

第3回中小企業・地域知財支援研究会 議事要旨

1. 開催日時

平成26年6月9日（月） 13:00～15:00

2. 開催場所

特許庁16階第1～3共用会議室

3. 出席委員等

鮫島座長、雨宮委員、小川委員、金澤委員、加幡委員、後藤委員、櫻井委員、高崎委員、高澤委員、波多江委員、林委員、藤田委員、松浦委員、三木委員、宮城委員、吉栖委員、吉村委員、伊藤委員代理（木村課長補佐）、篠原委員代理（篠原専務取締役）、原田委員代理（田部室長）

4. 議事

- (1) 知財を活用した中小企業向け融資について
- (2) 海外展開知財支援について
- (3) 中小企業向け知財普及活動について
- (4) 本日の論点について
- (5) その他

5. 議事概要

(1) 説明

- ①事務局から、「知財を活用した中小企業向け融資について」、「海外展開知財支援について」、「中小企業向け知財普及活動について」及び「本日の論点について」説明。

(2) 委員プレゼンテーション

加幡委員、原田委員代理（田部室長）、藤田委員、吉村委員から資料に基づいて発表。

(3) 各委員からの主な発言

①知財を活用した中小企業向け融資について

○特許のみならず、ノウハウを含め、中小企業が知財をうまく活用していることを評価するような視点が重要。

- 最近の金融庁の金融検査マニュアルでは、技術力・販売力を見るポイントとして、知財権を背景とした新規受注契約の見込み等が挙げられているが、企業側に、知財を持っていることが受注契約とどうつながっているかの挙証責任が求められている。この点の説明の際についての公的な評価は重要ではないか。
- 中小企業自身が、自社で持っている知財について、金融機関に説明できるように、自らがどのような考えで、知財を保有し活用しているのか、説明できるようにすることが重要。
- ビジネスを評価する際、既に受注がある場合は別として、市場性があるか否かを判断するのは難しい。第三者による先を見越した市場性を評価することが重要。
- 信頼できる価値評価システムを構築することも大切。
- 量的、質的な評価に加え、成長性評価を金融機関で実施するといった総合的な評価が融資判断にとっては必要。したがって、知財を担保とすることに限定されず、知財融資を検討すべき。
- 融資を受けるということは、返済する必要があるということである。金融機関からみると返済の考え方は、研究開発の場合と新規事業展開では異なる。このような、資金使途に着目したアプローチも重要。
- 金融機関と知財関係者の感覚が近くなってきていることを実感。知財活用したビジネスの市場性については、金融機関は調べようと思えばできるが、人手が足りておらず、限られた時間の中では対応できない。ビジネス評価書等の公的な支援策は、中小企業と金融機関をつなげるという観点からもとても意味がある。
- 知財融資は、投資要素を含んでいる。ベンチャーを投資した経験からみると、投資した後に、ハンズオンで支援をしていかないとうまくいかない。
- 3年間という一定期間、中小企業への知財のハンズオン支援を行い、支援が完了した中小企業へは修了証を出している。この修了証を銀行に提示することで、融資優遇を受けた事例が2件ほどある。公的な支援を受けた実績等も、融資にとって有効な根拠となり得るかもしれない。
- 知財を重視した融資の拡大に関して、取引先との関係、具体的には契約が進んでいれば、金融機関は動くという認識を持っている。そのためには、ライセンス契約などへの支援が必要。

②海外展開知財支援について

○地方でも海外展開支援ニーズは高まっているが、知識を持っている者が地方には少ない。何をどうすればよいかという前捌きができていないのが課題。

○海外展開する前の対策が重要。課題の棚卸しをしっかりと行うべき。

○海外展開に関する施策は最近の2、3年で充実してきたと思う。しかし、不十分だと思うのは、①オープン・クローズ戦略が中小企業においてまだあまり理解されていないこと、②中国、韓国でトラブルになっているケースが多く、中国・韓国とそれ以外の国に展開する場合とで分けて考える必要があること、③訴訟に入ってから支援がないこと、④訴訟に勝つために、大使館職員の支援を強化して欲しいことがあげられる。

○海外に進出した後に対応するのでは遅い。海外展開における知財リスクに関して、普及啓発してきているが、中小企業の認識が十分に高まっていないということが課題。失敗事例も、紙にして、紹介されることを企業が嫌がるため、広がらないのが実情。しかし、様々な支援機関も参画することで、点ではなく、面で普及啓発が可能。

○これまでもセミナー、パンフレット、ハンドブックなどで普及啓発してきているが、自治体や中小企業に上手く伝えていくためには、専門家派遣やじっくり相談にのることが重要。

○中小企業の経営者の海外進出における知財意識は不十分。セミナーだけでは届かないので、企業の経営者が知財意識を持つような施策を展開してほしい。

○地域の知財総合支援窓口と東京にある相談機能を有機的につなげていくことが必要ではないか。

③中小企業向け知財普及活動について

○支援を受ける側からすると、ワンショット（一時的）という感じがするので、その機会を逃すと、勉強できないということになる。組織化、ネットワーク化などを通じ、中小企業が不断に知財に接することができる環境構築が必要ではないか。

○情報発信をしても、パンフレットなどは見てもらえないことがあるので、知財を専門としない支援機関等との連携、ネットワーク化が重要と考えている。そういった意味で、金融機関や業界の方々との勉強会が必要。

○企業における知財意識を高める手段として、知財交流会や知財マッチングは有効ではないか。

○普及活動というテーマについて、その一つの核がワンストップサービスである知財総合支援窓口の設置だと思う。このような活動は継続性が重要であり、単年度予算による契約ではなく、3～5年継続して実施できるような仕組みを考えてほしい。また、普及に際しては、参加した人が個人として参加する少人数で双方向性のある交流会を知財総合支援窓口が核となって展開すべき。

○知財センターだけでなく、親組織である東京都中小企業振興公社のメルマガも使って、知財の情報を発信することで裾野拡大に取り組んでいる等関係機関との連携を重視。

○各地域でバラツキや重複のある施策があり、これが、中小企業など利用者を混乱させている面もある。分かりやすくなるよう枠組みを作ってほしい。

以上