
【先端技術事業化メールマガジン 第52号 2006/1/18】

～Emerging Technology Business～

日経BP社 産学連携事務局

先端技術事業化サイト <http://innovation.nikkeibp.co.jp/etb/>

産学連携ビジネスサイト <http://nikkeibp.jp/jp/sangaku/index.html>

◎「お気に入り」への登録をお願いします。

◆「知財ビジネスの現場から」連載開始◆

皆さん、

今回から、志賀国際特許事務所の龍神嘉彦氏の「知財ビジネスの現場から」が始まります。

弁理士とニューヨーク州弁護士の資格をもつ龍神さんは、6年間の米国滞在を含めて、約20年間にわたり、日米双方の企業や特許事務所で知財関係の仕事に携わってこられました。特に、技術提携やライセンス契約など「知財の活用」に関する仕事に、人一倍情熱を注いでおられます。先端技術の事業化や産学連携を目指される読者の皆さんにも興味深い連載になると思います。

ご期待ください。

先端技術事業化サイト

Web マスター

西本一郎

◆知財ビジネスの現場から 第1回「特許の地上げ屋、日本に上陸！」◆

皆さん、初めまして。

志賀国際特許事務所の龍神嘉彦（りゅうじんよしひこ）です。これまでの体験を交え

ながら、これから毎月1回、知的財産権にまつわる最新トピックや技術ライセンスなど実務的な話題をご紹介しますので、よろしくお願いいたします。

私が弁理士試験に合格した1992年当時、世間での“特許”や“弁理士”の知名度は、今よりずっと低いものでした。「ずいぶん難しい試験に受かったそうだね、おめでとう！ところで、弁理士って何？」という質問をよくされました。会社で合格のお祝い会を開いてくれた時、私は挨拶の冒頭で、「弁当の“弁”と理科の“理”で、弁理士です」と自己紹介しました。とりあえず、皆に弁理士の漢字を覚えてもらいたかったからです。当時、所属していた会社の特許部は、どちらかというところ“縁の下力持ち”的な存在で、営業部門と比べると、どうしても“華々しさ”に欠けるものでした。口の悪い人は、「特許部は技術者の墓場」と陰口を叩いていたようです。

それが今ではどうでしょう。新聞の一面には「特許戦略」や「知財立国」の文字が躍り、新卒の学生が企業の知財部や特許事務所に就職したいと列をなす状況です。小泉首相の口から、「特許で国を立て直す」という言葉が出たのにも驚きましたが、現在勤務する特許事務所に毎年100人を超える新卒学生が応募してくるのには、もっと驚きました。

これまで特許訴訟といえば、欧米企業が日本企業を訴える図式がほとんどでしたが、2005年の「一太郎」を巡る松下電器産業とジャストシステムの特許紛争のように、日本企業同士、しかも著名な大企業同士で“ドンパチ”する時代が到来しました。「知財を守れ、偽者を許すな！」の“合言葉”で、日本で特許侵害訴訟の数が増加し、賠償額も高騰しています。最終的には取り消されましたが、2005年のパチスロ大手のアルゼとサミーが争った「パチスロ事件」では、一旦、84億円もの賠償金が認定されました。

それを法改正が後押しし、より特許侵害が立証しやすく、そして損害額も算定しやすくなりました。我々の特許事務所には、毎週のように特許侵害の警告状にまつわる相談がきており、表面的な数字には現れない、水面下での警告状の応酬やライセンス交渉が日々激しさを増していることが伺えます。

さらにご承知のように、日本の大学が発明規定を整備して、企業と共同研究した場合は特許の共有者となる地位を要求し、不実施補償金の支払いを求めるようになりました。政府も知財の専門家不足していることから、司法試験や弁理士試験の合格者数を大幅に増加するなど、特許業界にはこのところ、明らかに“上昇気流”が吹き込んでいるようです。この現象をひと昔前の「不動産バブル」や「ITバブル」にならって、「知財バブル」と揶揄（やゆ）する向きもあります。

このような状況下で、2005年以来、大変興味ある案件に遭遇しました。米国のベンチャー企業が、世界中の企業から、特定の技術領域の特許を買い漁っているのです。それも数十個、数百個まとめて、大変よい値段を付けて、“バンバン”買っています。

1つの売買契約で億単位のお金が動くことも珍しくないようです。もうすでに8000件近い特許を買ったという情報もあり、想像以上の資金力があるようです。ひと昔前に、“特許マフィア”と言われた悪名高い弁護士や個人発明家の場合とは異なり、今回のベンチャー企業のバックには、複数の優良企業が“大物スポンサー”として支援しているとの情報もあります。

「そんなに特許を買って、何に使うの？」と聞いてみたことがあります。本当のところはよく分かりません。しかし、1つの可能性としては、世界中から買い取った特許を、技術分野ごとに分類し、各々のカテゴリーごとの特許の塊（かたまり）にしたところで、「第三者に転売するのだ」といわれています。

これを聞いて、私は、日本の不動産バブル時代の「地上げ屋」を連想しました。下町の“ごちゃごちゃした”家屋を色々なオーナーから買い取って再整理し、大きなビルを建てて第三者に転売するのと似ています。1つ2つの特許では価値のなかった末端の特許でも、その技術分野の他の特許とまとめれば、ものすごい付加価値が付きまします。おそらく、買い取ったコストの何十倍もの価格で転売するのでしょう。

従来から特許の売買やライセンスをする場合は、対象の特許を値踏みし、評価する必要があると言われてきました。その特許の評価は容易ではなく、また、外注すれば相当なコストと時間がかかり、日本における特許流通を阻害する要因となっていました。しかし、その「特許の地上げ屋」スキームでは、買う時は、基本特許と末端の特許をまとめて買うので、個々の特許について厳密な評価の必要がありません。

「一体どうやって、買いたい特許を評価しているの？」と尋ねてみたところ、「地上げ屋」の責任者はこう答えました。「特許の評価は私がやっている。2週間もあればできる。私は技術を少し知っているし、特許も少し知っている。そしてマーケットも少し知っている。それだけで十分だ」と。

先日、米国で開催されたライセンス協会の国際会議に出席したところ、こちらが日本の弁護士だと分かると、複数の米国ベンチャー企業が寄ってきて「特許を買いたい」とオファーしてきました。米国では同様の地上げ屋がうようよ活動しているようです。彼らが買い取った特許で、「将来、何が起こるのか」、やはり「新種の特許マフィアなのか」、はたまた、「世界の知財ビジネスの最先端に行く商法なのか」、当分、目が離せません。

志賀国際特許事務所
弁護士/ニューヨーク州弁護士

龍神嘉彦

【TOP STORIES】

◆最新の先端技術事業化サイトのオリジナル記事から、
続きは <http://innovation.nikkeibp.co.jp/etb/> をご覧ください

■日本半導体ベンチャー協会、設立5年でIPO企業6社とベンチャー22社を輩出

日本半導体ベンチャー協会（略称：JASVA、飯塚哲哉会長）は、2006年1月17日、設立から5年を経過して、これまでの活動を総括し、2006年の活動計画を示した。同協会に所属する会員（企業、個人）からこの5年間に、新規株式公開企業（IPO）が6社あり、（1）大学発ベンチャーの設立5社（2）個人会員のベンチャー起業17社——の合計22社が起業したことを明らかにした（大学発ベンチャーとベンチャーの定義は、JASVAによるもの）。

（2006/01/17）

■【Venture Now】

メディアスティック、
モバイル関連でTV用QRコードと個人情報管理をコアに事業展開

筑波大学発ベンチャーで、携帯電話を使った2次元バーコードによる認証や決済向けのサービスを提供するメディアスティック（東京・渋谷、宮内淑子社長）は、ベンチャー・ファンド「SBI ビービー・メディア投資事業有限責任組合」からの投資を受け、独自開発のTV用QRコードを活用した「クロスメディアソリューション」と個人情報保護強化技術を実装した「データジグソー」をコアに事業を展開する方針であることを、このほど、当事務局のインタビューで明らかにした。

（2006/01/17）

■【共同研究最前線】

松下電器と東工大、
乾電池で有人飛行機を飛ばす共同プロジェクトを立ち上げ

松下電器産業ナショナルウェルネスマーケティング本部は2006年1月16日に、東京工業大学と共同で「オキシライド乾電池で有人飛行機を飛ばそう！」プロジェクトを立ち上げたと発表した。松下電池工業一次電池社が製造し、松下電器産業が2006年4月10日から発売する単3形オキシライド乾電池の新製品「ZR6XJ」100本をエネルギー源とし、成人パイロットが搭乗したプロペラ式有人飛行機を飛ばすというもの。同日に松下電産が開催したオキシライド乾電池・アルカリ乾電池新製品発表会で、同社ナショナルウェルネスマーケティング本部の渥美正美副本部長が、2006年の国内マーケテ

ィング施策の一環として、明らかにした。

(2006/01/16)

●メールマガジンの登録内容の変更や配信停止は

<http://passport.nikkeibp.co.jp/bizmail/sentan/index.html> をご参照下さい。

なお、変更等の際には、登録時にご指定いただいたユーザーID とパスワードが必要です。ユーザーID とパスワードが分からない場合は、

https://passport.nikkeibp.co.jp/bizpwd/search_pass/index.html でお調べ下さい。

◆弊社からのお知らせを不定期に配信することがありますので、予めご了承下さい。
また、弊社の都合により配信を休止することがあります。

◆配信されたメールを、第三者に転送したり、Web サイトへアップするなどメールの再配信はお断りします。著作権は、日経 BP 社、またその情報提供者に帰属するため、掲載記事を許可なく転載することを禁じます。

◆広告掲載をご希望の方は sentanad@nikkeibp.co.jp へお問い合わせください。

Copyright (c) 2006 Nikkei Business Publications, Inc.

All rights reserved.

先端技術事業化メールマガジンの次回発行は、2006 年 1 月 25 日号です。