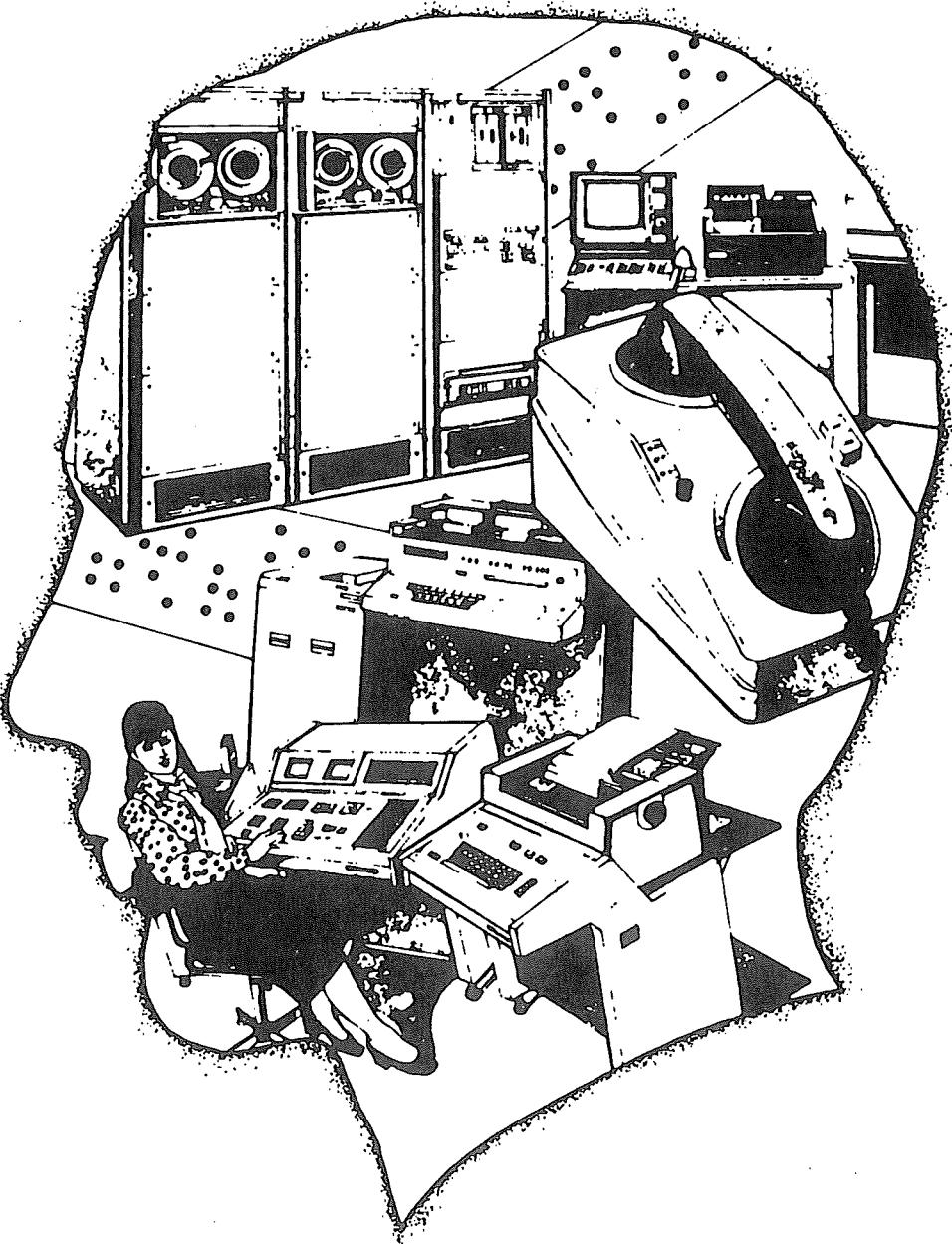


知的財産

- ◇知的財産権問題への対応—法務・賠償倒産を起こさないために！—
- ◇インタビュー：益々重要になってきた創造性開発力・株リコー・糸賀道也氏
- ◇平成5年よりどうなるのか？Q&A ◇エコージャーナル
- ◇ご入会案内 ◇知的財産活用研究所の発足にあたって

創刊号
NO. 1



知的財産権問題への対応

—法務・賠償倒産を起こさないために！—

阿部総合法律事務所
弁護士・弁理士

阿部佳基 氏

日本アイアール株式会社
代表取締役社長

矢間伸次 氏

知的財産活用研究所長
(司会)

川内清隆

☆ アンチパテントからプロパテント時代へ 一対応が遅れている本質的な問題は？—

司会 今回、日本アイアール株式会社の中に「知的財産活用研究所」が発足し、「知的財産」という小冊子を年に2回発行していくことになりました。

その創刊記念座談会として、世界的にご活躍をされています阿部総合法律事務所の阿部先生と、特許情報提供でご活躍の矢間社長にご出席していただき、知的財産権問題への対応という

テーマでお話いただきたいと思います。

今、知的財産というものが、国際ビジネスマン、サラリーマンを含めて多方面で話題になってきています。そこからまた企業の中の位置づけがバブル崩壊の中で変わりつつあります。

たとえば、半導体知的財産部とか知的財産本部というように名称が変わっ

ただけではなくて、従来の特許部というものが体質的にも変わってきているんじゃないかなと思われます。

このような視点も含めて阿部先生に今の動きを、一つピックアップしていただきたいと思います。

阿部 世界的な潮流として、1980年代に入って知的財産を保護しようという流れがあり、その一環としてウルグアイ・ラウンド、ワipo(WIPO:国連の世界知的所有権機関)、そのほかいろいろな動きがあります。特にレーガン時代に産業競争力強化委員会から提出

された「ヤング・リポート」によって、知的財産を積極的に保護し、アメリカの知的財産権に対する侵害を見過ごしたことによって今まで米国が被ったかもしれない損害を回復していこうという明確な動きができました。

それに呼応するように、従来のいわゆるアンチ・パテントといわれた時代から、プロ・パテントという動きになってきました、裁判所の対応がかなり変わってきました。

アンチ・パテントからプロ・パテントの動きの中で、いくつかの特徴があります。一つは特許侵害訴訟によるロイヤルティの金額が非常に大きくなってきたということ。従来は特許のロイヤルティの算定の要素は、資本・企業努力・技術の3つであり、技術は3つの要素のひとつのファクターにすぎないということだったのです。ロイヤルティは、大体小売価格の5%というのが一般的であったのが、現在では20~30%というロイヤルティが認められるようになってきました。

これは、実施料の算定が通常のロイヤルティ額から、当事者同士がその権利をほしいということで交渉した場合を想定して高率のロイヤルティを算定するようになったといえます（仮想交渉方式）。

このような方に変わってきたということで、裁判で認められるロイヤルティ金額が一挙に大きくなりました。場合によっては実際に販売してもそのようなロイヤルティを設定すると全然利益がないというような極端な金額も認められるまでに至ったということです。

2番目としては、均等論を含めまして、アメリカのクレームの範囲がずっと拡大傾向にあるということです。

一般的な傾向として、日本は非常にクレームの解釈が狭いといえます。これに対してアメリカでは特にパイオニア的発明をした者にとって有利な拡大解釈をしています。

このように日本と比較すると非常に広い範囲の権利範囲を認める傾向に元々あった訳ですけれども、最近特にこのクレームの拡大解釈の傾向が顕著になってきました。

3番目に、それまでは特許侵害訴訟において特許無効の抗弁を提出した場合、大体認められることが多く、特許が有効とされるケースが従来は40%位だといわれていたのが、70%を越えるに至ってきました。

以上のように顕著な3点からいっても、アンチ・パテントからプロ・パテントということへ、アメリカの方のトレンドが明確に変わってきました。日本がこの流れに今一つ追いつけないということが、現在日本企業が抱えてい

る本質的な問題ではないかと思います。

ご存知のセガの場合について少し私見を述べますと、非常に特徴的なことがあります。つまり、セガは問題が発生したときに、日本の特許のクレーム解釈にしたがえば100%侵害にならないという基本的なスタンスで相手方と交渉した訳ですね。問題はここにあります。アメリカの特許が問題となったわけですからそのようなアプローチではなく、当該クレームをアメリカ流に解釈して、侵害するか検討するというアプローチをしなければいけなかった。基本的なアプローチの問題つまり相手方のアメリカの特許を解釈するのに日本人が日本のアプローチで解釈したという基本的な問題があります。セガにとって不幸なことに、コイル訴訟への対応策については基本的なところでスタンスが違っていたということがいえるのではないでしょうか。

☆ 対応をどうするか？

—パイオニア・パテントの開発を—



司会 このようなアンチ・パテントからプロ・パテントという動きに対して今後日本は対応できるようになるんでしょうか。

阿部 対応策としてはいろいろありますけど、ここ10年20年ではなかなか難しいのではないかと思います。アメリカ自体においてもかなりプロ・パテントに対する反省というはあるでしょうが....。

といいますのは、一つはこのような過大な実施料を認めれば産業競争力を害することになります。結局は消費者がツケを負担することになるわけです。また、特許制度が行きすぎて逆に

産業の健全な発達を減殺するということになっているんじゃないかなという根本的な批判がありますし、それはある程度当たっていると思います。

ただしその方向を今すぐにアメリカとしても変えるわけにはいかないと思います。日本側ができる基本的な問題としては、やはり日本もパイオニア・パテントを開発しなければならないということでしょう。今までの日本の方向としては周辺パテントを開発してそれでクロスライセンスをするという以外に方法はなかったわけです。今後の基本的な対策としては、できるだけ基本特許を開発することですね。

そのためには時間がかかりますから、5年10年ではなかなかできないでしょう。このように研究開発の面で基本パテント、基本特許を獲得することが根本的な対応策と考えます。

2番目としては対米訴訟ですね。米国の特許訴訟が一番問題ですから、それにどのように対応していくかという社内体制の整備・確立が重要です。そのためには米国訴訟に強い社内要員を育てる。これも、やはり米国への留学も含めまして、5~7年かかるといわれていますように、かなり時間的にかかるのではないでしようか。

司会 矢間社長の日本アイ・アールでは、データベースをサポートしていらっしゃるので、その面で、今までの周辺パテント開発プラスクロスライセンス化という動きへの対応から、パイオニア・パテントのサポートという対応に変わってくるんじゃないかなと思われますが。

この点で、お客様からいろいろ問い合わせということがありますか。

矢間 一番問題になったのは、出願件数が多くなったということです。これは今おっしゃったように、技術導入から始まりましてそれを利用してより便利で安く早く良いものをつくるという技術開発をずっとやっていますから、お互いに似たものが非常に数多く出願されるんですね。日本人同士が紛争になる場合には、そうした技術のもめかたなものですから、多く出願してみて何とか有利に適当なところで落ちつけるという発想があったと思うんです。だから基本的な部分でのトラブルということは日本国内ではありませんでした。

しかし今度の場合は、基本特許のところでの訴訟という場面に直面してい

ます。もう、20年、30年と従来のような特許訴訟をずっと繰り返してきたわけですが、最近は基本特許でも注目されるものが日本にも少しずつでてきていますね。

他面日本企業の問題点はいろいろなことを研究させてやってみて、いろいろな技術を出願して、では自分のところの今の商品に当てはまる技術かというとそうでもないということとか、今自分のところではマーケットが小さいし、新たなリスクを背負ってやるのは大変だし、ノウハウが足りないというような優柔不断的な対応が見られます。これに関しては今まで数多くつくった出願特許の中からある程度お役にたつものを他社に解放しようじゃな

いかという動きもあることはあるんです。今この技術を解放して中小企業とか専門企業にライセンスを与える動きが活発になっています。今度それがまた、そのライセンスの利用の技術とか、応用技術を数多く開発することによって、ある日突然違うマーケットができたときにせっかく築き上げた本体のマーケットが脅かされはしないかということをけっこう気にされる方もいるんです。

ですからせっかく蓄積した特許を解放するのもいいのでしょうか、また日本国内で10年を経過したときに今の日本とアメリカの間の問題が国内で起こっているのではないかということをお聞きします。

☆ 知的財産権と企業戦略

—特許戦略の確立を一



司会 今、各企業の知的財産権がクローズアップされています。いかに特許紛争を防ぐかとか特許出願件数の増大をはかるとか国際的な人材育成の必要性があるとか、それと同時に今までの蓄積されたものがどういうスタンスにあるのかという位置づけをして、かつこれらに価値観を加えた戦略作りをしていかなくてはならないのではと思いますが、この知的財産権と企業戦略という点でどの様にお考えでしょうか。

阿部 ちょっと戻りますと、周辺特許を多くとるという方針やアプローチが今曲がり角にきているということで、特にパイオニア特許をとらなきやいけない。そのためにはたぶん既存のデータつまりどのような特許がどのように使われ、どのような特許網が作成されているのか、どこに特許網の隙間があるのかというような分析というの

がかなり必要なことだと思います。

実際にお客様の方でそのような依頼はどうですか？

矢間 そういう機能を非常に多く持っていて、たいへん有効に発揮しているところもありますね。しかし全く駄目で、幾ら会社が大きても、また人的にある程度豊富でも、やはり会社の姿勢なんでしょうか、企業によって差がありますね。

阿部 ということは、単なる侵害調査、特許出願、弁理士事務所の管理とかそういうことに追われるだけではなくて、特許を積極的に開発していくという企業戦略の問題になってきますね。

そういう戦略的な方向付けということが日本の企業というのは、わりと下手じゃないかと思います。今おっしゃったように、一流企業でも、特許出願に専念しているものが多いと思い

ます。

そういうことで、幾ら経費を削減しても、アメリカの特許を一つ侵害してしまえば、それで何十億、何百億というような問題になりますので、まずそういう特許戦略をつくる必要があるといえますね。日常の管理ではなくて、もう少し戦略的に将来を見つめて、5年、10年、15年を見つめたものが必要だという意識を定着していくことが必要です。

そういう意識を持った上で、初めていろいろな対策ができると思うのです。たとえば、1番目としては、技術の分野においてはどういう分野を開発していく、より少ない投資で最大効果を得られるよう、そういう研究分野はなにかということを特許のデータベースから追っていって、それを戦略的に開発するということです。なるべく隙間のある分野や新しいユニークな分野の方が良いですから、そういう技術の分野で一ついえると思いますけれども、今開発の分野が重要な意味を持ってきています。

2番目としてはたとえば法務戦略ですね。今申しましたように、社内の法務人材の整備体制と、それから具体的にどの様な特許弁護士を、選ぶかということは、米国では陪審制の問題がありますので、決定的に重要なことです。仮に大きな事務所の弁護士を選びましても、それは余り意味がないわけで、小さな事務所でも優秀ないい弁護士であれば問題はない。よく日本企業は間違えて、事務所の規模を基準にされるのですがあくまでも担当する弁護士個人の問題なんですね。

陪審にアピールして信頼感を得るような弁護士を選ぶことが重要といえます。つまり、陪審というのは素人です

から、原告の弁護士と被告の弁護士が自分達よりは法的知識があるということはすぐわかるわけです。そうすると、どちらが主張していることが信頼できるかということが決定的なポイントで、技術の内容をいろいろ言われましても、陪審の方は自信をもって技術を判断できないわけです。そうすると、どちらの弁護士が主張していることがより信頼できるかが問題で、問題となっている技術の内容よりも信頼感を得られるような弁護士かどうかということが必要なんです。そういうような弁護士を選ぶということは、なかなか難しいことで、しかもその弁護士は日本企業の行動特性とか、メンタリティを理解してなければなりません。翻訳ミスの問題などもありますし、できれば日本語も読めた方がいいわけです。このような点から、良い特許弁護士を見つけることができるかどうかは非常に大きなノウハウの一つだと思います。

そういう面も含めまして先ほど言いました開発の問題、それから法務の問題が重要になってくるわけです。

たとえば新しい技術ができたときにこれを直ちに第三者にもわかるような形で、既に何年何月何日にこういう発明をしたということを記録しておくことが必要です。アメリカで侵害訴訟が起こされた場合もこちらで記録化をうまくしておけば、たとえば先使用の抗弁を主張できるかもしれません。

それから仮に先使用の抗弁ができるとしても、たとえば懲罰的損害賠償責任を負わなくともすむかもしれない。「われわれは既に同じような技術を持っていた。意図的に相手方を侵害しているのではない。」ということが言えるわけです。

そのためには、既にそういう技術を持っていたということを記録化しておかなければならない。記録化という点で注意しなければならないことは、社内記録だけでは不十分な場合があるということです。すぐ忘れてしまうし、担当者も変わりますから。そこで、公正証書を利用するという試みが最近一部の企業にあります。

事実実見公正証書というのがあります。これは公証人に会社に来てもらって、「何月何日にこのような説明を受けた。研究開発をして、その結果こういうものがある。その内容については別添の通りである」というようなことを公証してもらうわけです。このように証拠を第三者が証明する形で明確に残していくという方法もあります。

また、優秀な特許弁護士を選ぶ、優秀な翻訳者を選ぶ、それから発明を記録化しておくなどいろいろ細かいテクニックがあるわけで、そういうこと一つ一つが米国訴訟のすべての結果に結びつくことになります。

司会 そういうことが知的財産部というようなネーミングに反映してきていると考えてよろしいですね。

阿部 ええ。そこまではのノウハウを蓄積することが肝要だと思います。

司会 今おっしゃった開発の分野においても記録化することが重要であるというのはこういうことです。つまりにかあったときに過去のデータをみんなで右往左往して引き出しても泥縄で、こじつけ的な資料にしかならないので、やはり陪審に示しても余り価値のないものととらえられてしまうかもしれない。ところが先手必勝で、にかあったときにすぐ記録を揃え、どんどん提出する前向きの姿勢で対処すればかなり状況も変わるかもしれない

○座談会

ということですね。

阿部 アメリカの場合でも、外国文献の公知は無効原因となりますから、日本企業がある技術を開発したときにすぐにパンフレットなどをつくりそれを直ちに公証人に公証してもらうことが大事です。単に社内で残しておいてもそれは公知かどうかということが問題になりますから。外国文献の公知ということを立証するためには、ある技術を発明したときにどのようなところにそういう文書を配布したかということも要素となります。これは立証が非常に容易です。

また、話は戻りますが、開発段階でたとえば設計変更をしたとします。このようなこともいつやってどうだったという記録をきちんと残しておきませんと、アメリカで訴訟が起こされたときに設計変更をしたというと、それは侵害しているから変更したんだろうと

いうことになりかねません。そういう推測を当然陪審はするわけです。それに対して、そうではない、これはこういう理由により品質を改善したので、侵害しているから設計変更したのではないということを全部記録化しておかないと、このような資料は全部証拠開示を通じてアメリカの法廷に提出されますから。記録化しておけば、このような立証が容易な上に懲罰的損害賠償について、われわれが故意に真似したのではないという立証に役にたちます。

たとえば開発部門でも、法務部門でもそれから製造部門でも全社的に全てにわたって法律的センスというものを浸透させて、それが一体となったときにはじめて非常によい特許訴訟管理といいますか、法務管理ができるということでしょう。

常にやりやすい環境が整ってきたとはいえないでしょうか。

矢間 そうですね。知的財産の重要性に対する認識の高まりから企業の中で知的財産部のポジションが最近はたいへん高くなっています。知的財産に携わる方々もそれに答えていくこういう機運は高まっていますね。

ただ、では具体的にどのように戦略を立てようかということになると今一つわからない。特許に関する膨大な細かい資料をどのようにしてどこに使っていくか、いかに利用しやすい形にするなどに関するノウハウやマニュアルがまだないのです。このような資料を自社の技術に活用するに際して、やはり若い人材の柔軟な感覚や勘というものが求められるともいえます。

司会 企業体質としては、米国企業、海外の企業はマニュアル化が非常に整備されていますね。どんな職種でもマニュアル化されています。

そのようなことから考えると、人間を指導していく企業の体質を変えていくというと、非常にやりやすい面があります。

たとえば先ほどの設計変更の話なのですが、設計変更をする場合にはこういう理由から必ず明確化するべきで、このようなドキュメンテーションがあるというようなマニュアルがあるべきなんです。しかし、日本の場合は今までエイツ、ヤツでやってきたところがありますので、なかなかマニュアル化ということが進まなかったかもしれません。これからは、たとえばQCのためだとか、最近の例でいえばココム違反への対応のためにデータベースにするとか、訴訟対策として知的財産のデータベースにすると、用途に応じて体系化して知的財産をとらえていくとい

☆ 人材育成とマニュアル化

一知的財産部の課題一



司会 企業戦略ということで、矢間社長のところに持ち込まれたケースにはどのようなものがありますか？

矢間 まず、イメージ戦略です。これは具体的にいえば知的財産部という名称に変更して、従来の特許部という名称に抱かれていたイメージを一新して、若い優秀な人材を集めようという気持ちがあるのでしょうか。

今までの“特許”的仕事といえば、資料を集めて自社の技術が他の技術を侵害しないか、自社の技術を侵害しているものがいないかということを調査する、わりとルーティーン化した仕事なんです。これからは、国際的な感覚を備えた、いわゆる勘の良い若い人材

を育成して行かないと新しい時代に対応できなくなるということによく気付き、まず、名称を変えたということです。今まで特許部に集まる人材は、いわゆる技術屋で、長い間研究開発に携わった経験のある人が多かったのですが、これからは多方面にわたって幅広い戦略をたてられる“特許マン”“情報マン”を育成する必要があるわけです。このようなことは一朝一夕にはできるものではありませんから、今後の企業の対応にかかっていると思います。

司会 しかし、現在はこれだけ特許に関して世間の注目が集まっているという背景がありますから、その点は非

うことでのいいと思うんですけども。

阿部 今は、特許については、データベースの一次資料は日本アイアールさんにはあるわけですね。

矢間 一次資料、二次資料は完全にあります。

阿部 それを読む力が必要ですね。日本人というのは戦略的なデザインというのは余りうまくないですね。毎日毎日の仕事などを処理するのは非常に巧みですけど、第6感で処理するような部分が多いので、特に先ほどいいました記録化とかマニュアル化というの日本人は下手なのではないでしょうか。

矢間 結局忙しいのではないですか。特許庁の処理のやり取りだとか、納期とか契約とかがあるからそれに忙

殺されているというところもあるのでしょうか。

阿部 知的財産部の中でも圧倒的に多いのは特許出願のための準備ですね。それを逆に戦略室とかそういう余裕を持った戦略業務を主にしているところにかなりスタッフを置いているという企業は少ないのでしょうか。一流企業でも、知的財産部のスタッフの方は契約とかライセンスとかそういう部分に追われているのが実情です。ですから完全に戦略スタッフとして、たとえば対米訴訟にどのように従事して、そのためにどういう人材を育てるとかという場面まではなかなかいかないようです。

矢間 その辺が今後の課題ですね。

あってこそ初めて成り立つものだということ等示唆に富んだお話をいただきました。これらの問題については、今後も本誌「知的財産」を含めセミナー開催等で最新情報を届けていく予定ですが、今日の座談会で知的所有権、財産権問題の核心にふれた気がいたします。

まだまだお話は尽きないところですが、本日はご多用のところどうもありがとうございました。

(出席者のプロフィール) —————

弁護士 阿部佳基氏

昭和18年9月10日生

昭和41年3月 東北大学法学部卒業、昭和48年3月 東京大学大学院法学政治学研究科修士(鹿島育英資金奨学生)、昭和50年3月 司法修習終了、昭和53年6月ワシントン大学大学院法学修士(フルブライト奨学生)

(職歴等)

昭和41年4月 トヨタ自動車に入社し、特許管理部にて特許政策の立案、国際契約の交渉等に従事、昭和50年4月 東京青山法律事務所に入所し、国際取引法・国際訴訟の実務に従事、昭和53年7月ベイカー・アンド・マッケンジー法律事務所(ロンドン)にて国際取引法の実務に従事、昭和56年1月 中村・阿部法律事務所設立、昭和59年 エプスタイン・ベッカー・アンド・グリーン法律事務所と提携、昭和60年5月 國際労働機構(ILO専門家会議—於ジュネーブ)に日本代表として出席、平成元年7月 阿部総合法律事務所設立

(専門分野) 会社法、国際取引法、工業所有権法、労働法、国際訴訟

(メンバー・シップ及び役職)

東京弁護士会、弁理士会、アメリカ法曹協会[ABA](国際会員)、環太平洋法曹協会[IPBA]、アジア弁理士協会[APAA]、日本商標協会(国際活動委員)、国際工業所有権保護協会[AIPPI]、日米協会、日英協会。

☆ 明日への課題

—全社的な知的財産権意識の浸透を—



司会 では、明日への課題ということで、これまでかなり課題がでていたわけですけど。

阿部 法務だけではなくて、技術、開発、営業全ての部門にわたりまして特許意識なり、法務意識が浸透してませんと、駄目なんですね。法務部や、知的財産部が扱っているだけですと、そこは充実していても、法務部と全然違うところの営業サイドで勝手に事実が進行してしまっている、たとえば、製品開発をしてしまって販売段階になつてから新しい特許侵害の可能性がでたりといふことがあるのです。ですから、全社的リスク管理の一つとして、特許意識を法務部ないし知的財産部だけではなく全社的に浸透する体制を整えるというのがもっとも緊急な課題ですね。

これには、社内教育、社内セミナー、人材の育成、それは法務と研究の両方が必要です。いくら知的財産部や法規部がありましても全社的に浸透しませんと問題の解決になりません。

あるメーカーの例で、工場見学をやっていたときに、きちんとそのルートをチェックしていなかったため、ライバルメーカーの人が工場見学のルートを見て、特許を侵害している事実を発見し、訴訟になったという。ですから、工場見学のルートも厳密にチェックするぐらいの特許意識が広報部までにも浸透していないと駄目だと思うんですね。

司会 知的所有権、財産権の対象が広がってきてるだけにこれを活用する法務・特許戦略も必要ですが、その前に全社的な特許、法務意識の浸透が

益々重要になってきた 創造性開発力

知的財産・所有権問題で日本企業が対米訴訟紛争に巻きこまれるケースが増えていますが、ハイテク企業リコーの法務本部副本部長としてご活躍の糸賀道也氏に、ご多用な一刻を割いていただき、特許係争の受けとめ方やその周辺について、「知的財産」誌第一号のインタビューとしてお話しをうかがいました。

——まず、リコーさんの法務本部の組織体制についておききしたいのですが……。

糸賀 当社の法務本部は、法務部、知的財産部、ライセンスグループ、企画室と4部門から構成されていますが、知的財産についていえば、すべてが関わってきます。例えば、ダンピングなどの通商問題や内外のPLや独禁法などに係わる問題は、事業部などと協力しながら法務部だけで済む問題かも知れません。場合によっては法務本部以外の例えば国際本部で済んでしまうこともあります。しかし知的財産の問題は殆んどいつも、法務本部全体の問題になります。

もっと具体的に言いますと、例えば他社又は自社のパテント侵害について、いろいろ調査鑑定することは知的財産部でやります。だから通常は知的財産部で殆んどが終わるわけですが、第3者との直接コンタクトが始まります

すと、ライセンスグループも関与してきて、イニシャティブをとります。そして裁判になると、三つの部門が一緒になって法務又はライセンスが主管することになります。それと今は、知財情報の処理がエレクトロニクスで行なわれていますが、それは企画室が担当しています。ということで、みんなに関係していますが、その中核になるのが知的財産部です。

——その法務本部の体制ができ上ったのは、いつごろですか。

糸賀 多分6～7年前ではなかったかと……。というのは、知的財産部が設けられた当時は、米国で勤務していましたので……。

ライセンスグループとして分化したのは、ライセンス問題が多発したからですが、分化せずに一緒にしておくと、専門能力が育たない……。ライセンス問題の解決には積み上げたノウハウが必要ですから……。



また、特許事件処理要員のパワー配分について言えば、侵害の有無の調査・鑑定の作業が多いんです。例えばこれが1,000とすると、ライセンス交渉は50～100で約1割、訴訟になるとそのうちの1件～2件ということで、これは実際の数字とは違うかもしれません。大づかみをすればそうなります。従って、人数としては、ライセンス、法務にはそう置く必要はないのですが、問題が一旦起きると長期にわたりますし、かなり手続きに精通していないとなりません。相手側との交渉には同一人がずっと対応していかないと、方針とか経過を見失ってしまう惧れがありますからね。そのように張り付けるということで、切り離していく。それで分化と協力分担ですね。組織自体は人が分かれていくことにより、分担を分けていく。そして今のような状態になってきたわけです。

——法務本部のスタッフは現在何名

ぐらいですか。

糸賀 法務本部そのものと関連会社・事業部への派遣を入れて、170名近くになります。

——今までで、訴訟問題とか特許係争は、国内と海外とでは、どちらが多かったですか。

糸賀 私が最初に裁判を担当したのは、昭和40年代で国内でしたね。それも外国から導入した技術の特許侵害の問題でして、当社が原告になり訴えたというケースですね。後は外国ですね。

——リコーさんはハイテク企業ですが、外国から基本特許を導入するケースも多いんでしょうか。応用特許とか周辺特許の点はいかがですか。

糸賀 歴史的にはそうなんですが、最近はそうでもないですね。われわれの分野のコピアとかファクス、特にファクスは当社が開発したようなものですから。しかしだ一つの商品開発のキーテクノロジーというものが、純粹にわれわれ日本人だけで出来たというケースは稀ですね。導入技術があつたり海外の人の協力があつたりして、完璧に当社だけでやるということはなかったですね。最近の企業提携の多さを見てもわかるように、コストとスピードの点から、お互いに持っている技術を結びつければ、コスト半分、時間半分で出来上るし、早くやらなければ他社に負けるという情況ですからね。昔から自然にそういうように導入したり、外部の人と一緒にやってきましたね。基本コンセプトを導入し、最初に世の中でモノにするということでは、かなり実績があります。その過程で応用特許を多数取って来たということでしょうか。

——このところ日本企業と米国企業等との間に特許紛争が多くなってきましたが、これは米国の訴訟制度とか

知的財産権に対する基本的な考え方の違いから生まれたものだとお考えでしょうか。

糸賀 私の個人的意見ですが、ミノルタさんとかセガさんには同情的なんです。しかし一般の新聞等の風潮はかなり厳しかったですね。だが、代わりにどこかの企業が同じ事態に直面したらもっと悪かったんじゃないかもといえますね。これらのケースは何とくらべて悪かったのかということです。両社ともかなり早い段階からキチッとした調査をしていたようです。プロセスとして、膨大な数のパテントの中から絞りに絞って決定し、品物を早く出したという点では素晴らしい立派だと思います。それがたまたま裁判になり証言が求められ、明らかになっただけで、平素からどこの企業でも、あらゆる事業部や開発設計の人たちが、そういうキチッとした作業をやっているだろうか、という疑問が残りますね。その点でもまずよくやったということです。故意侵害の嫌疑もどうにか防げましたね。

セガさんのケースでも、あらかじめ任天堂さんが契約していたことがありますね。だからそういう状況で自分の判断を貫いたという意味でよくやったなといえますね。

まあ、賠償裁判がどうのこうの、プレゼンテーションが下手だとか、英語に弱いとか、アピーリングな態度をとらなかつたとか、細かく言えばいろいろあります。最初の代理人の選択が間違っていたかどうかも含めて、この2社のケースだけからも、我々が検討すべきことは沢山あります。ミノルタのケースでは原告は十分に準備して、誰をスケープゴートにするかということも考えたかもしれません、あれは被告が比較的よくやったケースだと思いま

たいですね。いずれにせよ、制度やそれに係る人は、国によっていつの時代にも幅というかバラツキはつきものです。法律や判例を自分なりに利用して、権利を有効とみなし、その範囲もできるだけ広く解釈して「侵害する」という立場をとる会社と、「侵害しない」という立場の会社とがぶつかる余地は、日本よりアメリカの方が多いように思えます。その分だけ、制度の違いが、トラブルの根本にあったということは言えるでしょう。

——第3者から見ますと、賠償金額とかロイヤリティが膨大なように思えるんですね。つまり利益の殆んどを投げうって、企業がつぶれるような金額ではなかろうか、産業保護・育成の観点からもやり過ぎだと思えるんですが……。

糸賀 確かにライセンスの金額がどの位が適当であるかは、昔から議論のあるところですが、適正な値というのは必ずしもよくわからないですね。アメリカは従来より良くなってきているとは思います。まあ、利益三分説というのがありますが、つまり権利者、資本提供者、実施機会提供者です。当期の利益でなくして、その製品から得た利益が何%かということが問題ですね。たまたまミノルタさんやセガさんの場合は、この期の売上げとか、経常利益の何%になることに驚いて、それで高いとか安いとか言う議論が一般にあります、それはどうかと思いますね。比較するなら、賠償の対象期間の実績を合わせて見なければなりません。

——バイオニアパテントでも、利益が上らないとか、眠っているものも数多くあるわけですが、たまたま活用されて利益をあげたものに対して、係争が出てくるケースもあると思うんです。俗なことばで言えば、肥った豚で

ないと分け前が少ないですから……。米国の対日企業訴訟はそういうわけではないんでしょうが、特許戦略の一つになっているんじゃないかと勘ぐりたくもなりますね。

糸賀 米国について感じたことの一つに、モノをつくる人、開発する人、つまりエンジニアが一部の研究所に集中していて全体では意外に少ないということはありましたか、基本的なモノを考えるということはやはりやっていますね。

ですからノーベル賞授賞するまではいかなくても日本に比べれば基礎的な分野、例えばバイオとかマイクロエレクトロニクスとかソフト分野には多くの人がいますね。

しかし、その発明のプロセスがあつたらモノが出来るかというとそうではないですね。だからモノをつくる世界一工業化を経験しないで一番初めだけをやったからといって、出来上ったモノ、成果の全部をとるというようなことは制度の本質から言ってバランスが悪いといえますね。

発明者の努力は評価されなければいけませんが、最近は個人発明家が多く、その個人発明家がペーパーワークしかやっていないのに、利益を発明者ないし権利者の持分以上のものを請求しているように見えるところは気になりますね。個人的にはモノを出している事業者とモノを出していない発明家との間には、行使の範囲や賠償額に差があると思います。

——その発明も日本の場合は、特許庁へ出願した先願権ですが、米国の場合は先発明主義という考えがあるそうですね。

糸賀 要するに誰が発明したかというのは特許庁のプロセスとか、裁判所で争って初めて確定するわけです。そ

こまでゆかないで、二人の発明者同士の交渉で話をつける場合もあるかもしれません。とにかく争いになれば、特許庁へ行きますが、そこの抵触手続は時間がかかる。かかったあげく、自分が発明者でないことになり、結果的に侵害することになれば、その損害は大きい。いずれにしてもそういうことですと、安易に使えない。

先発明主義というのは、モノをつくっていない場合は、あまり問題ないんですがね。

先願主義の場合は出願日でどっちが先か、従ってどちらが特許になるかは早く分るので、後願であれば諦めるか、ライセンスを貰うか、設計変更をするかという手段を早くとれる。どっちが先かわからない先発明主義の下では、同一発明が他にあると分っただけで、事業をギブアップするわけにはいきません。マクロ的にもミクロ的にも経済的には先発明主義というのは効率がよくないですね。よい点もありますが。

——これからの法務部、特に知的財産・所有権対応というのはどのように考えていったらよいのでしょうか。日頃から準備万端整えていて、訴訟問題にまきこまれない“戦わない法務部”がよいという考え方もありますが……。

糸賀 そうですね。理屈はいくらでもあると思うんです。一般的に言えばその予防方法というものもありますが、侵害・係争を避けるということ言えば、係争にはいろいろあります、契約したがために係争が起きるということもあるんです。契約破棄と同時に特許侵害ということですね。だからいろんなケースで事件が起きるんで、そういう事件の種類ごとに原因が違いますね。

一般的には侵害しないよう調査や評価や設定などをきちっとやること。不

用意に契約を結ばないこと。また、訴訟や交渉の巧拙とかもあり、それも予防法的ルールに則ってやる。そして侵害しない最大のよい方法は、他社のパテントがあって逃げるということではなくて、誰もやっていないことをやるのが一番よい方法ですね。単に侵害を防ぐということではなくて、独創的な技術の開発を行い、それを権利化していく。つまりその道を選んだことによって伸びていく。それによって特許係争を避け得たのみならず、企業競争で優位な立場に立てたという風にもっていくというのが最も望ましい姿ですね。

——このバイオニアパテントを得るR&Dの場合には、人の問題というか独創力にかかっていますね。

糸賀 バイオニアパテントというのはどういうことを言うのでしょうか。仮りに、バイオニアインベンションとして、機能を創造するとか、性能をワンオーダー上げるような先駆的な発明のことをいうなら、開発や設計レベルでは、初めからテーマが先行していない限り、それは理想か結果でしかないでしょう。基礎研究或いは長期的なテーマなら、それこそが目標ですが。またバイオニアパテントが生まれやすい条件を設定したり、調査をしたりする雰囲気作りは、我々の課題ではあります。夢を潰すようなことを言ったように聞こえるかも知れませんが、そんなことはありません。私は単なる夢想家に終わってもらいたくないのです。

だから技術者は、単に侵害するなどか、出願せよという当然の条件だけでなく、与えられた条件の中で人がやったことのないような発明をして下さい位のことは言いたいのです。そのためには方法論も開発していきたいとは思

ますね。

どこの会社でもわが社だけが優秀な技術者を抱えているという前提は取れないでしょう。それだけに、やり方によって有利な立場に立つことができると考えることもできるでしょう。また殆どの会社は遠い将来のものの開発より、この先数年のものの開発に圧倒的に人を割いていると考えると、パイオニアパテントは目標理念には正直言って成り難いですね。実施化とか、経済性のファクターはいつも重要ですから。

日本の通常の会社の技術開発の課題は沢山の前提というか枠組みのもとで行われています。だから、特許侵害とそれに伴う紛争を避ける最も建設的な道は、前に言いましたように、与えられた条件の中で、先行すると信じられる課題を調査し、選択しながら或いは

細分化しながら見つけ続け、あれこれやってみてそれに対する答えを見つけるぞとする執念に帰着すると思います。特許侵害の恐れ有りという判断のもとで設計変更することは、それに気付かなかった人にとって、一つ増えた制約条件のもとで、発明をすることです。権利には義務が、自由には責任が伴います。自由な開発なんてありっこない。その条件の中で努力すれば相当程度、パイオニアパテントまではいかなくとも実際的に効果的な他の発明も可能です。必要は発明の母。侵害の恐れこそ立派な発明の母だと思って取組みたいですね。そういう悪条件に挑戦していく意地は、先に述べた技術者の執念とわたしには同じに見えます。

——創造性開発というのは大きなテーマですね

糸賀 これは知的財産管理部門でも

大きなテーマです。他山の石を自分のところで磨いていかなければならないのと同じ程度に、他社や他人とは違ったものを見つけたり作ったりしたい。これは誰でもが持つ希望であるし、いつでも企業の成長の条件ですからね。生産者の論理に加えて、生活者の論理を考慮する時代になればなるほど創造性開発が必要でしょうね。技術開発への制約条件が更に一つ増えただけとはいえないかも知れませんが、少なくとも選択幅が小さくなりますから。それだけに創造性開発力が益々重要なになってきます。創造性能力を発見し、開発したい、企業戦略の一環という枠の中でそれを遺憾なく發揮させるようにしたい、これをどうするかはやり甲斐のある楽しいテーマです。

——どうもありがとうございました。

お知らせ

第1回「知的財産活用研究所」 特別講演会とパネルディスカッションの開催

海外で、日本企業が特許侵略で訴えられるケースが増え、国際事業がこのところますます難しくなってきました。今回はこのような状況に鑑み、「増え続ける特許訴訟にどう対応するか」と題して「知的財産活用研究所」では第1回の特別講演会とパネルディスカッションを下記にて計画いたしました。

特別講演会とパネルディスカッション

日 時：1993年2月26日(金) 14:00～18:00

参加費 40,000円（会員は無料です）

場 所：笹川会館（東京・港区）

内 容：「増え続ける特許訴訟にどう対応するか」

基調講演：（弁護士・弁理士、阿部総合法律事務所、阿部佳基氏）

電子公報が発行されて2ヵ月「現状と今後の課題」：日本アイアール㈱

パネルディスカッション：大塚康徳氏他

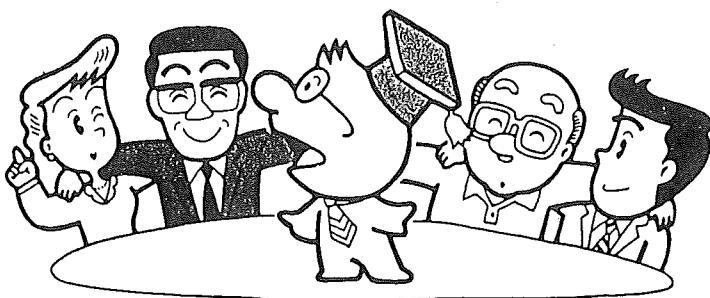
質疑応答

●お申し込みは 日本アイアール㈱ ☎03-3357-3467 F. 03-3357-8277
へどうぞ

Q & A

本欄は、読者の方々と編集部を結ぶページです。知的財産に関する質問がありましたらご遠慮なくお寄せ下さい。

平成5年よりどうなるのか？



Q 1：平成5年1月より発行される公開CD-ROM公報によって、従来の印刷合本公報は廃止されるのか？又公告公報のCD-ROM化は？

A 1：CD-ROM公報と同時に発行されますが、ご承知のように価格の大幅アップが実施されました（現在3,620円／冊が6,030円／冊となります）。今後の価格設定は当然購入者負担となります。購入不可能な価格となりいずれ廃止されます。特許庁とすれば一次資料の印刷合本公報はできるだけ早く廃止したいようです。公告公報のCD-ROM化は平成6年1月より実施されます。

Q 2：CD-ROM公報について簡単に説明して下さい。

A 2：公開公報の特許及び実用新案がそれぞれ全文で収録され発行区分は全分野完全番号順です。特許3,700件、実用新案1,300件が1枚のCDに入力されます。週2枚で年間約100枚の発行が計画され、価格は1枚20,600円に決定しました。

Q 3：CD-ROM公報と利用するためのソフト、機器が揃えば万全なのか？

A 3：必要情報のウォッチングは紙情報でなければ駄目。その理由として

- ①1度にたくさんの人々がウォッチングできない
- ②ディスプレイ上でのウォッチングは不可能で、新たな職業病を生みかねない。
- ③ウォッチング能率が極めて劣り、人手間のかかりが

莫大となる。

ということは、印刷合本公報に代りえない。それではCOPY機としてはどうか？遡及用コピーは無理で、社内SDIサービスのCOPY専用が適切であろう。

〈結論〉印刷合本公報に代替できる“安い”，“早い”，“見やすい”2次資料を選ぶこと。必要な1次資料はCOPYで取り寄せるのが一番。緊急・少量の時はCD-ROMからCOPYでも良い。人材と人件費の無駄使いはすべきでないと考えます。

Q 4：利用するためのソフト、機器の購入はいつごろが適切か。

A 4：CD-ROMが発行されて少なくとも6ヵ月以上の期間が必要でしょう。実際利用され始めてからのノウハウが蓄積され商品に反映するのは、平成5年10月以降ということになります。すでに社内SDIサービスを実施しているところ、電子出願用端末機を導入しているところはこの限りではありません。

Q 5：現在JAPIOが発行しているCD-ROMと特許庁発行のCD-ROMの関係はどうなっているのか？互換性など教えて下さい。

A 5：ご承知のように特許庁発行のCD-ROMは、電子出願された情報をそのままCD-ROM化しております。（文字はコード、図面等はイメージ），他方JAPIO製のCD-ROMは印刷合体をそのまま、イメージ入力しております。このままでは互換性はありませんが、

JAPIOは特許庁発行のCD-ROMとJAPIO製CD-ROMの兼用ビューアーセットを提供します。それに伴ってJAPIO製CD-ROMは中止されます。

Q 6：実際CD-ROMを購入するユーザはどんな会社が多いですか？

A 6：①CD-ROMはそのままではウォッキングには使えず、紙情報に戻さねばなりません。最大の特長は検索にあります。即ち社内SDI（テーマ継続）サービスのウォッキング資料作成の為のCOPY機として導入するところ。

②CD-ROMから他の電子媒体（光ディスク、ハードディスクなど）へのダウンロードによる自社独自のデータベース構築を将来考えているところ。

導入目的はこの2つのパターンが主です。CD-ROMは在庫を保有しない為、将来の為とりあえず資料だけ購入しておこうかといった動機が本心ではないでしょうか？

Q 7：CD-ROMから他の電子媒体へのダウンロードについて問題はありませんか？

A 7：基本的にはCD-ROMから紙情報に戻すことは何ら問題はありません。しかし他の電子媒体（光ディスク、ハードディスクなど）へのダウンロードについては、例え販売を目的としなくとも、特許庁から何らかの制約があると思いますので注意する必要があります。

Q 8：CD-ROMで社内SDIサービスを行なう場合のアドバイスなどがあれば教えて下さい。

A 8：社内SDIサービスのテーマ内容と出力件数が最大のポイントとなります。

①テーマの論理式が立てにくいものが多い。

②出力件数（コピー）が多い。

こんな場合は、JAPIOが発行する2次資料を購入した方が経済的でかつ手間がかかりません。CD-ROMでSDI資料を作成したところで、結局JAPIOが発行する2次資料とほとんど同じものになってしまいますので、人手と時間とコストをかけてまで、すべきではないでしょう。

Q 9：公報のフロントページに記載される抄録文（要約文）は出願人が作成します。その内容はどんなものでしょうか？PATOLIS IIIにこの抄録文が利用されると聞いてますが本当でしょうか？

A 9：たしかに出願人が作成する抄録文の利用も考えていました

たようですが、結果としてPATOLIS IIIの抄録文作成は従来通り、続けることになりました。それに伴ってJAPIO抄録誌・New-SDI抄録はそのまま継続となっています。その理由として

①主觀の入った抄録文でしかなく、その内容に（？）という事かも知れません。

②他人の情報はつかみたい。しかし自分の情報は見せたくない、という矛盾もあるのでしょうか？

〈PATOLISのいい分〉

これまでJAPIOが作成していた抄録や要約文の内容について、それなりに批評もあったようですが、第3者による公平な抄録文であって決してごまかしや、隠しごとはありません。又内容も段々と充実し、評価も得て来ております。

Q 10：すばり今後のウォッキング体制は、どうあるべきかをアドバイスして下さい。

A 10：これまで情報収集も一極集中型と云いまして、特許セクションが面倒をみてきたところが多いようです。しかし、情報収集も「分散収集」すなわちダウンサイジング化もやむえないのではないかと考えます。

〈基本的な考え方〉公開情報のウォッキングは、「最新技術情報を必要とする」「先端技術を最も詳しく知る」現場の研究開発者にゆだねられるのがベストであると考えます。但し、莫大な情報量であるため、その負担の軽減をはかるべくアドバイスや指導も併せてせねばなりません。即ちこれまでの特許セクションの経験ノウハウを伝授することです。

〔解説〕

1. 研究開発者が使用するウォッキング資料は、もともと1次資料に近い2次資料を効率よく使うことがスタートです。

2. 現場の研究開発者が欲する情報はどんな技術内容なのか？どんな技術情報をヒントにし、参考に使い何を思考しているのか、そんなことをいちいち特許セクションが把握出来る訳がありません。おまけに技術の進歩は早く細分化が進み、ますます高度化されていくばかりです。

3. 現場の研究開発者がウォッキングしやすい資料を使用すること。

①早い、安い、見易いの3条件

②保管しやすい、スペース不要、捨てられる。

エコージャーナル

「知的財産活用研究所」では、新聞はもとより、あらゆる雑誌からも情報を収集、蓄積しております。ご遠慮なくご利用下さい。

「プレジデント」2月号

特集=200×年「日本の没落」

—作家城島明彦

依然脆弱な基礎分野の研究開発体制。そこを欧米企業に狙われ「生産技術王国」日本を追い込む「特許」の罠

「プレジデント」5月号

激変する「特許の世界」をどう読むか
一日下公人、山川政樹、山本卓真
顕在化する日米特許摩擦、混乱続く
ソフトウェアの扱い、日米の「見解の
相違」はなぜ生まれるか。

「プレジデント」5月号

知的財産法務戦略「30年」のアドバン
テーゼ—キヤノン

600件の特許網を突破し、独自の複写
機を開発した時に学びとったもの、そ
れは…。

「プレジデント」5月号

特集=誤断のマネジメント

—ミノルタカメラ—小宮和行

ハネウェルに1億2000万ドルもの大
金を支払わざるをえなかった真相と
は、「知的所有権の罠」に搦め捕られた
甘い認識

「プレジデント」6月号

特集=企業防衛—なぜ日本企業は「特
許紛争」に弱いのか—佐藤文夫

専門家まかせでは済まされない。経
営トップの判断こそ重要

「日経ビジネス」5月11日号

特集=訴訟で会社を潰さないために
「法治経営」のすすめ

「日経ビジネス」6月1日号

スペシャルレポート

=訴訟社会への備え③

(自動焦点特許紛争に勝った米弁護士に聞く)

「日経ビジネス」6月8日号

技術論で裁判押し切れずイメージダウン
恐れ和解

(セガ・エンタプライズ副社長

駒井徳造)

「日経ビジネス」6月15日号

スペシャルレポート

=訴訟社会への備え⑤

知的財産権はビジネス戦略の手段

「NEXT」6月1日号

日米特訴紛争! アメリカのやり方は
『公正』なのか

ミノルタ、セガの連敗の根源をさぐる
一大臍博善

「THE 21」10月号

日米特許摩擦はこうして乗り切れ

3人の専門家が指南する。

「日経エレクトロニクス」8月31日号

特集=有効な特許、防衛出願から脱皮
せよ

「データ通信」5月号

特集=新時代を築くデータベースの活
用

新時代を拓く特許庁ペーパレスシス
テム

「日本経済新聞」9月14日朝刊

「特許調和条約 WIPO が事務局案」

特許調和条約づくりを進めてきた世
界知的所有権機関(WIPO)は先進・途
上国間の対立が大きい六条項を削除し
た事務局案を各国に提示。締結を急ぐ
姿勢を打ち出した。

「日経産業新聞」8月14日

「特許紛争での日本企業の対応、米の
法律理解不足」(米の弁理士に聞く)

このほど来日した米国弁理士のヘン
リー・幸田氏に、米国内での最近の特

許紛争の受け止められ方や、日本企業
の特許戦略の在り方などを聞いた。

「日刊工業新聞」6月10日

「知的財産の保護」

知的財産をめぐる日米間の摩擦で巨
額な和解金が話題になっている。こん
な中で日本企業も、それぞれに自社権
利の明確化を図る動きが目立ってきた。
「守り」から「攻め」への発想の転
換だ。具体的にはどのような動きがあ
るか。合成繊維業会の現状を探ってみ
た。

「日刊工業新聞」9月2日

「訴訟への対応、各社知恵絞る」

—苦闘する在米日系企業—

米国は言わずと知れた訴訟社会。日
本の常識では考えられない問題が十分
訴訟沙汰になる。日系企業のトップは
とりわけ訴訟問題への対応に神経をと
がらせている。そして米国ならではの
体制を敷いている。

「日刊工業新聞」8月20日

「知的財産権で研究会一印刷産連」

印刷産業10団体で組織する日本印刷
産業連合会は、印刷業会に押し寄せる
マルチメディア化に対応して、21日に
知的財産権研究会を発足する。出版物
を対象とする現行の著作権法では対応
しきれないマルチメディアソフトの権
利関係について、市場を見据えた新た
なルール作りに本格的に乗り出す。



「知的財産活用研究所」

の発足にあたって

会社の財産と言えば、貯金や不動産といった比較的身近な評価し易いものをイメージします。しかし最近では、会社が持つ知的所有権も、“知的財産”としてクローズアップされるようになってきました。

即ち、特許は技術防衛の手段でなく利益を生む財産である、という考え方から発生しています。しかし残念なことに、その評価（査定）の仕方や運用（活用）方法については、それぞれが企業の重要ノウハウとして、関係者に開示される機会が無いことがあります。当然その機能を充分に發揮している企業と、そうでない企業のバラツキが非常に大きいようです。そのギャップを少しでも埋めることができないものだろうか……。

又、国際社会の一員として、知的所有権が今後の企業戦略において極めて重要な役割を果すことは確実であります。常に訴訟の可能性を念頭においていた特許戦略が要求されています。訴訟で会社をつぶさない為には……。

更には会社はこれまで、権利を取る、守る為の人材（特許マン）を育成してきましたが、情報マンの育成にも力を入れねばなりません。わけのわからぬ情報に“勘”を働かせ、新商品開発に結びつけていくことのできるクリエイティブな人……。

この様な課題を研究テーマに選び、研究成果のレポート作成、セミナーの開催をもって顧客様との情報交換を目的とする知的財産活用研究所をこのたび発足させました。

我々の仕事に対する評価は、おそらく5年、10年の年月が必要でしょう。

これからも、顧客様からいろんなことを教えていただきながら研究成果を高めていく企業姿勢を不变のものとして、21世紀にのぞみたいと念願しております。ご支援ご参画の程賜りたくよろしくお願ひいたします。

1992年10月

日本アイアール株式会社代表取締役 矢間 伸次

編集後記

◇創刊号をお届けします。ジュネーブのWIPO（世界知的所有権機関）では、世界の特許の枠組みを共通化する目的の特許調和条約を承認する方針を固めたようですが、この条約案は特許の先発明主義から先願主義への移行を盛り込んだものであり、これで日米欧の特許制度の足並みがそろうことになりそうです。が、いずれにしてもWIPOの動向をはじめ世界の動きからも目が離せません。

◇表紙は、世界を常にターゲットに、これからは“脳力開発の時代”というような意味を含めてデザインしました。読者の皆さまからの、ご意見ご感想等をお待ちしております。（川）

知的財産

1992. 10. 10発行 No. 1

発行所 知的財産活用研究所
日本アイアール(株)内☎03-3357-3467(代)
F.03-3357-8277
編集発行人 川内清隆
編集協力 (株)情報出版会

知的財産発行一覧

発行号	発行日	主な内容
知的財産 02 号	H05/03/11 発行	知的財産部におけるダウンサイジング化
知的財産 03 号	H05/09/09 発行	増え続ける特許訴訟にどう対応するか
知的財産 04 号	H05/11/09 発行	特許情報フェア特集「必要とされる特許マン像」
知的財産 05 号	H06/01/10 発行	日米パテントウォーズの虚像と実像
知的財産 06 号	H06/05/20 発行	電子公報の正しい利用の仕方
知的財産 07 号	H06/08/20 発行	特許情報から知財情報への転換を図る
知的財産 08 号	H06/11/18 発行	問題意識から始まる創造性の開発
知的財産 09 号	H07/02/28 発行	特許制度の国際調和に向けて
知的財産 10 号	H07/08/20 発行	使って見て分かった電子公報の功罪
知的財産 11 号	H07/11/08 発行	電子公報を利用した「身のほど知財管理」のすすめ
知的財産 12 号	H08/04/19 発行	1995 年度 中国特許最新レポート
知的財産 13 号	H08/07/19 発行	我が社における知財管理（A 社の講演）/台湾最新 特許事情報告
知的財産 14 号	H08/11/28 発行	中国知的財産訪問団レポート&中国特許事情
知的財産 15 号	H09/07/10 発行	韓国弁理士による韓国の特許制度
知的財産 16 号	H09/11/10 発行	中国特許最新事情パネルディスカッション

知的財産 17 号	H 10/05/27 発行	韓国特許最新事情パネルディスカッション
知的財産 18 号	H 10/11/05 発行	「あいあーる商品」を能書き付きで全てを紹介します
(以下省略)		
特集号	2005/05月発行	知的財産立国日本なんてチャンチャラおかしいぞ
特集号	2005/08月発行	転換期を迎える知的財産システム
特集号	2005/11月発行	特許情報を引き回して美味しい研究テーマを生み出す
特集号	2006/05月発行	会社から失われていく記憶力を伝承させる
特集号	2007/11月発行	論理的に記述された文章で発明提案書を書く
特集号	2008/02月発行	知的財産立国日本は復活できるか
特集号	2008/07月発行	まるなげ体質が会社の空洞化を広める
(以下省略)		