拡充がさらに進むことになれば幸いである。

面接審査が、面接記録の詳述化などの改善を進めつつ、今後ますます有効活用され、その結果として、特許審査に対するユーザー満足度の向上、さらには特許庁が目指す「世界最速・最高品質」の審査の実現に繋がることを願ってやまない。

注 記

- 1) 特許庁「面接ガイドライン【特許審査編】(平成30年4月2日改訂版)」
https://www.jpo.go.jp/shiryoku/kijun/kijun2/pdf/mensetu_guide/tokkyo.pdf (URL参照:2018年4月25日)
- 2) 特許庁「面接(出張面接・テレビ面接)について」
https://www.jpo.go.jp/torikumi/t_torikumi/junkai.htm (URL参照:2018年4月25日)
- 3) 特許行政年次報告書2015~2017年版

表14 面接記録および審査経過による分類（早期審査有無・複数回面接・調査対象全体）

	早期審査有無		複数回面接				調査対象全体 (延べ合計)	
	早期審査あり	早期審査なし	1回目	2回目	3回目	4回目		
母数	90件	88件	59件	59件	7件	1件	304件	
面接時に出願未公開	67.8%	14.8%	39.0%	35.6%	14.3%	0%	39.1%	
他案件と同時に面接	23.3%	11.4%	18.6%	10.2%	0%	0%	15.8%	
面接参加人数	平均	2.78人	2.96人	3.25人	2.81人	1.43人	1人	2.89人
	1名	16.7%	10.2%	15.3%	25.4%	57.1%	100%	17.4%
	2名	24.4%	31.8%	13.6%	18.6%	42.9%	0%	23.7%
	3名	34.4%	27.3%	13.6%	20.3%	0%	0%	24.7%
	4名	15.6%	19.3%	45.8%	20.3%	0%	0%	23.0%
5名～	8.9%	11.4%	11.9%	15.3%	0%	0%	11.2%	
発明者が面接に参加	55.6%	47.7%	54.2%	37.3%	28.6%	0%	48.7%	
面接時間	平均（記載なし除く）	55分	49分	64分	45分	50分	50分	53分
	30分未満	10.0%	14.8%	11.9%	18.6%	0%	0%	13.2%
	30分以上60分未満	33.3%	42.0%	25.4%	37.3%	42.9%	100%	35.5%
	60分以上90分未満	33.3%	20.5%	25.4%	32.2%	57.1%	0%	28.3%
	90分以上120分未満	7.8%	4.5%	10.2%	0%	0%	0%	5.6%
120分以上	2.2%	4.5%	13.6%	0%	0%	0%	4.6%	
記載なし	13.3%	13.6%	13.6%	11.9%	0%	0%	12.8%	
審査官から面接要請	2.2%	15.9%	6.8%	6.8%	0%	0%	7.9%	
案件の審査状況	審査着手前	12.2%	8.0%	18.6%	3.4%	0%	0%	10.2%
	最初の拒絶理由通知中	80.0%	64.8%	71.2%	55.9%	28.6%	0%	67.8%
	最後の拒絶理由通知中	3.3%	5.7%	3.4%	15.3%	57.1%	0%	7.6%
	最初の拒絶理由通知に対する手続補正書等提出後	3.3%	6.8%	1.7%	5.1%	0%	0%	4.3%
	拒絶査定後、拒絶査定不服審判請求前	1.1%	9.1%	1.7%	11.9%	14.3%	100%	6.3%
	拒絶査定不服審判請求後、前置審査前	0%	3.4%	0%	0%	0%	0%	1.0%
	前置審査中	0%	1.1%	0%	3.4%	0%	0%	1.0%
その他	0%	1.1%	3.4%	5.1%	0%	0%	2.0%	
面接直前OAでの拒絶理由の条文（「審査着手前」を除く）	17条の2第3項	1.3%	1.2%	2.1%	10.5%	28.6%	0%	3.8%
	29条柱書	2.5%	1.2%	2.1%	0%	0%	0%	1.5%
	29条1項	16.5%	12.3%	22.9%	17.5%	0.0%	0%	16.3%
	29条2項	84.8%	88.9%	87.5%	84.2%	71.4%	100%	86.1%
	29条の2	5.1%	4.9%	2.1%	3.5%	0%	0%	4.0%
	36条4項1号	7.6%	6.2%	16.7%	14.0%	28.6%	0%	10.7%
	36条6項1号	13.9%	11.1%	25.0%	14.0%	28.6%	0%	15.6%
	36条6項2号	29.1%	18.5%	35.4%	28.1%	57.1%	100%	27.9%
	37条	2.5%	6.2%	4.2%	3.5%	0%	0%	4.0%
	39条	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	29条2項&36条	24.1%	18.5%	39.6%	28.1%	42.9%	100%	26.9%
29条2項（36条なし）	60.8%	70.4%	47.9%	56.1%	28.6%	0%	59.2%	
36条（29条2項なし）	12.7%	8.6%	12.5%	10.5%	28.6%	0%	11.4%	
面接前後で補正なし	5.6%	9.1%	15.3%	6.8%	0%	0%	8.6%	
面接の目的	a. 本願の技術説明	71.1%	75.0%	84.7%	52.5%	28.6%	0%	70.1%
	b. 本願と先行技術との対比説明	46.7%	56.8%	64.4%	52.5%	57.1%	0%	54.3%
	c. 手続補正書等の説明	8.9%	9.1%	5.1%	6.8%	0%	0%	7.6%
	d. 補正案等の説明	43.3%	45.5%	37.3%	54.2%	71.4%	100%	45.7%
	e. 審査官の通知に等に対する出願人側からの問い合わせ	1.1%	1.1%	1.7%	3.4%	14.3%	0%	2.0%
	f. その他	3.3%	1.1%	3.4%	5.1%	0%	0%	3.0%
添付資料	補正案	44.4%	45.5%	40.7%	42.4%	57.1%	100%	44.1%
	技術資料	5.6%	6.8%	8.5%	8.5%	0%	0%	6.9%
	実験データ	4.4%	1.1%	1.7%	1.7%	0%	0%	2.3%
	その他（意見書案など）	7.8%	12.5%	5.1%	10.2%	14.3%	0%	9.2%
	添付資料なし・委任状/面接申込書のみ	51.1%	54.5%	55.9%	50.8%	42.9%	0%	52.6%
面接後の片側の対応等	最初の拒絶理由通知	14.4%	14.8%	57.6%	11.9%	0%	0%	22.0%
	最後の拒絶理由通知	11.1%	12.5%	23.7%	6.8%	0%	0%	12.8%
	拒絶査定	4.4%	6.8%	6.8%	8.5%	0%	0%	6.3%
	特許査定	66.7%	62.5%	6.8%	66.1%	71.4%	0%	53.6%
	却下理由通知	2.2%	0%	0%	0%	0%	0%	0.7%
その他	1.1%	3.4%	5.1%	6.8%	28.6%	100%	4.6%	

（原稿受領日 2018年5月25日）