

平成 16 年 4 月 16 日

## 知的財産に関するコメント

東成エレクトロビーム株式会社  
上野 保

### 1 . 製品を製造し、販売する中小企業の知的財産への考え方

重要な基本特許は出願する。

製品に関する特許は、中小企業の場合には、件数は少なくとも、製品自体の競争力に直結するため、日本と製品を販売する輸出国にできるだけ出願をする必要があると考えます。但し、国内、外国とも出願費用は高額なため利益とのバランスで判断します。特に外国出願は費用面での壁が高いと思います。

また中小企業の製品は、特許出願があることにより、競争力があるとストレートに評価がなされることもあるので、その観点からも出願を判断します。

出願をしても審査請求をしないことがある。

出願の日付を確保することにより、後になって他社から同じ内容が出願されたとしても、自社のビジネスは守ることができます。また出願から 18 ヶ月たつて公開され、3 年以内に審査請求すればいいので、その間、実質的に、出願しているという事実自体がビジネス上効果があります。サイクルの早い製品はそれで十分なことが多くあります。

最先端の製品、装置などは、初期段階ではニッチ分野であり、大量生産になじまないことが多いため、特許の牽制効果は少なく、出願しない。

最先端の技術については、状況により出願による日付の確保をすることのみに留めることもあります。特に少量生産の場合には得られる利益とのバランスで出願しません。但し、大量生産が予定されるような製品、装置についてはやはり権利化は必要と考えています。

## 2 . 加工を業とする中小企業の知的財産への考え方

発注者から加工依頼された物品に関する特許出願はしない。

加工者の側で発明が発生しても、加工依頼された物品に関しては、発注者が関与している場合やこだわりがある場合が多く、トラブルを避けるために原則的には加工者側で出願はしません。さらに実質的には共同出願ということもなく、発注者が敢えて出願をするなら発注者の単独出願にして、無償実施許諾を受けるとしています。

重要な加工技術はノウハウとして管理する

加工を業とする中小企業の場合には、競争力のある技能や技術については、出願はしません。理由は公開になった結果、もし第三者が勝手に実施したとしても、第三者の工場等に立ち入りをして調べるわけにはいかないためです。

例外的に、製品をみただけで加工技術がわかってしまうような場合には、ノウハウとして管理する一方で特許出願することも考えます。しかし、権利化して第三者が実施できなくすることが目的ではなく、自社がちゃんと実施できるようにしておくことが目的になります。

## 3 . 大学と中小企業・中小企業連合

大学や研究機関から中小企業へ技術移転をする場合の交渉時に、実施料のレベルのとらえ方に大きな差がある。

中小企業は、特許実施契約においてあまりに高額な実施料を提示されると、企業規模からすると相当なハイリスクになります。その技術の商品化がうまくゆくまでの応用開発も通常必要であり、さらにビジネスに結びつけるための投資も必要です。成功すればハイリターンであるといわれても、中小企業の経営判断としては同意できないことが多いと思います。

また最近では大学教授ではなく事務局の方が窓口になるともっと高額になる

傾向があるように感じます。その場合、もう少し中小企業のビジネスへの理解をお願いしたいと思います。

大学教授や研究機関で特許を保有している方からは、特許による高額な収入を期待しているのではなく、世の中に広く利用されることを望んでいるとの本音を聞いています。

また、産業クラスターや知的クラスターへの参加により、中小企業と大学との連携が進展している地域もあり、全国的に推進して行くことも大切であると思います。

地域の中小企業経営者と大学教授との出会いの場や大学で実施されている研究内容の理解を促進し、双方のアプローチを一層容易にする必要があると考えています。

また、これらの場の提供や研究コンソーシアムを編成し、管理法人の役割を担うように商工会等は、積極的に関わるが必要になります。その際、知的財産権についても適切な措置が重要となると考えています。

#### 複数の中小企業による異業種連合では、知財戦略が重要

専門技術を持った中小企業が連合することにより、競争力が強化できると思います。その場合にはそれぞれの持っている技術をノウハウ及び特許として尊重することが重要だと思います。連合により、一つのまとまりとしてパワーアップします。それぞれの中小企業がノウハウや特許出願に対してどのように考えているかは上記の各項目での説明が大体あてはまると思います。

連合が強化されれば、ノウハウや特許を互いに実施することができるように調整するということまで発展するかもしれませんが、基本的にはそれぞれの強みを活かすことで競争力を強くすることが出来ると思います。

以上