

発明技術の知的資産経営推進による経営基盤強化支援と、 地域内企業の連携体編成による事業化支援

支援の ポイント

- ① 専門家を活用した特許申請など、知的資産を保護して収益基盤を確保
- ② 地域内企業との連携による「コアプロセス＝発明」への集中戦略
- ③ アドバイザーの「地域との関わり力」を活かした事業化支援
- ④ 連携企業からの資金調達と小口ファンド活用による金融機関に頼らない資金調達

支援の経緯

支援企業は、複数の特許を保有する社長が、省エネルギー機器の研究開発・製作・販売を行うため立ち上げた一人会社である。平成4年に設立以来、特殊ヒーター使用の加熱装置や産業用省エネ乾燥加熱装置、高機能オープンなどを開発してきた。今回の支援は、米子商工会議所のジョブカード制度のコーディネーターがジョブカードの件で同社を訪問し、同社のユニークな事業内容について経営支援部長の松南氏に話したことがきっかけである。社長の発明力に将来性を感じた松南部長が、由木サポートアドバイザーに調査と具体的支援を依頼、由木アドバイザーは経営支援専門員の但馬課長（以下「但馬指導員」と表現）を伴い、早速同社を訪問した。

由木アドバイザーは社長の話を聞くうちに、会社発展のためには経営基盤の確立が求められるが、社長一人では困難が多く、周りが社長をサポートする仕組みを作る必要を感じた。そこで発明などの知的資産保護や開発資金調達などの経営課題に対する複合的な支援を行うことにし、松南部長、但馬指導員とともに具体的な支援に入った。

支援のプロセス

由木アドバイザーは、支援テーマを二つに設定した。

テーマの一つは、「知的資産経営推進による収益基盤の整備」である。当社の最大資産を社長の発明力にあると捉えて知的資産保護を行い、収益基盤を整備する支援を行った。支援前の社長は、特許申請もせずに発明試作品を顧客に渡すなど、自社のコアコンピタンスである知的資産を守るという意識が弱かった。このままではどんなに優れた発明をしても、技術を盗用されかねない。そこで、由木アドバイザーは、専門家の小田弁理士と協力して、相手企業に試作品を渡す前に特許や実用新案の申請を行い、知的財産の保護を図った。その間わずか2週間という早業であった。

もう一つは、中・長期的な事業協力と資金調達協力を視野に入れた「地域内企業連携体の編成」である。支援企業だけの単独支援計画とはせず、地域経済の活性化をも視野に入れた支援計画を立てた。域内の同・異業種企業3社に同社を加えた4社で事業連携体を編成し、委託製造や共同製品開発など、得意分野での協力でシナジー効果を得て、1社だけでは実現が難しい中・長期的な事業展開が計画できるようなシナリオを描いたのである。

この計画は、各社の知的資産管理と金融機関に依存しない資金調達手法も含んでいる。この4社の社長が共同出資して管理会社を新設した。今後は、メンバー企業の知的財産管理と資金管理を同社が担う予定である。加えて、資金コンサルタント会社を通じて小口ファンドを募集し、各社の資金調達にも充てる計画を進めている。



特殊ヒーターを使用した加熱装置。温度制御などに特許の技術が隠されている。

支援の成果は、様々な方面に表れてきている。

知的資産経営実践に関しては、大手企業と特許権を活用した発明機器の大型取引が実現し、大幅な売上拡大と受注確保の見通しが立っている。また、由木アドバイザー、松南部長、但馬指導員、小田弁理士からの度重なる説得により、社長自身の知的資産経営に対する意識変革も進んでいる。社長は本当は、自分の発明アイデアを他人に説明するのが何よりも好きであるが、今では忠告を思い出し、慎重に話すようになったようだ。

もう一つの課題、地域内企業連携体の編成においても具体的な連携効果が出ている。現在、製造業のメンバー企業が当社発明品の製造・量産化を担う連携事業が進んでいる。また、小売業のメンバー企業が飲食店事業に進出するに当たって、調理機器を当社と協力開発するなど、メンバー企業による事業計画が進行中である。

同時にこの企業連携は、コアプロセスへの集中戦略推進の役目も果たしている。今までは、社長自ら発明品の製造委託先を探す必要があったが、今後は、製品製造をメンバー企業に任せることができ、社長は発明に集中できる。実はこれが、由木アドバイザーが描いた経営基盤強化シナリオでもあった。

フォローアップ活動

現在、特許保護を主としたフォローアップを行っている。発明機器の評価が高く、新規の大型受注や大手化学メーカー製品とのセット販売などの商談が舞い込んでいるが、由木アドバイザーと小田弁理士は協力して、これらの交渉や契約において当社の知的財産権を守るべく内容チェックを行っている。同時に、当社に対して何らかの支援を取り付けられないか、但馬指導員と共に鳥取県民局と鳥取県西部総合事務所に働きかけてもいる。

また、共同出資の管理会社では、上記新規契約の進行に合わせて、知的財産管理のためのスキームや会社組織を急ピッチで整備中であり、由木アドバイザーはモニタリングとフォローを続けている。

その他のフォローアップとしては、支援企業と小売業のメンバー企業で開発中の調理機器の販売先として旅館業界を紹介するなど、販路開拓支援を行っている。このメンバー企業とは、消費者向けの調理機器の開発も進めているが、由木アドバイザーと但馬指導員は、県の助成金を申請するためのリサーチや県との調整役を務めるなど、企業連携体全体のフォローアップも欠かさない。

しかし、由木アドバイザーに言わせると、「最大のフォローアップは、社長の体調管理」ということである。こんなコメントが出るほど、支援メンバーと社長は互いを信頼し合い、良い関係を築いている。

OJTについて

米子商工会議所のOJTの特徴は次の3点である。

①学習意欲の高い指導員と組織的な受入れ体制が育む自然なOJT

米子商工会議所は、経営支援部内で勉強会を自主開催するなど指導員の学習意欲が高い。また、アドバイザー2名を含む外部専門家全員が机とPC、電話を貸与されているなど、専務理事らトップの外部専門家への理解と信頼は深い。アドバイザーもそれに応えて、早朝の経営支援部会議に参加しており、内・外人材間で情報の格差は無く、情報交換や協議は常時行われている。この会議所の体制が、アドバイザーと指導員が常に協議できる自然なOJT環境を育てていると言える。

②“いつでも協議”体制による指導員の当事者意識の育成

また、由木アドバイザーと松南部長、但馬指導員が机を並べている環境から、支援に関する協議は必要な時にいつでも行われている。そのため、松南部長は支援の全体進捗管理ができ、但馬指導員も当事者意識を高く保ったまま支援に関わることができている。

③アドバイザーと専門家から学んだ高度な知識の部内への伝搬

但馬指導員は、今回の支援で特許申請の他にファンド組成に関して学べたことを大きな成果とみている。部内勉強会を活用して、金融機関に頼らない資金調達手法について他の指導員にも伝えていきたいと考えている。



支援企業の社長(上)を支援する由木アドバイザー(左)、松南部長(中)但馬指導員(右)