

2. BtoBビジネスにおける顧客吸引力に資する知財の役割と活用について

本研究では、会社組織間の取引であるBtoBビジネスにおいて、知的財産を顧客吸引力に結びつけるに際し、知的財産がどのような役割を果たして、如何なる要件が必要であるかを検討し、知的財産をどのように活用すればよいかを明確にすることを目的とした。

検討において、顧客吸引力の3要件が明らかとなった。そして、研究対象とした企業は、知的財産の範囲のみならず、知財のレベルにおいても戦略的活用を展開していた。更に、特定の技能活用形態（「シンジケート活用型」、「プロジェクト活用型」、及び「デザイナーとのコラボ型」）を工夫して技能を活用している企業が存在していることも判明した。

本研究では、顧客の吸引に資するための知財の活用について、従来ではあまり論じられていなかった論点から、いくつかの提言をまとめたものである。

<担当講師>

菊池 純一 青山学院大学 法学部 教授

<グループメンバー（塾生）>

小長谷 真理 東日本旅客鉄道株式会社

今 智司 今知的財産事務所 弁理士

高島 琢也 能美防災株式会社

谷垣 圭二 特許庁 審査官

増田 薫則 武智総合法律事務所 弁護士