

第 4 章

地域中小企業知財戦略支援事業の評価と課題

第4章 地域中小企業知財戦略支援事業の評価と課題

中小企業の知財に対する取組は、その重要性が認識されているものの、経営資源上の制約から十分な対応ができていないのが実情である。実際に、開発した技術の特許化したい、他社の特許権利化してしまうかもしれない、他社から特許侵害で訴えられるかもしれないなど、知財を何とかしなければいけないという認識はもっているものの、どう対応すればよいのか分からない、時間がとれない、特許出願費用が捻出できない、社内に対応できる人材がないなどの理由で十分に対応できていないケースは多い。

このような課題を抱える中小企業に対して、本支援事業は大きな成果を挙げていることは、アンケートやヒアリングの結果からも明らかとなった。このような調査を通じ、本章では、支援が成果をあげた際に、中小企業、(派遣)専門家及び支援センターがそれぞれのどのような取組を行ったかについての具体例も含めて記載している。かかる経験は、地域における知財戦略支援を推進するにあたって、有益な示唆となることを期待している。

1. 支援成果の高い事例の特徴(中小企業、専門家及び支援センターの立場から)

支援成果が高いと評価された事例においては、中小企業、専門家及び支援センターの連携が上手く図られているケースが多い。ここでは、それぞれの主体が、その立場に応じて取り組むことが望ましい内容を列挙する。

このようなアプローチを参考とすることで支援の「質」の向上に資するものとなろう。

(1) 中小企業に求められる取組

支援を受けるにあたって、中小企業においても以下のような意識を有しておくことが支援の成功につながるものとする。

本支援事業の目的を十分に理解する

本支援事業を始めるにあたって、支援事業の目的と理解を支援先企業と専門家、支援センターの3者が十分に話し合いをしてスタートしている(その際、とくに支援センターの知財アドバイザーや担当者がその役割を担って取組んでいる。)

支援を受ける目的を明確化する

下請けからの脱却し新規事業を立ち上げたいという明確な目的をもった企業に

において、本支援事業の支援で明確になった自社の特徴的技術の特許出願し、この特許を武器に新規事業を立ち上げた例もみられる。

専門家の受け入れ体制を整備する

支援を受ける際には経営者のイニシアティブや理解も重要であるが、社長一人が専門家の支援を受けるのではなく、設計・開発部門を含め知財支援受け入れ体制を整備するなど組織的に支援を受けている事例では、知財戦略がより効果的に活用できている。

支援終了後も含め経営者が知財に積極的に取り組む

支援期間中のみならず、支援が終了した後も組織的に知財に取り組むことこそが重要である。本事業の支援後に自社で知財戦略を構築できる体制を整えた企業も多く、その具体例として次の取組がある。

- ・ 特許が重要な役割を持つ新規開発事業をスタートさせるに当たって、本支援事業により先行他社関連特許を整理して特許マップを作成するとともに、知財専門部署を設置し、支援終了後に独自の知財戦略を進められる体制を構築した。
- ・ 本支援事業を受けるにあたって、知財に精通した技術系人材を中途採用し、支援終了後には独自で知財戦略を構築できる力を付けた。

支援後のさらなるステップアップを目指して他の公的支援施策を活用する

本支援事業を含め複数の支援施策を活用して先行技術調査、特許マップ作成、特許出願の一連のプロセスを行い、自社の技術の権利化をはかっている。具体例として次のような取組がある。

- ・ 技術調査（本支援事業） 特許マップ作成（専門家派遣専門家事業）
- ・ 知的財産活用の取組に関する簡易診断（県支援施策） 先行技術調査（本支援事業） 特許マップの作成（県支援施策）

この他にも、支援センターでは、知財以外の分野（新製品開発や事業化等）の支援制度を有しているケースも少なくないため、本支援で有望とされた技術についてこのような支援制度の活用を積極的に行うことも期待される。

(2)(派遣) 専門家に求められる取組

本支援事業の実施との視点から、専門家に必要とされる取組は以下のとおりである。

支援の目的を明確化した上で、支援内容・期間を明確化(スケジュール化)する
中小企業と専門家との間で支援目的を合意し、支援目的を達成するためにどのよう

なステップで支援を進めていくかについて意識を共有化することは特に重要である。

中小企業側も通常業務に加えて業務負担が発生することや本支援事業のように期間が限定されていることに鑑みると特に専門家のスケジュール管理能力が必要である。

支援企業の事業内容を正確に把握する

以下の例からもわかるとおり、知財という視点のみならず、支援する中小企業の事業全般について十分理解した上で支援を進めることが極めて重要である。具体例としては、

- ・ 事業内容を良く知る弁理士の派遣を受け、自社の特許群を特許マップとしてまとめ、特許出願戦略を再構築した。
- ・ 弁理士、中小企業診断士および技術者の3人の専門家の派遣を受け、その協力により、特許・技術・市場を含めた事業戦略全体の道筋が示された。

支援企業の現状や要望に応じて柔軟に対応する

知財支援分野の特徴として、支援を受ける企業の知財関連の知識に大きな差異があることがあげられる。このため、支援手法・内容等柔軟な対応が必要である。また、本支援制度の場合には、自身の専門外の支援の必要性が生じた場合には、支援センターと相談することも重要である。

知財支援といっても、特許調査のみならず契約関連の知識も必要となるケースもある。例えば、「共同開発契約のチェックを行い、自社に不利な条項を再協議により修正することができた。」といった支援例もある。

支援を通して経営者及び社員への知財教育を行い継続的取組につなげる

支援により実現すべき成果としては、直面している課題を解決し知財の重要性の認識を高める点もあるが、むしろ支援終了後も継続して知財を経営の一環として取り組む体制につなげていくことである。支援期間中からこの点を意識して、知財教育を行うことも重要である。

社内教育により、社内の知財レベルが大幅に向上し、従業員の意識が大幅に向上し、日常業務でも知財を意識する行動がみられるようになったケースは少なくない。支援後に具体的には次のような取組が日常的に行われるようになった事例もある。

- ・ コア人材が知的財産検定試験を定期的受験するようになった。
- ・ 開発関連資料を公証役場に登録する。
- ・ 顧客への説明資料の作成時に特許を意識する。

(3) 支援センターに求められる取組

支援センターが中核となって、企業・派遣専門家との協力体制を構築することが必要である。また少しでも質の高い支援を提供する視点からは、以下のような取組が参考となる。

本支援事業の支援内容に合致した企業の発掘に心掛ける

ものづくり企業においては、知財を経営に活用することで企業の大きな発展につながるケースも少なくない。これは、技術力や研究開発力が中小企業の競争力の源泉と位置づけられている場合に多くみられるが、支援センターでも知財の視点からも企業をみて支援成果の高いと思われる企業を日頃からみつけておくことも必要であろう。

企業への本支援事業の目的の的確な説明の努力を惜しまない

知財支援により、どのような経営上のメリットが生じるかを中小企業に理解してもらうことが重要である。その際に、第2章の具体的事例や第3章の中小企業のアンケート結果も活用できよう。

企業の要望の的確な把握をして支援に取り組む

企業の積極的な協力があってこそ支援が円滑に進むものである。このため要望を正確に把握することは重要である。しかし、企業自身では自社の課題の本質を的確に捉えていない場合も少なくないため、企業と十分に話し合って適切な専門家を派遣することも必要である。

多様な専門家を発掘する

地域に存する専門家のみならず、中小企業のニーズに応じて地域外の専門家を派遣している例もある。また、むしろ支援を受ける中小企業側に情報がある場合もあり、専門家の推薦を受けている支援センターも少なくない。

複数の専門家を派遣する

今回の調査を通じ、複数の専門家の派遣により、特許を含めた事業戦略を構築して成功した例は少なくないことが明らかとなった。

具体例として、弁理士、中小企業診断士および技術者の3人の専門家の派遣を受け、特許および技術の検討に基づき、市場を含めた事業戦略を構築するにいたった例がある。この支援では、中小企業診断士の専門家がコーディネート役として全体をまとめる等として重要な役割を発揮している。

企業と専門家を結ぶコーディネーター役を置いている

全体として、事業が上手く実施されている支援センターにおいては、コーディネーター的役割の者が存するケースも少なくない。当該コーディネーターは、中小企業の選定、企業と専門家のマッチング、支援期間中のフォローアップを行うなど様々な場面で活躍している。

支援後のさらなるステップアップを目指して公的支援施策を紹介する

知財はものづくり中小企業にとって極めて有効なツールであるが、知財のみで中小企業の事業が成功するものでないことは言うまでもない。このため、他の支援制度のリンケージを図ることでさまざまな支援の相乗効果を生み出すことが可能となる。かかる意識で本事業を実施することも重要である。

2. 本支援事業の課題

次に本支援事業の主な課題としては以下の点が指摘されている。

(1) 支援企業の支援成果のPRの重要性

本支援事業により支援を終了した企業は、支援により知財ステージが確実にアップし、知財戦略の構築や社内の知財意識の向上など、高い評価を下している。また、知財支援を一度受けて有効であると感じた企業は、支援終了後も（公的支援を利用せずに）継続的に知財専門家の協力を得ている例も少なくない。

しかしながら、このような情報が中小企業や支援センターに十分認知されていない面がある。

既に事業を実施している支援センターにおいては、支援先の成果などを、次年度の本支援事業の啓発やPR活動に大いに活用し、地域中小企業への知財の戦略上で取り組みを促進することが期待される（まだ、一部の支援センターでしか実施されていないのが実情である。）

(2) 知財支援施策全般への要望

本事業に対する企業の要望として最も多かったものは、支援期間の長期化およびステップアップに向けた支援施策についてであった。

その他本支援事業に関するものではないが、上記の要望以外で比較的多かった要望は以下の2項目である。いずれの項目も、専門家派遣事業など他支援施策を活用することによりある程度可能と思われるが、知財に的を絞リステップアップも可能な支援

施策体系の構築は課題の一つである。

知財上の課題が緊急に発生した場合の対応¹

専門の知財部門を持たない中小企業にとって、ある日突然競合相手から特許権利侵害の警告書が送付されてきたような場合への対応についての支援を希望している。最悪の場合、事業の継続も不可能になるかもしれない大問題であり、急いで対応しなければならないものであろう。

特許の外国出願に当たっての費用負担の軽減²

経済のグローバル化の進展と共に当然発生する課題であり、中小企業にとっては大きな負担となっている。

3. おわりに（主としてまだ本支援事業制度を利用されていない支援センターに対するメッセージとして）

特許等の知的財産権に関しては、事件が起こってからでは遅いケースが多い。技術開発は早かったのに他社が先に特許出願してしまった、顧客に説明したら顧客が先に特許出願してしまった、事業を開始した後から、先行の他社特許があった、他社から特許侵害との警告書が送付されてきたなど、中小企業経営者からよく耳にする話である。

このようなことを未然に防止するためには、社内の知財レベルを上げ、社員が日常的に知財に関心を持つことが第一である。この知財レベルの向上に関して、本支援事業は非常に有効なことがアンケート結果からうかがえる。支援を受けたことによる成果として、特許出願などの直接的な成果以外に社内の知財レベルの向上を挙げる企業が圧倒的に多い。弁理士などの高度の専門性を持った専門家から直接に指導を受ける機会が少ない中小企業の社員にとって、大きな刺激となっていることは間違いない。知財レベルの向上により独自の知財戦略を構築するレベルにまで到達した企業も出てきている。

また、本支援事業は企業、専門家が主役ではあるが、支援の成果をより高めるには、支援センターの役割も非常に大きい。特に、企業と専門家をつなぐコーディネーター役として、本支援の趣旨に合致した企業の発掘、専門家の選定とマッチング、支援中のフォローなど、支援センターの積極的な関与が本支援事業の成果を左右するといっても過言ではない。今後も支援センターとの連携をより緊密にし、中小企業の知財戦略の支援の成果をより高めいくべきと考えている。

¹ 侵害警告への基本的な対応支援として、独立行政法人工業所有権情報・研修館で実施している「特許侵害警告模擬研修」(<http://www.inpit.go.jp/jinzai/venture/index.html>)や、年間4千回実施している無料相談会 (<http://www.hirameki.jiii.or.jp/>) 等が活用可能である。

² 東京都等の一部の地方公共団体では、既に外国の出願助成制度等も存するが、特許庁においても都道府県等の中小企業支援センターと協力した助成制度を平成20年から開始する方向である。

最後に、本分析は、中小企業知財支援事例の蓄積としては、200社以上という他に類をみない事例を分析したものである。これは、本支援事業にとどまらず「中小企業に対する知財戦略支援」の方向性全体に有益な示唆を与えるものとする。この点も含め、本報告書のエッセンスが、地域の知財戦略支援人材の育成等幅広い場面で活用されることを強く期待するものである。