

# 専任部署なしで勝つ！中小企業のための「外部知財機能」戦略的活用ガイド

## 1. 外部専門家との「戦略的契約」の選び方

### スポット契約



散発的な依頼には変動費で流すスポット契約が適します。

### 顧問契約



事業展開に踏み込んだ提案を求めるなら、文脈を共有できる顧問契約(月額3~10万円程度)が有効です。

### 年額パッケージ型による予算の最適化

繁忙期に合わせた柔軟なリソース利用

年間の予算管理を相立



年132万円

### 顧問契約がもたらす「無形の抑止力」



著名な事務所を顧問に置くことで、他社との交渉において不当な要求を筆削する信用力とネットワークが得られます。

## ハイブリッド型外部知財機能のエコシステム

社内知財コーディネーター

## 2. 公的支援を「一次診療」として活用する



### 知財のプライマリ・ケア

外部委託費用の流出を防ぐため、まずは公的窓口を「無料の社外知財相談室」として位置づけるべきです。

### INPIT知財総合支援窓口の活用ステップ



①事前相談 ②担当者ヒアリング ③専門家無料法遣 ④継続フォロー  
まずは無料で課題の切り分けを行うことがコスト最適化の鍵です。

## 3. 海外展開を支える助成金・補助金

海外出願費用の2分の1以内を助成  
1企業あたり合計300万円の上限額

特許出願

150万円



実用新案・章匠・商標

60万円



冒認対策商標

30万円



### 研究開発初期からの包括支援

「グリーン成長産業創出支援」等の大型補助金では、試作開発費だけでなく先行技術調査や知財取得費も助成対象となります。



## 4. 「ハイブリッド型」組織によるガバナンス



### 「丸投げ」のリスクを回避する

全てを外販に委託すると、社内にノウハウが蓄積されず、経営戦略と知財戦略が乖離する恐れがあります。

社内知財コーディネーター

経営の言葉

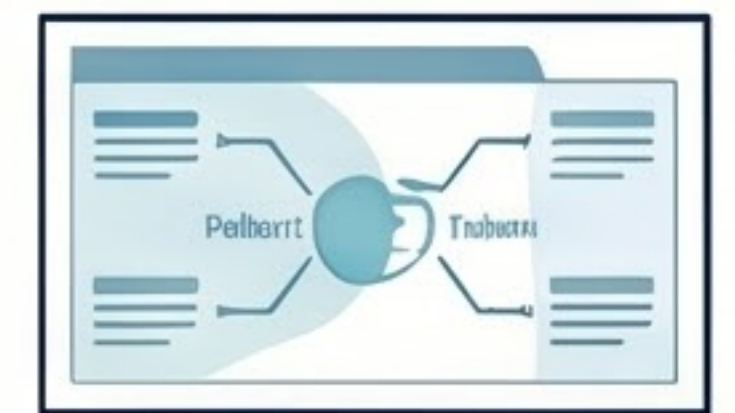


技術の言葉



資格は不要ですが、「経営の言葉」と「技術の言葉」を専門家に翻訳して伝える兼任のハブ人材が必要です。

経営デザインシートによる文脈共有



将来の事業ビジョンを可視化するフレームワークを専門家と共有することで、単なる権利化を超えた体系的な提案を引き出します。