

知的財産は今後の企業戦略の柱になる

竹 中 裕 紀*



情報通信技術の進化で、世界中の情報が瞬時にどこでも得られるようになった。21世紀になって経済の世界も本当にボーダーレス化したと実感している。メーカー各社は最適地を求めてグローバルな生産体制、研究体制を整備しつつある。こんな中で日本の空洞化は確実に進んできた。

今、企業競争は世界規模で行われている。日本企業がこの空洞化をいかにして阻止して、日本の中に再び根ざしていくかは大変難しい課題である。日本が世界の中で日本らしさや優位さを保つには、「技術立国」を目指すべきと思っている人が多いと思う。私もこの方向に賛成である。そのためにも、国立大学の法人化や特許法の改定が行われるのは時宜を得て誠に結構なことだと思っている。

近年、企業の発明者が特許法35条に基づいて起こす訴訟が増えている。「相当の対価」の裁判所判断が引き金となって、特許法の改正が来年に行われることになった。我々企業人にとって、特許は企業戦略の根幹を成すものである。私もこの機会にいろいろな角度から論議を深め、特許をより身近なものにしていきたいと思っている。

日本は第二次世界大戦後の廃墟の中から、高度成長期を経て世界屈指の経済大国となった。その日本がなぜ20世紀末に成長力を失い、21世紀に入っても、中国にアジアの主役の座を奪われるほどに低迷をつづけているのか。大勢の経済ジャーナリストの見方を総合すると、戦後の高度成長期の枠組み、構造が、時代に合わなくなった。時代遅れになったということである。

戦後のベビーブームで生まれた人たちを団塊の世代と呼ぶ。私もその世代の最後尾に入っている。物の無い時代に、大勢のまじめで低賃金で優秀な労働力。この人たちが都会に流れ込み、減私奉公型でひたむきに働いた。これが日本の高度成長の原動力であったと思う。今日本は飽食の時代である。人口の減少、少子高齢化が急速に進んでいる。この人口構造の中で再び経済発展を望もうと思えば、成長の原動力となる新しい枠組みや仕組みが必要であることは、誰の目にも明らかである。

1982年、ジャパンアズNo.1と言われている頃に、アメリカ合衆国では、レーガン大統領による産業競争力委員会において「財政赤字対策と産業の再生」、俗に言う「ヤングレポート」がまとめられていた。その主な骨子は、「情報ハイウエイ構想」、「円高誘導」、「プロパテント政策」などである。これらの政策は確実に実行に移された。情報ハイウエイ構想によって光ケーブルが全米に張り巡らされ、IT革命と呼ばれる高度情報化社会が出現し、情報関連企業は大躍進を遂げ、その波は世界に広がった。このIT革命はバブルの崩壊で一時期市場を混乱に陥れたが、情報化社会は世界中に確実に定着

* イビデン株式会社 常務取締役 Hiroki TAKENAKA

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

したのである。また、1985年のプラザ合意により、日本の円高が始まった。翌年の日本の超低金利政策が一つの引き金となってバブルが発生し、1990年のバブル崩壊以降、日本は「失われた10年」を経験することとなった。もう一つ重要なことは、特許が産業再生の重要なファクターとして認知され、アメリカ合衆国の国家戦略に組み込まれていたということである。もともとアメリカ合衆国はプロパテント政策の国であったが、1930年の大恐慌の時に、カルテルや独占の排除のためにアンチパテント政策に転換した。その後50年を経て再びプロパテント政策に転換したのである。これらの政策を実行する中で、アメリカ合衆国の産業は見事に再生し、21世紀につながる長期の経済成長を成し遂げた。

今日本は、政府を挙げて構造改革の真っ只中である。選挙民のレベルによって、国会や政府のレベルは決まると言われている。我々企業人は、企業の発展のためにいかにあるべきか。個々がしっかりした見識を持つことによって、その土壌の中で政府もレベルの高い政策が打ち出せると思う。

特許法においては、「相当の対価」の判断に焦点が当たっているが、企業においてまず論ずべきは、法で言う、使用者（会社）と従業者（発明者）の定義であり、またその権利と義務であろうと思っている。最近、「会社はだれのものであるか」の論議が盛んになってきた。法の整備もあって、企業情報開示が進み、また各社コンプライアンスの強化も図られて、企業の健全性はかなり向上してきたと思う。きちっとした監査体制の下、企業理念に基づいて、全社員が希望をもって、会社目標の実現に個々の役割を果たしていく。そしてその成果が正当に配分される。「技術立国日本」を目指して走り出すには、まず企業人個々の見識を高くしていく努力が必要であると思っている。

特許制度は本来、新しい知的創作をしたものに、一定期間の独占的使用権を認めるものである。新製品開発には各社莫大な投資を行っている。ようやく開発出来た製品が、すぐに他社に真似をされて販売されたら、開発の投資回収が出来なくなる。特許制度を整備、強化していくことは、開発型企業にとって不可欠のことである。アメリカ合衆国の特許の定義は、「この太陽の下、人間が創造したいかなるArtも特許を許すべきである」となっている。事実、特許の範囲はコンピューターソフトからビジネスモデル、遺伝子へと広がっている。もはや、我々企業人は、特許戦略無しに新製品を開発することも、事業を語ることも出来なくなりつつある。健全な企業体質の下、自由でチャレンジ型の研究開発風土を育み、日本で作っても堂々と世界を相手に戦える製品を開発してくれる。そんな企業風土を目指したいと思っている。そのためには、発明者への対価は、会社の総意の中で最大のものにしていきたいと思っている。