

## 知的財産を生かすビジネス者フォーラム

# イノベーション競争下の知財移転・活用支援環境と人材とは

～このままで日本は世界に勝てるか～

我が国の新成長戦略の策定が注目される中、「知的財産を生かすビジネス者フォーラム イノベーション競争下の知財移転・活用支援環境と人材とは ～このままで日本は世界に勝てるか～」(主催・フジサンケイビジネスアイ)が3月24日、東京・千代田区の手町サンケイプラザで開かれ、産学官から知財ビジネスに携わる約300人の知財関係者が集まり、日本の国際競争力の源泉となる知財の活用力とその活用支援人材に関して、活発な議論が交わされた。



### 来賓あいさつ

## 新成長戦略にも知財流通を

経済産業大臣政務官 近藤 洋介氏

経産省はこれまで特許流通市場整備の観点から、知財取引をする方々の育成、支援をしてきた。6月にまとめる新成長戦略の中にも知財流通をしっかりと盛り込んでいきたい。イノベーション実現には、知財の流通、活用の環境作りは肝だ。

### 基調講演

## 「新しい競争パラダイムと知財ビジネス者の役割」

## 細分化し爆発する「知」

東京大学政策ビジョン研究センター教授 坂田 一郎氏

21世紀の新パラダイムの1つは世界的な「知識の細分化と爆発」だ。研究者は他人の論文を見なくなる一方、1分野の重要論文数が急増中。この状況に対応するにはコンピュータ解析等の新しいメソッドによって知識を統合化、構造化して全体を俯瞰した上で必要なものを抽出、それらを社会のイノベーション等の課題等に合わせ、組み合わせて提供する知的活動が求められる。21世紀の知財ビジネス者に期待する役割の一つは、知識の統合や構造化を支えるアドバイザーになることだ。

### プレゼンテーション

## 知財を生かすビジネス者～発明者の視点から～



## 日本で否定され海外で認知

グローバルエナジー 会長 鈴木 政彦氏

実験を繰り返したら常識とは正反対な形の風力発電用の翼を発明したが、専門家は過去の定説を鵜呑みのままで、見る前に頭から否定する。補助金審査も通らない。だが海外の国や企業は認めてくれる。もっと柔軟な思考が必要だ。



## 出願など研究者の負担は大

(独)産業技術総合研究所 糖鎖医学工学研究センター 副センター長 平林 淳氏

バイオ分野で糖鎖解析は日本が強く、大市場に成長する可能性を持つ。最大の問題は糖鎖を知る知財の専門家がいないこと。特許出願など研究者の負担は大きい。国のドバイザー派遣は定期的だが助かる。拡大し、人材も育ててほしい。

## プレゼンテーション

# 知財を生かすビジネス者～ビジネス者の視点から～



## オープンイノベーションへ投資

産業革新機構 ディレクター 梶直弘氏

海外では民間、政府系機関とも特許を集め、価値を高め、ライセンスする事業をしている。技術力や特許の数はあるのに事業、収益に結び付けられない日本の状況改善を図り、特許の組み合わせ、大企業とベンチャーの連携等、オープンイノベーションへの投資、支援を行っていきたい。



## 知財のワンストップサービス

シズベルジャパン 社長 二又俊文氏

パテントプールとは、同一の規格に必須な特許を有する複数の権利者の特許群についてライセンスする権利を委託された管理者がパッケージで特許を実施者へ提供する、知財のワンストップサービスだ。権利者は個別交渉コスト、係争コストが下げられ、実施者も契約が一元化される。世界的に技術が高度化、様々な権利者が登場し係争リスクが高まる中、その必要性は増している。我々管理者はより市場にフィットした創造的なプールを忍耐強く作っている。

## 国際的技術移転を加速させる

ジャパンテクノロジーグループ マーケティング・ディレクター 山本光良氏

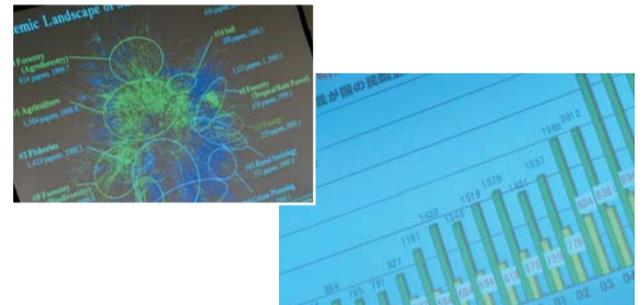
我が社の使命は、日本発の技術の価値を高め、世界へ送り出すこと。コンセプトはニーズドリブン。日本の承認TLO47機関の年間ロイヤルティ収入は8億円程。対して米国ニューヨーク大は265億円程。この実績の背景には、情報、金、人材などの外部ネットワークがある。我々の役割は知財を持つ人と資源、リソースを持つ人とのコネクタアンドデベロップ。これはオープンイノベーションの基本だ。日本と米国、世界をつなぐため働いていきたい。



## パネルディスカッション

# 日本はもう一段のプロパテント化が必要

我が国の知財活用、人材養成などについて、日本の産学官連携支援機関の融合組織である全国イノベーション推進機関ネットワークの前田裕子氏の司会の下、米欧中の状況をよく知る論客3氏が論議した。



技術経営創研 社長 張輝氏



## 権利をとる意味を自問せよ

議論では、この10年間の知財政策等の変遷について前田氏の解説の後、「大学や公的研究機関の特許の大半が未活用のまま各機関に積み上がり維持費用負担が増加しつつある」という前田氏の指摘に関し、国際的な権利運用サービスを行っている二又俊文氏は「権利をとる意味を常に自問自答しないとイケない。権利にはなんらかの価値や目的があるはず。持っているだけではコストがかかるだけで意味が無い」と一刀両断。知財活用の以前、権利を取る時の姿勢に課題があることを示唆した。

では米国の大学の様な豊かなライセンス収益を上げるため、日本の大学は企業等に対し権利行使（権利を主張して費用請求や訴訟をすること）を行うべきか。国際渉外や訴訟を手がける米国弁護士・弁理士の龍神嘉彦氏は「侵害が明白なら、大学は（連携する）企業と組んで権利行使すればいいのでは」とし、不実施補償という実現可能性の低い交渉よりも権利行使の方が現実的とした。

日本ではなぜ知財活用が本格化しないのか。龍神氏は「日本の特許の価値にあるのでは。同じ特許で日米では経済的な価値が物凄く違う」と指摘した。例えば、米国の知財裁判では権利者の57%が勝つが、日本では権利者が70%負ける。賠償金や和解金の額は1桁から2桁違うという。この状況打開には龍神氏は「日本はもう一段のプロパテント化が必要」と提言した。

## 日本では権利者が70%負ける

日本ではなぜ知財活用が本格化しないのか。龍神氏は「日本の特許の価値にあるのでは。同じ特許で日米では経済的な価値が物凄く違う」と指摘した。例えば、米国の知財裁判では権利者の57%が勝つが、日本では権利者が70%負ける。賠償金や和解金の額は1桁から2桁違うという。この状況打開には龍神氏は「日本はもう一段のプロパテント化が必要」と提言した。



龍神国際特許事務所 米国弁護士・弁理士 龍神 嘉彦氏

## 中国の技術取引市場は急伸中

張輝氏

## 若い知財人材の受け皿

前田 裕子氏

## 日本で違う特許の価値

龍神 嘉彦氏

## 権利をとる意味を自問せよ

二又 俊文氏

全国イノベーション推進機関 ネットワーク 事業総括 前田 裕子氏



高度経済成長中の中国ではどうか。イノベーション、IT、インターフェイスを企業テーマに掲げ、日中間での調査・コンサルティング、技術系人材派遣、ライセンスサービスや中国と日本の情報発信サイトの運営などを手がけている技術経営創研の張輝氏は「中国の国内特許出願、PCT国際出願とも件数は大きく増加中。中国国内の技術取引市場も急伸、2009年末には4兆円近い市場になっている」と強調する。

張氏は中国での知財活用を成功させるには「市場が何を求めるかが重要」と指摘。例え大学発ベンチャーでも「自らの特許・技術よりも市場ニーズに価値を置いている」と、日本との姿勢の違いを説明し

た。

## 横断的なジェネラリストを

ではこれから、どんな知財活用人材を育成すべきなのか。二又氏は「韓国のサムソンは米国のロースクール等へ若手を派遣し、知財部隊500人のうち100人はライセンスや訴訟担当。英語も流暢だ」とし、欧米で戦える人材育成を示唆。張氏は「違う分野、違うニーズへと発想を展開できる横断的なジェネラリストが必要」と主張。前田氏は「どんな優秀な若い知財活用人材を育てても安定的な受け皿となる雇用の準備こそ必要」とし、社会的な受け入れ態勢も今後の大きな課題としてつけ加えた。



シズベルジャパン 社長 二又 俊文氏