



今月のことば

monthly word

定着

日本弁理士会 副会長

須藤 雄一

【はじめに】

日本の知財、世界の知財の活用による産業の発達が目覚ましいものがある。近年は、第4次産業革命等と言われ、AI、IoTなどに関連する技術開発が活発に行なわれている。一方において日本の知財活動にいまひとつ元気がないという状況である。その原因は日本の技術開発力の相対的な低下等、産業構造的には種々有ると思う。

しかし、少々穿った見方をすれば、技術開発力の低下には少子高齢化も起因しているとも思われる。少子高齢化により発想の豊かな人材、一風変わった人材が研究開発部門等から姿を消している。今まで研究開発を支えていたベテランも定年などにより現場から消えて行く。発明をすることは、やはり特殊な能力が必要であり、好奇心の旺盛な人材が必要であるのにそのような人材がいなくなり、発明が生まれ難くなる。

このような状況で、中小企業支援をどのようにすれば日本の知財活動が活性化するのか。

当然のこととして、開発を担う人的資源の確保をどうするのか、開発のための資金の確保をどうするのかを考える必要がある。これらが確保された上での確かな支援が有れば、知財活動が中小企業に定着するものと思われる。

【人的資源】

中小企業での知財活動に人的資源の確保が重要であることは言うまでもない。

中小企業でも最先端のスタートアップ企業、或は独自の特殊な技術等を既に持っている企業であれば有能な人材は関心を持つ。

しかし、人材そのものが減少した現在、大部分の中小企業において人材確保は簡単ではなく、既存の中小企業に必要な人材はなかなか集まらない。多くの中小企業は、大手の下請けに甘んじ、価格競争に巻き込まれ、疲弊し、なんとか独自の技術をと考えてもイノベーションは起こらないのが現実だ。

一方、よく言われてはいるが、ベテランと言われる人々の中には、イノベーションを巻き起こし、我国産業の発展に大いに寄与した人材が豊富である。実際にある中小企業に再就職した大手企業の退職者が再就職先の開発の中心になり、プチイノベーションを実現し、その企業の売り上げ増に大いに寄与し、活躍している例もある。また、在職中はフェロー研究者として活躍し、退職後は講演活動を行いながら自らの知見を広め、活躍している人材もいる。一億総活躍社会の実現を考えれば、案外人材は豊富なのかも知れない。

自前で解決できない技術的課題は、他の中小企業等に共同研究を持ち掛けるのもよい。日本弁理士会の知財流通流動化事務局においては、共同研究を促進するような案件のマッチングを受け付けることも検討している。

大学を利用することも考えられる。大学には優秀な研究者が在職している。自社で行き詰った開発を大学に持ち込んで共同研究等を持ち掛けてもよい。

【資金】

中小企業において最大の課題は開発資金の確保であり、知財活動に向けることのできる資金の確保である。資金が確保できなければ、中小企業は知財活動どころではない。資金はある程度まとまったものでなければ意味をなさない。新規な技術が創出されたとき、1件の日本出願、関連する外国出願のために支援しても十分ではないのが一般的ではないだろうか。ほとんどの支援が中間手続き段階、その先の費用を考慮しておらず、支援を受けた側は、まだ費用が掛かるのかとの思いから途中であきらめ、出願しただけで終わることもある。発明を群管理すればよいことも分かる。しかし、群管理には多くの資金が必要になる。

事業のこれまでの姿、新規技術を用いた事業全体のこれからの姿を見据え、包括的に支援することが重要である。今行われている金融機関等を巻き込んだ知財金融が必要になることは当然の理で

ある。日本弁理士会においても、知財価値評価書等を用いて金融機関から融資を受けることなどを推奨し、今年度、知的財産経営センターでは、研修プログラムを作成、実行し、できるだけ多くの会員が知財価値評価書等を扱えるようにする。

知財価値評価書等については、これを用いた融資が実現した例がこれまでに存在する。一方で、よくよく見ると金融機関が独自に持つ事業性評価ツールにより対象企業を評価し、その上で知財価値評価書等に基づいて融資しているようである。この事業性評価ツールは、各金融機関が独自に持つものであり統一したものではなく、一般に浸透するものではない。そうすると、経済産業省が推進するローカルベンチマーク（通称「ロカベン」）が注目すべきツールとなる。

ロカベンは、財務情報と非財務情報とから企業を診断するツールであり、人間で言えば健康診断書のようなものである。ロカベンを用いてステークホルダーである金融機関等と対話を開始し、その上で知財価値評価書等の金銭価値評価に基づいて融資を促すことが有効であるように思われる。

IT 導入補助金の交付申請に活用される経営診断ツールにもロカベンが搭載されている。この経営診断ツールでは入力を非常に容易にしている。

ロカベンの入力を自動化して簡単にするなどの改変を日本弁理士会において考えるのもよい。その他各種の補助金を受ける際にロカベンを用いることも有効であると思う。

ロカベンにおいて、非財務情報の知財が果たしている役割を認識する場合に内閣府知的財産戦略推進事務局が推進する経営デザインシートがツールとなる。経営デザインシートは、これまで価値を創造してきた実績のある価値創造メカニズムをまず把握し、環境変化を考慮し、それに対応する価値創造メカニズムをデザインし、前者のメカニズムから後者のメカニズムへ移行するための戦略を策定するにあたって活用するシートである。

[支援]

人的資源及び資金等が確保された状況において、知財的な支援を行うことにより持続的な支援が可能となり、知財活動が定着すると思われる。しかし、このような状況が簡単にできるわけではなく、日本弁理士会としては状況づくりに並行して支援活動を進めることになる。

知財広め隊の活動により日本全国津々浦々にまで知財活動の何かを知ってもらい、知財キャラバンにより弁理士による知財コンサルを広め、中小

企業に知財活動を定着させることを目的に活動することが肝要である。知財コンサルについては、できるだけ多くの会員が自らの仕事にできるように必要がある。このため、知的財産経営センターでは、研修プログラムを用意し、これまで蓄積しこれから蓄積する高みのノウハウを開放する。加えて、経営課題を把握するツールとして前記ロカベン、経営デザインシートもある。

これらを活用することで会員それぞれのコンサル活動において、企業それぞれに異なる経営課題を的確にあぶり出し、知財活動によって各企業独自の経営にどのような効果が生じ、各企業独自の経営のどのような課題に対して知財活動が有効なのかを考える必要がある。

反面、知財活動の成果は、経営の課題に対する成果としてなかなか現れにくいという性質がある。知財活動を導入しても成果がすぐには現れず、導入が負担となり、現状維持、或はそれ以前に戻ることもさえない。この場合は支援において知財活動そのものの目的が不明確であったり、目的と整合しない戦略を導入してしまった結果であると認識すべきである。一度支援の結果が不発に終わると更なる依頼はないと思わなければならない。それだけに真の課題を見つけ出すことが最も重要な作業となる。その結果として戦略を導入すれば答えは自ずと出るはずである。このような地道な支援活動により中小企業に知財活動を定着させることができると考えられる。

そして、ここに述べた知財活動の定着とは、知財活動が継続的に実践されている、と言うことではない。知財活動の定着に明確な定義は無い。敢えて言うなら、定着とは、経営者が知財活動を企業経営に必要不可欠な活動と位置付けて実践されていることである。このような実践を促すようにコンサルができるとよい。

日本全国 380 万社強の中小企業のすべては無理にしても、米国の中小企業が占める 25% の出願件数割合を上回るように知財活動を定着できれば大きなうねりになることは間違いがなく、日本の技術力の底力をアピールすることにもなる。

最後にコンサルティングに関して、A.T. カーニー日本代表の岸田雅裕氏は、「問題解決さえすればクライアントから信頼されるわけではない。クライアントの未来を考え、大きなビジョンを実現させるために解決すべき課題を見つけることができるか。」と自著（「コンサルティングの極意」東洋経済新報社）に記している。