

セミナー原稿（2007年3月9日）

良き時代の「日本特許システム」 からの脱却が出来ない

セミナー（無料）で能書を垂れている内容を「ブログ」へ記載してくれませんか？と言う、リクエストに（極、少数の方ですが）お応えして、ブログ用に纏めた時の原稿です。好き勝手に喋っておりますので極めてお粗末と思いますが、興味の有る方はお付き合い下さい。

1.日本の特許システムは、幸運に恵まれた

日本の「特許システム」は、これまで大変うまく機能してきました。これは全くの偶然であり、決して霞が関のお役人さんの手柄でもなく彼等が特別に偉かった訳ではないです。「ただただ」運が良かっただけのことです。

これまで日本の特許システムが、うまく機能した背景には大きく3つの理由があると思います。

第1の理由は、とにもかくにも「運」です。それ一言に尽きます。欧米から先進技術（基本技術）を導入して、物づくりがスタートできたことです。日本人が「和を持って尊し」の精神でチームワーク得意とする、あるいは、こだわりの「職人氣質」に合った改良技術、生産技術といった周辺技術の開発が最盛期にあったことです。

「日本の物づくり」のキーワードは、小さくて壊れない多機能な使い勝手の良い商品を「多量生産方式」によって低コストで生産することです。昔、流行した「軽薄短少」というコンセプトです。日本人は目標さえ定まれば安心して、皆で渡りますので、日本企業の横並び精神と組織力が大きな武器です。更に日本人は性格が几帳面でまじめですから、品質へのこだわりは異常です。「小さくて便利で品質の良い」日本製の商品は世界から受入れられるのは当然です。

第2の理由は、鉄則というか法則に乗ったということです。つまり国土の狭い国で生まれた消費者のニーズは国土の広い国で必ず受け入れられるという鉄則です。この逆はないです。

第3の理由は商品開発に対するリスクが小さかったことです。そして日本人が努力したことです。幸いにも欧米先進国は経済成長期にありました。良い商品は作れば作るほど、「どんどん」売れるという保障です。ということは日本企業にとって商品開発はリスクがありません。国産化に成功すれば必ず儲かるという保証があった良き時代です。

そして忘れてならないのは当時、日本だけがものづくりに頑張っていたことです。欧米先進国の多くは、しんどい「ものづくり」より「マネーづくり」にうつつを抜き、発展途上国は、まだまだ眠っていました。当時、韓国や台湾は台頭しつつも技術の開発力は日本企業には、まだまだ追いつけない状態でした。差別化技術の領域は、まだまだたくさん残っており、日本企業は、その領域で圧倒的に勝てる自信と余裕があったということです。

日本の特許システムがうまく機能した背景を「日本の特許制度」の面から見てみると、大きな理由として、その背景が2つあると思います。

第1の理由は、日本語というバリアで日本の発明特許が世界から隔離されたということです。日本人でも意味不明の特許明細書を外国人が読んで理解できるわけがないです。とにかく日本人でも、わからない日本語の特許明細書は、まるで「特許鎖国」と同じです。外国人に対して日本企業が一体どんな技術を開発しているのか、関心すら持たせないで諦めさせる日本語の威力はすごいものです。

第2の理由は、特許公開制度です。この公開制度は発明を早く見せる、早く知る、早く使う、の3点セットです。つまり発明は見せ合う、使い合う、話し合うためにある、という具合になったわけです。どこの会社も同じようなことをやっていますからお互いが、売れる商品を開発して売りまくればいいんです。

とにかく早く作って儲けるためには、日本企業同士が特許係争でもめている暇なんてないです。ここはお互いが開発した技術を使い合うことが最優先です。知財の活用はクロスライセンスするためのものであり、権利を行使して独占するという時代ではなかったです。お互いが特許を使い合うためには話し合うことが必要です。

つまり「談合特許」の時代です。話し合いを有利に進めるには、特許の質よりとにかく特許の量です。つまり特許の中身より特許の目方です。ということは多量の特許の出願をしておくことが(とりあえず)重要で、特許出願をする目的は「クロスライセンス」をするためといっても過言ではありませんでした。特許出願をしていないと、いざとなったら「ライセンスしてくれない」という不安だけです。まるで保険をかけている感覚です。

談合は日本の「得意文化」です。話し合うにはとにかく曖昧がいいんです。要するにウヤムヤ~にして、「まあまあ」が一番いいんです。もともと日本人に合った「解決法文化」です。更に元々日本語(いかようにでも解釈が出来る)がそのようになっているから、談合するには大変便利です。

ここで「談合特許」の知財川柳を紹介します。「談合は、目方が勝負だ、だから出せ(談合好きの知財部長)」

しかし、「日本特許村」にとって都合のよい特許ファームは、今の時代(グローバル社会)ではひどい時代遅れの「日本文化歪遺産」として弊害をあっちこっちへまき散らすことになっているのです。

史上最強の意味がわからない「日本特許村言語」もいよいよ崩壊、落村です。その原因は「社会の変化」と「新しい技術革新(ITなど)」に対応できていないことです。変化に合わせて改革を進めるには平和な「日本特許村」の村民には無理のようです。

やはり日本は「外圧」しかないです。ただ怖いのは「外圧」をそのまま受入れる素直さ、あるいは「アホ」さ、が心配です。外圧を日本流にうまく受け入れる能力がいまの日本人には欠如しているから本当にヤバイことです。

では社会の変化とは何だと思えます(?) まずひとつは日本が作り出す工業製品は世界中にあふれ「成熟・衰退期」を迎えたことです。日本製商品を購入できる購買層にはすでに行きわたっている状態です。

2つめは、技術はアナログ技術からデジタル技術へ進化したことです。 つまり小さくて多機能を詰め込んだ商品開発を追求してきた結果です。

3つめは、商品を構成する技術はハード技術からソフト技術へシフトされていることです。 今後は必ずソフトが絡んでいる商品と構成になります。むしろソフト技術のウェイトの方が高くなること間違いないです。究極はハードが不要ということにもなりかねないです。インターネット社会の進化を見れば、何れは、そうなることが十分に予想されます。

デジタル技術、ソフト技術の最大の特長は、作りさえわかれば、どこの国でも、どこで作っても同じ物が作れるということです。となると人件費の安い国、資源のある国が強いです。日本は、人件費は高く、資源も運んでこなければなりません。余分なコストがかかります。これが今起きている国際化です。では日本の資源は何でしょう（？）この問いに対する答えは「知的財産」です。これは無限にあります。にもかかわらず「日本特許村」の現状は惨憺たるものです。

2.日本特許村からの開放が必要

まずひとつ、国際化に対応できず、どっぷりと「村社会」に浸っているままです。今のところ「日本特許村」は取りあえず平和です。

2つめ、日本から優れた発明が生まれているのに活用する術を考えないことです。守る術も考えない、戦う術も考えない、考えない、考えないのオンパレードです。

3つめ、いずれにせよ「日本特許村」は外圧によって解放されます。ところが「知財難民」が大量に出ます。これは何でも丸投げして知財マンとしてのスキルを身につけてこなかったシッペ返しです。今度は、虎の門辺りに「知財難民村」が必要となります。

この惨憺たる「日本特許村」を救える手だては無いです。今まで何にも考えずやってきた「日本特許村」の過去の罪を問うても仕方ないです。しかし、これだけは、早急に改善してほしいです。

まず、世界で通用する、戦える強い特許明細書を作ることです。これまで出願してきたメチャクチャな出願はあきらめるしかないです。やったことはもう仕方ないです。懺悔したところで回復はできません。ここは、後輩に押しつけて

早く逃げ切ることです。これが現状かも知れません。実に悲しいです！残された財マンは、「知財難民」にならないための「知財スキル」を身につけておくことが重要です。知財マンが必要とするスキルは5つあります。

まずひとつ、事実（現状）を知るために情報を収集して調査する情報の解析能力です。

2つめ、技術者から発明を聞き出してそれを落とし込みアウトプットできるコミュニケーション能力です。

3つめ、人と人との対話から新しい情報を生み出せる発想力と視点を変えられる情報解析能力です。

4つめ、廻りから理解が得られるために論理的思考を身につけ表現する説明能力そして文書にする文章作成能力です。

5つめ、技術英語の読解能力です。

6つめ、自分がお役立ちできている喜びを感じる「感動受理能力」です。ここで「日本特許村」に関する「知財川柳」を

- ① 知財村、グローバルできず、ダムの下（知財村々民）
- ② 知財村、新規入殖で、うちはモメ（村文化を守る会）
- ③ 知財村、いびつな方言、わかるまい（方言を守る人）

3. くだらない、無駄な特許が何故出るのでしょうか(?)

日本の人口とGDPで、年間40万件の特許出願件数は、あきらかに異常です。この1/4ぐらいでも多いぐらいです。

知財部へ対する会社の評価は、特許の出願件数ありきです、これが基本的な過ちです。むしろ知財部が、そのように仕向けているのかも知れませんが、とにかく特許の出願件数で評価することが最大の過ちです。

今や「量」から「質」への転換期にあります、その「質」がわかっていないから話にならないです。また出願件数のノルマの掛け方とノルマを掛ける部署が間違えています。

日本人は現象に促われて本質が見えない、つまり錯覚をしていることが結構あります。いま市場で競争に煽られている商品は一見、まだ成長期にある商品と錯覚をしていることです。しかし技術の方は、既に成熟期あるいは衰退期を迎えています。

ところが市場での競争が激化しているから、錯覚をするのです。営業サイトからの要望は他社に負けない「差別化商品」の早期開発です。しかし、差別化すると言っても既にやり尽くしている、僅かな差別化を求めるしかないです。でも僅かな差別化であってもやらないと市場では負ける、ということで差別化のための技術開発をせざるを得ないわけです。この僅かの差別化技術の開発設計を受け持つのが「設計開発部隊」または「実用化開発部隊」です。

いま企業のR&D部門といわれる部署で、もっとも技術者の数が多いのがこの「設計開発部隊」です。しかも彼らは大変に忙しい、そして開発すべきテーマといえば、今ある商品の改良技術のオンパレードです。この部隊に特許出願のノルマを大きくかけるからロクでもない特許、つまり苦し紛れの「もやし特許」が生まれるのです。

発明評価なんかせず、即出願をして、件数ノルマを達成させて、ハイおしまい、あとは「野となれ山となれ」です。いったん出願をしたからには「なんとでも特許を取る」とムキになる。今はやりのパチンコサギと同じです。まず5万円を払ったらパチンコの攻略法を教える、それでもダメだったら（当然）あと5万円出せば秘訣を教える、更にダメだったら、今度は10万円出せば秘勝法を教えるという具合にエスカレートしてのめり込んでいきます。ここで「知財川柳」をひとつ、「数を出せ、パチンコ好きの、知財マン」

その結果特許庁審査官の言うとおりに、権利範囲の減縮を重ねて、金を払って「もやし特許」を取って喜ぶしかありません。『もやし特許』をいくら取っても役立たないです。特許を取得した、というステータス、勲章だけです。こんなもの単なる『紙クズ』です。

しかも、しかもですよ！！この『もやし特許』を、そのまま忠実翻訳をして（意味不明文はそうするしかない）外国へ出願をする（？）、いくらなりゆきとはいえあまりにもひどいと思いません（？）莫大な無駄使いをしているのが知財部門です。幸いなことに（？）上層部も『知財のことは、よ〜くわからん』ということで無関心です。

知財部門は対投資効果を「見える化」する必要があります。つまり無駄なところに金をかけずに経費削減をまず、すべきです。そうすれば？どこにお金をかけるべきか、かけるべき部分が明確化される筈です。知財部門には経費削減できる部分がたくさんあるのです。つまり、知財部門には抽蔵金があるのです。ここで「知財川柳」を紹介、「出願は、保険と同じ、掛け捨てだ」「中身より、件数評価の、ダメ知財」「出願は、何のために出す、予算消化」

無駄な特許出願を止めさせるには、発明の評価をすることです。次に「(1) 発明を開示して特許権を取得すべき技術」と「(2) 発明をノウハウとして守秘すべき技術」を明確にすることです。(1) は特許出願します、(2) は先使用权の立証ができる手段を構築すべきです。

特許出願をする場合は、発明の開示義務があります。理解を得るためには平明でわかりやすい文章で発明を説明する義務です。しかも「世界で通用する強い特許明細書」へつながる発明仕様書を作成する必要があります。世界で通用するということは戦えるドキュメントです。そのためには強くて厚みのある特許出願明細書でなければ特許出願をする意味がありません。

今後は、「発明評価調査」というプロセスを入れて、特許出願をする価値がある発明か否かを調査する必要があります。特許評価ではありません、あくまでも発明の評価です。

特許評価なんてする必要はないです。良い発明であれば良い特許になるのは当然です。ただしお粗末な特許明細書を作成すれば、発明の評価は一瞬に下がります。いま出願されている特許は特許評価することはできません。なぜなら意味不明の特許明細書から、つまり「カミクズ」から価値を判断することは困難で、神業がいります。

4.「グローバル知財」への波は止められない、

まず知財（IP）の活用方法が変われるということです。要するに知的財産権を自分達のビジネスの拡大に活用するようになります。自分達のビジネスに参加してくれる仲間を集めることも選択肢の一つです。もちろん安いロイヤリティでかまいません。でも仲間が多ければ知財収入は増えます。

数年前にIBMさんが自社特許を開放した理由がやっとわかりました。即ち商品を作って輸出する時代から知的財産権を輸出する時代となります。技術移転ひとつを取っても日本は、欧、米、中に比べて20～30年の遅れがあるようです。中国が何故（？）と思う方がいると思います。

私が1995年に中国へ特許視察で訪問した時にはもう「特許市場」がありました。大学なんかから出た基礎技術を使って金儲けする人はいませんか、というスタイルだと思います。一方日本の現状はどうでしょう。先に話したようにクロスサイエンスが目的、あるいは出願件数を誇るための特許ばかりです。

その中でクロスサイエンスすらできない「あふれもの特許」を技術移転しましょう、と言うのですからそれは無理です。1000にひとつ当たれば大当たりです。ましてや大企業が生産している商品の周辺特許ばかりですから、中小企業が使える可能性は小さいです。そこで特許の目利きができる人が要ということで税金をつぎ込みましたが、候補者の多くは『日本知財村』の出身者です。

しかも実際の農耕作はせず、村のお世話係をしていた人が多いです。知財部門は企業の中でも最もビジネスとはかけはなれた場所にいたわけですので、果たして特許でビジネスへ結びつける人がどのくらいいるのかは疑問です。大企業の休眠特許を中傷企業へ移転するという発想は大企業のおごりです。

次に考えねばならないことは、果たして日本国へ特許を出願する必要性があるのか否かを考える時期です。何故なら世界市場規模から見れば日本の市場はどのくらいあると思います？せいぜい7～8%ではないですか？この飽和した成熟、衰退市場だけでやっていける訳がありません。企業の合併、再編がどんどん進みます。事業の整理という表現もありますが、これは倒産したに等しい状態です。きのうまでの敵は、あすから味方です。残る会社は3社から5社でしょう。だったらここは得意の談合をすれば良いです。

特許なんて出願する必要はないです。むしろ怖いのは価格協定、カルテルの方でしょう。これから日本国への出願は激減します。ただし外国への出願、特にアメリカ、中国は増えます。その分彼等と戦える強い特許明細書が必要です。外国企業との特許係争は増える一方となります。

例えばアメリカの「特許イチャモンビジネス」は恐いです。中国はニセモノ対策が必要です。意味不明の特許権利書は世界で理解が得られず敗訴の連続です。要するに日本から外国にされる現状の特許明細書では戦えない、権利行使ができない、ニセモノ退治ができないということです。

つまり知財（IP）戦争とは言語の戦争です。日本人はドキュメントの重要性を認識して改善をしない限り世界から遅れを取ります。日本企業は商品の品質管理はきちんとやってきましたが、ドキュメントに対しては品質管理という考えはないです。このごろ製品を作る日本人が壊れていますので商品もすぐ壊れるようです。

このようなことで、知財（IP）活用の転換が必要です。つまり知的財産権の保護と活用です。世界のニーズは日本の知的財産（基礎技術等）を導入し、各国の文化、環境に合った商品を作るための技術開発（応用・用途技術等）です。これまでのように日本企業が自前で、何もかも賄える状況ではないです。

金融世界のような「バーチャル社会」ではともかく、物づくりという「実体社会」では、1人勝ちはないです。確かに基礎技術だけではお金になりません。実際ビジネスになるのは商品化するための周辺技術の開発です。基礎技術のライセンス料は安くても、マーケットは世界規模で広がります。つまり単価は安くてもたくさんさんのところからライセンス料が入ります。

自然資源に恵まれない日本は知財資源を輸出することです。これが日本の生きる道だと思います。知財資源は無限です。価値する知財資源を守るのは全てドキュメントです。ここで「知財川柳」をご紹介します。「特許だけ、品質管理は、カヤの外」「知財部は、必要あるのか、即不要」

おしまい！ お粗末でした！御読み頂きありがとうございました（2008/03/09）

おまけ：日本は、なぜ無駄な特許出願が多いのか、

1. 弱い特許、すなわち「もやし特許」が生まれる背景

- ・先願主義で出願人は他者よりも早く出願せねばならないという事情がある？
- ・ ・ 早く出願すれば良いという問題ではないと思うが
- ・ 発明者が書く発明仕様書（提案書・届書）の内容が不十分である？
- ・ ・ 発明仕様書の作成指導が「キチン」と確立されていない
- ・ 発明を特許に仕立てるプロセスを理解させる教育がされていない？
- ・ ・ 特許とは「自然法則を利用して・・・」こんな知財教育は必要ない
- ・ 発明をブラッシュアップする機能を持たない？
- ・ ・ 発明者からの聞き取りが上手に出来ない、
- ・ ・ 「戦略的特許調査」をやりたがらない
- ・ 審査官を説得（納得）させる特許出願明細書になっていない？
- ・ ・ 非論理的な文書で曖昧、意味不明、コピペが多く、しかも整合性がない
- ・ その影響で特許出願明細書の不備が生じ、権利範囲の「減縮」へ繋がる
- ・ ・ 発明の本質すら掴めない、他言語へ翻訳ができない、
- ・ ・ 日本特許出願明細書は「紙くずか！」

▽適切な知財教育システムの構築、発明者とのコミュニケーション能力向上、戦略的特許調査能力の向上と情報（特許）を分析する解析能力、そして論理的に展開された文書作成能力が求められる、すなわち論理力が求められる。

2. いまだに「量から質」への転換が進まない

- ・ 知財予算の配分は
- ・ ・ 出願費用、中間処理費用、係争費用、特許維持費用等、縦割りの予算計画
- ・ 中でも出願費用の予算消化が最優先される、出願件数が知財評価の目安となる
- ・ 牽いては特許出願件数のノルマを研究開発技術者へ課すことになる
- ・ 質の良い発明が出にくい。特許へ仕立てるには無理が生じる
- ・ その皺寄せとして「中間処理」以降の費用が嵩んでくる
- ・ 戦えない弱い特許では、更に金の掛かる特許係争も及び腰になる

▽特許出願する発明は「特許出願から権利行使まで」一環した予算にすると無駄な特許は減る。特許出願をしたにも関わらず半数以上の特許出願が審査請求されないということが不思議、且つ信じられない。ということは特許出願という行為はリスクが無いおいしい仕事なのか、もしそうであれば発明者、知財部署、特許事務所に緊張感が無いのは当然か！

日本特許庁は特許出願件数を増やしたい！

しかし、日本への特許出願が減り続けるのは何故か

- 企業の知財力の評価が変わりつつある、特許はステータス、勲章ではない
- 特許出願件数よりも金を稼ぐ発明技術でないと会社は衰退する、
- 日本は成熟期、衰退期を迎え、日本市場は小さくなってきた、
- 海外市場への進出は避けられない
- 成熟期・衰退期での研究開発はリスクが伴う、
- 黎明期・成長期は売れる商品が明らかであったからリスクがない
- 研究開発は「課題解決型」から「課題探索型」へ転換、
- それには独創力を持つ人材が必要である
- 新市場、新興国への特許出願費用が嵩み日本出願費用を縮小せざるを得ない

▽要するに日本企業には金がなくなってきた。費用対効果を短期で求める

▽日本企業は海外企業との知財係争、ライセンス契約へシフトされていく。

▽このままでは日本で特許を取得するメリットは年々薄くなっていく。

▽事業の再編・統合が進み国内での競争は寡占化されていく。