

研究開発と知財戦略

熊谷 洋 一*



昨年度の（国内移行を除く）特許出願数が約30万件に減少したことが特許庁の特許出願番号から推定できる。2年前が約33万6千件、3年前が約34万件であったと思われることから、1割を超える大幅減少を示したことになる。近年における特許出願数の減少傾向や国内移行分の変化を考慮したとしても、1割程度の減少はほぼ間違いなく、知財関連でも不況の影響を受けたことになる。

元来、研究開発は将来の利益源の確保のため、不況時においても研究開発に対する投資は継続される傾向にあった。新入社員の採用も多くの部署でその人数を減少させることはあっても、研究開発関連部署の人数を大幅に減少させることはなかったように思える。それどころか、不況時にはその会社の余剰人員を研究開発部門に廻すケースが数多くあり、結果として不況時の研究開発人員は増加となることが多い。研究開発人員の増加等で研究開発部門が活発化すると、特許提案も増えることになるので、知財部門も多忙になるという構図が多かったと思える。

弊社は化学系の製造会社の一員であるが、この分野においては他社も含め、特許出願が大幅に減少しているとは思えない。弊社の特許出願数は増加傾向にあり、知的財産部（以下、知財部）もその人員を増加せざる得ない状況が続いている。特許を「量から質へ」展開し、出願効率を上げようとする声もよく聞かれるが、小職が知る限りにおいて、当社が属している化学系会社はその流れと若干異なるように感ずる。「量から質へ」への展開を図るためにそのハードルを上げると、「量の減少」と同時に「質の低下」も招いてしまうという一見矛盾する現実的な問題も影響しているのかもしれない。「少しでも小さな投資で、より大きな成果」の達成が理想ではあるが、簡単ではない。その意味では、前述した研究開発部門の活発化が重要であり、そのバロメータとしての特許出願数に注目している。

小職の管掌部署は、ファインケミカルと呼ばれる化学営業部門と知財部である。営業は、弊社の商品を販売して利益を上げることが第一の仕事であるが、社会的ニーズを収集して研究開発部門に連絡し、商品化を要請する部門でもある。この商品開発で問題となるのが、知的財産権である。研究開発には知財戦略が不可欠であり、知財部も参加する研究開発部門の進捗会議には積極的に参加するようにしている。その意味では、事業、研究及び知財の三位一体戦略の形成を成しやすい立場にいる。

研究開発で問題となるのが、先行文献と呼ばれる既出特許の存在である。基本的には、開発中の技術がこの世の中で全く最初であることは考えにくく、何らかのヒントを先人から得ている。登録に至った特許発明は当然であるが、将来技術的範囲に属する可能性があるかと判断された公開特許にも相当

* セントラル硝子株式会社 取締役常務執行役員 Yohichi KUMAGAI

頭を悩まされる。公開特許は特許請求範囲のかなりの部分が減縮され、致命的な先行特許ではなくなることが圧倒的に多い。しかし、無視することもできず、知財部に注視と判断をさせながら、研究開発の指示を与えることになる。これなどは、狭義的な知財戦略といえよう。

一方、将来の展開を踏まえた広義的な知財戦略が近年ではより有用である。知的財産による権利化が基本となるが、寡占を目指す第1段階、市場の拡大を狙う第2段階、低コスト化に対応する第3段階と、それぞれの段階で駆使すべき知的財産を予め戦略的に組んでおくことが重要と考えている。競争相手となるライバル社の動向、ライセンス供与する会社の選択やその時期等、複数の知的財産を絡めた将来展望が必要となる。すなわち、開発し販売してきた従来型の有体財産（新商品）の展開の他、無体財産である知的財産の展開も重要な時代になってきている。この流れはグローバル化によって強調され、より緻密な知財戦略の構築が必要になると思われる。

前述したように、知財戦略は研究開発で必要とされた従来の開発要素に加えた形で展開されるので、判断すべき要素は確実に複雑化している。経営の一端を担う者として、研究開発と知財戦略の重要性を常に認識し、自分自身に意識させている昨今である。

