

最近の発明対価について思う (副題) 企業が国際競争力を無くす！

株式会社 タニタ
代表取締役 社長 谷田大輔

青色発光ダイオード発明対価200億円の判決は、研究開発部分を高く評価されており、この風潮が当り前のごとく国内に広がれば多くの企業経営者に深刻な打撃をもたらすであろう。技術大国日本の底力が生れ、日本企業が飛躍的な発展を成し遂げて来た背景は何か回顧すべきである。今回の判決は企業経営者への警鐘とは受け取れない。

企業とは何か、より良い生活を求め働く人の集団であるが故に、経営者は社員と共に常に発展を求め未来に進む船上にある。企業相互に切磋琢磨し、お客様に喜ばれる商品を提供していく集団である。賃金を貰い働く社員による開発・生産・マーケティング・販売等と開発後に要する人的・金銭的な企業投資含め、企業ごと努力し培って築いた企業システムが存在し、これが順調に整い円滑機能し初めて発明商品が売れその価値が評価されるものである。この企業システムの機能により、企業は国際競争力が向上し収益を得て、企業に働く全ての社員1人1人が恩恵を享受するものである。

企業システムを崩壊させてはならない

国際競争力を付ける為、企業は常に発展の努力を毎年継続しなければ多くの失業者を生むだろう。経営者はその為に多くのエネルギーをより良い企業システム構築の為に費やしている。日本企業全体をV字回復させ雇用を増やしたい強い思いがある。今回の判決は、企業システムを過小評価し、発明者の貢献を大きく取り上げたことで、逆にこの企業システムの底力を支えている企業内で働く多くの分野の能力ある社員のやる気を損なわせることにつながる恐れもある。企業内は協調性が最も大切である。

個人能力の評価の確立と協調性

個人の能力に対して価値を主張する方向は今後、益々出てくると思う。これはこれで世界的に認められていく方向で良いだろう。しかし、今の日本企業が確立しなければならないものは、個人の能力をどう評価をしていくかである。発明そのものの評価にのみに留まらず、開発から製造・販売等、その中で働く個人の能力をどう評価をしていくかの検討により、企業内が活性化し協調性を生れ、企業成長に繋がるだろう。

高額特許料は消費者に重荷となる

独自の手法を持った製造・デザイナーの努力等により、お客様にお届けする商品が完成する。特許料の報酬は、基本的に製品コストに含まれ消費者が支払うことになるのである。特許の負担率は出来るだけ低くし、もっと有効に活用する方向を出す必要があると思う。業界によっては特許料が10%を超えることもあるが、全て消費者が負担することになる。且つ、特許有効期間を長期に守る事は消費者の負担を長期化する事となり良いと思えない。企業の投資とのバランスとの兼ね合いもあるが、特許料

の負担は出来るだけ短くし、消費者への負担を少なくするべきであると思う。

企業内にはエネルギー配分がある

例えば、当社の体脂肪計について言えば、開発に要する時間とコストを1とすると、製造は10、販売は100と思う。しかもそれを継続的に何年も使い続けると1000倍の時間とコストが必要で、開発する物によっては開発に10掛るものもあるかも知れないが、それ以上では無い様に思う。これらの努力によりやっと収益が出るものである。このエネルギー(時間とコスト)を維持することは企業の全体の力と思う。比率は、業界等で異なるものの企業全体の総合力によるものが多いと思う。

売上・利益は社員全員の努力の結晶である

企業は1人の力だけで利益を出しているのではない。開発した商品を開発し製造し、そして販売する。設計の段階でどれだけ毎年改善できるか、製造した段階でどう品質を良くするか、コストを安くするか、販売にどれだけの人間が携わり今までの販路に販売していけるか、全く新しい商品なら当然新しい販路を開拓していかなければならない。その商品をどう説明し、説得し、宣伝し、購入までにつなげ納品するか、そして最終の集金まで完了させるか、多くの社員の努力が背景にある。これら一連の流れに多くの社員が携わり、何年も働き続けなければならない。売上は利益ではない。これら一連の中で搾り出されるものである。開発がもたらした利益はその一部である。会社の売上、及び利益は社員全員の努力の結晶である。

企業利益と特許の価値

優れた特許で守られた商品は、確かにそれなりの価値はある。しかし売上や利益を計算し、その大半を発明の評価によるものとするのは不公平である。開発にも帰属するがデザイン・製造や営業にも帰属する利益である。今回の判決での計算の仕方や、解釈の仕方を変える必要性を感じます。

企業内の開発は、リスクは常に大きい

企業は人を育てる環境に多大の資金を掛けています。企業に入り、経営幹部の企業発展・存続への絶え間ない経営努力、先輩社員の教育、同僚や部下の協力、企業の出された方向に社員の皆が一丸となって初めて商品が生まれ育ち、利益をもたらせる。その分野の中で研究がなされるから発明される。企業に入社してなければこの分野の発明に取り組んでない筈である。

企業は人材育成と環境に多大な資金を投資している

個人が勤める企業内での開発、その分野で一人前に育つ為にどれだけ企業がその個人に、環境に、投資して来ているか、会社の事業領域を指定され会社の機器・場所・費用を使い実験を繰り返し、色々な人の意見に基づいて完成させている筈であり、少なくとも企業はその仕事の課題に対し給料や賞与を支払っているのである。4 - 5年経ても課題が実を結ばない場合でもその間、企業は給与や賞与を支払う雇用関係にもあり、このリスクを常に企業は抱えながら前進を目指しているが、この様に開発に

対するリスクは大きく、成果は少ない企業が大半を占めていると思う。投資金額の効果により例え素晴らしい発明が生れても、売れないリスクもある。素晴らしい特許もコストが高くて売れない物は幾らでもある。低価格にする為にどれだけエネルギーを掛けるかも企業努力であり開発以外の人の努力であることを忘れては成らない。

個人の主張を全て認めると、企業は競争力を保てない

個人の開発に対価を払うと同じ様に、製造には造り方に製法特許もあり、他社にわからないように申請しない製法特許も存在する。製法特許までは取れなくても、製造の課程の中に幾つも多く多くの社員の工夫がある。デザインもそれと同じように企業内で磨かれ独自の才能を発揮し、開発したものをデザインする。それにも評価をしてあげる必要がある。営業も新規の開拓はそれ以後の販売を継続受注してくれる。全く新しい販路を開拓すれば、それなりに評価する必要がある。企業内のあらゆるところに社員の知恵が存在するからである。しかし、それを一々金額に評価してはコストがドンドン上がってしまう。個人の資質に対価を払うことは賛成するが、今回の発明対価の様に評価をし始めると、企業は全く競争力を落とす方向となる。

今後の特許に思う

世界が狭くなる、世界中が同じ見解で特許を認識して評価して欲しい。
手続きも理想的には1箇所世界的に特許が確立する様にして欲しい。
特許の有効期間も少し短縮させ、企業競争を促進し消費者の利益としてあげたい。

以上