

# 知的資産を増やす工業所有権

## 知的資産経営と工業所有権との関係は？

経済産業省は、「知的資産」を中小企業の成長・発展の原動力（価値の源泉）と位置付けています。知的資産とは、無形資産のうち他社との差別化の源泉となるべき人の力である人的資産、組織の力である組織資産、外部とのつながりである関係資産の三つをさします。技術力やデザイン力、ブランド力（以下、総称して「技術力等」とよぶ）は重要な組織の力であり組織資産です。次に同省は、「知的資産経営」を知的資産を意識的に活用していくことで持続的な成長を目指す経営と定義付けています。即ち、経営者が自社に（または自分に）存在する知的資産をしっかりと認識し、それらを最大限に活かした経営をさします。

一方で、工業所有権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）も、無形資産であり、差別化の源泉と言えますから知的資産に含まれます。しかし、前者の技術力等と比べると、技術力やブランド力によって生み出された過去の成果を守る権利が特許・実用新案権や意匠権です。また、ブランド力の高いことを追認してその信用を守る権利が商標権です。

そのため、工業所有権を技術力等の知的資産と並んで位置付けるには、次のような点に疑問が生じます。

価値の源泉とは技術力等そのものであって、工業所有権は異質なものではないか。

工業所有権を活かすことが、むしろ顧客価値提供を阻害しないか。

工業所有権は、他の知的資産にとってプラスか。

以下において、これらの疑問を払拭できるかどうかを検討したいと思います。



## 権利化とは見える化

技術力、デザイン力、ブランド力を増強する。

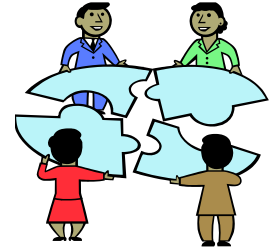
権利を取得することは、第一に自社の組織資産（技術力、デザイン力、ブランド力）を増強します。

例えばA社がある秀でた技術力を有していたとします。特に発明の場合ですが、発明者に特許権を付与することの効用の一つは、発明者がその分野の追加的な研究・開発をコーディネートする力を授けることである、という考え方があります（プロスペクト論）。即ち、A社が当該分野の基本技術について特許権を有していれば、これからの開発に参加して呉れるB社やC大学らに対する主導的立場に立つことができ、A社の技術力は増強されて顧客提供価値が増す結果をもたらします。このような働きから、工業所有権も価値の源泉と言えます。

ブランド力も同様で、A社が商標権を与えられることにより、流通業のD社やOEM供給業者のE社らに対して主導的立場に立つことができ、A社のブランド力は増強されて顧客提供価値が増します。

## 外部とのつながりを強くする。

第二に、権利を取得することが、自社の関係資産を増やすことにつながります。即ち、A社は上のB～E社らと好関係を築き、また、顧客のF社との関係も強くなります。たしかに、工業所有権は排他権ですから、A社が権利を保有することはF社にとって煙たいかもしれません。しかし、F社のライバルであるG社が権利を取得してしまったらどうなるでしょうか。それよりも、A社がしっかりと権利を抑えておけば、F社に安心して品物を取り扱ってもらうことができます。



また、A社にとって横の関係を強くする効果もあります（No. 05「工業所有権公報で良い関係を。」御参照）。

これらの効果は、技術、デザイン又はブランドの権利化がこれら技術等の見える化であることによってもたらされます。特許の場合、出願して全てをさらけ出すことの代償として権利が付与されます。実用新案権、意匠権、商標権の場合は考え方が違いますが、権利化され、中身が公示されて詳らかとなる点では共通します。このように、技術等を誰からも見える状態に置くことで、外部とのつながりに結び付けることができ、関係資産を増やす結果を得ることができます。

## もう一つの効果

### 人的資産の組織資産化

ところで、職人の匠は人的資産（人の力）ですが、A社の経営者としては職人さんの匠を組織資産化し、退職するときは会社に残していてもらいたいのが本音だと思います。その一つ的手段に権利化が挙げられます。

ただし、権利化すれば、上で述べたような公開・公示がなされることの弊害があります。それでも、権利化しようとする道筋を立て、職人さんの暗黙知を形式知化することによって得るものがあるはずで、なぜなら、権利化しようとするには「匠」を文章化し、図面化することが不可欠であり、そのプロセスを踏むだけで、残る社員と共有することが出来て、組織資産化が達成されるからです。公開したくない中身は、特許権や実用新案権を取得するのではなく、文章化・図面化したものを封筒に入れ、「営業秘密」（不正競争防止法）として秘匿・管理するように仕分けます。

以上のように、権利化の考え次第で、知的資産を大きく増やすことが可能になります。そうした考え方を企業経営者にはっきりお伝えして、実践することが、専門家の使命であると自認しています。

---

当事務所は貴社の経営課題に対し、中小企業診断士としての経営サポートと、弁理士としての知的資産保護との両面からアプローチするユニークな事務所です。

どうぞ、お気軽にご相談下さい。まずはコンサルティングのご提案を差し上げます。初回は、下記HPのお問い合わせフォームからのご連絡をお待ちしています。

代表コンサルタント 鷹津 俊一

---