



令和元年
(2019年) 12月 4日 (水)

No. 15066 1部377円(税込み)

発行所

一般財団法人 経済産業調査会
東京都中央区銀座2-8-9 (木挽館銀座ビル)
郵便番号 104-0061
[電話] 03-3535-3052 [FAX] 03-3567-4671
近畿支部 〒540-0012 大阪市中央区谷町1-7-4
(MF天満橋ビル8階) [電話] 06-6941-8971
経済産業調査会ポータルサイト <http://www.chosakai.or.jp/>

特許ニュースは

- 知的財産中心の法律、判決、行政および技術開発、技術予測等の専門情報紙です。

定期購読料 1カ年61,560円 6カ月32,400円
(税込み・配送料実費)

本紙内容の全部又は一部の無断複写・複製・転載及び
入力を禁じます(著作権法上の例外を除きます)。

目次

☆成長戦略に必要な経営理論《知財版》69… (1)

成長戦略に必要な経営理論《知財版》69

知財と格差 (その9: 格差を作るのも知財、格差を埋めるのも知財。自らが経営者として 問題から逃げないことが、自らの知的資産価値を高めることになり、結局は自らの繁栄に繋がる)

正林国際特許商標事務所
所長弁理士 正林 真之

1. はじめに

—儲かる事業と稼ぐ組織—

「“儲かる事業”を構築する」とことと、「“稼ぐ組織”を作る」ことは、似ているようでいて、全く異なるものである。実際、“儲かる事業”を立案し、開拓することはできたものの、それを永続的に保持するような組織を作ることができず、結果的に、“稼ぐ組

織”を作ることは失敗したということも、よく見られることである。

たとえば、あるとてつもなく良いビジネスアイデアがあったとする。そして、そのようなビジネスモデルというのは、この世には星の数ほど存在する。ビジネスアイデアでなくてもよい。ある料理のレシピを思いつき、実際に作ってみたところ、周



知的財産ビジネス支援の専門職集団 特許業務法人 太陽国際特許事務所

所長・弁理士・博士(工学) 中島 淳

【機械建築担当弁理士】
福田 浩志 (副所長)
福武 史郎
堀江 千鶴
坂手 英博
針間 一成
永田 淳一
高橋 尚子
河野 元浩
内村 英男
中村 明
江口 和敬
御橋 優子
上野 敏範
片倉 正博
本村 李直
加藤 直樹
加藤 雅嗣

大塚 映也*
山本 達也*
佐伯 秀理*
田中 広規*
三島 洋*
長谷川 博道*
黒田 智英*
山口 夏夜*
北野 直仁*
村野 愛将*
鈴木 将晴*
福尾 崇太郎*
中島 憲太郎*
小幡 都子*
眞田 都子*
飯島 佑基*
眞田 佑基

【電気電子担当弁理士】
加藤 和詳 (副所長)
百瀬 尚幸*
美濃 好美*
佐久間 顕治*
山口 真紀*
大古 奈奈*
大松 崎明*
島山 明大*
小林 和幸*
田中 宏明*
橋原 達也*
益子 雄治*
森 庄一*
横尾 太郎*
藤田 健規*
舞原 正規*
八田 進一

眞尾 高志
小西 直人
【化学材料担当弁理士】
下田 津子*
小林 美貴*
設楽 修一*
西山 崇*
早瀬 貴介*
長野 みか*
前嶋 恒夫*
有村 昌大*
上原 和貴*
宮崎 智史*
松村 宏紀*
立花 喜美江*
小倉 あい*
上條由紀子*

【バイオ医薬担当弁理士】
山極 美穂
渡邊 裕子*
中川 彰子
村尾 招子
桐内 優
宮澤 優子*
長崎 さなえ*
森 知愛*
土井 徹也
【商標意匠担当弁理士】
関島 昌子*
植熊 美智子*
野崎 彩子
堀 敬香

【米国特許弁理士】
シェルドン・モス
チャド・ヘリング
【中国弁理士】
董林 昭
雅倩
【韓国弁理士】
金 峻河
【弁理士】
中野 浩和

*特定侵害訴訟代理業務付記

東京本部: 〒160-0022 東京都新宿区新宿4丁目3番17号
電話 (03) 3357-5171 (代表) ファクシミリ (03) 3357-5180 (代表)
<http://www.taiyo-nk.co.jp> 相談・連絡用E-mail: info@taiyo-nk.co.jp
横浜ランチ: 横浜市 USオフィス: 米国バージニア州

囲の人にはとてつもなく受けが良かった。なので、これを商売にしようと思いつき、レストランを始めてみた。レストランとまではいなくても、ラーメン屋のようなものでもよい。実際、周囲に受け入れられるような“秘伝のタレ”を自ら開発して、ラーメン屋を開設する人は、後を絶たない。

けれども、実際にレストランなり、ラーメン屋なりを開設しても、そう長くは続かない。いや、もちろん、いくつかは大成功したりするが、たいていは失敗に終わってしまうのである。例えば、ある料理が大好評で、お店は大繁盛。店主になったあなたは、大わらわ。でも、忙しさの中にやりがいを感じ、月日が流れる。けれどもある日、忙しい割には全然儲かっていないということに気付く。計算してみると、決して儲からないはずはないのに、なぜか手元の現金が心もとない。

これはなぜだろうと考える。そもそも売値が安すぎるのではないかと思う。けれども、実際に値上げをしてみたら、今度は客離れが起きてしまうかもしれない。そう思うと臆病になり、最終的には踏み切れない。ならばいつそのこと、店を畳んでしまおうかとも思う。このまま続けても、そんなに儲からないのであれば、これ以上続けても無意味だと思えるからである。けれども、実際に来店してくれて、喜んでくれるお客様の顔が浮かぶ。そうすると、いきなりの閉店にも踏み切れない。だいたい、そんなことを考える以前に、開店の際の借金が完済できていない。また、閉店するにも、お金がかかる。なので、お客様云々の話以前に、そもそも閉店など、できないのである。

そんなことを考えつつ、迷いながらもお店に出て、お客様からの注文を受け、どんなに苦しいときでも笑顔で対応する。ただ、台所事情は苦しい。そんな中で、貸し切りの予約が入り、これで多くの入金があると歓喜していたら、それが先方の事情で急にキャンセルになり、予定していた入金が無くなってしまった。もしそれが、悪天候などによるものなのであれば諦めもつくが、そうではない。一方的な相手の都合である。もちろん、この日のために用意していた食材はパーになるし、それによる大きな損失が出る。また、貸し切りの予定であったので、この日に来店しようとしていた予約の申し入れを幾つ

か断ってしまっている。けれども、そんなことがあったときでも、笑顔を絶やさずに接客しなければならない。

こうしたときに、そのタイミングを見計らったように病魔が襲う。実は、こうしたときには、たいていは体のほうが悲鳴を上げ、健康状態が悪くなったのである。これは、起業家においては、業種を問わず、ほぼ“定番”と言ってよいくらいに頻繁に起こる現象である。つまり、創業の初期段階では、とてつもなく気が張っている。また、お客がどんどん増えるので、やりがいもある。まさに「寝てなんか、いられない」「病気なんかになっている場合じゃない」という状態である。けれども、それが少し落ち着き、自分の身を振り返るようになると、こういった現象 (いきなり病気になったりする現象) に見舞われるのである。

そして更に、創業者や起業家というのは、本来的に勤勉であるし、努力家である。向上心も半端ない。なので、無理をする。したがって、全てを自分でこなすこととなり、無理が祟る。そこに、本来の向上心から、経営に必要な会計の勉強を始めたりするので、それがさらに追い打ちをかけることになり、それが経営者の寿命を縮めることになったりするのだ。

この他にも、原材料が急激に高騰したり、輸出品に押されたり、いきなり客離れが起こるといったようなことから、事業の継続が困難になる場合もある。しかも、この客離れも、同じ料理を出し続けることによって、暫くすると飽きられ、ある日突然に客数が激減したりするのである。もちろん、こういったことも深刻なのであるが、飽きられるぐらいならまだ良いことすらある。ストローの例を見てみれば分かるが、ある日突然にプラスチックが環境破壊の元凶とされ、今まで何の変哲も無かった経営環境が一気に悪化したりすることもあるのだ¹。

このようにして、いくら“儲かる事業”を構築としたとしても、“稼ぐ組織”を作ってそれを維持していくのは簡単なことではない。冒頭に述べたように、「儲かる事業」を構築することと、「稼ぐ組織」を作ることは、似ているようでいて、全く異なるものなのである。実際、「儲かる事業」を発案し、開拓することはできたものの、それを永続的に保持することができず、結果的に、“稼ぐ組織”を作ることに