

第27回例会報告

— 講演 —

中小企業のための知財戦略入門

第27回例会では、直木賞受賞作品池井戸潤氏著『下町ロケット』の神谷弁護士のモデルとなった弁護士・弁理士である鮫島正洋氏に「中小企業のための知財戦略入門」と題し、お話をいただきました。

講演内容

私どもは技術系弁護士の集団です。技術系の領域や特許関連に関わっていくうちに、ちょうど今年で20年目を迎えました。

今、世の中の価値観・流れが変わっています。これまで日本経済を支えてきた大企業に頼る時代は終わり、政府も中小・ベンチャーの施策に資金を回し、イノベーションが期待されています。“令和維新”ともいえる価値観の大転換が起きている状況です。

さて、「知財戦略」というと「中小企業には関係ない話」と思われがちなのですが、企業経営に知財戦略はどう助けになるのでしょうか。

中小企業の方が顧客としていらした場合は、共通しているのは、特許を取りたい、というニーズではないということです。根底にあるのは、これだけ技術開発に投資をしたのだから、今度はこの技術をどう収益化できるのか?というニーズです。経営者としては当然です。

技術が収益を得るためには、①その技術がどういうマーケットに訴求するのかマーケティングを行う、②市場に沿った製品の開発、③量産体制を整備、④販路の開拓、この4つが満たされる必要があります。

うまく4つの要件がそろってヒット商品が生まれた後、次に出てくるのは、模倣品・後発品です。これらが出ると価格競争になって利益率が低下します。しかも開発投資している分、先発者は不利です。知財とは、この後発の登場を制御して、利益率の維持を図るためのものなのです。特許をいくら取ってもキャッシュフローは出ませんが、キャッシュフローが発生した時に、それを維持するために必要なのが特許をはじめとする知財というわけです。

私どもが特許取得の際に重視するのは、技術の良し悪しではなくマーケティングです。中小企業の技術である以上は、大企業と競合しない領域を選ぶべきです。要は特許出願件数の



少ないニッチな市場を選んで研究開発をし、きちんと特許を取得して市場を確保することで、ニッチトップを目指すのです。例えば、市場の規模が30億円として、ニッチトップだと市場の8割、利益率20%として、年間で5億円程度の利益が見込めます。そういうビジネス状態を作り出すために、特許にお金をかけるというのが、コストリターンの方考え方です。

特許を戦略的に取ることによって、中小企業にとってより望ましい効果もいくつか期待できます。まず、大企業との交渉力がつくということです。また、技術に対するブランディング効果、さらに、開発現場のモチベーションアップも期待できます。特許は、開発者にとっては「自分の成果の見える化」だからです。

ある技術をめぐって、ライセンス無償化や独占要求など、中小・ベンチャー企業が企業から強いオファーを受ける場合を想定します。仕方なく要求を飲む中小企業Xと交渉決裂を選ぶY、生き残る企業は間違いなくYのほうです。ただし、知財・情報管理がしっかりしているというのが生き残りの条件です。大企業との交渉力をつけるために、知財戦略は必須なのです。

実は大企業より中小・ベンチャー企業の方が、知財が競争力に与える影響は大きいのです。1つの特許取得が資金調達を可能にするケースも多々あります。われわれは、中小企業のアウトソースの知財コンサルティングという役割で、そのお手伝いをしています。この講演を機に、「知財戦略やってみるか」と思ってもらえれば幸いです。



講師
プロフィール
Lecturer Profile

弁護士・弁理士 鮫島 正洋氏 [弁護士法人 内田・鮫島法律事務所 代表パートナー]

東京工業大学金属工学科卒業。藤倉電線株式会社(現在の株式会社フジクラ)にてエンジニア、92年弁理士登録後、日本アイ・ビー・エム株式会社知的財産部を経て99年弁理士登録。2004年内田・鮫島法律事務所を設立。弁理士業の傍ら、知財戦略セオリー、中小企業向け知財政策など多方面に向けた発言を行い、その貢献に対して2012年知財功労賞受賞。中小企業・地域知財支援研究会座長(特許庁)等を歴任。直木賞受賞作品池井戸潤氏著『下町ロケット』の神谷弁護士のモデルとなった。