

## 中小企業における知財活用の実態と、今なすべきこと ～現場を知り抜いた専門家へのインタビュー～

編集委員（以下、編）：今日は、中小企業専門の特許事務所として数多くの現場で奮闘されているお立場から、中小企業の知財に係る率直なお話をお聴かせください。よろしく願いいたします。

橘和之氏（以下、橘）：こちらこそよろしく願いします。

### 1. 中小企業における知財活用の実態

編：平成25年3月に、東京商工会議所より「中小企業の知的財産に関する調査」という、中小企業の知財を対象にした大変興味深いレポートが出されています。その中で特に、知的財産の経営への活用状況として、「経営に活用できている」という回答が全体の6割を超えていました。この数字について、どのような印象を持たれますか。

橘：まず、一口に中小企業と言っても、どういう中小企業を対象にしているのかというところで答えは大きく異なってくると思います。当事務所のお客さんの大半を占める中小企業の中でも「小」に近いところは、ほとんど知財部がありません。一方、「中」企業となると、知財部をもつところは結構あり、そこがそれなりに機能し、出願件数も出てきます。中小企業と一口に言ってもこの辺りの幅が結構広いのです。

また、知的財産という言葉は難しいので、正しく理解できていない方も多いと思いますが、それは、特許や商標といった権利だけではなく、その元になっている材料、たとえば、技術だったり、ノウハウだったり、ブランドだったりを含みます。ですから、この回答は、本当は、10割が活用していますと答えなければおかしいんです。それが6割にとどまっているというのは少なく感じます。

ところが、これが「知的財産“権”を活用できていますか」という問いであれば、6割というのは多いなという印象です。もし本当に中小企業の6割が知的財産権を経営に活用できているなら、どのように活用されているのかを逆に細かく聴いてみたいですね。

編：実際に、橘さんが実務の現場で触れる、中小企業が知的財産（権を含む）を経営に活用しているという例としては、どのようなものがあるのでしょうか。

橘：例えば、製品パッケージやホームページに、特許等を「出願中」「取得済」という表示をすることが挙げられます。これには2つの狙いがありまして、1つはライバル会社に対する牽制、もう1つは消費者に対するアピールです。その結果、ライバル会社の事業スピードを鈍らせて、その間に



プロフィール：橘 和之（たちばな かずゆき）

弁理士、一燈国際特許事務所所長。ソフトウェアハウス、大手特許事務所勤務を経て、1994年弁理士登録、2000年に現在の事務所を開業。中小企業の成長を、知財の側面から支援することに強い使命感をもち、その業務は、開業時から今に至るまで、中小企業の知財支援に特化している。主な著書に、「特許明細書のチェック法」、「特許的思考によるアイデア発想法」（いずれも発明推進協会）などがある。

<http://www.itto-pat.jp/>

攻勢をかけていくというのは立派な活用の仕方の一つだと思います。他には、助成金を得るために出願すること等がありますね。

中小企業は大企業のように何百件、何千件とは出願できません。虎の子の1件が全て、といったところもあります。たった1件ですと、それをもってして参入障壁を作るとか、ライセンスで収益を上げるということは、実際にはかなり困難です。したがって、中小企業の活用の仕方は、大企業のそれとは大きく異なってきます。

ですから、私の場合、もちろんそういう大企業のような権利化戦略のやり方もあるけれど、そうではない方向の考え方もありますよということを保証説明して、また、お客さんの状況もきっちり聴いた上で、お客さんにとって何がベストかということを探っていきます。そもそも特許の保護対象じゃないものだったという場合もありますし、保護対象だったとしても、場合によっては出願せず、ノウハウとして持っておいた方がいいという場合もあるわけですし、特許ではなく商標のほうでいくほうがいいという場合もありますので。

## 2. 中小企業と関わることになったきっかけ

編：それにしても、一般的には、特許事務所にとって中小企業の仕事をするのは、手間が掛かって大変だと言われていますよね。

橘：もちろん、中小企業の仕事は、大企業と比べれば手間はとて掛かります。知財部がない中小企業ですと、特許事務所が知財部の代わりを担うわけですから。

編：それでも中小企業と深く関わろうとされるのは、何か理由があるのでしょうか。

橘：私が、勤めていた企業を辞めて最初に入った特許事務所では、大企業の仕事がほとんどでした。大企業の場合は、発明の内容が知財部によって既に整理されていますので、特許事務所としては、

それに対し多く口出しするということはせず、明細書の作成を機械的にこなすという事になりがちです。明細書の作成自体は非常に奥が深いのですが、そればかりを機械的にこなす日々が続いていくにつれ、次第に、本当にこれでいいのかと疑問を持つようになりました。私の書いた特許は、その会社でどのように役に立っているのか、自分の仕事は、本当に役に立っているのか、ということをすごく疑問に思うようになったんです。それで、自分の仕事が、感謝される仕事、人の役に立つ仕事、やっていて楽しい、そういったものであるにはどうしたらいいんだろうと考えた結果、私の出した答えは、「中小企業をやる」だったわけです。

そんなわけで「中小企業の仕事をやる」と決めて独立したので、その仕事がどんなに大変なものか、まったく無知の状態を始めました。

編：(笑い)

## 3. 中小企業の仕事をするやりがい

橘：無知だったから始められたのかもしれないです。知っていたら恐ろしくてできなかったかもしれない。でも、続けてきて良かったです。大変は大変ですが、大変さが大きい分、やはり仕事のやりがいがあります。そこは比例すると思うんです。

特に、当事務所のお客さんの多くは、出願は1社1件という感じですから、多くのお客さんの出願に携わることになる。そうすると、常に新しい発明を扱わないといけなない。そのためには当然、常に勉強しなければいけない。お客さんは知的財産のことをわからないから常に教育・指導しなければいけない……。毎日毎日違うことをやらなければならないのですが、それが面白いんです。

また、今の事務所を立ち上げてから3～4年は楽しい楽しいでやってきたのですが、そのうち、「楽しいだけの仕事をしていていいのかな」と考え始めました。かつて、大企業の仕事ばかりをやって

いたときとは違う感じで考え始めたのです。「仕事は、自分が楽しいだけではありません、もっと役に立つようにしなければ」とか、「自分に生まれてきた意味があるのなら、生まれてきた意味のある仕事をしなければならぬだろう」とか。

それで、いろいろと思い悩んだのですが、結局「自分がすべき仕事は、やはり中小企業の仕事だろう」と確信したんです。

編：その経緯を聴かせてください。

橘：私は元々、自分に自信がなく、人の何倍も努力するしかないという思いで仕事を続けてきました。するとそのうち、経験もノウハウも蓄積されて、だんだん自分の型みたいなものが出来上がってきて、最初は自分に自信がない状況だったのが、今ではそれなりに自信をもってやれるようになってきています。こういう、自分の良さとか、自分に自信が持てる強みなどは必ず誰でも一つは持っているはず。一見なさそうに見えても、ただそれに気が付いていないだけだと思うんです。そして、今まで携わってきた中小企業にも、正にそういう感じのところが多くあったんです。

要は、自分たちの持っている知的財産の良さとか、素晴らしい発明があるのにそれに気が付かないで放置してしまっているとか、なんだかもったいないなというのが見えてくるわけですよ。これらをうまく活用していったらもっと伸びるのに、という感覚ですね。この感覚が、自信のなかった自分と重なったんです。だから、中小企業が気が付いていないような知的財産や発明を見つけ、そこを一緒に磨き、うまく活用し、会社を変えていく、ということが私が持って生まれてきた天命なんだろうなと思ったのです。

#### 4. 中小企業に潜むズレとは

編：自社の本当の良さというのは、なかなか気が付いていないものなのでしょうか。

橘：本当にちゃんとわかっているという中小企業は、自分の会社の一番の強みになる知的財産にも気が付いているし、それを権利で守る意識まであります。しかし、そういう会社は、割合的には少ないように思います。多くは、「うちはある技術が中心だ」と思ってやっても、実はそのほんの脇にあることが本当の強みだったりして、その強みに気が付いていないんですね。大きく外れているわけではないんですよ。コアからちょっとズレているだけなんです。だから、ちょっとシフトして本当の強みに近づいて、そこを中心にやり始めたらもっと伸びるでしょうという話なんです。

そこでは、私はヒアリングするだけなんです、お客さんが自分で話をしているうちに、自分で気が付いていくんですよ。自分の会社の良さはここにあるんだ、ということに。私は横から支援しているだけなんです。

編：ズレの矯正ですか。まるで整体師のようですね。本当の強みが、思いがけないところにあったというのは、例えばどういう事なのでしょう。

橘：実際のお客さんの話は守秘義務もあり具体的には言えませんが、例えば私の話で言えば、特許事務所ですので、明細書を書くということがメインの仕事になります。だから、とにかく明細書の品質をよくしよう、お客さんにわかりやすい明細書を書こうということを10年以上気を遣ってやってきたわけです。そこが私のコアだと信じて。でも、私の本当のコアはそこではなかったのです。

では、それはどこなのか。その答えは、お客さんに聴いて回ることでわかりました。お客さんに、「なぜ当事務所を選んでくれているんですか」と聴くと、「明細書の品質がいいから」という回答は、なんとゼロだったのです。代わりに、100%近くが、「明細書を書く前の段階のところがいいから」、依頼していると言ってくれました。自分ではなかなか気が付かないものですね。それから、そこに自分の意識



をシフトしてやり始めたら、やっぱり仕事の質も変わってきました。多分、そういうことだと思います。お客さんの話も、要はそういうことなんです。

編：ズレに気が付くことで会社はすぐ変わるのでしょうか。

橘：もちろんすぐには変わらないです。そこに気が付いて、事業を少しずつシフトしていった結果ですから、少しずつ良くなっていくという話だと思います。ただ、気が付いてそこを修正したら、早速少し展開が変わったというような声もあります。多分に主観的な話かもしれないですが、私は、そういう会社が何年か経って、本当に変わってくるのを楽しみにしているんです。

#### 5. 最大の知財活用は、知財そのものを磨く事

編：今日は、権利の活用方法についてのお話がたくさん出るのかと思っていましたが、実践されている事は、それ以上に重要な、企業の背骨に関わる取組みと感じました。

橘：そう思います。私は、今日お話しした取組みを、「カクシン知財」と呼んでいるんです。漢字を当てると、コアの「核心」と、会社を「革新」させるという意味と、「確信」を持って何か事に当たるという3つの意味です。つまり、ちょっとズレたところにある会社が本当の意味での「核心」知財を見つけて、本当のところ「確信」=信念をもって事業に打ち込んでいったら会社が「革新」するという意味です。正に背骨です。よく、経営に資する知財活用とは何かという議論がありますが、その答えは難しいですが、捉え方によっては何でもアリだと思います。私の場合は、本質的なところを見て本質的なところを変えていきたいと思う

んです。枝葉だけ見ていても本当の良さはわかってこないので本質を見つける。本質を見つけたら、枝葉はいくらでもついてくるということだと思っています。その本質を見つけるということはなかなか難しいですが、そこさえできればまさに経営に資するというのではないかと思います。

編：知財権自体が経営に資しているのかどうかは別にして、その本質を見つけ、磨く取組みは間違いなく経営にプラスなんじゃないでしょうか。

橘：見つけたものがコアだったら大切にしたいし、他人に土足で入ってきてほしくないと思いますよね。そこで守りたいという話が出てくるわけです。守りたいので特許を取る、商標で囲い込みたいといった話になる。コアがあって初めて知財権をどうするかという話になると思います。

編：なるほど、納得です。

橘：単に製品が出来たから特許出願するというのではなくて、自社のコアがわかっていて、そのコアとの関係で今回はこれを特許出願してください、という話があれば、それはすごく理想的ですよ。でも、中小企業で、知財の経験が少ない方に、そこまで考えてくださいというのは難しい話です。それは、わかっている私たち専門家がいろいろサポートすべきだと思います。だけど、こちらにも限界があり、会社の内情等知らないことがいっぱいです。だから一緒に考えるというスタンスが必要だなと思います。こういう仕事は、大企業の人とはできないでしょう。中小企業だからこそだと思います。

編：名刺やホームページに書かれている「知財のホームドクター」という言葉がぴったりですね。

橘：ありがとうございます。

編：今日は、熱いメッセージの数々、ありがとうございました。

インタビュー：2013年4月12日（金）

聞き手：武藤謙次郎（編集委員）