

知財部がない会社のための「知財機能」外部活用ガイド：企業知財部出身の弁理士を使いこなす

知財部を持たない中小企業やスタートアップが抱える課題を明らかにし、企業知財部出身の弁理士を「外部の知財機能」として活用することで、低リスクかつ戦略的な知財活動を実現できることを伝える。

知財部がない会社が陥る「4つの不足」と「負のスパイラル」



業務量の不安定さによる「業務不足」

単価の低額や案件数が少ない場合、業務量が増えれば増えれば業務量が増えず、業務のハードルが高くなります。

属人化を招く「人不足」

関係者や経験者が離職することでノウハウが蓄積されず、配属者が変わるたびにゼロからのスタートになってしまいます。

判断基準を失う「ノウハウ不足」

何を出願すべきか、どの権利が権利かといった「判断基準」が社内にないため、見逃しの危険性や見逃したリスクを指します。

採算判断ができない「予算不足」

権利取得費が膨大に増加するため、予算が膨大に超え、結果として権利取得や出願ができなくなる状態に陥ります。

解決策：「知財機能」の外部保管(アウトソース)



単なる「代行」ではなく「パートナーシップ」

明細書の作成だけを依頼するのではなく、特許の設計や制度取組の仕度から特許の専門家とチームを組み込みます。



スポット活用によるコスト最適化

専任者を置く指定期間(人件費)を削減し、必要なタイミングで必要な量だけをスポットで購入し、コストを最小限に抑えます。



主体的な意思決定の支援

専門員の場合から「やるべきこと、やらなくていいこと」のアドバイスをもらうことで、特許のノウハウを蓄積しながら迅速な判断が可能になります。

企業知財部が担う「4つの柱」



発明発掘(掘り起こし)

他社発掘へのヒアリングを避け、特許者が「先したことない」と思っているアイデアの仲間から、特許権限のあるネタを見つけ出します。



出願戦略の立案

何を、どこまで、どの条件で出願するかを決定します。各出願の価値を「ノウハウ」として把握する判断も含まれます。



競合特許調査

他社の権利を把握し、自社製品が侵害の特許を特定するリスクを事前に把握し、FTG(特許侵害)のリスクを回避します。



社内制度の整備

職務発明規定などのルールを作り、発明に対する権利を明確にすることで、技術者のモチベーション向上と権利保護のリスク防止を図ります。



なぜ「企業知財部出身」の弁理士なのか？



「事業」と「知財」を繋ぐ視点
企業内での実務経験があるため、単に特許が取得できるだけでなく、それが「事業の成長や競争優位にどう貢献するか」という視点で判断できます。



事務所前の「上流工程」に強い
発明の育成、優先権付与、社内開示など、特許業務に特化した経験があり、企業の現場に即したサポートが可能です。



全体最適の追求
予算が限られていることを前提に、全方位に活躍するのではなく、事業インパクトの大きいものに特許を集中させる「全体最適」の実践が可能です。

