

中央税務会計事務所ニュース

10月の税務

- 10月10日
 - 1 9月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
- 10月15日
 - 2 特別農業所得者への予定納税基準額等の通知
- 10月31日
 - 3 8月決算法人の確定申告〈法人税・消費税・地方消費税・法人事業税（法人事業所税）・法人住民税〉
 - 4 2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告〈消費税・地方消費税〉
 - 5 法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告〈消費税・地方消費税〉
 - 6 2月決算法人の中間申告〈法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税〉（半期分）
 - 7 消費税の年税額が400万円超の2月、5月、11月決算法人の3月ごとの中間申告〈消費税・地方消費税〉
 - 8 消費税の年税額が4800万円超の7月、8月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告（6月決算法人は2か月分）〈消費税・地方消費税〉
- 10月中において市町村の条例で定める日
 - 9 個人の道府県民税及び市町村民税の納付（第3期分）

《通信欄》

すっかり涼しくなつて秋を感じてきました。今月8日、去る9月21日にテレビ埼玉で放送された埼玉ビジネスウォッチの特集コーナーにて私が「事業承継」についてお伝えした内容の一部をお届けします。

中小企業庁の発表によると、20年までに平均引退年齢70歳を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約24万人となり、約半数が「後継者未定」と推計されています。仮に現状を放置すると事業者の廃業が急増し、最悪のケースでは50万人の雇用、2兆円のGDPが失われる可能性があるとされています。

埼玉県の現状は市国デパート、百貨店支店の後継者不在率に関する調査を見ても、全年代での「不在率」は6割近くとなっております。

この数値も高いのですが、全国的にみると低い方となっております。低い理由には地域金融機関の努力力が大きいとされております。

依然、後継者難による廃業リスクが高い中で、直近のさいたま西工芸会所のアンケートでも「事業承継」に取り組んでいないもしくは「おからない」と答えた方が8割と高く、なかなか進んでいないことがうかがえます。

企業の経営者が引退する場合は、①の出口があります。①親族承継 ②親族外承継 ③M&A ④廃業 このいずれか、にたどり着きます。

私の場合、①の親族承継をしましたが、自分の経験も踏まえて弊所でも「事業承継」のお手伝いをしたいと考えておりますので、お気軽にご相談していただけます。 (中島)

■特許庁

「知財活動事例集」を公表

知的財産を経営に活かす中小企業の舞台裏

知的財産は、企業にとって重要な経営資源の一つです。企業は特許などを取得することで自社製品や技術を保護することができます。さらには、知的財産権を活用したビジネスを展開することによって利益の最大化を図ることも可能になります。しかし、知的財産権を戦略的に活用するためには専門的な知識が必要であるため、多くの中小企業では十分な知財戦略を展開できていないという現状があります。

こうした課題に対応するため、特許庁はこのほど、知的財産活動に取り組み中小企業を紹介する「知財活動事例集」を公表。ここで言う「知財活動」は、特許や商標の権利化などの典型的な活動だけでなく、自社の強みを発見・整理し、それを最適な手段で守り、活用していくという広範囲の活動を指しています。そこで今号では、同事例集に収載されている取り組みの一部を抜粋して取り上げてみました。

人材やモノ、資金、時間といったリソースに限りのある中小企業が知財活動に取り組むには、それぞれの背景や経営者の独自の考え方があってはなりません。これを解き明かすため、同事例集では、業種や活動内容の多様性に富む中小企業の知財活動を紹介します。

「知財に関して自社は何に取り組み余地があるか点検したい」、「どのような活動をすればよいかイメージを持ちたい」、「社内メンバーに知財に関する活動の全体像をつかんでもらいたい」といった考えを持つ中小企業にとって、次のような取り組みは大きなヒントとなるでしょう。

◆A社・従業員数約30名 ポリ袋・各種包装資材・ 産業資材等の製造販売

【知財活動の背景】

比較的、単価が安い商品を取扱っているため、競合品との差異化を通じた売上増加や高付加価値化が不可欠と考えている。そのためには、独自のアイデアを形にして市場に提案していくことが重要と考えている。

【舞台裏①】

世代交代を機に、アイデア創出の仕組みを刷新

従来の開発活動は、発明者でもある先代社長が様々なアイデアを考案して、製品等の企画・開発を進めていた。発明者である先代社長が会長職に就き、現社長へと代替わりする際に、アイデア創出の仕組み・在り方を見直す必要が生じた。

その対応策として、社員全員が、自ら「職場内の改善」や「新しい技術・製品の開発」に取り組んでいけるような環境を作りたいたと考え、改善提案制度の運用を工夫した。

【舞台裏②】

既存の改善提案制度を改良

トップの役割として、改善提案の実施について呼び掛けを継続した。インセンティブ（一定の報奨支給）

や、半期に一度のキャンペーン（全員が提出）でもモチベーションの維持を図っている。軽微な改善事項から経営に関するものまで幅広い内容が提案され、毎年1000件以上の提案が約30名の従業員により考案されている。

改善提案のうち、知財（発明やデザインなど）に関係しそうなものについては、顧問弁理士が内容を確認している。権利化が関係しそうな改善提案については、出願に向けたアドバイスをもらい、権利化や市場投入に至っているものもある。

【舞台裏③】

弁理士も交えた、定例の開発会議
営業・企画・製造等の各部門長が中心メンバーとなり、開発会議を行っている。開発会議は、毎月、定例で開催。前述の弁理士も参加し、知財面（権利化判断や手続対応）だけでなく、顧客ニーズの情報収集・分析、ニーズに基づく開発・改良、その後の取引開拓・PRなど、ビジネス展開させるための一連の議論にも関わってもらっている。

弁理士とも深く連携して技術や工夫を創出・保護することに取り組む理由として、かつて「土のう袋」の構造に関して特許侵害で訴えられ争った経験があることも関係している。

◆B社：従業員数約100名 プラント(鉄の建造物)を 中心とした建造物解体

【知財活動の背景】

資料調達は基本的に行わず、重機やトラックも保有しない「持たざる経営」の方針。全国の協力会社には解体の実作業を担ってもらう分業体制をとっており、当社では解体計画の作成と、現場監督の派遣を行っている。そのため、ノウハウが重要な経営資源となっている。

【舞台裏①】

特にノウハウ化すべき情報を整理スリム化を意識した業態を採っている理由は、重機等を保有すると、稼働率を考慮して利益率の低い工事も受けざるを得なくなってしまうことも挙げられるが、「持たざる経営」というビジョンのもと、工法・ノウハウで勝負するという一貫した理念を持っていることが最も大きい。

業務の中で「これをやったらうまくいく」という技術・ノウハウも重要だが、それ以上に「これをやってしまうと失敗する・危ない」という技術・ノウハウを組織知として整備することを重視している。それらは「べからず集」としてデータベース化し、アップデートを行っている。

【舞台裏②】

全情報の秘匿化と公開化を整理

協力会社とは工事請負契約を締結し、秘密保持に係る条項を設けている。「べからず集」に関しては、安全にミスなく工事を進めるための技術・ノウハウを整理したデータベースであるため、社内だけでなく、協力会社にも伝承すべき側面がある。

そこで、情報の重要度に応じた管理方法のレベルを設定。管理対象としては、「べからず集」のような自社のノウハウのほか、顧客側の秘密情報(顧客の「このプラントを解体する」等の情報)があり、後者は最重要情報として厳重に管理している。

◆C社：従業員数約14名 樹脂精密切削加工

【知財活動の背景】

塗装機器部品や医療系部品等の受託製造のほか、自社製品の開発・製造を行っている。以前、自社製品の名称が他社商標に抵触する恐れを指摘されて慌てて対策した経験や、受託製造品と自社製品が類似していたことで製造元の企業とトラブル寸前の状況に陥った経験もある。その経験を機に、安心してビジネスができるよう、自社技術の権利化など知財スキルの向上に努めてきた。

【舞台裏①】

上市後も見据え、他社分析・製品開発・権利化を実施

製品開発に際しては、「情報収集を怠るな」という考えの下、日頃から業種・業界を越えてニーズを汲み取っている。そうした活動から生み出されたアイデアをもとに図面を作成・試作した後、上市する前の段階で、相当の時間をかけて他社の知財状況を調査するようにしている。

調査の結果、他社の知財が既に存在し、製品化を諦めたものもあるが、その情報から当初アイデアよりも良い製品開発に繋がることもある。そのため、他社の知財状況の分析は、単にリスク対策としてだけでなく、開発活動に繋がるものと捉えている。

自社製品の中には、複数の知的財産権(特許権、商標権、意匠権)を出願しているものがある。これにより、例えば特許権の存続期間が終了したとしても、意匠権が効いていることで同じ形状の製品を作る場合には意匠権の許可が必要となるような仕組みを構築。取得済みの特許権に関連する新たな技術開発を行った場合は、追加で権利出願を行っている。このように、複数の知的財産権を出願することを、強固な専売手段の一つとして捉えている。

【舞台裏②】

出願は弁理士に相談しつつ、自身でも内容を確認

「知財」に関する知識、特に出願書類に記載される特許独特の言い回しに慣れるには苦労したが、当社自身が内容をしっかり理解できなければ、出願書類と本来記載すべき内容に漏れが生じてしまう可能性がある。出願してから気付いたり、出願後に反論対応するのでは遅く、出願前の段階で自ら読み解き、確認できなければならぬと感じている。

そこで、出願書類を自分が読み解けるよう、例えば、明細書で特に色さえておくべき箇所にマーカーで色付けをして読む等の工夫をしながら、繰り返し読み解く練習を実施。そうした活動や、実際の出願の経験を通じて、当社の理解と弁理士の理解を一致させられるようになっていった。

同事例集では、知財活動を「知財創出の仕組み」、「見える化・社内共有」、「権利化」、「侵害対策」、「ブランディング」、「海外展開」など14種類に分類し、それぞれ1社の取り組み事例を紹介しています。

中小企業が知的財産経営を進めるために、これらの取り組みを参考にしてみたいかがでしょうか。