



No.195

ティーブレイク

## Tea Break

ビジネスモデル特許の裏側に

会員 正林 真之

「儲かる事業」を構築することと、「稼ぐ組織」を作ることは、似ているようでいて、全く異なるものである。実際、「儲かる事業」を発案し、開拓することはできたものの、それを永続的に保持するような組織を作ることができず、結果的に、「稼ぐ組織」を作ることには失敗したということも、よく見られることである。

たとえば、あるとてつもなく良いビジネスアイデアがあったとする。そして、そのようなビジネスアイデアというのは、この世には星の数ほど存在する。ビジネスアイデアでなくてもよい。ある料理のレシピを思いつき、実際に作ってみたところ、周囲の人にはとてつもなく受けが良かった。なので、これを商売にしようと思いつき、レストランを始めてみた。

けれども、実際にレストランを開設したとしても、そう長くは続かない。いや、もちろん、いくつかは大成功したりするが、たいていは失敗に終わってしまう。例えば、ある料理が大好評で、お店は大繁盛。店主になったあなたは、大わらわ。そして、忙しさの中にやりがいを感じ、月日が流れる。けれどもある日、忙しい割には全然儲かっていないということに気付く。計算してみると、なぜか手元の現金が心もとない。

これはなぜだろうと考える。そもそも売値が安すぎるのではないかと思う。けれども、実際に値上げをしてみたら、今度は客離れが起きてしまうかもしれない。そう思うと臆病になり、最終的には踏み切れない。ならばいっそのこと、店を畳んでしまおうかとも思う。このまま続けても、そんなに儲からないのであれば、これ以上続けても無意味と思えるからである。けれども、来店して喜んでくれるお客様の顔が浮かぶ。そうになると、いきなりの閉店にも踏み切れない。だいたい、そんなことを考える以前に、開店の際の借金が完済できていない。閉

店するにも、お金がかかるのである。なので、お客様云々の話以前に、そもそも閉店など、できないのである。

そんなことを考えつつ、迷いながらもお店に出て、お客様からの注文を受け、どんなに苦しいときでも笑顔で対応する。ただ、台所事情は苦しい。いくら「儲かる事業」を構築としたとしても、「稼ぐ組織」を作ってそれを維持していくのは簡単なことではない。繰り返しになるが、「儲かる事業」を構築することと、「稼ぐ組織」を作ることは、似ているようでいて、全く異なるものだからである。実際、「儲かる事業」を発案し、開拓することはできたものの、それを永続的に保持することができず、結果的に、「稼ぐ組織」を作ることには失敗したということも、よく見られることなのである。

ここで、「儲かる事業」というものを「稼ぐ組織」にまで持って行けない理由の一つに、実は「商材の問題」というものがある。「商材の問題」というのは、ただ個々のお客様の要望に応じていたというだけで、特定の要望を持つ「顧客群」に対して纏めて訴求できる「特定の商材」（“売り”の商材）を持っていないということである。

しかしながら、お客様に受け入れられて、売上が上がっている状態のときに、実は自分が「ただ単にお客様の要望に応じていた」だけであり、実は「“売り”の商材が無かった」という「商材の問題」というものを抱えてしまっていることに気付くのは極めて難しい。けれども、こうしたときに、もし特許出願の依頼があったとしたならば、これらの問題があるかどうかを簡単に確認することができる。今さらここであえて言うまでもないことではあるが、特許というのは、長所ある場合にしか成立せず、特許出願のプロセスというのは、儲かる事業を稼ぐ組織に昇華させるための道具として使うこともでき

るからである。この意味では、特許事務所からのビジネスモデル特許の提案というのは、この「実は売りの商材が無い」という問題に対する特効薬のようなものである。

けれども、誠に皮肉なことに、特許事務所に対してこの“特効薬”を使うことはできない。それは、他の特許事務所からその特許事務所に対してビジネスモデル特許の提案がなされることなど有り得ないからである。なので、特許事務所の場合には、ビジネスモデル特許のプロセスを通じて自らの“売り”を見出すことは殆ど期待できない。しかも、多くの弁理士は、資格を持っていると

いうだけで、それだけで自分に“売り”があるものと錯覚してしまっている。そしてまたこれが「自分の事務所には実は“売り”が無い」ということを更に分かり難くさせてしまっている。

しかしながら、特許事務所に本当に“売り”というものがあかどうかというのは、古くからある課題であるが、あまり注目されてこなかった問題でもある。ビジネスモデル特許の話が再燃してきている今、これについてもう少し真剣に考えねばならないタイミングが来ているのかもしれない。

## パンフレット「弁理士info」のご案内

### 内容

知的財産権制度と弁理士の業務について、イラストや図を使ってわかりやすく解説しています。一般向き。A4判22頁。

### 価格

一般の方は原則として無料です。  
(送料は当会で負担します。)

### 問い合わせ/申込先

日本弁理士会 広報室  
e-mail: panf@jpaa.or.jp  
〒100-0013 東京都千代田区霞が関3-4-2  
電話: (03)3519-2361(直)  
FAX: (03)3519-2706

