

中小企業の底力 特許の力で引き出そう

弁理士 土生特許事務所所長 土生 哲也



開発力・販売力を強化

働く人々のプライドを育む

特許庁の調査事業や自治体の支援事業などに参加して、特許への取り組みを入れている各地の中小企業と数多く接してきた。こうした活動を通じて明らかになってきたのが、中小企業が特許を取得する意義は、模倣対策や参入障壁の構築などの競合対策にとどまらないということである。特許取得のプロセスや特許の存在は、開発力や販売力の強化にも効果を発揮する。競合対策という視点のみにとらわれず、特許が持つ力を中小企業の底力を引き出すことにも役立てていきたい。

手間や費用がかかるのに、どうしても特許を取得する必要があるのか。中小企業関係者との間でよく話題になるテーマだが、多くの場合、特許の専門家からは次のような答えが返ってくるであろう。

「高収益を実現している中小企業は存在している。特許権が参入障壁として働いていることが推測されるが、そうした企業が競合に対し積極的に権利行使しているかという点、必ずしもそうではない。参入障壁として機能する他に、何か違うメカニズムが働いているのではないだろうか。そうした疑問を抱いているとき、特許活用の成功事例としてよく知られているある中小企業の経営者に、次のような話を伺った。「当社の製品は、特許があるから売れ

ているのではない。製品がいいから売れるのだ。」「だから、なによりも重要なのは製品開発である」。

まさにその通り。顧客が製品を購入する理由が、特許があるからではなく、その製品が欲しいからだ。しかしここで一つの疑問が湧いてくる。製品開発が最重要と言いつつ、なぜその企業は特許取得にも力を入れているのか。特許に費やす労力や費用も、製品開発に回すべきではないのか。

その疑問に対する答えの一つは、特許取得のプロセスが開発力の強化に役立つということである。特許を取得しようとするには、出願前に先行技術の調査が必要になる。調査を通じて既存の技術水準を客観的に把握し、未解決の課題を乗り越えなければ特許を取得することはできない。特許取得を目標に製品開発に取り組めば、開発された製品は、これまでの悩みを解決する新たな機能を備え

た製品となるはずである。その経営者の言葉を借りれば「当社が世に出す製品は常に新しい」ことになる。その分野をリードし新たなトレンドを作り出す存在となっていくことが、こうした企業が競争優位となる最大の要因であり、特許取得のプロセスはその支えになっている。さらにもう一つの答えを、多くの元気な中小企業と接する中で発見することができた。特許の存在がオリジナリティーの証明となり、その企業で働く人々のプライドを支えているということである。

特許を取得したという事実が、自社の技術が世に最初であることの客観的な証明になる。それは開発担当者のみならず、営業担当者にとっても、自分が扱っている製品は他にない最先端のものという自信につながる。営業活動の中で自社製品に対する自信や思い入れが、顧客の心を動かし、売上げに結びつく。特許の存在は販売力の強化にもつながるのである。

開発、営業にとどまらず、他にはできない仕事をやっているという意識は、社員の力を引き出す原動力になる。一人ひとりがプライドをもって生き生きと働いていけば、魅力のある企業として多くの協力者をひき寄せ、社外の力を生かしていくことにもつながるのである。

他社を攻撃して自社の技術を守ることだけが特許の活用方法ではない。法の力のみならず、人の力によって支えられている企業こそが、本当に強い中小企業である。人の力を引き出し、開発力や販売力という企業の基礎体力の強化にも役立つのが、特許のもう一つの働きだ。

優れた技術、固有の技術を持つ隠れた中小企業は各地に存在している。特許の力でこうした中小企業の底力を引き出すことが、地方創生という国家的な課題への貢献にもつながっていくはずだ。