

知財が産業の「成長軸」に組み込まれる時代へ — 金融・制度と交わる新たな潮流 —

文・構成：弁理士 池山拓治

損害保険会社での実務経験を起点に、金融・制度の知見を活かして知財の新たな価値を提言し続けている弁理士・西本泰造先生。今回の対談では、「担保」「融資」「制度設計」といった金融の視点から知的財産を捉え直すことで、これからの企業戦略や産業構造にどのような変化が訪れるのかを探っていく。

■ 金融の現場から見えてくる「知財」の本質的な役割

—— まずは先生のご経歴についてお聞かせください。

西本：私は**損害保険会社**からキャリアをスタートしました。金融の仕組みや制度の背景を現場で見てきた経験は、現在の知財実務においても大きな財産になっています。その後、研究機関などにも関わり、**社会課題とファイナンス**が交わる現場を経験してきました。こうした複眼的な背景が、今の活動の基盤になっています。

■ 知財が「周辺」から「戦略の中核」へ

—— 最近、知財が産業の構造変化の中で重要性を増していると感じます。

西本：その通りです。日本の弱点はユニコーン企業(時価総額 10 億ドル以上の未上場企業)が圧倒的に少ないことです。近年、**技術系スタートアップ**や**大学発ベンチャー**が知財を**武器**に台頭しています。**研究開発を核に資金・人材・情報が集まり、知財エコシステム全体が新しい姿へと再構築**されつつあります。

特に注目すべきは、**ベンチャーキャピタル (VC) の投資基準**の変化です。これまで投資判断の中心だった事業計画や財務指標だけでなく、**特許ポートフォリオの質、参入障壁としての知財戦略、資本政策との連動性**といった要素が重視されるようになっていきます。もはや知財は「補助的なリソース」ではなく、**企業の成長戦略の中核**として組み込まれはじめています。

■ 担保は「不動産」から「無形資産」へ

西本：日本の金融は長年、**不動産担保**を重視してきました。しかし今後は、**企業価値担保融資**が主流になっていくでしょう。**特許・技術・ブランド**といった**無形資産**を、**企業の成長力の源泉**として、より事業性に重点を置いて評価する時代が始まっています。

不動産などの有形資産を持たないスタートアップは、従来の「**間接金融**」（銀行融資など）では十分な資金を確保できず、成長の機会を逃してきました。今後は、企業がどれだけの**事業性**

や成長力を有しているかそのものが評価軸となり、金融機関による融資判断が変わっていくでしょう。

この分野はまだ黎明期ですが、**金融と知財**の両方に精通した専門家が登場し、資金循環のあり方が大きく変わり始めています。将来的には、**知財情報の分析や価値評価**が融資審査の中心的な基準になるでしょう。

■ 契約・取引の仕組みも変革期へ

—— 顧客との取引や契約の仕組みにも変化が出てきそうですね。

西本：その通りです。現状は銀行送金など従来型の手段が主流ですが、技術革新の進展とともに、**信頼性とスピード**を両立した新しい決済手段が登場しています。また、**契約書のオンライン化**も進んでおり、紙の契約では避けられない事務的な負担を軽減し、**コスト面でも合理性が高く、意思決定や取引プロセスを迅速化**できるという点で、企業にとって大きなメリットがあります。こうしたインフラの変化は、契約形態や資金流通の構造にも大きな影響を与えるでしょう。

■ 制度設計が次の「ボトルネック」になる可能性

西本：一方で、制度設計のあり方が新たな課題となることもあります。たとえば、特許庁が関わる「**海外知財訴訟保険事業**」は、中小企業やスタートアップの国際展開を後押しするという点で大きな意義があります。しかし、その内容や伝え方によっては、「こうした支援があるのなら、自社で外国出願を進めなくてもよいのではないか」という誤解を招く可能性もあります。

そのような認識が広がれば、外国出願の窓口として企業を支援してきた専門家の役割が縮小し、結果的に企業自身が本来得られたはずの**国際的な権利や競争力の確保**を逃すリスクも生じかねません。制度の拡充と並行して、「支援はあくまで補助的なものであり、主体的な**海外出願戦略**は依然として企業にとって不可欠である」という認識を広めていくことが重要です。

■ 知財は企業価値の「軸」になる

ここまでの議論から見えてくるのは、知財が単なる権利ではなく、**企業の価値創造プロセス全体を支える「軸」**へと進化しているということです。担保は不動産から無形資産へ、投資判断は財務から知財へ、制度や取引の基盤も次々と書き換えられようとしています。

知財の価値が資本市場に十分に反映されず、成長資金の循環が機能していないという構造的な課題が存在するため、既存の「**直接金融**」だけでは十分とはいえません。この問題は**政府や金融機関の間でも共有**されており、「なぜ日本からGAFAのような企業が生まれないのか」という根本的な問いにつながっています。

こうした状況を打開するには、**金融と知財の両面から資金循環の仕組みを再設計**することが不可欠です。とりわけ、**不動産などの資産**を十分に持たないスタートアップにとって、「**間接金融**」は本質的に適さず、**事業性や将来性を評価して出資を行う「直接金融」**が成長の起点となります。一方で、一定の事業規模に達した段階では、**安定的な資金調達を可能にする「間接金融」**の活用が重要な役割を果たします。

このように、**創業初期には直接金融によってリスクマネーを確保し、事業が成熟すれば間接金融によって安定的な資金基盤を築く**——両者を成長段階に応じて柔軟に切り替え、補完し合うことこそが、**知財を核とした新たな資金循環モデル**の構築に不可欠なのです。

◆ 編集後記

今回の対談で改めて印象に残ったのは、「**損害保険会社出身の弁理士**」という経歴がいかに希少で、そして貴重かという点でした。

金融の現場を知り、制度の仕組みを理解しながら知財を語れる専門家は、日本でも数えるほどしかいません。

しかも西本先生は、**米国公認会計士（USCPA）**の試験にも合格しており、**会計・金融・知財**の三領域を自在に行き来できる視野をお持ちです。

それにもかかわらず、先生の語り口はいつも控えめで、知識や経験を誇るようなところがまったくありません。

むしろ、相手の立場を尊重しながら、静かに、的確に話を進めていく姿勢が信頼を生み、周囲を惹きつけているのだと思います。

しかし同時に、その謙虚さゆえに、本来もっと注目されるべき独自の視点が十分に伝わっていないのではないかと——そんなもどかしさも感じました。

知財と金融を往復できる専門家が、日本の産業構造の変革を支える時代がもうすぐ訪れます。

だからこそ、西本先生のような方が、前面に立って語り、牽引していくことが何よりも重要です。

この対談が、次の議論への橋渡しとなれば幸いです。

静かに燃える知的好奇心と誠実な思考が、どのような形で新たな展開を見せるのか——。

その続きは、また時期を改めてお届けする予定です。

■ 西本泰造先生のプロフィール

弁理士。日本国内では数少ない、**損害保険会社出身の知財専門家**の一人として、**金融・制度の実務経験と法務の知見**を融合させた独自の視点から活動を展開。企業の資金循環や産業構造の変化を見据え、**知財と金融の交点**から政策・実務・戦略の三層にわたる提言を行っている。知的財産を「事業の軸」として位置づける視座を持ち、**企業成長のための知財活用**の可能性を切り拓く先導的な存在。