

我が国において知的財産発のイノベーションがなぜ起こらないのか

—知的財産権活用の実務的側面である知的財産権法務、実務、投資判断担当者間における相互理解の欠如に焦点を当てて—



東京工業大学大学院博士後期課程・株式会社ディジシステム 牛山 恭範

要 約

米国、中国からは、いわゆる GAF A と呼ばれるような巨大 IT 企業は誕生するものの、世界トップクラスの経済大国である日本からなぜ知的財産発のイノベーションが起こらないのか。本稿では、世界最大手クラス SNS サービスにおいて、「約一か月間で 500 万回以上の口コミを起こした上で、1000 万人を超えるリストを短期間の内に獲得した事例」を自動化する、(ビジネスモデルではなく)工学的技術に関する特許発明に着目した。この特許発明の発明者が、多くの VC 担当者、資産家、実業家、上場企業担当者役員、日本全土の数千社の企業、などと事業構築、資金調達に向けて 10 年以上かけて奔走してきた事例から仮説として理論的モデルを導出した。その仮説とは、発明者と、投資家、実業家、法律家などとの間に「発明内容の産業的価値(事業成功可能性)」に関する理解の壁があるというものである。この理解の障害を本稿では、「イノベーターの断絶」と表現した。

【コメントフィードバックを希望する点】

1. 仮説全般について
2. 解決策全般について

目次

1. 背景
 1. 1 背景 1：国内偏重主義という我が国における先入観（投資家サイド）
 1. 2 背景 2：実務家が問題をイメージできないという問題（実務家サイド）
 1. 3 背景 3：法務専門の担当者と一般的起業家、実務家、イノベーターの知識の乖離
 1. 4 背景のまとめ
2. 日本における文化的な背景に存在する大きな自負心
3. 問い
4. 障害
 - 4-1 投資家について
 - 4-2 実務家について
 - 4-3 法律家について
5. 考察
6. 結語

1. 背景

1. 1 背景 1：国内偏重主義という我が国における先入観（投資家サイド）

早川（2022）は、「近年人の高度なアイデアとしての知の重要性は益々高まってきている。」と述べている。また松下（2014）らは知財について、地域の発展、日本の産業競争力の強化に資すると述べた。このような知的財産

権を起点としたイノベーションを求める気運が高まりつつある。一方で、残念なことに、我が国からいわゆるGAF Aに代表されるような際立った成功事例はないと言われて久しい。日本から世界をけん引するようなIT企業は創出されていない。有名なオンラインサービス提供企業は、我が国から創出されているわけではない。我が国から世界をけん引するイノベーションが生まれえない要因については、様々な意見がある。いわゆるマルドメと呼ばれる国内需要偏重のサービス提供を心掛けてしまう国民性が指摘されることもある。一方で上記のような成功した企業群は、最初から世界を視野に事業を展開している。日本では、まず国内で成功した後に、海外に展開しようという考え方が支配的である。本稿を執筆する著者は、あるSNSサービスに関する知的財産権についてのケース研究を行った。(以下ケース1) 上記SNSサービスの特許権保有者は、投資家にコンタクトを行い、出資を願い出たことがある。この際にパリ条約に基づく国際出願の期限が差し迫っていたため、国際出願費用(1国あたり当時の金額にして約50万円)が必要であることを同氏は説明した。しかし、回答は「その際に出資は行ってもよいが条件があり、国際出願はしない」というものであった。このような知的財産権の運用や可能性に対する大きな見解の相違が生まれる根本的な要因は、どこにあるのだろうか。

Google社(“Google”は登録商標)の日本法人元代表の辻野氏は、この点について、日本企業が海外で成功しない理由は最初から国際的に活躍するイメージがないことであると述べている。上記SNSサービスの特許権保有者は、上記の「国内からサービスを展開し、国際出願しないのであれば出資する」という話を自ら辞退し、出資を断った。

1. 2 背景2: 実務家が問題をイメージできないという問題(実務家サイド)

上記SNSサービスの特許権保有者は、SNSに関するいわゆるバズと呼ばれる口コミを工学的に起こすための特許権を保有している。この特許権は、巨大なSNSサービスを提供できるようになる可能性がある。上記SNSサービスの特許権保有者は、コンテンツホルダー向けに商談を行い、JVおよび出資を打診する機会があった。この際に、テーブルの席で、上記SNSサービスの特許権保有者が言われたことは、「仮に無料だからといって、口コミが起きますかね」というものであった。上記SNSサービスの特許権保有者が保有する特許権は、オンライン上のコンテンツを無料でダウンロードする代わりに、条件として、SNSサービスにおける情報拡散を促すというものである。ツイッター(“TWITTER”は登録商標)と呼ばれる国際的なSNSサービスでは、「リツイート」、「フォロー」などと呼ばれる機能がこれに該当する。つまり、リツイートやフォローを条件にオンライン上に存在するコンテンツを無料でダウンロードできる工学的なシステムについて、上記SNSサービスの特許権保有者は、特許権を有している。この点について、仕組みは大雑把に理解できるものの、このような仕組みで果たして本当に口コミが発生するのかどうかということについては、見解の相違が度々起こった。その商談は、破談となったが、その後元ZOZOタウン代表取締役社長であった前澤氏が、ツイッターと呼ばれるSNS上で、世界初の550万リツイート(情報の拡散)を達成した。前澤氏は、その後、一カ月程度の期間でフォロワー数1000万人以上を達成した。彼が行ったキャンペーンは、フォローしてリツイートした人物、換言すれば情報拡散した人物に金銭を配る(当選者はランダム)というものであった。つまり、「無料でもらえるというキャンペーン」に対して、口コミが発生したことになる。また、大手ゲーム制作会社やピザ店大手企業なども同様のキャンペーンを成功させている。つまり、無料で何かもらえるのであれば、エンドユーザーは口コミを起こしたことになる。

上記のように、いくら知的財産権を保有しており、オンライン上でどのような原理や仕組みにより、人々が経済活動をするのかについて、推測が的中していたとしても、JVや投資判断の際にそのことを理解できない人物がいれば、当然出資やJVは行われない。一方で、二度バズマーケティングで上場した経験がある人物(上記SNSサービスの特許権保有者と出身大学院が同じことから、チームが組まれた)は、上記SNSサービスの特許権保有者が保有する特許発明の性質をすぐに理解した。この人物は、エンジニアであり、大手IT企業の元管理職である。ところがこのような人物はほとんど存在しない。現在彼は起業し、様々なIT企業に対して社外取締役として、助言を行い、自分自身もIT企業を運営している。彼の場合、ギャランティー0円で、成功時の報酬につき、売り上げの1%という条件で同意した上で、協力者となった。理解できることと、理解できないことの違いはイノベーションという領域において極めて大きいと考えられる事例である。

1. 3 背景3：法務専門の担当者と一般的起業家、実務家、イノベーターの知識の乖離

一般的にイノベーターは、他の人とは異なる考え方を持つと言われることが多い。あくまでもそのように、一部の成功した起業家についての論評はほとんどのケースで、結果論的に評される。従って、他の人には見えていないものが見えていたという肯定的な意見もあれば、実はあまり普通の人と大きな違いはないという否定論もある。また、単に運がよかったのであるという他の要素論も幅を利かせやすい。中には行動力があれば成果が出る、その他にも、情熱が重要である、否、情熱は重要ではない、など様々な意見が錯綜している。あるいは、プレゼンテーション能力で決まる、事業参入タイミングで決まるなど、この手の要因については、理論が多い。

イノベーターに関する論評には、様々なものがあるものの、共通的な見解は、彼らが少し変わっているという点である。

黒川（2007）は、「日本は従来個人よりも組織を重視し、『カタチ』を重視し、また組織的に異能や異端を受け入れる素地が少なく、極めて同質的であり、かついまだに鎖国的な意識も残していると述べた上で、常に成功している組織というのは、違った考え方の人たちがたくさん集まっている組織である。」と述べ、MIT ラボの副所長も同様の趣旨の発言をしていると論じた。その上で出る「杭を打つ」のではなく、出る「杭を育てる」重要性を説いている。

イノベーターが何について変わっているのかについては人それぞれである。イノベーターが持つ、一般的なビジネスパーソンとの違いは多い。また、このような状況に加えて、問題を定量的に扱い分析するための変数はほぼ無数に存在しているため、これらの成功要因について、概念を限定せず、考察対象を広げて一般化して論じることは極めて難しい。そこで、本稿では、彼らがどのように変わっているのかについて焦点を当てる。イノベーターが変わっているのは、彼らが一般に理解されないことがあったとしても、ある特定の分野に関して、他の人よりも何らかの理由により（知性が高いとか、能力が高いとは限らない。）推測できているという点である。つまり、この世界における混然一体となった複雑な構成要素を何らかの形でシンプルに捉えなおし、そこに働く様々な力や構成原理についての推測がうまくいった可能性がある。あくまでも、経営に関しては（たとえそれが望ましいとは限らなくても）結果で判断されることが多いため、いくつかある勝ち筋の打ち手の中で、たまたまであったとしても、そうではなかったにしても、うまくいったということである。無論、推測がそもそもの外れであるにも関わらず経営上うまくいったケースや、その他の要因でうまくいったケースも考えられる。

仮に上記の考察に一定の妥当性がある場合、何がイノベーションに関して問題となるだろうか。本稿の著者が問題とするのは、法務的な知識を持つ者が必ずしもイノベーターではなく、イノベーターは法務的な知識を持たないということである。知的財産権の運用と簡単に言っても、なんらかの技術的思想が、どのように法的な保護の可能性があるのか、あるいは、何らかの技術的思想がどのように工学的に処理されるのかについての、工学および法的な知識が無ければ、イノベーターが特許発明を創作することはない。イノベーションを起こすための様々な特許発明が我が国から生まれえない根本的な理由の一つはここにあるのではないか。

1. 4 背景のまとめ

イノベーションを取り巻く背景として本稿では3つの障害に注目した。第一の障害は投資家とイノベーターである。第二の障害は実務家とイノベーターである。第三の障害は知財の専門家とイノベーターである。

本稿の著者が注目するのは、イノベーション創出の障害として、3つの領域の統合的思考が成される場がないことである。また、このような問題をあまり大きな問題だと捉えない風潮にも問題がある可能性がある。

つまり日常的な問題に引き付けて上記の問題を捉えなおした場合、以下のようなケースが存在する。

一般的にベンチャーキャピタルの担当者は若い年齢層の人物が多く、ヒアリングを第一段階で行うのは、経験豊富なビジネスマンではないことが多い。言い換えると、会社経営の経験がないにも関わらず、何らかの投資案件がうまくいくかどうかを判定しようとするのが一般的である。実務家ならばこの問題を解決できるかと言えば、実務家とイノベーターは根本的に異なる部分があり、その異なる部分が特定の領域に関する推論（上記事例で言えばバズマーケティング）であれば、ずっとすれ違いが続く。また、投資判断の現場においては、いわゆる口八丁手八丁

などのことも多いだけでなく、出資される側の容姿や話し方が影響してしまう。そのためか、100億程度の巨額の出資金を集めたにも関わらず、全くビジネスがうまくいかず頓挫してしまったケースや、出資された後に経営者が出資金に手を付けて、派手な生活を送っていたというケースも有名である。

一方で米国では、とりあえず Google の創業者が保有していた特許権にスタンフォード大学の教授が出資したなど、工学的な技術思想に出資を行うという出資スタイルも存在する。このように、失敗を恐れずチャレンジする米国からイノベーションが起こり、石橋をたたいて渡るような出資を行う我が国からただの一つもイノベティブな成功事例が無いことは注目に値する。

上記の問題をモデル化すると以下のようになる。(イノベーターを発明者と読み替えている。)

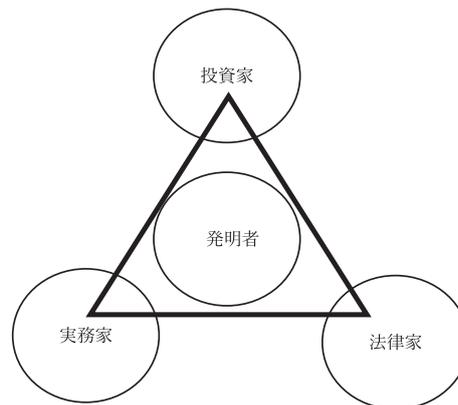


図1：イノベーターの断絶※三角の太線が断絶の壁を表現している。(筆者作成)

—イノベーション論、エコシステム論が絵に描いた餅となる本質的要因に関する仮説—

上記のモデルの視座に立った場合、なぜ我が国で、過去数十年間ただの1社も世界をけん引リードするIT企業が出ていないのかについての仮説は、上記の壁があることということになる。我が国では、小粒な投資案件が圧倒的に多い。その理由は米国の約10分の1というリスクマネーの少なさだけにあるわけではない。著者は、数多くのVCや投資家と実際に話をしてきて経験しているため、我が国における投資判断の重要判断基準を知っている。その投資判断基準とは、「損をしないこと」である。つまり、我が国において、VCのリストを眺めても分かるようにシード案件の投資案件はほとんどない。最も人気があるのはサブスクリプション型のサービスであり、マネタイズできているかどうか、ユーザー数があるかどうかなどである。このように、少しの金額、小さな市場、確実なリターンという銀行的な投資判断主義が強く根付いており、加えて言えば、そのような金融的あるいは、金融工学的な投資こそ賢明の極みであり、賢いという文化・風潮までもが（支配的とは言えないまでも）存在する。米国では失敗はクールと見なされることもあり、IT産業の聖地として知られるシリコンバレーの中心にあるスタンフォード大学において、失敗が一部推奨・許容されたり、他の人とは違ったオリジナルな発想が歓迎されるのとは対照的である。我が国においては、上記のモデルで言えば、投資家と実務家と法律家の間に存在するのは、（出資を受けるのは）多くのケースで、容姿に恵まれている（ことも多い）総合的な舞台力も含めたプレゼンターである。

2. 日本における文化的な背景に存在する大きな自負心

著者がよく目にした光景は、イノベーター及び発明者から生まれるアイデアを実務の現場で軽視する発想であった。出資者は一般的にアイデアをよく軽視し、資産の力で、無理やりに歯車を回すことで、成果が出るという思想を好む傾向があった。筆者の経験では、「資産こそが力、アイデアは取り換え可能、人員も取り換え可能」という考え方が、比較的に支配的であった印象がある。日本経済全体で考えた時、このような思想は危険性を内包している。危険性を内包していると言える大きな理由は、アイデアには「単なる思い付き」と「理解に基づく洞察的推論の結果」の2種類があり、「理解に基づく洞察的推論の結果」は本質的に何かと取り換えられるものではないからである。

米国に目を向けて、我が国において起こっていることを考察した場合に何が言えるだろうか。2022年テスラ社のCEOであるイーロン・マスク氏は、ツイッター社を6兆円以上の価格で買収した。彼の意図として、ツイッ

ターというアプリをスーパーアプリ化するという説もある。つまり、巨大 SNS に決済機能を付け足し、SNS を起点とした仮想通貨やデジタル通過のプラットフォームを構築し、その上でデジタルおよび非デジタルの商品流通を加速させる構想であると著者は推測している。なぜならば、SNS に決済機能を実装するということは、人と人とのつながりの中で生まれる信用を仲立ちとした購買活動に、企業が関与することを意味するからである。従来は「広告宣伝という人が嫌がる情報」を無理やり見せるというアイデアが主流であったが、その無理やりな情報強制を廃し、人の紹介による経済活動が行われるようになった場合にどのような未来が開けるだろうか。そのような未来においては、広告宣伝が無いあるいは、極めて市場が縮小した未来が出現するはずである。本来人は広告を楽しむにしている。そのため、このようなテクノロジーの発達は、極めて自然な流れであると理解できる。

上記 SNS サービスの特許権保有者は、この点についても、特許出願をしていた。具体的には、SNS 上で、何らかの紹介情報が発生した際に、その紹介情報を土台として決済が行われた場合、その決済内容から紹介者にキックバックが支払われるという工学的な処理に関する特許発明である。（この特許発明の内容は、SNS サーバーを起点とした技術的思想であり、単なるアフィリエイトプログラムとは異なる。）このように通貨の流通構造が変革することは経済が再定義されることに等しい。なぜならば、仮に原価割れするような商品ですら、利益を出す新しい仕組みが誕生することになるからである。このような工学的な技術思想は、マーケティング上はいわゆるパーミッションマーケティングを土台としなければ、あまり機能しない。その意味で、著者は、上記の特許出願と、情報拡散に関する特許発明（特許権）で、新しい経済圏の創出を描いていたことになる。

本稿で提示したモデルで考えた場合何が言えるだろうか。イーロン・マスク氏は、実務家であり、投資家であり、イノベーターである。つまり、恐らくは、決済機能を SNS に組み込むことで新しい経済圏を創出するというビジョンを描くことができた上で、同氏は、6兆円の買収を実施したと筆者は見ている。この投資については賛否両論がある。どちらの意見が正しいのかは未来になるまで分からない。しかし、一つ言えるであろうことは、イーロン・マスク氏の買収金額が高すぎるという批判を行う人物は、現状世界で消費される年間数兆円から数十兆円の広告市場に関して今後決済プラットフォームと商品・サービスに関する新しい流通構造を伴った経済圏において、どのようにイーロン・マスク氏に富が集まるのかについて、イメージができていない可能性があるということである。今後社会では、デジタル通過が世界的インフラとして、共通的に流通する可能性もある。そのような時代における新しいメインストリームとは何かという問いを立てることもできる。

現実問題として、詰将棋のように、世界の経済再定義問題について、イーロン・マスク氏がいわば将棋に例えるならば王手を指した状態という見方をすることはできる。本稿の視座から物事を見た場合、イーロン・マスク氏は次世代の経済を再定義する経営方針について、「イノベーターの断絶」（本稿提示のモデル）を有さないために実行できたという見方ができるのである。

3. 問い

背景で述べたように仮説の導出は個人的な経験のケースから行った。

本稿では、先述したイノベーターを囲む断絶が我が国におけるイノベーションを阻んでいるかどうか注目して、先行研究を概観した上で、モデルの確からしさについて検証的考察を行うことを目的とする。そのため、本稿の問いは、我が国においてイノベーションを阻んでいるのは、投資家、実務家、法律家とイノベーターの間に存在する断絶であるという仮説は妥当かというものである。

4. 障害

4-1 投資家について

駒谷（2016）は、事業化にはビジネスプランが必要だが、研究者自ら行うのではなく、出口戦略のため、知財実務家や投資家等との関係構築に注力し、協力を仰ぐべきであると述べている。また楠原（2011）は日銀総裁はアップルを見てアイデアの重要性を説いたと報告した。しかし、現実問題として技術的不確実性の問題がある。その技術について市場が不確定かどうか、投資判断の目安となる。

上野（2020）は、失敗の経験が人の創造的活動を促進するキーワードであると述べた。このような考え方は、欧米では支配的であるが、我が国ではリスクマネーの少なさからあまり一般的ではない。投資をした以上、確実なリターンが必要となる。増田（2000）は特許権の価値評価の手法を進める上での押さえるべきポイントとして、特許権の質を判断できる手法を提案している。特許法が財産同様の価値を与えるのは、抽象的なアイデアの具体化に対してであり（田村、2005）、特許権がある場合、幡鎌（2008）は、「他社はその特許を回避する努力をするだけ」と述べているように、具体的にどの程度の価値があるのかを推し量ることは簡単ではない。

ところが幡鎌（2008）が述べるように、サービスは無形性であり、客観性よりも、顧客の主観で判断されている。本稿で既に述べたように、投資判断においては、投資サイドの当事者は、自分の経験をサンプル数1として、主観的に価値を判断しようとする。ここに判断の限界がある。

4-2 実務家について

著者は実務家である。実務においては、佐藤（2018）が述べるように、まだ見えていない課題を発見しながら、その課題をコトとして経験してもらうことが求められている。この見えない課題については、実務家によって、把握できる程度が異なる。その背景には、固有の経験（運的な要素によりたまたま経験したこと）や、ひらめき（既に述べた固有の体験に基づいた偶発的な着想など）がある。そのため、早川（2022）が述べるように、見えない資産の中核をなす知的資産を最大限に活用する知財戦略がもっとも重要な戦略の一つであるということは、多くの実務家が了解している。一方で、栗山（2021）が述べるように、どのようなニーズがあるのかということに気付かなければ、発明は生まれない。そのため、発明した実務家（経営者など）は、ニーズを把握することが偶然できたとしても、そうではない固有の背景知識や体験を持たない事業家は、投資判断（JVなどの活動を含む）においても、幡鎌（2008）が述べた価値判断に関する主観性の壁が存在し、必ずしも価値を正確に把握することができるわけではない。相山（2005）は、明確なビジネス・アイデアをもってプロジェクトを進めることが技術的成果に影響を与えていることを報告した。しかし、このように、アイデア主導により技術が発展する仕組みがあったとしても、実務家が技術内容の価値判断ができないことにより、技術が発展しないということが我が国では起きている。

4-3 法律家について

弁護士である市毛（2014）は、特許法によりアイデアは保護されていると述べている。また大谷（2018）は、情報の創出を盛んにし、情報によって社会が受ける利益を最大化することが知的財産制度の目的であると述べた。この見解は特許法第一条の有名な内容である、この法律は、発明の保護及び利用を図ることにより、発明を奨励し、もって産業の発達に寄与することを目的とするという条文の読み替えであると考えられる。久保（2019）は、「価値デザイン社会」について、新しいアイデアを創出することによって、国を豊かにすることを目指していることを指示しているように思われると述べた。また、山根（2010）は、知的財産権の付与を正当化する根拠として、労働に基礎を置くモデルがあると報告した。特許に関するビジネス上の商談においては、特許で権利保護されることをあまり快く思わない投資家や実務家が少なからず存在する。法律家は主に特許が有する経済的な価値を基準に、価値判断を行い、その権利保護を検討する。一方で、実務上は、渡部（2009）が述べるように、企業の有する事業戦略が特許を含む知財の価値を大きく変動させる。そのため、法律家の側からは、実務に関する盲目性が常に存在し、あくまでも法的な権利保護をするのが彼らにとっての職務的使命ということになる。そのため、特許にどのような経済的価値（本稿で述べたような内容）があるのかを把握することは稀であるとも言える。従って法律家は実務上クライアントのビジネスや、その権利の運用について、あくまでも法的な特性や国家ごとの権利保護の範囲以外について、知的財産権保有者に口を出すことはほぼ無い。ゆえにイノベーターと法律家の間に断絶が生まれる。

5. 考察

本稿では、実務家の観点から有する問題意識について、先行研究に基づいて、可能な範囲で考察を行った。イノベーターを囲む断絶が我が国におけるイノベーションを阻んでいるかどうかについては、定量研究による実証的検証が必要であると考えられる。

本稿で、先行研究から重要なポイントを抜粋し、著者の実務上の経験から言えることは、多くのケースで、どのような技術思想であったとしても、(工学的課題の場合は)成果物であるプログラムを作り、市場においてテストを実施しなければ、反応の是非は分からないということである。投資の現場においては、上記 SNS サービスの特許権保有者は、資金を提供すると申し出たベンチャー企業の成功者である経営者から「(特許技術の案件についてビジネス上)必ず成功すると言うべきだ」とアドバイスを受けたこともある。それはあくまでも資金調達のための便法であり、同時に、その経営者が有する使用理論や信奉理論でもある。現実の経営現場においては、無数の成果を出すための要因があり、時期的な問題による反応率変化もある。従って、実施するまでは「誰にも成否は分からない」というのが実情である。一方で、我が国では、リスクマネーの不足と同時に、本稿で述べたような各種ステークホルダーによる盲目性が存在する。加えて、楢山(2005)が述べるように、技術発展の成果要件として「構想が先」という実情が仮に存在するのであれば、その構想について盲目性があり、リスクマネーが無く、投資判断ができず、実績を求められるのであれば、シード段階にあるほとんどの技術的思想は、我が国において、「絵に描いた餅」である。

6. 結語

あくまでも、仮説検証ではなく、仮説生成用の考察としては、本稿で設定した問いは一定の妥当性を有するように著者には考えられた。イノベーターの有する技術思想や特許が、実務家、投資家、法律家から理解されることは稀である。その背景には、技術的課題による市場ニーズに対する盲目性が存在する。また、トライアンドエラーを繰り返すことができない環境において、技術的な発展は望めない。

我が国は世界有数の経済大国であり、同時に技術立国を果たした国家である。人材も豊富で優秀な技術者も多い。それにも関わらず、なぜ世界各国から世界を席卷するグローバルなイノベーション企業が次々と誕生するのに、我が国からは、ただの一社も分かりやすい事例が無いのかについては、明確な回答が無い。本稿はその可能性に関する論考である。

破壊的なイノベーションを実現するビッグアイデアや、真にイノベティブな世界経済の再構築を可能にするアイデアは、我が国では、少なくとも技術的課題を中心とした投資判断のステージにおいて望まれてはいない。結果論としては過去数十年間に渡り、投資されてきた案件は、すべてグローバル競争の前に現段階において成果を十分に出せなかった。技術的不確実性の問題を重視し、小粒な分かりやすい案件を中心として、リスクマネーの回収を重視して、多くの資金が運用されてきた実績がある。金融大国ではない我が国の課題の背景に、本稿で提示した「イノベーターの断絶」(実務家、投資家、法律家から理解されにくい実情)があるのであれば、この障害を検証し、乗り越え、我が国から多くのイノベーターが誕生する可能性があると考え、その未来を期待したい。本稿は、日本の発明者にエールを送るものである。

(参考文献)

- 上野翼、2020、あるべき人材育成の方向性に対する知財創造教育の可能性、日本教育学会大会研究発表要項
- 栗山卓也、2021、知的財産からみた医工連携成功の鍵、バイオメカニズム学会誌
- 黒川清、2007、イノベーションがつくる 2025 年の社会を展望して—イノベーターが未来を創る—技術と経済
- 楠浦崇央、2011、「知財戦略とはなにか—発明研究所のすすめ」第一回
- 久保浩三、2019、今後の知的財産への取組みについて、特許研究
- 佐藤千里、2018、若年層が推進する地域マネジメント デザイン：若年層の革新的なアイデアが促進する地域創生、国府台経済研究
- 渡部俊也、2009、特許の質の評価 誰のために、何に使うのか、情報管理
- 大谷卓史、2018、過去からのメディア論 マージェス『知財の正義』を読む：知的財産権はなぜ必要か、情報管理、60 巻 12 号

p.894-897

駒谷剛志、2016、特許・知財の invisible global war に勝つためにアカデミアが持つべき心構え、ファルマシア

市毛由美子、2014、弁護士から見た情報処理、情報処理、情報処理をめぐる知的財産権概説

梶山泰生、2005、技術を導くビジネス・アイデアコーポレート R&D における技術的成果はどのように向上するかー、組織科学

田村善之、2008、知的財産法政策学の試み、知的財産法政策学研究

幡鎌博、2007、サービスイノベーション促進のための新たな知的財産権の必要性和要件、研究・技術計画学会第 22 回年次学術大会

幡鎌博、情報メディアを活用して先行者優位を与えることで発明を保護する知的財産権の提案ーサービスイノベーション促進のために、情報処理学会研究報告電子化知的財産・社会基盤 (EIP)

早川典重、2022、事業構想と経営における知財戦略ー見えない資産の重要性、イノベーションと知的資産の関係並びに知財戦略の本質ー、事業構想研究

増田章子、篠田大三郎、2000、「知的財産の証券化と価値評価研究」の日米比較：日本は如何に研究に取り組むべきか？、年次大会講演要旨集 15

松下達也、横田之俊、2014、中小企業における知的財産と経営の関係について、ー公益社団法人中小企業研究センター年報

山根崇邦、2010、知的財産権の正当化根拠論の現代的意義、ー知的財産法政策学研究

(原稿受領 2023.1.12)