

■ 回答者、 鮫島正洋
弁護士・弁理士

■ 相談者、 Aさん
会社を経営する社長

知的財産を守る

あなたの
知的財産、
大丈夫
ですか？


最終回


知財戦略は、コスト以上のリターンが得られる！


「前回のあらすじ」誤差表示付き歩数計」の特許使用を巡り、競合Y社との交渉が決着した。当初結果に不服だったA社社長だが、Y社との関係が改善するとともに融資にも成功し、目先の利益だけではない特許の本当の強さを実感した。

2年後


 JASDAC上場、おめでとうございます！

 いろいろありましたが、とりあえずの目標を達成できました。先生にご指導いただいた知財戦略のおかげです。


 あれから、地道に特許を取得しましたからね。そのおかげでY社との市場創成も進んだ。


 それだけではなく、この2年間、ベンチャーキャピタルから投資を受ける際には、製品の優位性と、その優位性が特許で保護されていることをプレゼンしてきました。つまらなそうな顔で聞いていた投資家が、特許の話をしたとたんに身を乗り出すのです。


 特許が自社のPRに役立ったと？


 まさにそのとおり。そこで、上場審査でも同様の手法を用いて、弊社の取得した特許・商標を事業戦略と絡めてプレゼンしたのです。これが決め手になり、証券取引所のほうが上場に向けて後押ししてくれました。


 そんなこともあったのですか！

 プラス、開発現場にもスタートアップの頃のモチベーションがよみがえり、従業員の定着率も上がりました。知財活動によって自分たちの技術開発成果を見える化したおかげだろうと思っています。

 特許(知財)の場合、見える化にとどまらず、お国(特許庁)が斬新な技術であることのお墨付きを与えてくれますからね。


 先生に最初にお会いた頃は半信半疑で、コストばかり気になっていました。


 ええ(苦笑)。


 でも、結果として知財戦略があったから弊社の現在がある。もしこれがなかったら、Y社の件を含めていまだにもがいていたでしょうし、こんなにすんなり上

場できたかどうか疑問わしい。

 コスト・リターンってやつですか。

 そう。知財のコストはすぐに顕在化しますが、そこから得られるリターンはタイムラグがあるうえに見えにくい。しかし、これを信じてやっていると、必ずコスト以上のリターンが得られます。上場した弊社は、知財戦略をコアにした研究開発型のヘルスケア企業として、これから一層の発展を目指していきます！

 素晴らしい！半信半疑ながらも、自分の直感を信じて知財戦略にご注力いただいた、社長の経営センスの賜物だと思いますよ。

 先生のご指導と、先生にいただいた「知財戦略のススメ」^{*}は私の宝物です。これからもよろしく願いいたします。

さめじま・まさひろ

弁護士・弁理士。エンジニアなどを経て、2004年内田・鮫島法律事務所を設立、現在に至る。12年知財功労賞受賞。著書多数。小説『下町ロケット』の神谷弁護士モデルとしても有名。