



# ベンチャー企業のための 知財戦略入門(1)

日本には優良な技術を持った多くの中小企業・ベンチャー企業が存在します。しかしながら、そのほとんどは技術力を競争力に転化しきれていないように思います。これらの企業において適切な知財戦略が存在しないというのが一つの理由ではないかといわれています。つまり、知財戦略は、技術力を競争力に転化するためのコアな考え方なのです。



内田・鮫島法律事務所  
代表弁護士 鮫島正洋  
東京工業大学卒業。フジクラ・日本IBMを経て現職。  
進域中小企業知的財産戦略プロジェクト(特許庁)統括委員長。

## 1. 知財戦略とは何か

「知財戦略」とは、「知財を取得・活用することによって、事業競争力を向上させるための戦略」と定義できます。「知財」というものの特殊性も手伝い、今まで「知財戦略」は何か特殊な領域であるとイメージされてきました。しかし、あくまでも事業競争力を向上させるための戦略なので、当然のことながら、経営戦略の一翼を担うものですし、経営戦略と整合的である必要があります。知財戦略を理解し、親しみを覚えるための最初のステップは、この点の認識にあります。

そうは言っても具体例がないとなかなかイメージは困難でしょう。そこで、いくつかの例を挙げて、経営戦略と知財戦略との関係を説明してみたいと思います。(なお、ここに挙げる例は実例を元にデフォルメしたものです)

## 2. 技術力のPRに知財戦略を使ったA社の事例

A社は香川県にあるシャフト(動力伝達部品)の専門メーカーです。A社は長らく自動車会社の二

次下請の部品メーカーでしたが、お客様からオーダーメイドでシャフトを製造しているうちに、世界でもA社しか作れないという特殊用途シャフトのメーカーとして業界でも注目され始めています。

A社の社長であるX氏は、「どんなご要望でもチャレンジし、作り上げるオリジナリティを持ち得ることが当社の経営戦略だ。そうでなければ、当社のような中小メーカーが生き残る道はない」と公言しています。しかし、そのためには、A社に技術力があるということをPRしなければ、シャフトに関する最先端の要望はA社に来ません。この点がX社長の長年の悩みでした。そこで、X社長は、会社を上げて知財戦略を施行することにしました。自社で開発した特殊シャフトの特許化し、これを自社製品の画像・説明とともにウェブサイト日本語・英語で掲載しました。その効果はてきめんでした。国内のみならず、当分野では超一流といわれているドイツの顧客からも打診をいただき、現在では定期的な取引を行っています。まとめると、A社は、「自社の技

術力を内外にPRして競争力を作りに上げる」という経営戦略の実現のために、知財戦略を施行した点にあります。この例を見てもわかるように、知財戦略とは、経営戦略の一翼を担い、これと整合的なものなのです。

## 3. 開発者のモチベーションアップに知財戦略を使ったB社の事例

別の例をご紹介します。B社は山形県にあるリチウム合金の加工メーカーです。リチウムは軽く強いという利点があるものの、化学的活性が高く空气中で自然発火したり、加工性が乏しいという問題点があるようです。B社の社長であるY氏は、従業員に対し「当社のリチウム加工技術は世界一だ。」と常々言っているのですが、従業員は「またまた…社長の大言壮語もいい加減にして欲しいよ」という白けた雰囲気でした。そんなある日、Y氏は開発チームに指示を出して知財戦略を施行することにしました。それまでは、加工技術のノウハウ保護の観点から特許はあまり出願していな

## コラム 知財部法務部アウトソーシングサービス

これらの例は決して会社独自で成し遂げられたわけではありません。知財戦略を立案し、これを施行するアドバイザーやコンサルタントが必要です。今回は知財戦略にフォーカスしましたが、技術系中小企業が競争力を保つためには、大企業との契約や交渉(いわゆる技術法務)が必要になります。内田・鮫島法律事務所は、貴社のアウトソース知財部として知財戦略や知財業務についてのアドバイスをし、貴社のアウトソース法務

部として契約交渉や契約のチェックなどを行います。知財と法務をシームレスに行うこと。特許事務所や通常の法律事務所にはない弊所の独自の「知財部法務部アウトソーシングサービス」は、技術バックグラウンドを有する、ビジネス経験豊富な弁護士を揃えることにより初めて可能になったサービスです。ぜひともお試しください。

かったのですが、その頃知り合っていた信頼できる弁理士にも勧められて決断したようです。知財戦略の結果出願された特許出願が2年後に特許になったときに社長は全従業員を集めてこう言いました。「俺は我が社の技術が世界の最先端だということをどうやってみんなに証明しようと悩んできたが…ほら、我々が普段から実施している技術がこうして特許になった。これは、我が社の技術が世界でも最先端なんだと、公式に認められたということだ。みんなも今日からはそういう自負をもって技術開発に取り組んで欲しい。」

それ以来、従業員は、「俺たちは世界の最先端の技術を扱って

いるんだ」「これからも最先端を走り続けるのだ」という気概を持って技術開発に取り組むようになりました。B社の業績がリーマンショックにも関わらず安定していたことは当然です。ここでの経営戦略は「最先端の技術を世の中に提供していく」というものであり、そのための課題は「従業員に自社技術の先進性を意識させてモチベーションを維持する」ということだったわけですが、B社はこれを知財戦略の施行によって実現しました。ここでも、知財戦略が、経営戦略の一翼を担い、これと整合的であることがわかりでしょう。

## 4. 知財戦略は一日にして成らず

まずは経営戦略、経営課題をきちんと整理して、そのうちのどの部分が知財戦略によって実現できるのかを見極めることが第一歩です。その上で、知財戦略にどの程度のリソース、コストをかけるのか、という点に関し、経営的な判断を行う必要があります。一見単なる間接コストに思える知財や法務を疎かにしない会社ほど、安定成長しているという事実は当職の経験則です。技術をもって成長しようとする会社にとって、知財戦略を実践することは必須要件であると言えます。

### 事務所データ

- 名 称/内田・鮫島法律事務所
- 所 在 地/東京都港区西新橋1-20-3 虎ノ門法曹ビル701
- 通 信 先/Tel.03-5511-6211(代) info@uslf.jp
- 構 成 人 員/弁護士10名、スタッフ10名

弊所の在席弁護士は大多数が理系のバックグラウンドを有しており、以下のサービスを提供しております。

- ・知財戦略の立案・実行
- ・知財権(特許を含む)に関わる紛争対応(模倣品、警告状対応)
- ・企業再生、倒産処理、事業承継、M&Aなどのコーポレート業務(特に技術系)
- ・IT(システム・著作権など)に関する紛争対応、IT関連の法律相談
- ・技術契約関連(共同開発契約、特許ライセンス契約など)の作成・レビュー
- ・知財部・法務部のアウトソーシング業務(コラム参照)



内田・鮫島法律事務所  
UCHIDA & SAMEJIMA LAW FIRM

<http://www.uslf.jp>  
をご参照ください。