



ENGINEER® の MPDP ダイアリー



高崎 充弘

第41回 知財を切り口とした中小企業と 金融機関のステキな関係

[Profile]

東京大学工学部卒業後、三井造船入社。米国レンスラー工科大学で修士課程修了後、(株)エンジニアの前身である双葉工具に入社。2004年に同社代表取締役社長に就任。独自の「MPDP理論」によるニッポンのモノづくり立国を提唱している。

去る5月9日に政府の知的財産戦略本部合会(本部長:安倍晋三首相)が開催され、「知的財産推進計画2016」が決定されました。筆者も昨年10月から計画策定に向けた検証・評価・企画委員会に参加し、中小企業経営者の立場から意見を述べさせていただきました。

推進計画2016の4本柱の一つが「知財意識・知財活動の普及・浸透」です。これは「地方における知財活用の推進」という推進計画2015が掲げた内容をさらに進化・発展させたもので、地方創生の要となる中小企業を「知財活用途上型」と「知財活用挑戦型」の2つのカテゴリーに分け、前者に対しては戦略的普及活動、つまり、経営者の知財意識を高める施策。後者には知財活用支援のさまざまな強化策が工程表に盛り込まれました。

筆者は2つのカテゴリーに対する中小企業施策において、金融機関が果たすべき役割は大いにありと常々感じています。そこで今号は、推進計画2016が着実に成果を挙げることを期待して、中小企業と金融機関の関係を探ってみたいと思います。

まず、「知財活用途上型」の中小企業です。経営者の知財に対する関心も知識もまだまだ乏しく、車にたとえるならローギアにも入っていない状態です。そのため、エンジン(中小企業支援策)の馬力を上げたとしても、ギアが入っていないから車(知財活用)は進みません。

このような中小企業に対して頻りに接触できるのが、金融機関です。そこで、金融機関の営業マンや融資担当者が知財の基礎知識を学び、それを取引先の企業経営者に伝えるというルートが考えられます。

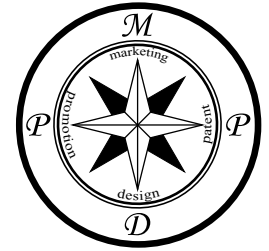
中小企業にとって一番頼りになり、ときには怖い存在でもあるのが金融機関です。その支店長や担当者から特許や商標など知財の話聞くことで気づきが生まれ、知財活用のローギアが入ります。金融機関としても、事前に取引先企業の知財に関する情報をJ-PlatPatで検索することで、営業訪問時の話題づくりとしても有効でしょう。

中小企業に対して気づきを与える仕組みは費用対効果の面でビジネスとしては成り立ちにくいのが現状ですが、金融機関には上述したようなメリットがあり、うまく機能するのではないかと思います。

次に、「知財活用挑戦型」の中小企業の場合、知財総合支援窓口等の支援策が有効なフェーズなので、セカンド、サードギアまでは自力でシフトアップできます。しかし、海外展開などのトップギアに入れるためには、人材面だけでなく、資金面での支援も不可欠になってきます。

「金融行政方針」(平成27事務年度)では「企業の『稼ぐ力』を金融面から支援するとともに、担保・保証依存から、企業の事業性に着目した融資姿勢への転換を進める」という重点方針が打ち出されました。つまり、中小企業の知的財産などを適切に評価し、融資につなげることが金融庁から求められているのです。

このように、「途上型」から「挑戦型」まで、知財を切り口とすることによって、金融機関が中小企業の成長に大きく貢献できる可能性があるのです。そして、そのベースとして、金融機関の職員の方々も推進計画2016にも盛り込まれた「知的財産管理技能士」(国家資格)を取得されることを期待しています。



ウ：社長はん、今回は金融機関がテーマでんな。
銀：金融庁の金融方針とかいわれても、全くご縁がのうて……うまくしゃべれるやろか？ (^_^)
高：そうだと思って、今日はスペシャルゲストをお呼びしているんだよ！ 紹介しよう。当社がお取引させていただいている地方銀行の支店長さんだ！
支：ウルスくん、銀次郎さん、初めまして。金融機関のことなら何でも聞いてくださいね！
高：支店長さんは3月に知的財産管理技能検定3級を取得され、先月は2級にも挑戦されたそうだよ。
銀：すごいでんな。知財にハマりはったんや～ (*^^*)
支：はい！ 3級は新しい知識が身につく楽しさ、2級になると応用問題を考える楽しさが加わります。
ウ：支店長はん以外にも何人か受けはりました？
支：7月には当行全体で約100名が受検しました。うちの支店からも7～8名が受けました！ 支店としてはダントツです！ (*^^*)
銀：自ら率先垂範^{そっせんすいはん}してはるから、部下の皆さんも頑張りました。合格発表が楽しみでんな！
ウ：ところで、取引先の反応はどうでっか？
支：そりゃ～ビックリされますよ。銀行の支店長は普通、特許の話なんかしませんからね。知財検定もほとんどの方がご存じありませんが、合格体験をお伝えすると興味深く聴いてくださいます (*^^*)
銀：それは「サプライズの演出」ですな！ プロモーションの重要な要素でっせ (本稿2016年1月号)。
支：先日訪問したある会社で知財の話をしたところ、社長さんの眼が突然キラッと光って……私のほうがビックリしました。実は、その会社はすごい特許を持っておられて、それで大手企業に納品できているとのこと。何年もお取引させていただいていましたが、恥ずかしながら初めて知りました (^_^)
高：知財が情報収集の切り口になった良い例ですね。

支：それ以降は訪問する前にJ-PlatPatで取引先がどんな特許や意匠、商標などを持っているか、過去の履歴も含めて調査するようにしています。
ウ：新規開拓の場合、これまでのホームページや信用調査データだけやのうて、知財の情報まで入手はったら鬼に金棒でんな。話題には事欠きまへんで。
銀：ネットやから費用や時間もほとんどかからへんし。
支：しかも調査結果は融資稟議書にも使えます (*^^*)
ウ：支店長さんに刺激を受けた取引先の社長はんや社員はんが知財検定を受けてくれはったら、知財活用がうまく進みそうでんな。
高：ところで、特許庁が実施している「知財ビジネス評価書」はご存じですか？ 中小企業が持つ知財について、専門会社はその技術内容等を含めたビジネス全体を評価し、金融機関へ提供する仕組みです。
支：はい、リレーションシップ・バンキングという地域密着型の金融機能強化の方針が金融庁から出されています。「知財ビジネス評価書」はうちの支店でも利用してみたいと思っていますが、その大前提として、提出された評価書の内容を十分理解できる力がなければいけません (^_^)
高：こうしてみると、金融機関による事業性評価には2つのステップがあることが分かりますね。
ウ：「途上型」企業には知財検定の普及とJ-PlatPatの活用で気づきを与える。これでローギアはバッチリ！
銀：「挑戦型」企業には「知財ビジネス評価書」を活用して融資につなげる。海外展開可能なトップギアまでシフトアップ！
支：なるほど、中小企業のグローバルな「稼ぐ力」を金融面から支援していくための新たな流れが見えてきました。今日はお招きいただき、ありがとうございました (*^^*)

※地銀の支店長は実在する人物をモデルにしています。