

知的財産マネジメントーグローバル競争 をリード・サポートする人材像

萩原弘之

パートナー・ロプス&グレーLLP

NY州弁護士・米国特許弁護士

ROPES
& GRAY

About the Presenter



Hiroyuki Hagiwara

Mr. Hagiwara offers more than 20 years of experience in cross-border licensing and litigation. He regularly represents technology and life sciences firms in infringement and licensing disputes in the U.S. Federal Courts as well as in the International Trade Commission, specializing in defense against infringement allegations as well as IP portfolio monetization and enforcement.

- Recognized as a leader by independent ranking such as Benchmark Litigation, Chambers Global, Chambers Asia, Legal 500, IAM Patent 1000, IAM Licensing 250 and IAM Patent Litigation 250
- Program Committee Co-Chair, Tokyo IP American Inn of Court
- Advisory Board, CASRIP, University of Washington School of Law

知財人材に期待される役割

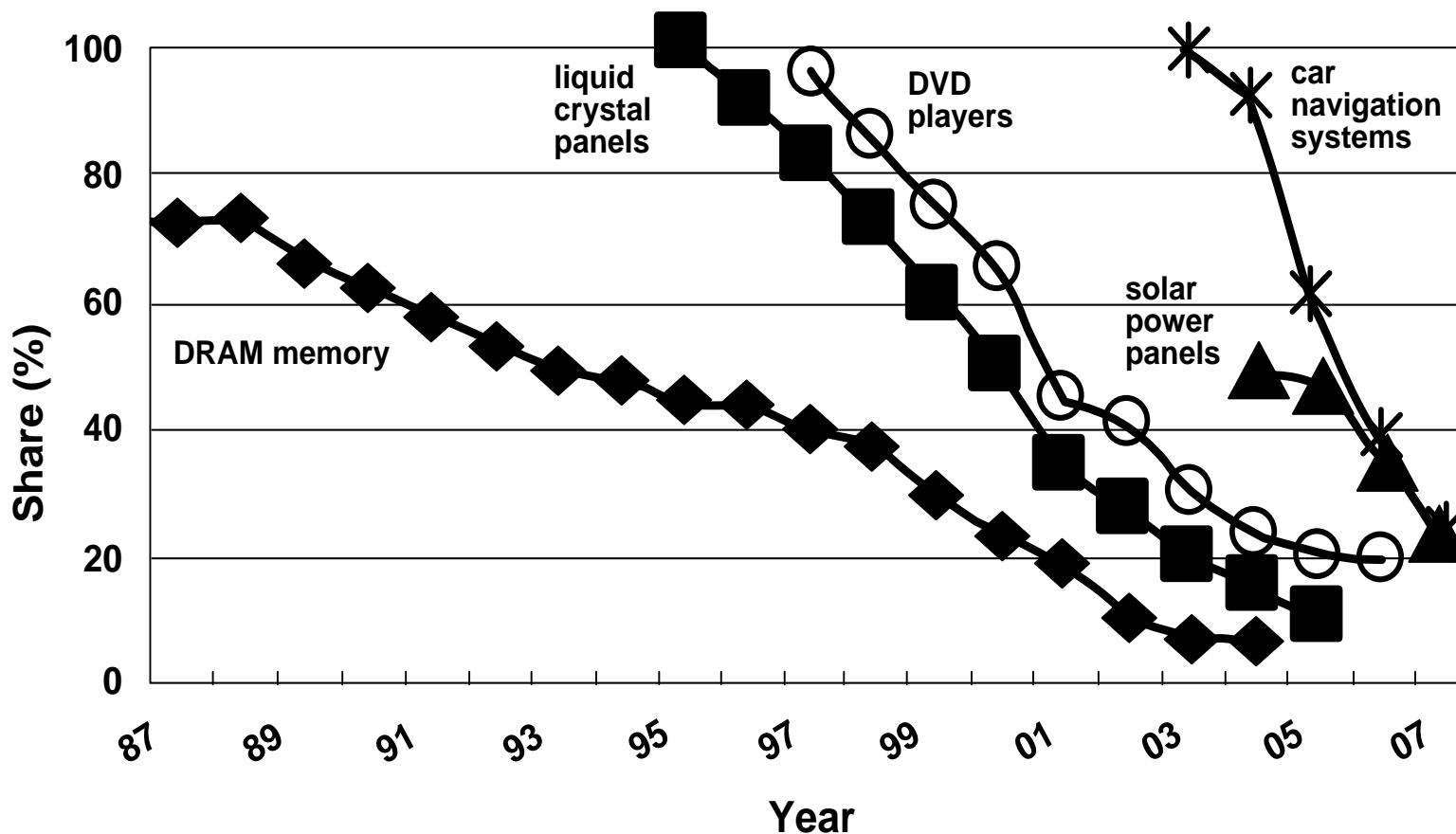
- ビジネス・技術の方向を理解
- 研究開発結果を優れた権利群に導く
- ブランド・コンテンツを保護する
- 競争企業とのライセンス・アライアンス
- 競争他社との訴訟
- 重要市場毎に各業務を執行
 - 米国
 - 中国
 - 欧州各国
 - 東南アジア等
- Think global, act localの究極的プロフェッショナル版

課題と指摘される点

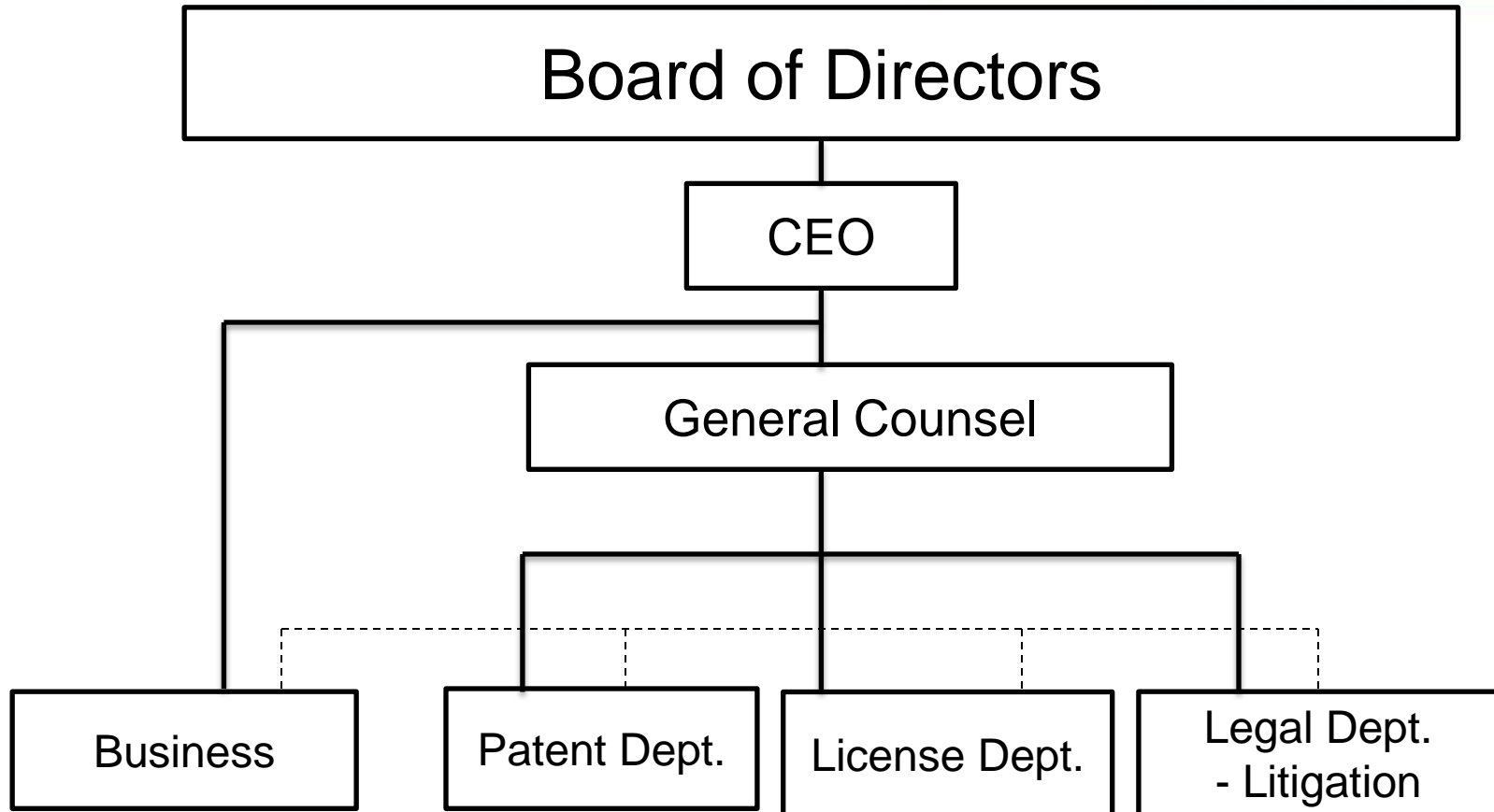
- 米国特許取得件数ランキング：
日本 19 社 v. 米国 21 社（参照：IPO知財所有トップ50）
- 知財コスト：日本企業のコストは米国企業の2倍
（参照：特許庁特許経済指標/売上比・R&D比）
- 技術料収支：日本 98 億ドル v. 米国 840 億ドル
（参照：世銀貿易収支報告 2011 年）
- 競争力の比較的優位の変化
 - 低コストの生産拠点への移転：中国や東南アジア
 - より大きな市場への資源集中：中国・東南アジア・南米・インド等
 - 先行者利益の集中化：アップル・サムソン等
 - 知財行使の場としての裁判所の特許の取り扱い（米・独・中他）

特許優位と市場優位の非連関性？ (電子)

Market Share of Japanese Manufacturers of Various Electronics Products



大手米国企業の典型的組織



見えてくる人材ニーズ

- IP->市場占有率upとキャッシュに
- 組織のコストパフォーマンスup（少数精鋭）
- 時は金なり：経験あるプロのスキルを活用
- 経験とスキルを組織内に維持し外部からも取り込む（ジェネラルローテーションは向かない）
- マネジメント能力と前線対応能力
- 前線は外交・交渉と戦闘・訴訟
- 各市場毎のプロの活用

見えてくる人材と組織の可能性

- プロジェクト毎に経験とスキルを勘案した機動的部隊を構成する
- 外部からのプレイング・マネジャー起用：中位・上位のマネジャーに幅広い一線の経験を持つ弁護士やライセンスマネジャーをラテラルリクルート
- 社内properの経験・スキルと社外から起用した人材の経験・スキルを統合し組織的対応力を常にアップデート
- 郷に入れば郷に従え：ローカルプロフェッショナルのラテラルリクルートと統合（中国では中国弁護士・米国では米国弁護士等）
- 言葉と文化はお互いにフレキシブルに（英語の共通言語化・通訳的プロフェッショナル活用・学びあい）

Ropes & Gray

The World's Leading IP Practice

- **2013 Law Firm of the Year, Patent Litigation** by *Best Lawyers*
- Succeeding for clients over 140 years
 - Early clients included Harvard, the Wright Brothers, Bell, Edison, and Ford
 - Client's business success is our goal
 - We try cases before jury and judge
 - We litigate and negotiate a favorable license agreement
- 1,100 lawyers worldwide & among the largest IP Practice
 - 230 IP lawyers (including 150 IP litigators) and 40 patent agents
 - 55 advanced degrees, including 35 Ph.D.s.
- Other key practices include:
 - M&A
 - Antitrust and Government Investigations
 - Life Sciences

The logo for Ropes & Gray, featuring the word "ROPES" in a large, blue, serif font above the word "& GRAY" in a smaller, gray, serif font.