

2012年10月15日

中小企業経営に活かす 知的財産活動の考え方

～目的・位置づけから考える知財活動の仕組み～

土生 哲也

土生特許事務所 弁理士

<http://www.ipv.jp/>

<http://blog.goo.ne.jp/habupat>

<http://www.facebook.com/chizairyoku>

中小企業と知的財産（経緯）

知的財産制度の説明 出願費用の減免・助成



モデル企業への 知的財産戦略 の支援



‘知的財産’で元気な会社の経営者へのインタビュー

中小企業と知的財産（経緯）

元気な会社（先進事例ヒアリング）



伸び悩んでいる会社（支援候補企業）

‘元気な会社’ は‘何か’が違う！

‘元気な会社’ には共通点がある！

‘元気な会社’はココが違う!!

＜その1＞

‘元気な会社’は‘挨拶’が違う。

＜その2＞

‘元気な会社’は‘説明’がうまい。

だから、‘元気な会社’にはファンが多い。

だから、‘元気な会社’には応援団が多い。

そして、この‘挨拶’と‘説明’の根っこに、
‘知的財産’が存在している。

では、

‘知的財産’をどのように活かせばよいのか？

‘知的財産’の力を活かすために、何から考えていけばよいのか？

‘知的財産’って何？

どちらが‘知的財産’？

知的財産権で保護された財産 = 知的財産

特許権

= 知的財産

商標権

= 知的財産

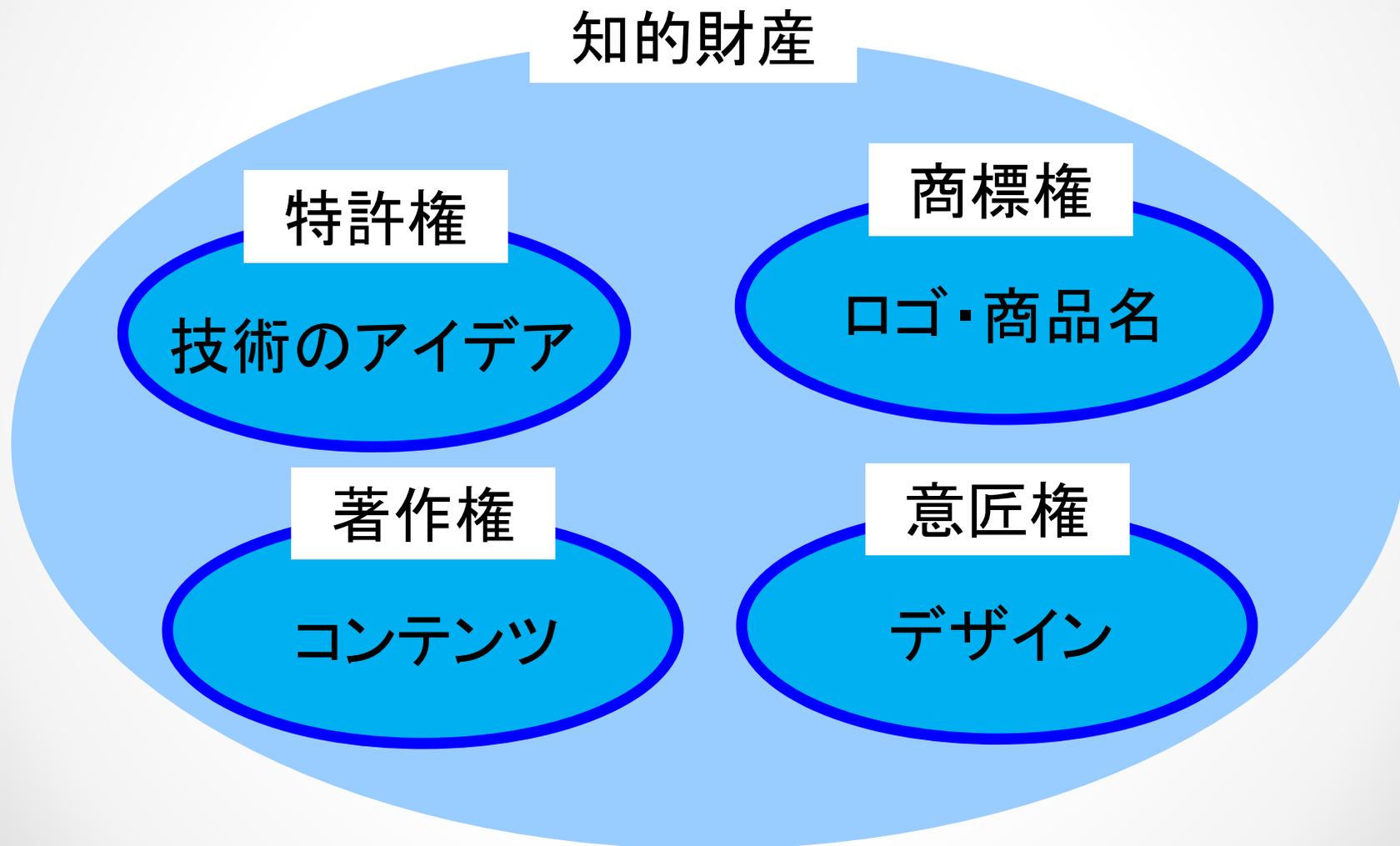
著作権

= 知的財産

意匠権

= 知的財産

知的財産は様々な企業活動の成果物



‘知的財産’とは、 特許権、商標権etc.
特許庁で登録されないと得られないもの？

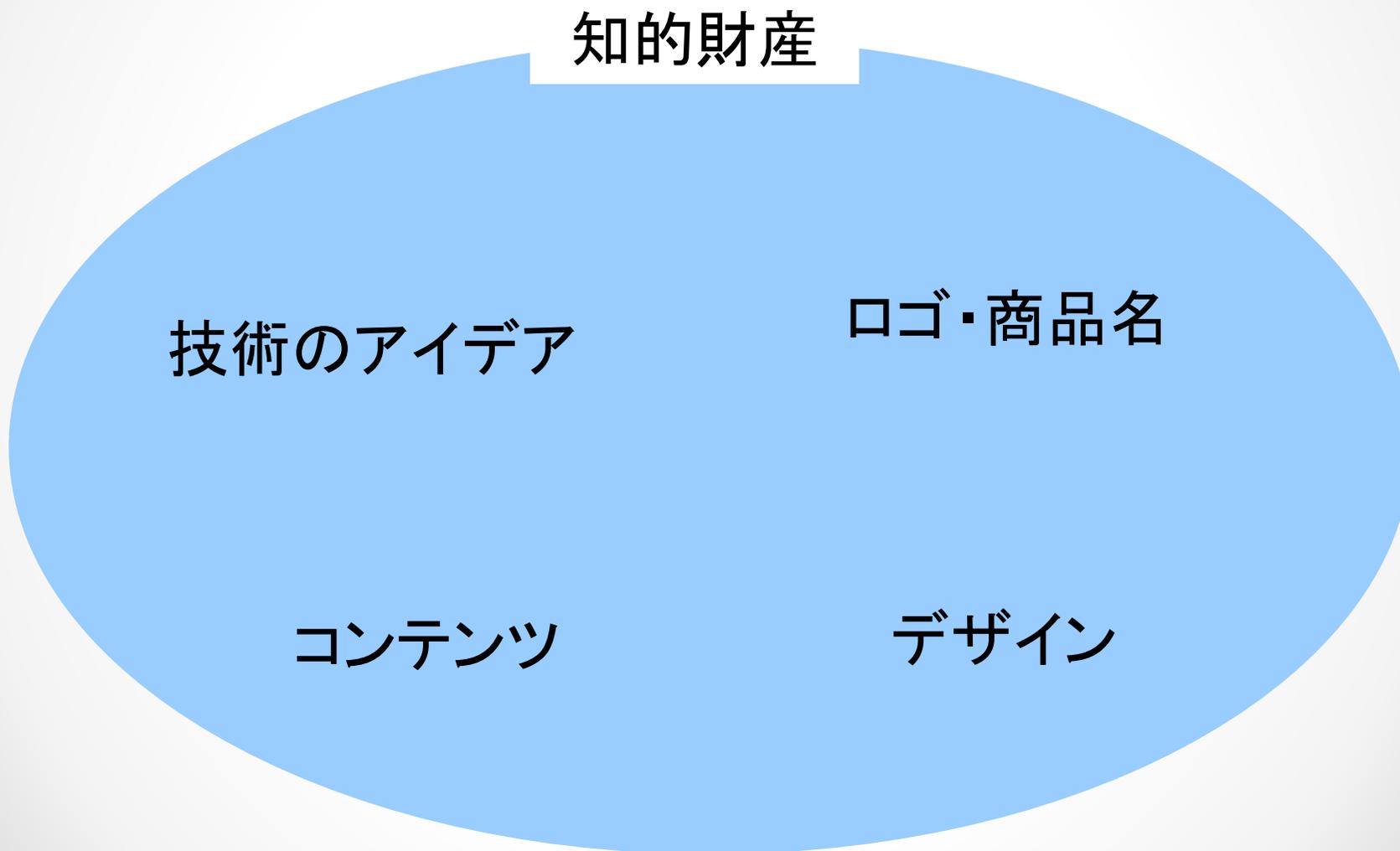
‘知的財産’とは、 自社の商品やサービスに
様々な工夫を凝らす中で生まれるもの。

‘知的財産’は、

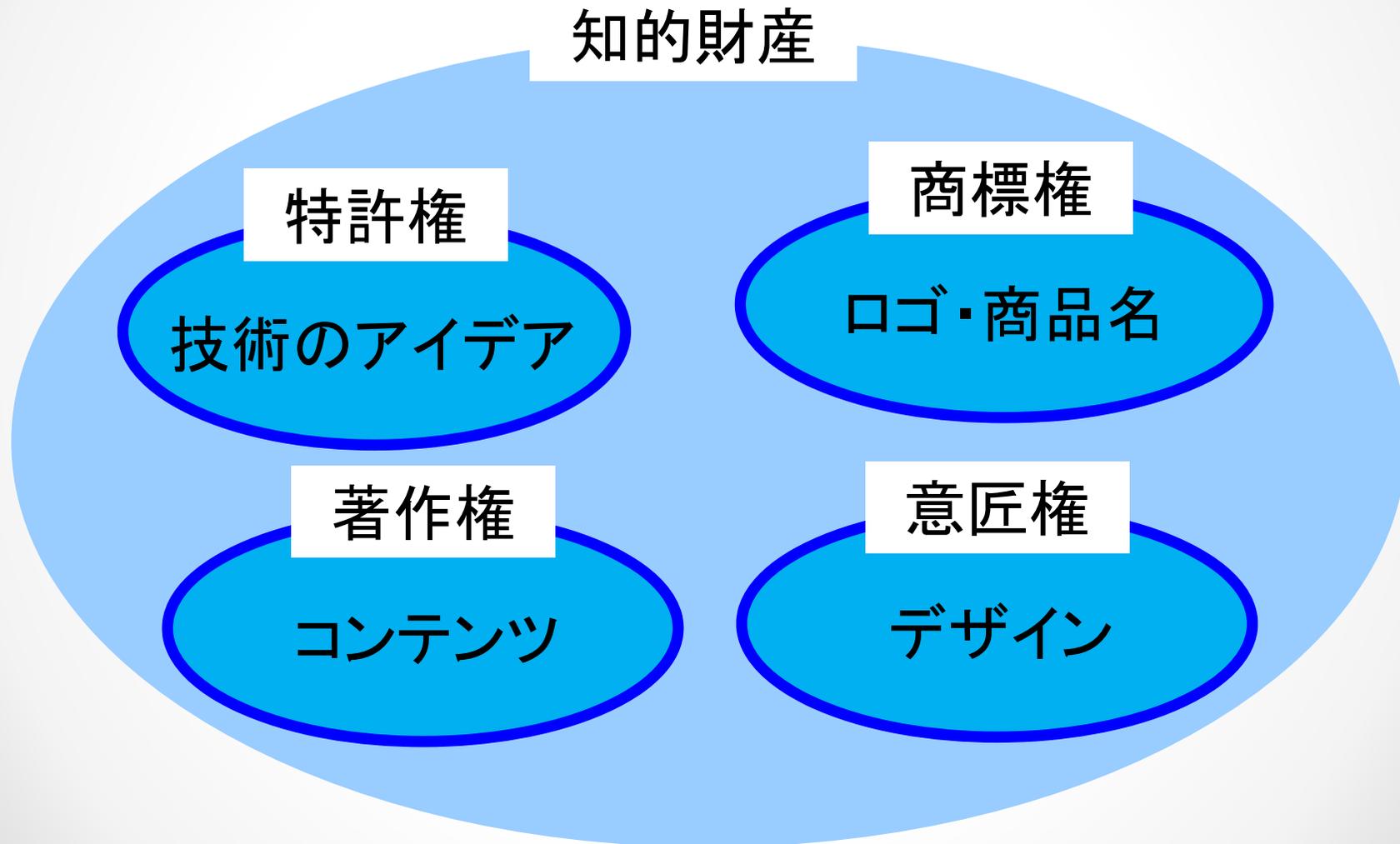
- 商品やサービスに工夫をしている企業なら、必ずどこかに存在している。
- 商品やサービスの特徴に結びつく。
- 知的財産制度（特許、商標etc.）の対象になる。

‘知的財産’をどう扱うか？

(1) 知的財産を ‘創る’



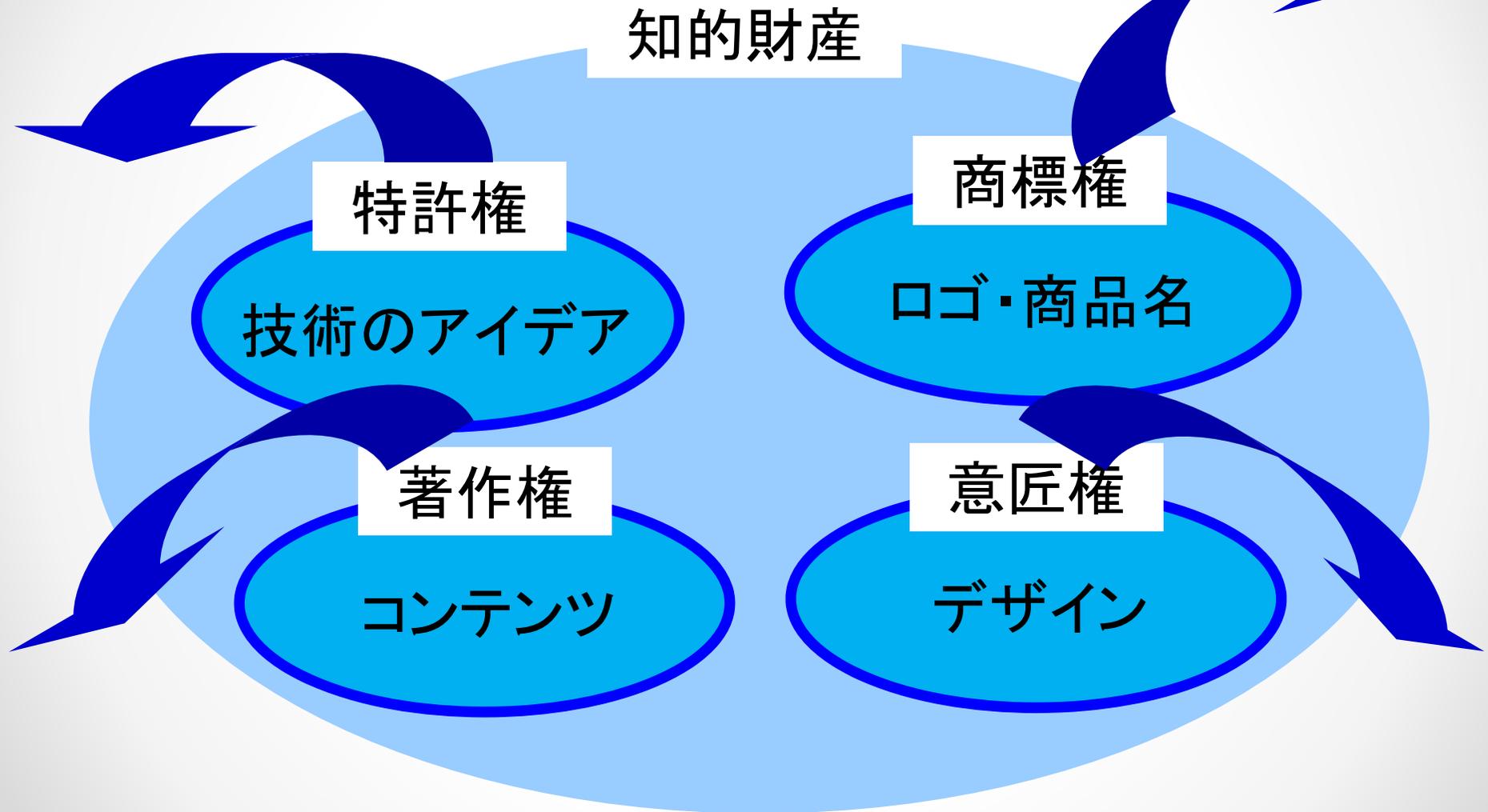
(2) 知的財産に ‘形をつける’



(2)のポイント

‘形をつける’ ことにも意味がある。

(3) 知的財産で ‘外部に働きかける’

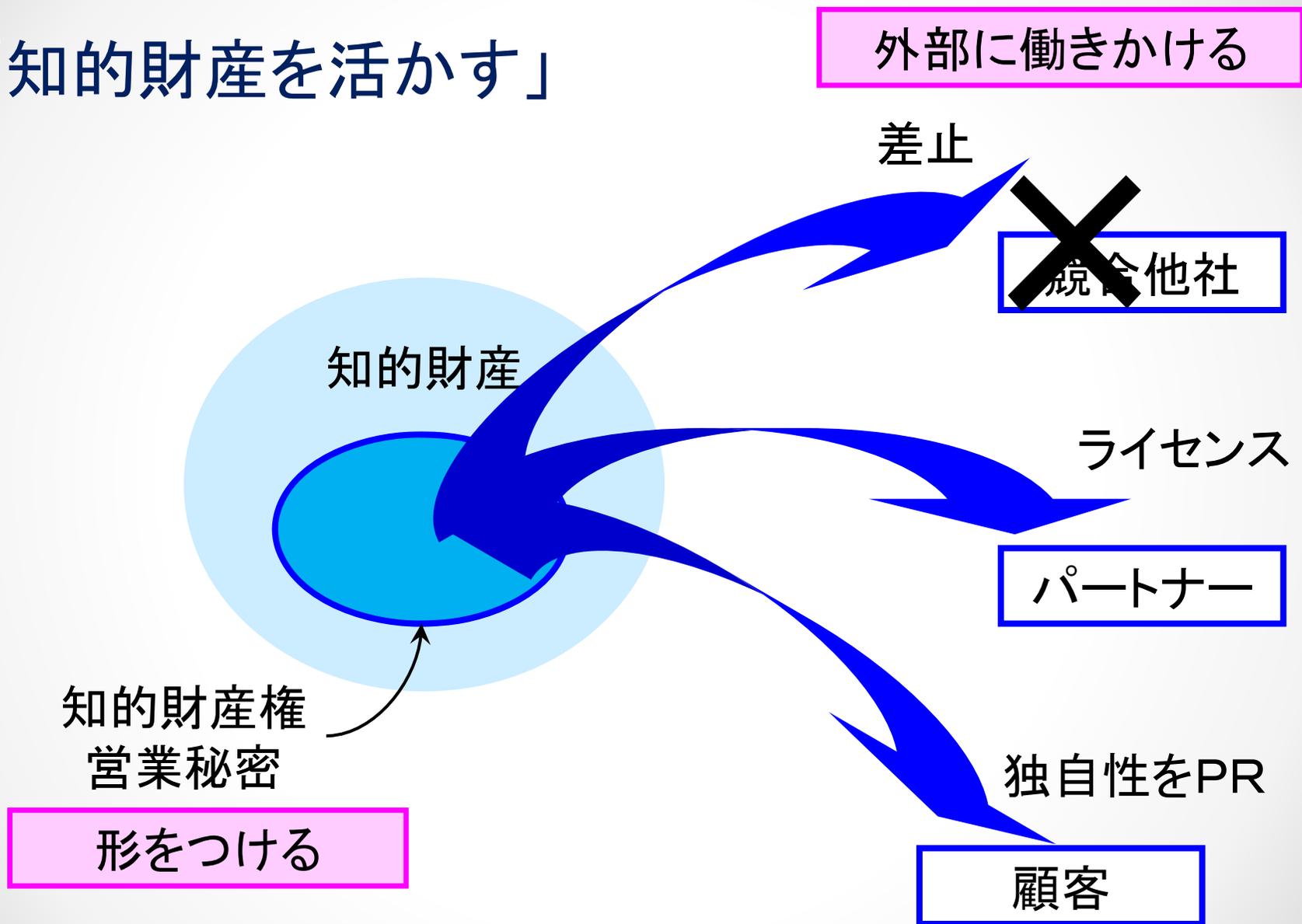


(3)のポイント

知的財産の力は様々な方向に働く。

‘知的財産’の働きは？

「知的財産を活かす」



【ステップ1】 形をつける

- ① 無形資産(知的資産)を見える化する
- ② 無形資産(知的資産)を財産化する
- ③ 創意工夫を促進・社内を活性化する

【ステップ2】 外部に働きかける

- ④ 競合者間における競争力を強化する
- ⑤ 取引者間における主導権を確保する
- ⑥ 自社の強みを外部に伝える
- ⑦ 協力関係をつなぐ
- ⑧ 顧客の安心を保障する

① 無形資産(知的資産)を見える化する

(株)ナベル (三重県伊賀市 参考書籍等②④)

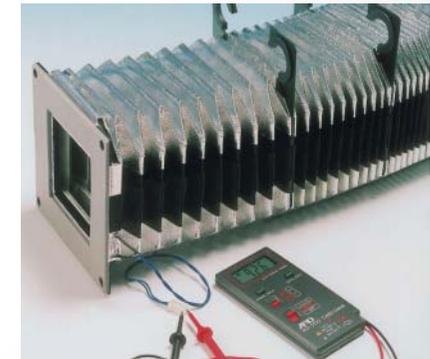
特許出願・審査のプロセスを「自己の客観化」と位置付ける。
(自社にある技術を知らなければ提案型の企業にはなれない)



発明者に積極的関与を求めて提案力を強化



提案型の企業として、医療機器・レーザー加工機
の分野で高いシェアを実現



(株)ナベルのレーザー加工機用
センサー蛇腹

① 無形資産(知的資産)を見える化する

(株)オーティス (大阪府東大阪市 参考書籍等①)

自社製品について取得した特許権・意匠権・商標権が図示された「特許マップ」を知財業務担当以外の社員にも配布



自社製品の特徴となる要素(=強み)が社内に周知される

② 無形資産(知的資産)を財産化する

ソフトウェアベンチャーA社 (参考書籍等④)

広告会社が天才エンジニアを採用、画像圧縮技術の開発に着手



優れた「技術」のあるベンチャーとして注目され、資金調達に成功
アプリケーション開発のためにエンジニアを大量採用



エンジニア間の連携がうまくいかずアプリケーション開発が頓挫、
エンジニアが次々と離散、資金繰りが行き詰まり倒産

「技術」(=知的財産) は誰のものだったのか？

③ 創意工夫を促進・社内を活性化する

昭和精工(株) (神奈川県横浜市 参考書籍等③④)

現場の負担が軽いアイデア提案シートを導入
アイデア祭りを開催して、発表・表彰の場を設ける



創意工夫や他部門との意見交換が促進される



経営陣は受注生産型企业としての基盤強化に
有効と評価し、この取組みを継続



昭和精工(株)の金型製品

④ 競合者間における競争力を強化する

(株)シード (大阪府大阪市 参考書籍等②④)

■ 特許は投資回収のための手段



■ 市場拡大を重視して競合者にもライセンス

④ 競合者間における競争力を強化する

(株)エルム (鹿児島県南さつま市 参考書籍等②④)

■ 守らなければならないものは何か？

発明？

装置？

ビジネスモデル

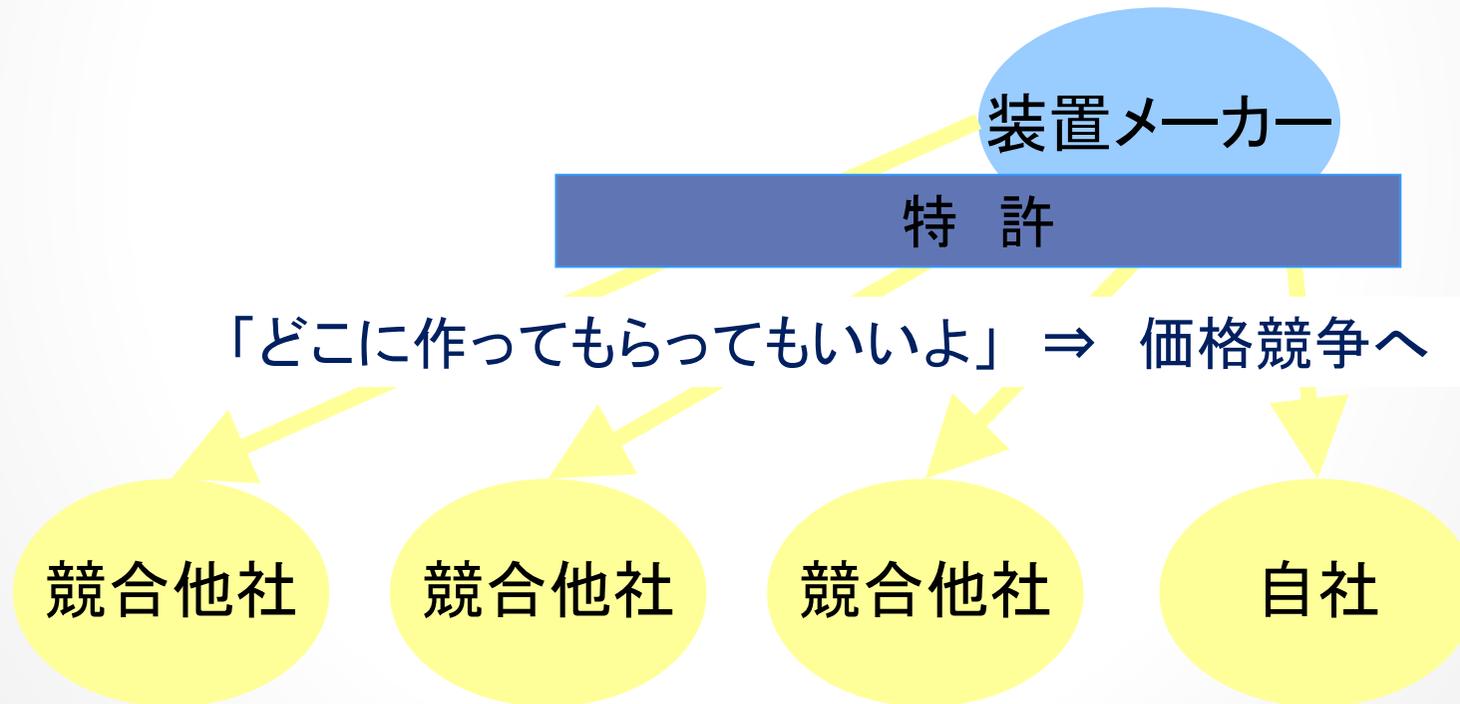


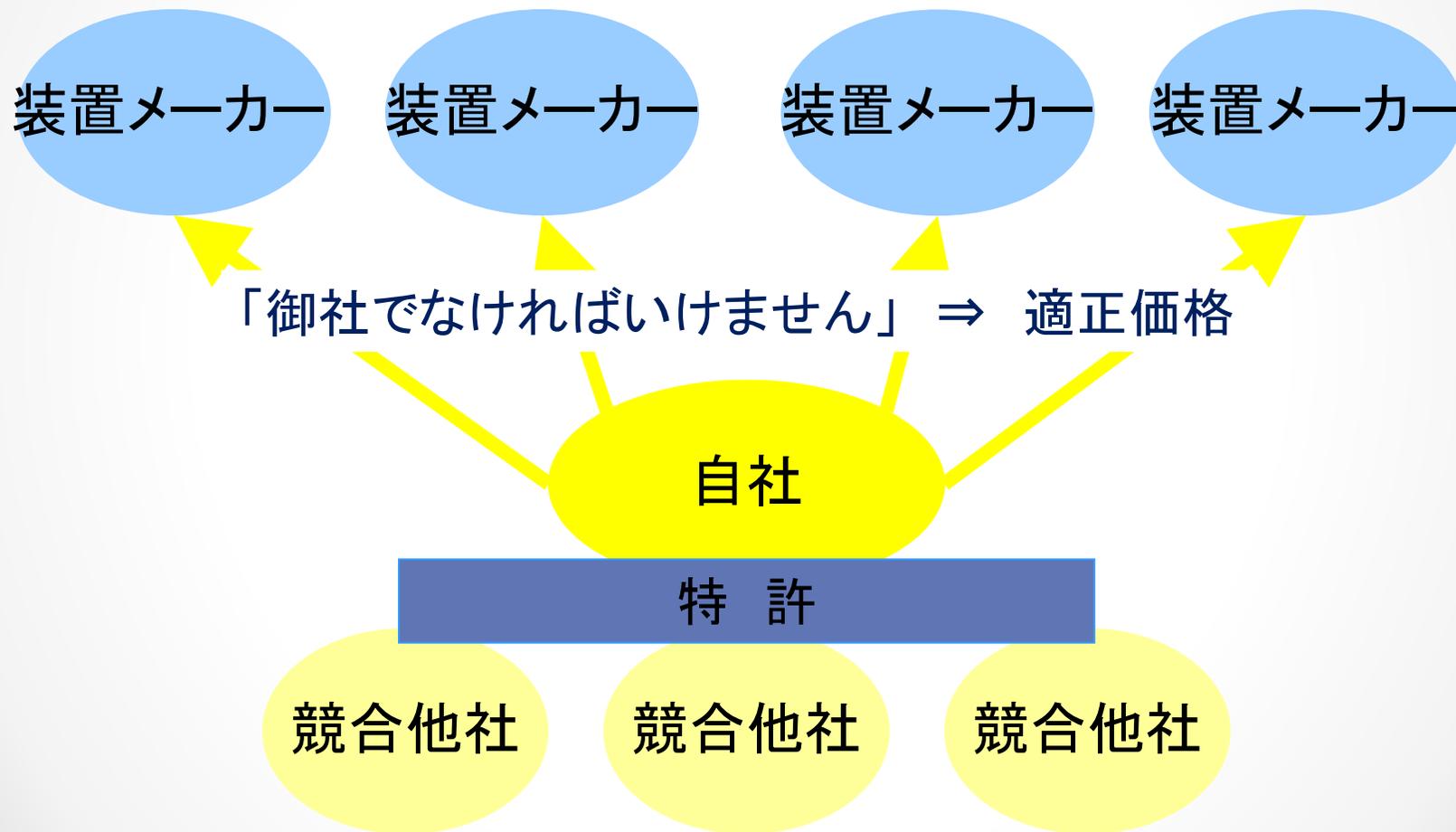
光ディスク修復装置

■ 特許 < 契約 < 顧客満足

⑤ 取引者間における主導権を確保する

素材メーカーB社 (参考書籍等④)





⑤ 取引者間における主導権を確保する

(株)エンジニア (大阪府大阪市)

■ 同社の持つ開発力・営業力を核に、ものづくり中小企業の‘匠の技’を束ねる

■ ‘MPDP’ がヒット商品を生む
(www.engineer.jp/uploads/image/info/mpdp1.pdf)



‘ネジザウルス’

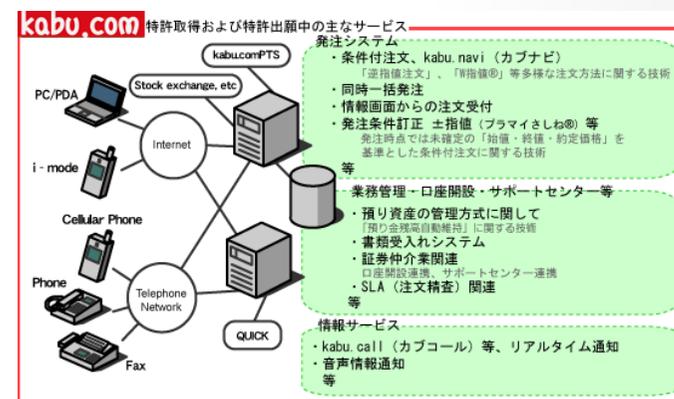
⑥ 自社の強みを外部に伝える

(株)ナベル (三重県伊賀市 参考書籍等②④)

「オリジナリティはナベルにある」ことを証明する

カブドットコム証券(株) (東京都千代田区 参考書籍等④)

自社のこだわりを特許で表現
知財報告書, プレスリリースでPR



⑦ 協力関係をつなぐ

(株)オプトニクス精密

(栃木県足利市 参考書籍等①)

ノウハウ流出を防止すべく全ての製品を内製



製造能力の限界から特定製品への依存度が高くなる



リスク顕在化で事業モデルを転換 ⇒ 顧客と技術を共同利用へ



特許出願した技術を顧客に提案、顧客と共同生産へ

⑧ 顧客の安心を保障する

ゼネラルパッカー(株)

(愛知県北名古屋市 参考書籍等①)

顧客との取引関係, 蓄積したノウハウにより高いシェアを実現



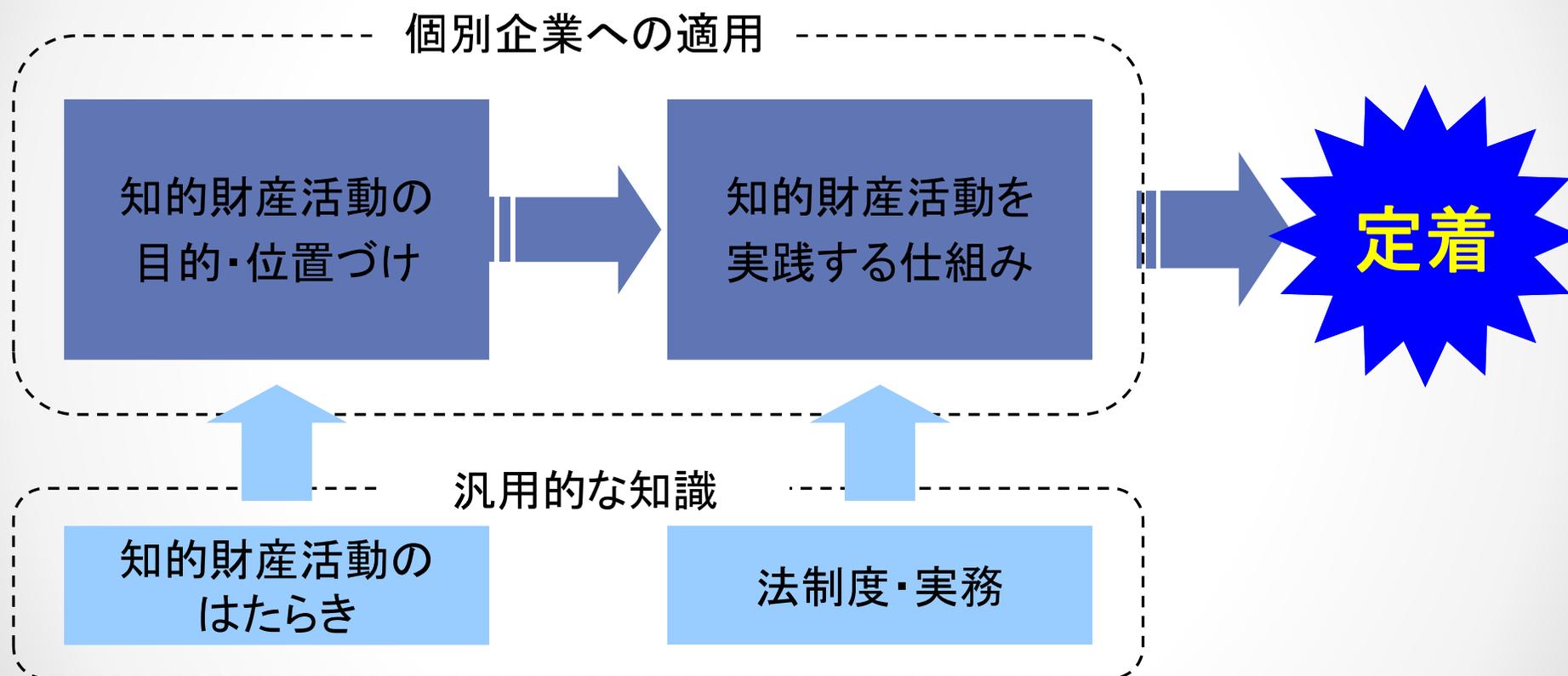
顧客基盤, ノウハウで対抗できない競合他社が特許で対抗



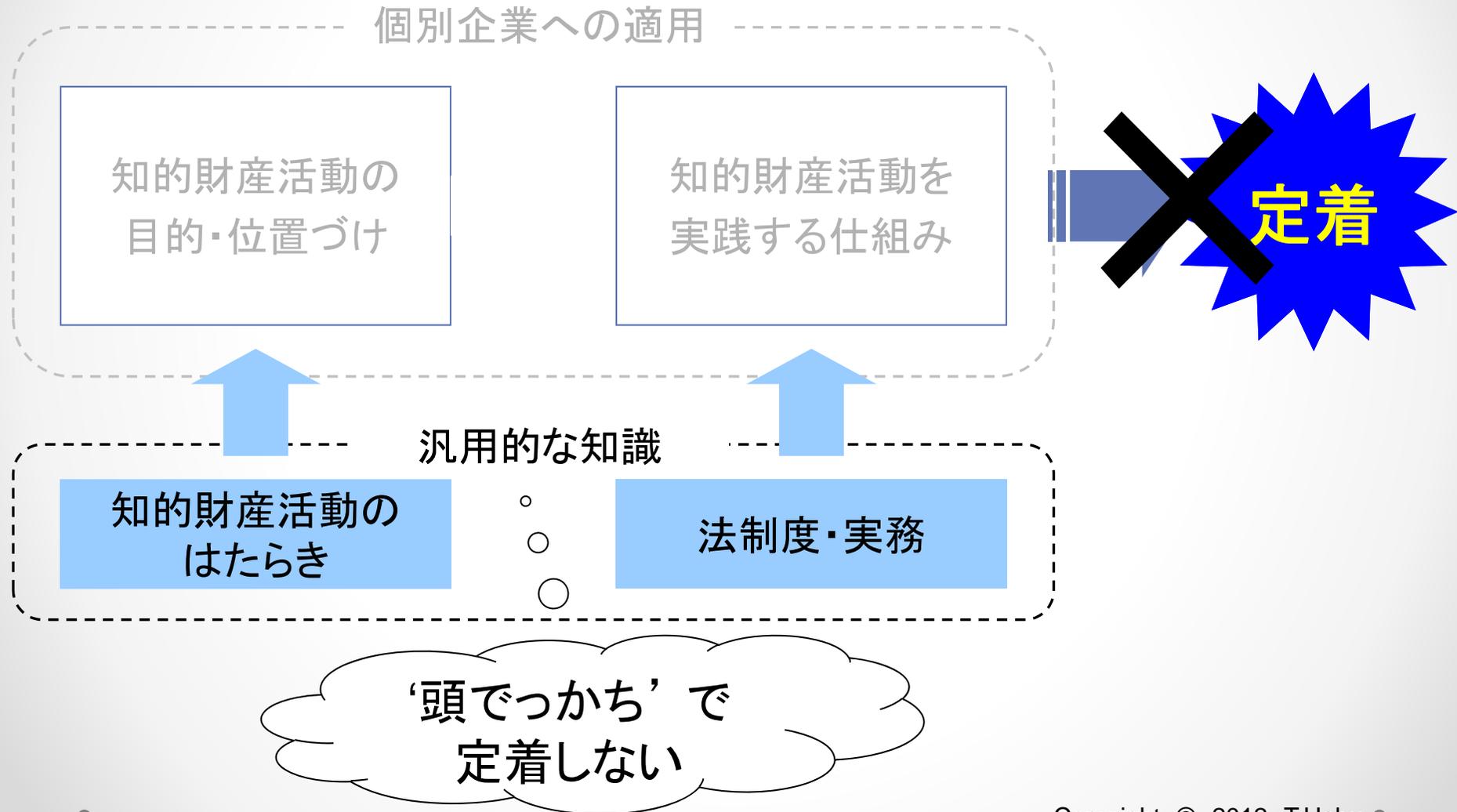
顧客への警告リスクを回避するために特許出願を積極化

‘知的財産’の働きを活かそう！

経営に貢献する知的財産活動の‘定着’



知的財産活動が‘定着しない’理由(1)



知的財産活動が‘定着しない’理由(2)

‘かけ声倒れ’で
定着しない

個別企業への適用

知的財産活動の
目的・位置づけ

知的財産活動を
実践する仕組み

~~定着~~

汎用的な知識

知的財産活動の
はたらき

法制度・実務

知的財産活動が‘定着しない’理由(3)

‘空回り’で
定着しない

個別企業への適用

知的財産活動の
目的・位置づけ

知的財産活動を
実践する仕組み

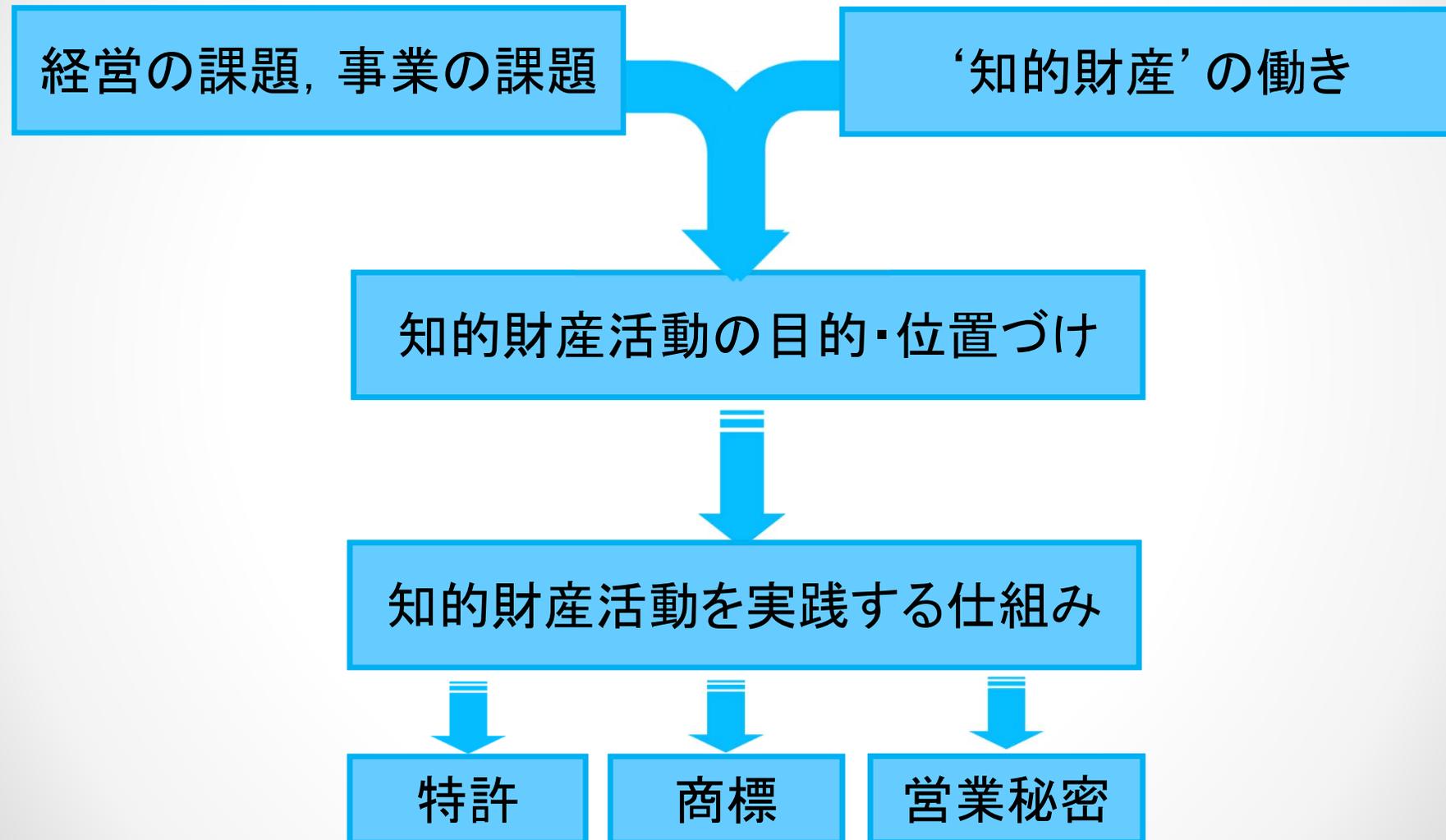
定着

汎用的な知識

知的財産活動の
はたらき

法制度・実務

‘知的財産’を考える順序



‘知的財産’でやるべきこと

会社の‘競争力’とは何か？

会社の競争力は・・・

顧客との関係を取り結ぶ能力

会社の伝統、言葉、風土、習慣、社員の行動様式・・・
の全体性である

(2010.2.9知財マネジメントシンポジウム／
鍋屋バイテック会社・金田社長の講演資料より)

「知財の囲い込み」はビジネス戦略として有効か？

会社の‘競争力’とは何か？

顧客との関係を取り結ぶ能力



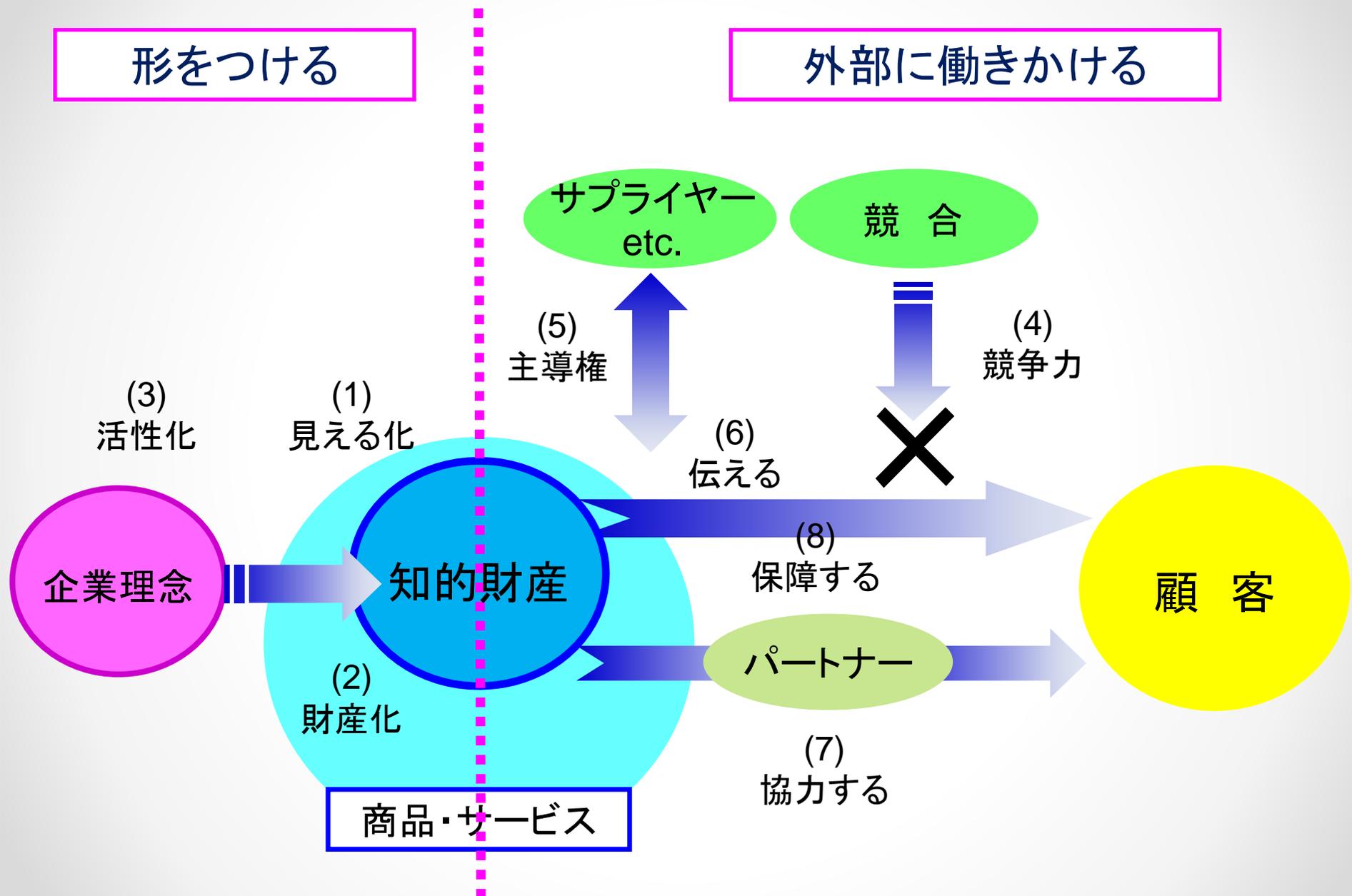
囲い込むべきは‘知的財産’ではなく‘顧客’



‘顧客’を囲い込むために‘知的財産’を活かす

形をつける

外部に働きかける



知的財産に関するアンケート結果から・・・(1)

<u>知財活用の効果は？</u>	-30人	31-100人	101人-
模倣の抑止	49%	59%	71%
対競合の優位性	67%	76%	81%
取引先との交渉力	55%	38%	34%
販路開拓	65%	58%	56%
業務提携	33%	22%	18%
独自性のPR	54%	46%	42%

2011fy 近畿経済産業局のアンケート調査より

知的財産に関するアンケート結果から・・・(2)

経営課題は？

- | | |
|------------|-----|
| 1. 売上減少・低迷 | 48% |
| 2. 人材不足 | 9% |
| 3. 開発品低迷 | 6% |
| 4. 社員の意識 | |
| 資金調達 | 5% |
| 新規事業の停滞 | |

知財権取得の目的は？

- | | |
|------------|-----|
| 1. 参入障壁形成 | 68% |
| 2. 模倣・侵害対策 | 66% |
| 3. 宣伝効果 | 36% |
| 4. イメージ向上 | 32% |
| 5. 社員教育 | 14% |

2011fy 九州経済産業局のアンケート調査より

‘知的財産’で会社を元気にするために

① 自社の強みを‘見える化’しよう！

② 自社の強みをわかりやすく顧客に伝えよう！

③ 自社の強みを活かして仲間を増やそう！

グループディスカッション

貴社の知的財産活動の‘目的’は？

経営の課題, 事業の課題

‘知的財産’の働き

知的財産活動の目的・位置づけ

‘目的’のために工夫している‘仕組み’は？

知的財産活動の目的・位置づけ



知的財産活動を実践する仕組み



【参考書籍等】

① 「知的財産経営プランニングブック」 特許庁発行

特許庁ホームページでダウンロード可

http://www.jpo.go.jp/torikumi/chushou/chizai_planning.htm

② 「ここがポイント！ 知財戦略コンサルティング ～中小企業経営に役立つ10の視点～」 特許庁編（発明協会）

特許庁ホームページでもダウンロード可

http://www.jpo.go.jp/cgi/link.cgi?url=/torikumi/chushou/tizai_point.htm



③ 「知的財産経営の定着にむけて」

特許庁ホームページでダウンロード可

<http://www.jpo.go.jp/cgi/link.cgi?url=/torikumi/chushou/chusyokiban.htm>

④ 「経営に効く 7つの知財力」 土生哲也 著（発明協会）

