

中小企業における知的財産戦略

——チームによる中小企業支援の必要性——

中央支会

栗田 剛志

t-kurita@m9consulting.biz

1. 中小企業にとっての知的財産とは

中小企業経営における、知的財産の重要性についてよく耳にする。

中小企業の競争力を強化するうえで、知的財産権の取得は参入障壁を築いたり価格競争を回避するために非常に重要である。

中小企業が有する知的財産を経営資源のひとつとして位置づけ有効に活用するには、専門的な知識やノウハウが必要となる。自社内で知的財産を管理することができる部門や、常に支援してくれる顧問がいれば問題はないが、そういった中小企業の数はその多くはない。

そのため経済産業省をはじめ特許庁や各都道府県の中小企業を支援する機関は、知的財産に関する専門家を配置し、中小企業からの支援要請に対して専門家派遣といった形で応えている。

研究開発を支援する技術士、知的財産権の申請を

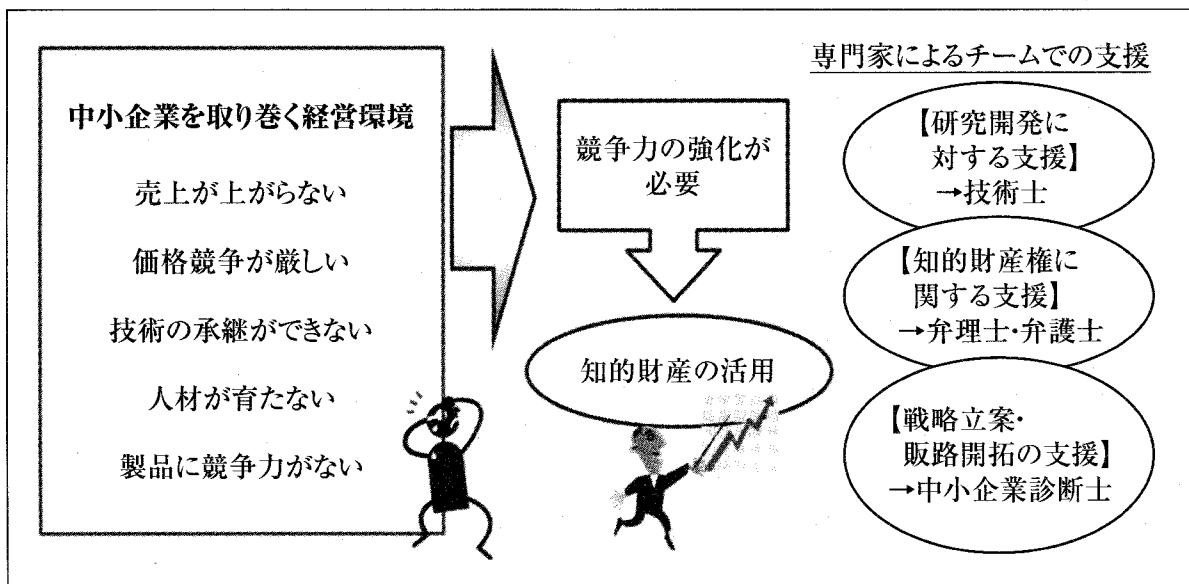
支援する弁理士、知的財産権の侵害や契約に関して支援する弁護士など、高度な専門的知識を持つ専門家が中小企業に派遣され、それぞれの課題の解決に当たっている。

一方で、知的財産に関するコンサルティングは、単一領域で終了することは稀であり複数のテーマを同時に対応していく必要がある。

なぜなら知的財産は権利を取得したり法律上でのルールを遵守することが目的ではなく、知的財産権を活用して企業の競争力を高めるためにあるからである。つまり、知的財産を経営力の向上に活用して知的財産戦略に発展させなければならないのである。そのための課題解決は複数のテーマを有することとなる。

2. 知的財産における専門家の活用方法

知的財産をこのように捉えると、中小企業診断士



の活躍するフィールドは一気に広がることとなる。

知的財産を活用しての事業戦略をはじめ、事業プランや販路の開拓、資金調達といった知財戦略を遂行するうえで重要な役割を担うことができるのである。

知的財産を所有しながらそれを有効に活用することができていない中小企業は少なくない。ここでいう「有効」とは、売上や利益に直結していないという意味である。

中小企業が知的財産に関するアドバイスを求める際は技術士や弁理士が中心であり、売上や利益を創出するための支援が得意な専門家であるとは限らない。開発や権利を申請する際も、マーケットを意識したうえでのアドバイスがされていたかどうかは疑問である。

我々中小企業診断士は、技術士や弁理士が持つ専門的な知識は持ち得ておらず、それに代わってのアドバイスをすることはできない。しかしマーケットを意識して売上や利益を上げるといふ「ゴール」に向かったのアドバイスをすることができ、知的財産をより「有効」に活用してもらえるような支援をすることが可能なのである。

知的財産に関するコンサルティングは多面的な要素に対応する必要があるため、専門家は個別ではなくチームを組んで対応するべきである。

チームを組んだ上でそれぞれの土業が得意分野に関するアドバイスを行えば、中小企業の知的財産戦略に対して総合的な支援を実施することができる。

これこそが、知的財産の課題を有する中小企業が求めるコンサルティングなのではないだろうか。

3. 知財戦略コンサルティング事業に参加して

私は平成21年度に、関東経済産業局が実施した「知財戦略コンサルティング事業」に参加した。

弁理士が2名、ブランドコンサルタントが1名、中小企業診断士が2名の計5名でチームを組み、ひと

つの企業に約半年をかけてコンサルティングに当たった。

クライアントが抱える高度な課題について互いの専門性を持ち寄り、知恵を絞って解決に当たった。その過程は、それぞれの専門家にとっても貴重な体験であり、クライアントに対しても満足度の高い解決策を提示することができた。

我々のチームがクライアントに提供したソリューションは、知財経営が専門家が離れた後も継続できるような社内体制作りである。その場限りのコンサルティングで終わることのない、内容の濃いものである。

これは弁理士だけ、あるいは中小企業診断士だけでは提供することのできない内容であり、チームを組んだからこそできたものである。

この時のクライアントとは今でも付き合いが続いており、企業の活動成果を見る限り当チームからの提案は継続的に実行されている。我々が目指した知財経営の定着という目標は達成されているのである。

4. 知財経営支援で求められるもの

中小企業経営にとって、知的財産戦略は非常に重要である。その一方で、専門的な知識を持ち得ないために申請にまで至らない中小企業や、権利を取得することだけを目的としてしまう中小企業は後を絶たない。

専門家派遣という手法を用いて中小企業に対する知的財産権の支援を行うのであれば、ぜひとも分野の異なる専門家を複数手配してチームによる支援を行っていただきたい。

専門家派遣を依頼する企業の課題を見極める際は課題の一面だけを捉えるのではなく、課題自体の本質に迫り多面的に考えることでチームでの支援の必要性を探り出していただきたい。