

# 四国の知的財産事情



会員 山内 康伸

## 要 約

四国の知的財産事情について、出願件数等の数量面と、企業や大学等のユーザー側の実像からながめると、数量的には四国の経済規模に比べて低調であるが、なかには立派に知的財産を活用している企業もあり産学連携の動きも活発化していく傾向が伺え、将来を期待できる潜在力はあると思える。四国の知的財産戦略はこうした潜在力を活かす方向で活動すべきであり、そのための提言として、1) 経営者に知財センスが求められること、2) 弁理士にはより広汎な能力が求められること、3) 企業も弁理士を選択する鑑識眼をもつべきことを提言し、更に企業等の知財戦略の構築に当たっては、a) 大局に立った戦略と目前に対処する戦術は違うという認識を持ち、b) 戦略の構築は経営レベルで考えるべきことと、c) 特許情報を当初より活用した立案が重要であることを提言している。

## 目 次

### はじめに

#### 1. 四国の知的財産の現状

- (1) 知財出願件数
- (2) 権利行使件数の推測
- (3) まとめ

#### 2. 知財制度のユーザー側の実像

- (1) 企業
- (2) 大学・公設研究機関
- (3) 産官学連携の動き

#### 3. 知財制度の運用者側の実情

- (1) 弁理士
- (2) 行政
- (3) 弁護士

#### 4. 四国地域知的財産戦略本部の活動

#### 5. 提言

- (1) 経営者に求められる知財センス
- (2) ユーザーが弁理士に求めているもの
- (3) 弁理士がユーザーに求めるもの

#### 6. 知財戦略についての提言

- (1) 戦略不在からの脱出
  - (2) 知財戦略というもの
  - (3) 特許の生産から始まる知財戦略
  - (4) 知財部門は情報部門であるべき
- .....

### はじめに

本稿は筆者の主観的な感想が入っているため、本論に入る前に筆者の立場を明らかにしておきます。

筆者は、昭和49年～59年に四国・香川県の企業で

10年間特許担当として勤務しました。その企業勤務中に弁理士資格を取得し、その後大阪の大手特許事務所にて6年間勤務弁理士として経験を積んだ後、再び四国（香川県高松市）に帰って特許事務所を開設、以来16年になります。

主に機械分野を専門とし、国内特許、外国特許、侵害事件を扱っており、クライアントには、四国所在の大企業（知財協会メンバー）と地元の中小企業がある、という状況です。

ですから、通算26年間、四国の知的財産事情を見続けてきております。本稿は、そうした中で感じ取ったものを、手元にある客観的なデータと照合しながら紹介したものです。

## 1. 四国の知的財産の現状

### (1) 知財出願件数

四国4県における特許、意匠、商標の出願件数は表1～3のとおりである<sup>(1)</sup>。国内総出願件数（全出願件数から外国人出願数を除いたもの）に対する割合は、特許が約1%弱、意匠が約2%、商標が約1.5%である。

四国の経済規模は、GDPや人口、電力消費量を勘案すると約3%であるから、これと対比すると、特許の約1%は経済規模に比べて明らかに低いと云える。

表 1 (特許)

	2002年	2003年	2004年
徳島	649	555	623
香川	655	572	634
愛媛	1,762	1,796	1,901
高知	193	210	284
国内総出願件数	369,458	362,711	368,416
国内総出願件数に対する四国出願件数の割合	0.88%	0.86%	0.93%

表 2 (意匠)

	2002年	2003年	2004年
徳島	121	230	144
香川	269	197	226
愛媛	304	279	307
高知	45	20	45
国内総出願件数	34,881	36,574	37,565
国内総出願件数に対する四国出願件数の割合	2.1%	1.9%	1.9%

表 3 (商標)

	2002年	2003年	2004年
徳島	223	273	275
香川	356	511	480
愛媛	556	760	632
高知	208	211	259
国内総出願件数	100,645	106,957	110,270
国内総出願件数に対する四国出願件数の割合	1.3%	1.6%	1.4%

## (2) 権利行使件数の推測

つぎに、登録後の知的財産権の行使の態様には侵害排除の外、実施契約等があるが、侵害事件についてみる。もっとも、これには客観的なデータが見当たらないので、弊所での取扱い件数から推測することとする。

過去 16 年間の紛争の相談件数が約 100 件で、そのうち裁判等に発展したものは約 10 分の 1 である。

裁判等に至った件数のうち、四国の企業が権利者として出訴したのは少なく、多くは大都市圏の企業が四国の企業を侵害者として出訴したものである。したがって、どちらかという受身の姿勢と感じられる。

## (3) まとめ

以上の実情だけで即断することはできないが、知的財産権の取得の面でも行使の面でも、全国水準から比べると低調のようである。もっとも、このことは全体的な傾向ということであって、後述するように知的財

産をうまく活用している企業も存在しており、また産学連携の成果が上りつつある傾向をみると、技術開発力における四国の潜在力は充分期待できるものと思われる。

## 2. 知財制度のユーザー側の実像

知的財産制度のユーザーとしては、第 1 に企業、第 2 に大学・公設研究機関が挙げられるので、これら二つについての印象と、両者が関連する産学連携について、日頃感じていることを述べる。

### (1) 企業

#### a) 全体的な印象

企業については規模だけでなく知的財産協会への加盟の有無を見ると実態が分かりやすい。

大企業ないし中堅企業では知的財産協会に加盟している企業と加盟していない企業とでは、知財管理に対する取り組み姿勢が明らかに異なる。また、上記の企業以外では、数年に 1 件ないし数件の出願がある企業が多数となる。

やや乱暴に分類すると、以下の 3 分類となる。

#### イ) 知的財産協会に加盟の企業

該当する企業には大企業だけでなく、中堅企業もある。これらの企業では、知的財産部門があり、レベルにバラツキはあるものの知財管理が行われており、出願件数も割合コンスタントに行っている。ただし、該当する企業は少数である。

#### ロ) 知的財産協会に加盟していない企業

該当する企業には中堅企業だけでなく大企業もある。これらの企業では知的財産部門があるが、活動内容はいわゆる文書課的存在で、出願書類の内作を主としている。企業規模の割にこのタイプの企業が目立つのは、歴史的な要因にあるようである。すなわち、四国の弁理士人口が極度に少なかった時代があって、止むを得ず自社出願してきた経緯から現在でも出願手続を行うのが主たる業務となっているものと思われる。

#### ハ) 上記イ)、ロ) 以外の企業

ほとんどが中小企業であり、数年に 1 度から年に数回程度の出願が行われる程度である。

問題はロ) とハ) である。これらの企業には知財戦略という意識が希薄である。とくに前記ロ) の企業は、経営者レベルと知財部門レベルのつながりが薄く、開発部門からの申請を待って出願事務を行っているレベ

ルが多い。このため、特許等の保有は侵害紛争を避けるためという消極的な姿勢が目立ち、たとえ出願件数がある程度あっても経営に貢献する知財戦略になっているかどうかは疑わしいように思われる。

b) 活用している企業もある

小さいけどキラリと光る会社というか、知的財産権が経営のツールとして活かされている企業もある。例えば、知っている範囲では下記の2社がある。

・T社（香川県）

国内数10件、外国数10件の特許により重要製品のプロテクトを充分にしている。外国特許公報が営業パンフレットとして機能し、営業マンが居ないにも拘らず、国内外で市場を占有しつつある。

・N社（香川県）

非常に高度な技術をもつ企業で、大企業相手の取引に特許の保有を有効に使っている。目立ちにくい分野であるが、知る人ぞ知るという企業である。

上記2社の特徴は、エンジニアである社長が開発と特許を同時に考えているところにある。すなわち、技術開発と特許出願の方針が、同期し、方向付けも一致しているので、経営戦略の一環として特許が機能しているであろう。

(2) 大学・公設研究機関

四国の大学・公設研究機関（以下、大学等という）の特許出願の傾向は、全国の大学等の傾向と軌を一にしている。表4は全国の大学発明の出願件数を示しており2003年以降は伸びが大きくなっており<sup>(2)</sup>、このような傾向のなか表5に示すように香川大学、徳島大

学、愛媛大学、高知大学の4大学合計の特許出願件数も同時期から大きく増加傾向を示している。

表4

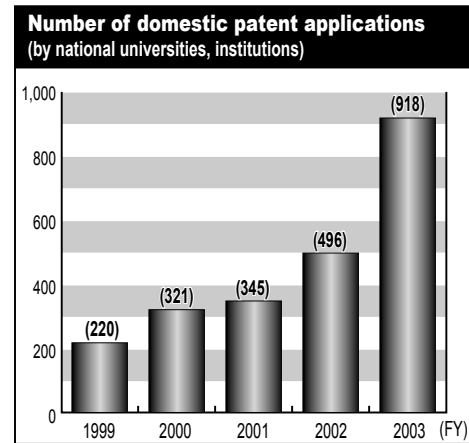


表5

年度別特許出願件数	H15 特許出願	H16 特許出願	H17 特許出願
香川、徳島、愛媛、高知4大学合計	29	188	102

17年度は9月末現在の値

(3) 産官学連携の動き

産官学連携の動きについては、国立大学の法人化前と法人化後に分けてみたい。

a) 従来からある動き（大学法人化前）

企業と官設研究機関の連携研究は従前から結構活発に行われている。筆者も参加した四国を対象とした産官学連携による新事業商品化過程に関する調査研究（平成15年）によると、つぎのとおり報告されている<sup>(3)</sup>。

①連携が成功し本格販売に至った研究プロジェクトは、表6のとおりで約50件位ある。

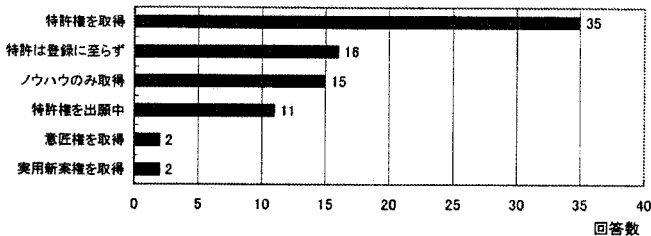
表6 本格販売に至った研究プロジェクト名

回答者の所属	本格販売に至ったと回答があったプロジェクト							
企業	ホウ酸アルミナ系ウイスカ*	超臨界洗浄	エアバッグガス	OHC-Simほか1件	下水汚泥の脱水	アルギン酸繊維紙#	Geo-Surten	ダイヤモンド砥石△
香川県産業技術センター	アパレルCADマーキングシステム	制動型丸のこ	手つき汁椀漆器	淡色系調味料（昆布露油）	高速加工技術（ボンスクリュー）	廃木材応用技術	光触媒	低温蒸気加熱機
	高純度アルミ製スプレーノズル○	石材スラッジのレンガ	低騒音・低振動砥石△	シート良否判定装置	大型LED表示装置	ブチリック（エコ煉瓦）	地ワイン	オリーブオイル、オリーブオイルドレッシング
香川大学	地域別に発信するモバイルシステム	カオス応用器材	新健康管理システム	マイクロ金型など2件	光ファイバー型デバイスなど2件	超音波利用コンクリート品質評価	2 偏波ドップラーレーダ	農・化学関係 2件
産総研四国センター	アルギン酸繊維紙#	ホウ酸アルミナ系ウイスカ*	天然高分子生分解性成型材料	ナノバイオ技術	カボック油吸着材	バガスのバルブ化装置	米発酵エキス	高信頼性水中溶接技術
四国総合研究所	舗道用透水平板	高純度アルミ製スプレーノズル○	防食塗装用エアゾールスプレー	水耕栽培施設用収穫装置	イチゴ養液栽培システム	配電線人工地絡試験装置	タービンロータUT探傷装置	鳥害防止装置
	音声ガイドシステム	水蓄熱式海水冷却システム	携帯型鉄筋腐食診断器					

注1. #\*○△の印が付されたものは回答が産と研の双方から寄せられたなどで重複している。

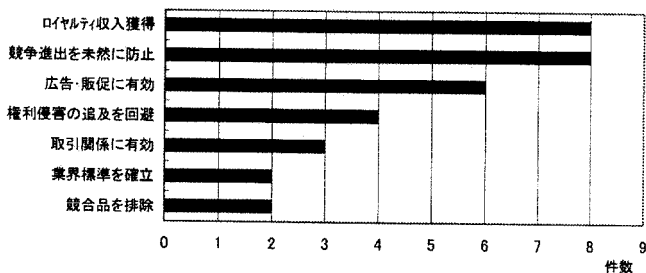
②研究者 35 人が成功したと自負するプロジェクトで取得した特許権は 118 件、同じく 11 人が自負するプロジェクトで出願中の特許は 38 件であり、連携研究の過程での特許等の重要性は充分認識されている(表 7 参照)。

表 7 知的財産権を得たか (解答数 73)



③産学連携における特許等の有用性に関しては、ロイヤリティ収入、競争排除、販促利用などの面が期待されている(表 8 参照)。

表 8 知的財産権の有用性は何か (解答数 23)



b) 四国 TLO の活動 (大学法人化後)

国立大学法人化後は四国 TLO の活動が産学連携の動きを如実に表わしている。この点は、兼平氏の論文「四国 TLO の現状と弁理士に対する期待」<sup>(4)</sup> から引用させて頂く。

株式会社テクノネットワーク四国(通称:四国 TLO)は、四国内の大学・高専の研究成果を産業界に有効に活用していただくために設立された地域連携型の TLO であり、設立が平成 13 年 2 月、TLO 承認が平成 13 年 4 月である。

発明の取り扱いに係る四国 TLO の活動実績は表 9 の通りであり、「四国 TLO 譲受対象分」というのは、国立大学独立行政法人化以前の約 3 年間における発明の取り扱いを意味し、「大学帰属対象分」というのは、独立行政法人化後の約 1 年半における発明の取り扱いを意味している。この表 9 に示すように、四国 TLO の譲受対象分の特許出願件数は、国内出願が 133 件、外国出願が 72 件である。実施許諾件数は、事業化に関心を持っている企業との共同出願を含めて、54 件である。

表 9 発明取り扱い状況 (平成 17 年 11 月 30 日現在: 設立からの累計)

内 容		医薬・バイオ	医療	IT・エレクトロニクス	その他	合計
四国 TLO 譲受対象分	発明相談件数	71	27	31	79	208
	特許出願件数(※)	91	14	13	87	205
	国内出願	50	10	12	61	133
	外国出願	41	4	1	26	72
大学帰属対象分	発明相談件数	75	21	38	102	236
	マーケティング受任件数	36	9	29	47	121
実施許諾件数 (共同出願による実施許諾を含む)		23	3	2	26	54
有償マテリアルトランスファ(試料提供)		6	0	0	0	6
実施料収入有り		10	0	0	4	14

(※)特許取下げ済みの案件を含む、全ての特許取扱件数

c) 連携の実績

これまでの顕著な実績としては、下記のとおり、産業振興に有益な実績があり、今後も連携の実りが活発化していくものと思われる。

- ・高知大学発の枇杷種子エキスの発明を応用した健康飲料「枇杷観音」
- ・香川大学発の希少糖大量生産技術を核にした応用展開や LED 応用技術である集魚灯
- ・愛媛大学発の小麦胚芽を利用した無細胞タンパク合成技術
- ・徳島大学発の窒化物半導体技術を応用した紫外線 LED
- ・高知工科大学発の酸化亜鉛を応用する透明導電膜など

3. 知財制度の運用者側の実情

つぎに、知的財産制度を運用する側の弁理士、行政関係等の実情をみている。

(1) 弁理士

日本弁理士会は、平成 18 年より四国支部を組織し、その事務局として、四国アクセスポイント(以下、四国 AP という)を設置することとしている。四国地域における弁理士の分布は表 10 のとおりであり、そのうち侵害訴訟代理権を有する付記弁理士の分布は表 11 のとおりである。

弁理士数は主たる事務所と従たる事務所とを合わせて計 23 名であり、弁理士総数約 6,000 人のうち、約 0.4% である。この数値は、表 1~3 の出願件数に比べれば低いのであろう。

四国 AP は、香川県高松市に設置することが決定しており、レイアウト等も決まったばかりである。これから、弁理士側の窓口としてどう活用していくかが問われている。

表 10 (弁理士の地域別分布)

四国	主たる事務所	従たる事務所		合計	
		数	割合		
徳島県	4	0.1%	1	0.2%	5
香川県	4	0.1%	0	0.0%	4
愛媛県	5	0.1%	2	0.3%	7
高知県	2	0.0%	5	0.8%	7
合計	15	0.2%	8	1.2%	23

表 11 (付記弁理士の地域別分布)

四国	主たる事務所	従たる事務所		合計	
		数	割合		
徳島県	1	0.1%	0	0.0%	1
香川県	1	0.1%	0	0.0%	1
愛媛県	1	0.1%	0	0.0%	1
高知県	1	0.1%	0	0.0%	4
合計	4	0.4%	0	0.0%	4

(2) 行政

特許流通アドバイザーが各県の知的所有権センターと(財)四国産業・技術振興センターに配置されており、特許情報流通ネットワークを構築することにより、全国的な企業ニーズと技術シーズとのマッチングを支援している。これまでに、約2,701件(平成15年3月末時点)にのぼる特許技術仲介の実績がある。(出所: (独)工業所有権総合情報館ホームページ)

また、特許情報活用支援アドバイザーが、各県の知

的所有権センターに配置されており、特許情報検索に必要な基礎知識から特許情報の活用の仕方までアドバイスし、要請があれば出張相談、説明会での講演も行っている。

(3) 弁護士

四国地区の弁護士知財ネットも整備され、平成17年12月には、初会合がもたれ、「知財訴訟における弁護士と弁理士の役割」というタイトルでの講演がなされた。これから、弁理士、弁護士両者の密接な関わりを築いていく時期である。

4. 四国地域知的財産戦略本部の活動

国の知的財産戦略本部にならい四国でも四国経済産業局の主導で四国地域知的財産戦略本部が立上っている。

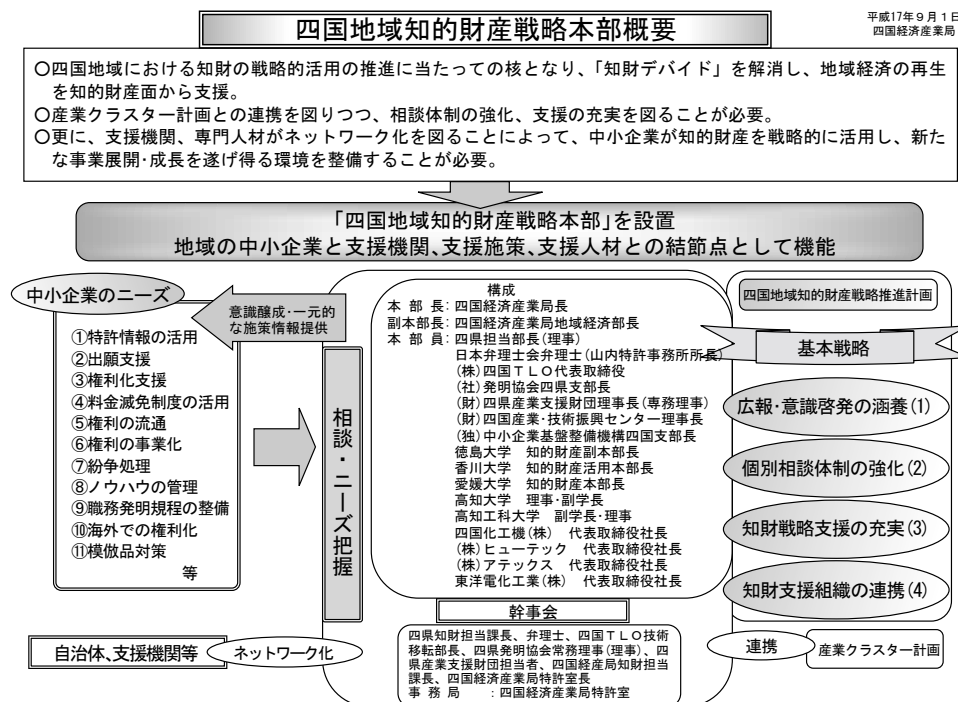
第1回の本部員会合が平成17年6月に開いてから、続いて1回目の幹事会が平成17年8月に開催された。

現段階は、実態を把握することが必要なため、いまアンケート調査をしている段階である。四国地域知的財産戦略本部のイメージを図1に示す。

これまでの感覚では、特許がビジネスのツールであること、どう使いこなすかの学習が必要であること、経営者レベルの知財戦略への認識が必要、などが重要と思われる。

アンケート調査の結果を踏まえて、より良い知財戦略を立てることを期待している。

図 1



## 5. 提言

前記1～4をまとめると、知的財産活動は四国全体の経済規模に比べると数量的には弱体であるが、なかにはキラリと光るものがあり、ポテンシャルとしては立派なものがあると思われる。そこで、潜在力を導き出すためにも、知的財産の活用が求められるわけであり、そうした観点から幾つかの提言をしたい。

### (1) 経営者に求められる知財センス

知財戦略は経営者が理解しなければならない問題である。なぜなら知財戦略は、それが単独で存在するのではなく、経営戦略の一つの柱として存在しているからである。そして、このことは経営自体の戦略性がないと知財戦略もありえないことを意味している。したがって、知財戦略に経営者の関与すべき部分は小さくはないが、全てに関与することは出来ない相談なので、経営者が係わる戦略部分と、部下である知財部門が係わる戦術部分とを区分けする意識が大事である。この点については、後記6で詳述したので参照されたい。

### (2) ユーザーが弁理士に求めているもの

弁理士は特許手続だけでなく、どのような特許が経営戦略に有用なのか等を判断して提案していく経営アドバイザーとしての能力も持つべきである。

もちろん特許手続や訴訟のプロとしても有能でなければならず、外国特許に対する知識もより多く求められよう。より広範な能力を磨くべきである。

### (3) 弁理士がユーザーに求めるもの

地方の企業ほど地方弁理士への認識不足が強い。弁理士の能力は地方か中央かの問題でなく、本人の意欲と能力の問題であることは外部からの意見にも述べられている<sup>(4)</sup>。良い仕事をするためには、企業サイドも本当の実力で弁理士を取捨選択すべきであり、そのために、明細書等の質を評価できる実力を身に付け、論文や著書で判断する姿勢も必要であろう。そのうえで、弁理士の使い方も学習すべきである。

また、日本弁理士会も弁理士の能力を評価しやすい情報開示を工夫すべきであろう。

## 6. 知財戦略についての提言

### (1) 戦略不在からの脱出

#### a) 戦略なきところに利益なし

「日本企業は最強と目される実務技能を有するが利益を上げられない。利益が上がらないのは戦略がないからである」と指摘されている<sup>(5)</sup>。これは日本企業の経営全体についての指摘であるが、筆者は知財戦略についても当てはまるであろうと思う。これからする提言は、四国に限る話ではないが、四国の知財戦略には特に重要と思われることをまとめたものである。

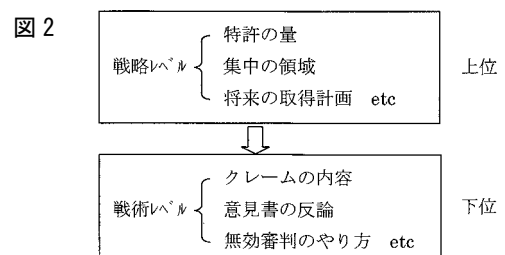
#### b) 戦略と戦術の違い

戦略には似て非なる概念に戦術というものがあり、両者の違いを明確に意識していないと議論が混乱するので、まず戦略と戦術の違いを述べておきたい。

この点は、「戦略不全の論理」三品著<sup>(5)</sup>が簡明に指摘しているので引用する。「戦略」と、「戦いに勝つ」という目的が想起されやすいが、それは誤解である。目の前の敵にいかにか勝つかという関心は、時間の流れの下流、すなわち実際の戦闘に近づけば近づくほど強くなるが、それは戦術の領域である。戦略固有の領域は、同じ時間の流れの上流のほうに位置する。そこでは戦う相手を選ぶ選択肢もあれば、戦いを回避する選択肢もある。戦うことなく相手を屈服させる可能性すら視野に入ってくる。」

このように、戦略と戦術は本来全く異なる概念なのであるが、不幸にも我国ではこの違いが認識されることはなく、無神経に混用されている。例えば、特許の世界においても、特許の請求の範囲をどう書くかとか、意見書での反論をどうするかとか、無効審判請求のやり方等に〇〇戦略と呼ばれることがあるが、これは明らかに間違いで本来は戦術の領域の問題である。

戦略レベルの話なら、どの方面にどれだけの量の特許を取得するか、どの領域に特許を集中し、どの領域には集中しないのか、今後何年かの間の特許取得をどの方向付けにするのか、といった大筋のテーマが該当するはずである（図2参照）。



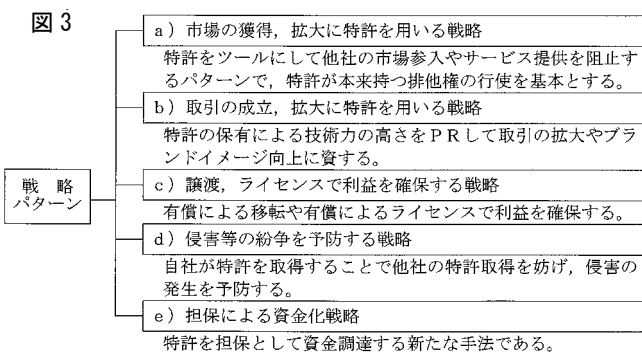
c) 戦略の失敗を戦術でカバーすることはできない

上記のように戦略は上位にあり、戦術は下位にあることを考えると、古来より言い伝えられてきた命題、「戦略の失敗を戦術でカバーすることはできない」を思い浮かべなければならない。余談だが、60年前の敗戦も当時の先端技術であるゼロ戦や大和を有していたにも拘らず、国力以上の戦争計画を立てた戦略の誤りをカバーできなかったことが原因であること、を歴史の教訓として学ぶべきである。知財戦略を策定する場合も、上記命題は間違いなく押えておく必要がある。以下、この観点から戦略に属する部分のみを述べる。

(2) 知財戦略というもの

a) 知財戦略の基本パターン

知財戦略それ自体は多くの書物でも述べられており、概ねつぎの図3のようである。



ただし、上記 a) ~ d) の戦略パターンは固定されたものではなく、自分を取りまく環境、すなわち、自社の方針、競合相手の動き、第3勢力の動向などによって、自由に取捨選択できるし、そうすべきものである。

b) 特許ポートフォリオ

戦略が機動的なものであれば、特定の目的に合わせた特許の取り方という考えは運用の柔軟性に欠けることになる。現実的なのは、特許の束を何時でも自在に取り出せるように保有しておき、ここぞという時に最適な特許を選択して使用するという考えが重要である。このような考えは、ポートフォリオ (Portfolio) と称されており、現在の主流といえよう。

c) 特許の行使と特許の生産

上記 a), b) で述べた知財戦略と特許ポートフォリオは、特許権の行使に係る局面である。もちろん、そのこと自体は重要なのであるが、この行使の前提として特許を生み出す戦略にこそ、本当はもっと注目すべきである。

(3) 特許の生産から始まる知財戦略

a) 知財戦略は経営戦略の一つ

知財戦略はそれ自体が単独で存在するものではなく、企業の経営方針の一つの柱として存在している。したがって、いわゆるヒト、モノ、カネの旧来からの経営資産の活用に合わせて、これらと連携をとらなければならない。とりわけ重要なのは、モノを生み出す技術開発計画 (以下、R&D 計画という) との連携である。なお、この点については、R&D と知財戦略を融合、連携、同期の3局面に分けて説く優れた啓蒙的意見も存在する<sup>(6)</sup>。

ところが、旧来の知財管理の多くは、R&D の進展に伴って生れてきた発明を権利化していくといった形で、動きが受動的であった。しかし、これでは自社製品の最低限の守りができるだけで、異なるコンセプトの近似技術や改良発展型技術のカバーが欠け、特許の件数が多くても、特許ポートフォリオとして有効に機能しづらい面があったと思われる。

筆者は、この点につき、R&D 計画の立案の段階から特許情報を考慮することにより、R&D と同期した知財戦略を提案するものである。

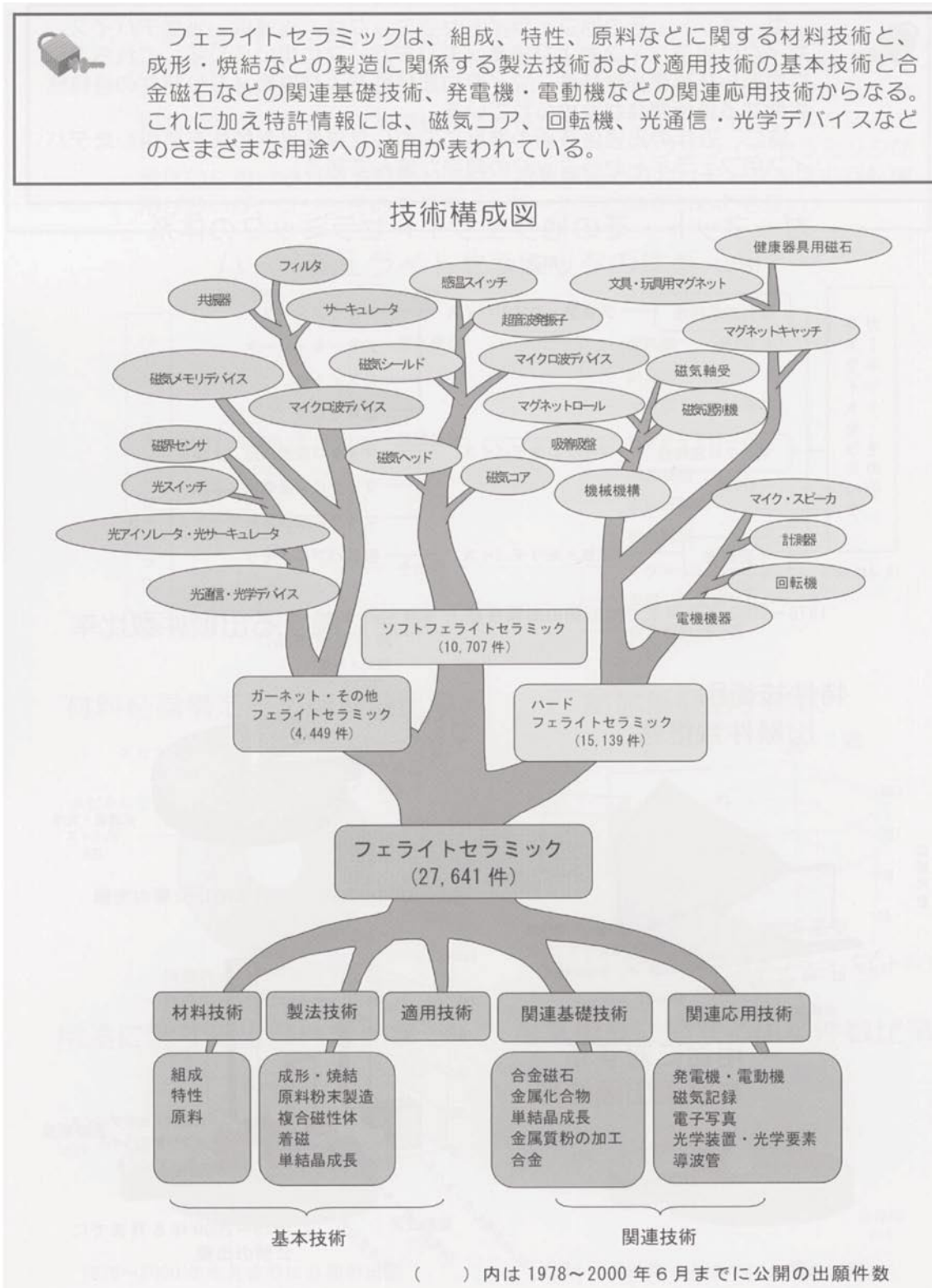
b) 戦略レベルでの特許情報の活用 (R&D 計画と特許情報)

R&D 計画の立案は経営戦略の最も重要な柱の一つであるが、この R&D 計画を立てるとき多いのは、市場情報を基に自社の参入方針、展開方針を立てることがほとんどであろう。このとき、特許情報に基づいて R&D 計画を立てることは、現状ではさほど多くないように思われる。

しかし、知財戦略を考えるなら、この段階で特許情報の収集と分析を行っておくべきと考える。そのためのツールとしてパテントマップが有用であり、この目的には図4のような大まかな技術の流れが分るものが利用価値が高い<sup>(7)</sup>。

図4のパテントマップを使うと、どの分野ならどの程度基本的な特許が取れるのか、あるいは取れないのか。改良特許ならとる余地があるのか、それはどの方面なのか。自社の進出に邪魔になる特許があるのか、ないのか等によって、これから取得する特許の市場占有力の大小を直接的に判断することができる。この段階の判断こそ戦略レベルであり、経営方針の策定の一環として組入れるべきである。

図 4



c) 戦術レベルでの特許情報の活用（発明活動と特許情報）

パテントマップは開発現場で実際に発明をする場合にも有用である。例えば、図5のような、具体的な技術をマトリクス状に表示していくと、既存の技術と未開の技術が色分けされ、未開技術を含めたコンビネー

ションを考えると、それだけでも新規な発明ができる。

このような特許情報は、技術開発に際してのヒントとなり、開発そのものを効率化する働きもあり、その実益は非常に大きい。



図 5

記録手段	項目	カメラ (視覚)	ボイスレコーダ (音)	衝突感知センサ (加速度センサ)	スピード	ハンドル操作角	ブレーキ	動作
ネット経由	センサー	☆		☆	☆	☆	☆	
	S R A M	○				○		
	マイコン	○		○				○
	メモリ			○			○	○
	静止画像			○				○
	メモリー	○		○			○	○
	保護箱内部		○	○				○
	ビデオデッキ			○				○

(☆印は未開技術)

(4) 知財部門は情報部門であるべき

a) 知財部門の役割

前述した特許による市場占有力が大きければ一般的にいて大きな収益が期待できるし、そうでなければ小さな収益しか期待できないことが多いだろう。したがって、経営戦略の樹立には R&D 計画と同期させて特許取得計画を立てるべきであり、そのための基礎データとして特許情報の分析をすべきである。

こうした方向付けのなかで、計画的に特許網を展開することが、前記 (2) で述べた、a) 市場確保、b) 取引拡大、c) ライセンス、d) 資金化などの知財戦略に結びつけられるのである。

こうした活動を具体化するという意味で、知財部門は企業の情報参謀でなければならず、知財活動は

R&D の後追いではなく同時に協同した情報提供をしなければならないのである。重ねて云うが、真の戦略樹立には、特許権の使い方だけではなく、それを生み出す段階での特許情報を活用することが最重要の課題といえよう。

b) 戦略には情報が不可欠

ここで話を既述 (1) に戻すと、戦略が時間の流れの上流域でグランドデザインを描くものとするれば、彼我を取りまく状況の情報収集と分析が不可欠であることは云うまでもあるまい。このことは、自らの戦略を策定するのに競争相手の動きが分らねば考えることさえできないのだから当然である。

戦略を当面の相手に合わせて立てる受身の戦略でも情報は不可欠であるが、相手をどのように追い込み、また自ら望む市場を形成しようとする積極戦略を立てるには、相手方の情報以外にも、第 3 勢力を含む全勢力図の情報も必要であって、より広範囲の情報収集と先を予測した分析が必要となる。このような積極戦略を打ち立てることができれば、利益なき繁忙とも云われる戦略不在による失敗は避けられるであろう。幸いにも我が日本企業は戦術レベルの実務技能は最強なのだから。

参考文献

- (1) 「特許行政年次報告書」 2005 年版 特許庁
- (2) THE JAPAN TIMES 2005.12.26
- (3) 「産学官連携による新事業商品化過程に関する調査研究」平成 15 年 2 月 財団法人産業研究会
- (4) パテント 2005 年 12 月号 31～35 頁
- (5) 「戦略不全の論理」2004 年 9 月 23 日 4～12 頁 東洋経済新報社
- (6) 「知的財産マネジメントの真髓－理論と実践－」2004 年 12 月 15 日 神鋼リサーチ(株) 26 頁～33 頁において、R&D と知財戦略のリンクにつき融合、連携、同期というキーワードを使って解説されている。
- (7) 特許マップシリーズ 化学 19 特許庁

(原稿受領 2006.1.17)