

4 私大共同「研究開発交流会」

中小企業にとっての知財戦略とは何か

- 知財の活用方法と失敗しない経営について -

日時 平成 15 年 9 月 17 日（水）

場所 中央大学後楽園キャンパス 3 号館

パネルディスカッション

「中小企業にとっての知財戦略とは何か - 知財の活用方法と失敗しない経営について - 」

パネリスト

伊藤 義雄（ファースト電子開発（株） 代表取締役）

井深 丹（TAMA-TLO（株） 代表取締役社長）

久保 浩三（奈良先端科学技術大学院大学 先端科学技術研究調査センター助教授）

森下 正（明治大学 政治経済学部助教授）

モデレータ

渡部 博光（中央大学 研究開発機構助教授）

（渡部） 皆さん、こんにちは。中央大学の渡部と申します。早速パネルディスカッションを始めさせていただきたいと思います。

本日のパネルディスカッションは「中小企業経営にとっての知財戦略とは何か」ということで、中小企業の知財の管理、戦略については、今、どういう問題があってどういうやり方がいいのかといった部分がブラックボックスになっていて、なかなか情報が外に出ていないところがあります。本日はそのあたりの中小企業が抱える知財についての問題、それに対処するための解決策など、さまざまな観点で、入門編から高度で生々しい問題までとにかく洗い出していきたいと考えております。

まず、議論に入る前に簡単にパネリストのかたに自己紹介をしていただきたいと思います。伊藤社長から順番にお願いいたします。

（伊藤） 皆様、こんにちは。ファースト電子開発、伊藤と申します。私どもは今年で 36 年目になりますが、開発型メーカーとして製品を開発し、自社ブランドで国内および海外等に輸出をしております。ただ、最近景気が悪くなってまいりまして、過去の技術的な蓄積、経験を利用して、大企業の開発試作のようなものも多くお受けするようになりました。ここ 1 年で特許の出願は 2 件ほどでございます。以上です。

（井深） TAMA-TLO の井深でございます。よろしく申し上げます。TAMA-TLO はいわゆる承認 TLO で、大学の研究成果を特許化して企業に移転するのが商売です

が、私どもは何とか大学のTLOという名前はありませんが、東京、埼玉、神奈川の地域産業、簡単にいうと中小企業のユーザーに対する技術移転会社という位置付けになっております。大学は特に選んでいませんが、すでに20の大学の連携協力を得ております。今日の幹事大学の中央大学さんは私どもの大変大事なお客さんとして、大学から見れば特許部として使ってあげるといった感じではないかと思っておりますので、今日は出席させてもらっています。よろしくお願いいたします。

(久保) 奈良先端大の久保といいます。よろしくお願いいたします。私は、今、奈良先端大で、知的財産に関する研究や教育、文科省から知的財産本部の採択を受けましたので、その運営などをやっています。

実をいいますと、大学に変わったのはこの4月からで、それまでは20年近く大阪府にいました。15年前に弁理士試験に合格したあと、大阪府立産業技術総合研究所、俗にいう公設試、それからフォレックス財団というベンチャーへの投資財団、大阪府立特許情報センターと、いろいろな場所で一貫して特許を中心にした知的財産のサポートをやっておりました。今日はその経験を実務家の立場からいろいろな皆さんがたとお話をしていきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

(森下) 高いところから失礼いたします。明治大学政治経済学部の森下と申します。大学では中小企業論という科目を担当させていただいておまして、ここ十数年間全国各地の中小企業の製造業や卸売業者さん、物流業者さんが集積しているような地域の中小企業に直接出向きまして調査活動を進めております。現在はハイテクの中小製造業者さんや物流業者さんを中心に調査研究活動をやっております。

どちらかという私は知財という部分では素人かもしれませんが。逆に中小企業の研究という部分では現場を広く回っておりますので、現場の中小企業の皆さんがたの声を反映させるようなお話ができればと考えております。ひとつよろしくお願いいたします。

(渡部) ありがとうございました。最後に私も簡単に自己紹介させていただきます。中央大学の研究開発機構で知的財産マネジメント研究プロジェクトの研究責任者をやっております。研究の内容としては、企業、自治体、大学の知的財産マネジメントの在り方を方法論として確立したいという大それた目標を持っており、現在、全国の企業、自治体、大学のケーススタディをしているという段階です。今日は中小企業の知的財産戦略という非常に難しいテーマに取り組むということでかなり緊張しておりますが、頑張って進めてまいりたいと思います。

早速話を進めてまいります。議論を行う前に、今日、会場のかたは恐らくさまざまなお興味、また会社の中で取り組まれているレベルにもかなり差があると思っております。私のほう

から最初に入門編として、中小企業のかたで知財のことがちょっと気になるとか、これからやろうかどうしようか迷っているかたに、知財について簡単にご紹介をします。非常に高度なレベルで取り組まれているかたには釈迦に説法だと思のですが、迷われているかたにとっては、今、中小企業の知財ということが非常にクローズアップされてきて、時期的には取り組むのに最適なのではないかと個人的に思っていますので、そういったあたりをご紹介させていただいて、セッションに入っていきたいと思っております。

まず、中小企業にとっての知財戦略が盛り上がってきている背景として、下坂会長からご説明がありましたように、国策としての知的財産戦略があります。国際競争力の強化や産業の活性化という観点でどんどん進めていこうという話になっております。

具体的に何をねらっているのかを考えてみると、基本的にはエンジニアリング主導型の産業からサイエンス主導型の産業に日本の産業としての取り組みを少し変えていこうではないかということがあろうかと思えます。産業の戦略としては、基礎研究の強さで先行者利得を得て産業としてもうけていくやり方と、そのあとの改良や実用化の部分がむしろもうかるのだという、二つの考え方があります。アメリカはどちらかというと前者、日本は後者でやってきました。

これまで日本があまりやってこなかったような基礎研究の成果を効率的にビジネスに結びつけるような体制作りをかなり重点的にやっていこうではないかというのが国の知的財産戦略の主なねらいの一つだろうと思われれます。想定されているシナリオとしては、大学により技術シーズが創出されて、ベンチャーや大企業などが技術シーズを引き受けて、ビジネスをやっていくというストーリーです。そうすると、これは研究開発型のハイテクの中小企業には関係あるけれども普通の中小企業にはあまり関係ないのではないかというようなことをよく聞かれるのですが、これには一理ありまして、関係ない部分も相当あろうかと思えます。

知的財産戦略大綱自体はそういう趣旨で作られているのですが、そのあとできた知的財産基本法には、第6条という普通の中小企業に大いに関係のある規定がございます。知的財産基本法というのは知的財産の憲法のような位置付けの法律です。基本法の6条には、地方公共団体が基本理念にのっとり国との役割分担を踏まえ、自主的な施策に取り組まなければならないと規定されています。

これは非常に唐突な規定ですが、裏話的には、先ほどの流れの中で、知的財産基本法の中にどうも地方公共団体のことが入りそうもないという動きになってきました。これに対して、大阪府にいらっしゃるときに久保先生が政府に、実際に地方公共団体がやるべきことはいっぱいある、入れてくれと、かなり強くおっしゃったそうで、それでこの6条ができたという経緯がございます。国の知的財産戦略大綱自体は、先ほどの産業構造の転換のようなものをかなり意識した仕組みだと思のですが、全く別のボトムアップの観点でこの6条ができました。このお陰でというか、久保先生のお陰でというか、せいでというか

(笑) 各自治体が自主的な施策をしなければいけない責務が生じまして、全国でさまざまな施策が始まっています。

例えば、公設試験場や大学などを活性化して産との連携を図る。とにかく中小企業にとって使いやすい公設試験場を作るとか、中小企業の知財管理を支援するとか、変わったところでいうと農業なども知財で守る。例えば、福岡県は福岡県産の農作物の品種は品種登録して他県には使わせない。農家にもそういうものはどんどん取らせる。海外から入ってくる開発輸入した品種も関税定率法で全部押さえる。福岡県に行ってインタビューしたところ、要はセーフガードがうまく使えなかったので、知財で農作物を守ると。そういう地域の産業を守るためにいろいろな支援策が始まっているという現状がございます。

当然、地方自治体にとってのサービスのメインの対象先は中小企業というところがありますので、地方自治体は中小企業をかなり猛烈な勢いでサポートしようとしています。意図としては、今まで大企業についていくという形でやってきたシステムが壊れて、中小企業が自力でいろいろなことをやらなければいけないシステムにだいぶ前からなっていますので、その部分を自治体は自治体独自の施策で強烈にサポートしていこうということが、知的財産基本法第6条を受けてさまざまな取り組みとして始まっているという状況です。

例えば、今日は1階に東京都の相談窓口(ブース)を出していただいています。こういう相談センターも全国各地で充実したものができています。例えば、明細書を書いて持っていくとチェックしてくれるとか、かなりのことまでやってくれると聞いています。海外特許の補助金も東京都が300万出すそうですし、名古屋や静岡などでもやっています。あとは、技術導入の支援のようなものや独自の特許流通施策、また信託をやりたいということすでに研究会を作っている自治体もありますし、やりたいといっている自治体は、私が知っている限りで二つ、三つあります。知財特区の申請などを行っているところもあります。

だからやったらいいということの一つ言いたいのですが、そうはいつでも、知財を何もやらなくてもここまで何もなかったとおっしゃるかたはけっこういます。事実そういう部分がありまして、その話をもう一つだけして終わろうと思います。

実は、日本の知的財産制度はアンチパテント型の政策がずっと動いていて、権利者にあまり有利でない制度になっておりました。先ほどの知的財産戦略大綱の前に、プロパテント政策というのが98年ぐらいから動き始めており、権利者に有利な制度改革がかなりなされてきています。

ですから、98年に損害額の立証の容易化ということで例を挙げていますが、その前は専門家の間では侵害者が有利な規定だといわれ、侵害し得といわれるような状況があったのは事実です。実際に侵害しても、損害額を認定するのが非常に難しい規定になっていましたので、知的財産制度としてはあまり機能していない。だから、やらなくても済んでいたというのは事実、制度の設計の問題としてありました。

これが今、かなり変わってきています。端的にいうと、侵害者有利の制度から権利者有利の制度に変わってきています。ほんの5～6年前まではやらなくてもよかったのかもしれませんが、今はやらないと危ない状況にきています。

これを受けまして、知的財産訴訟の動向を平成3年から12年まで見ると、10倍ぐらいに増えています。警告の件数も、企業の方に聞くと「うちも来たよ」と、特に外国の企業からかなり来ているようで、人ごとではなくなってきました。それも先ほどの制度的な手当がなされてきているところがかなり影響しております。

やはり、もうまねは許されないし、自分のリスクで開発したものは人にまねさせない、研究開発費用をちゃんと回収するという環境が来ているということです。入門編ということで話をしてきましたが、迷われているかたは今、始めるのに非常にいい時期ではないでしょうか。中小企業の知財戦略というのは今、世の中でかなりクローズアップされてきているのです。ということで、入門編はこれで終わりにさせていただきます。

早速、最初のセッションに入っていきたいと思います。セッションは二つに分けておりまして、最初のセッションは、今どうなっているのか、どういう問題があるのか、後半のセッションで、ではどうしたらいいのか、解決手法はどうなのかということ洗い出したいと思っています。

まず、久保先生に基調講演をいただいて、そのあとそれぞれのお立場からご発言していただくということで進めたいと思います。久保先生、お願いいたします。

(久保) 基調講演というほど大層なものではなくて、話題提供というか本当に入り口の話をしてもらいます。一般論ではなく、私の体験談なので、それは違うという人がいたら、資料の1枚目に私のEメールも書いてありますので、入れていただいたら幾らでも議論はできると思います。また、こんなことも分からないのでぜひ、という話がありましたら幾らでもお答えしますので、ご活用いただければいいかと思います。

今、渡部先生のほうから入り口の話をしていただきましたが、実は私が経験している話をもっと入り口の話です。今日、来ておられるかたで、かりに、私はもう別に新しいものは作らない、昔からずっと作っているものをこれからも未来永劫作っていくのだという人がおられたら、それは多分知的財産とは関係なし、今日の話の聞かなくてもいいと思います。

大体我々が経験しているのは、そうやってずっと下請けをやっていて、言われたものだけ作っているというケース、この場合はあまり知的財産は気にしなくていいのです。ところが、元請けからいろいろな注文が来ます。例えば回転速度を上げてくれないか、ここが使いにくいのでここをちょっと丸めてくれないか、といろいろな要望が来るわけで、お客様のニーズがあるわけです。そこで要望を聞いて、「うーん」と考えていろいろ工夫をするわけです。何か月か考えて、一応ものができたので元請けのほうに持っていくと、非常

に喜ばれて「これはいいではないですか」ということで採用してもらえる。あまりいいものなので、これはここだけに持っていくのはもったいないからいろいろなところへ売りにいきましょうということでも売りに出したら、これはもう新製品になっているわけです。

それをしょぼしょぼとその辺で売っている間はいいのですが、だんだん売れ出すと必ず来るのが警告状です。私が前におりました特許情報センターなどでは「久保さん、こんなものが来ました。これは一体何ですか。おたくは特許の相談に乗るのでしょうか」とみたいなことで飛び込んでこられるのがいちばん多いケースです。いきなり警告状が舞い込みます。これはある意味、売れ出したら覚悟しておいたほうがいいです。

先ほど渡部先生が言いましたが、今はプロパテントということでもかなり権利が強くなっているのです、5年ぐらい前に比べると倍増どころではないと思います。私は府下の中小企業と定期的に研究会をやっているのですが、5年ぐらい前に30社ぐらいのかたにどれぐらい警告状をもらっていますかと聞いたら2割ぐらいでしたが、去年同じ質問をしたら8割ぐらいで、かなり特許の警告状が出回っていると思っていただいてもいいと思います。

もっと言うと、私などの経験ではもう全然違うものでも来ます。もうかっていたら必ず来る。一目見るだけでこれは違うだろうというようなものまで舞い込んでくる。もうかっているのだったら何かおすそ分けをもらおうかみたいな、そんな感じで警告状が舞い込めます。それが来たからといって別にびっくりすることはありません。対応策の に調査と書いてありますが、権利をちゃんとして、違うということ、すでに権利がないということが分かっているれば別に驚くことはないわけです。警告状にちゃんと対応して、あなたの権利とは違いますがと返せばいいわけです。

何がいちばん問題かということ、調査をきちんとやっておくべきだということです。先ほどのケースでいうと、新製品を作ろうというときにきっちり権利調査をしておいて、従来だれも権利を持っていないということをちゃんと調べておけばいいというのがまず1点、いちばん多い話です。

二つ目は、かりに売り出したときに、幸いなことにだれも権利を持っていないからでも警告状をもらわなかった。ところが、どんどん売れていきますと権利がないとみんなマーケットに参入してきます。絶対参入できないようなノウハウを持っていけばいいのですが、そうでなければみんなどんどん入ってくる。大企業などが入ってきたら、広告力は全然違いますから、ざっとさわられてしまう。そういうケースも非常に多いです。

それをどうしたらいいかということ、対応策 の権利化です。ちゃんと権利を押さえておけばいい。特許権でもいいし意匠権でもいい。もっと言うと不正競争防止法のデッドコピーで押さえるとかいろいろな方法はあるのですが、その辺は弁理士の先生がたと話をして、きっちり権利を押さえておけば対応できるのです。

この2点は非常に多い話です。15年もやっているといろいろな相談がありますが、その相談の8割がたはこの調査と権利化をきっちり押さえておけばクリアできることだと思っ

ていますので、ぜひこういう機会に覚えておいていただいたらいいかと思います。

もう一つ、細かい話になりますが、権利は大事だというのはご存じで、特許を取りましようということで、その辺はだいが認識も高まってきました。だけど、いちばん大事なのは単に特許があるというだけのことでなくて、市場で有効な権利を取ることです。特許請求の範囲をどんどん狭くして限定していけば、取って取れないことはないでしょうが、一目見ただけですぐにかわされるような権利を取っても、お金がかかるだけで全然有効ではありません。だから、実際市場で有効な特許は、広く取るなり、かりに狭くてもそこを通らないと絶対製品化できないというような権利を取っておけばいいのです。

こういう特許は、口で言うのは簡単だけれども、取るのは大変です。その辺は弁理士の先生がたをつかまえて、私の経験では半日2回はとことん議論して、これはこうしか作りようがない、だからこのところを絶対に押さえてくださいと言わないとだめです。皆さんが黙っていて「お願いします」と言ったら、先生がたも商売です。それなりの工夫はしていただけますが、実際にものを作るのは中小企業の皆さんがたですから、そこを強く言ってディスカッションしないとなかなか有効な権利はできないということです。

問題点はどうかろうという、一つあります。私が仕事をやっていていちばん悩ましいのは、こうやって出てきていただいたらこういう話ができます。ところが、こんなものに全然興味がなくて一切出てこれないかたには、特許が大事だ大事だといっても伝えるべきがない。我々もいろいろ工夫しまして、例えば金融機関のかたを集めて、お金を借りに来るときに、知的財産は絶対大事だからチェックしておいてくださいと、知的財産の話をするということもやっています。やはりその辺がいちばん難しい。日常的な出会いではないのです。

特許というのは、最近みんなが言うようになりましたが、大体学校でやりません。小学校でやらない、中学校でやらない、高校でやらない。大学でちょっとやるようになりましたが。同じようなもので不動産も税金も学校でやらないのですが、社会に出ると、だれでも家を探し商売をやると思うと店を確保する。不動産のことをみんなが勉強するので、だんだん大きくなっていくとおのずとその勉強をしていく。税金にしてもそうです。最初は自分で申告する。だんだん忙しくなってくるので税理士さんをお願いするということで、商売をやりだすとそれは必ず勉強しないとしょうがない。とにかく本を読むなり何なりしてやらないとだめなのです。

しかし、先ほど言いましたように、知的財産は縁がなければ全く縁がなくいけるのです。何も調べなくて、人の権利を侵害していても幸いなことにあまり売れなかつたらだれも何も言ってこないと思います。そのままずっといけるケースもあるでしょうけれども、いきなり来るのでいちばん怖いわけです。その警告状が本当に小さくて、あるいはかすっているくらいで済めばいいのですが、どかっとくるとやはり大変なことになるので、この辺はぜひ勉強していただきたいのが1点目です。

もう一つは、かりに調査、権利が大事だといっても、知的財産管理の問題があります。下坂先生のお話にもあったのですが、その辺が知財の人材不足ということにもなると思います。例えば、会社の中で発明を扱おうといったとき、発明者の認定はどうするのか。例えば、最近話題になっている職務発明規定の報奨金をどう決めたらいいのか、あるいは守秘義務をどのように決めていったらいいのかというような話はなかなか周りに聞く人がいません。今日は1階で東京都がそういう窓口を出しておられるのですが、どんどん相談するところが増えてきたら皆さんの苦勞もだいぶなくなるのではないかと思います。

私の実務的な経験を簡単に話をさせていただいて、話題提供というか、これからの議論のスタートにさせていただきたいと思います。ありがとうございます。

(渡部) ありがとうございます。

それでは今のスピーチを踏まえて、パネリストのかたにお一人ずつ発言をいただきたいと思います。

まず森下先生、全国でいろいろな中小企業の調査をされていると思いますが、全国の中企業の経営を見られて、知財の問題、今、久保先生がおっしゃったような話はやはり全国的に一般論としていえるのでしょうか。

(森下) 特に特許や工業所有権も含めて、ある意味形式知といわれる技術的な側面の強い知的財産に関しては、今日、脱出請けということで自社製品を持つとかオリジナルの技術開発をするという場面に今遭遇して、そういうことにチャレンジされている中小企業は大変増えています。しかし、いざ新製品ができた、ではこれを市場化しようというところで、やはりいちばんの問題は特許侵害の問題で、結局事業化ができない。特許の話や知的財産の問題をよくご存じであれば、事前に特許情報を収集して、自分たちで特許を申請するのではなくて、他社が開発した特許を逆に利用するという立場で新製品を出していくという戦略も取れます。しかし、そういうところの情報は公開されているのですが、知的財産にかかわる情報を取りにくい、情報というのは口を開けて設計図が来るように待っているのでは来るものでなくて、自分たちがこういうものをやりたいという専門情報は、やはり自分で探して取りにいかないと、データベースにアクセスしていかないと分からない部分なのです。ですから、具体的な部分はやはり自らが行動していかないと特許の侵害の問題が出てくるとい部分が始点にあります。

それから、中小企業さんの多くが、実は自分のところでは技術だと思っていて、文書化されたりソフトウェア化されたり、プログラムに変えられているものではないのですが、会社の中で技能として、例えばものづくりの世界でしたら、機械の動かし方から始めて人員の配置のしかた、要はプロダクトのためのプロセスのノウハウをたくさんお持ちです。そういう部分の技術を次世代に伝えていくためには、属人的に技術を継承させていくだけ

ではだめなのです。逆に、暗黙知といわれる体に染みついた技術を形式化させて、技術という形で残していくという戦略、表に出るような特許や工業所有権や知的財産権にはならないかもしれないけれども、知財として社内の中に残していかなければいけないものが一方ではあるのだということです。

そして、三つ目の中小企業のパターンは、ハイテクの中小企業の場合は必ず特許を取るとか利用するという戦略を取られていますが、一般の物流業者さん、卸売業者さんはこの知的財産権という部分に関してはまだまだうとい部分があります。今日は特許という部分ですが、特に今情報化社会になってきておりますので、ビジネスモデルやソフトウェアの著作権といった部分の地財の問題が、製造業者だけでなく、卸や物流の周辺の業者でもこれからの大事な課題になってくるのではないかと考えています。現にそれで取引先ともめ事が発生するという問題も起きているという状況があります。

(渡部) ありがとうございます。

次は井深社長、TAMA地区で共同研究をコーディネートされているいろいろな問題に直面されていると思うのですが、そのあたりからいかがでしょうか。

(井深) それでは一つ非常に生々しい事例を紹介しようと思います。TAMA地域というのは横文字のTAMAですから、東京、埼玉、神奈川の郊外を全部くくるわけですが、非常に意欲的な中小企業が多いです。起きた事件というのは、ある中堅企業が10年ほど前にある製品開発のアイデアを特許出願してありまして、7年の期限ぎりぎりに審査請求を出したという案件があります。それに多少関係していた下請け企業が、その特許の内容を使って新製品を作りたいと親会社をお願いして許可を取り、同業者の団体を組んで国から数千万円のお金をもらって研究開発したという事例です。

うまく研究開発が終わりまして、ユーザーとも非常にうまく実験が終わり、できたということで一応お礼に特許出願した企業に見せたところ、その企業の特許部から、あまりコストも下がっていなさそうだし、売り方もできないだろう、全部うちのブランドで売ってあげると、うちが全部製品化・再設計するからおたくは今までどおり部品の下請けをやれと言われたということです。それでびっくりして、中小企業としてはこれで新しい製品を出して新事業をやりたいのにそれではかなわないということで、私のところに何とかならないかと相談に来たわけです。

TAMA-TLOにも契約したたくさんの弁理士さんがいますから、いろいろ相談したところ、やはり審査請求が終わるまで何ともできないという意見だったのです。しかし、私としては、そんなことで収まる話ではないということで作戦を練り、こういう警告をしたのです。審査請求が通るか通らないかは先の話だ。けれども、現実に数千万円のお金をかけて公的資金を使って研究して成果が出た。年度末報告書も出たし膨大なデータもたま

った。その報告書の内容とデータ、これを知的財産というのである。権利があるかないかは別にしてこれは非常に貴重な知的財産で、その知的財産を利用して、特許を出したからという理由だけで製品を出すということは本来の意味の知的財産の侵害になりますと。

別の見方をしますと、国が中小企業育成をしようと思って出した数千万円のお金を、単に出願済みの発明があるという理由だけで取り上げるということは、まさに国の政策に反することにならないか。どうしてもやりたかったら、その元手が数千万円の知的財産を買い取りませんか、幾らで買い取りますかという話をしたら、向こうの特許部も困って、もうけっこうですということになりました。

我々が得た教訓は二つありまして、一つは、やはり契約もなしに口約束だけで人の出願済み特許、発明を使った研究をするということの危なさです。もう一つは、どこの企業も本来の知的財産というものを理解していない。要するに、何でも特許だ何だというのではなくて、本当に苦労して作ったデータに非常に貴重な価値があるのだということを全然理解していないことが非常に困ったことだと思いました。

特に中小企業の場合は、彼らが持っている知的財産はまさに製造ノウハウと技術データだけなのです。それから、新しい製品を作るという具体的な作業になって特許出願が行われるわけですから、ベースになる知的財産をもっとみんなが一生懸命考えて大事にする習慣が必要ではないかということで、我々も一つの教訓を得ました。これからTAMAではそういう指導ができるのではないかと考えています。

(渡部) ありがとうございました。

それでは伊藤社長、実際に企業を経営されている立場からお願いいたします。

(伊藤) 元来、中小企業においては、どちらかといえば、技術中心あるいは加工の技術といった先端の部分に長い間おりましたので、特許というのはお金のかかることもある、あるいは技術の革新進歩に特許が下りるまで待っていたのでは間に合わないということもあって、ノウハウという部分で機密事項として技術なりデータを守ってきた部分がとても多くありました。皆さんもそういうところがあるのではないかと思います。

ところが、最近、大企業の景気が悪いものですから、他分野に進もうということで、そういった面の技術がある中小企業をパートナーに選ぶという傾向が見られ、大企業から共同研究開発、あるいは丸投げ式の開発試作が増えてまいりました。共同開発の場合は、比較的共願を受け入れて特許申請等をしておりますが、丸投げで、資金だけ出して技術的なノウハウから特許まで欲しいといわれる大企業も多くございます。これはやはり発明者が帰属する企業の権利であり、毅然として戦う必要があります。

ただ、中小企業としては、大企業が商品化する場合に自分も恩恵にあずかれるようなこともあり、特許を共願等にする場合が多いのですが、特許の資料を作って提出してくれと

ということになりますと、今まで温めていたノウハウ、いわゆる機密事項を出さないと特許の出願に足りないという部分がとても多く出てまいります。このことによって、従来温めておいた技術等が公開されることになってしまい、中小企業が製品を出す場合に作り方が分からないようなもの、あるいは中を見ても分からないような工夫をしている蓄えてきた技術が公開される場合がございます。

また、助成金等が絡み、大学等と共同研究をするケースも増えてまいりましたが、研究室の先生と共同開発していると「学生をつけたよ」といわれる。実際には学生の卒論、修士論文の手伝いといいますか、指導することにもなっていて、学生からいろいろな質問がきます。中には、どうしても卒論に書くからこの辺の回路図が欲しいという話も出てまいります。ところが、卒論に書いて公開されてしまうと特許が取れなくなります。

また、まだTLOができたばかりでなかなか熟成しておりませんので、非常に無理なこと、企業にとっては比較的不利なものも多く出ますので、その辺も注意しなければいけないと思っています。

例えば、私どもの場合は某TLOと共願で特許を申請しましたが、共願で専属の企業がついているにもかかわらず、特許を申請してすぐに会員に全部公開してしまうのです。特許というのは申請してから公開されるまでにいろいろなことができますし、製品の準備もできる、あるいは関連の特許も固められるわけですから、非常に不利になる。こういった面もとても多くありますので、中小企業としては今後勉強することがとても多いかと思いますが、特許、知的財産ということに関して大いに研究していきたいと思っています。

(渡部) ありがとうございます。今、一とお話を伺うと、調査や権利化といった基本的なところできていない中小企業がまだまだかなりあるという話がある一方で、ちゃんとやっていても大企業が変なことを言ってきたり、大学がなっていないとか、ちょっと耳が痛い話もありました。周りの環境がまだまだ整っていないという意味での課題もかなりあるというお話だったと思います。

話を変えて、例えば調査も権利化も非常にしっかりやっている、しかし、それにこだわってしまうと経営として今ひとつうまくいかないようなところが、中小企業の経営の中の知的財産戦略という意味で難しさがあると思うのですが、このあたり、久保先生いかがでしょうか。

(久保) 今の井深社長、伊藤社長の話ですが、まさに調査、権利化の話は入ってくるのです。例えば、大企業が出願を出しているとしたら、かりにその先行技術調査をして、それがつぶせるものなら放っておいてもいいわけです。ところが、どうしてもつぶせないということであればやはり尊重して、おっしゃっておられたようにちゃんと契約しておかなければいけない。

それから、ノウハウとして置いておけないか、権利化できないかというような話。あるいは、大企業が共同研究で力を押さえつけようとしてきたら、公正取引委員会のほうに独禁法違反ということと言えないかといういろいろな問題がありますが、実をいうと、それは全部知財管理に入ってくるわけです。

私の経験でいうと、従業員 1000 人を越えるとけっこうスタッフもそろってきて、特許部なり知財部があるので、中で相談しながら、しんどいながらも何とか対応しておられます。ベンチャーは別にして、あまり少ないところは知財は全然興味がないというかたもいらっしゃるのですが、従業員 100 人から 1000 人ぐらいのところは一人で知財課長をやっているか、開発課長と兼務でやっておられるかで、この人たちが今、いちばん困っておられます。契約と一言でいっても、ずっと契約書を作ってポンと印鑑を押してくれるのではなく、そのやりとりをしなければいけないわけです。大企業はやはり専門家をそろえていますから強く言ってきます。それに人材を割いているとコストパフォーマンスが非常に悪く、今渡部先生がおっしゃったように肝心の経営はどこに行ってしまうのかという話があるので、その辺は実務上は非常に悩ましいところです。

(渡部) あとは、特許に対するこだわりというか認識というか、特許を取ったがゆえにその特許にこだわってしまって、ビジネスになかなか結びつかないような話もよく聞きます。

伊藤社長、このあたりはいかがですか。

(伊藤) 私どものところには試作依頼というのがとても多いのです。確かに特許をお取りになってもう公開になったということでおいでのなるかたがいらっしゃるのですが、売れる商品、市場性を持つ商品となると、技術は半分であと半分はセンスというような部分がございます。売れる商品を作るためにはやはりそれだけではない。ところが、特許をお取りになったためにどうしてもそれにこだわり縛られてしまって、私どもがこうしたらいいというアドバイス、あるいは別のアイデアでこれを加えるとよくなると申し上げても、かたくなに拒否されるというか、こだわられてしまう。特許を取ったら、これで一生食えるのだと思ってしまうようなところがある企業が中には見られますので、その辺はちょっと危険だと考えます。

(渡部) ありがとうございます。

森下先生、今のお話で研究開発や特許、マーケティングなど、やはりバランスを取った経営が大事だと思うのですが、そのあたりはいかがですか。

(森下) ハイテクのベンチャーさん、特に製造業者さんでは、ある一定の期間、自社の

技術の確立や自社製品の確立のほうが主眼になって、私の知っている経営者のかたでも、とにかく 10 年近くは特許取得だけに明け暮れた。それから、ためこんだ特許、今まで 10 年間に 100 近く取った特許をどうやって市場化していくか、それはまた次の問題だと。

なぜそういうプロセスをお取りになったのかということ、中小企業という規模の部分で見ていきますと、やはり研究開発をやっているのは中小企業の場合、経営者あるいは経営者の右腕と呼ばれるような従業員のかたで、それにしがみついてやっているわけです。それを事業化することになってくると、量産する部分も必要ですし、営業する部分も必要です。それがない中でやっていかざるをえないという中小企業の規模がなせる問題がどうしても続いてしまうのではないかと。支援する側としては、マーケティングの部分、あるいは量産してくださるような協力企業の紹介、周辺部分の協力なども必要になってくるのではないかと思います。

(渡部) 井深社長、そのあたり、中小企業の特許、大企業の特許、大学の特許みたいなもので考えると、特許に対する性質というか認識はやはり違うのですか。

(井深) もちろん、大学発の特許と大企業の特許と中小企業の特許は全く中身が違います。我々も大企業と大学の共同出願や、中小企業と大学の共同出願、または大学だけの特許をたくさん扱っておりますが、本当に性質が違うために大変苦労しています。

端的にいきますと、大学と大企業の共願特許は、しらみつぶしに押さえたいものですから、一つのテーマで 20 件、30 件は当たり前に出します。TLO も音を上げるほどたくさんの特許出願案件が来て、お金ばかりかかっしょうがないというのが大企業が入った共願特許の特徴です。大学の先生の特許というのは、逆に、具体的に何にするか分からないけれども、非常に学術的に興味ある成果が出たからそれを特許にしたいということで、無防備といえば無防備ですが、具体的に特許を出してもそれが産業界に役に立つかどうかは二の次になるというケースが非常に多い。それに対して、中小企業の特許というのはどちらでもないのですが、なかなか普通には出しにくい特許が多いです。

私ども TLO では、一応、大学の先生の発明をどのように特許を出すかについては、文部科学省、経済産業省の指導があって大体値段が決まっています。1 件出すのに幾ら、調査に幾ら、明細書が幾らと、細かい定価を全部決めてあります。その前の具体的な専門家の個別相談も 1 日幾らと全部決まっていますから、それを一つの基準にして、中小企業が単独で出したり、または中小企業が何社でも出すときにはその料金で弁理士さんをお願いしなさいと、それ以上払う必要はないといって、半分基準のような金額を決めています。そして、特許を出すにはこれだけお金が要るのだということをはっきり理解してもらって、出した以上は元を取るのだというつもりで出せば、大した苦労にはならないのではないかと私は思っています。

(渡部) 大学の特許という意味でちょっと宣伝しておきます。基本的には、皆さんご存じのとおり、明細書にはある特定の実施例があってそれをなるべく抽象化して広く書こうとします。そうすると、使う側にとっては、ある実施例があってAができると書いてあっても、BができるのかCができるのか、ポテンシャルの大きさのようなものが本当は知りたいわけです。そういうのは企業の明細書の場合はあまり書いていないので、特許の明細書だけではなかなか判断しがたい。そのあたりが企業の特許の使いにくさなのです。先ほど、大学は無防備という話も出たのですが(笑) 大学の明細書には、しっかり研究の内容がいっぱい書いてあって、特許としては非常に使いやすいというお褒めの言葉もいただいていますので、ぜひ大学の特許も見ていただけたらと思っております。

中小企業の知財の問題をいろいろ話すと尽きないのですが、いろいろなことをやるのは大事だけれども、人と金といろいろなことを考えると限界があるというところに尽きようかと思えます。では、どうやって解決していったらいいのか。さまざまな観点から、入門編から高度で生々しい話まで含めて洗い出すということで第2のセッションに入りたいと思えます。

第2のセッションは「中小企業は、知的財産の創造、保護、活用にどう取り組めばよいのか」と題しまして、基調講演は井深社長にお願いしたいと思っております。よろしくお願いたします。

(井深) 井深です。セッション2の基調講演、というわけではないですが、問題提起をさせていただきます。セッション2は、要するにどうしたらいいか、いろいろ問題はあるけれども、こういう方法で中小企業の知的財産は保護されるのではないかという一つの提案をします。全くの空論でなくて、現実に今TAMA-TLOがやっている方法を紹介して、こういう方法で中小企業は非常に独創的な知的財産を持つようになっているという話をしようと思えます。パワーポイントの資料をご覧ください。

最初のごく普通のことを書いております。新規性、創造性の高い研究開発によってのみ知的財産は生まれる。つまり、大企業からもらった図面を一生懸命加工して納めたら1個幾らで、それで数が増えてもうかったというところには、はっきりいって知的財産は生まれなくてしょうがないのではないかと。やはり知的財産というものをしっかり持つには、本当に新しいことに挑戦してほしいと思うわけです。けれども、加工型の中小企業で新しいことといってもなかなか難しい注文は来ませんし、また、数をこなさないと食っていけないということになります。そのための体制は何かというと、現に今、中小企業は産学官連携研究によって知的財産を得ることができるようになっているという話をします。

産産連携、大手企業と中小企業が連携して研究するというところでは、一方的に中小企業は不利です。つまり知的財産を取られてしまいます。中小企業に知的財産を与えるには

大学の果たす役目は非常に大きい。今日は大学の場所を借りて話すので、そちらに話を持っていきたいがためにしゃべっているわけですが(笑)、大学よ、頑張ってくれというわけです。

今から紹介するのは、産学官連携研究のサンプルといたしまして、地域新生コンソーシアム研究開発です。これは平成9年に当時のNEDOが始めたいわゆる産学官連携研究ですが、特徴は、当時、大学と公設試と中小企業で研究団体を組んで研究しなさいというのが基本だったのです。私も中小企業を支援する形でこれに参画しました。

その産学官連携研究のメリットは何かといいますと、まず第1は自社の固有技術が生かせる。または自社の固有技術をどんどん伸ばさないと大学とつきあっていけないということで、固有技術を本当によく見るようになります。

2番目に、自社の分担する業務の前工程、後工程がはっきり分かります。それまでは、図面が来たからそのとおり作って、納めたらお金がきて終わりというのが中小企業の加工型企業の仕事でした。しかし、この産学官連携研究に入りますと、これをどう作ったらいいかという会議まで参加して、どこの企業のどの機械を使って作ればいばん大丈夫かという議論に参加できる。また、でき上がった部品を研究レベルのどこにはめ込んでどんな実験をしたらどんなデータが出てしまった、だからこれはやはりだめだったという議論がその加工業者の前でされるわけです。それによって自分の果たす役目、もらった図面以上のことを考えなければいけないということが分かるわけです。

3番目に、与えられた産学官連携の研究の中でも、新規性と独創性は強く要求されるということが非常に大事なことです。そして、結果として研究成果は共有できる。共有できるということは、共同出願の発明者に入れてもらえるということです。そうして、研究成果が年度末報告書や特許明細書に残り、研究した人たちも自分で一つの満足感を得ることができ、将来のビジネスに利用することができます。

現在、TAMA-TLOが事業管理法人になって地域新生コンソーシアム研究を何件も進めています。

大事なことは、「社会ニーズの提供」を中小企業にやってもらうことです。中小企業は自分たちが夢に考えているような新しい装置を、技術はないけれどもお客さんが要求しているのだ、だから作らなければいけないのだというニーズ提供の形で参加してもらいます。それに対して、それを実際に実現するにはどんな技術が必要か。社内にはその装置を作る技術はありません。ですから、管理法人は各大学を訪問してどんな技術があるか聞き出して、その幾つかの技術、個別技術を組み合わせることでこのニーズを達成させようという仕事をします。

その二つができて、今度は具体的にものを加工する会社がないと絶対にできません。そこで今度は、加工業者の斡旋から始まって組み合わせ、いわゆる企画・運営・管理を全部TAMA-TLOが引き受けてコンソーシアムを編成していきます。

そして、研究の成果として製品ができ上がるわけですが、製品を作るのは某中小企業一社で、売るのは参加した企業のどこが売ってもいいという取り決めに従って、このプロジェクトをスタートさせます。

したがって、それぞれ参加した中小企業は、部分的にしか研究はできないのですが、でき上がった研究成果は共有できるということが最大の特徴であり、これが平成9年に始めたときの思想をそのまま引き継いだ地域新生コンソーシアム研究開発の実情です。

このような事例から、今、中小企業のかたは非常に頑張っているこの研究に取り組んでくださっています。出てきている話は、いわゆる基盤技術型の中小企業、加工技術専門でそれぞれ固有の優れた技術は持っているのだけれども、どうやってビジネスを広げるかというときに大体二つの方向に飛躍を考えています。

一つは、非常にたくさんの加工技術を通して新しい製品はできてきますから、加工技術だけで、その加工技術を全部組み合わせたネットワーク化を進め、加工技術のコーディネート企業としてまず仕切り屋になってみたいというような発展方法がある。

もう一つは加工技術だけではなく、自分で仕様を決めて製品の設計をして自分のブランドで製品を出したい。これを研究開発型中小企業と呼んでいるのですが、加工技術中心の会社が将来を目指して研究開発型中小企業になっていきたいということを考えております。こういう企業は、まさに知的財産をしっかり持たないと生きていけないので、その知的財産をどう持つかということ産学官連携研究の共同作業の中からだんだんとくみとり、共同出願をし、製品に近づけていくという努力をしてもらっているわけです。

私は、それを中小企業の知能化された変身と呼んでおり、インテリジェンシーを持たせて、中小企業がどういう形でその知的財産をマスターしていくかということはこれから非常に大事な仕事になるのではないかと思います。私としては、中小企業は産学官連携研究のメンバーになることによって、一つの技術マスターができるのではないかという提案をさせていただきます。

(渡部) ありがとうございます。今の問題提起を受けましてパネリストのかたにお一人ずつお話を伺いたいと思います。

まず、森下先生。今、コンソの例が出ましたが、コンソにとらわれず各地域でもいろいろなネットワークや試みがあると思うのですが、そのあたりで知財の解決策としてどのようなことがあるのでしょうか。

(森下) 今、井深社長からお話がありました地域はTAMA地区でした。私は全国各地の産業集積地を回っている中で、例えば昨年度もその前の年も最高益を達成したトヨタ自動車の総本山である豊田市は、過去10年間事業所の数も一定、従業員数も一定、利益率はなんと10年前の30%増しという地域経済の状況があります。

この中でどういう知財のネットワークが豊田市の産業集積でできているかというと、トヨタを筆頭に1次下請け、2次下請け、3次下請け、1次と2次の間で特許の共同出願、2次と3次の間で特許の共同出願、3次とまたその下のN次下請けまで、互いに権利を分け合って地域一丸となって動いている産業集積地もございます。ですから、地域によって取るべき戦略は異なる形にならざるをえないのではないかと思います。

特にこの首都圏という地域では、広域多摩地区、TAMA-TLOのような組織がしっかり構築されているところや、大田区や墨田区など、すでに自治体を中心に知財戦略も含めて産業振興政策が実施されているような地域では、井深先生のほうからお話のあったようなリンケージは考えられると思います。かつての地場産業があるとか工業地帯型の工業集積があるような地域であれば、そういう施策支援を受けることもできますし、すでにそういうネットワークの仕組みもできています。

しかし、そうではない地域にたまたま自分の会社が立地すると、市役所には力がないし商工会議所にも力がない。どこに頼めばいいかというと、すぐ国か県にお願いしなければいけない。自分の身近なところに支援機関がなくて、地域の中小企業どうしの触れ合いもない中でゼロから立ち上げていかなければいけないような地域が、実はこの首都圏ではほとんどです。川崎や横浜などはまた別ですが、そういった問題はまだまだ残っております。

それから、製造業の世界で、先ほど、加工型技術の企業が知財ネットワークの中に参画してコーディネート企業型のスタイルを目指していくというお話がございました。中小企業の研究をやっている中で、私は物流や卸売業者のネットワークもいろいろ見てきましたが、製造業者さんは非常に遅かったのではないかと感じています。逆に、今回知財ということになれば、申請すれば外部のかたに特許情報を見られてしまいますから、これまで、特許情報も含め、自分の会社の隠された技術や技能は自分の中に押し込んでおいて外には見せないような戦略で、横の同業他社は何をやっているか分からないという中で過ごされてきた業界だと思います。

ところが、運輸業界はすでに20年前から全国ネットワークの輸送情報、トラック情報をやりとりし合いながら、全国ネットワークの輸配送システムが中小企業のレベルですでにスタートしているのです。製造業の場合は、運輸業のようにトラックという形で同じようなものではやれないですから、地域によってその集積の業種の特徴、あるいは加工技術の専門性はそれぞれまちまちだと思います。そういった中で独自の地域ネットワークのパターンを作っていく必要があるのではないかと思います。

最近、皆さんよくご存じの燕三条、ナイフやスプーン、フォークの産地、燕市で、ようやく知財だけではなく、製品情報、製造情報のやりとりをする情報ネットワークが8月1日からスタートしました。この情報ネットワークの素晴らしさ、利点の部分、企業の皆さんがいちばん気になる契約、代金支払いの部分もすべて情報システムの中にフォーマット化されてシステム構築しています。そのような新しいパターンの製造業のネットワークが

地方でスタートしております。

ですから、知財という形で地域ネットワークを創造しながら、いちばん難しい契約時の部分と、代金はだれがもらうのか、だれが製品を売るのかという取り決めも、個々の地域や個々の業種に合わせたやり方が必ずあると私は考えています。ですから、いろいろなパターンが東京や埼玉県下、あるいは神奈川県下で出てくるのが望ましいと思います。従来の地場産業型で、ある会社が開発した技術をみんなで使って一気にやれという時代ではもうないわけです。それぞれが違ったものを作っていき時代になっていますので、地域地域で独自のネットワークを作りながら、知財の問題、受発注の問題を解決していく方法論があるのではないかと考えています。

(渡部) ありがとうございます。今、首都圏は支援の体制が非常に薄いというお話がありました。伊藤社長にお聞きしたいのですが、東京で異業種交流会とかいろいろなネットワークの活動をされていて、そういう中で何か解決策としていろいろされていると思うので、そのあたりをお話しいただければと思います。

(伊藤) 私の場合は、東京都異業種交流プラザH8グループに属しておりますが、これは東京都が毎年1グループ約30名を都内の企業から集めて、異業種交流を推奨している中から生まれました。昭和55年ごろからスタートし、現状では二十数グループあります。なかなかうまく異業種交流が進んでおりませんで、懇親会を中心としたようなグループもとても多いのですが、私どものグループはちゃんとした異業種交流をやって、会員になった以上はみんなで発展していこうということで大いに健闘しているつもりです。

私どものグループの中でも、非常に技術の高い開発型メーカーがありまして、経済産業省の委託事業としてのコンソーシアムをNTTアドバンステクノロジーや各大学と結んで実現している企業もございます。ただこの場合、やはり卓越した技術を持っていないとなかなか実現しづらいわけで、NTTが全国で、あるいはアメリカに行ってその成果を講演する、そういった世界的なレベルの技術の会議となります。私の場合は今日いらしている皆様から比べると小企業ですから、経験的なことを申し上げて皆様のご参考になればと思っております。

当社の場合は、どちらかという従来ニッチ市場で商品を開発し、自社ブランドで販売してまいりました。それについて、ノウハウとして隠す部分と、どうしても必要なものは特許を取るということをやってまいりました。ただ、このニッチ市場は「小さな湧き水」のような市場ですので、どこよりもいいものをどこよりも安くという考えで参入してこられると市場そのものを壊してしまいます。そこでやってきたことは、現在ある商品より一つ、二つ性能・機能のよいもの、なおかつ値段も高いものを出す。それが生き残るコツだと私は思っております。

それから、得意技術を確立するという事は中小企業にとっては非常に大事で、当社の場合は無線技術に関しては非常に高度な技術を持っていると自負していますが、そのほかマイクロコンピュータ、電子応用技術に関しては非常に浅く広い技術を持っております。確立した技術ではなく、とても浅く広い知識がある。これがなぜ今役立っているかといいますと、過去に非常に広い範囲の商品開発をして、現在でも年間5～6商品を試作開発しております。こういったところを見て、最近、インターネットを経由して大企業さんがとても訪れるようになりました。

従来、例えば10年ぐらい前ですと大企業さんと取引することは非常に困難で、まず技術のかたとお話がついても経理や資材課の関門をくぐらないと口座も作ってもらえませんでした。ところが最近は、当社に訪れる場合に、開発部長が部下を二人ぐらい連れてこられるケースがとても多いのです。来る前に当社の詳細なホームページをすべてごらんになって来ます。当社はまことに小さいものですから、おいでになるとこんな小さな会社だったのかと言われるかたが半数ぐらいおられます。

ただ、過去の実績、今まで培った技術をご案内しますと納得されて、比較的幅広い技術も持っているということでお取引させていただくことになります。多分、大企業さんも従来持っていた市場では不況のため他分野に行きたい。そのときに設備を整えたり社員を教育したのでは間に合わない。そこに中小企業のその技術を持ったところをパートナーにしようという機運が出てきたのかと思います。ここ1年か1年半で急に変わりました。

また、従来は下請けだというような目で来られたのですが、大変紳士的な形でおいでになられます。現在、東京都異業種交流プラザでは、大企業と取引するため、特許を共願する場合のフォームや機密保持契約などの各種フォームを作成しております。大企業が来られて、当社が小さいけれどもある程度しっかりしている、ここなら頼めると思っている間に契約をすることがコツで、後から事業が進んでいくとどうしても大企業さんのほうが力が強く我々は弱くなります。後から契約というのはなかなか難しくなりますので、最初にしっかりしたものを出すことがとても必要だと思います。

それから、機密保持その他についても最初に出せるということがとても重要だと思います。現在用意しております。

また、大学TLOとの共同開発などもしております。先ほど知財の問題もありましたが、やってみたら特許の申請料がとても高いのです。某TLOさんでやったら、単独で申請したと同じぐらいを半分だといって二十数万円請求されました。とても中小企業としては困るなというところがあったりします。この4私大は、非常に法的なもの、あるいは技術の強い大学がそろっていますので、そういった面のご指導をいただければと思います。

また、私どもとして、各種契約書類を作成し用意しておりますが、やはり非常に有名な大学さんが4校おられますので、そういった契約書類のフォームを4大学交流会のフォームとしてお作りくださると、大変私どもは助かり、運営も楽になるかと思っておりますので、そ

の分もご期待とお願いを申し上げたいと思います。

大変小さい企業ですから、あまりご参考にならないかとは思いますが、ものを作ることは昔から慣れております。景気が悪くなるとどこかに行って仕事をもらわなければいけないという考えは起きず、何を作って出そうかというのが先に出るという形になっております。また、社内ではノウハウを知財として残すということで、社員の持っているノウハウも機密事項としてちゃんと残すようにしています。また、大手さんが来ると、こういう企業が来た、今このように進んでいるということすべて社員にも話しまして、大変小さな企業ですから、社員と技術を共有するということに努めております。そのためか、最近非常に大企業が多く来られるということで社員も発奮してくれまして、何か与えておくといつまでも残業してくれるといったことで大変助かっております。以上です。

(渡部) 大学が契約フォームを作るなど、具体的な提言をいただきましてありがとうございます。頑張ってもらいたいと思います。

次は久保先生、お願いいたします。

(久保) 地域のネットワークの話が出ていたので、まずそのお話からさせていただきます。冒頭、渡部先生が知的財産基本法の6条の話をしておられました。地方自治体の責務が入ったということで、あれは別に私が言ったというわけではなくてお手伝いさせていただきただけのことなのですが、あれをぜひ入れてほしかったのは、今まで地方自治体は知的財産に関して根拠条文がなかったのです。あれは国の事業だろう、だからお金を取るにしても何をして、自治体がしなければいけないのか、国に任せておけばいいではないかというような議論があって、入り口議論で前に進まないの、根拠条文がぜひ欲しいという議論をさせていただいたということです。

実際、あの条文ができてから、東京都が今いちばん進んでおられるのですが、大阪府や愛知県などいろいろな都道府県がそれぞれ創意工夫をしています。知的財産というのは特許という狭い意味もあるのですが、経済特区や知財特区など、地域がいろいろなアイデアを出してその地域を活性化していくようなことをすべて含んでいけば、知的財産はもちろん地域に必要なだろうと思っています。

今、実際にやっているのは、地域において知的財産を活性化するために、やはり目標数値、数値が欲しいという話がありまして、最終的な目標としては県内総生産(GDP)、雇用者数ですが、これはあまりにも遠い目標数なので、そこに至るまでに何か施策を打つときに目標が欲しいと。例えば、特許出願数や研究者数、ドクターの数ということになると、必ずしも事業と結びつくかどうか分かりませんし、景気が直接上向くかどうかというのは分かりません。今その指標を一生懸命探しているのですが、一つの提案として、やはり元気な人がたくさんいたら地域は活性化するだろう、システムだけ作っても肝心の

そこに入る活発な人がいなかったら地域は活性化しないだろうと。これはもう皆さん経験しておられることだろうと思います。知的財産の創造、保護、活用に関して、その地域のリーダーとなるような人が今30人いるとしたら、それを5年後に60人にしましょうとか、具体的数値を作ってやっていこうとしております。

官の側が「この人がリーダーだ」という人が本当にリーダーかどうか分からないので、逆に皆さんがたにお聞きして、あなたがたがお世話になってリーダーと思っている人はどなたですかと。それは同業者の企業かもしれないし、弁理士の先生、大学の先生かもしれない。その辺をまずアンケートでお聞きして、実際に皆さんがそうだと思うかたにヒアリングし、その人のどの部分がリーダーなのかを浮き彫りにする。今のところ、そういうかたをたくさん作っていくことをしております。

これから先やってみないと分からないのですが、実際、創造の部分はひょっとすると大学の先生なのかもしれない。保護の部分は弁理士の先生なのかもしれない。活用の部分はまた別の中小企業のかたかもしれない。実をいうと全然違う答えになるかもしれませんが、それを浮き彫りにし、地域の指標として人を作っていくたいと思っております。

私がおりますのは、今は国立大学ですが、来年の4月から国立大学法人ということで独立法人化するので、大学の中は今非常にアクティブに動いております。自治体もこれから多分どんどんアクティブに動いていく。

それから、地域のいろいろなネットワークにも、やはり音頭取りといいますか、リーダーがいるのです。ネットワークを実際に作って活性化していこうと思うとどうしてもリーダーは要ります。そういう人たちがたくさんいるところが活性化していくのではないかと思っておりますので、具体的にその地域のネットワークを作るためにそういう人を作っていくことを今目標にしようと思っております。

もう一つは、ちょっとマクロの話ですが、前半のところでは言いました知的財産管理の人がいないということ、あるいは井深社長や伊藤社長などがおっしゃった特許出願費用が非常に高いというようなことがあって、実際、権利化などがなかなかしんどいということですね。

私自身は中小企業、ベンチャーの人とどういう話をしているかというと、大企業のようにたくさん取っていくのはできませんねと。だけど、ディスカッションをして、1件では難しいと思いますので、重要な特許を3件くらいの件数をかっちり押さえていけば、それはそれで市場は押さえられるのではないかと思っております。20件でも30件でも取っていけばそれに越したことはないけれども、とてもではないがコストパフォーマンスは無理です。海外にしたところで、大企業は世界中にだーっと出していきますが、1か国100万とかといっていますから、中小企業は持ちこたえられない。きっちりディスカッションをして、ここの国とここの国だけは製造と販売するのにぜひ欲しいというようなところをピンポイントで押さえていくしかないのではないかと思います。

では、そうするためには具体的にどうしたらいいだろうということですが、私が提案させていただいているのは、ホームドクターのような、いつでも相談できるような弁理士の先生がたを早くつかまえていくことです。というのは、弁理士の先生も今、非常に忙しいので受け身の仕事なのです。だから、持ってこられたら出願はしてくれるけれども、自分のほうから会社に出向いてこれは特許になりますというようなところまでは、全部はできていない。

特許というのは最初に出した時点で固定化してしまいます。ところが、マーケットというのは皆さんいろいろ工夫をして、最初に特許出願したアイデアから市場に出るまでにはどんどん変化していきます。試作を作ってそれをいろいろなユーザーに聞くと、ここはこう変えたほうがいいということで、どんどんマーケットに沿うように動いていくのです。

大企業などはその動きと一緒に特許もシリーズで出していくので押さえられているのですが、中小企業のかたは最初に特許出願をしてしまったら、特許を取ってあるからと安心してしまって、市場に出るときは元の特許とだいぶ変わっているということもあるわけです。それが弁理士の先生は分かりません。持ってきてくれないからそういうふうになっていっているのがちっとも分からなくて、逆に市場に出てからびっくりするというケースがあるわけです。

そのときに、ホームドクターのような弁理士の先生がたを作って、暇なときに会社の中を用事がなくてもぶらぶら見ていただいて、これも特許になるから出しておいたほうがいいみたいなことを言ってもらえるような先生がたがぜひ欲しいと思っています。従来は、こういうことを言っても数が少なかったのですが、実際にそんなことのできる弁理士の先生がたはいらっしゃらなかったのですが、下坂先生におっしゃっていただいたように、今どんどん数を増やしています。実をいうと、弁理士の側もあまりにも増えると食っていくのが大変なのですが、だんだんそういうところに入っていけるかたが現実に出てきているので、ぜひホームドクターというかホーム・パテント・アトニーというか、そういうかたを味方につけて、知的財産の管理の問題、契約の問題からいろいろなことを相談していかないと、中で全部をやっていくのは現実にはしんどいだろうと思います。

(渡部) ありがとうございます。少しやりとりをしたいと思います。

今の久保先生のお話で、中小企業の出願戦略、出願の管理のしかたのようなお話があったのですが、伊藤社長のところで、特許の出願に役に立つようなやり方、戦略、そういうお話があればいただきたいのですが。

(伊藤) 私の場合は、幸い東京で2番目に大きいという弁理士事務所にご指導をいただいて、今、先生がおっしゃったように、出願しても1年間はどんどん追加していけるのだとか、外国特許をこういう時期に出せるといったご指導をちょうだいしております。ただ、

財政上幾つも出すわけにはいきませんので、やはり勘どころということなるべく絞るように考えてはおります。

(渡部) ありがとうございます。弁理士の先生の話をする、やはりいろいろなタイプの先生がいます。大企業のほぼ完成された明細書をしっかりチェックしたり、もっとかんぺきなものに仕上げるようなものが好きな先生や、会社に訪問してゼロからいっしょに発明をつくりあげて、いろいろな面倒を見たいというような先生など、いろいろな先生がいらっしゃいますので、一人合わなかったからあきらめるのではなくて、いろいろな先生を探していただきたいと思います。

ちなみに、伊藤社長のところで頼まれている先生は、大学の非常勤講師でベンチャー特論の授業までやっているくらい、ベンチャーの支援がお好きな先生です。そういう人にとにかく巡り会って、先ほど久保先生からお話があったようにホームドクター的にやっていただくことを目指していただきたい。逆に、東京都の相談センターも弁理士の紹介をしてくれたり、いろいろやってくれます。今日も会場に中小企業専門の弁理士の先生もいらっしゃっています。そういったかたはいろいろなところで情報発信や講演などもされ、ホームページも開かれていますので、気軽にご相談されたらいいのではないかと思います。

あと、どうしたらいいのかという話の中に、大きなテーマとして大企業対策がかなりあると思います。共同出願や大企業との取引という中で、主に契約など、いろいろなやり方はどうしたらいいのかというのがあろうかと思うのですが、このあたりについて何か役に立つ情報があれば、井深社長から、いただけますでしょうか。

(井深) 実は私も元大企業にいましたので、大企業がこうやってずるいことをやっているという話はあまりしたくないのですが、大企業にいたときの経験を生かして現在やっていることを申します。今、実は経済産業省の外郭団体というか、発明協会が、平沼大臣の大学発ベンチャー1000社という掛け声に合わせて、大学発ベンチャー経営支援というプログラムを持っています。それで各TLOに話が来まして、いわゆる外部専門家を推薦しますと、その人が1年間に何回かベンチャー企業に派遣されて経営支援をやるわけです。

実は、平成13年補正予算でそれが決まったときに、専門家が何を教えたらいいのですかと言ったので、私は三つのことを必ずしてくださいと指示を出しました。第1が、そのベンチャー企業に行って発明考案規定をちゃんと作らせなさい。2番目が、大学との共同研究規定をちゃんと作らせなさい。3番目がいちばん大変ですが、その会社の研究開発規定を作らせなさい。つまり、研究開発の規定がないと創造性も新規性も何も出てこないわけで、何が研究か分からないということになります。その三つをしっかりと作れと言いましたら、外部専門家は悲鳴を上げました。発明考案規定と共同研究規定は見本があるから何とか作れる。しかし、研究開発規定は作れない。実は神田神保町の本屋をくまなく歩いたけ

れども1冊も本が売っていなかったというのです。

それで、私はこう言ったのです。あなたは大手企業の技術開発責任者として勤めてこられて定年になった人だから、あなたの経験を書きなさい。あなたが大企業でどういうことをやってきたか。どういう研究をやってきたかということベースにしてストーリーを作って、それを中小企業用に振り分ければ、大企業対策にもなりますとって作ってもらったのです。だから、大企業対策をやるには、大企業出身者を使うのがいちばんいいです。悪いこともいいことも全部知っていますから（笑）と私は思います。

（渡部） ありがとうございます。

森下先生は大企業対策というようなあたりで何かございますでしょうか。

（森下） 井深先生のように緻密な戦略で、しかもある意味では普通の中小企業さんがきちりとした社内規定、人事規定を設けるのと同じで、普通の企業といたら失礼かもしれませんが、しっかりとした社内体制をまず構築する一環として取り組まれることが大事な事なのではないかと思えます。

大企業対策ということで、多くの中小企業さんがこれまで通常おやりになっていた方法論というと、経営者一人の人格とマンパワーに依存するところが大きかったわけです。要は、経営者ご自身が法律だということ、大企業の圧力をはねのけることができるかできないかということだけに今まで着目されてきました。そういった会社は、では人事規定などはできていないかということ、やはり少しずつは作っているわけです。

ですから、知的財産の部分に関して、ソフトウェアの著作権の問題に関して、やはり内規というものを用意し、時代とともに変化するものがありますから、常に改善を加えていくという当たり前の経営手法をこれからはしっかりやっていかざるをえない。また、経営を勘で進めるのではなく、目で見て分かる、文字で読んで分かる、社内の人間だれが読んでも分かるという形を作るのだという一環で取り組まれることが大事なのではないかと思えます。

（渡部） ありがとうございます。やはり経営者次第というところがかなりあるかと思えます。

久保先生はいろいろな経営者のご相談を受けられていますが、広い意味での知財の管理で優れたやり方をしている企業の経営者像のようなもの、印象としてこういう企業はちゃんとやっているみたいな社長の姿があれば教えていただきたいと思えます。

（久保） 今日の入江先生の話ではないですが、絶対これだというパターンはないのかもしれない。ただ、意識は非常に高いです。先ほども言いましたように、従業員が100人

から 1000 人ぐらいのところは専任なり兼任でとにかく人を置いておられる。100 人以下のかたは全然意識はないか、まさに社長の意識次第です。だから、たとえ 5 人でも 10 人のベンチャー企業でも知的財産が大事だと思われるかたは徹底的にやっておられます。そのやり方はアウトソーシングという方法もあるでしょうし、中で人を抱えて徹底的に鍛えてやるという、多分いろいろなパターンがあると思います。

ただ、ものすごく業績を上げておられるベンチャー企業なり中小企業は、知的財産に関して大企業に負けないぐらいの意識を持っておられます。多分、海外に対しても徹底的に出すし、特許に対しても譲ることはなく、警告状がきても徹底的に闘うとか、その意識の高さは、決して大企業は高くて中小が低いということではなく、逆にそうではないケースもけっこうあります。一つのこれしかないというパターンはないかもしれませんが、意識の高さというのは共通していえると思います。

(渡部) ありがとうございます。そろそろ時間も終わりに近づいてきました。あまりまとめるという意識はないのですが、せっかく 4 私大の交流会ということですので、やはり最後は大学関連のことで終わりに向かっていきたいと思います。

大学が、今のような中小企業の知財のいろいろな問題について貢献できること、例えば伊藤社長から契約のフォームを作っていたらいいというお話が出ましたが、どんなことができるのかというアイデアなり、大学としてこういうことをやらなければいけないのではないかなというようにお話を一言ずつ伺いたいと思います。伊藤社長から順番にお願いいたします。

(伊藤) とても難しいことですが、私どもが最初に大学の門をたたいたのは、無線、通信に関してトップクラスの大学さんでした。異業種 3 社で、あるテーマを持ち、先生のご指導をいただくということで共同研究を申し込みました。そのときは、大学に行けばいろいろなことを教えてくださるという期待をしてまいったのです。ところが、その先生の専門分野以外のことは教えていただけない。自分が知りたいところはもっとほかの分野にあったのですが、その分野のご指導をと思っても、先生の横のつながりが全然なかったということで、他の先生というとまた奨学寄付金が 120 万円取られるという時代だったものですから、とてもできなかつたということがあります。

それと、ご指導いただくのに年間契約になるようなところがとても多く、それだけの大きなことをご指導いただく場合が多いのですが、小企業としては比較的小さな部分で教えてほしいということがあります。そういったところにご対応いただけると大変ありがたいと思います。

(渡部) ありがとうございます。井深社長お願いします。

(井深) TAMA - TLOの関係した会議では、大学の先生はどのくらい発明や特許化、新製品開発に寄与すべきかというのはよく議論に出るのですが、大学の先生側の言い分は私は非常に理解できます。やはり大学は研究と教育の場であると。ですから、開発や特許化といったものはせいぜい10%、普通で5%の貢献しかしないとよくおっしゃいます。

我々も、先生がたからいただく発明考案の件数から見ますと、一般の企業の密度の大体20分の1です。ですから、私どもとしては、発明や開発をするということで大学の研究をするのではなく、大学の研究教育の成果としていいものが生まれたら、それを専門家と相談しながら実用化に持っていくという態度が大学にとっていちばん大事ではないかと思っています。これは結論としてまずかったですか(笑)。

(渡部) ありがとうございます。久保先生、お願いいたします。

(久保) 実は、このテーマはまさに今私の本業でして、知的財産本部をマネジメントしています。井深社長がおっしゃったように、現場の教官は研究、教育志向が非常に高く、ただし片方で経済産業省や文部科学省下のミッションとしては、産学連携をやりなさい、ベンチャー支援をやりなさいとすごく言ってきます。そういう成果を上げたところだけに研究費も付けるようなことを言うので、私は間に入って、そういうこともこれからはやらないといけないのですよということを何度もお話ししながら、私が抱えているマンパワーも限度があるので、まさに選択と集中でどこにどう人を割り振るかということで毎日頭を悩ませているところです。

(渡部) ありがとうございます。森下先生、お願いします。

(森下) 私は政治経済学部の教員なものですから、技術的な部分に関しては学内の動きはあまり存じ上げておりませんが、明治大学の場合は生田校舎にサイエンスパークを用意しましたし、駿河台校舎ではリパティ・アカデミー、それから本日もこの会の支援で来ていただいている知的財産センターということで、組織として動く体制はできています。

これから、4大学同じ方向だと思うのですが、やはり大学として生き残るという部分がまず大きな前提であるわけです。その中で、この4私大が研究型の大学であるのと同時に教育も行う、研究主眼でその延長線上に教育があるというスタンスは生き残るために捨てられないでしょう。その中で我々がどういう形で企業に貢献していくかということになると、最先端の研究開発の成果を広く公表していくという部分と、ほかの大学を出た学生よりも4大学を出た卒業生は会社に入って本当によく働くという人材育成の部分、ここが軸になるのではないかと考えています。

ただ、我々の中では産学連携は大きな使命になってきていますので、私たちのプロジェクトも御茶ノ水にとどまっているつもりはございません。どんどん全国地方を行脚しているいろいろな仕事も受け負わせていただいていますし、他県にもブースを設けることも考えています。我々は両側面を考えていかなければいけないのではないかと考えていますし、また中小企業の経営者の皆さんには逆にいろいろご要望をちょうだいしたいと考えている次第です。

(渡部) ありがとうございます。パネリストの皆様がたに今お話しいただいたことをしっかり受け止めまして、中小企業の皆様がたにお役に立てるよう頑張っていきたいと思っております。4大学はこれから頑張ってもらいますので、よろしくお願い申し上げます。この宣言をもちまして、パネルディスカッションを終わらせていただきたいと思います。どうもご清聴ありがとうございました(拍手)

つたないコーディネーターでしたが、パネリストの皆さんには大変有益な意見を披露していただきました。パネリストの皆様、ありがとうございました(拍手)

中小企業の知的財産戦略がクローズ アップされてきた背景

2003年9月17日
中央大学研究開発機構
渡部博光

国策としての知的財産戦略

■政府レベルでの取組み状況

- 知的財産戦略会議(平成14年2月決定)の開催
- 知的財産戦略大綱(平成14年7月決定)
- 知的財産基本法(平成14年12月公布、平成15年3月施行)
- 知的財産戦略本部(平成15年3月設置)

■知的財産戦略会議 設置趣旨

「我が国産業の国際競争力の強化、経済の活性化の観点から知的財産の重要性が高まっている。
このため、我が国として知的財産戦略を早急に樹立し、その推進を図るため、「知的財産戦略会議」(以下、「会議」という。)を開催する。」

国の知的財産戦略の狙い

エンジニアリング主導産業からサイエンス主導産業 への転換

➡ 基礎研究の成果を効率的にビジネスに結びつけ
つ体制づくり

[想定されているシナリオ]

・大学による技術シーズ創出⇒産学連携でビジネスに展開



- 中小企業が入り込む余地があるのか？
- 地域振興と関係があるのか？

地方自治体にとっての知財戦略

■知的財産基本法第6条

「地方公共団体は、基本理念にのっとり、知的財産の創造、保護及び活用に関し、国との適切な役割分担を踏まえて、その地方公共団体の区域の特性を生かした自主的な施策を策定し、及び実施する責務を有する」

■自治体の知的財産関連施策

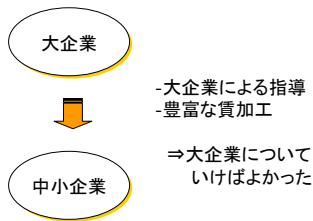
地域産業活性化のための様々な施策が始まっている。

- 公設試験場、地方大学の活性化、産との連携促進
- 中小企業の知財管理支援
- 農業などの特定分野の強化
- 総合的な産業振興

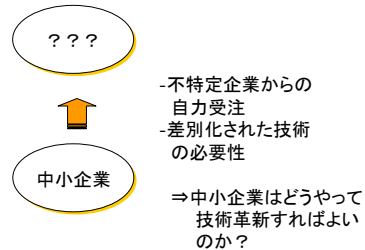
地方自治体の中小企業支援の意図

地方自治体は中小企業の技術開発及びその成果のビジネスへの展開をサポートしようとしている

[従来のシステム]



[現在のシステム]



地方自治体による知的財産施策の動向

地方自治体による中小企業への知財管理支援は全国でかなり進んできている。

支援、取り組み例

- 相談窓口の設置
- 海外特許取得補助金
- 技術導入支援
- 独自の特許流通施策
- 信託活用の研究
- 産学官連携の推進
- 中小企業のための公設試改革
- 知財特区申請
- 各種セミナー

知的財産制度の改正

90年代後半からの一連の知的財産関連法改正により権利者に有利な制度環境が整ってきている。

■わが国のプロパテント政策の流れ

'96年荒井長官就任、'97年「21世紀の知的財産権を考える懇談会～これからは日本も知的創造の時代～」、'98年から次々と法改正。
(cf. 95年科学技術基本法、96年科学技術基本計画)

■法改正の内容例

'98年 損害額の立証の容易化
→これまでの侵害者有利の制度から権利者有利の制度へ

知的財産訴訟の動向

■知的財産侵害訴訟件数は、急激に増加している。

- 10年間で倍増 (H3;311件→H12;610件)
→今後も増加していく見込み
- 警告件数は、侵害件数よりもはるかに多い



侵害警告はひとつとではなくなっている。

➡ まねは許されない、そして許さないという環境の到来

中小企業における知的財産の 創造、保護、活用の現状

2003年9月17日

奈良先端科学技術大学院大学

先端科学技術研究調査センター

久保浩三

(kubo@rsc.aist-nara.ac.jp)

Copyright(C)2003,Kozo KUBO

1

中小企業の知的財産管理の問題点

1. 中小企業と知的財産との出会い

- ①突然、警告状が舞い込む。
- ②アツと言う間にマーケットをさらわれる。

2. 対応策

- ①調査 (⇒特許電子図書館<http://www.ipdl.jpo.go.jp/homepg.ipdl>)
- ②権利化 (⇒弁理士)

3. 問題点

- ①日常的な出会いではない。ex. 不動産や税金との違い
- ②知的財産管理についての相談者がいない。

Copyright(C)2003,Kozo KUBO

2

中小企業の知的財産の創造

- 新規性、創造性の高い研究開発によってのみ知的財産は生まれる。
- **このための体制は産学官連携研究**
産産連携では中小企業は不利
大学の果たす役目は大きい
- 産学官連携研究のサンプル
「地域新生コンソーシアム研究開発」

2003/09/17 TAMA-TLO(株) 井深社長

産学官連携(コンソーシアム)における 中小企業のメリット

自社**固有技術**が生かせる

- 自社分担業務の**前、後工程**がわかる
- 新規性,独創性が要求される
- **成果を共有**できる
- 研究成果が**報告書**や**特許明細書**に残る

2003/09/17 TAMA-TLO(株) 井深社長

中小企業の智能化変身

基盤技術型中小企業(加工技術)

加工技術コーディネート企業
(地域ネットワーク化)

研究開発型中小企業
(自社ブランド品の生産)

2003/09/17 TAMA-TLO(株) 井深社長