

経営と連動する 「外部知財機能」の 構築ブループリント

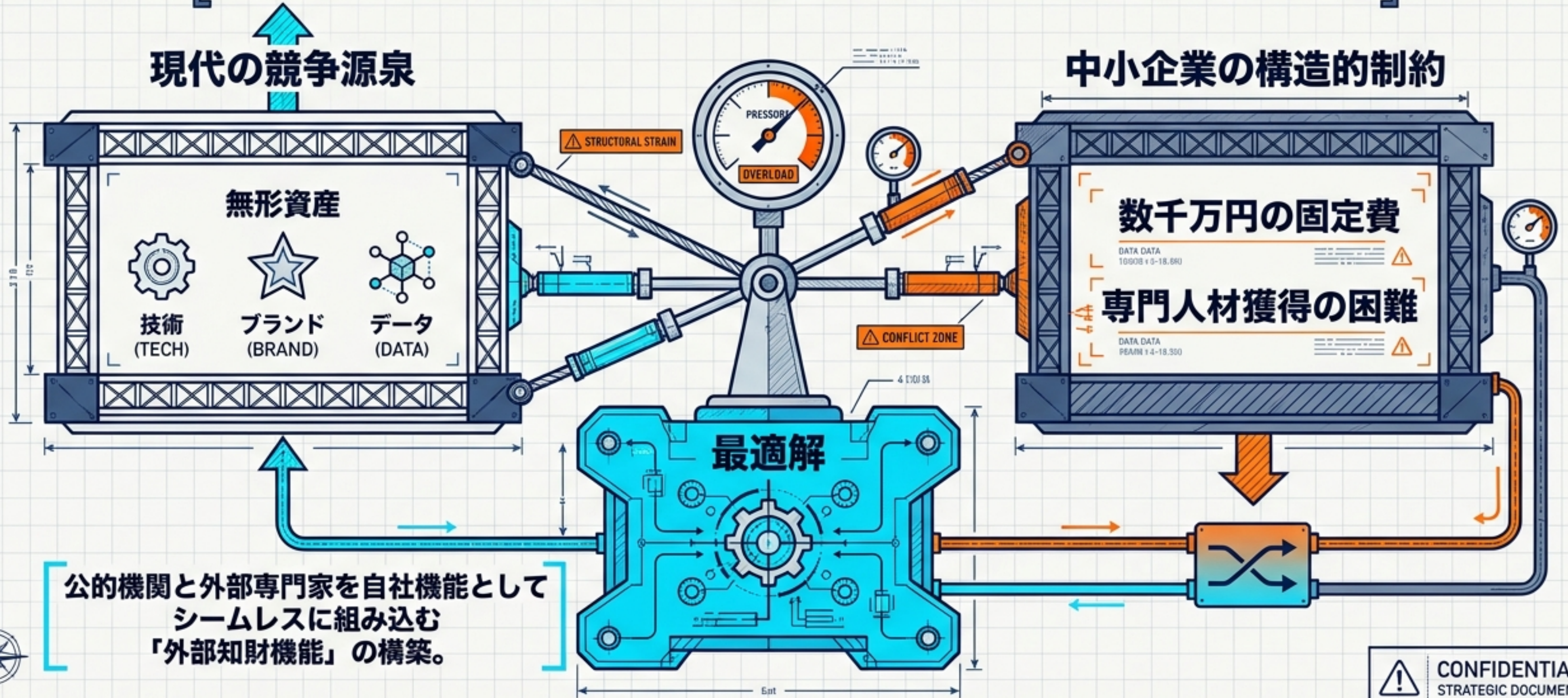
専任部門を持たない企業のための
戦略的アウトソーシング実践論

A Strategic Playbook for SMEs & Startups.

「大企業と同じ「専任知財部」を持つことは不可能。
しかし、知財競争力の欠如は事業の死を意味する。」

現代の競争源泉

中小企業の構造的制約



「公的機関と外部専門家を自社機能としてシームレスに組み込む「外部知財機能」の構築。」

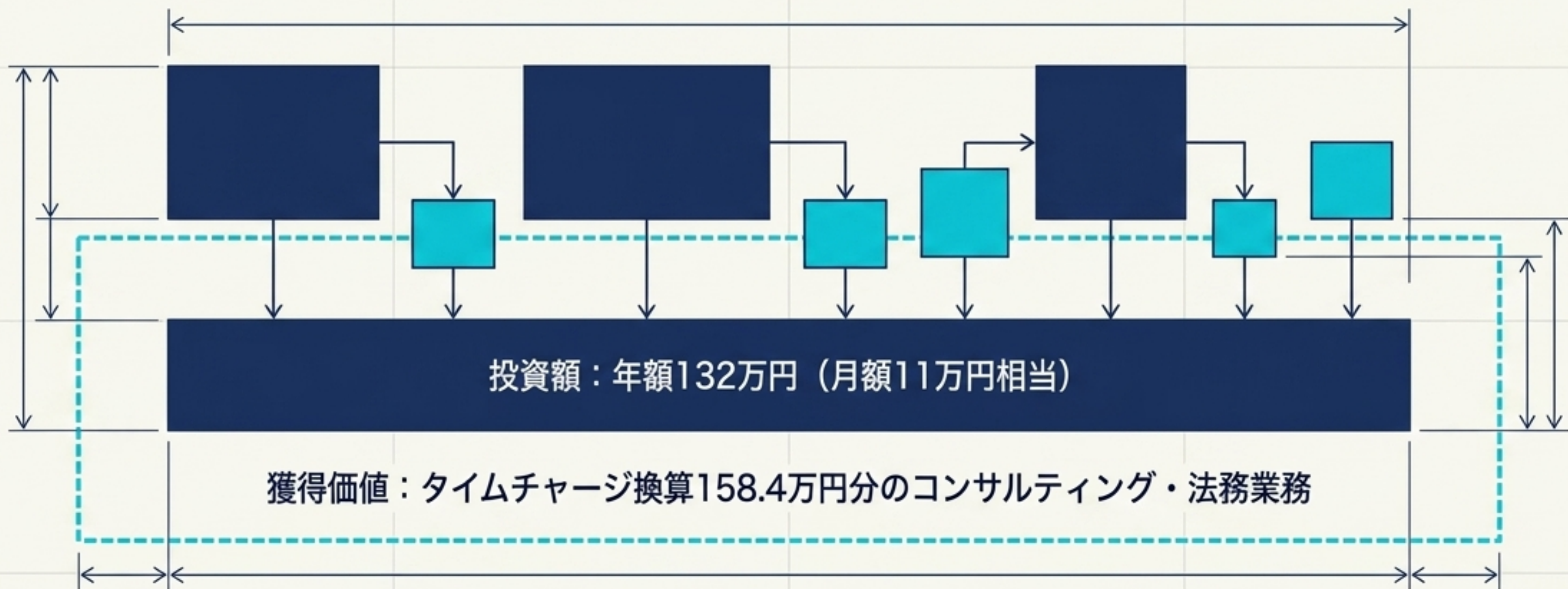
CONFIDENTIAL STRATEGIC DOCUMENT

契約形態の比較と戦略的選択：スポット契約 vs. 顧問契約

	スポット契約 (Spot Contract)	顧問契約 (Retainer Contract)
コスト構造	変動費（案件発生時のみ）	固定費（月額3万～10万円程度）
関係性の深さ	浅い・断続的	深い・経営戦略の共有
戦略的提案	⇒ 受動的（指示された手続きのみ） ⇒	能動的（ノウハウ秘匿や周辺特許の提案）
無形的価値	× なし	抑止力・信用力向上・ネットワーク活用

知財を競争力の源泉とする成長期以降は、
文脈を共有できる「顧問契約」が必須となる。

年額パッケージ型による予算の最適化



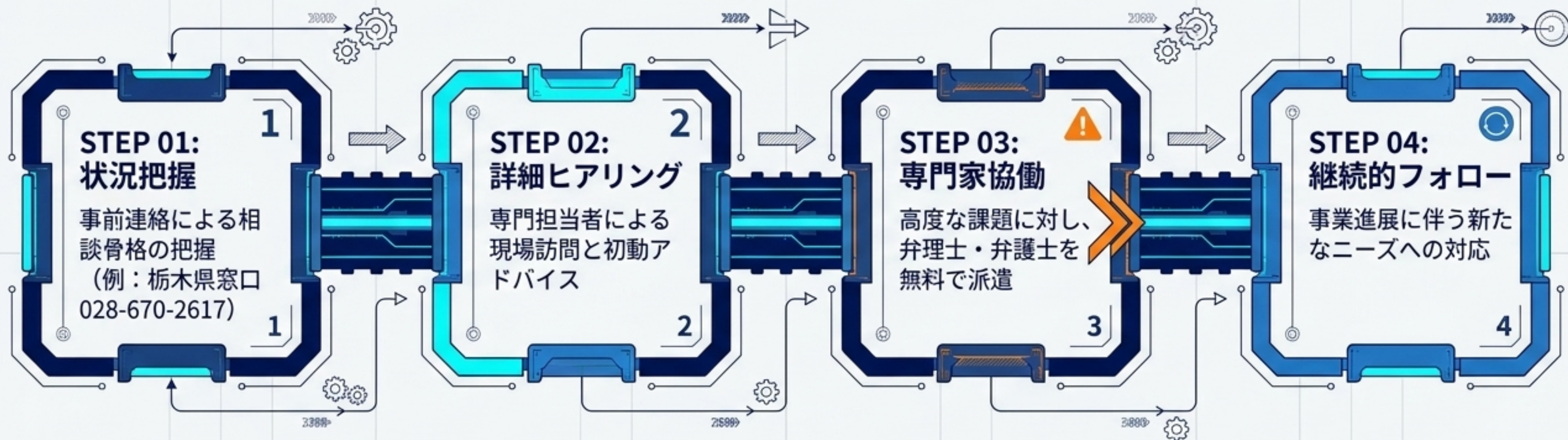
毎月の請求書で「顧問料残額」を指標化。製品開発の繁忙期と閑散期に合わせて依頼量を動的に調整し、予算の使い残しを防止。

コスト最適化の3層アーキテクチャ



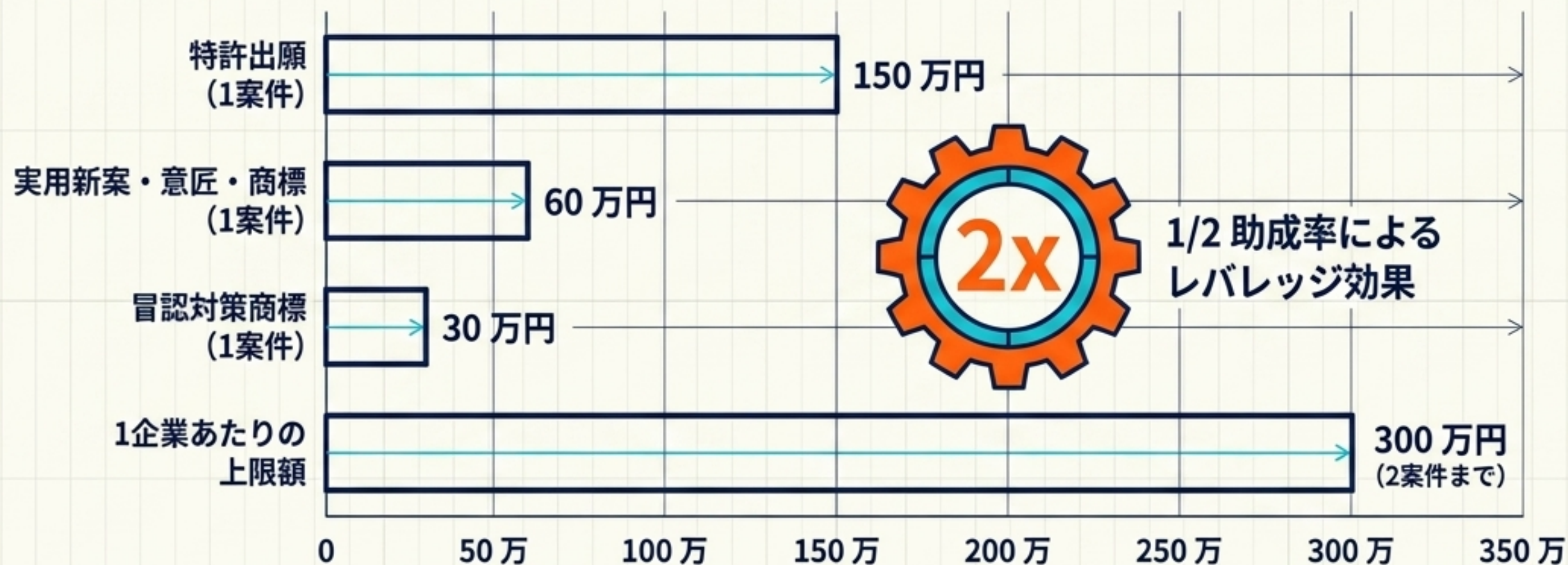
いきなり高額な外部委託を行うのではなく、公的支援を「第一階層」として組み込むことで、手出しのキャッシュフローを最小化する。

第一階層：INPITによる「知財の一次診療」



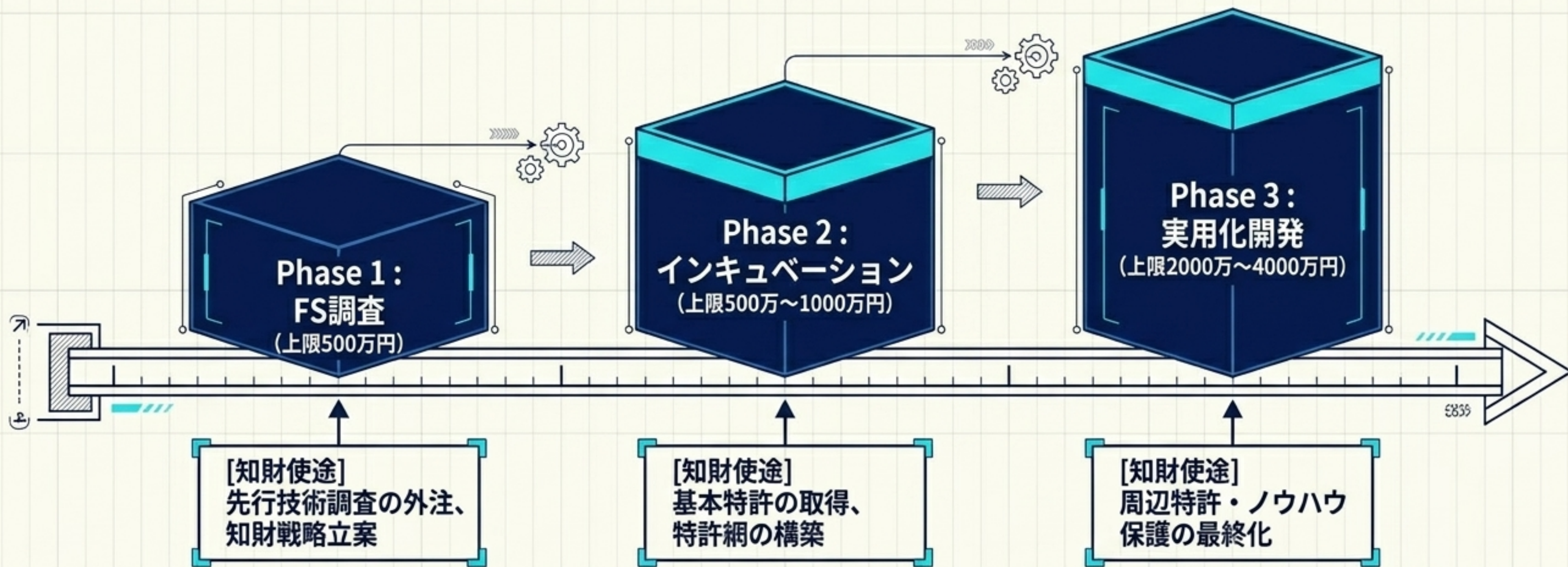
課題を切り分け、自社対応・公的支援・有償外部委託のラインを明確化する。

第二階層：助成金によるレバレッジ効果



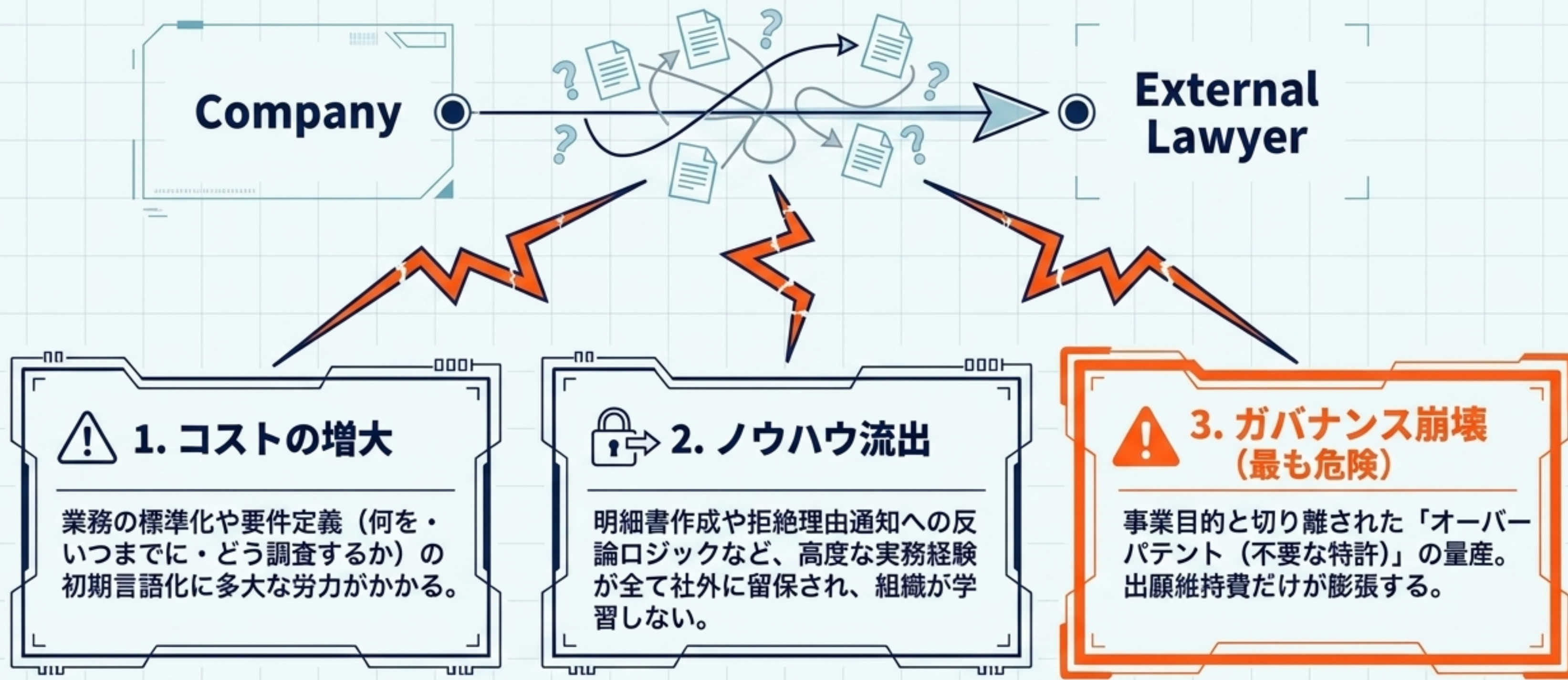
助成金獲得には、事業計画の蓋然性と市場優位性を審査会で論理的にプレゼンする能力が求められる。外部専門家との協働が必須。

研究開発初期からのIP基盤構築（グリーン成長産業創出支援事業の例）

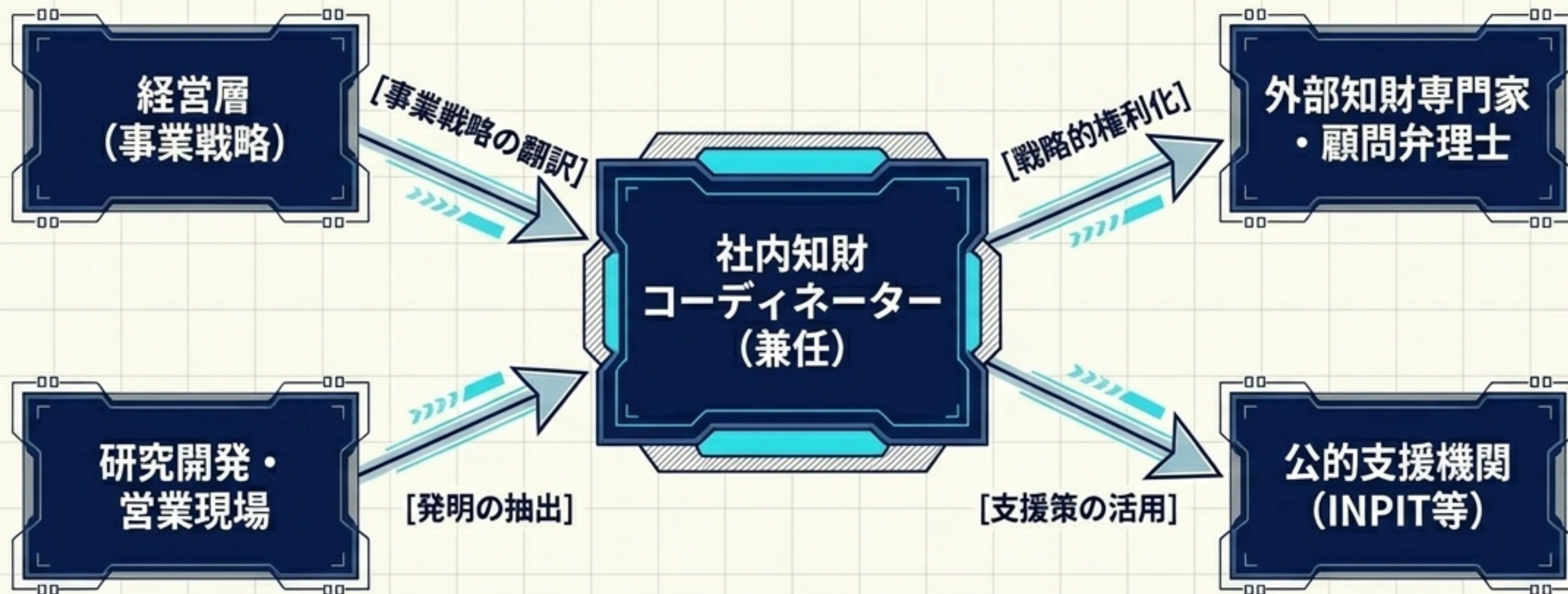


開発費だけでなく「知的財産取得費」や「調査外注費」が明記された補助金を活用し、初期段階から専門家をR&Dに巻き込む。

完全アウトソーシング（丸投げ）に潜む3つの致命的リスク

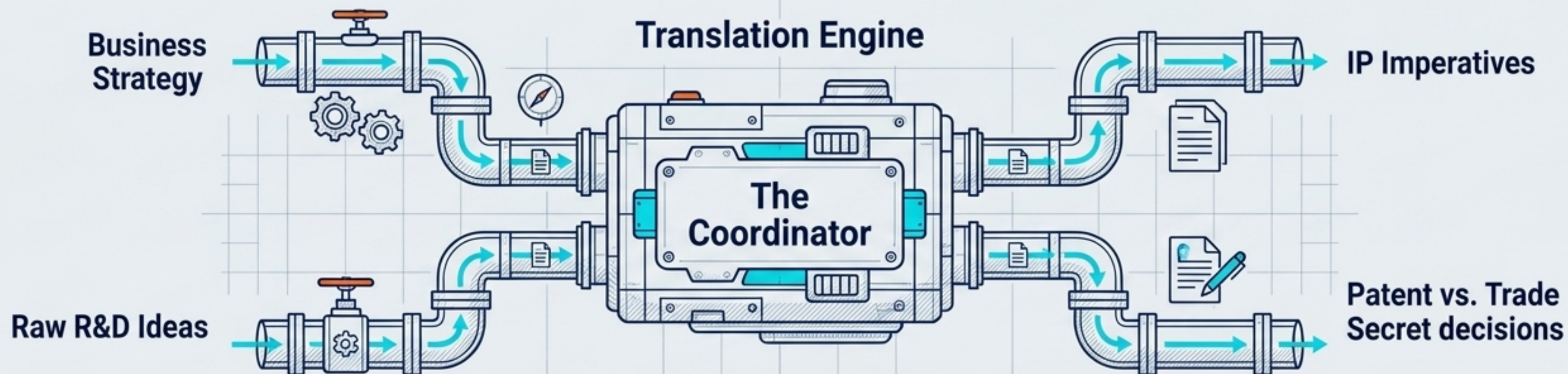


ガバナンスを維持する「ハイブリッド型外部知財機能」



知財業務を丸投げするのではなく、コーディネーターが経営の意図を汲み取り外部機能全体を「オーケストレーション」する。

知財コーディネーターの核心的任務



経営戦略の翻訳 (Translator)

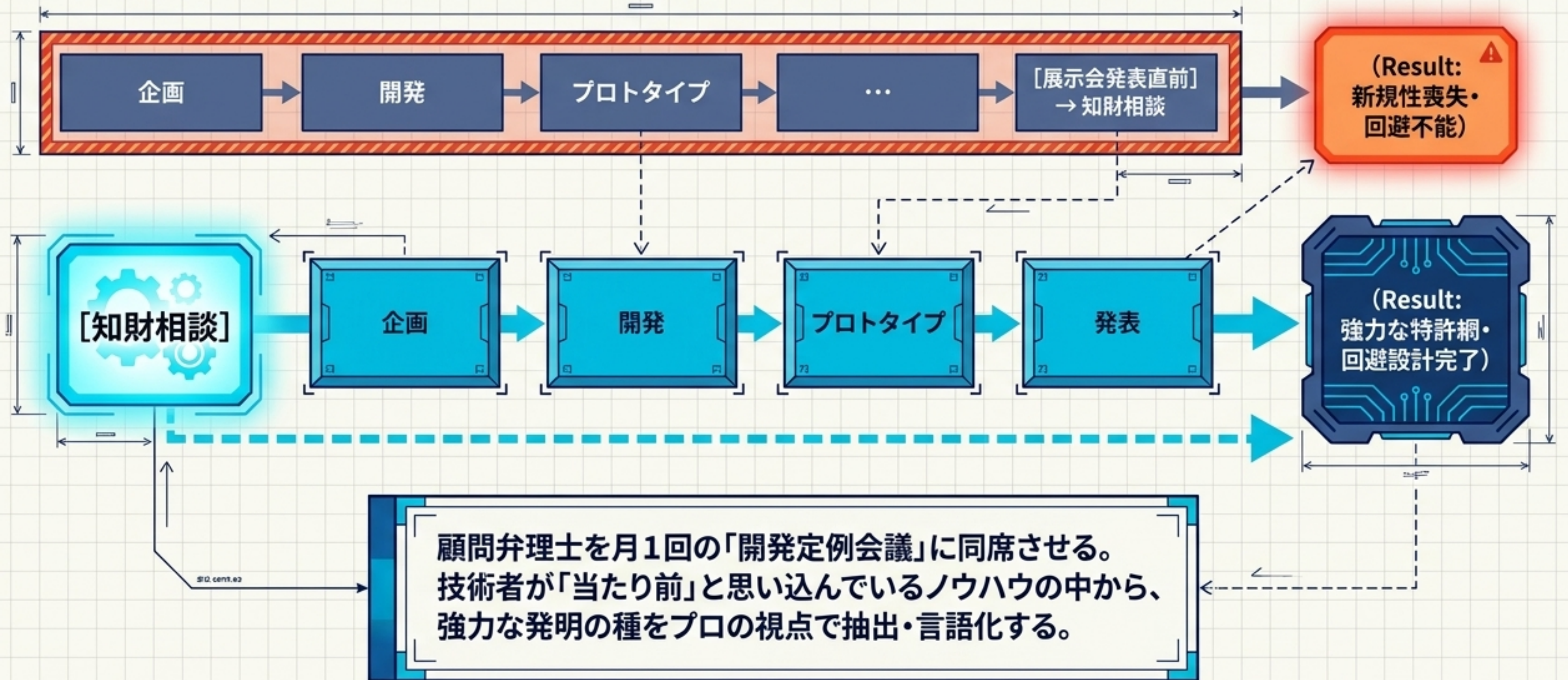
自社の真の競争源泉を俯瞰し、外部専門家に適切な文脈（コンテキスト）で伝達する。

情報のゲートキーパー (Gatekeeper)

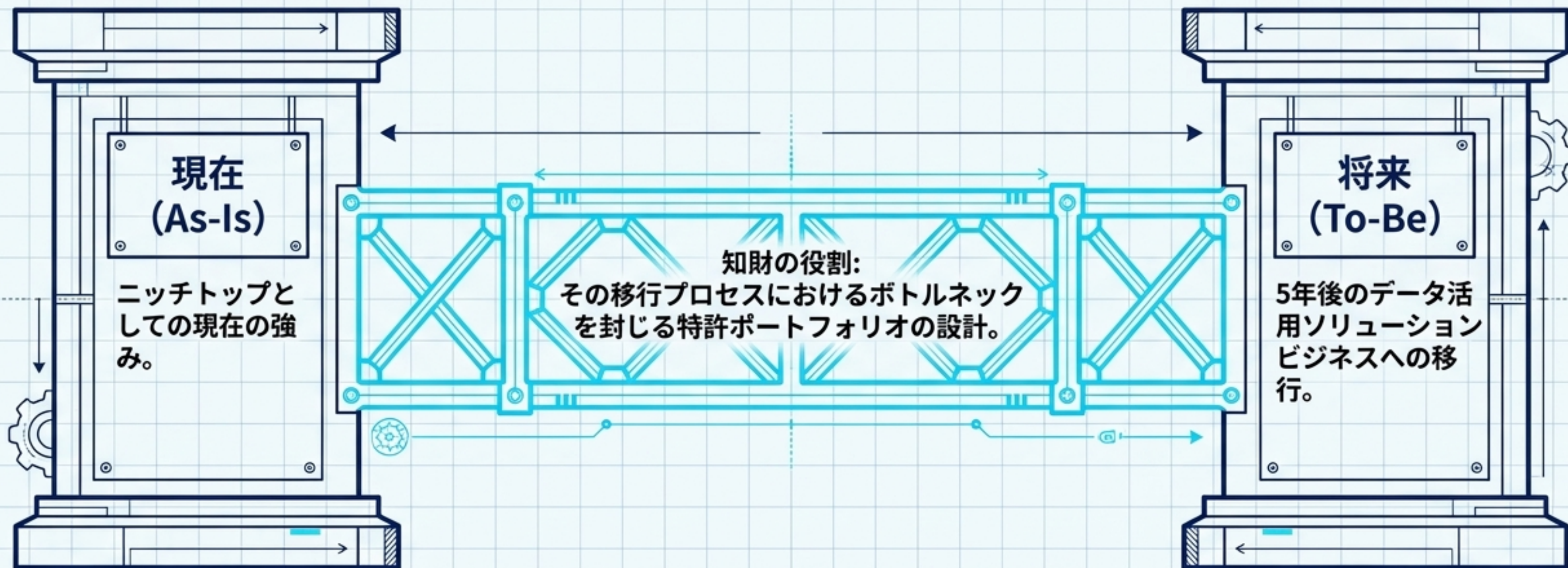
現場のアイデアを一次スクリーニングし、「特許として現場のアイデアを一次スクリーニングし、「特許として公開」か「ノウハウとして秘匿」かの方向性を決定する。

Required Toolkit: 専門的な明細書作成スキルは不要。J-PlatPatでの簡易検索や、J-PlatPatでの簡易検索や、「IPランドスケープ実践ガイドブック」を通じた投資視座の獲得がカギとなる。

アーリーステージからの専門家介入（シフトレフト）



「経営デザインシート」による文脈（コンテキスト）の共有



「とにかく特許にしてほしい」という単発の依頼から脱却し、将来の市場を独占・牽制するためのグランドデザインを専門家と共有する。

実践事例：オープン・クローズド戦略の精緻な設計



Case Validation

豊実精工株式会社の完全クロムフリー技術の事例。

外部専門家との緊密な連携により、要素技術の「公開」と製造パラメータの「秘匿」を戦略的に切り分ける。

外部知財機能の自律的オーケストレーション：3つの柱

