

パソナナレッジパートナー

知財経営戦略にアウトソースの選択肢を 知財活動の“ナレッジ”を駆使し 変革を促す共創パートナー

国内外で人材ビジネスを展開するパソナグループと、パナソニックの知的財産業務を担うパナソニックIPマネジメント株式会社により、2016年4月に共同設立されたパソナナレッジパートナー。これまでの業務を通じて知財に関する高度な専門力を培ってきた同社は、知財活動をアウトソースする意義を訴える。

現代の知的財産業界には課題が山積している。発明の多様化・複雑化が進む中で、管理・調査ノウハウの高度化が必須だ。知財の権利化にあたっては、国内だけでなく海外をも視野に入れなければならない。さらに、手にした権利を競争力の源泉とすべく、知財戦略の立案・実行も求められる。

こうした知財活動に対応できる専門力をいかに確保するか。パソナナレ

ッジパートナー 取締役副社長執行役員の豊田秀夫氏は、「自社リソースに頼るだけでは課題に対処しきれません」と指摘する。

「先端技術と直結する知財は、これまで自社内で取り扱うことが一般的でした。しかし、多くの企業は知財を経営戦略に生かすための知見や経験値が不足しがちです。これからの時代に求められる高度な知財活動を推進するた

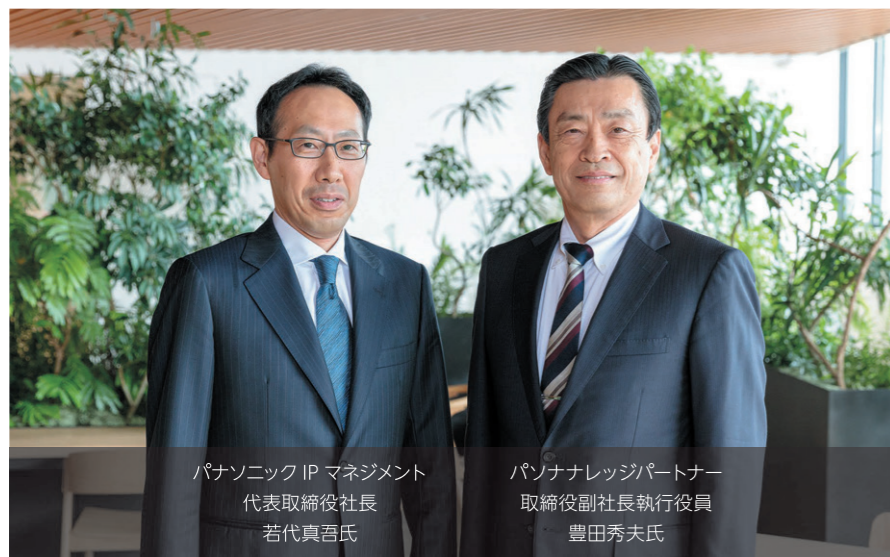


自社リソースのみでは、高度化する知財活動に対応しきれない

めに、外部パートナーの力を借りることも検討すべきではないでしょうか」（豊田氏）

とはいえ、知財に精通する専門家であれば誰でもよい、というわけではない。特許事務所や弁護士事務所、調査専門会社、システムベンダーなどが候補になるが、特定の分野に特化した側面があることは否めない。例えば、調査専門会社であれば、自社や競合企業の特許の状況を調べられるが、そこで得られた情報をどのように活用すべきか、知財戦略の方向性まで示すことは難しいだろう。

その点において、パソナナレッジパートナーの専門力は、知財に関連する全プロセスに及ぶ。特許調査や知財管理はもとより、知財の評価・分析、戦略立案、システム導入、組織体制の構築支援など、知財活動のあらゆる場面に対応可能な“ナレッジ”を有する。



パナソニック IP マネジメント
代表取締役社長
若代真吾氏

パソナナレッジパートナー
取締役副社長執行役員
豊田秀夫氏

パソナグループと パナソニックの強みを融合

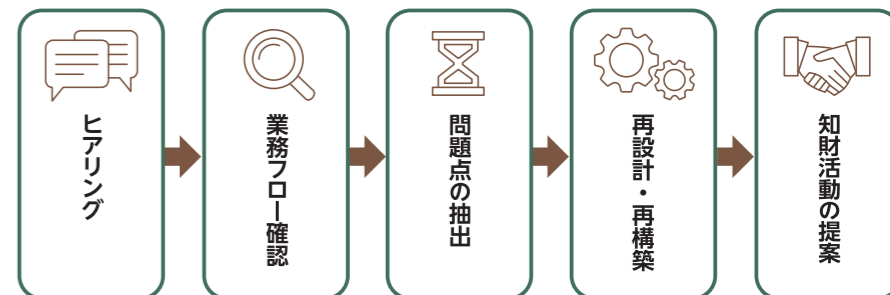
なぜパソナナレッジパートナーは知財の総合ソリューションを提供できるのか。その理由は、同社の成り立ちからうかがい知ることができる。

「当社は、国内外で人材ビジネスを展開するパソナグループと、パナソニックの知財業務を担当するパナソニック IP マネジメントが、2016年4月に共同設立した会社です。強みの一つは、パナソニックから知財に関する経験豊富な人材とノウハウを引き継いだこと。そこにパソナグループが持つノウハウをプラスし、パナソニック以外からも幅広く人材を集めました。知財業界のプロフェッショナルの力を結集することで、高度な専門力に基づいた知財活動支援を実現しています」（豊田氏）

パソナグループは、2008年から特許庁の登録調査機関として先行技術調査事業を受託しており、現在では270人を超える先行技術調査員を有する。グループの連携により高品質の知財サービスを提供できることも、パソナナレッジパートナーならではの優位性といえるだろう。



パソナナレッジパートナーの専門力“ナレッジ”は、知財業務の全プロセスに及ぶ



●課題を顕在化するコンサルティング
高い専門力を備えたスタッフが独自のコンサルティング能力を發揮し、顧客の知財活動を診断。社内では発見しづらい課題を外部の専門力で顕在化し、知財活動の高度化をリードする。社内で行う業務と外部の専門力を活用すべき業務の切り分けなど、効率的な知財活動の提案も

戦略的な BPO が 質の高い知財活動へ

2018年1月、パナソニック IP マネジメントは知財に関する調査業務・管理業務をパソナナレッジパートナーへ委託した。自ら共同設立した会社ではあるものの、パナソニック IP マネジメントが外部パートナーとの協業を決めたことになる。その背景について、代表取締役社長の若代真吾氏はこう語る。

「知財の活用において高度な専門力と多彩な知恵を結集し、グループの事業創出と継続的な成長に貢献する。それが当社の企業理念です。パナソニックの開発戦略は自前主義から共創へとかじを切り、さらにはモノからコトへと事業をシフトさせようとしています。今はまさに事業戦略の変革の最中にあり、当社が果たすべき役割はより大きくなっています。外部パートナーの力を借りながら、一層のリソース強化を図る必要があると考えました」（若代氏）

協業当初、パソナナレッジパートナーの役割は調査業務・管理業務の BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）であった。しかし現在ではその領域にとどまらず、知財戦略の高度化に資する支援を行っているという。

「当社の使命は、単に引き受けた仕事

をお返りするだけにとどまりません。プラスアルファの価値を提供するパートナーとして、ともに事業を成長させていきたいと考えています」と豊田氏。若代氏も、「調査業務では IP ランドスケープ手法を用いた分析がスピーディーに提供され、管理業務ではシステムの運用改善提案などをいただいています。外部パートナーの力を借りることはチャレンジな取り組みでしたが、期待値を超える成果を得ています。今後も、共創パートナーとして双方のビジネス発展につながる相乗効果を目指したいと考えています」と同調する。

知財業務のアウトソースに際して、何を自社で手掛け、何を外部に任せればよいのか。若代氏の答えは、「どちらが担うほうが事業の成長に資するか、業務ごとに分けて考えればよい」と明快だ。外部パートナーの力を借りることで、貴重な社内リソースを適切に振り向けることもできる。豊田氏は、「戦略的な BPO は質の高い知財活動へとつながります。今後もパナソニック IP マネジメント様をはじめとする多くのパートナー企業とともに、新たなスタンダードを確立していきたい」と力を込めた。