

はじめに

本日は、大手企業の保有する開放特許の活用を中心にお話したい。そうすると何がいいのかということ、中小企業の立場からすれば、大手企業の技術力に加え、そのブランド力、協業先や販売先も含めたネットワークを使えること。もう一つは、他流試合というか、今までの事業領域から踏み出し、外の風にあたってみることによって、次の糧となる情報が入ってくる。会社の立つステージが変わると申し上げているが、会社としての物事の見え方、会社の見られ方が変わってくる。

川崎モデルについて

取組みのキーワードは、「よってたかって押しかけ」「えこひいき」して「しつこくおせっかい」。

「よってたかって」とは、市、財団、コーディネーターからなる「チーム川崎」というべきメンバーがそれぞれできることをやりながら、地域の中小企業に対し、前に前に向かいながら支援を行っているということ。「えこひいき」とは、トップランナー支援。成功体験は地域に伝播する。中小企業がちょっと珍しい活動、抜き出た活動をする、メディアも採り上げやすい。「しつこくおせっかい」に関しては、伴走支援がとても大切。途中で梯子を外したら、企業がやろうとしている取組みが終わってしまうかもしれない。最後までがっちり支援していくことが重要。

川崎モデルにおける知的財産交流事業について

知的財産交流事業を言い換えれば、大手企業の保有する知財のマッチング事業であり、大手が保有する特許や意匠、商標といった知的財産を中小企業の事業活動に役立てていただくということ。小規模零細企業にもハードルの低い、使いやすい取組みであることが特徴。

【開放特許とはどのようなものか】

我々がいう開放特許とは、他社に使っていいですよと開放された特許や商標等の知的財産のこと。背景としては、今国内特許として162万件が登録されているが、約半数の83万件が未利用ということがある。要は余った知的財産を活用しようということだが、この取組みは中小企業支援に使えるツールとして全国的に展開が始まっており、連携している自治体は約20か所に及ぶ。大手企業に対しては、これで儲かりますよというのではなく、地域貢献という観点からライセンスを持ち掛けている。そのため、中小企業が単独で大手企業の門を叩くよりも、安価で開放特許を活用できる。

【大手企業の開放特許を活用するメリット】

この取組みは、ローリスク・ハイリターン。ゼロから自分たちで開発しなくても、大手企業がお金をかけて優秀な人材により開発された「完成技術」を速やかかつ安価・低リスクで入手できるし、大手企業の研究者とのやり取りを通じ、自社のレベルアップやアドバイスなどのバックアップが期待できる。大手企業の知財であれば訴訟対応力のある知財部門と喧嘩しようという人は少ないので、排他力にも優れる。誰もが知っている大手企業の技術ということで認知度や信頼度が増すなど、大手企業のブランド力を活用することができる。

【事例紹介】

森田テック(株)(本社:川崎市麻生区、従業員数:18名)

大手企業の開放特許を活用し、次世代製品を開発。技術の裏付けとブランディングにより、売上向上と将来的方向性を見極め、主力機種の上も大幅に向上したほか、技術者に自信が付き、更なる開発に独力で着手。

(株)和興計測(本社:川崎市高津区、従業員数:12名)

大手企業で事業化できずにいた開放特許に自社の技術を加え、また、市内中小企業との連携により、これまでの事業領域と異なる商品を開発。大手のネットワークも活用し新事業参入を図るとともに自社イメージ(開発主導型)を確立。

まとめ

事業に活かせる知財は、特許権や商標権、意匠権等に限らない。事業の習熟度(ノウハウ)、ブランド、“見せる”技術力等、広義の知財も大切。生み出した知財の権利化にあたっては、事業化して権利化のコストをまかなえるだけの損益分岐売上高を満たすかが中小企業にとっては重要。売上を上げることに意識を優先させていく観点からは、ブランド化を含め、まずはこうした広義の知財の活用が有効。知財の創造・活用・保護の3つからなる知財マネジメントサイクルにおいて、中小企業は、身の丈に合う知財マネジメントが重要(こうした点で開放特許活用は有効な手段)。支援機関や金融機関が「伝える」ことの手伝いをして、サイクルをうまく回していく取組みが重要。