



令和元年 8月7日(水)
(2019年)

No. 14987 1部370円(税込み)

発行所

一般財団法人 経済産業調査会
東京都中央区銀座2-8-9 (木挽館銀座ビル)
郵便番号 104-0061
[電話] 03-3535-3052 [FAX] 03-3567-4671
近畿支部 〒540-0012 大阪市中央区谷町1-7-4
(MF天満橋ビル8階) [電話] 06-6941-8971
経済産業調査会ポータルサイト <http://www.chosakai.or.jp/>

特許ニュースは

- 知的財産中心の法律、判決、行政および技術開発、技術予測等の専門情報紙です。

定期購読料 1カ年61,560円 6カ月32,400円
(税込み・配送料実費)

本紙内容の全部又は一部の無断複写・複製・転載及び
入力を禁じます(著作権法上の例外を除きます)。

目次

☆成長戦略に必要な経営理論《知財版》65… (1)

成長戦略に必要な経営理論《知財版》65

知財と格差 (その5:格差を作るのも知財、格差を埋めるのも知財。 標準と知財権の組み合わせを考えると、次世代の富に繋がる)

正林国際特許商標事務所
所長弁理士 正林 真之

1. はじめに

—ボトルネックというのは常に上にあり、しかも細くて通りにくい—

何かの障害を指すときに、“ボトルネック”という言葉が使われるが、そのボトルネックというものは常に、ボトルのトップにあるものである。こんな物理的な例を出さずとも、それなりの企業に勤務されている組織人であれば、そんなことはもう分かり過

ぎるくらいに分かっている。そう、何か有用な策があっても、「上に通すのが難しい」。特に日本企業においては、ボトルネックの首が細過ぎる感がある。

これについては、特に日本企業の社員は大変な苦勞をしている。要らぬ根回しをしたり、ひたすらに多くの稟議書を書いたり、「上に通す」ための苦勞というのは並大抵のものではない。もしこれが全くなかったとしたら、日本のサラリーマンの仕事の

TH弁護士法人は、アクセス容易な新宿にオフィスを構える弁護士事務所です。

TH弁護士法人の集中分野の一つである知的財産法務を担当する弁護士・弁理士高橋淳は特許侵害訴訟を中心として活動してきましたが、近時は、職務発明規定の作成、変更に関するコンサルタント業務に注力しており、多数の書籍、論文の執筆、セミナー、講演、テレビ出演などを通じて職務発明規定変更の実務の第一人者として知られており、多数の相談実績を有しています。

また、平成27年から参加費無料の高橋知財勉強会(原則月1回18時から20時まで。懇親会あり)を主催しており、随時ニュースレターを発行しております。

高橋知財勉強会への参加、ニュースレターの受領等を希望される方は、下記までご連絡下さい。

 TH弁護士法人

〒163-0631 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル31階

TEL 03-6911-2500
E-mail jun14dai@gmail.com

効率はどれだけ向上するか分からない。まさにそんな感じである。

しかも、「上に通す」というのは、まさに命がけである。下手をして経営陣の逆鱗に触れてもしたら、それこそ自らのクビがとびかねない。特に重要なこととなれば、殊更に気を遣う。内容が微妙なものであればあるほど、表現にも気を遣うし、資料の長さも気にかかる。重要なことであればこそ、それこそ順序立ててきちんと説明しなければならないのに、割り当てられた時間は極めて短い。そんな感じである。

なので、例えば「知財をもっと経営に生かすべきだ」などと世間では声高に言われるようになって、「でも、上がねえ...」というようにご苦労をされている方々が多く、知財と経営の一体化の必要性の声が大きくなればなるほど、経営層に知財を説く困難さを呟く声も大きくなる。そんな感じである。

では、どうすれば「上」、すなわち経営陣に知財の重要性を上手く説くことができるようになるのか。これは今の知財部に課された大きな課題であると言っても過言ではない。

2. ボトルネックの通し方

この問題については、この業界の大家である丸島先生が、「経営者に脅威を与える」ことでこの課題を克服する手法を提示している。これは何も、ことを大げさに言えというものではない。むしろ、世界で起こっている真実を的確に伝えろ、というものである。例えば、かつてのコダックは、ポラロイドとの特許訴訟に敗訴して、1500億ドルもの賠償金を支払うことになった¹。これはもちろん、当時のコダックであったればこそ支払えた金額ではあったが、かたや日系企業のミノルタのほうは特許訴訟に負けて支払わされた800億ドルの賠償金によって会社が傾き、合併を余儀なくされたわけである。

こういった知財訴訟を巡る真実を的確に伝えることで、知財訴訟の怖さを通じて、それに対する防衛策を適確にとることを勧めるというわけである。そして、その知財権による脅威を低減するために、自社の事業を守る“守りの特許”を適切に取得する旧来型の出願権利化業務に加え、相手方を攻撃するための“攻めの特許”までも随時取得していくこと

によって、相手方から攻撃されたときにはこの“攻めの特許”で反撃することによって、実質的に相手方からの攻撃を実質的に無効化する政策を提案し、実行してきたわけである。こうした政策の提案と実行の裏にあるのは、常に「知財の脅威から自社事業を守り、自社事業の自由度を確保する」というものである。

そしてこの「知財の脅威から自社事業を守り、自社事業の自由度を確保する」ために、“攻めの特許”を中心として使った戦略は、そのまま事業計画の中に取り入れられ、発展していった。そうした事業計画の中において、「脅威が現れたときに都度に対応していくのではなく、事前に取り除いておくようにしたらどうか」ということになり、ライバルと目される相手方に対して、事前クロスライセンスの交渉が持たれることになったわけである。むろん、その発展系がパテントプールであり、クロスライセンスとパテントプールというのは、当事者が二社の相対(あいたい)か、それとも複数社の持ち寄りかというところで大きく異なるだけで、その本質的なところ(自社事業の自由度を予め確保するようにするという目的等)は何も変わらない。

いずれにしても、「知財の脅威から自社事業を守り、自社事業の自由度を確保する」というのは、丸島先生の政策ないしは戦略のコアをなすものであり、今の日本の電機業界の知財戦略の礎は、ここにあると言っても過言ではない。

3. パテントトロール登場

ところが、こうした政策や戦略、戦法といったものは、新しく現れた敵であるパテントトロールに対しては全く効き目が無かった。それは、彼らは全く事業を行っていなかったからである。「“攻めの特許”で反撃する」というのは、要は、相手方の「事業というアキレス腱を突く」という戦法であるので、事業というアキレス腱を持っていない相手には、全く通用しないのである。別の見方をすれば、幽霊や透明人間を相手にしているようなもので、相手方の防御力が極めて強いというのではなく、そもそも攻撃対象が存在しないので、攻撃する意味が無いと、そういうことなのである。

これについて図で説明すると、図1の「知財政策