



今月のことば

monthly word

知財経営

日本弁理士会 副会長

須藤 浩

1. はじめに

平成 28 年度の副会長を務めさせていただいております須藤浩（ゆたか）です。

私は、中小企業支援統括本部、キャラバン統合ワーキンググループ、知的財産支援センター、知財経営コンサルティング委員会、広報センターといった弁理士知財キャラバン事業に直接・間接に関連する組織をまとめて担当しております。

弁理士知財キャラバン事業は、コンサルティングのスキルを持った弁理士が様々な悩みを抱える中小企業を訪問し、その中小企業の知財経営を支援する事業です。

この弁理士知財キャラバン事業を通じて、毎日のように「知財経営」という言葉に触れるようになりました。

そこで、今回は弁理士知財キャラバン事業の現状を紹介するとともに、「知財経営」について考えてみたいと思います。

2. 支援員

弁理士知財キャラバン事業において派遣される支援員は、履修支援員または推薦支援員の何れかとなります。履修支援員は、所定の履修支援員養成研修を修了したあと、自己のクライアントを訪問してコンサルティングを実践した弁理士です。推薦支援員は、コンサルティングのスキルを十分に備えている者として支援人に推薦された弁理士です。本稿執筆時の 9 月中旬において、履修支援員が 200 名余り、推薦支援員が 20 数名となっています。履修支援員養成研修の修了者でまだ履修支援員となっていない会員が多くおられますので、履修支援員はさらに多数増員していくものと予想しています。

3. 履修支援員養成研修

支援員を養成するための履修支援員養成研修は、昨年度に第 1 クールと第 2 クールが開催され、今年度に第 3 クールが開催されました。受講者総数は 762 名で、そのうち 590 名の修了者を輩出しています。

履修支援員養成研修は、知財経営コンサルティング委員会の研究成果に基づいて開発されたカリキュラムによる講義形式 3 回と実践形式 2 回の全 5 回のプログラムとなっています。

ちなみに、知財経営コンサルティング委員会は、その名称から解るように、知的財産に関するコンサルティングに止まらず、企業の経営に資するコンサルティングを研究・実践する組織です。

今年度開催された第 3 クールのカリキュラムは以下のような大変充実した内容となっており、受講者の皆様から好評価をいただいております。

* [履修支援員養成研修 (第 3 クール)] のカリキュラム

第 1 回 知財経営コンサルティングについて

- 1) 弁理士知財キャラバン事業について
- 2) 中小企業の現状と課題
- 3) 中小企業支援策
 - ①特許庁による支援
 - ②中小企業基盤整備機構による支援
- 4) 弁理士が行うコンサルティングの強み
- 5) コンсалティングの進め方
- 6) 知財経営コンサルティングの事例

第 2 回 経営戦略と経営情報の収集について

- 1) コンサルタントとは
- 2) 経営戦略・事業戦略・技術情報と経営情報等の収集
- 3) 弁理士による財務・会計情報の読み方

第3回 提案オプションとコンサルタントとしての のヒューマンスキル

- 1) 知財ミックス戦略
- 2) 海外進出対策
- 3) オープン・クローズ戦略
- 4) その他の提案オプション
- 5) コンサルタントとしてのタイミングマネジメントとヒューマンスキル

第4回 模擬コンサルティング1

- 1) 事前検討（クライアントの情報収集）
- 2) クライアントの現状把握
- 3) 提案に向けた検討（現状把握に基づくクライアントの目標設定）

第5回 模擬コンサルティング2と総まとめ

- 1) クライアントへの提案（検討内容のまとめと提案）
- 2) クライアント（講師）からのフィードバック
- 3) 総まとめ

履修支援員養成研修の修了者により自己のクライアントに対する訪問コンサルティングが実施され、適正な報告書が提出されると履修支援員となります。

企業の知財経営を支援するためのコンサルティングスキルをアップさせるために大変有意義な研修でありますので、次年度以降も継続して行けるようにしたいと考えております。

なお、本年度中に、支援員のスキルをさらにアップさせるためのフォローアップ研修を行う予定です。フォローアップ研修は、産業界からのご意見を取り入れたカリキュラムにしたいと考えております。

4. 支援員の選定・派遣

中小企業からの支援要請があると所定の手続きを経てまずは支援員が選定されます。支援対象企業にとってはやはり地元の弁理士に来てほしいでしょうから、支援対象企業の所在エリアの支援員が優先的に選ばれるようにしています。

その後、選定された支援員が派遣され、支援対象企業に対する訪問型コンサルティングが実施されます。この訪問型コンサルティングにより、支援対象企業に対して、知財戦略や知財経営の重要性に気付きを与えるといったことや、知的財産の積極的な活用を促すといったようなことなどがな

されています。

具体的には、例えば、第1回目の訪問で現状分析、現状の特定、課題の抽出などのためのヒアリングを行い、第2回目の訪問で支援対象企業側と支援員側の考える課題の摺り合わせを行い、第3回目の訪問で戦略提案を行うといった内容です。

現時点で83件の支援要請を受けており、そのうち22件の訪問型コンサルティングが終了しています。自己のクライアントに対する訪問コンサルティングが202件実施されていますので、弁理士知財キャラバン事業における企業訪問終了件数は224件に達しています。進行中のものが59件あり、新たな支援要請が多数予想されるため、今後さらに件数が増加していくものと予想しています。

5. 知財経営

上述のように、弁理士知財キャラバン事業は中小企業の「知財経営」を弁理士が支援する事業です。ところで、「知財経営」という言葉はどのような意味と捉えるべきでしょうか。「知財経営」という言葉は、10数年前から業界内で使われるようになったと思われませんが、調べた限り国語辞典には載っていませんでした。「知財」と「経営」を連結させた言葉であると考え、様々な意味が出てきますが、何れも実際の使い方と異なるものとなってしまいます。一方、企業の経営を意識した知財コンサルティングが知財経営コンサルティングであり、また知的財産の観点から見た企業の経営に資するコンサルティングが知財経営コンサルティングであることから考えてみると、「知財経営」は、「知的財産を事業に活かす経営」の略語であると解するのが最も自然であり、そのように解して矛盾は生じないと思います。

このように、「知財経営」は、「知的財産を事業に活かす経営」ということですから、新たな技術があった場合に、その技術が事業にどのように貢献しているのかなどを分析し、権利化を図ることが適切であるのか、秘匿化すべきであるのか、公開して自由技術にしてしまうのが得策なのかなどを検討していく際の継続的なサポートが「知財経営支援」であるということになります。

技術内容を明細書等にどの程度開示すれば権利化を図ることができるのかということを検討・判断することは我々弁理士の専門分野でありますから、権利化・秘匿化・自由技術化といった選択をするいわゆるオープン・クローズ戦略のサポート

は、まさに我々弁理士のコア業務です。

コンサルティングという弁理士業務とはかけ離れているように感じる方も多いと思われませんが、「知財経営」のコンサルティングは、弁理士が日頃中心に行っているコア業務そのものであったり、コア業務に直結するものであったりします。

6. 弁理士知財キャラバン事業の今後

日本弁理士会では、これまで様々な機関で中小企業の知財経営支援を行ってきておりますが、活動内容が重複していたり、活動領域が複数の組織に分散していたりするのが現状です。

そこで、弁理士知財キャラバン事業を担当しているキャラバン統合ワーキンググループを含む中小企業支援に関わる各組織を、中小企業に対する

知財経営支援を総合的に実施できる1つの機関にまとめて、各種の支援要請に総合的に対応できる組織にしようと考えております。

そこで、次年度からは、中小企業の知財経営の支援を総合的に実施する新たな機関により弁理士知財キャラバン事業を継続させていくようにしますのでご期待ください。

7. おわりに

2年目の折り返し地点に近づいた弁理士知財キャラバン事業は、会員の皆様のご支援・ご協力のお蔭で順調に進んでいると感じています。

現在は担当役員として管理・調整側の立場ですが、この立場を全うしたあとは、履修支援員養成研修を受けてみたいと考えています。