

「それって弁理士の仕事じゃないの？」

執筆者 橋祐史

(株)知財ビジネスリンク 代表取締役

#### 本稿の要約

「知財経営コンサルティング」と「知財コンサルティング」という用語が混乱して使われていると感じているので、それらの「違い」と「知財経営コンサルティング」という仕事の基本的なアプローチ方法について説明します。

はじめまして、株式会社知財ビジネスリンク（代表取締役）の橋祐史です。弁理士クラブの潮様の依頼でメルマガに寄稿させていただくことになりました。最初に私のことを簡単に自己紹介させていただくと、2010年に弁理士登録をした後に、2014年に株式会社知財ビジネスリンクを設立し、主に、中小企業やスタートアップ企業に対して知財経営コンサルティングを提供しています。知財経営コンサルティングとはいっても具体的に何をしているのかというと、特許を活用するためのビジネスモデルの構築、IPOのための知財戦略の策定、特許権の経済的価値の鑑定、知財ビジネス評価書・知財ビジネス提案書の作成、IPランドスケープ支援などを行っています。

今回は、これまでのコンサルティングの経験を踏まえて、知財経営コンサルティングの入口部分について感じていることを書かせていただきます。

「知財経営コンサルティング」に似たような言葉に「経営コンサルティング」や「知財コンサルティング」がありますが、どのような違いがあると思いますか？たとえば、みなさんも、クライアントから「このような発明をしたので特許を取ってください！？」という依頼を受けて、いろいろと相談にのっておられることと思います。「この部分をこのように変えたら特許になります。」とか「優れた技術だからアメリカに特許を出しましょう！」等々。しかし、これらは「発明相談」もしくは「知財コンサルティング」であって「知財経営コンサルティング」ではありません。（と私は考えています。）

というのは、これらのアドバイスは「特許を取得する」という課題について、「特許」という方法（狭い領域）で解決しているにすぎないからです。一方で

「経営コンサルティング」というのは、人事の問題や事業戦略の問題や労務の問題などの様々な経営課題を、知財に限らず、もっと広い領域の様々な視点からのソリューションを提供するコンサルティングです。そして、ここで言う「知財経営コンサルティング」とは、クライアントが抱えている「経営課題」について、知財の視点からの解決策を提供するものです。この場合、当然に「経営」の視点が必要で、いわば、「知財コンサルティング」と「経営コンサルティング」を併せたようなものだと考えています。

先ほどの例でいえば、クライアントが「特許を取得してください」と依頼してきたということは、依頼の背景には何らかの経営課題があって、その経営課題は特許を取得することで解決できるとクライアントが考えたからだと考えられます。しかし、本当に解決したい経営課題は特許取得では解決しないものなのかもしれません。ですから、知財経営コンサルタントとしては、まず、背景にある（隠れている）経営課題を明らかにして、その課題の解決策をビジネスモデルとの関係から明らかにして、解決策を提示します。まずは「なぜ、このような発明をしようと思ったのか？」「その発明はどのような経営課題の解決になっているのか？」「ビジネスモデルとの関係はどのようにになっているのか？」を探る作業が重要で、その課題が見つけれれば、解決策はおのずと見つかるものだと考えています。特許は課題解決手段の一つにすぎず、背景にあるビジネスとの関係から、標準化戦略、オープン・クローズ戦略、特許マーケティング戦略など広い視点からの解決手段を考えることになります。

すなわち「知財経営コンサルティング」という仕事は、クライアントに「こうやったら特許をとれますよ！」というアドバイスや解決策を提供することではなく、相談や依頼の背景に隠れているクライアントが本当に解決したい「経営課題」を特定する仕事なのです。

もし、ご意見やご質問などがございましたらご連絡ください。もしくは、知財経営コンサルティングの仕事に興味を持たれた先生がおられましたらご連絡ください。

(了)