

弁理士による中小企業支援

会員 山田 稔



要 約

2003年に施行された知的財産基本法に基づいて、特許庁並びに日本弁理士会による中小企業支援が活発に行われてきた。これらの経緯を踏まえ、これらの事業に少なからず関わってきた筆者の経験から中小企業支援の現状について整理した。また、中小企業の知財活動に関わっている筆者の私見の一部を述べることにした。

目次

1. はじめに
2. 中小企業の知財活動
 - (1) 中小企業といっても
 - (2) 対象とする中小企業
3. 中小企業支援事業
 - (1) 経済産業省の事業
 - (2) 日本弁理士会の事業
4. 中小企業との関わり方
 - (1) 中小企業の限られた資源
 - (2) 経営者の意識
 - (3) 現実には
5. まとめ

の知財活動に関与した経験に基づく私見を述べさせていただきます。

2. 中小企業の知財活動

(1) 中小企業といっても

経済産業省の定義によれば、例えば製造業の場合、中小企業とは、資本金3億円以下、又は、従業員300人以下ということになる。これは、かなり広い範囲を包括している。この中には、人材的にも組織的にも恵まれた企業もあれば、所謂小規模或いは零細といわれる企業も含まれる。また、技術開発や海外進出を積極的に進める企業もあれば、大企業の傘下で特徴を出している企業もある。

従って、知財業界で中小企業といっても、明確に企業規模・組織・事業内容を同一視することはできない。日本弁理士会の会議などで中小企業に向けた・・・といっているが、各弁理士が想定している企業イメージが一致せず、話が食い違うこともよくある。

(2) 対象とする中小企業

特許庁の特許行政年次報告書2015年版によれば、我が国の中小企業数は、約385万社と全企業数の99.7%以上を占めている。一方、近年の内国人の特許出願件数に占める中小企業の割合は13%に過ぎないとされている(図1参照)。

しかし、大企業にも年間数万件から数千件も出願する企業もあれば、年間数件程度或いはノウハウ重視で出願を控える企業もある。一方、中小企業にも年間数十件から数百件も出願する企業もあれば、年間数件か

1. はじめに

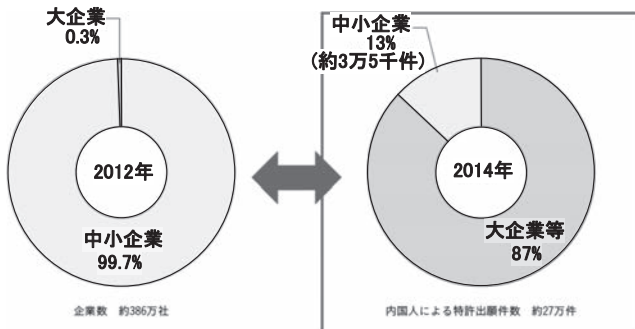
筆者は、30年に亘る企業勤務の後に弁理士として独立した。企業時代にも弁理士ではあったが、主に研究者・研究管理者として開発部門を中心に勤務してきた。従って、企業時代には中小企業の知財活動についての知識もなく、本稿のような執筆を依頼されるとは当時からは考えられない。しかし、弁理士として独立してからは、主に中小企業の出願、契約、知財戦略などを手掛けるようになった。また、現在の弁理士活動において、企業時代に経験した開発戦略や事業戦略の経験が少なからず役立っている。

そのような経緯から、弁理士による中小企業支援活動に関与する機会も多く、その点について纏めてみた。但し、本稿の内容は、筆者が関与した範囲に留まっており全てを説明しきれないこと、知財のうち主に特許について述べていることはご理解いただきたい。また、最後に筆者が社外弁理士として中小企業

ら十数件或いは数年に1件出願するという企業もある。中には、全く出願を行ったことのない企業も多くある。更に、企業の大小を問わず業種によって出願件数は大きく異なっている。

そこで、特許庁或いは日本弁理士会が現在着目している企業を考えると、年間数件から十数件或いは数年に1件出願する中小企業、又は、これまで特許出願と縁のなかった中小企業を言っているように思われる。

図1：企業数・特許出願件数に占める中小企業の割合



(資料) 中小企業白書 2014 付属統計資料及び特許庁作成

(出典：「特許行政年次報告書 2015年版」特許庁)

弁理士として、これらの企業を支援していくにはかなりの労力を必要とする。つまり、出願数が少なくその内容も一品生産型であることも多い。従って、出願の度に技術内容・業界内容・市場環境を把握する必要が伴う場合も少なくない。更に、費用面でも考慮しなければならないことが多い。知財網の構築が難しく、海外出願時の戦略にも大きく関与しなければならない。

3. 中小企業支援事業

(1) 経済産業省の事業

知的財産基本法が2002年12月に公布され、2003年3月1日に施行された。これに従って、特許庁における中小企業支援事業が継続して行われるようになったと認識している。まず、2004年度から2006年度にかけて「地域中小企業知的財産戦略支援事業（知財活用モデル事業）」が行われた。更に、2007年度から2008年度にかけて「地域における知的財産戦略策定支援人材育成事業」、2009年度から2010年度にかけて「知的財産戦略策定支援モデル調査事業」を実施し、中小・ベンチャー企業の知財戦略支援及び支援人材育成を行ってきた。

これらの事業を背景として、弁理士・他の士業・企業OBによる中小企業の知財戦略支援において、「知

財戦略コンサルタント」といった新しい言葉が使われるようになった。また、現在では「知財総合支援窓口」による知的財産のワンストップ支援が行われている。

(2) 日本弁理士会の事業

上記の経済産業省の事業と時期を同じくして、2007年度から2008年度にかけて日本弁理士会の「知財コンサルティング検討委員会」が発足した。委員会発足当初は、特許庁の行った上記事業に参加した弁理士や、MOTなどを勉強していた弁理士など、中小・ベンチャー企業の知財支援に興味を持つ弁理士が参加していたものと思われる。この時期の検討委員会においては、各委員の知識はもちろん、コンサルティングに対する定義・考え方もまちまちであったように思われる。

① 知財経営コンサルティング委員会の活動

上記の「知財コンサルティング検討委員会」を経て、2009年度に「知財経営コンサルティング委員会」が正式に設立された。なお、委員会の名称において、検討段階の「知財コンサルティング」から、設立段階には「知財経営コンサルティング」に改称されている。このように、検討委員会での議論を踏まえ、「経営」という言葉が加わった意味は大きい。すなわち、中小企業を支援する弁理士が目指すコンサルティングが、弁理士が得意とする「知財戦略」を背景として「企業の知財経営」をコンサルティングすることを明確に謳ったことによる。具体的には、日常の権利化業務及びこれに付帯した知財相談の発想・行動（狭義の知財概念）から脱皮して、本来の知財経営コンサルタント（広義の知財概念）を目指す弁理士の活動を研究している。

② 弁理士知財キャラバン事業

弁理士法に弁理士の使命条項が加わったことも背景となり、2015年度から2年間の予定で弁理士知財キャラバン事業が始まった。本事業は、知財制度の裾野の広がりを目指す目的とし、知財経営コンサルティングのスキルを持った弁理士を中小企業に派遣して、知財経営に資する支援を積極的に行うことを目的とする。本事業を通じて、弁理士自身が狭義の知財概念から脱皮して、広義の知財概念を目指すようになることと、併せて、中小企業が弁理士を知財経営コンサルタントとして認識するようになることが望ましい。

③研修所 知財ビジネスアカデミーの活用

研修所の知財ビジネスアカデミー（以下「IPBA」という）では、日本弁理士会が行う通常の研修とは異なり全て有料の講座を提供している。IPBAは、そのビジョンとして、技術起点サイクルモデルだけでなく、事業起点サイクルモデルにおいても活躍できる弁理士を育成し、我が国の産業の国際競争力の強化に寄与すると謳っている。

具体的には、知財経営・知財戦略策定・経営戦略ケーススタディ・事業開発スキル・情報解析・知財調査戦略・知財契約実務などの経営的色彩の強い講座を開講している。中小企業の経営戦略には、一般の経営コンサルタントが行うような型にはまったスタイルはない。そこで、知財戦略を得意とする弁理士がIPBAを活用して一般の経営コンサルタントが使用するツールなどを習得することにより、中小企業の経営戦略に個別具体的に対応できるようになる。

③支部活動（東海支部の例）

各支部においても中小企業を支援する活動が活発に行われていることと思う。筆者は、東海支部に所属している関係から東海支部での活動を紹介する。東海支部の委員会活動において、中小企業を支援する委員会として知的財産支援委員会が活動している。この支援委員会の活動は、従来は公的機関等から依頼された講演会に講師を派遣するという受動的なものであった。しかし、時代の流れとともに中小企業に弁理士を身近に感じていただくための能動的な活動に変化してきた。支援委員会の主たる活動としては、知的財産経営サロンと展示会出展が挙げられる。

☆知的財産経営サロン（通称：知財サロン）

既に関講して5年以上になると思うが、中小企業の経営者と弁理士が月に1度夕方から、企業の知財活動についてフリーディスカッションする場を提供する。まず、事前に通知しておいた当日のテーマを弁理士が簡単に概要説明する。次に、企業側3~4人、弁理士2~3人の小グループに分かれて当日のテーマにつき意見を交換する。

このとき重要なのは、弁理士が発言し過ぎることなく企業同士の意見交換を重視することである。各企業の経営者が日頃感じている知財に関する疑問、或いは日頃意識したことのない知財に関する考え方を共有す

ることにより、また、弁理士からのサポートを受けることにより理解が深まるようになる。また、弁理士同士で意見の異なることもあり、企業経営者にとっては判断要素が深まると考えられる。

サロンという名称は、企業経営者が気楽に参加できる雰囲気イメージし、興味のあるテーマの日だけ参加することができる。この知財サロンには、特許出願等を全く行ったことのない企業、或いはノウハウ秘匿を重視し特許出願等をしないとする企業の経営者も参加している。これらの経営者は、自社の技術を権利化するという狭義の知財意識でなく、企業経営にとって知財が重要ではないかという広義の知財意識を持って参加していると思われる。弁理士が、このような経営者と接することのできる機会は非常に貴重であると考えている。

☆展示会出展

名古屋で毎年開催される大規模な技術展（メッセナゴヤ）などに日本弁理士会東海支部のブースを設け、ブース内での知財ミニセミナーや知財無料相談などを実施している。毎年、ブースの面積を拡張して盛大に開催している。この目的は、日本弁理士会を広く企業に知っていただき、企業にとって弁理士を身近に感じていただくことであり5年以上継続している。従って、技術展の来場者だけでなく、出展企業にも積極的にアピールするように活動している。

4. 中小企業との関わり方

(1) 中小企業の限られた資源

中小企業の知財支援においては企業自身が自らの知的財産（技術・ブランド等）に気付き、自己の事業戦略に即した知財戦略を構築する必要がある。大企業においては、知財部等を中心に自社の事業戦略・開発戦略に即した知財戦略を総合的に推進している。しかし、中小企業においては企業活動に必要な資源、所謂「人・物・金」が限られている。

そこで、中小企業は、必要な知財人材を積極的にアウトソーシングすることが合理的であると考えられる。つまり、自社の事業戦略を理解して、これを踏まえた知財戦略を提案できる社外弁理士が必要となる。中小企業としては、社外弁理士に自社の知財部の役割を求めようになるが、この場合には、社内に社外弁理士との橋渡しができるキーマンが必要になる。筆者の経験

では、このキーマンが経営者自身であることも多い。

(2) 経営者の意識

上述のように、中小企業といっても、その企業規模・組織・事業内容は様々であり個別具体的な対応が求められる。ここで、一つ言えることは、中小企業の経営者は、自社の事業を細部まで熟知しており貪欲に情報を吸収する。筆者がこれまでに付き合った経営者は、常にこのタイプであった。先に挙げた年間数件から十数件或いは数年に1件出願する中小企業、又は、これまで特許出願と縁のなかった中小企業においても同様であった。

中小企業の経営者の中には、技術者として自社の技術を牽引している方、営業活動を中心に経営を行っている方、様々なタイプがみられるが、いずれも知財専門家である弁理士の発言を慎重に評価していると思われる。この時に、経営に密着した戦略として知財の提案ができれば、単なる特許相談と異なりより強い信用を得ることができる。

組織の合意に時間を要する大企業と異なり、中小企業の経営者の判断は早い。信用を得た社外のアドバイザーの発言は、重く受け止められる。従って、その企業の事業戦略を理解して信用を得た社外弁理士の提案は、高く評価されると共に早期に採否が判断される。

(3) 現実には

日本弁理士会 Web サイトの弁理士ナビによれば、中小・ベンチャー企業に対応可能な弁理士は2000人ほどいるようである。また、今回の知財キャラバンの受講者は600人を超えるようである。しかし、実際に中小企業の知財戦略を提案できる弁理士が何人いるのかは明確ではない。これを実施するには、何と云っても、ビジネスを知る、企業経営を知ることである。

①必要なスキル

弁理士が事業戦略に即した知財戦略を提案するために重要と考えるのは、経営者の意識、弁理士の態度、そして、弁理士の持つスキルであろうと考える。弁理士の態度とは、その人がこれまでに醸成してきた人柄、信頼性、誠実性などの対人関係能力をいう。また、弁理士の持つスキルとは、知財に関するスキルは当然として、ここではそれ以外のものをいう。例えば、一般の経営コンサルタントがもつインタビュー・コミュ

ニケーション・プレゼンテーションに関する能力、更に各種フレームワークなどの分析ツールを使いこなす技量も必要と考える。

これらは、今回の知財キャラバンの各講義でも紹介され、自力で勉強することも出来る。また、上述のIPBAなどの講座を利用することも出来る。そして、そこから重要となるのは、経験を積むことであろう。

②企業との出会い

知財戦略を提案する顧客をどうやって探すのが非常に難しい問題である。多くの企業は、弁理士が経営に即した知財戦略を提案できるとは思っていないのが現状であろう。従って、企業と知り合う機会の少なさが問題である。これまでは、個々人の弁理士が独自のスタイルで行ってきた。商工会や中小企業家同友会などで企業経営者と付き合いのある弁理士も少なくない。現実には、これらの付き合いと過去の実績による口コミが主なものかと思われる。

今後もその手法に変わりはないと思われるが、上述の東海支部での知財サロンのように、弁理士が企業経営者と接する機会を組織として作っていくことも重要と考える。更に、今回の知財キャラバン事業などで一般企業経営者、特に中小企業経営者にそのようなイメージが浸透していくことを期待している。

また、現在は出願業務だけで付き合いのある中小企業に対しては、その企業の経営者に知財戦略の重要性を理解いただくよう説明することにより、狭義の知財関係から広義の知財関係に発展させることも重要である。このとき、経営の話ができるかどうかでその企業にどこまで入り込めるか、企業経営者に信用されるかが違って来る。企業経営者の信用を得れば、例えば、顧問契約を取り交わし、或いは開発会議のメンバーに加わるなど更に踏み込める場が広がっていく。

5. まとめ

今回「中小企業の知財活性化」に関する特集を組むということで、このような執筆の機会を得た。依頼された時には気楽に引き受けたものの、いざ書こうとしたときに全く構想が浮かばなかった。依頼内容は「中小企業の知財創出、保護、活用に関する信念、手法等について」ということであったが、各企業の個別具体的な内容は例示としても書くことも出来ず、本稿のような総括的な内容となった。

しかし、本稿を執筆して再考したのは、過去から現在に亘って行われてきた中小企業支援の重要性、特に優れた技術を持つ日本の中小企業を知財戦略の面から支援することの重要性と、これができるのは我々弁理士であることを改めて認識した次第である。

(参考文献)

- 1) 特許行政年次報告書 2015 年版 (特許庁)
- 2) 知的財産推進計画 2015 (知的財産戦略本部)
(原稿受領 2015. 12. 5)

日本弁理士会の
『特許出願等援助制度』をご活用ください

～優れた発明・考案・意匠の創作を応援します～

JPAA
Information

特許出願等援助制度とは？

有用な発明や考案、意匠の創作が、経済的な事情によって世の中に活用されることなく埋もれてしまうことがないように、日本弁理士会が必要とされる費用の全部又は一部を負担する制度です。

援助対象者は？

発明者や教育機関、中小企業等が対象です。

援助の費用は？

必要となる、弁理士の報酬、費用及び特許庁の手数料の合計を超えない範囲で負担します。

援助の条件は？

日本弁理士会が審査を行い援助の可否を決定します。(※詳細は右の「利用の流れ」)

特許出願等援助制度の詳細、申請書様式のダウンロードは日本弁理士会のホームページで

検 索

利用の流れ

申請

↓

審査

↓

審査結果の通知

↓

援助が決定したら
弁理士の選定

↓

契 約

↓

援助の開始