

知財でつかむ次の成長 (11)

最近、「知的財産（知財）」という視点で企業と取引をする金融機関が増えている。これは一つには、特許庁が2014年度から推進する「中小企業知財金融促進事業」によるところが大きい。

この事業は金融機関が中小企業に融資や支援をする際、知財で評価する優先度が低いことを踏まえたもので、同庁が知財評価の専門家を派遣し、対象企業の「知財ビジネス評価書」を無償で提供する。2018年度までに214もの金融機関が利用した。

金融機関が知財に注目する理由はそれだけではない。金融機関を取り巻く環境変化にも起因している。金融機関は担保や保証にばかり頼らず、事業の内容や成長性を基に貸し出す「事業性評価に基づく融資」をすることが求められている。これを円滑に実現するための材料として特許や意匠、商標などの知財に焦点が当たっている。

金融機関は売上高や不動産価値などの数字で企業を見ることは得意でも、技術力や成長性など定性的に企業の実態を把握することに不慣れな職員もいる。しかし、低成長で変化の激しい現代社会では、融資や支援をする際、定性的に企業を見ることは欠かせない。

その際、企業が持つ知財の情報に着目すると、その企業の強みや特徴を把握しやすくなり、取引もスムーズになるというわけである。

実際、特許に着目することで企業の技術的優位性がわかったという声や、商標に着目することで企業のブランドに対する考えがわかったという声もある。

金融機関は職員が知財で取引先企業を評価しやすいシステムなどを整え始めている。広島銀行や山梨中央銀行では、知財の知識に乏しい職員でも知財の視点から取引先企業の課題を抽出し、提案につなげるツールなどを開発。試行的に活用している。長野県信用組合では職員が使う端末に、ネットで知財情報を無料検索できる「J-PlatPat」を標準装備した。

企業側から見ると、金融機関から融資や支援を引き出す材料として、知財が大きな武器になりつつあるといえる。

企業がこれまでに磨き上げてきた自社の特徴・強みこそが知財である。もちろんノウハウとして秘匿することが適切なものもあるが、特許や意匠、商標などの形にして初めて、自社の知財に「金融機関との取引ツール」としての価値が生まれる。知財が企業と金融機関の共通言語になり、金融機関を起点として企業の成長に向けた動きが出ることを期待したい。

銀行が融資材料に利用

金融機関と企業の取引における知財の役割

