

1. 特許出願のリスクと、特許になった後のリスク (前回の復習)

特許出願をただけの出願段階では、特許権が発生しているわけではないので、出願後1年6カ月で強制的に内容が開示され、タダで、他社に自社の新製品の技術を教えてあげることになってしまいます。

いずれ権利化されて、他社を排除できるのだろうと思うかも知れないが、当然、審査の結果、拒絶になり、権利化できないリスクもある。特許査定割合が概ね70%であることに鑑みれば、30%の権利化できないリスクは大きい。

さらに、仮に、権利できたとしても、審査の過程で限定が必要になった場合には、その限定事項がずっとその権利には付きまとうリスクもある。すなわち、その限定事項を他社がやらなければ、侵害にはならないのだから、限定事項によっては、権利があっても他社にとっては容易に回避できて、無いのと同じよということになる。

さらに、然程の限定もなく無事に特許になっても、いざ他社に権利行使をしようとする、他社から権利無効の主張をされ、最悪、無効審判で本当に権利が無効となって取り消されてしまうリスクもある。

このように特許出願のリスクや特許になった後のリスクを考えると、そもそも、特許出願しないのが得策のようにも感じられるかも知れない。すなわち、ノウハウで秘匿し、特許出願しないという選択である。

2. ノウハウ秘匿のリスク

しかし、ノウハウ秘匿のリスクは、その後、他社にノウハウの内容で特許を取得されるリスクがある。例えば、自社の工場内で使われる製造ノウハウなどは、ノウハウとして秘密に管理して、特許出願をしないことがあるが、製造ノウハウについて、後日、他社が製造方法の特許を取得してしまうという場合である。

この場合には、まず、形式的には、他社の製造方法の特許を侵害する行為になり、場合によっては、権利行使される可能性がある。

当然、その製造方法の特許出願前から、自社の工場内で実施しているの、その特許権に対抗できる先使用権を主張することができるが、先使用権の証明は、先使用権を主張する者、すなわち、そもそも特許出願をせずにノウハウ秘匿していたものに課せられる。

そのため、特許出願をせずにノウハウ秘匿を選択するのであれば、将来、先使用権を主張するために、自社の実施内容や実施開始時期等の客観的資料を準備しておく必要がある。

特許の取得とそのリスク②

弁理士 酒井俊之

さらに、先使用権は、自社の実施の範囲に限定されるため、将来の事業の拡大等では、先使用権を主張できないリスクもあることに注意が必要である。

3. それでは、どうすればよいか?

答えは、簡単である、『特許出願と特許とノウハウ秘匿』を使い分けることである。特許出願と特許とノウハウ秘匿には、それぞれ一長一短があるので、これらを組み合わせ、それぞれ使い分けることである。

例えば、特許は取得しておきながら、常に、出願中で権利状態の確定しない特許出願を数件持っておくことで、競合他社は、確実に回避せざるを得ない特許に加えて、権利範囲が確定しない特許出願で開発方向を確定できないことになる。

さらに、加えて、出願公開前の特許出願を持っておくことで、これから何か出てくるか予測不能な隠し玉が、競合他社の開発投資にブレーキをかけることになる。なぜなら、先に開発投資をした後に、出願公開されると、後発の重複開発・重複研究に投資をしたことになってしまうためである。

ここに、ノウハウ秘匿を組み合わせることで、量産化技術など、コスト面での競争優位性を獲得していくことができる。ここで、ポイントになるのは、特許の取得や特許出願をした上で、ノウハウ秘匿をする点である。特許の取得や特許出願があることで、他社のノウハウ内容での特許出願やその権利化を封じ込めることができるためである。

4. 最後に

実際に、弁理士の力量は、クライアントのビジネスモデルや収益モデルから、早期に特許を取得すべき内容、特許出願で長く係属させておく内容、そして、ノウハウで秘匿すべき内容を切り分けて、事業における競争優位性を構築するところにある。



◆プロフィール◆ 酒井俊之(さかいとしゆき)

1976年生。福島県伊達市出身。慶応大学院基礎理工学専攻修士課程修了。03年弁理士試験合格。04年弁理士登録。同年、創成国際特許事務所に入所。08年、福島事務所開設に当たり所長に就任。

地方公共団体や新聞社主催の各種セミナーの講師として活躍する一方、事業モデル『知財制度の活用戦略』を展開。出願から20日で登録査定という早期の権利化モデルを実現。

東北経済産業局特許室『東北地域知財経営定着支援事業』総括委員、東北工業大学非常勤講師など。

2016年中小企業白書による中小企業の成長を支える金融の資金調達の実態調査の結果が発表されている。

中小零細企業では金融機関が最大の資金調達先です。国の施策により金融機関は事業性評価に基づく融資に重点を置く考えであるものの、融資をする際に担保や保証以外の何を基準にして評価し融資をしているのかを調査したデータです。

当然ながら1位が財務内容、

気になる数字……76.9%
銀行が担保・保証以外に社長を評価してる割合

財務内容	99.0
事業の安定性、成長性	94.1
経営者の経営能力や人間性	76.9
会社や経営者の資産余力	63.8
返済実績、取引振り	59.4
技術力、開発力	48.5
経営計画の有無・内容	21.4
営業力、既存顧客との関係	21.6
代表者の後継者の有無	8.4
地元における知名度	2.7

中小企業の資金調達に関する調査(2015.12)

2位が事業の安定性や成長性、3位は経営者の経営能力や人間性となっています。

会社や個人に資産余力がない場合は返済実績、技術力、そして『経営計画』の有無と内容がしっかり評価されていることがわかります。

経営者が金融機関に対して積極的に事業計画等をアピールして、業態によって異なる計画書の作成を解りやすく工夫し、それを定期的に提出して「産」「金」連携の企業経営を展開しよう。

相続不動産の譲渡は、課税特例措置が有利なあいだに

なるほど納得……不動産!!……No.032

株式会社ありがとう・不動産

空き家の増加を抑制するために、現在、相続した不動産に対する課税が、一定の条件を満たした場合に限り軽減される措置がとられています。戸建てを相続し、そこに住む予定のない方には、参考になるかと思えます。(マンションは対象外です。)

土地や建物は、購入価格よりも売却価格が高くなった場合、その差額に対し課税されます。ただ、自ら住むために購入した家を売却した場合に所得として課税するのはいかがなものか、という考えから、売却益が3千万円までは、非課税となっています。もし購入価格がわからなかった場合は、売却価格の5%が購入価格として計算されます。たとえば、3千万円で自宅を売却し、購入価格がわからなかった場合は、購入価格が150万円とみなされ、2850万円が譲渡益となります。自宅の場合、3千万円までは譲渡所得について課税されませんが、一定の条件があります。そのひとつは、住まなくなった日から3年目の12月末日までに売却することです。

自宅の譲渡益に対するこの課税軽減を自ら住んでいない相続不動産にも拡大しようというのが、今回の期間を限った軽減措置です。親と同居していない子が、親の不動産を相続し、住むこともなく空き家にしたままというケースが増えるのを抑制するのが狙いですので、その範囲で軽減措置がとられています。イメージ

を図にしたので、それをもとに説明したいと思います。

まず①相続。相続される方(被相続人)が同居人のいない状態で古い家屋(1981年5月末日までの建築)に住んでいたことが条件になります。次に②空き家。相続のとき、その住宅が空き家になってしまうことが条件になります。次に③。空き家を流通させることが目的となりますので、耐震性基準に満たない場合は、耐震性を満たすためのリフォームが必要になります。あるいは、取り壊して更地にしても構いません。(譲渡してから、更地にするものではありません。)最後に④。譲渡は、相続が発生した日から3年目の12月末日までに終える必要があります。売却価格が1億円を超えた場合は適用対象外になります。

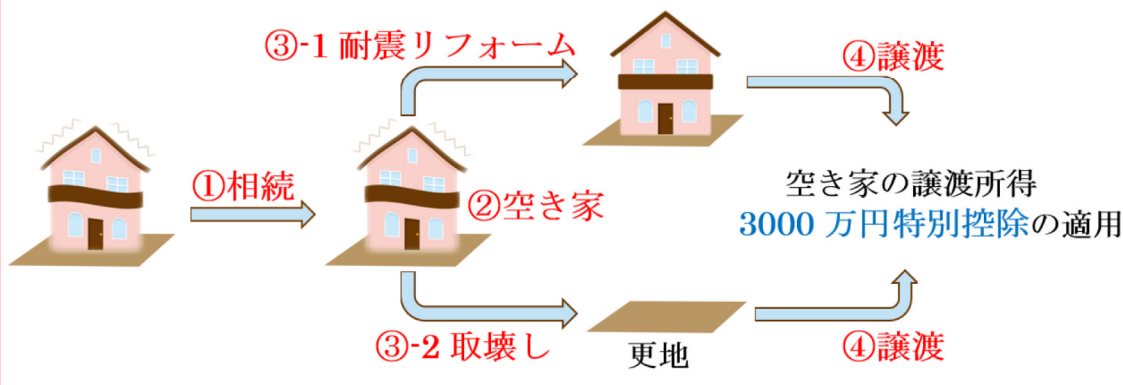
この軽減措置は2016年4月から2020年12月に④譲渡が発生したケースが対象になります。この期間内に譲渡した場合、①相続は、譲渡日の3年前の1月2日以降に発生していれば、適用対象となります。(2016年3月以前でも構いません。)

以上が、空き家対策としての相続不動産に対する課税軽減措置の概略です。もしこのケースに該当すると思われる場合は、国土交通省のWebサイトに掲載されている詳しい資料を参考のうえ、できれば税理士にご相談ください。届出のために準備する書類が複数あり

ますし、この特例措置を受けることにより、マイホームに関するその他の軽減措置が一部制限されることもあるため、個々の状況に合わせて最適な方法を選ぶ必要があるためです。

空き家の譲渡所得3,000万円の特例措置

出典:国土交通省



気になる! コトバのあれこれ
訓読みならどんな読み方でもO.K
 『日本語通』
 山口 謠司 著 / 新潮社 出版

平安時代や江戸時代における日本語の使われ方など、日本語の歴史ともいえる知識を紹介するこの本を書いた山口氏は、大東文化大学文学部准教授です。氏は、「我が国では古来、奈良時代からずっと、漢字は、どのように訓読してもいいという原則がある」と述べています。そんな原則を意識したことがなかったのが、驚きました。

この原則は、いわゆるキラキラネームに関係して質問を受けたのに対する答えです。この本で挙げられて

いるキラキラネームは、女の子では、姫星(きてい)、七音(どれみ)、金星(まあず)、美姫(みつふい)、桃色(びんく)、揚蝶(あげは)、男の子では、光宙(びかちゅう)、大熊猫(ぱんだ)、雷音(らいおん)、本気(まじ)、熱寿(ひいと)、幸生大(しいた)などです。これらの「光」を「びか」と読もうと、「熱」を「ひい」と読もうと、問題ないというわけです。

どのように訓読してもいいと言われても、ぱっと見て「読めない!」と思ってしまう名前ばかりです。



●「新規事業」の成功はトップの意気込み次第？

企業経営において、事業の内容が時代に沿った事業に柔軟に取り組むことが重要なのは言うまでもありませんが、「新規事業」への取り組む前にしっかりしたマーケティングが出来ていたかどうか問題です。

「新規事業」に取り組むときにマーケティングにより時間軸と達成すべき目標値が明確であるかどうか重要な鍵となってくる。取り組む前にゴールの設定が出来ているかが問題である。

「取引先に頼まれたから…」 「同業会社が始めたから…」 「利益が良さそうだから…」 というような曖昧な動機では絶対に失敗する。

「新規事業」に取り組むときに絶対にやってはいけないのは「今が旬だから…」 という感覚で事業を始めることである。

「時流(流行)を追えば、時流に流されて終わる」と、4千年前から易経の中にも書いてあるように、絶対に時流を追ってはならないことである。

新規事業を推進するのに、責任者は担当役員が最期まで責任を取って着手するようであればならない。万一新規事業が失敗したときの責任を部下に押しつけるような体制を取ってスタートするなんて絶対に許されない。

新規事業を成功させるには、受注活動に専念する営業部員の教育がある。

3ヶ月後、6ヶ月後、1年後に幾らの売り上げを達成するのかの目標値が明確でなければならない。

更に重要なのは、目標値を達成するための社内の関連部署の体制が出来ているのかどうかである。

製造部門が必要であれば、その組織体制作りをするべきで、工事部門が必要であれば、工事関係部署の全員が目標値に向けて取り組む体制と意識を教育できていることである。

最悪の状態は、営業が目標を定めて受注してきたとしても、受け皿となる製造や工事部門が精神的に拒絶しているようなケースである。

リスク・カウンセラー奮闘記 - 146

部署をまたいでしっかりした連携が出来ていなければならないのだから、それぞれの部署を見渡せる立場にいる役員が、総責任者となって率先実行し、目的とする一定の売上高を確保できるようになるまでは、役員は気を緩めることは出来ない。

●「新規事業」の成功は計測可能にすること！

中小零細企業における「新規事業」のマーケティングのゴールは、絶対に計測可能なものにしておかなければならない。何となく始めた…、上手くいかなかったら直ぐやめれば…、というスタートでは、社員が混乱するばかりだ。時には社長が自らプロジェクトリーダーになって社内体制がギクシャクせず、受注から売上・回収までがスムーズに流れるような人間関係と成果に対する評価の基準も併せて整備しておくべきだ。

会社としての大きな目標設定の下に、取り組んでいる事業であることが経営トップが明確にしなければ絶対に成功しない。ときどき、ミッションが上手く進まないときに現場で働く担当者に責任転嫁をするトップのことを耳にしますが、一番卑劣な行為です。一つ一つが意味のあることの積み重ねである数値化が重要です。



栃木県足利市の史跡足利学校事務所で購入できます。



今から数えて、一千五百年ほど前の昔の話です。その頃、お隣の中国は、周という王朝が治めていた時代でした。周という国は、国として出来上がった最初の二百年ほどは、政治家はもろくにん、国民一人一人が人間が生きるための大切なルール(まじい)を「礼」といいます。をよく守ったので、人と人の争いごともなく、たいへんよく治まった平和な国でした。それがだんだん時が経つて、人々が礼を忘れ、欲望(ものをほしがること)が強くなり、人と人の争いが絶え間なく…

編集:須永三知夫/イラスト:原幸世/発行:足利市教育委員会

富貴への道

再生・再起への道

終活の手引

ご利用ください! 『経営危機から家族を守る!』のしおり

このキーワードは、リスク・カウンセラーが小規模経営者に向けて訴え続けている永遠のテーマです。

- ①正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
 - ②急成長したのに資金繰りに行き詰まり再生に挑む経営者
 - ③長引く経営不振に決断が先送りになり迷走している経営者
 - ④不慮の事故により経営が危機的状態となった経営者の家族
 - ⑤企業再生が失敗に終わり“起死回生”に向けて頑張る経営者
- “万が一”の経営危機を回避するには日頃からの備えが必要です。

※問題が起きる前に社内勉強会にお役立てください。
※出張による少人数制ミニセミナーをお受けしています。

◇発行者 株式会社 ホロニックス総研
◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟 士
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12
TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031
<http://www.holonics.gr.jp>
【ホロニックス】
(英: Holonic) 全体(ホロス)と個(オン)の合成語。
すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でそうした個が調和して全体を構成する (小学館「カタカナ語の事典」より)

おかげさまで28周年

◇発行者 株式会社 ありがとう・不動産
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12 7階
TEL.03-5684-1039 FAX.03-5684-0031
<http://www.arigatou-1039.com/>