

知財座敷童（ざしきわらし）語り部

「オープンアンドクローズ戦略に着目」

岩手県知財総合支援窓口
支援担当者 中野克彦

6月17日、私共は、花巻市起業化支援センターと共催で、セミナー「アイデアを守る&活かす！知財のオープンアンドクローズ戦略とは？」を開催しました。

オープンアンドクローズ戦略は、大手企業や政策機関では実践されているアプローチですが、一方で、無意識な方も多いのが実態と見受けられます。セミナーでは、経営コンサルの知見もある弁理士を講師に迎え、その基本的な考え方から具体例までを説明しました。

理想を言えば、もっと回数/時間を割いたセミナーの形で、広い全体像を掲げる包括的なカリキュラムとして、その中の考え方にオープンアンドクローズ戦略を提示できたらよかった、とも思います。広い全体像とは、知財経営そのものを説くことに至るので、いささか壮大な構想ではあります。

例えば、内閣府知的財産戦略推進事務局が提供しているツール「経営デザインシート」を用いて、情報収集、分析、熟考することで、技術戦略/事業戦略/知財戦略が密接に連携する三位一体戦略を明確にします。それを俯瞰することで、おのずとオープンアンドクローズ戦略の必要性も適用箇所も明確になるものです。

まさに知財経営ですが、私の実感では、これらを実践できている企業はまだ少数に思えます。大規模なセミナーが企画できるなら、INPIT 専門家等の協力のもと、経営デザインシートからスタートして三位一体戦略の重要性を認識してもらい、さらに知財戦略を深掘するような包括的なカリキュラムを組めたら・・・と思う、セミナーの感想でした。

先々の構想はさておいて、そこまで広げなくとも、目先、日々何かできることは無いか？を考えてみます。例えば、窓口の支援対応業務においては、前捌きと称して「相談内容の背景など相談者の全体像を鑑みて適切な支援のプランを構築する」ことが求められています。目の前の相談者様は、何を目的として出願するのか？を深く考えていない可能性もあります。ひょっとしたら、その特許が取得できたところで、自身のビジネス拡大に寄与せず、むしろ、ライバル企業に塩を送っているだけかも知れません。ならば、我々のアクションにおいて、テンプレートとして「出願の目的は何か？」を聴くことで、それがお互いに気づきや熟考の機会に出来ようものです。と考えると、あらためて前捌きの大切さに（と共に難しさにも）気付く次第です。

今年度も早4分の1が過ぎました。他の地域においてもセミナーを実施したく構想中です。

※配信元：東北地域知財戦略本部事務局（東北経済産業局知的財産室）

※本コラムの無断転載を禁じます。