

知財経営（特許、実用新案、商標等の利活用）について

8回シリーズ 第1回 知財経営／知的資産経営

著者：知財経営コンサルタント

弁理士 鈴木 康裕

現在「事業性評価」が金融機関からの資金調達や非財務情報の「見える化」によって、自社の真の“強味”を発見することが脚光をあびています。

むしろ、この経営環境の中で不動産等の財務数字よりも「企業力」を計る重要な指標になってきています。

今回から8回にわたって皆様の企業の「知的資産」を見直していただく一助になりますよう解説いたしますので、ぜひご活用してみてください。

第1回 知財経営／知的資産経営

知財経営コンサルタント 弁理士 鈴木 康裕

戦後たゆまぬ努力を積み重ね、バブル崩壊後の失われた20年を生きながらえて現在も存続している中小企業は、絶対的ではないにしても、かなり競争力のある知的財産やコア・テクノロジーを獲得しています。

しかし、それらの無形資産を「言語化」し、権利化したり、ノウハウとして適切に管理することを怠ってきました。今なお知的財産の重要性に気づいていない経営者も多々存在します。一方、中小企業の経営者は、知的財産に関して時間を使う前に経営／事業についてのマネジメントに多くの時間を割かざる得ないことはやむを得ないことかもしれません。

①埋もれかかっている知財を発掘して活用する。

そのような経営者に対して知財経営コンサルティングを提供することで、経営者に対して、自社の強みは何かなどの多くの気づきを与え、また目に見えない無形の資産を言語化して客観化することにより、それを事業に活かせるようになった事例を多く見てきました。また、客観化された知的財産は、事業承継を円滑に行うことまた第三者からの評価を受けやすくすることに大きく寄与した事例もありました。

また、戦略の要諦とは、競合との差別化とプライオリティの決定といわれていますが、日々の事業経営、顧客ニーズに答えようと懸命になるあまり事業本来の強みや弱みが見えなくなってくるのが往々にしてあります。

自社の知的資産の長短を認識し、それに基づいて事業戦略や技術戦略を策定し、実行することを支援してきました。

このような知財経営コンサルティングを通して提供してきた内容のエッセンスを、今後8回に亘り連載で提供してまいります。8回の連載内容は、以下のように考えています。(なお、今後都合により内容を変更する場合がありますが、その場合にはご容赦ください)

- 第1回 知財経営／知的資産経営とは(今回)
- 第2回 自社の強みを如何に認識するのか
- 第3回 自社の強みを如何に収益につなげるのか
- 第4回 自社の強みを如何に継続し続けるのか
- 第5回 自社の強みを如何に伝えるのか
- 第6回 自社の強みを如何に守るのか
- 第7回 知財経営の戦略
- 第8回 知財経営／知的資産経営のまとめ

②知財経営／知的資産経営とは

知財経営や知的資産経営を説明する前に、知財すなわち知的財産や知的資産などの類似の用語について、経済産業省の知的資産経営ポータルを参照し、説明しておきましょう。(知的資産経営ポータルのホームページ
http://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/)

無形資産、知的資産、知的財産、知的財産権の分類
(http://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/teigi.html)

・無形資産とは、この中で最も広い概念であり、不動産などの有形資産ではなく、借地権や電話加入権等のように、企業が保有する形の無い経営資源全てと捉えています。なお、貸借対照表上に計上される無形固定資産と同義ではありません。

・知的資産とは、無形資産の中で、経営理念、人的資産、組織力、顧客とのネットワーク等の、財務諸表には表れてこない資産の総称であり、企業の競争力の源泉となるものと位置付けられています。より平易な言葉で言えば、知的資産は、事業を行う上での企業の強みとすることができます。また、知的資産は、人的資産、構造資産、関係資産などに分けることができます。

・知的財産とは、知的資産の中で、人間の創造的活動により生み出されるもの、事業活動に用いられる商品又は役務を表示するもの、営業秘密その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報をいい、一般的には、技術、デザイン、ブランド、営業秘密、ノウハウ等を言います。

・知的財産権とは、特許権、意匠権、商標権、著作権などの、知的財産に関して法令により定められた「権利」または法律上保護される利益に係る「権利」を言います。たとえば、技術が権利化されたものは、特許権や実用新案権であり、デザインが権利化されたものは意匠権であり、ブランドが権利化されたものは商標権です。

上記の定義から、知的資産経営とは、企業に固有の「強みや価値(知的資産)」

を認識し、それを見える化し、有効に組み合わせて活用していくことを通じて収益につなげる経営を言います。

また、知財経営とは、対象となる知的資産は狭まりますが、考え方としては同じであり、企業に固有の知的財産を認識し、それを見える化し、有効に組み合わせて活用していくことを通じて収益につなげる経営を言います。このように、知的資産経営と知財経営は、対象の広狭はありますが、ほぼ意図することは同じなので、この連載では、ほぼ同義として使用していきます。

③知的財産の見える化

知的資産や知的財産を認識し、見える化するために言語化し、有効に活用していく知財経営を行っていくと、次のようなメリットがあると言われています。

- ・売上や利益の源泉となっている強み、将来の成長を支える製品競争力、製品競争力の根拠となる開発体制や権利などの、他社との差別化要因がはっきりし、企業価値が明確になります。

④非財務情報の見える化・・・事業性評価への活用

- ・非財務情報が見える化されるため、資金調達面で有利になります。たとえば、財務情報からは、自社の粗利率が高いことはわかりますが、その理由まではわかりません。粗利率が高い理由を、財務情報以外つまり「知的資産」から考えることでこれを明らかにし、財務情報とその根拠となりうる非財務情報とを一緒に見える化することで説得力が増し、銀行等からの融資も受けやすくなります。

- ・その他、このような情報を積極的に外部に伝えることで、取引先等の信頼度が向上し、営業の促進につながりますし、自社内部に伝えることで、自社のアイデンティティが向上し、また事業承継にも役立つこととなります。

⑤知財ビジネス評価書

実際、平成 28 年度には「知財金融」という、中小企業が持つ知的財産や技術内容等を含めたビジネス全体を評価し、「知財ビジネス評価書」を作成する事業が行われてました (<http://chizai-kinyu.go.jp/>)。金融機関にとっては、この評価書により、中小企業の特許や技術等がどのように利益を生み出しているのかが分かるため、経営評価の判断材料として活用できることとなります（なお、現時点では、この事業での公募は行われていません）。

知的資産経営には、このようなメリットがあるのですが、企業自ら自分の「強み」を認識し、言語化することは、容易なことではないようです。それは、当事者にとっては当たり前のこと、日常的なこと、感覚的なこと、特に創業者においては属人的なことと考えられていたりするためです。

次回は、企業自身の「強みや価値」を認識する手法について、解説します。

===== お知らせ =====

■■「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」対応 HP 開設■■
“かかりつけ医”とはどんなお役立ちなのかを是非知って、ご活用ください。

新設しましたので、ご高覧いただければ幸いです。

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/>

中小企業、Net

*スマホでもご覧いただけます***

リンクは、会員オンリーですので、ご連絡ください。

*中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」のねらい

私達は、80%以上の人々が働いている中小企業、小規模企業が「進化・発展、持続」しなければ、世の中は良くなることはないとの信念で、経営者との信頼関係のもとで育成経営支援に取り組んでおります。

◆目的◆

イノベーションの時代・中小企業の「進化・発展・持続」の実現！

◆“かかりつけ医”とは、中小企業・小規模企業の育成経営支援を使命とし経営者を親身になってサポートする専門家（税理士・診断士・社労士等）で、3Winの実現を推進する企業の主治医（ビジネスドクター）です。

*3Win＝経営者・育成経営支援家・地域がお互いに繁栄する＝

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/> 中小企業、Net

経営環境の創出・適応して「安心・安全」の企業経営ができる、お役に立ちますように「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」を構築推進しております。

◆企業経営の「安心」とは、いつでも経営者が使えるキャッシュが手許にあることです。「安全」とは、企業経営のカジ取り（行き先・アクセル・ブレーキ）を、先を見通したマネジメント会計情報（注）をもとに、行うことです。

（注）経営者の意思決定に役立ち、キャッシュフローを「安心」の状態に保ち、収益力を高めるための、部門別（部署別・商品別・得意先別・仕入先別等）の管理会計のことです。税務会計との違いは、税務会計は過去の実績にもとづく納税計算が目的なのに対して、マネジメント会計は、現在・未来を見通して刻々と（即時に）経営情報を経営者に提供して、未来のビジネスチャンスの獲得やリスクに備えることができる点です。ライバルに差をつけるには、体得することがNO1になる条件であります。

II、MSDNは4つの支援サービスを提供します。

- 1、ビジネスドック（企業の健康診断）・・・・・・208号・・バックナンバー参照
- 2、“かかりつけ医” インターン養成講座・・・・・・209号・・バックナンバー参照
- 3、クラウド型遠隔双方向対話式育成経営支援（SOMAC）・・・・210号・・同上

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集長：石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

<https://1lejud.com/stepmail/delf.php?no=300444>