

中小企業における 特許制度の活用と今後の課題

■ PROFILE ■

東京大学大学院工学系研究科
技術経営戦略学専攻 教授
元橋 一之



もとはし かずゆき

1986年東京大学大学院修士課程(土木工学)修了後、通商産業省(現・経済産業省)入省。通商政策局通商情報広報官、調査統計部総括グループ長、一橋大学イノベーション研究センター助教授、東京大学先端科学技術研究センター助教授などを経て、2006年7月から現職。コーネル大学MBA、慶応大学博士(商学)。主な著書に「IT イノベーションの実証分析」(2005年、東洋経済新報社)、「日本経済 競争力の構想」(共著、2002年、日本経済新聞社)などがある。

特許制度に対する関心の高まり

2003年に内閣総理大臣を本部長とする知的財産戦略本部が設置され、国を挙げて「知的財産立国」を目指した取り組みが開始された。特許制度には、産業の発展に伴う有益な発明の特許権として保護することによって発明を促す役割と、特許申請された発明を広く公開し、技術の流通を促す役割がある。「知的財産立国」は、この権利の取得と利活用の好循環によって経済の活性化を実現し、日本

の産業競争力を高めるという考え方に従っている。

このような政府の取り組みと同時に、企業における知的財産制度に対する関心も高まっている。これまで企業の知的財産部門は、特許等の出願事務を担当する管理部門の一部として捉えられてきたが、最近では、研究開発セクションや事業部門との連携を強化するために企業経営の中核的なセクションとして、位置づけられるようになってきた。

企業において特許を中心とする知的財産制度への関心が高まって

いる背景としては、さまざまな要因が考えられる。まず、グローバルな競争が激化し、企業経営においてイノベーションの実現が重要になってきていることである。例えば、中国などの東アジア諸国の台頭が著しいが、中国企業の低価格攻勢に対抗するためには、製品の高付加価値化や高品質化を進める必要がある。その際に、研究開発の成果に対する権利の保護を求める動きが進むことは当然である。

また、最近では、大学発ベンチャーなど研究開発型の中小企業の活動が活発化してきている。この

ようなハイテクベンチャーは優れた技術を有しているが、それを商品化するための十分な経営資源を持ち合わせないことが多い。その際には技術を権利化して、大企業などにライセンスするビジネスモデルをとることとなる。その典型例が、商品化までの期間が長い医薬品関係のバイオベンチャーである。

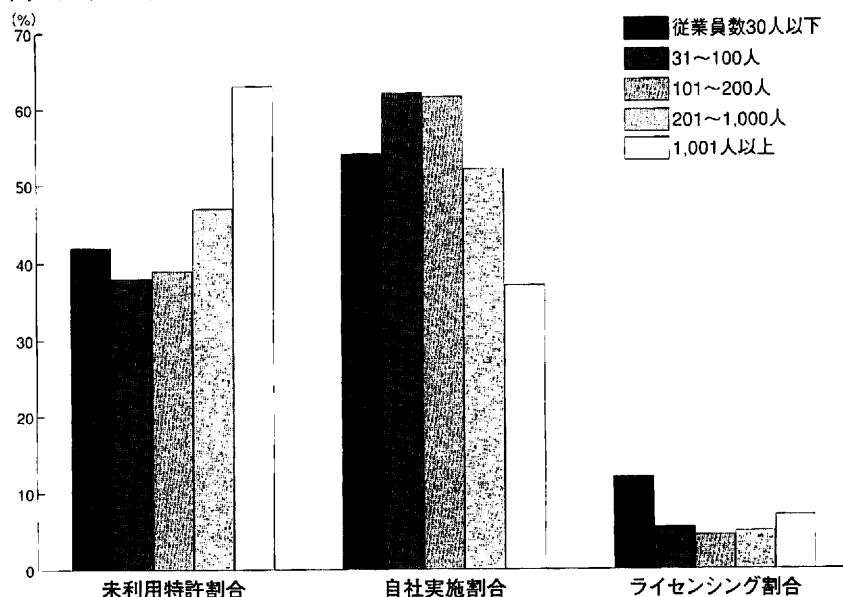
このように、特許の取得やライセンスによる権利の行使は、大企業だけでなく、中小企業にとっても重要な経営戦略の一つとなっている。経済産業省の委託を受けて、(財)知的財産研究所が2004年に行ったアンケート調査によると、知的財産に対して「関心がある」と回答した中小企業は84.3%を占めている。これには、ハイテクベンチャーなどの研究開発型企業だけでなく、基礎素材や部品などの「ものづくり系」中小企業も含まれており、知的財産の活用の裾野が広がってきていることを示している。

中小企業における特許活用の現状

特許の活用は、その権利を取得することから始まる。出願された特許は、18カ月後、ホームページや特許公報によって内容が公開される（出願公開）。権利を取得するためには、出願後3年以内に審査請求を行う必要がある。

期間内に審査請求を行わない場合、当該発明に対して特許権が認

図 企業の特許利用状況（従業員規模別）



資料：特許庁「知的財産活動調査」（2005年度）

(注) 1 未利用特許割合とは、所有特許のうち自社実施もライセンスもしていない特許の割合。

2 自社実施割合とは、所有特許のうち自社実施を行っている特許の割合。

3 ライセンス割合とは、所有特許のうちライセンスに用いている特許の割合。

められることはなくなる。出願公開されたことによって、その発明は公知の事実となるので、自社の研究開発の自由度を確保する（つまり他社から特許権侵害として訴えられる可能性をなくす）ために出願だけ行い、審査請求をしないということもありえる。

審査請求を行うと、その内容について特許審査官の実体審査が開始される。最近では、約2年間で最初の判定が下されている。ここで拒絶査定があった場合は、その理由が付されているので、修正して再度申請を行うことも可能である。このように、修正が必要な場合は、特許権の取得に長い時間がかかることとなる。

特許取得後の活用方法について

は、大きく「自社実施」と「ライセンス」に分類することができる。自社実施は、主に自社製品の市場における独自性を確保するための活用方法である。もし、他社が類似の製品を販売している場合はその内容について調査し、特許侵害に当たる場合は警告や訴訟に持ち込むこととなる。ランセンシングは、当該特許権の他社による実施を許諾し、その対価としてライセンス料を受け取ることである。

自社実施とライセンスを同時に行うこともある。主に、エレクトロニクス分野の大企業に見られるクロスライセンスは、2社間で自社実施とライセンスを同時に認める契約である。

図は、2005年度の特許庁「知的

財産活動調査」のデータを用いて、特許利用の状況を企業規模別に見たものである。ここでの企業規模は、従業員数によるものであるが、「知的財産活動調査」は特許などの知的財産出願企業を母集団とした、サンプル調査であることに注意が必要である。例えば、従業員数30人以下の企業には、ハイテクベンチャーが多く含まれ、通常の零細企業とは異なるサンプルとなっていると想定される。

従業員数30人以下の企業を除くと、全体的な傾向として、中小企業は自社実施割合が高く、未利用特許割合が低いことが分かる。ライセンス割合については、明確な傾向が出ていないが、従業員数101～200人のカテゴリーで最も低くなる、J字型の関係にあるように見える。未利用特許は、現状では生産・販売などのために実施していないが、将来的に実施の可能性があるので保有している特許であると考えられる。大企業においては、将来的なクロスライセンスに備えるために、特許を保有するという場合もありえる。

このように大企業の方が、長期的なイノベーション戦略に基づく、より「懐の深い」特許ポートフォリオを有しているということができる。一方で、中小企業においては、自社実施割合が高くなっており、特許の取得は自社製品の独自性を保つことが、その主な目的となっていると考えられる。

ただし、ハイテクベンチャーの多い従業員数30人以下のカテゴリーについては、一般的な中小企業とはやや異なる傾向を示している。自社実施割合が低く、ライセンス割合が高くなっている。これらの企業においては、ライセンスによって企業経営を成り立たせるビジネスモデルの傾向が強い。ハイテクベンチャーは、優れた技術を有しているものの、自社で製品を製造・販売するための経営資源を有していないことが多いことから、このような知財戦略をとる企業が多くなると考えられる。

中小企業と特許係争の実態

中小企業においては、特許を自社実施している割合が高いことが分かったが、自社製品の独自性を確保するためには、他社の模倣に対してはきちんとした対応をとっていくことが必要である。

具体的には、模倣製品を調査し、特許侵害に当たる場合にはその内容について警告を行い、それでも適正な対応がとられなかった場合は、訴訟に踏み切るという判断もありえる。ただ、訴訟については多額の資金が必要となり、敗訴する可能性を考えると、中小企業が係争を起こすことはなかなか難しいのが実態である。

前述した(財)知的財産研究所の調査によると、中小企業が特許を侵害されたと判断したときの対処

方法として、「弁理士、弁護士に相談」が69.7%、「相手先への警告」が25.0%となっているが、ほとんど対応していない企業の割合も高い。

その理由として「侵害調査が困難」「対応の仕方が分からない」「費用対効果を考慮した結果」などが挙げられている。また、侵害している企業が中国などの海外の場合は、その対応がもっと難しくなる。特許制度は属地主義をとっており、日本の特許は日本の国内のみで有効である。中国市場での侵害に備えるためには、中国で特許を取得することが前提になるが、現地での特許制度運用の実態から、そもそも特許申請を行わないという企業も多いだろう。

ただし、筆者が特許庁「知的財産活動調査」のデータを用いて行った分析結果によると、規模の小さい企業ほど、特許侵害に対する警告や訴訟を起こす割合が高いことが分かった。この一つの要因として考えられるのは、ハイテクベンチャーの影響である。ハイテクベンチャーは、技術のライセンスがビジネスの根幹となるので、特許侵害はこのような企業の存在そのものを危うくしかねない問題である。このような問題に対しては、きちんとした対応をとっていく企業が多いと考えるのが適当であろう。

また、大企業になると大きな特許ポートフォリオを有しており、

それほど重要でない個々の特許の侵害については、敏感に対応していないのかもしれない。さらに、クロスライセンス等で大企業同士は表立った係争を避ける場合が多い。重要な特許に対する侵害については、裁判所における問題解決を辞さないのが当然であるが、そのような特許が全体に占める割合は小さいと考えられる。

特許に関する係争については、逆に、中小企業が特許侵害で警告を受けるということもある。その場合の対応として、やはり弁護士や弁理士に相談することが最も多いとされている。ただ、中小企業が特許係争で被告サイドとなるのは、その企業の商品が原告企業のビジネスに重要なダメージを与えているということなので、小規模零細企業では、このようなケースは考えにくい。筆者による実証分析の結果によると、特許侵害の警告の被告となる割合は、企業の規模によって違いはないことが分かっている。

ただし、特許紛争の数としては中小企業のケースが多く存在し、中小企業にとっても無縁のものではないことをまず認識すべきである。知財戦略のポイントは、特許などの知財権の獲得にあるのではなく、それをいかにビジネスに展開していくかである。その際には、中小企業においても、特許侵害への適切な対応をとることが重要である。

中小企業における知財戦略のあり方

このように、中小企業においても知財マネジメントの重要性が高まっているが、現実には十分な人材や資金を投入できないというのが実態であろう。前述した(財)知的財産研究所の調査によると、「知的財産の管理に関する社内規定を設けている」中小企業の割合は約3割、「何らかの知財戦略を有している」企業の割合が約6割と、知財そのものに対する関心は高まっているものの、具体的な取り組みについては遅れているというのが現状である。

中小企業における知財戦略への対応の遅れに対しては、国・自治体や関連団体においてさまざまな助成措置がとられている。例えば、研究開発型の中小企業など一定の要件を満たす企業に対しては、特許審査料や特許料の減免措置が存在する。また、群馬県高崎市や東京都青梅市のように、自治体レベルで特許申請に対する助成を行っている例も存在する。さらに、東京都や大阪府など、外国の特許出願に対する援助を行っている自治体も存在するので、まずこれらの措置も活用した権利の確保を行うことが重要である。

特許権の活用については、独立行政法人工業所有権情報・研修館の特許流通アドバイザー制度や、特許庁主催の「特許流通フェア」

などをライセンス戦略に活用することが考えられる。また、特許庁では「特許活用企業事例集」を頒布しており、中小企業が特許の有効活用を考えていく際に参考になると思われる。

特許侵害への対策としては、(社)発明協会の相談窓口や、特許庁の「模倣品110番」などを利用することができる。身近に適当な弁理士や弁護士が見当たらない場合は、有効な手段といえよう。

このように、さまざまな支援措置が設けられているが、小規模企業の経営者として行うべきことは、全社的な経営戦略の一環として知財戦略を検討することである。

よく「特許は取得したがそれをどう活用していいのかわからない」という声が聞かれるが、むしろ「保有する特許がどのように収益に結び付いているか」という問いが正しい。自社実施の場合は、特許侵害に対する対応をしっかりとっていく必要があるし、ライセンスを考えている場合は、特許流通アドバイザー制度の活用が考えられる。もし、自社の経営戦略に位置づけられない場合、その特許は権利を放棄するのが適当なのかもしれない。

日本の企業の99%を占める中小企業において、それぞれの状況に応じた有効な知財戦略が打ち立てられてはじめて、「知的財産立国」が実現するといっても過言ではないだろう。