

(日経 BP 知財 Awareness / 2013 年 3 月 5 日掲載)

## 「イノベーションは日本」をいかにして作るか 知財戦略から導く産業競争力強化の処方箋 (下)

日本経済団体連合会（経団連）の知的財産委員会が 2013 年 2 月、「知的財産政策ビジョン」策定に向けた提言を出した。日本の産業競争力強化の処方箋を、知財戦略やファイナンス活用の観点から導いた。その背景や狙い、今後の日本の知財制度や産業界の進むべき方向について、提言をまとめた同委員会企画部会長の広崎膨太郎氏と、産業界の知財事情に詳しい知的財産戦略研究所理事長の澤井敬史氏が議論した。

日本経済団体連合会 知的財産委員会企画部会長（NEC 特別顧問） 広崎膨太郎 氏  
知的財産戦略研究所 理事長（三好内外国特許事務所 副所長） 澤井敬史 氏



### 選択肢を増やし技術を有効活用

**広崎** 今回の提言では、知財の貢献という観点で二つの柱があります。一つはプロパテントからプロイノベーションといった、産業の出口に直接かかわるような知財の新たな方向性です。知財の創造・保護・活用のサイクルから見ると、プロパテントは特に保護に重きを持ったポリシーでした。過去、米国の産業が日本に次々と敗退した頃、米国にはプロパテントを前面に押し出して知財をなんとしても保護するという強い意思がありました。それに対し、プロイノベーションは技術の成果をいかに産業に結び付けるか。保護より活用

の仕方を重視するということです。例えば、ほかの企業と連携しやすいように差し止め請求権を弱くするといった新たなスキームを考え、知財活用のダイナミズムを生み出していく、それがプロイノベーションの考え方です。

**澤井** 特に制度面の改革で有効なのが、選択の幅を広げることです。例えば、差し止め請求権が強い場合と弱い場合の 2 種類を用意し、どちらを使えば技術を使う場面でインパクトが出てくるかを選べるようにします。選択肢を増やすことで知財活用のレンジが広がります。そのほか、発明の定義を変えてみたり、審査請求の時期も 3 年から 7 年の間でコストのインセンティブも絡めて選択できたりするといった工夫があります。

**広崎** 国家プロジェクト（国プロ）の制度も検討の余地があります。基本的な財産権の考え方だと国が資金を出して企業に研究を委託した場合、オーナーシップは国にあります。そこをあえて逆にしたのが米国で制定された「バイドール法」です。国が資金を出しても生み出した成果は大学のものにするということです。米国ではそれが見事に当たり、ベンチャー主導で産業が再生する成功モデルとなりました。ただ、日本の国プロの場合、「バイドール法」の適用がうまく機能しているとは言えません。各技術の組み合わせに価値があるのに参加企業が個別に持ち帰ることになり、その価値を発揮できないような状況となります。そこである一定期間、まとまった財産として保持することを認めれば有効活用できるようになります。

**澤井** その場合、一定期間を過ぎたら技術をほかの企業にも開放したら良いのではないのでしょうか。そのことで“編集”する能力を持った企業が活用しやすくなります。もちろん、国プロに参加した企業が事業化に手を挙げて良いのですが、その当事者達がやらなかった場合、ほかの企業も利用できるようにする。そのように、当事者達に委ねる期間とその後には開放する期間の 2 段階に分けてみたらどうかと思います。



知的財産戦略研究所 理事長  
(三好内外国特許事務所 副所長)  
澤井敬史 氏



日本経済団体連合会  
知的財産委員会企画部会長  
(NEC 特別顧問)  
広崎膨太郎 氏

## 日本の知財制度を新興国に提供

**広崎** 提言のもう一つの柱は、グローバル化です。今や新興国の影響力は増大し、各国の独自の制度が様々な弊害を生じさせています。そこで効果的なのが、日本が長年培ってきた知財制度ノウハウの提供です。日本は明治時代から 100 年以上かけて培ってきた知財の制度基盤、運用基盤を持っています。苦勞しながら産業を立ち上げてきた日本はアジア各国の良い手本と言えるでしょう。日本はそれを押し付けるのではなく、相手国のインフラが早く立ち上がるように協力するというわけです。そうすると日本の信頼感も高まり、日本で勉強したい、起業したいと思う人が増えるかもしれません。こうして求心力を高めることがイノベーション・ハブの目指すところとなります。

**澤井** 新興国でも知財権の申請が急激に増大する中、日本の審査能力や明細書の作成能力、企業における知財管理法など色々なことを教えてあげれば良いと思います。制度だけでなく運用の仕方も提供すれば、相手国も助かるでしょうし、日本企業もその国に進出しやすくなります。互いに Win-Win となるような知財関連のサポートの仕方があると思います。日本がこれだけ伸びてきた背景には、技術だけでなく知財制度とのコンビネーションがあります。

——人材面の課題もあると思いますが。

**澤井** 日本はテクノロジー（技術）とサイエンス（科学）の融合領域である「テクノサイエンス」を担う部分で絶対的な強みがありました（関連記事）。その一方で弱いのが、テクノロジー（技術）とソサイエティ（社会）の融合領域の部分です。社会をどう設計し、そこに技術をどう当てはめていくかという構想力が日本人は欠けていたということです。実際に、技術はそれだけでは存在せず、社会に当てはめることで意味が出てきます。社会へのインパクトを考えて技術を位置づけられる人がもっと出て来る必要があります。

**広崎** そこはまさに社会システムから見たデザイン力ですね。これまで日本はそのデザイン力を育てる場があまりなかったのではないのでしょうか。確かに技術と科学の融合領域について日本は力を入れて育ててきましたが、技術と社会の融合領域に関しては散発的な動きしかありませんでした。そこをいかに克服するかが問われています。

**澤井** 実際に人を育てるのは時間がかかるため、まずはそこに興味がある人をうまく集めてチームを組ませれば良いと思います。社会学者や技術者、政策的にダイナミックに動か

したい役所の人などが集まり、社会と技術の接点について議論を重ねれば、いくつか方向性が出てくるのではないのでしょうか。

**広崎** 意識の高い人たちが会おう場をたくさん作る必要があります。企業間の壁を低くし、違う会社の人同士が社会的な問題の解決に向けて新たなビジネスモデルを構築し、そこに大学やファイナンスの知恵が集まってくる、そのような状況を作ることが重要です。

## 異業種企業をつなぐ共通言語

**澤井** 基本的に日本は役所をはじめ産業界でも縦割りの構造がきれいに出来てしまっています。その状態で横のつながりを作ろうとするとかなりのエネルギーが必要です。ただ、知財関係者の間では比較的、横のつながりが出来やすいと感じています。異業種であっても“知財”という共通言語を通して話が通じます。そこで出た内容を、知財担当者が会社の経営企画部門に話を持って行き、企業提携など具体的な動きにつなげるといった展開ができれば面白いと思います。例えば、環境技術のマッチング・サイト「WIPO-Green」は日本の知財関係者が発案し、世界的な企業提携の促進に発展させました。このような知財を起点とした企業マッチングへの展開は一つのモデルになるのではないかと思います。

**広崎** 米国の場合は社会全体に知識源があり、知を作り出す構造ができています。これに対し日本の場合、多くが大企業の中で知が組み合わされます。こうした企業間の壁を低くし本当の意味での知の交流ができるようにすることがポイントです。従来は異業種交流は他の業種を勉強して自社に役立てようというものでしたが、今後は異業種間の連携やジョイント・ベンチャーを組むという具体的な動きまで発展させることが重要です。

**澤井** 先日、大学の授業で面白い話がありました。複数の企業が知財マネジメントの講義をした際、聴講する学生に対し「働きたいと思った企業」と「マネジメント手法を導入したいと思った企業」をそれぞれ1社ずつ挙げてもらいました。それを星取り表にしたところ、A社の新事業にB社の営業ネットワークを組み合わせたら良いのではないかなど、いろいろな組み合わせが出て来ました。学生にとってもこうした会社の組み合わせパターンを考察するトレーニングはとても有意義だったようです。

**広崎** 異業種企業の壁を低くするといっても実際はそう簡単ではありません。最も現実的な解はファイナンスです。国や民間がもっとリスクマネーをダイナミックに活用すれば状況は変わります。例えば10社を集めるマッチング・ファンドを設定し、10億円に対し、各社が2億円ずつ出して合計で20億円の資金にします。2億円のお金を出せば20億円のビジ

ネスができるとなると、企業の間壁はとたんに下がります。このようにファイナンスとセットでイノベーションを考えていくことが有効です。

**広崎 膨太郎 氏 工学博士**

1970年 東京大学工学部卒業、日本電気（NEC）入社

1987年 研究開発技術本部 研究開発企画室長

1995年 C&C 基盤事業企画部長（兼）C&C 基盤開発研究所長

2001年 執行役員、光ネットワーク事業本部長

2004年 執行役員常務、知的資産事業本部長

2006年 執行役員専務

2008年 代表取締役 執行役員副社長

（同年9月より日本経済団体連合会 知的財産委員会企画部会長）

2010年6月より特別顧問