

## 知財の総合ソリューションカンパニーとして 知財による日本経済の活性化に貢献

パソナグループの「特許庁登録調査機関としての調査品質」とパナソニックIPマネジメントの「知財マネジメントのノウハウ」を基盤に誕生したパソナナレッジパートナー。あらゆる分野に精通した専門家チームにより、全方位の知財ソリューションを提供する。

### 特許は取ってからの 戦略がモノをいう

日本でも知的財産の価値に対する認識が高まり、知財担当役員を置く企業も増えているが、十分に戦略を発揮できている企業はそう多くはない。

世界では、GAFAMなどのIT界の巨人が知的財産を生み出しながら急成長を続け、市場の構図を変えてきた。日本では小泉政権時代に知財立国をめざして環境整備が進められ、特許申請件数も増えたが、近年はそれも伸び悩み、スタートアップやベンチャーでは、技術を生み出せても、それを守りながら活用していく資金や戦略が欠けているという課題がある。

パソナナレッジパートナーで副社長を務める豊田秀夫氏と東京事業部長の高山秀一氏は、かつてパナソニックのエンジニアとして知財戦略の最前線に立つ



株式会社  
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**  
Hideo Toyoda



株式会社  
パソナナレッジパートナー  
東京事業部長  
**高山秀一氏**  
Shuichi Takayama

ていた。ゆえに特許申請までの調査や交渉、取得後の活用法にまで精通しており、大手企業を含めたベンチャーの知財戦略の課題を身をもって知る。

「特許は申請して認められれば権利を得られますが、取得までに手間とお金がかかる。しかも特許を取れば権利を守れるかという、それも簡単ではありません。自分たちが作ったものを真似された場合、裁判で戦わなければなりませんし、相手の活動を止めるにも、非常に細かいところまで権利侵害を証明しなければ認められません。また、調べてみると似た技術がすでにあり、特許の権利を与えたけれども、それが間違っていたということも往々にしてあるのです」(豊田氏)

大企業であれば専門の知財担当者が対応するのだろうが、ベンチャーには専門家もいなければ、そのための資金もなく、生み出した技術を活用する、あるいは潰されないための戦略もない。

「知財の専門家として、技術で世界に羽ばたこうとするベンチャーやスタートアップをサポートするのが、私たちパソナナレッジパートナーの使命です」(豊田氏)

### 海外で知財を守り活用するには その地域なりの戦略が必要だ

豊田氏と高山氏は米国内で訴訟に関

わった経験ももつが、そうした人材がいなければ、海外での訴訟を戦うのも難しくなる。

例えば、米国には「ディスカバリー」という制度があるが、これは裁判を始める際に、証拠を集めて開示しなければならないというもの。日本では開示請求が出されて裁判所が認めてから開示する流れになるが、米国ではすべて開示してから使う証拠を選んでいく。あとから証拠を出す日本のやり方は不利になる可能性が高くなる。

「何かを隠していると疑われて、印象が悪くなるわけです。こうした制度への対策、戦い方を知らなければ、海外での訴訟に勝つことはできません」(高山氏)

また、米国は陪審員制を取るが、陪審員の属性でも判決が左右される。つまり、陪審員の構成によって戦略を考える必要があるのだ。もちろん勝つためには弁護士を誰にするかも重要であり、勝てる弁護士を知っていても、その人材を雇うための交渉ができなければならぬ。その点でも高度な知見と経験をもつ専門家の力が頼りになる。

### 270名を超える 先行技術調査員の知見を集結

従来、こうした課題に対応してきたのは弁理士や弁護士などの専門家だが、国内の場合、個人事務所が中心となる

ため、「多様化、複雑化する技術に関わるさまざまな知的財産の課題に対応できているか」と、十分とはいえない」と豊田氏は語る。

この10年ほどで企業の知財対策は進んできたが、専門家を育成するには相当の時間がかかり、その高い専門性ゆえ、募集しても人材が集まらない状況が続く。そのため、知財関係をアウトソースする動きが進んでおり、こうした現状のもと誕生したのがパソナナレッジパートナーである。

パソナグループは、これまで人材サービスを通じて、さまざまな企業のビジネスプロセスをサポートし専門性を培ってきた。一方で2008年からは特許庁の登録調査機関としてグループ内に270名を超える先行技術調査員を有し、幅広い領域において高品質な業務を提供している。

「これまでに蓄積されたノウハウをもとに、戦略の立案から調査、出願権利化、

知財管理、権利の活用、その評価分析に至るまで、すべての知財プロセスに対応し、最も効果的な知財戦略を、知財活動に精通したコンサルタントがトータルソリューションで実現します。もちろん、個別のプロセスのアウトソーシングサービスも行っています」(豊田氏)

### 知財管理・戦略のアウトソースが 企業の収益性を高める

既存の技術を他分野に転用するサポートも、同社が力を入れているサービスの1つだ。

「最近では電機・電子メーカーが手持ちの技術をバイオ系にスライドさせるといったケースが多くなってきます。例えば、センサーを作っている電気メーカーから、その技術を他分野にアプライできないかという相談を受けたりしています」(高山氏)

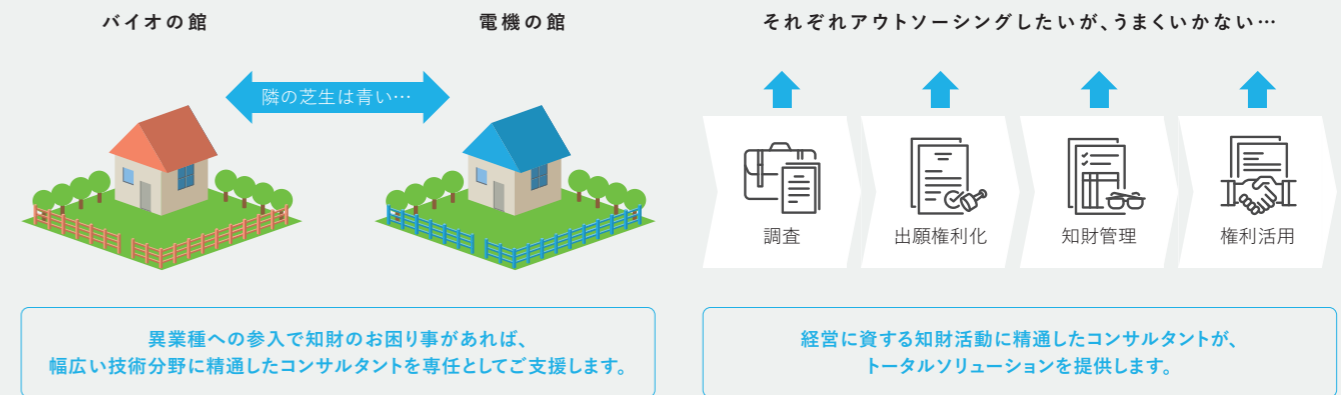
また、企業がもつ知財ポートフォリオの組み替えもサポートする。1つの企業

だけで知財に関する知見をカバーするには限度がある。特許のみならず、著作権や営業秘密の活用まで幅広い知見をもつ同社が入ることで判断が明確になり、知財の新たな活用法が見えてくる。

どうしても自前主義に陥りがちな日本企業。まして知財という機密を含む課題をアウトソースすることは少なかった。だが、この自前主義を変えていかなければ欧米企業の知財戦略と伍していくことは難しいと豊田氏は訴える。

「知財は企業の収益に大きく貢献します。そのためには知財専門家にアウトソースしていくことが最も合理的だと考えます。欧米では企業のアウトソースニーズを受けて知財情報サービス会社の合従連衡が進み、巨大な知財プラットフォームが生まれつつあります。私どもは企業がもつ知財を最大限に引き出し、皆様と一緒に真の知財立国を実現したいと考えています」

### パソナナレッジパートナーのサービスイメージ



Contact 株式会社 パソナナレッジパートナー

PASONA Knowledge Partner

〒541-0059 大阪市中央区博労町3-5-1 御堂筋グランタワー4F  
TEL : 06-7636-6400  
URL : <https://pasona-kp.co.jp/>