3つの落とし穴を警戒せよ

ベンチャー、個人、制度がネック

インターネット、バイオという新産業に合わせて、新しい特許が登場した。日本企業も本腰を入れ始めたが、その足元は盤石とは言えない。彼らの足を引っ張るのはベンチャー、個人、制度の遅れだ。

落とし穴1 技術で先行するベンチャー

今、米国のあるベンチャー企業の特許が日本の大手製薬会社を脅かしている。その特許の内容を簡単に説明すれば、薬を開発する段階で、細胞に薬品をかけたあと色や形の変化を目で見て効果を測るというものだ。それは、小学校の理科の実験でリトマス試験紙の色が変わるかどうかを調べたのと、たいして違いはない。

だが、米国ではこれが特許として認められており、この方法を使って開発した製品を米国内で製造・販売するためには、このベンチャーに特許料を支払わなければならない。現実問題としても、この方法を使わずに薬を開発することは不可能に近い。

昨年末以降、このベンチャーの交渉人が、何度となく日本の大手製薬会社を訪ねてきた。交渉の場で「欧州の大手企業は利用料を払うことにした。おたくはどうするのか」と詰め寄っている。

ある大手製薬会社の特許担当者は、「特許の無効を訴えて、訴訟に持ち込めば勝てるかもしれない。だが、5億円以上の経費がかかるし、社内の人的な負担も相当だ。それ以下で終わるのならば、交渉に乗る方が企業活動としては理にかなっている」と言い、交渉に乗るしかない様子だ。

特許政策が産業の競争力を変えるはずだが

大手製薬会社が特許を押さえている場合、問題は簡単だ。同種の薬を同時期に扱う競合企業以外には、応分の利用料を支払えばその技術を使用できることがほとんど。ほかに交換で供与できる技術があれば、その利用料はかなり安く、時には無料になる。

ところが、ベンチャー企業の場合、技術開発で先を走りながら幅広い項目で特許を押さえたり、アイデアが先行した格好でも特許を押さえてしまう。そして米国の裁判制度を巧みに利用して、訴訟費用には及ばないまでも高水準の利用料を求めてくる事例が目立つ。

落とし穴2 がっぽり稼ごうとする個人

もっと怖いのは個人である。個人は企業と特許技術を交換する必要がないので、訴えられた企業側は利用料を支払うかどうかの選択しかできない。1999年11月にはオーストラリアの個人が米国の特許事務所を通じて米ヤフーを訴えている（27ページの表）。複数のインターネット販売業者での買い物の代金をヤフーがまとめて決済するサービスがこの個人の特許を侵害しているという。

このほかにも、今年2月には米国の個人が、米大手企業のゼネラル・モーターズ（GM）やフォード・モーター、東芝や本田技研工業の米国法人などを、インターネットなどを介してパソコンとサーバーの間で情報をやり取りする方法について特許を侵害していると訴えている。

個人を相手にする場合は、技術交換では解決できないので、利用料金は高騰ぎみ。そのうえ、個人での取得数は年々増えている。日本では、89年から98年の間に、特許出願件数は全体では14％増加しているのに対し、そのうちの個人からの出願数は38％と全体平均の2.7倍の勢いで増えている。関東のある医師は高齢者医療に関するビジネスモデル特許を広範囲に取得し始めている。

インターネット革命が進展するにつれ、1ユーザーでも新しい特許を獲得するチャンスが広がっている。数々の

（写真：村田 和聡）

特許を趣味的に押さえてしまうマニアの手によって有望な技術が特許化されれば、交渉は一層難しくなる。個人の動きには要注意だ。

落とし穴3 社会制度の遅れ

日本企業のアキレス腱は、特許についての社会的基盤が未成熟なことだろう。日本の弁理士は多忙だ。日本にいる弁理士の数は4263人（99年12月現在）だが、1年間に出願される特許、実用新案、商標、意匠の合計は56万件を超える。個人が直接出願する分を除いても、弁理士は平均3日に1件を出願するペースで働いていることになる。

もちろん、その間に顧客と打ち合わせをしたり、資料を収集したり読んだりしなければならない。一般には目に触れにくいが、申請書類はかなりの分量である。全体の7割を超える特許出願の場合、その書類は短いものでA4判で10ページ、長ければ20～30ページに及ぶ。

その結果、特許事務所の中には資格を持たない従業員が書類を書き、弁理士は目を通すだけになっているところもあるという。バイオ分野に詳しい弁護士兼弁理士の平井昭光氏は「基本的に弁理士の人数が不足している。特に、バイオのような最先端の分野が分かる人材は需要の割に少ない」と言う。

人材不足は特許庁も同じだ。審査担当者数の伸びは出願数の伸びに比べて4分の1以下の水準だ。特に深刻なのは、ビジネスモデルに詳しい人材である。コンピューターのソフトについてだけならば知識も蓄積されているが、金融や流通業界でどのような仕組みでビジネスが行われているのか、どこに新規性があるのかを見極められる専門家は少ない。

その判断材料となる資料も不足している。現在、特許庁は業界団体などと協力して、経営雑誌や各社の社内報の収集を始めようとしている。文献のデータベースがなければ、特許の新規性が判断できないので、既に普及しているようなビジネスモデルでも特許を認めてしまう危険性が高い。

事実、ある大手サービス業の特許担当者は「今、ビジネスモデル特許の出願はお勧め。インターネットを絡めているとまず認められる」と言う。

公的機関の不足も深刻だ。米国では特許問題を扱う専門の裁判所が設置されているが、日本で訴訟を起こすには一般の裁判所に持ち込むことになる。特許に詳しい裁判官や弁護士が少ない上、結論が出るまでに数年はかかる。結局、裁判に持ち込まない企業や、持ち込んでも和解してしまう事例がほとんどで、判例が積み重ねられない。その結果、どういう場合に特許に抵触するかをはっきりと判断するに足る材料が極端に少ない。

日本特許コンサルティングの吉井健社長は「日本は特許の社会基盤が未熟なため、特許制度が産業界に本当には浸透していない。専門家が不足している新しい特許の分野ではなおさら」と指摘する。

特許は新しい発明を発見した人の利益を確保する代わりに、その内容を公開させて産業の発展に役立てるためのもの。産業のスピードや構造の変化、市場の拡大とともに、日本の特許制度は転換点にさしかかっている。

■

プライスライン創業者ジェイ・ウォーカー氏に聞く

怖いのは特許ではなく価値を認めない国の硬直性だ

プライスライン・ドット・コムの新しい価格決定システム（本誌注：一般には逆オークションと呼ばれている）が、ビジネス手法特許になったのは、米国の当局が新しい特許の枠組みをつくったからではない。もともとソフトウエア関連の特許は認められていた。インターネットの時代になり、多くのビジネス手法がコンピューターソフトウエアを利用する機会が増えたことで、ビジネス手法特許として認められるようになった。価値を創造する商売の仕組みが保護されることは、至極当然のことである。

自分たちの価格決定システムを勝手に模倣するような企業は、我々の価値を傷つけることになるから、当然攻撃を加えるつもりだ。だからといって、閉鎖的な対応をとるつもりはない。最近では、香港の複合企業ハチソン・ワンポアにプライスラインの特許をライセンス供与し、アジアで一緒に事業を行うことになった。

日本の経済制度は、恐らく米国よりも、また欧州よりも硬直的だと思う。それは特許の世界でも同じだ。現状では、日本の政府当局がビジネス手法に関する特許にどういう保護を加えるか、その方針は曖昧で分かりにくい。これでは、海外のビジネス手法の発明家や事業家がその手法を持って日本市場に参入しようとは考えないだろう。自分たちの価値を保護してくれる別の国に行くことを選ぶだろう。

価値を創造する者が来なければ、日本はその硬直性ゆえに敗退者となり、国家としての競争力を失うことになる。