

知財と財務の接点 ベンチャー支援の現場から

岩下特許会計事務所 弁理士・税理士

いわした たかし
岩下 卓司

はじめに

一般にはなじみの薄い業務形態だと思いますが、筆者は熊本を拠点に弁理士と税理士を兼務する特許会計事務所を主宰しています。

今回の特技懇誌の企画は「活躍する特許庁OB」という、自ら筆を取るにはいささか気後れするようなタイトルですが、特許庁OBとしては恐らく前例に乏しい業務形態だと思いますので、知財にまつわる多様な業務の一事例として、私なりの取り組みをご紹介できればと思います。したがって拙稿では、主として弊事務所の業務内容について誌面を割くことにしたいと思います。

弁理士・税理士としての業務

実は私のように、複数の資格を取得して開業されている士業の方は格別珍しいわけでもないのですが、技術系の資格である弁理士と、財務を扱う税理士との組み合わせは非常に稀なようで、「特許会計事務所」と書いた名刺を差し出すと大変珍しがられます。

その際よく聞かれるのが「どちらが本業ですか?」といった質問で、私自身はどちらも本業のつもりなのですが、やはり弁理士と税理士の業務の関連性があまりにも希薄なせいか、あたかも魚屋と八百屋を兼業しているかのように見られているようです。

確かに法律上認められた専権事項という視点で両者を比較すれば、各々特許庁と国税庁という全く異なる対庁手続きを担っていることから、弁理士と税理士の業務の関連性は認められません。しかし、ビジネスという視点からみれば、両者はともに密接な係わり合いがあり、特に技術開発を手がける中小企業に対して相互の関連を生かしたサービスを提供できるものと私は考えています。

ここで、読者の皆様にとって馴染みが薄いと思われる税理士についてあらためて触れておきますと、その業務を端的に

言えば、日常の取引を記録した帳簿を元に決算書を作成し年に一度の税務申告を行うというもので、主として中小企業を対象とした業務となります。

また適正な税務申告を遂行するためには、財務情報を随時把握しておく必要があるため、クライアントと顧問契約を締結したうえで、定期的にクライアントを訪問するという業務スタイルを採用しているのも特徴です。したがって、自ずと経営者と対話する機会も多くなるため、中小企業のコンサルタント若しくはホームドクター的立場にもあるようです。

特に中小企業の経営者は、従業員と肩を並べて働いているように見えても、切実な問題については社内で相談できる相手も少なく、実は非常に孤独な立場にあります。そこで、気軽に信頼もおける社外の相談相手は重宝するのでしょうか。

ちなみに公認会計士は、主として上場企業を顧客にその法定監査を主たる業務にしている点で、税理士とは似て非なる職業です。またクライアントとの関係においても、公認会計士は独立性を維持したスタンスが求められるのに対し、税理士はよりクライアントの利益に近い立場にあるともいえるでしょう。

このように税理士業は弁理士業に比べると、中小企業のニーズに上手く特化した業種であるといえるのですが、私の弁理士としての出願業務についても、事務所が熊本ということもあって中小企業主体の業務となっていることから、税理士業のスタイルを多く取り入れています。

また地元の大学では客員助教授として産学連携に関与させて頂いたり、知財セミナー等の講師も精力的にお引き受けしていたおかげで、ものづくりを手がけるベンチャー企業の紹介を受ける機会が次第に増えて来るようになりました。

そんなわけで図らずも、いつしか弊事務所の得意とする分野は、税務の知識を生かした知財価値評価や移転価格税制等の知財関連税務に関するコンサルタント業務と並んで、技術開発系のベンチャーに対する継続的かつ総合的な支援という2つの柱に集約しつつあります。

ベンチャー支援について

特にベンチャー企業の成長を支援しようとする場合、「知財」のみを取り上げて独立した議論をすることはできません。というのも企業を運営するための要素が「人・物・金・情報」とはよく言われるところですが、「知財」はこのいずれの要素にも密接に関連する横断的要素であるからです。したがって、特許出願から財務管理まで一体的に関与させていただくスタイルが私の理想とする業務スタイルです。

特に知財について中小企業では、大企業のような知財部門はもとより担当者すら居りませんので、弊事務所が知財管理部門として全面的な機能を担うことになり、技術開発から発明の発掘・出願・契約に至るまで、財務状況とも照らし合わ

せながら、あらゆる業務のお手伝いをしています。

いっぽう、中小企業に常につきまとう切実な問題は資金調達です。優れた技術開発に成功して堅牢な特許権を取得できていたとしても、設備投資を賄える資金が無ければ絵に描いた餅にしか過ぎません。そのうえ日本ではVCの市場が未成熟なことから資金調達が最大の障壁となり、製品化を目前にして多くのベンチャーが挫折を味わわれてきました。

しかしながら昨今では、金融機関においても知財の価値を積極的に評価しようとする意識が高まりつつあり、知財担保融資をはじめとした知財をシーズとする資金調達手法は、技術開発を手がけるベンチャーにとって検討に値するほど現実的なものとなってきています。また弊事務所でも、こうした資金調達を積極的にバックアップして資金獲得に成功した事例があります。

そして上記の動きに加え、最近脚光を浴びてきているのが“知的資産経営”というテーマです。

知的資産経営とは、経済産業省が進める知的財産政策のテーマのひとつで、特許権等の産業財産ばかりでなく、人材・技術・組織力・ブランドといった知的資産を企業経営に活用しようとする経営手法です。

このテーマが注目されるようになった背景には、昨年来の金融危機を経た現在、マネーゲームに翻弄されることなく、堅実な企業経営に取り組むべきとの反省があるものと思われるが、私的にもこうした考えは大いに共感するところです。

知的資産経営では、その内容を「知的資産経営報告書」として作成し外部にディスクローズするのですが、この「知的資産経営報告書」は、金融機関等にとって融資や投資の判断をする格好の材料となり得ることは勿論、それを作成するプロセスにおいても、中小企業にとって様々な内部的効果を期待することができます。

そして「知的資産経営報告書」が融資等の判断材料となる以上、その作成に知財の専門家である弁理士が関与すべきことは明らかですから、この「知的資産経営報告書」の作成を弁理士の周辺業務として取り組んでゆくという検討を、私が参加する



電動バイク製造を手がけるクライアントのベンチャーにて

弁理士の知財流通流動化検討委員会では始めたところです。

既に、こうした取り組みに共感を示す弁理士も増えてきており、継続的に中小企業の経営に関与し、弁理士が知財コンサルタントとして活動することができる環境は、次第に整いつつあることから、今後の益々の盛り上がりを期待したいと思っています。

■ おわりに

はなはだ手前味噌な内容となってしまいましたが、ベンチャーを相手に上述したようなサービスを実際に提供することは非常に骨の折れる仕事です。しかしながら、将来自分手がけた特許権等が有効に活用され、支援する企業の成長を経営者とともに実感できることができれば、このうえなく嬉しいことでもあります。

そしてそのためにも、特許権は堅牢なものでなくてはならず、特許庁には今後も引き続き質の高い審査を維持して頂けることを期待しております。やはり特許権は、他に類を見ないほど優秀な特許庁審査官による厳格な審査を経ている点に大きな価値があり、質の高い審査こそが特許庁に寄せられる最も大きな期待だと思えます。

また特許庁のOBとして、特に若い審査官補の方々に申し上げることが許されるのなら、自分の審査結果がその業界にどのように影響を与えているのかについて、常にアンテナを高く立てておく事の重要性を伝えておきたいと思えます。したがって審査をするうえにおいて、業界の交通整理をするようなマインドがあれば一層有意義な業務ができるのではないかと思います。

私も現役審査官の時代は処理に手一杯で、そうした部分にまで中々考えが及びませんでした。実際に野に降り立ち知財をめぐるビジネスの現場を覗いてみると、審査官の業務が如何に責任の大きな業務であったのかを改めて思い知らされる次第です。

最後に特許制度についても一言触れさせて頂くと、現在中小企業は非常に厳しい経営環境に晒されているところ、中小企業支援策の一層の充実を図っていただければ幸いに思います。

以上、思いつくままに筆を取った次第ですが、あらためて自分自身を見直す良い機会にもなりました。特技懇の編集委員の皆様にはこのような機会を頂いた事に御礼を申し上げるとともに、特許庁の審査官の皆様は益々の御発展を祈念したいと思います。

Profile

平成2年 入庁
平成6年 審査官(審査第三部運輸)
平成13年 税理士登録
平成16年 弁理士登録
熊本大学客員助教授等を経て現在に至る