

【第三種郵便物認可】

「中小企業こそ特許を取得してオンリーワンを目指せ。かけ声だけなら簡単だが、現実には厳しい。中小企業には特許に詳しい人が少なく、アイデアがあっても埋もれがち。そのアイデアを専門家の知恵で特許にまで高める事業を手がけるのがメキキ・クリエイツ（東京・渋谷）だ。「中小企業の熱い思いを形にしたい」。出口光社長は自らの苦い経験を経験を踏まえオンリーワン企業の創造に情熱を傾ける。



出口光社長

メキキ・クリエイツ

会社概要
 ▼本社 東京都渋谷区渋谷 1-17-8
 ▼設立 2000年4月
 ▼資本金 2000万円
 ▼従業員数 6人
 ▼売上高 5000万円
 ▼経常利益 100万円
 ▼主要株主 出口光氏
 (注)業績は2004年3月期見通し



毎週のように専門家を交えた会議を開く（東京・渋谷のメキキ本社）

地域・中小企業

専門家を動員 アイデア磨く

「老人ホームが増えたが、市街地から離れた不便な施設ばかり。都心の真ん中に高齢者が自立して暮らせる仕組みを事業化したい」。発案者の大嶋さんが思いを熱く語る。メンバーからは「高齢者が地域で役割を持てるようにしなさい」「高齢者向けのテーマパークを組み込もう」となど積極的な意見が飛び出す。ブレインストーミングには明確な目的がある。二時間程度の会議を四、六回やり、アイデアを独自の事業に磨き上げ、さらにはビジネスモデル特

許の出願にまでつなげが、市街地から離れた不便な施設ばかり。都心の真ん中に高齢者が自立して暮らせる仕組みを事業化したい」。発案者の大嶋さんが思いを熱く語る。メンバーからは「高齢者が地域で役割を持てるようにしなさい」「高齢者向けのテーマパークを組み込もう」となど積極的な意見が飛び出す。ブレインストーミングには明確な目的がある。二時間程度の会議を四、六回やり、アイデアを独自の事業に磨き上げ、さらにはビジネスモデル特許の出願にまでつなげられる。発案者に加えてメキキの出口社長（哲学博士）、粕川敏夫取締役（弁護士）、ソフトウエア技術者、特許調査士らが参加。いずれも特許取得に欠かせない専門家だ。ビジネスモデル特許は情報技術（IT）を利用して世界最多だが、主体は大企業。出願を相当する知的財産部がある企業は少数派で、特許庁による大企業で二九・二%、中小企業はわずか二・四%にすぎない。「特許事務所は大企業の仕事が優先。中小の頼りにはなり

社長や社員が独創的なアイデアをもつ中小企業にもある。ただ、思いつきにとどまることが多い。

増。成立する比率は通常約五倍の一万五千件に急増。成立する比率は通常約六〇%よりか

ビジネスモデル 特許出願を指南

多く、第三者や専門家のアドバイスがなければ特許にたどり着きにくい。出口社長は「中小には特許出願のためのインフラがない」と指摘する。その悩みを解消するのがメキキのビジネスだ。

1件数百万円 大嶋さんが参加したようなブレインストーミングを通じてアイデアを特許レベルまで高め、出願に欠かせない先行技術調査や特許庁に提出する明細書の作成、その後の特許庁との交渉まで担当する。いわば中小の知財部代行業。収入源は一件当たり数百万円の特許開発受託料だ。

中小経営者向けの「特許開発セミナー」を定期的に実施、受講生が顧客になるケースが多い。百件以上のビジネスモデル特許を顧客と共同で出願した。大阪商工会議所が出願していたビジネスモデル特許が認められたほか、近く環境ビジネスで初の特許登録が見込まれている。「特許を取得した企業への投資事業も始める」（出口社長）

出口社長は一九九二年に三十七歳で紳士服専門店タカキューの社長に就任。〇〇年二月まで務めた。ただ、ビジネスの経験は浅い。八四年に米カリフォルニア大学で心理学の講師などを務めていた。

八九年にタカキュー入りしたのは、米留学中に結核した妻が創業者の高久泰憲社長の二女だったからだ。だが、社長に就任した時にはパル崩壊後の売り上げ不振、多店舗展開の失敗、財テクの失敗がのしかかり「会社はいつつぶれもおかしくない状態」（出口氏）。

リストラによってタカキューは破たんこそ免れたが、〇〇年二月期まで九期連続経常赤字となり、出口氏は引責辞任した。現在は一株主だ。

メキキ・クリエイツが共同出願したビジネスモデル特許

出願人	業種	発明したシステムの概要
大阪商工会議所（大阪市）	商工会議所	電子マネーのポイント管理
ヤマゲン（東京・江東）	産業廃棄物リサイクル	廃棄物の利用状況に応じて回収保証
成基学園（京都市）	学習塾	就業希望者の能力向上
長栄ホーム（京都市）	不動産業	不動産に関する利用者支援
カンキョーエンジニアリング（横浜市）	結婚情報サービス	紹介相手との交際をアドバイス
東京技術計算コンサルタント（東京・千代田）	ソフト開発	個人情報の開示管理を代行
ネットビジネス研究所（横浜市）	コンピューター通信	複数のウェブサイトで懸賞を共同開催
水王舎（東京・渋谷）	教材出版	電子媒体の学習教材を編集・保管
馬羽公認会計士事務所（東京・千代田）	公認会計士事務所	集金代行に連した金融口座を開設
キズナジャパン（東京・港）	情報通信サービス	インターネットタイムレコーダーの提供

だが、苦難のタカキュー時代に得たものが二つある。危機感から人脈を広げようと九六年に立ち上げた経営者や専門家の交流会「メキキの会」と「特に中小には独自のビジネスモデルが欠かせない」という信念だ。

メキキの会は東京、京都など八カ所毎月交流会があり、会員は約八百人に及ぶ。出口氏は「情報交換の中からビジネスモデル特許の可能性と中小企業の需要の大きさを知った。それが起業のきっかけ」と振り返る。現経営陣の多くもメキキの会を知り合った。

ビジネスモデル特許の出願の成否が判明するには平均三年かかる。「画期的な特許を生み出すチャンスはむしろ中小にある。中小が特許に目覚めれば日本は世界でぶっつぎりの知財立国になる」。出口社長が信念を裏証するにはこれから正念場だ。（渋谷高弘）

交流会旗揚げ

だが、苦難のタカキュー時代に得たものが二つある。危機感から人脈を広げようと九六年に立ち上げた経営者や専門家の交流会「メキキの会」と「特に中小には独自のビジネスモデルが欠かせない」という信念だ。

メキキの会は東京、京都など八カ所毎月交流会があり、会員は約八百人に及ぶ。出口氏は「情報交換の中からビジネスモデル特許の可能性と中小企業の需要の大きさを知った。それが起業のきっかけ」と振り返る。現経営陣の多くもメキキの会を知り合った。