

【報告テーマ】 中小企業の特許出願支援事例

千葉商科大学経済研究所客員研究員
中小企業診断士

坪井 央樹

1 はじめに

近年、知的財産(Intellectual Property)は、企業の規模を問わず、様々な場面で利用される。

中小企業でも知的財産権を意欲的に活用および取得する事例がある。以下、知的財産権を「強み」としている企業を「事例企業1」で紹介する。また、中小企業で初めて特許出願を行う企業を「事例企業2」で紹介し、支援内容・「落とし穴」となるポイントを簡単ながら説明する。

2 事例企業

第1社目：株式会社アドイン研究所 知財を強みにするIT中小企業

2.1 企業概要

株式会社アドイン研究所(以下「アドイン社」という。)は、Artificial Intelligence (人工知能、以下「AI」という。)等のITを有し、商標権および特許権等の様々な知的財産権を「強み」とする企業である。

株式会社アドイン研究所
 設立日 1986年4月(昭和61年)
 資本金 8,800万円
 社員数 計25名
 代表取締役 佐々木 浩二氏
<https://www.adin.co.jp/>

2.2 保有する知的財産権および知的財産権による強みの発揮

アドイン社は、図1に示す通り、展開する技術・

ブランドについて特許権および商標権等の知的財産権をしっかりと確保している点に強みがある。中小企業で事業の要所に知的財産権を確保しているのは珍しい。特許権を有するということは特許庁により新規性・進歩性があると審査された結果であり、技術に独自性・新規性がある客観的な証拠となる。技術を強みにする技術系の企業は多いが、その技術について特許権を確保している中小企業となると稀である。

ほかにも、知的財産権を確保していると、例えば、公的機関・マスコミ等からの信用が得られやすい。そのため、公的なプロジェクト参加やマスコミに取り上げてもらえる等のメリットが得られる。

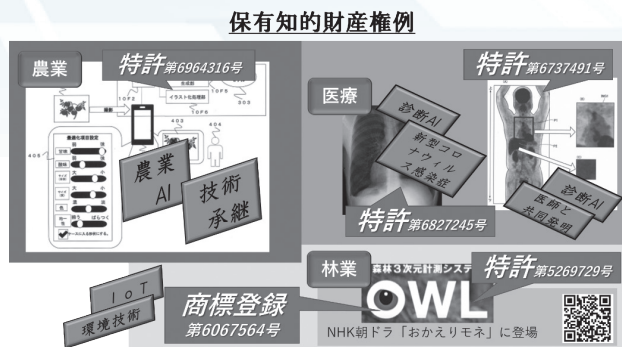


図1 アドイン社の保有している知的財産権の例

2.3 体制と外部連携の概要

アドイン社は、大企業のように「知財部」等の知財専門組織を現時点では設置していない。そこで図2のように、外部の特許事務所と連携した体制で知財を運用している。

一般に、中小企業が知的財産活動をするものの阻

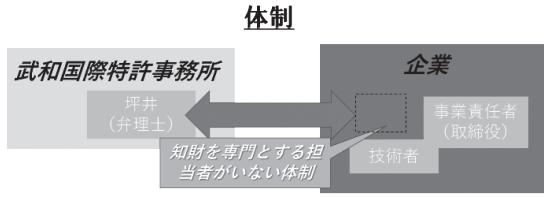


図2 アドイン社の知財体制

害要因に「知財人材の確保ができない。」とされる場合があるが、アドイン社は、この点を外部組織と連携することで補っている。この結果、高い特許査定率および実施する技術等の知的財産権を確保できている。

3 支援事例

第2社目：株式会社ケーエスアイ 初めての特許出願

3.1 企業概要

株式会社ケーエスアイ(以下「ケーエスアイ社」という。)は、金属精密工作機械等の修理・販売および保健医療福祉分野のライティングという大きく2つの事業を展開する企業である。そして、代表取締役は、CUC第9期生および中小企業診断士の岡部氏である。当該企業が初めて特許出願を行った(2021年12月特許出願完了)。この出願における支援を事例として、特許出願の支援事例を説明する。

株式会社ケーエスアイ
 設立 1985年5月
 資本金 1,500万円
 代表取締役 岡部 利彦氏
<https://ksi-corp.co.jp/>

3.2 知的財産活動の「落とし穴」

中小企業というより、特許出願等の経験が少ない方には、特許出願に慣れている大企業等とは異なる支援が必要である。つまり、不慣れな方には、知的

財産制度特有の「落とし穴」が存在する。具体的には、下記3点が代表的な点である。

- 第1ポイント：審査請求制度と早期審査制度
- 第2ポイント：拒絶理由通知
- 第3ポイント：補助金制度

上記の第1ポイントと第2ポイントは、「一般的な感覚」と「知財・法律特有の制度」の乖離を要因とし、トラブルになりやすい点である。正しく手続きすれば、権利化ができるような内容であっても、最悪の場合には、権利化できずに無駄にコストを発生させ、出願を行うだけになってしまうリスクが起きる。

上記の第3ポイント(図3)は、制度の複雑さが要因である。具体的には、知財専門の補助制度は、地方自治体が主である場合が多い。そのため、地域ごとに制度が大きく異なる。ゆえに、制度の知名度がなく、補助制度を活用して費用軽減を図るといった方が思いつかないといったトラブルになる。また、国の補助金制度等でも補助対象になるが、重複して制度が利用できない複雑さもある。

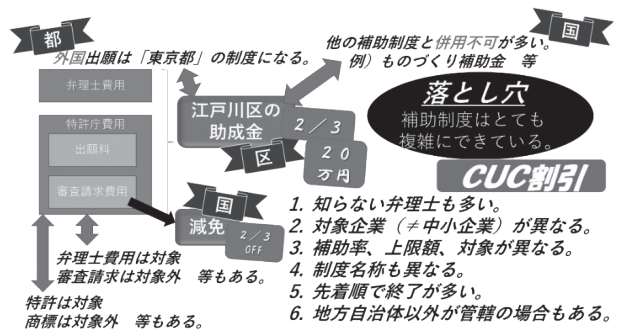


図3 第3ポイント:補助金制度

上記のようなトラブルを防ぐに最適な対策は、知的財産制度を正しく理解することにある。一方で、知的財産制度のような複雑・巨大な制度を理解するのは実務上困難である。そこで、上記のようなポイントを強く意識できる弁理士等を選んで支援を依頼する等の策が有効と考えられる。

3.3 知財系の中小企業診断士による支援

本事例では、図4のように、知財系の中小企業診

断士(CUC第9期生 白石氏)にも支援をいただいた。

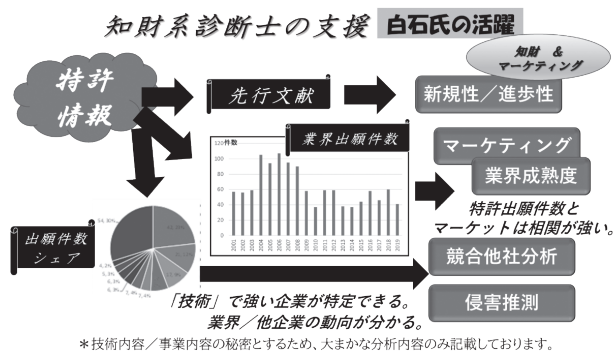


図4 知財系中小企業診断士の支援例

図4の通り、先行文献情報等を分析すると、企業が展開しようとしている技術分野において、競合他社を把握および業界成熟度等といったマーケティングも可能である。このように、特許情報からマーケティング情報を得ることも専門家の支援を受けることで実現できる。

4 まとめ

以上のように、中小企業や出願経験が少ない方であっても、支援を受けて知的財産権を取得・活用していくことは可能である。一方で、中小企業や出願経験が少ない方には、大企業等の出願に慣れた方とは異なる特性を理解した支援が必要である。

マスコミ等が、知的財産権については訴訟を大きく取り上げることが多い。そのため、経営者を含む一般的な感覚としては、「出願」より「(他者の)権利侵害」の方を気にする方が多い。その場合には、他者の権利を「調査」することがリスク軽減策となる。これも弁理士・特許事務所等と連携することで実現できる。一方で、知的財産活動の基本は、自社の実施する技術および自社で使用するブランドを「出願」することにある。

ちなみに、川村氏(CUC第10期生)は創業において、自社の社名を商標出願している。これには自社のブランド化以外に、商標出願体験を通して知財制度を理解しようとする狙いがある(ご本人談)。

上述の通り、知的財産制度は、複雑かつ特殊な制度である。したがって、意識していかなければ当該制度を理解し、知財リスク軽減や知的財産権の活用を実現するのは難しい。一方で、世界的に知的財産権・無形資産への投資は推進の時勢である。具体的には、コーポレートガバナンスコード改訂およびSDGs・ESG投資等を背景に知的財産権の確保および情報開示が求められるようになっている。このような時勢を考慮すると企業規模を問わず、知的財産権へ少しずつでも取り組む必要性を考える。まずは自社の強みとする技術や知名度等の保護をどう行うかを一考するのをオススメしたい。