



連携をカバーする新しいビジネスモデルはできるだけ先取りしなければいけない。もし海外企業が先にビジネスモデルのプラットフォーム部分を牛耳ったならば、日本企業は下請デバイスメーカーになり、利益を上げられないポジションになってしまう可能性がある。例えばスマホのアプリで自動車を注文できるとして、エンジンはA社、バッテリーはB社から選び、インテリアとエクステリアデザインもストックされた画像や動画から選択する。その上で自動運転のソフトウェアを使うようなケースをイメージすれば、そこでは注文をオーガナイズするアプリの企業やソフトウェアを提供する企業が利益を得やすいポジションになるのは明白であろう。実際問題として運転中に発生するデータの全てをソフトウェア提供企業が独り占めすると、様々な走行データがビッグデータとして新しい価値を生むようになり、そこを押さえる企業の勝ちということになる。

もし近未来に日本企業が世界の産業をリードするポジションを確保するような新しいビジネスモデルを先行して作ることができるのなら、そこで利益を得ながら次につなげるいいサイクルが生まれることにもなる。

大規模な連携では当然ながら競争制限上の問題も抱えることになることも認識しておく必要がある。企業結合への一定の制約や優越的地位の乱用の可能性ということだが、これも事業と知財の組合せで生じる問題の一つである。ともあれ第4次産業革命によって近未来の知財活動は格段に増え、より高度化するはずである。

このところの表面的なデータだけを眺めていると日本企業の知財活動はあたかも停滞しているかのようになれることがある。

実際、日本への特許出願件数が減りつづけ、知財訴訟件数は米中に比較すると極めて少ないまま増える兆しはなく、弁理士試験への挑戦者数や知財専門職大学院への応募者数も減少し続けている。こうしたデータだけみると知財活動は企業の業績とは直接関係がないためあまり熱心に行わなくてもいいという意見まで囁かれる。

しかしこれは表面的な見方であり、これに惑わされると、今後の対応を間違えることにもなる。我々は変化するグローバルビジネスの中で各企業が行った様々な施策とその結果としてのデータを理解しておかなければならない。

日本の特許出願件数は2005年の42万7078件以降2014年の32万5999件まで減少し続けている。それ以前の日本企業は発明が生まれたらまず日本に出願しておけばいいと思っており、ライバルは他の日本企業で新興国企業はまだ力が弱く脅威ではなかった。サムスンでさえ当時はまだフォロワーでしかない。また電気機器各社はIBMやテキサスインスツルメンツなどのアメリカ企業の仕掛ける知財訴訟への反訴の弾丸を大量に備蓄するために日本出願とアメリカ出願を大量に行ってきたが、次第にこれらのアメリカ企業はあまり訴訟を仕掛けなくなり、そのかわりにNPEが原告として仕掛けることが多くなってきた。彼らは製造販売をしているわけではないので、反訴のための大量出願は意味をなさなくなってくる。その傍らで日本への大量出願が、IPDLなどを通じて新興国企業に技術情報を大量に開示していることも分かってきた。中国と韓国からの日本の特許文献へのアクセスは欧米からのアクセスに比較して日本語が障壁となることは少なく、中国、韓国企業は日本で公開された特許技術を使って作った製品を日本企業の出願していないアフリカや南米に輸出することができるというカラクリも分かった。

このような認識の下、日本企業は日本出願を減らし、その余った資金をもって PCT により出願国指定の判断のタイミングを遅らせ、指定国を増やすように方針を転換したところが増えてくる。リーマンショックで 2008 年に世界中で出願件数が大きく減少したのは、各社とも利益が減ったことによる一時的な問題に過ぎず、それは外国の企業でも同様である。外国の企業はその後、利益が回復すると同時に出願件数が増えるのだが、日本企業による日本への出願件数は増えない。日本で出願を増やす理由が客観的に存在しなくなったのである。理由がない以上、これから先も増えることはなく、横ばいまたはもう少し減る可能性がある。一方で減った分の予算を外国出願にまわすために、外国出願は増えるはずである。

弁理士試験と知財専門職大学院の応募者の減少は企業の知財活動が出願中心から活用が変わったこととリンクしている。弁理士業は日本出願が中心の仕事であるため出願件数の減少による応募者の減少は当然の結果である。また知財専門職大学院のシラバスは知財に特化しすぎていて、本来企業人に必要な事業の知識の習得が不十分であることが分かってきたのが減少の理由のように思う。企業側でも知財専門職大学院を修了した、いわば知財しか知らない学生を採用するよりもビジネス汎用性のある学生を採用する傾向があるのだが、知財専門職大学院に入学を希望する学生はこれまでの先輩たちの就職先を見てイメージが違ふと思うのかもしれない。

日本の知財訴訟件数は日本企業どうしではこれからもあまり増えないであろう。理由は、各社の権利が複雑に錯綜していて個別訴訟に馴染まず、将来の貸借りも含めたビジネスやクロスライセンスで解決の方が合理的な結論が得られることが多いからである。但し海外で原告として知財訴訟をするケースは増加する。海外で権利行使をしなければ、いくら PCT の全世界出願件数上位に名前を連ねていても牽制力があるとはいえないことがはっきりと分かったからである。

要するに停滞どころではなく、知財活動として行うべきことはこれまでになく多いのである。活動のフィールドは国内ではなくグローバルである。

こうした状況下で今後のグローバルの競争力強化への布石として、(一社)日本知的財産協会では、2016 年 6 月 3 日に青山の国連大学において、経営者向けグローバルビジネスシンポジウムを主催した。

知財のシンポジウムでありながら、知財という言葉を使わず、さらに知財の専門家を対象とせず、経営者のみを聴講者としたシンポジウムである。この企画は、今後日本企業は第 4 次産業革命対応を含めてビジネス全体を俯瞰しながら知財戦略を立てる必要があり、そのためには経営者が知財を使いこなす自分の得意分野とすべし、とのメッセージを伝えることが目的であった。

シンポジウムは世界知的所有権機関と日本経団連が共催で参加してくれて、後援の 13 の工業会と参加した 47 の工業会に所属する企業を入れると日本企業数千社にメッセージが届くことになる。

知財は国や企業の競争力の要になるものだが、日本企業が今後グローバル産業競争を優位に戦い続けるには、経営者が知財をどれだけ理解し、積極的に使いこなせるかにかかっている。世界でうまくいっている企業は、経営者自らが知財の判断を行っているところが多い。かつて戦後急成長した日本企業もそうだった。このことをもう一度思い出すべきである。

シンポジウムのクロージングとして次のようなシンポジウム宣言をした。

それは、「日本企業の経営者は、グローバル競争において、知的財産を最も効果的に使うことができるよう行動する」というものであった。