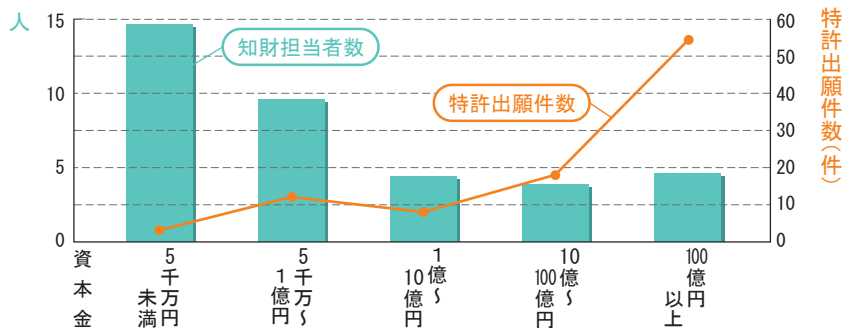


# 数字で見る経済

経済ニュースの？がわかる!

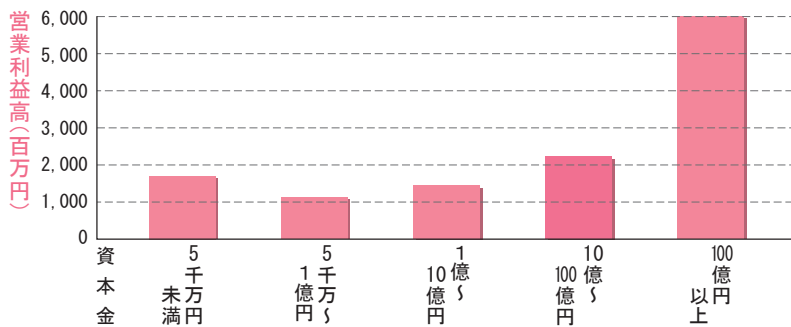
## 知財のみが利益の源泉？ 数字で知的財産を考える

図1: 資本金規模別の知財管理活動の比較  
(従業者1000人当たりの数値)



特許庁「2002年知的財産活動調査結果」のデータより作成 資料: 日本経済新聞 2004年5月27日

図2: 資本金規模別の営業利益高  
(従業者1000人当たりの数値)



特許庁「2002年知的財産活動調査結果」のデータより筆者作成

### 中小企業 事業化への支援が必要 (2004年5月27日 日本経済新聞より)

中小企業の経営発展は日本経済にとって重要な課題です。同時に、中小企業の経営も知的財産など、付加価値が高い無形資産の創造をベースとしたものに変わっていくことが求められています。

中小企業の場合、一般的に自社の知的財産を事業に有効活用するための資源やノウハウが不足しています。

特許庁の調査によると、図1のように、資本金規模の小さい企業ほど従業者1000人当たりの特許出願件数が少なく、逆に知財担当者は多くなっており、知財管理効率の低さがうかがえます。

しかし、特許の出願件数を増やすことは本当に良いことでしょうか。企業の活動目的はさまざまですが、少なくとも知的財産権の取得が目的ではないはずです。一般的に企業がめざすのは売上げや利益の増大であり、知的財産権の取得は手段に過ぎません。

図2を見ると、資本金100億円以上の巨大企業は別として、資本金5,000万円未満であっても従業者当たりの営業利益高は引けを取らないことがわかります。特許の出願件数が少なくても利益は出ています。

確かに知的財産権を取得するとメリットは数多くありますが、出願・維持には費用がかかります。また、技術を公開することになりますので、他社が無断で使用していないか調査する必要も生まれます。そ

のような費用や手間を考えると、出願せずに秘密にしておく方が良い場合もあります。ただ、その場合、他社が同じ技術について先に出願してしまうと、その技術を使用できなくなるという問題が生じます。重要なことは、自社の経営戦略における発明の位置付けを確認し、その発明の特許化が自社にどのようなメリットをもたらすのか、費用はどの程度かかるのか、費用対効果をきちんと把握することです。例えばメリットのチェック項目としては以下のようなものがあります。

- ① 市場の独占が可能か(独占性を向上できるか)
- ② 他社の類似商品の出現を阻止できるか
- ③ 他社との交渉で優位性が獲得できるか
- ④ ライセンス収入が見込めるか
- ⑤ 資金調達を容易にするか
- ⑥ 新規顧客の開拓につながるか
- ⑦ 社員の士気高揚につながるか(発明報奨金)

資料: 特許庁「ビジネス活性化のための知的財産活用」

近年、行政は特許の出願から事業化までの課題解決に役立つさまざまなサポートメニューを用意しています。こうしたサポートメニューを効率的に活用することをおすすめしますが、その前に何のために特許を出願するのかを十分に検討することが必要でしょう。大阪産業創造館の「知的財産相談窓口(詳細はP4)」では、そのような特許戦略立案についてのご相談にもお答えしています。

### 井上智之(いのうえ さとし)

1970年生まれA型。某シンクタンクで関西の産業振興に関する調査をしていたが、縁あって大阪都市経済調査会へ。俯瞰的な分析を徹底するクールさと「いつかは独立したい」というアツい野心を併せ持つが、泥酔すると昭和歌謡で突然踊り出す奇怪な一面も。