

「特許出願して損する企業、得する企業」

三多摩支部 鮫島 正英

1. 筆者の経験

特許等活用につき 300 社以上の中小企業の支援経験から、特に小規模中小企業経営者の方々へ特許出願に的を絞り、警笛やヒントとなるような事例をご紹介します。

2. 特許出願して損する企業

1) 自分の技術に惚れ込み過ぎる企業

アイデアを特許出願し、競争的外部資金である研究開発補助金も採択された。この技術は間違いなく売れると信じ、研究開発を数年継続した結果・・・客観的に認められた技術なのに、何故かヒットせず事業に貢献していない。経営基盤が弱い中小企業にとって大変重荷になっている。

2) 褒められ、おだてられ易い企業

「この特許がとれば、日本のみならず世界中で使われますね」と言われ、期待が膨らみ、専門家の支援を受けて海外出願まで手を出した結果・・・全く売れない。既に投資した試作用金型代金や出願関係費用 1 千万円の回収はどうすればいいのか。

3) 特許取得を目的にしてしまう企業

特許が登録されれば、箔がつくし、特許法で規定されているように独占権が得られる。そこで製品販売を開始した結果・・・その特許を侵害せずに他社は同等の製品を製造販売し、結局営業力で敗退。特許出願にかかった費用、試作開発、そして広告宣伝費等で 200 万円が無駄となってしまった。

3. 特許出願して得する企業

1) 特許出願に関連する業務を自社の業務に組み込んでいる企業

開発が事業に貢献するためには、開発しようとする技術が競合他社と比較して優れているかどうか客観的に判断しなければならない。そのために無償で利用できる特許庁のデータベースを利用して開発時にチェックしている。特許出願するかどうかは、登録したら具体的に事業に競争力がつくかどうかを厳しく判断している。

このような仕事の流れが定着することで技術者の知識レベルは向上し、営業もお客様に対し自社技術の優位性につき胸を張ってアピールできるようになった。特許出願より大事な社員の育成に役立っている。

2) お客様満足向上のために特許出願する企業

当社は「製品を採用して、もし他社から特許侵害等でクレームを付けられた

ら当社として多大な損害が発生してしまうので、特許で保護された製品でないと安心して扱えない」とか、「技術開発・改善に自主的に取り組む企業でないと今後の取引継続は難しい」というお客様のご要望に対応することを第一に考えている。

具体的に、当社では特許出願以外にも、出願の過程で調査した資料を使い説明し、お取引様から協力企業として信頼を得ている。その結果、競合他社より先駆けて新規開発の相談を受ける機会が多くなり、事業に役立っている。

### 3) 特許を自社だけでなく他社にも活用いただく情報を発信する企業

競合他社技術との比較で自社技術の優位性は確認できていたが、自社製品の販売が思うように伸びず苦しんでいた。中小企業は自社だけでは経営資源が不足し事業拡大は難しいとのことで、他社との連携を模索していた。

展示会で「自社特許の実施許諾も受けます」とアピールしたところ、その技術を使うことで事業が拡大する企業から実施許諾の申し入れがあり、これに対応して、今ではお互いの事業が拡大している。

## 4. どんな人に相談すれば良いでしょうか

損する企業と得する企業の差は、一言で言えば、事業に軸足を置いて「道具である特許（知財）をどう活用するか考えているかどうか」です。「売れる」ということは、お客様の視点に立って考えなければなりませんね。

しかし、長年染み付いた考え方や癖は自分一人ではなかなか治せません。やはり第三者の助言を聞いてみることで、そして謙虚に反省してやることから始めることをお勧めします。次のような方に相談されると良いでしょう。

特許を出願して「損する／得する」要因は複雑です。できるだけ複数の方に聴いて判断することが一番です。

### 1) 地域中小企業の経営者

特許、意匠、あるいは商標等を活用して事業を強化している経営者

### 2) 特許等を活用して、成功あるいは失敗したことのある企業戦士

特許を出願し、あるいは他社の特許を導入し事業に貢献した、あるいは事業で失敗した経験を持つ、大企業病を克服した企業OB

### 3) 地域のアドバイザーやコーディネーター

公的中小企業支援機関で活躍しており、中小企業の経営課題解決を支援し、知財専門家と連携し、特許、意匠、商標等の活用面から支援している専門家

以上