

(株)オシントック

兵庫県神戸市

【事業内容】

- ・ RuleWatcher @の提供業務
- ・ 国際法制トレンドの調査業務

<https://www.osintech.net/>

——「世界のルールをみんなの手で」

知財支援で世界戦略に安心感 ——

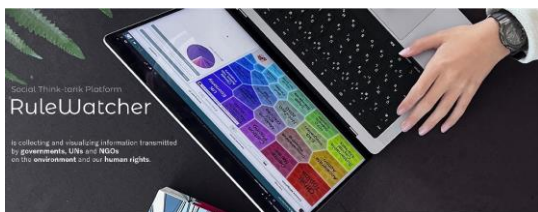
1 オシントックのビジネスについて

聞き手 まず、御社のビジネスについて教えていただけますでしょうか。

オシントック 弊社のプロダクト、RuleWatcher を必要なユーザーの方々にウェブアプリ形式、SaaS 形式でお使いいただいているのがわれわれのビジネスです。各国の政府機関、国際 NGO、国連のような国際組織がどんなルールメイキングをしようとしているかという兆し情報、公式アナウンス情報を収集し、その情報を必要な方々にご提供するというビジネスモデルです。とくに営業も宣伝もしていませんが、ありがたくもお客さんがお客さんと呼んでくれるような形のコミュニティになってきています。

聞き手 アプリの販売と情報提供をされているのですか。

オシントック そうですね。業界としては日本にあまりなく、インテリジェンスというものをプラットフォーム化しているというところになります。類似の企業はなかなかありません。



2 今回の知財経営コンサル支援について

聞き手 今回のコンサルティングの概要とそれに対するコメントをいただけませんか。

オシントック 弁理士の先生 2 人と中小企業診断士の方のチームで、多角的な意見をいただきました。一番大きかったのが、対中国のリスクをいろいろご指摘いただいたことです。われわれは国際展開をこれから進めたいかなければならないので、ちょうどいいきっかけになりました。例えば中国では、すでに契約していた弁理士の先生を通して中国の商標を取らせていただきました。特許も、PCT（国際出願）の準備の計画を立てたりしました。知財としての戦略とだけでなくて経営に関するよ

うな観点から知財を捉えるという、非常にいい機会をいただいたなと思っています。

聞き手 今回のコンサルティングはどのように評価されますか。例えば 10 段階で何点でしょうか。

オシントック そういう意味では 7 ぐらいかなと思います。今はまだ、中国が大事だということを教えていただいたところなので、今後「ああ、あのときやっというよかった」という展開になるかもしれないと思っています。また、われわれ自身の次の世代の製品開発へのヒアリングもさせていただきました。具体的に言うと、ルールを見ることの他に技術的投資の動向を見ることに関して、いろいろなヒアリングをさせていただきました。弁理士さんは知財のプロですので、どういう知見を持っていて、どういうニーズを持っているのかということも聞かせていただきました。われわれの製品開発において自信を持って進めることができるようになったことも、大きなメリットの一つでした。

聞き手 今回、否定的な感触を持ったことはなかったですか。

オシントック 否定的な感触はないのですが、1 回目というのはこちらが説明をするに過ぎませんので、効果的にやってよかったと思い始めたのは、3 回目からと思います。

聞き手 珍しいビジネスなので聞いたほうも戸惑ったのかもしれませんが、弁理士は製造業を相手にすることが多く、技術やビジネスを守る特許や商標が身近です。特許出願をされているようにホームページにはありましたが、御社の技術的な優位性は如何でしょうか。

オシントック おそらく幾つかは特許を取れるところもあると思います。技術的な優位性という意味においては、コンセプトで押さえるところや、例えば公開文書の中から抽出するところの技術とかでしょうか。ルールをウォッチしていくという、そのインテリジェンスの方法論に関して押さえていくことをやっています。優位性はそこそこあるかと思っています。なかなか他に競合が出てきたという話も聞かないと思っております。

3 組織的な影響について

聞き手 何人かと一緒に参加されてコンサルティングを受けられたと思いますが、組織的には何か変化がありましたでしょうか。

オシンテック 組織的には、テックウォッチャーのプロダクト開発の開発チームを組成しました。例えば2兆円の予算がどういふところに投資されていくのが見えたら面白いということでプロダクト企画を立てていましたが、「最初に政策があって予算感が決まりそれが出てくるのを可視化する」といったことにニーズがあるということコンサルティングによって再確認できました。タイミングがちょうどその頃にありましたので、生の意見をいただけたことは非常に助かりました。

聞き手 それがこのコンサルティングを受けた結果の変化点ですか。

オシンテック 意思決定に大きく左右したというところではあります。普段こういうチームの方々にお話しできる機会もそんなにはないですので。

聞き手 ネーミングの話もあったと思うのですが、如何でしょうか。

オシンテック RuleWatcher という商標で中国および米国で押さえることをこのコンサルティングの結果として実行し、この RuleWatcher ブランドというものを全面に押し出しながらいるいなことをやっいてこうという戦略に落ち着きました。テックウォッチャーというのは独立したブランドにするかについて、いったんは RuleWatcher の下のサブブランドという形にしようとなりました。いろいろお話しする中でブランドというものを大事に育てていこうということに至りました。

聞き手 このブランドを管理されるのは、社長様をはじめ経営陣というイメージでしょうか。

オシンテック ブランドという意味だと、うちのブランディング担当がいますので、そのブランディング担当のロール（役割）の人が主にその世界のブランドをどうつくっていくかということを考えてくれています。私のこの背景にあるキャラクターも、実はうちのオリジナルのキャラクターで、この右側の女の子のキャラクターはオシンテックの由来である「オシント」、オープンソースインテリジェンスのことで「オシント」という言葉があるのですが、それをもじった「オシン」というキャラクターです。これについても商標を取っています。

聞き手 少し古い話ですが、松下電器産業株式会社は昔は「ナショナル」でしたが……。

オシンテック パナソニックに変えましたね。

聞き手 世界ブランドを考えると社長様の考えてらっしゃるような造語のほうがいいかもしれません。

オシンテック そういう意味で今はこの RuleWatcher というブランドを世界に広げていくということをやっています。2021年12月の末に連絡もらったのですけれど、

世界のユネスコの人工知能研究機関から、「人類の利益のための持続可能な開発のための人工知能ソリューション」グローバルトップ100に日本で唯一、RuleWatcherが選ばれました。この商標を持っているおかげで、世界戦略を安心感を持って進められます。まあ、商標を持っているといってもアメリカと中国と日本だけですけれども。

聞き手 後々は商標の国際出願もされることをお考えになってらっしゃるということですか。

オシンテック そうですね、米国と中国については出願しています。

聞き手 各国別々で取ることもできますが、国際出願でまとめて取ることもできます。

4 知財経営コンサル支援の成果について

聞き手 今回のコンサルティングでの成果や効果は如何でしたでしょうか。例えば、売上が上がったとか。

オシンテック 売上を上げることは、コンサルティングの論点に実は入れていませんでした。世界戦略を立てていく上でのアドバイスや、今後の製品開発のアドバイスをいただくというのが、われわれがお願いしたことです。国際展開、例えば去年も COP26 という英国、グラスゴーでの会議に参加して国際 NGO とのネットワークングをしてきたところなのですけれども、この方針でいいと思いつながらチームのメンバーが進められるところが大きなメリット、知財的にわれわれはサポートされているという安心感があることがやはりメリットだったと思っています。

聞き手 なるほど。まさに知財経営のコンサルティングを受けられたという訳ですね。

オシンテック われわれの新しいプロダクト開発の方向性に自信を持って臨んでいるということがこのコンサルティング支援による成果かなと思っています。

聞き手 今回のコンサルティングの結果、社内の知財に対する認識は変わったのでしょうか。

オシンテック もともと結構大事に思っていたところがありますので、そういう意味だと、大事さを再認識しましたというのが率直なところではあります。

聞き手 それは従業員の皆さんも含めてということでしょうか。

オシンテック 関わっていたメンバーはというところになります。従業員も含めてですね。われわれは役割、ロールというところで組織を運営しています。そのロールの人たちが知財に関してしっかりやってくれているというような安心感は組織の中にはあると思うのです。何か分からないことがあったらそのロールに尋ねればよいという運用をしています。

5 会社組織について

聞き手 ロールで運用というのはどういうことでしょうか。

オシントック 組織について、チームベースとか部署ベースではなく、ロールベースで組織を構築するというをやっています。ピラミッドはなくて全部バブルで組織を構成していて、基本的に2人以上の人がこういうところにアサインされているのです。この組織の統廃合は、不要になったらすぐになくすし必要になったらすぐに設置するというのを、毎週の定例会でやっています。

聞き手 いわゆるアメーバ経営みたいな感じですか。

オシントック アメーバ経営みたいな感じだと思っていただければと思います。役職での上下関係をあまり置かないようにしていますけれども、基本はアメーバの稲盛さんのやつと結構近いところがあります。

聞き手 今回のコンサルティングを受けられてこの組織運営については、影響を与えるとは言わなくても何らかの刺激にはなったでしょうか。

オシントック テックウォッチャー開発チームというのが正式に組成されて動き始めました。組織、会社の意思決定があり組織が実際に稼働し始めたというところで。

聞き手 メーカーでは、知財部というのがあったり、専門家を集めたりすることもあります。そういうものは特に設けないということでしょうか。

オシントック 専門家を集めという意味だとまだ（会社の）規模がそこまで大きくないということもあります。4人ぐらいで常に弁理士の先生とは接触しているのですけれど、その人たちが定例会で知財の話をする回数がちょっと増えたかもしれないと思います。定例会は全員出席でやっていますので、知財の重要度というものが組織的にちょっと伝わったような気はします。ちょっとお望みの答えになってないかもしれないですけど。

聞き手 例えば、発明奨励金を出してみたり、社内提案制度とかを作ってみたり、そのようなことはされるのでしょうか。

オシントック そういうのはまだやってないですね。知財のフェイズとしては、スタートアップなので、おそらく攻めの知財というところで実際に違反があったから訴えていくようなフェイズにはまだ入っていないなと思っています。特許であったり商標であったり、それを侵害されたという事例はまだないので、そこに対しての手間はあまり取られていない。弁理士の先生がうちのチームの一員であるかのように振る舞っていただける関係性を構築できてきているので、知財系の業務については顧問契約している弁理士先生がいろいろと計画を立てて提案していただけているという形になっています。この形は、知財部を社内で抱えることができないスタートアップにとっては非常にやりやすいなと思っています。もしかした

らスタートアップにとって、新しい知財経営の形になるのかもしれないとも思っております。

聞き手 知財部をアウトソーシングしているという感じですね。

オシントック そうということですね。

聞き手 今回お申し込みをされた経緯を教えてください。

オシントック 申し込んだ経緯は、弁理士会主催のビジネスプランコンテストで弁理士会会長賞を受賞したときに、副賞としてコンサルティングを受けられる権利をいただいて、じゃあぜひお願いしますという流れです。普段の弁理士先生以外の弁理士先生がどういうリアクションをこの事業に対してされるのか、テックウォッチャーというプロダクト開発に忌憚（きたん）ないご意見をいただきたいなと思って申し込みました。中国の知財に関する知見をいろいろといただいて、実際に中国に対しての商標や特許戦略で影響があったというのがコンサルティングを受けて良かった点の一つです。

聞き手 中国は激変しましたからね。一時期は日本のまねだとか言う人もいましたが、今や特許出願数は世界一です。訴訟も多いですよ。

6 今後、弁理士会や知財経営コンサル支援に期待すること

聞き手 今後またこういうコンサルティングみたいなものを受けられたいようなお気持ちになられているかを教えていただけませんか。

オシントック 次回申し込んで受けることがあるとすると、知財戦略および経営戦略を最初に詰める場として、新たな開発企画後にまたご相談できたならうれしいなというふうに思っています。

聞き手 その際には前回とはまた違った希望をされることはありますか。

オシントック こちらのニーズとしてはより多くの人の目が入った状態での知財経営戦略、知財経営ストーリーを立てたいので、やはり知財のところにいるいろいろ分かっている方々の英知を集めて精度の高いシナリオプランニングをしたいということです。次のプロダクトを立てるときにシナリオプランニングにお付き合いいただけたらうれしいと思いますね。

聞き手 なるほど。シナリオは、時代が変わっていくと変更が必要になりますが、その変更のときにも欲しいと思われませんか。

オシントック 変更のときに欲しいな。普段も弁理士の先生とお付き合いしている中でさらにコンサルティングをお願いすることを考えると、やはり新しいコンセプトの商品を世に問うときにニーズがあると思います。普段の中で現状の業務を続けていくよりも、新しいコンセプトを問うときには多くの人の目が必要だという観点でお

願いできたらうれしいというのが率直な意見ですね。

聞き手 今後、この知財経営コンサルティング支援を発展させるためのご提案はありますか。

オシントック アピールポイントとしては、知財単独ではなくて事業戦略そのものと直結して考えられるという、シナリオプランニングですね。経営事業戦略のシナリオを知財面からも補強してもらえる、そういう支援制度であると、おそらく後続企業にとっても有益なのではないかなと思います。

聞き手 回数的にはどうでしょうか？

オシントック これはその事業の難しさにもよりますが、われわれの場合、1回は完全にヒアリングでつぶれてしまいます。少なくとも2回は必要、3回はあるとよいかなと思います。多くのスタートアップがそうだと思うのですが、実はわれわれは100パーセント自己資本でやっています。

聞き手 バックに何か大企業がないということですね。素晴らしいと思います。その他要望とか感想みたいな話をいただけるとありがたいですが。

オシントック 弁理士会が日本の、知財の基本線になってくると思うのですが、弁理士会のDXにご縁をいただいたこともあります。その知財の国際動向を可視化するようなプロダクトを作っていたりもします。弁理士会とは時々コンタクトをしつつ相談させていただきながら、日本のこの情報化を一緒に進めていけるようにわれわれも成長したいと思います。

国際動向を経営に取り入れる必要性をわれわれは普段訴えています。そのシナリオプランニングには知財戦略は欠かせないと思っています。知財を捉えて事業戦略と融合させていく動きが日本の企業には絶対に必要だと思います。

日本の国際戦略の底上げをやっていくときに知財が必要になりますので、何か一緒にできたらと思います。

聞き手 弁理士会では国際活動センターという機関が、主に特許や商標等に関して国際的な情報取得や発信をやっています。

オシントック 弁理士会で受賞後、政府機関や国連機関等がどんどんユーザーさんになってくれ始めました。企業のシンクタンクや、企業の経営部門、経営戦略部門がこのRuleWatcherを使いたいと申し込んでいただきました。大企業の方々に関心寄せていただいたり、政府機関、国連機関、大手NGOといった方々のユーザーがどんどん増えていったりという状況になり、非常に助かっています。

聞き手 中小企業診断士が参加されたことについては、どのようにお考えでしょうか。

オシントック 中小企業診断士の方は現状をまとめた表を作ってくださいました。一つ全く違う見方が増えたという点において面白かったです。営業を向上させるため

のいろんな支援をいただいて、役に立ちました。中小企業診断士の方がいたから、その事業戦略そのものを話し合う雰囲気ができただけなのかもしれないですね。

聞き手 なるほど、分かりました。どうも今日はありがとうございました。

オシントック どうもありがとうございました。

