



こんにちは、初めまして。IPP国際特許事務所の所長・弁理士、松下昌弘です。

これから6回にかけて、エンタテインメント界の中小企業の法務・知財について、堅苦しい話ではなく、皆さんの身近にある関連トピックを交えながら、お伝えしていきます。

第1回目は、日本の多くの中小企業で課題となっている、「法務・知財面の体制作り」について、書きたいと思います。そもそも、法務って何をするのか？知財（知的財産）って何なのか？という疑問をお持ちの方もいらっしゃるかと思います。簡単にまとめると、法務部は「企業における社内・社外の契約を統括管理する」ことを業務としています。例えば、企業が「発行/取り交わす」契約書の内容の確認・精査や、法的紛争が起こった場合の対応処理、弁護士への依頼やその内容の確認等です。また、知財部は、特許権・著作権・商標権などの知的財産権の取得や管理を行います。「知的財産権」は、簡単にいうと、著作権や商標権、特許権や意匠権など、法令により定められた権利又は法律上保護される利益に係る権利です。法務部が知財業務を兼務することもあります。

エンタテインメント界でも、例えばSony Musicさんやavexさんなどの大企業においては、1つの主要部署として法務部が存在し活躍していると思います。さらに、法務部の他、知財部もあることがあります。その一方で、日本の総企業数の99%を占める中小企業は、法務・知財の体制の面で、なかなか大企業に追いついていません。流石に丸腰ではまずい・・・との考えから、法務部を備える中小企業も出てきていますが、まだまだ数は少ないようです。最近発表された総務省・中小企業庁のデータによると、法務部を設けている企業の比率は下記の通りです。

従業員数 1000人以上	85%
同 300人以上 1000人未満	73%
同 100人以上 300人未満	63%
同 100人未満	32%

言いかえれば、従業員数100人以上の企業でも4割は法務部がない、100人未満の場合7割に法務部がないと言えます。このように体制が貧弱な中小企業では、ますます法務や知財の問題が山積状態になり、ビジネス上のリスクが多くなるという現状があります。

一方、日本の高齢少子化社会において市場の拡大を求めていく中、ビジネス上の国境がなくなってきました。中小企業や個人事業主、またクリエイターやアーティストも、ある日突然海外取引が必要になることがあります。そして、この状況は、今後更に加速していくと考えられます。そうすると、島国特有の日本の社会観や、企業間の紳士協定のビジネスは、今後企業の弱点になってきます。また、昨今の不安定な経済状況により、大企業の下請けをしていた中小企業が突然発注を打ち切られて、経営に行き詰るケースが激増しています。

こんな時代だからこそ、企業間取引を行う際の契約書（特に法務・知財に関する契約書）が極めて重要です。海外との取引の場合は、尚更です。私を含め、日本人は契約書に不慣れだと思えます。また、「法律用語はチンプンカンプンで訳がわからん!」と避けてしまうことも良くあるのではないのでしょうか？

しかし、丸腰でビジネスを進めていくことは決して良策とは言えません。かといって、中小企業が法務部や知財部を備えるのは、費用や人材等の理由で容易ではありません。

そこで、「企業法務・知財のアウトソーシング」を提唱したいと思います。ここでいうアウトソーシングでは、全ての業務を外部に丸投げするのではなく、外部組織の力を借りて、その企業に必要な法務・知財の業務の”全体像”を特定し、そのなかで自社で行う業務、外部の専門家の力を借りて行う業務とを決めていきます。中小企業の場合は、企業法務・知財の業務の全体像が特定できていないことが多く、重要な業務が欠落しがちで危険です。法務・知財業務での失敗は、



**松下昌弘**  
IPP国際特許事務所  
所長・弁理士

中小企業の視点に立ち、商標権・意匠権・特許権等の知的財産権をビジネスに活用する支援をしている。また、成長企業法務・知財協会(LIPG)を立ち上げ、中小企業の企業法務・知財部の業務支援に注力している。

Email: matsushita@ippjp.com  
TEL: 03-3443-8832  
URL: http://www.ippjp.com  
http://www.ipp-cn.com (中国商標・特許)



その企業に大きな事業上のリスクを与えてしまいます。

弊所では「経営サポーターズ」や「成長企業法務・知財協会 (LIPG)」（設立準備中）を立ち上げ、弁護士・弁理士だけでなく、企業で長年経験がある企業法務・企業知財のプロと連携しながら、中小企業の企業法務・知財の支援に力を入れています。

実際、大企業と中小企業の法務部を経験してきた弊所パートナー、法務コンサルタントの石橋氏は「法務と言っても、大企業には大企業向けの、中小企業には中小企業向けの法務がある」と言います。知財も然りです。簡単にその違い(表参考)をあげても、これだけある訳ですから、単なる相談役ではなく、その企業の業種、業態を良く理解した専門家をアウトソースするのが、投資VS効果面を踏まえても、最もお奨めです。

今回は、エンタテインメント界における知財について、話を進めたいと思います。

### 大企業と中小企業ではこんな風に違う 法務・知財の取組の違い

	法務の取組	知財の取組
<b>大企業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・対処法務より予防法務を重視する。</li> <li>・専門分野ごとに外部弁護士との連携を強化する。</li> <li>・OJTや社外研修を活用して、計画的に専門家を育成する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・将来のためのストック商標等を含め多数の商標権・特許権を取得する。</li> <li>・権利行使(訴訟)をする予算がある。</li> <li>・知財の専門スタッフが社内で、知財戦略を立てる。</li> </ul>
<b>中小企業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・担当者の業務を、比較的狭い範囲の対処法務に限定する。</li> <li>・問題が発生したときだけ、外部弁護士に相談する。</li> <li>・自己啓発と実務を通じて、専門能力を向上させる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・限られた予算のなかで、投資対効果を高める。</li> <li>・外部の専門家の協力を受けて知財戦略を立てる。</li> <li>・権利行使以外の営業ツールとしての権利活用ケースが多い。</li> </ul>