

# 第 231 回入札監理小委員会 議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第 231 回入札監理小委員会  
議事次第

日 時：平成 24 年 9 月 28 日（金）17：12～18：27  
場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1. 実施要項（案）の審議

- 画像分析官の教育訓練（初級・中級）の委嘱（内閣官房）
- 商標審査前サーチレポート作成業務（商標の文字部に関する識別力等調査、図形商標の先行絞り込み調査、不明確な指定商品・役務に係る調査）（特許庁）

2. その他

<出席者>

（委員）

稲生主査、古笛専門委員

（内閣官房）

内閣情報調査室内閣衛星情報センター分析部

管理課 上床課長、金子分析運用管理班長

会計課 小松契約出納班長

（特許庁）

審査業務部商標課 林課長、岩崎課長補佐、齋藤課長補佐

総務部総務課 室井企画調査官

総務部会計課 山口契約第一係長

（事務局）

後藤参事官、古矢参事官、廣瀬企画官

○稲生主査 ただいまから、「第231回入札監理小委員会」を開催いたします。

本日は、①内閣官房の「画像分析官の教育訓練（初級・中級）の委嘱」及び②特許庁の「商標審査前サーチレポート作成業務」における「商標の文字部に関する識別力等調査」「図形商標の先行絞り込み調査」「不明確な指定商品・役務に係る調査」のそれぞれの実施要項案（案）についての審議を行います。

初めに、内閣官房の「画像分析官の教育訓練（初級・中級）の委嘱」の実施要項（案）につきましての審議を行います。

本日は、内閣官房内閣情報調査室内閣衛星情報センター分析部の上床管理課長に御出席いただいておりますので、実施要項（案）の内容等について御説明をお願いしたいと思います。15分程度でお願いします。

○上床課長 分析部管理課の上床でございます。詳細な内容とサービスの質に関する事項について、まず詳細な内容については教育の概要でございます。

センターの職員に対しまして、我が国の安全保障と危機管理の情報分野において、衛星画像の解析あるいは判読分析に必要な知識や技能を教育することになります。

例えば、今年4月の北朝鮮の弾道ミサイルの発射事案がございましたけれども、その兆候の把握や、昨年3.11の東日本大震災時の被災状況の把握などに必要な知識、技能を将来的に身につけてもらうということになります。それに備えて、初級教育ではその基礎科目について広く浅く、また中級教育では応用科目について狭く深く教育することになります。

教育の対象者は、センターに他の省庁から数年間を標準に出向あるいは併任される公務員になります。ほとんどが、画像分析の世界は初めての新人であります。したがって、初級教育が必要になります。その後、1年から1年半の実務経験を積んで中級教育を受講させます。

初級教育は春の人事異動と夏の人事異動に合わせて年2回実施、中級教育は人事異動時期には関係なく、選抜制で年1回、冬に実施します。中級教育までの約2年弱は、いわば見習い期間でございまして、それ以降、戦力として活躍してもらうことになります。

初級教育です。目的は、画像判読に必要な基礎的な能力の習得になります。具体的には、静態情報ですね。静的な状態の情報に関する基礎知識と判読技能の習得であり、例えば原子力発電所の基本的な機能はどうなっているか、施設はどうなっているかをまず理解し、外から、つまり衛星画像から何が見えるか。衛星の軌道が違えば、どういう見え方になるのか。分析用のシステムのツールがございまして、そのツールを使用しまして計測などの判読技能を習得するということになります。

これを、指導に基づいて実施できる能力を付与することを目標の第一にしておきまして、それに必要な画像情報の特性、例えば光学画像とレーダー画像の特性による見え方の違いや、画像情報が例えばオールソース、画像情報はシングルソースでございましてけれども、ほかのソースですね。すべてのオールソース分析との関係で画像情報がどういう位置づけで活用されるのかの理解や、安全保障及び危機管理の観点から情報関心に対して意味のあ

る施設等の変化ですね。

例えば、かの国におきまして核開発疑惑施設として注目されている新しい原子力施設の基礎工事段階からウオッチをしまして、本当にそれが平和的な原子力施設として建設しているのかどうか。これを見極める必要性を理解させるための基礎知識を習得させます。

2ページをめくっていただきまして、以下、今、申し上げた教育の概要の方針で、対象者は新人で、その数は毎年最大20名程度でございます。これは春、夏の人事交流を背景として、年2回の各回10名程度になります。

具体的な教育内容は、基礎知識としてリモートセンシング技術、つまり地球の状況について大気を含めて物理的に観測する技術の基礎から始まります。このリモートセンシング技術は、主には災害監視に必要な知識でございます。また、各国の偵察にも活用されております商用衛星や、それに搭載されるセンサーの基礎、それから地図判読基礎、それから画像解析ツールの用法のほか、軍事概論になります。

次に3ページでございますが、判読基礎でございます。科目に示すとおり、軍事関係の装備とその開発や運用を支える施設、あるいはアクセス及び軍事力を含む国力を支える主用なインフラなど、安全保障に特化した内容について、当センターのツールを使用して判読の基礎的な技能を習得します。

初級教育の評価でございます。教育成果を見るために評価します。評価結果は、対象者と実務の指導者に示されます。その目的は、事後の実務見習い期間におきまして、指導者が対象者の得手不得手を認識の上で分析指導、あるいは配置をするのが効果的であるということでございます。また、対象者自身が不得手について努力目標を明確に持つことで伸展に期待がされるところということがあります。

次に、4ページになります。アンケート調査は、対象者から見て教育のやり方について内容の難しさや時間の取り方、教材等について調査をし、その結果を次の教育に反映する目的で実施するものでございます。

中級教育でございます。目的は、画像判読に必要な応用的な能力の習得になります。対象者は、実務見習い期間において特定の分野で指導を受けながら実務についていますが、基本は静態情報の分析を実施しております。

一方、中級教育では動態情報について分析することになり、その意味で発展的な知識の習得が必要になります。例えば、ミサイルの発射に至るまでどういう過程を踏んでいるのかという標準的なパターンと、それぞれの国の特有パターンを理解して、それを画像で捉えるにはどういうところをどういうタイミングで捉えたらいいのか。発射の手続きのようなものを作成できる知識を習得することになります。

それは、指導に基づく画像情報の基礎的分析能力を習得することにつながります。つまり、解析や判読が事実関係を特定するのに対して、分析はその事実関係の意味するところですね。これを特定することになります。

例えば、先ほどから例を挙げておりますミサイル発射兆候に関して判読した事実関係は

訓練発射につながるものなのか、本当に実発射につながるのか。そういった画像情報からどこまで言えるのか。言い過ぎてはいないかを含めて、他の関連情報を必要としているかを含めて高度な評価能力が将来的には求められてきます。それに備えた基礎的な分析能力を付与します。

その方向性は、他情報との関連において画像情報の収集分析の範囲を増やす自主的な情報収集活動ということになります。その基礎的な能力を付与することになります。

以下、見習い中の初級画像分析官を対象にして年1回、18名程度になります。これは、年20名程度の初級分析官が選抜しているためでございます。

科目は大きく3つに区分してありまして、対象者は自分の専門分野を中心に選択、受講することになります。教育訓練科目について、初級教育に比べて中級教育では弾道ミサイルやロケット施設、武器生産施設、偽装・隠蔽・欺瞞などが新しく入ってまいります。

評価やアンケート調査の趣旨は、初級教育に同じでございます。

初級・中級の共通事項です。教育体制について、総括責任者をヘッドにして企画、講師、講師が外国人の場合は通訳の体制が必要です。

失礼しました。今は、6ページです。実施場所は当センターでございまして、電磁記録媒体等の持込みに関しては保全上、制約があります。

教育機材につきましても、教育に必要な機材は設置してございます。そのまま使用できます。教材に関して使用画像は商用画像になりますが、特にXバンドのレーダー画像を必要とします。

情報保全に関して、本実施要領は機密性1情報として管理されます。また、受講者などの情報について保全体制の確保も必要になります。特に、受講者名簿は機密性のある情報として位置づけております。

(2)項は、「確保されるべき対象公共サービスの質」についてでございます。8ページです。受講者の立場からと講師の立場から、それぞれアンケート調査と知識技能評価について水準を設けて質を判断いたします。水準につきましても、過去の実績から判断して設けております。水準を達成しなかったときは協議し、改善できるようにしております。

(3)項、モニタリングの方法について評価及びアンケート調査を前述の方法で実施いたします。

9ページでございます。(4)項の「委嘱費の支払方法」について、3か年にわたる契約ですので年度ごとに部分払いを行います。

2. の実施期間ですが、長期契約による新規参入を促すために、平成25年4月1日～平成28年3月11日までとしております。

「3. 入札参加資格に関する事項」ですが、次の10ページをお開きください。(5)項で、競争参加資格を「A～C」までとしています。本事業ですとAが基準で、従来はAまたはBとしていました。今回は、参加資格の幅を広げて「A～C」までとしております。

4. でございます。(1)項に、入札のスケジュールを記載しております。

(2) 項で、具体的な入札実施の手続きになります。これが13ページまで記載しておりますが、特に本事業は総合評価方式で行う予定ですので、11ページの下の方の⑤の「企画提案書」について以降、記載しております。

13ページの下の方の5. では、総合評価につきまして記載しております。

次のページをお願いします。14ページです。総合評価は、加算方式で行います。総合評価基準、特定配分は別紙1として22ページ～24ページに記載しておりますが、説明は割愛させていただきます。

15ページに戻っていただきまして、6. の従来の実施状況に関する情報の開示につきましては、別紙5として28ページ～31ページに記載しております。

28ページを開いていただきたいと思います。「従来の実施に要した経費」を記載しております。外部委託により実施しておりますので、委託費にしか経費計上はございません。

次の29ページに業務の繁忙状況を記載しておりますが、本事業はセンター職員向けの教育訓練のため、人数変動は人事異動に影響されます。また、従来実施に要した施設及び設備でございますが、使用できるとしたセンターの部屋、設備につきましては無償で使用するすることができます。

次の30ページでございます。「従来の実施における目的の達成の程度」を記載しております。

また15ページに戻っていただきまして、7. の民間事業者に使用させることができる国有財産について従来と同様、先ほど申し上げたように同様に無償で使用するすることができます。

16ページ以降は報告事項、秘密の保持、契約解除、損害賠償等、必要事項を記載しております。

以上、雑駁な説明で恐縮ですが、説明をさせていただきました。御審議のほど、よろしくお願いいたします。

○稲生主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました実施要項(案)につきまして、御質問、御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

○古笛専門委員 では、まず私のほうからお伺いさせていただきます。

この画像分析官に対する教育訓練を実施するというところで、単なる教育訓練で、そして外部講師を呼んできてということであればいいんですけれども、画像分析官に対する教育訓練となるとかなり専門的なことで、専門性が要求されるのではないかというふうに素人ながら感じてしまうのですけれども、その辺りはいかがなんでしょうか。

○上床課長 部内でも教育をしております、当然御指摘のとおり、外部委託だけでは足りないところについては部内で、特に分析のところですね。

意義分析と言うのでしょうか、それがどういう意味があるのかということについては特に部内教育でやらないといけない部分がありますし、保全上の話もございまして、どちら

かと言うと部外は判読を中心として事実関係を技術的にどういうところを見てやったら欲しい情報が得られるかという知識と技能なんですけれども、一方でそれを意味するところとなると部内で教育せざるを得ないというところで、組み合わせて教育をしているところでございます。

○稲生主査 その辺りについては仕様書とかで、要するに判読と言っても、この部分は研修でやっていただきたい。そして、この部分から先については内閣官房さんのほうで担当するからと、これは明確になっているという理解でよろしいでしょうか。

○上床課長 そうですね。

○稲生主査 わかりました。

○古笛専門委員 あとは、確保されるべき質ということで、かなり実施内容の分量ですとか、教育訓練の内容ですとか、それから受講者の知識・判読能力というものである程度75%以上ですとか80%と、かなり高いところに目標を持っていただいている、それ自身は高い質を求めるところでいいんですけれども、30ページで従来のアンケート項目を見させていただくと結構ぎりぎりのところではないかということで、少しハードルが高過ぎないかなという懸念はあるんですけれども、それは大丈夫なのでしょうか。

○上床課長 結論から申し上げますと、大丈夫です。

中にはどうしても適性的にやはり画像を判読する上でなじまない職員の方もおられて、そういう人は特別に補講するか、あるいはもう適性上ついていけないということであれば人事施策をもって、極端な言い方、親元のほうに帰っていただくというようなことも視野に入れながら、しばらく様子を見ていくという方策でフォローしています。

○稲生主査 これはこれまでも、要は試験の上位80%の人が知識において、必要な知識の判読能力が65%以上とか、こういう運用を結構ずっとしてきたということでいいわけですね。

○上床課長 そうですね。標準的に実績を見て、大体9割以上の方々がそういうパーセンテージできておりますので、そこはぜひ目指したいというところでございます。

○稲生主査 それから、本件の場合、お話がいろいろありましたけれども、某国への対応とか、今回は珍しく要項案には機密性と書いてございまして、そこら辺の機密性の確保という観点でこの要項案の中の配慮で足りているのかというのは、なかなか我々は素人なものですからよくわからないんです。

例えば、先ほどの説明のところでは、携帯電話を一定の場所に入るときにはお出しいただく。今で言うとスマートフォンになるかもしれませんが、こういった配慮をすることで、大体そこら辺の機密の確保は担保されるという理解でよろしいでしょうか。

○上床課長 結構でございます。

○稲生主査 わかりました。これは、建物自体もそういうボディチェックを受けるような。

○上床課長 そうですね、全体が保全区間になっておりますので、中で電子機器を使った場合に、それが外に漏れないようにシールドがかかっております。

だから、そういった電磁的なデータ、情報が外に漏れない。それから、中に携帯電話とか、記憶するような装置がある電子機器ですね。これに話の内容が入ってしまってそれを持ち出してしまわれると困りますので、それは事前に区画の外にロッカーがございましてそこにに入れていただいて、中には空っぽで来ていただくということです。

○稲生主査 それから、今回は要項案の10ページのところで等級を、言ってみればCを追加して拡大いただいて参入の機会を増やすということでは望ましいと思う反面、逆に言うと、Cを入れたからと言ってとんでもない会社が入ってくるということはないと思うんですけども、ただ、そこら辺は懸念される点も出てくるのかなという気もするんですが、Cを入れることで想定される社数が何社ぐらい入ってきそうとか、あるいは今までいろいろ外部にあたりをして応募してくれそうとか、そこら辺の努力をされていると思うんですけども、大体今回はそういう意味ではここにCを入れることによって何社ぐらいが参入可能性があるというふうに考えておられるのでしょうか。

○上床課長 3社ぐらい考えております。

○稲生主査 その3社というのは、過去の例えば説明会等にも参加されて、ただ、応札まではしなかったという会社なのか。あるいは、そうではなくて本当に新規で入ってこられる。今までも応募した経験もないというような会社さんなんですか。

○小松契約出納班長 かつて仕様書を受領した会社もございまして、他の案件で当センターのほうと取引のある会社さんといった形で複数社、そういった会社さんに声がけができるという形になります。

○稲生主査 それから、今回3社入ってくれば競争性が働くので問題ないというか、3社が多いかどうかの議論はあるかもしれませんが、複数になるという意味では望ましいのかなと思うのですけれども、逆にもっと増えないのか。つまり、もうちょっと業務を切り分けるとか、そういうこともあり得るのか。

あるいは、あくまでも今回はまとめて一つのセットとして考えているということなのか。そこら辺はどうなんですか。参考までに伺います。

○上床課長 基本的には、セットで考えております。

どういうことかと言うと、初級教育、見習いの実務、中級と、これは一つのセットの中で、それぞれ初級で評価し、実務を通じてどこまで育ってきたかを踏まえて中級教育をやるわけですけれども、これは評価という意味でセットで考えていかないと、会社が違っていると評価がそれぞれ違うことになり、もう中級の教育効果ががんと下がってしまうということです。これは基本的にセットで考えていきたいということです。

○稲生主査 これまた素人のあれなんですけれども、たしか初級のところの訓練内容、2ページの「h」というところに「教育訓練内容」とございまして、リモートセンシングについては恐らく複数の会社で対応できるというふうに聞いてございましたけれども、下のほうにまいりますと「軍事概論」とかありまして、ここら辺は対応可能な会社さんというのは相当限られるように思うのですが、その3社ということでもよろしいわけでしょうか。



○上床課長　そうですね。大体、安全保障がわかっておられる方というのは、国内では防衛省出身のOBの方々がそういう会社に入られて強化の体制を敷いていただくというパターンと、それでも足りないところについては国外のそういった軍事関係者を雇っていただいている会社辺りまで広げて、うちのニーズに応えるような体制でもって持ってこられるというパターンが多いです。

○稲生主査　いずれにしてもそういう専門家、あるいはそういう軍事関係の仕事をされていたOBの方が入っている会社は、一応複数ありそうだといいわけですね。中級になると「偽装・隠蔽・欺瞞」とか、これは普通の会社では無理だろうなという感じがするものですから、可能性はある。複数応募してくる可能性はあるという理解でおります。

それから、そういう意味で非常に専門的なことを教えるということで引継ぎの関係ですけども、今回は場所を借りることができたりとか、教育に必要な機材についても一応レンタルというか、無償で御提供されるという点ではいいのですが、業務内容について、本当に円滑にこれだけの専門的な業務を翌年度からできるのかという心配があります。

その引継ぎの期間で、例えばこういったような教育訓練の内容なんだよとか、過去にしたとか、そこら辺を教えていただくというのか、こういうような機会があるのでしょうか。あるいは、説明会でこういう内容を教えてほしいということだけを開示して、あとは自分たちで考えてということになるのか。そこら辺を教えていただきたいんですが。

○上床課長　3社と先ほど申し上げましたけれども、各会社はほかのところというか、ほかの国、外国人の話在先ほどしましたが、その辺りは教育実績を持っておりまして、当然教育のやり方というのは共通にしておりますので、そこでうちがまた特別に何かプラスでということではなくて、大体標準的なパターンを持っておりますので、特段要らないということですよ。

○稲生主査　わかりました。せっかくですから、競争が働けばいいと思って質問させていただきま

それから、そういう意味で情報開示のところですから、28から29ページにかけてでございますが、28ページには「従来の実施に要した経費」が委託費として定額で1億1,000万円程度の金額が3年間上がってございます。

一方で、応札するほうからすると、29ページの「従来の実施に要した人員」ここはゼロ、ゼロということはもちろんわかるんですけども、今お受けになっておられる業者の方がどういう体制でやっておられるのかという情報が研修のときに恐らくあると、金額を積み上げるときに容易になるんじゃないかというふうにとちょっと素人は考えてしまうんですが、例えば注記していただいて、参考で例えば23年度の教育する側の民間さんのほうの内訳の人数を出していただく。講師何人とか、事務要員何人とか、非常勤とか、何かそこら辺を補足情報で出していただくというのは難しいでしょうか。

○金子分析運用管理班長　お答えいたします。

そこにつきましては、従来の実施を受けていただいた法人から、自分たちのノウハウに

属するものであるので開示できないという回答をいただいております。

○稲生主査 そうすると、与えられる情報は結局この金額の部分で逆算して何名かということ応募するほうで判断せざるを得ないということでしょうか。

○金子分析運用管理班長 さようでございます。

あとは、実際に実施要項にございます日数でありますとか、あるいは実施のときには2名以上いてくださいとか、そういったところからはじいていただくことになるかと思いません。

○稲生主査 可能かどうか、ちょっとそれが心配ではあるんです。すみませんけれども、後でまた事務局と調整になるかもしれませんが、御事情は一応了解をしました。

ただ、研修の体制の人数が守秘義務の範囲なのかどうかというのは、今まで結構、割とそういう業務の体制については開示していただいているケースもあるので、今回は機密性が非常に高いというか、ちょっと微妙なところではあるものですから、またこちらでも検討させていただきますけれども、場合によっては開示いただくお願いをさらにさせていただくかもしれませんので、お含みおきいただければと思います。

このほかにいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、時間となりましたので「画像分析官の教育訓練（初級・中級）の委嘱」の実施要項（案）についての審議はこれまでとさせていただきます。

事務局さんから、何か確認すべき事項はございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、本実施要項（案）につきましては、次回の審議で議了する方向で調整を進めさせていただきたいと思っておりますので、内閣官房におかれましては本日の審議や今後実施していただく予定の実施要項（案）に対する意見募集の結果を踏まえて、引き続き検討いただきますようお願いいたします。

また、委員の先生方におかれましては、本日質問できなかった事項や確認したい事項がございましたら、事務局にお寄せください。事務局において整理をしていただいた上で、各委員にその結果を送付させていただきます。

本日はどうもありがとうございました。

（内閣官房退室・特許庁入室）

○稲生主査 ちょっと時間が遅れまして失礼いたしました。お待たせいたしました。

続きまして、特許庁の「商標審査前サーチレポート作成業務」における「商標の文字部に関する識別力等調査」「図形商標の先行絞り込み調査」及び「不明確な指定商品・役務に係る調査」のそれぞれの実施要項（案）につきまして審議を行います。

本日は、特許庁審査業務部の林商標課長様に御出席いただいておりますので、それぞれの実施要項（案）の内容等につきまして御説明をお願いしたいと思います。

説明は、合わせて30分程度でお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○林課長 どうもきょうはありがとうございます。よろしく願いいたします。

きょうは、説明に当たり、商標の審査に関するということもありまして、まず最初

に商標とはとか、商標の審査というのはどういうことを簡単に説明をさせていただいた上で、各事業について御説明申し上げたいと思います。

まず、資料B-5に「商標とは」と書かせていただいていますけれども、要は商標とは「事業者が、自己の商品・サービスと他人の商品・サービスを区別するために使用する“目印”」だということで、下に書いてある絵のように、例えば同じスナック菓子でも、○○とか、△△とか、そういう商標があるからどこの商品かがわかる。そういうものとして商標というのは成り立っているということでございます。

1枚めくっていただくと、商標出願はどのような形でしていただくのかということが載っていますが、一番大きい点は、まず出願していただく商標、使う商標を書いていただくということと、もう一点はその商標をどういう商品・サービスに使うんですかということ、使用する商品とかサービスを、ニース協定という分類が実はございまして、その分類に従ってどういう商品かというようなことを書いていただく。したがって、そのマークとこの商品・サービス、両方で初めて商標権というのはセットになって登録されていくというような状況になっております。

もう1枚めくっていただきますと、「出願から登録までの流れ」というふうに載せさせていただいておりますけれども、この3点の事業について言いますと、方式審査の後に実体審査というのが書かれておりますが、この実体審査、審査官が実際に登録をしていいかどうかを判断する業務でございまして、この実体審査において事前にいろいろと調査、その他、審査官の審査に必要な予備的な調査を行うのがこの3点の事業であるということでございます。したがって、この事業の結果が後々の審査や何かの判断に大きく影響が出てくるという状況がございまして。

もう1枚めくっていただきますと、実際にそれではどういうものが登録になるか、ならないか。商標法でいろいろと登録の条件というものが決められておりますので、大どころだけ簡単に書かせていただきました。

まず、先ほど商標は目印ですというふうに申し上げたとおり、自分の商品・サービスと他人の商品・サービスを区別する、識別する機能がなくてはいけないということになりますものから、誰もが使うような商品・役務の普通名称、例えば右側の絵のほうに指定商品が「果実」というふうに書かれていたときに、商標が「APPLE」という文字だとしたら、まさしくリンゴの普通名称じゃないかということで、こういうものは登録ができない。

さらには、慣用されている商標とか、あとは商品の産地とか販売地とかということで、下に書いてございましており、例えば商標が「北海道」という文字だとすると、指定商品が「野菜」の場合は、北海道で採れた野菜でしょうということで、産地表示だということでやはり登録できないということになります。

ところが、右下の絵のところのように指定商品が「コンピュータ」で「APPLE」というふうになりますと、決して商品の普通名称であるわけではないですし、かえってコンピュータ分野で言うとAPPLEなどというのは著名商標だということで、登録にこういうものはなっ

ていくということで、あくまでも商品とマークがセットでいろいろ審査をしているという状況でございます。

もう1枚、(4)というふうになっていますが、ほかにどういうことを審査しているかと言うと「公益に反する商標」はだめということで、菊花紋章・国旗とか、いろいろありますし、あとは国とか地方公共団体の著名な商標、これには名称みたいなものも含まれますけれども、そういうものもだめというような話です。

あとは、その下に品質の誤認を生じるおそれがある商標というふうに書いていますが、商標中に例えば「〇〇ブランデー」と書いてあって実際指定商品が「ビール」だという場合、ブランデーだと思って買って買ったら、実はビールでしたというようなことがあってはいけないということで、こういうものを審査している。

さらにその右側のほうにいくと、「他人の登録商標と紛らわしい商標」となっていますが、要は他人が先に出願をして登録を取っている商標と似たようなものについてはやはり登録ができないということです。特許庁の審査ではどういうふうなものが類似かということ、いわゆる呼び方とか、外観的なものとか、意味合いとか、そういうものをいろいろと参考にしながら、マークが似ているか、似ていないかというのを判断するというところになっていくところがございます。

さらにはもう一つ、「商品又は役務の内容が不明確である商標」もだめですということになっています。これは、先ほど指定商品のところにいろいろ商品名を書きいただきますというふうに申しあげましたけれども、それがちゃんと書いていないような場合、その記載だけではどういう商品かよく理解できないというような場合がございます。

そういうケースですと、他人の商標との関係というのも、先ほど申しあげたとおり指定商品とマークの両方で見ると、どういう商品かわからないと審査が始められないというところがあるので、こういうところについても3つの事業のうち1つは、これらの対策としての事業であるというようなわけがございます。

ちょっと駆け足ではありますが、商標の審査とはということで説明させていただきました後に、3本の事業はどのような事業かということの説明させていただきたいと思っております。

まず、資料B-6の「商標の文字部に関する識別力等調査」ということでございますけれども、これは出願された商標について、商標を構成する文字からそれぞれどういう意味があるのかを調べるというのが基本になっております。

その資料の3ページぐらいに進んでいただきますと、同じ商標でもいろいろな文字が結合された状態が出てくるものがいっぱいございます。場合によっては図形や何かとも一緒になっているということで、その商標全体の意味とか、一つ一つの意味等が非常にその商標の審査においては重要な意味を持つてくるということで、どういう文字について審査上必要になるかを選定しながら、その意味などの調査していただくというのがこの事業でございます。

したがって、1 ページ目に戻りますけれども、調査対象とする文字はまずどういう種類かというのを、いろいろ構成文字を特定しながら、文字が有する意味合いについて庁が対応するような資料、あとは一般的な辞書とか、専門辞書であるとか、そういうものを利用して識別力があるかどうかとか、そういうものを判断する上での証拠になるようなものを調査するというのがこの事業になってございます。したがって、その審査における識別性の判断の効率化に非常に寄与する事業だということでございます。

ちなみに、このようなサーチレポートを入れた結果、平成8年当時はいわゆる審査の順番待ち期間というか、先ほど手続のフローをお出ししましたが、最初に例えば審査官が拒絶理由通知とか、査定を行うまでの期間、当時は出願から22か月もかかっていたんです。それが最近、昨年度においては5か月程度にまで縮まって参りました。非常にそういう意味では効果を上げているというような状況でございます。

当然、審査にとってなくては困る事業ではあるわけですが、一方で市場化テストに向けて今までどのような取り組みをしてきたかというような話になるわけですが、今までも例えば入札の公告期間を長く取ったりとか、新規の参入を促すため資格を緩和するとか、説明会などでは成果物の見本や何かを提示しながらわかりやすくするとか、いろいろ工夫をしてきた状況でございます。

さらに、今回は初めて、複数年の契約になり、今その事業を落札しているところから情報開示をして、実際にその業者の方がどうしているかということを知りやすくするとか、さらには提案書の提出期間とか、事業の準備期間を長くしたりとか、そういう点についても取り組みを続けているというような状況になってございます。

まず、これが1点目の識別性に関する調査事業でございます。

続いて、図形商標の先行絞り込みのサーチでございます。これについては、先ほど「商標の審査とは」の資料の5 ページ目の右側の一番上の「他人の登録商標と紛らわしい商標」を見つけるための事業ということになります。

1枚、事業の資料をめくっていただくと「図形商標検索システム」というふうになって丸が書いてあるかと思いますが、特許庁ではその図形のサーチをするためにどういう図形かによって図形分類を実は付けています。

もう1枚めくっていただくと、「ウィーン分類」と書いてあるものがあるかと思いますが、どういう図形分類について言うと、国際的に一般的に使われている分類がございまして、それを俗にウィーン分類と言っているのですが、それに従ってどういう図形かというのをある意味、検索のキーに使うために分類を付けているわけでございます。

この分類を使って、さらに、先ほど指定商品、指定役務というのがありましたけれども、これもどういう商品・サービスが似ているかというのを、実は基準上グルーピングをして示しているものがございまして、それをやはりコード化をして、この図形分類と商品の類似群コードと言われるものを使って、実際に図形の検索の絞り込みをしていただくというような形の事業になっています。

したがって、この点について言うと、まず図形分類などがどういう構成になっているのかというのを御承知いただいている方でないとなかなかできない事業ということがございます。

もう一つは、先ほど指定商品の類似基準みたいなものがありますと申しあげましたけれども、特許庁の審査ではどういうものが類似として扱われる可能性があるのか、ある程度予見していただかなければいけませんので、そういう意味でもその審査基準とか、そういうものについて熟知をしていただいているような方をお願いせざるを得ない事業でございます。そういうような方々をお願いをして類似する先行商標、先に出願された商標のサーチをしていただいて絞り込みを行っていただいているという状況でございます。

この点についても、今回市場化テストへの取り組みということで先ほどもちょっと申し上げましたけれども、複数年契約の実現とか、情報開示の話であるとか、入札の公告期間、提案書の提出期間、応札後の事業の準備期間等については期間を拡大するような形にしたり、新規参入を促すということで資格要件の緩和であるとかをさせていただいているという状況でございます。これが、図形の先行絞り込み調査に関する事業の概要ということかと思えます。

もう一点、「不明確な指定商品・役務に係る調査」というものが残っておりますが、この点について言うと、先ほどもちょっと触れましたけれども、商標の審査の資料の右の一番下のところに書いてある審査に寄与するための事業ということで、どういう商品かがわからないとサーチをするにしてもサーチの範囲がわかりませんし、識別性を調べるにしても指定商品との関係で当然審査をしますので、それをはっきりさせていかなければいけないので、そういうものを明確にしていくための資料をここで調査をしていただいている。

基本的には、庁から発注するデータの中から不明確な商品・役務の特定というのを行っていただいて、どんな商品・役務であるのか、どの程度の商品・役務を包含しているのか、商品の言っている広さや内容について専門書であるとか、庁から貸与するデータであるとか、そういうものを使って調査をしていただいて、審査官が実際に審査の場で指定商品・役務の確定というか、どういう商品かを確定させる上での判断を効率化させるためにサーチレポート、報告書をまとめていただいているというような状況でございます。

したがって、これについても例えばサーチをするのにどの程度わかっているのかとか、先ほど言った分類に従っていると言うためにはどの程度わかっているのかとか、そういうことをある程度想定しながらレポートをつくっていただくということが必要になりますので、そういう意味では商標法とか、類似商品・役務審査基準とか、そういう基準の関係などについてもある程度、知識のある方をお願いをしているというような状況でございます。

これについては、やはり同じく市場化テストへの取り組みということで3年契約、複数年契約の実現であるとか、情報の開示というような取り組みもしております。さらには提出期間、起案書や事業の準備期間なども長く取ると言った新規のこともしておりますし、

従来より公告期間などは長く取るような努力もしてまいりましたし、競争参加の資格についても従来から緩和をしたりというような努力もしてきたところでございます。

そういう意味では、この3点の事業は非常に審査への影響が高いというようなこともあって、ある意味、質が非常に問われるところであるんですが、その上で競争原理を働かせることも重要だということで、先ほど言ったような取り組みをしながら続けさせていただいているという状況でございます。よろしく願いいたします。

○稲生主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました実施要項（案）につきまして、御質問、御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

○古笛専門委員 では、私のほうから御質問をさせていただきます。

かなり18、19、20、21、22、23と市場化テストへの取り組みをいろいろ行われているんですが、応札はあったけれどもいまだ落札されていないということでお伺いしたいんですが、1つA社というところが結構参加されているのですが、ここはB社とは同じところなのでしょうか。別ですか。

○林課長 基本は、同じだと思っていただいて結構だと思います。たしか、途中で名称が変わったということだと思います。

○古笛専門委員 そうですか。19年、20年と応札に参加されたんですけども、その後、お名前が出てこなくなったので、途中で諦められたのかと思ったのですが、また23年度などにも出てきているのであれば、ぜひこういったところから掘り起こしていただけたらという気はしています。

入札不参加の理由のところでも少し出ていたのですが、事業規模が大きいということで、単年度契約を複数契約にしているというので参加しやすくなったと思うんですけども、それでもやはりある程度規模が大きくなると躊躇するところがあるかと思うのですが、これ以上規模を小さくするという方法とか工夫とかというのはなかなか難しいのでしょうか。

○齋藤課長補佐 ある意味、分割をしようとか、そうことも一応検討はしてみたんです。ただ、やはり分割にすると作業効率が悪くなってしまいます。それから、分割したことによって2つのそれぞれの環境を用意しなければいけないということで、それぞれ同じくらいお金がかかってしまう。そういうことからすると、なかなか分割するというのは現実的ではないのかなという判断のもとに、こういうふうになったわけでございます。

○古笛専門委員 ありがとうございます。

○稲生主査 確かに、例えばB-2の資料で拝見していると、2ページから3ページに「発注予定件数」とあって13万のデータを貸与されて、民間事業者さんで1年目で8万4,000とか、新しく参入しようと思っている方からすると、やはりこの数は結構圧倒的に多くて、後でまた議論しようと思ったんですけども、一方、そのサービスの質の設定が非常に細かく、かつ段階的に点数が加点されていきますね。つまり、その実績によってですね。

そうすると、中身は定型的じゃないかもしれないけど非定型かもしれませんが、ただ、スペック的、仕様のには非常に定型業務があって、やるべきことがミスをなくすために恐らくきちんと設定したいというのはわかるんですけども、では逆に新しい業者さんが新規参入しようと思って創意工夫を出そうと思っても、まず量で多分アップアップするような状況になるし、またやるべきことがかなり定型的で、量もさっき言ったように多いものですから、なかなか実りある提案が難しいんじゃないかなということでも今まで尻込みされていたような感じがしたんです。

そういう意味で、コストか多少で済むのであればですが、量的にもう少し分割して発注するということができないのかなという思いで、委員から今こういう質問があったと思うんです。

でも、やはりそれはかなり膨大なコストが余分にかかってしまって本末転倒になってしまいかねない。

ただ、1回分割してしまえば、翌年からは2つのことで走っていけば、翌年というか、次回のところからは2つとか3つに分割してそれで発注する体制を整えてしまえば、長い目で見ればたくさん業者さんが受けるようになって競争性も働いてコスト的に見合ってくるのかなというのもあるんですけども、やはりそれはなかなかそういう単純な話じゃないという理解をしておけばいいでしょうか。

○齋藤課長補佐 例えば、図形などはやはり図形端末を今は16台ぐらい整えているんですけども、もう一方のほうに16台整えなければいけないとなるとかなりの金額になってしまいうんですね。そういう意味では、なかなか現実的ではないかと思います。

あとは、識別力のほうも見ていただくとわかるんですけども、図書はかなりの数がありまして、これもやはり整えるとなると用意するだけでも負担もかかるし、金額的にも負担がかかってくるかということはあると思います。

○稲生主査 2で割ればいいというものじゃないんですけども、例えば16台あって、これを8台ずつとか、業務的にそういうわけにはいかないものなんですか。

あるいは、資料についても分けなくても貸し合えばいいとか、よくわかりませんが、例えば2つの業者とかが入って、自分の担当分野があって、それで適宜お互いに融通し合いながらというんでしょうか、そういう形で上手に使い合っていただくとか、きっとそんな単純な話ではないんでしょうね。

○齋藤課長補佐 図形端末はセキュリティの関係があって、複数の業者とやりとりするのはなかなか難しいところがあります。

○稲生主査 そうすると、分割ではなくてどうしてもできるだけ新しいものを設定することになってしまうわけですね。

○齋藤課長補佐 そうですね。

○室井企画調査官 それからもう一点、技術的な部分とは別に、最低限、図形の部分と文字の部分に分けているんですけども、仮に文字の部分を中心に再分割するといったとき



に、その分割の仕方というものが、例えば難しいものとか簡単なものというふうに分けられれば、それぞれの契約単価が違ってきてもそれは問題ないとは思うんですけども、実際にそういうふうに分けられないので、仮にそういった分割をして競争していった片方が500円、片方が400円となったとき、果たしてそのどちらが正しいのか。400円のほうに発注をずっとしたほうがいいんじゃないのかという論点も出てくるかと思っています。

したがって、そういうふうによく、例えば技術的に違うものなどが存在して差別化ができるのであれば、その分割というのでも考えられるのかもしれないんですけども、そういったところがなかなか今のところはないということで、図形と文字というふうに分けて発注をしているというのが現実です。ここも、分割したということでもあります。

○稲生主査 わかりました。

それから、例の確保されるべきサービスの質の設定のところ、お宅様からすると相当厳しいというのか、最低限これぐらい確保してもらわなくちゃ困るということで、いろいろ細かい設定をしているんだと思います。例えば、成果物については原則週1回、発注日から2か月以内とか、しかもたしかどこかで初回分については割と短い期間を設定したりとかですね。

ですから、逆に新規参入される方からすれば、むしろ初回ぐらい緩くして慣れるまで待っていただけないとか、もちろんそんなことをやっていたら、さっきせっかく短縮してきた期間が延びてしまうということで逆効果かもしれないんですけども、ただ、3年間ということで最後はピッチを上げていただく。例えば、1年目の後半からはピッチを上げるような形もできると思うんですが、最初の立ち上がりのところは、言い方はあれかもしれませんが、大目に見るというか、もう少し逆に緩くしてあげるといえるのはいかがかなという形で見えていたんですが、そこら辺はどういうお考えでしょうか。最初を逆に厳しくされるということです。

○林課長 まず、商標の出願の審査について言うと、我々は実施庁ということで実施庁目標というのが課されています。商標の出願で先ほど言った審査の結果について言うと、出願日から5か月以内にはやりなさいというふうに求められていて、今、実際には4. 幾つというような推移をしている。

そういうものを達成するには、例えばこういう報告書の納品が遅れると、結局審査の遅れに直接響くという状況がございます。特に今年度の発注について言うと、当然3月末で終わってしまいますので、その後、新年度分の納品が遅れると、結局審査の遅れにそのままつながって実施庁目標などのほうに響いてしまう、それでは庁としては困ってしまうという状況がございます。

そういう意味からすると、やはり絶えず継続的に納品していただくような形の環境というのを何とかつなげていかなければいけないということで、当初がきついというご指摘がありましたけれども、何とかそこはしのいで継続していただければありがたいと思っています。

○稲生主査 そうすると、立ち上がりのことに関して言えば、引継ぎのときに何か研修期間を一部設けていただくとか、そういうことは可能なのでしょうか。ほかの市場化テストでは割と高度な業務を、かつ最初からきっちり仕事をしていただきたいというような場合には、前の方の契約期間の最後のときに、言ってみればだぶっているわけなんですけれども、少し業務の流れを体験できるような研修の機会を数週間設けていただくような、そういうつくり込みを実施要項（案）の中にすることもあるんです。そういったことは、なかなか難しいものなのでしょうか。

もちろん、現行の業者からすれば、そんな研修などは入っていないのでそれは勘弁してくれと言われるかもしれないので、場合によっては特許庁様のほうで人員を割いていただいてそういう研修の機会を設けていただくということになるかもしれませんが、そういった対応を盛り込むというのは難しいのでしょうか。そうすれば、最初から走っていくこともできるのかなということで、シームレスにいくんじゃないかと思ったのですが。

○齋藤課長補佐 事業準備の期間がかなり今回は長く取れることになったんです。ですので、契約前にはなってしまうんですけども、事前にコンタクトを取ってこのようにやってほしいというような取り組みというのは、もしかしたらできるかもしれないです。

○稲生主査 これは今ある意味、思いつきで我々は言っているものですから、今まさに仕事もしている業者からすれば、突然だれかが入ってきて業務の妨げになるのは勘弁してくれというのはあるかもしれないです。さっきのシステムの関係とかいろいろあると思いますので。

ですが、もし可能であれば、せつかく長い期間持たれているのであれば、というのはこれはいわゆる特許申請業務と違ってやはり現場じゃないと訓練が積みそうもないような業務でございますね。そうすると、何らかの形で研修というのも多少ないと、いきなり契約が始まった。さあ、走れ。この期間は最初は短くするぞというのは、ちょっと参入のハードルを高めているような気もしないでもないんです。ですから、もし検討できる余地があるのであればお考えいただくとありがたいと思います。

あとは、例の人的環境の整備要件です。これもやはり繰り返しになってしまうんですが、結構ハードルが高いのかなと素人は考えてしまいます。例えば、弁理士資格を有する方、あるいは同等の方であって、商標に関する調査とか審査基準に精通している人が3名以上いなくてはいけないとか、もちろん委託される側からすればこれだけないとうまくできないだろうということになるんですけども、ただ、そこら辺は最終的には評価ということで、お支払いの関係でいろいろと相手のインセンティブで調整することもできるのかなというふうに素人的には考えるのですが、やはりここら辺は譲れない一線ということで、相当細かいハードルを人的環境のところで厳しく定めているんですけども、緩める余地というのはやはり考えにくいということなののでしょうか。

○林課長 先ほどの繰り返しになりますけれども、この事業について言うと、結局のところいわゆる報告書自身の内容次第で審査官の判断が変わる可能性があるので、そういう意

味で、それが原因で誤った査定をするなどという話になるとかえって出願人、ユーザーの方にも御迷惑をかけるというような可能性があります。

そういう意味からすると、なかなか質のところについて言うと、やはりこだわりを持たざるを得ないというのが正直、我々の考え方かと思っております。

○稲生主査 ここはなかなかプロフェッショナルな世界で難しいと思います。語学の面でも、英語、中国語、スペイン語、ドイツ語、フランス語、イタリア語、韓国語ですね。しゃべることは必要ないかもしれませんが、少なくとも判読できるということですから、相当の語学力も要求されるのかなと感じているんですけれども、いずれにしても結構厳しいなということ的印象としては持たざるを得ない。

ただ、どうしてもこれぐらいなければ審査官の御判断に影響されるということですので、やむを得ないのかなと思います。

そういう意味で、過去のもちろん市場化テストへの取り組みということでいろいろと御工夫なさっておられますね。それ自体、我々も大変な御苦勞をされているなと思ったんですけれども、応募に至らなかったところ、B社とかの話が出ましたけれども、一応彼らはいろいろ緩めて参入しやすいようにということで御努力されていることに対して、次は入ってこられるかもしれないというような評価をされておられるのでしょうか。そこら辺について、済みませんが、民間さんの御反応をお聞かせいただければと思います。

○齋藤課長補佐 実は、不明確な指定商品のところに、例えばC社が参入してきています。C社は実は今回初めて参入されまして不明確のほうに応札してきたんですけれども、文字のほうもやりたいような希望はあるらしいんです。

ただ、その提案書とかをつくる期間とかがちょっと短かったもので、このときには参入できなかったというようなお話をしておりました。

B社などは、聞いたところによると、やはり単年度契約で1年1年契約なので、そこでお金を投資してしまうとすぐには回収できない。3年とか、ある程度複数年契約になれば2年目、3年目でペイできるということもありますから、そういったことでやはり単年度はなかなか入りづらいですというようなお話は聞いています。

○稲生主査 そういう意味では、今回さらに緩めるというのか、参入障壁を下げる方向で御対応されているということで、少なくとももう1社か2社ぐらいは入ってきそうだと判断をされているという理解でよろしいですか。

○林課長 そういうことを期待してやっているということです。

○古笛専門委員 入札参加が期待される者へ個別掘り出しアプローチと書かれているので、いろいろ掘り出していただきたいと思います。

○稲生主査 あとは、これは特許とかの関係というんでしょうか、専門的な資格を持っている方、そうするとそういった協会のほうにいろいろとこういふのを入札にかけますよとか、幅広いPR活動というのとはなさっているという理解でよろしいんでしょうか。

特許庁さんですから当たり前かもしれませんが、弁理士業界とか、弁護士の業界

とか、そういうところにいろいろと参加を募ったりとか、そういうことはされておられるんでしょうか。あるいは、来た業者さんに対しての対応だけでとどまっているのか。もっと参入しませんかといったようなことですね。

というのは、市場化テストというのは役務事業になりますので、発注する皆様のほうからいろいろな業界とか個別の企業とかに働きかけて参加してくれというふうに呼び込まないと結構やはり難しいんです。そこら辺の層を広げるような御努力を今までされてきたのかということなんですけれども、いかがでしょうか。

○林課長 少なくとも説明会などに来ていただいた方とか、そういうようなところについてフォローしながら、いろいろな働きかけを含めて、先ほど説明した難しいと思っているみたいな話も含めて話をさせていただいて、そういう中で参入機会を少しでも広げる努力をしてきているということで御理解いただければいいと思います。

○稲生主査 わかりました。なかなかこれは難しいことだと思いますので、できるだけということで、前広にいろいろな業界とかを呼び込むような御努力をされると、より参入者が増えるんじゃないかということでコメントとして出しておきたいと思います。

ほかに先生、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、時間となりましたので、「商標審査前サーチレポート作成業務」のそれぞれの実施要項（案）についての審議はこれまでとさせていただきたいと思います。

事務局さんから、何か確認すべき事項はございますでしょうか。よろしいでしょうか。

後藤参事官 先ほど加点の話をされましたが、それはよろしいですか。

○稲生主査 中身はやはりハードルが高いのかなというふうに依然として我々のほうで考えてございまして、どの部分がハードルが高いのかというのは、我々は専門的な知識がないものですからなかなか判断つきかねる部分ではあります。

ですから、ちょっと厳し過ぎるような感じがして、もちろん安全策を取ると当然、個別業務ごとに何人以上で、経験がこれだけあると点数がこれだけ高くなるというのは確かに合理的ではあるんですが、その合理的なところが逆にちょっとハードルを高めているような感じを依然として我々は持っているんです。

ですから、また事務局を通じて、もう少しハードルを下げるとか、全体をまとめて評価していただくようなもう少し包括的な評価方法を取っていただけないかとか、お願いをするかもしれませんので、それはまた追って御連絡をさせていただければと思ってございます。よろしいでしょうか。

それでは、本実施要項（案）については次回の審議で議了する方向で調整を進めたいと思いますので、特許庁様におかれましては本日の審議や今後実施していただく予定の実施要項（案）に対する意見募集の結果を踏まえて、引き続き御検討いただきますようお願いいたします。

また、委員の先生方におかれましては、本日質問できなかった事項や確認したい事項がございましたら事務局にお寄せください。事務局において整理をしていただいた上で、各

委員にその結果を送付させていただきます。

本日は、どうもありがとうございました。