

イノベーションと特許 (1)

会員 増田 竹夫

要 約

(1) 目的

政府が公表した「日本再生戦略」(2012年7月)、「知的財産推進計画2012」において、「イノベーション」、「プロイノベーション」という用語が頻繁に使われている。「グローバル・ネットワーク時代」の知財戦略の焦点は、プロパテントからプロイノベーションに移行している、という。このような時代の大きな変化の中で、中世から続く「独占排他権を中核とした特許(制度)」の在り方は、その本質的な部分で変わっていない。プロイノベーションの時代に、特許が十分に機能しているのかどうかを考察し、特許法第1条の規定を信じて疑うことのなかった会員諸兄にいくつかの疑問点を提示し、再考の機会としたい。

(2) 方法

独立行政法人工業所有権情報・研修館(INPIT)が企画・発行した『事業戦略と知的財産マネジメント』(2011)、会員の佐藤辰彦の労作『発明の保護と市場優位』(2009, 白桃書房)、幡鎌博『発明のコモンズ』(2010, 創成社)、ボルドリン/レヴァインの『<反>知的独占』(2010, NTT出版)、池田信夫『イノベーションとは何か』(2011, 東洋経済新報社)、猪木武徳『経済学に何が出来るか』(2012, 中央公論新社)を主たる参考文献とし、新聞記事や政府の公表文書などを参考に、筆者の30年に及ぶ特許実務経験を踏まえて、イノベーションと特許との相互関連を考察する。

(3) 概要

「プロパテント」時代には、「知的創造サイクル」というモデル(テクノロジープロジェクションモデル)がもてはやされ、代理人である弁理士は、知的財産が創造されたときにこれを保護・権利化する重要な役割を担うということが盛んに喧伝されていた。しかしながら、創造された知的財産のうち発明が特許庁へ特許出願される件数はここ数年減少し続けている⁽¹⁾。また、バブル崩壊後の「失われた20年」に拍車をかけるように2011.3.11に東日本大震災が起き、人災と認定された福島原発事故の収拾もいまだつかない現状で、独占排他権を中核とする特許を起因としたイノベーションは起こりにくい。むしろ、大企業による特許網、特許群⁽²⁾の構築により、起業が制限され、アントレプレナー(イノベーター・起業家)が生まれにくく、イノベーションが阻害されているのではないかと考えられる。

目次

(はじめに)

- I. イノベーションとは何か
- II. イノベーションの基本モデル
- III. プロパテント政策の検討(ここまで今月号)
- IV. アンチコモンズの悲劇とオープンイノベーション
- V. 発明が経済成長の原動力になりうるか
- VI. 特許制度の未来

(おわりに)

(はじめに)

政府が2012年7月31日に閣議決定した「日本再生

戦略」では、「IV. 日本再生のための具体策」の中で「2. (1) ①」において、「グリーン・イノベーション」、「医療イノベーション」、「科学技術イノベーション」という表現が使われている。また、知的財産戦略会議の「知的財産推進計画2012」にも、「II. 国際競争力強化に資する2つの知的財産総合戦略」のひとつとして「1. 知財イノベーション総合戦略」という表現が使われている。知的財産戦略会議は、内外の社会経済情勢の変化に伴い、我が国産業の国際競争力の強化を図ることの必要性が増大している状況にかんがみ、知的財産の創造、保護及び活用に関する施策を集中的かつ計

画的に推進するため、2003年3月、内閣に設置された。また、国策のひとつとしての「知財立国」とは、小泉純一郎首相が2002年に打ち出した国家戦略の1つで、知的財産の創出、保護と活用を、国をあげて取り組む課題とした政策である。「知財立国」は、主に世界特許に向けた取り組みや模倣品や海賊版などの対策、大学の知的財産管理機能、営業秘密保護の強化や実質的な特許裁判所機能の創出、法科大学院の設立による知的財産専門人材の育成などがあげられ、2002年11月には知財基本法を成立させた。

知財立国が宣言されて10年が経過した我が国において、従来モデルを駆逐し、普及・定着させるほどの新規モデル（特許に起因するモデル）の誕生、すなわちイノベーションは出現していないように見受けられる。多くの「改善」が図られていても、「新規モデル」の登場は未だ認められない。

ベンチャー的な起業が盛んになったときにイノベーションが生まれる可能性が高いことを米国の経済が実証している。我が国でベンチャー的な企業によるイノベーションの妨げになっているもののひとつが独占排他的な特許ないし知的財産である可能性は否定できない。また、一般的に起業家は資金が乏しく、代理人を使って特許出願する意欲を欠き、あるいは先行特許の存在により新企画の実行をあきらめたりする。さらには、外国への出願には多大な費用がかかる。

代理業としての弁理士は、自分の専門領域に閉じこもり、周りの変化に関心を持たない「タコソボ病」に罹っていないか。失われた20年とも言われる日本経済の停滞の原因は、もしかしたら我々の知的財産への取り組み方にも一因があったのではないか、これからは昔のような花形だった職業としての弁理士業が必要とされなくなる時代が来るかもしれない。「タコソボ病」に罹らない予防策として、他の専門を学ぶ（例えば経営学や経済学的視点から知的財産へアプローチする力の強化）、異分野交流の機会を持つなどのさらなる努力が必要であろう。

I. イノベーションとは何か

1. 創造的破壊と新結合

(1) 政策研究大学院大学教授の後藤晃氏は、日本経済新聞朝刊に連載された『やさしい経済学』の「危機・先人に学ぶ」シリーズで「シュンペーター」についての解説（2012.5.15～2012.5.24）の中で、「イノ

ベーション論については創造的破壊、新結合というキーワードが重要である。資本主義の発展の過程は創造的破壊の烈風が吹きすさぶ中で実現される」と解説している。さらに、「『新結合』という概念は今日新たな意味を持ちつつある。それはインターネットを中心とする情報通信技術の発展により、局所的に偏在する知識を新結合させ、イノベーションを実現できる可能性が飛躍的に高まっている、という点である。自社の研究開発から発するイノベーションと、それを前提にした政策は大きな転換点を迎えている」と主張する。

(2) 後藤氏は、前出の『やさしい経済学』において、「現在の日本では、長期の継続的な取引や、張り巡らされた既得権の網の目によって新たな企業家の自由な行動が阻害され、新結合、イノベーションを起こすことが困難になっているのではないだろうか」、「政策も目の前にある、政治的に強力な既存大企業のコネ、あるいは救済にばかり目を奪われがちだ。政治的に弱い、いまだ世の中には存在していない、しかし大きな変化をもたらす潜在的な新企業が誕生し、活動しやすい土壌を生み出すことへの真の配慮が欠けてはいないだろうか」とも主張している。「既存の網の目」に「大企業の知財網、知財群」が含まれていないだろうか。また、1960～70年代において、「イノベーションにとって、市場を支配する大企業のほうが適している」という「シュンペーター仮説」を検証した結果、研究費は企業規模に比例して上昇するが、イノベーションは規模に比例して数多く生まれるわけではない。つまりイノベーションの生産性は大企業のほうが低い、ということが米国経済で実証されている。

(3) ジョゼフ・シュンペーター（1883-1950）は、「馬車の数が増えるだけ」のような単なる量的拡大成長ではなく、「馬車から鉄道へ」というような、進化を伴った経済発展こそが重要であることを指摘した。現代では、「ブラウン管テレビから液晶テレビへ」とか、「ポータブルMDプレイヤーからiPodへ」という移行において、創造的破壊（破壊されたのはブラウン管テレビであり、MDプレイヤー）が行われ、iPodではHDD（ハードディスクドライブ）と結合してMD（ミニディスク）を駆逐し、かつMP3（MPEG Audio Layer-3、デジタル技術によって音響データを扱うための圧縮技術の1つ）をサポート

(新結合) するなどした。

2. 経営学上のイノベーション

(1) シュンペーターの思想は経済学から経営学へ主たる舞台を移し、世界の経営者が「イノベーション」と「創造的破壊」を指針としているのは、経営学の発達が背景にある、という。ドラッカーは、「創造的破壊」を「断絶」(不連続)と呼ぶ。シュンペーターはイノベーションを5つに分類し、技術革新だけでなく、販路の拡大、物資の調達、組織改革まで含めた概念であることを主張している (傍線筆者)。

(2) ピーター・F・ドラッカー (1909 - 2005) の経営学書『イノベーションと企業家精神』上田惇生訳、ダイヤモンド社、2007) では、シュンペーターを受けて、イノベーションの体系を知ることが必要だとする。すなわち、「変化に関わる方法論、企業家的な機会を提供してくれる典型的な変化を体系的に調べるための方法論である」とする。そして、「イノベーションの七つの機会」を論じ、次の七つの機会を紹介している。

① 第一の機会 予期せぬ成功と失敗を利用する

【外部の予期せぬ変化といえども、自らの事業の性格を変えてはならない。多角化ではなく展開しなければならない。】

② 第二の機会 ギャップを探す

【四つに分類する。(1) 業績ギャップ (2) 認識ギャップ (3) 価値観ギャップ (4) プロセス・ギャップ】

③ 第三の機会 ニーズを見つける

【(1) プロセス上のニーズ (2) 労働力上のニーズ (3) 知識上のニーズ】

④ 第四の機会 産業構造の変化を知る

【変化以前の市場へのアプローチや組織や見方が正しいものでありつづけることはほとんどない。】

⑤ 第五の機会 人口構造の変化に着目する

【予測は容易であり、リードタイムまで明らかである。】

⑥ 第六の機会 認識の変化をとらえる

【見極めは困難。小規模かつ具体的に着手すべき】

⑦ 第七の機会 新しい知識を活用する

【リスクが最も大きいため、マネジメントが重要になる】

(3) 知財関係者は、イノベーションというと、発明

による新しい知識の応用だと考えがちであるが、ドラッカーは、この新しい知識を、信頼性や確実性の面で、最も低い位置に据えている (第七の機会)。なぜなら、発明に至る過程には多くの失敗がつきまとい、かつリードタイムが非常に長いからである。電気が発見され (17世紀初め)、「電信」というイノベーションが生じ (19世紀半ば)、その後エジソンの「電球」が発明 (1879年) されるまでには、リードタイムは非常に長く、多くの失敗があった。発明によるイノベーションは、極めてリスクが高いということは、知財関係者が再認識すべきことである。発明のイノベーションを成功させるには、社会、経済、認識の変化などすべての要因を分析し、その上で、戦略を持って実行に移し、優れたマネジメントで事業を管理する必要も生じ、非常に長いリードタイムに耐える忍耐力や資金力も欠かせないことになる。

3. 独立行政法人工業所有権情報・研修館 (INPIT) が企画・発行した『事業戦略と知的財産マネジメント』(2011) (『知財マネジメント』と略す) が唱えるイノベーション

(1) 「成長」は、既存モデルの量的拡大であり、「発展」は従来と異なるものへの移行であり、既存モデルとはまったく異なる新規モデルへの不連続的移行である。「成長」を進めるためには、「インプルーブメント (改善)」による生産性の向上が不可欠である。「発展」が「イノベーション」であり、イノベーションとは画期的な新規モデルの創出と普及・定着 (モデル創新) をいう。イノベーションは従来モデルを駆逐し、その生産性向上努力を無にする。

(2) “プロパテントからプロイノベーションへ”，という標語が現代のキーワードになっている。佐藤辰彦氏の『発明の保護と市場優位』(2009, 白桃書房) の副題は、「プロパテントからプロイノベーションへ」である。プロパテントが特許の保護強化であるのに対して、プロイノベーションはイノベーションによる競争力強化である。

(3) 米国のプロパテント政策は、「パテント (特許) を最大限活用できるようにする政策」(特許のみならず知財全般であるが、考察対象の関係上特許に絞る) であり、米国企業は特許の保護を積極的に講じるとともに、特許を武器にライバル企業への牽制や訴訟など、あるいは積極的なライセンス政策による

市場形成などを行って高収益を上げようとした。プロパテント政策は『ヤングレポート』(1984)⁽³⁾に基づく競争力強化策であるが、その後、『パルミサーノレポート』(2004)⁽⁴⁾が公開され、「イノベーションによる競争力強化」という考え方を示し、イノベーションを起こすのは人だと強調した(人財育成)。

4、石倉洋子氏(慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科教授)によるイノベーション

「ITの進歩と普及により、世界は一変してしまいました。ただ、逆に考えると、ITによってイノベーションの可能性が大きく広がったのも事実です。

ITにより、イノベーションのタイプはそれ以前と比べて大きく変わりました。付加価値というもの新しいコンセプトに宿るようになった。

単なる技術革新ではなく、人々の生活を変えるようなコンセプトにこそ、イノベーションの本質が求められるようになっています。また、社会システム全体を変えるようなイノベーションにも期待が集まっています。

私たちはもはや、『これを作っていればいい』というレベルに安住することはできません。『それを作ることによって、どういうふうに変えるのか』というレベルまで推し進めないと、イノベーションにはならず、付加価値も生まれません。

日本企業についてよく言われているのが、『技術はすごいのに、その割にうまくいっていない』という評価だと思います。要素技術は確かに優れているのですが、『では、それを使って何ができて、どういうふうに変えるのか』というところがカバーされていない。

だから、日本企業の技術力はなかなか付加価値を生まない。人々の行動を変えるようなイノベーションを起こすことができないままです」(2012年11月12日日経BPネット)(傍線筆者)

5、アントレプレナー

(1) 一橋大学イノベーション研究センター長の米倉誠一郎教授は、「イノベーションを遂行する人のことをアントレプレナー、日本語では『企業家』と呼ぶことになるが、それはまさにイノベーターのことである。最近では『起業家』と表記する人も多いが、事業を起こすことだけがイノベーションではないので、起業を含めて企画するという意味を込めた『企

業家』のほうがいい」という。ここでは、引用した文書で使われた通りの字句を使用するので、「起業家」と「企業家」とが混在することになるが、格別違いはない。

(2) 起業家は本来的にベンチャー的な事業(冒険的な事業)を起こす(企画する)人なのか、大企業では起業家は育たないのか、という疑問が生じる。この点に関し、前出の後藤氏は、「セーフティネットを充実させたいで、市場では創造的破壊を促し、旧態依然とした大企業に滞留している人や資源を解き放つことこそが必要である」(2012.5.24)と述べ(傍線筆者)、経済評論家の山崎元氏は、「組織内で飼いきれにされている人材を、組織の外に出して活躍させるにはどうしたらいいか。より正確には、スムーズに組織に出入りさせるには、どうしたらいいか。必要なのは、雇用の流動化を促進することだ。そのためには、『正社員』の権限を緩めて、特にいったん『正社員』の外に出た人が、『正社員』の集団に再び入りやすくする必要があります。逆に、非正規労働者の権限を現在の『正社員』のように強化することは、企業にとってコスト高になり、経営の柔軟性を低下させる要因にもなる。日本経済の活性化には間違いなく逆効果だ。答えは、『正社員』の解雇の自由化とその際の補償ルールの明確化、及び、シンプルなセーフティネットの構築だと筆者は思う」(DAIAMOND onlineの『山崎元のマルチスコop』, 2012.8.1)とし(傍線筆者)、先の後藤と同じ考えを示している。

(3) 『若者、バカ者、よそ者』(真壁昭夫, 2012, PHP新書)というタイトルに惹かれて読んだ本によれば、タイトルで挙げられた者たちが、日本の社会や企業を変革できるという。年齢的に若いという意味の“若者”ではなく、「いままでのシステムなどに強いしがらみを持たず、強力なエネルギーを持つ者」という意味であり、“バカ者”は「旧来の価値観の枠組みからはみ出た者」であり、“よそ者”は「いままでの仕組みを批判的に見ることができる者」である。彼らこそがアントレプレナーになり得る。真壁はアントレプレナーについて、「単なる経営者(マネージャー)とは似て非なるものである。経営者は既存分野にも存在するが、アントレプレナーは既存分野に固執するのではなく、果敢にイノベーションを起こして、新しい分野を開拓しようとする人々で

ある。イノベーションが起こるには、そのような人々の存在が不可欠なのだ」(25-26 ページ)と述べている(傍線筆者)。

- (4) 2012年8月3日付の日経新聞朝刊の『(大機小機) 起業促進を戦略テーマに』と題して次のような意見が述べられていた。

「厚生労働省の雇用政策研究会が2030年の日本の労働力需給状況の推計結果を公表した。それによると低成長が続き、就業構造も変化しないとすると就業者数は現在より860万人も減る。

この間に総人口は1000万人減少するが、それ以上のスピードで就業人口が減る。成長停滞に伴う労働力需要の減少が大きな要因であるが、これは日本経済の成長基盤そのものが崩壊している姿とっていい。

これまで中長期の労働力需給展望では、人口減少を背景に労働力不足に焦点が当てられてきた。

バブル経済時代の1980年代後半の5年間の雇用人口の増加幅は、実質成長率が2倍超だった高度成長期後半の5年間で4割近く上回る。企業が労働力不足経済に備えて大量採用を続けた結果である。その後の経済停滞のもとで企業はリーマン・ショック直前まで『過剰雇用』に苦しんだ。

今回の推計結果によると、問題は今後も、労働力の供給不足よりも需要不足の方にある、ことを示している。

それでは労働力需要をいかに喚起するか。政府の『新成長戦略』にあるように有望産業の育成・拡大を支援することももちろん大事だが、ここでは雇用政策研究会の報告書でも指摘している起業支援策の抜本強化を提案したい。

米『フォーリン・アフェアーズ・レポート』の最近号で、米国の『起業』システムがいかに米経済の基盤を支えているかが紹介されている。

同誌によると、この30年の米国の新規雇用の多くは、新しい市場をつくり出して成長している新規に設立した企業に支えられているという。この結果、成熟期にある大企業が、雇用維持にしばられないのだという。しかもベンチャー企業は技術革新力にも富んでいる。

実は、起業が雇用を創出している構図は日本でも確かめられる。中小企業庁『11年版 中小企業白書』は、09年までの3年間の新規開業事業所は全事

業所の8.5%にすぎないが、この起業によって生み出された雇用は、全雇用創出の37.6%に達しているという。

すでに知られているように、日本の新規開業率は米英の3分の1程度にとどまり、しかも廃業率を下回っている。成長力強化、労働力需要創出を目指して、起業促進に官民で知恵を絞る必要がある。

(一直)」(傍線筆者)

6. 経済学としてのイノベーション

- (1) 『知財マネジメント』で述べられたイノベーションも、ドラッカーがいうところのイノベーションも、経営学としてとらえられている。

- (2) 「技術経営」(MOT)は、我が国が「知財立国」を宣言したころから経産省により推進され、多くの大学、大学院でMOTコースが設けられた。MOTの意味は、「技術をベースにしたイノベーションのマネジメント」であり、企業における利益の出る新事業、新製品の実現であるという(出川通著『新事業とイノベーションにおける知財の活かし方』, 2011, 発明協会)。

- (3) 日本弁理士会でも、「知財ビジネスアカデミー(IPBA)」においてMOT的知識を学ぶ機会を提供している。

- (4) SBI大学院大学教授の池田信夫氏は、経済学の視点からイノベーションをとらえたSBI大学院大学での講義『イノベーションの経済学』(2009)をYouTubeで配信した。

この講義によると、「イノベーションは需要と供給が均衡する前の世界、つまり世の中で何が売れるのか分からない、どういう技術が開発できるのか分からないというところから、ある種の冒険をして、新しいモノに賭けるというプロセス」をいうとし、「今の日本経済も長期停滞がズーと続いているが、これは宿命的なもので、日本のように豊かになってしまったら、これ以上新しいものは出てこない。この程度のレベルで皆がお互いに今あるものを分け合って暮らしていくのが一番よいと考えている人もいる。これはこれで、必ずしも否定できない。つまり、資本主義には必ず長期停滞というパラドックス(逆説・矛盾)が起こりうる。しかし、実際には、何が起きているかというところ、アメリカの場合には1980年代に成長率が鈍化して、アメリカの製造業はみな

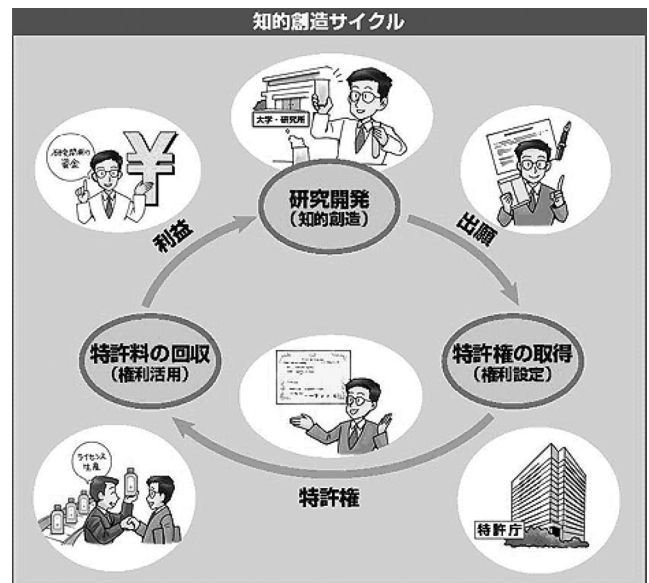
ダメになったが、1990年代後半からITバブルの頃にかけては、マイクロソフトやインテルやグーグルといったインターネット企業がどんどん出てきた。1980年代にはアメリカ経済は行くところまで行ってしまって、もうアメリカは終わったのだ。次は日本の時代だと言われていた。ところが、90年代から逆にアメリカが伸びて、日本が長期停滞に入ってしまった。つまり、単純に資本蓄積で成長率が決まるといった新古典派成長理論では、現実には起きている経済をほとんど説明できない、「経済の中で一番重要な要因は、意外なことに経済的な要因ではなくて、その国が平和だとか、優秀な労働者がいるとか、皆がちゃんとやられたとおりの仕事をするとか、決まった時間に出勤してくるとか、日本人からしたら当たり前目の目に見えないものが、経済学では『全要素生産性』(Total Factor Productivity / TFP) というもっともらしい言葉になっているのだが、イノベーションに相当する新しいものを作り出していくという力なのではないか? ということがネガティブに分かったのが1970年ぐらいまでの経済学、特に成長理論の分野だった」と述べている。

(5) 池田氏は、この講義の中で、「系列構造。トヨタが2万点の部品を作るとしたら、色々な会社に発注して、その発注した会社がさらに孫会社に発注を出していく。このようにして、トヨタ城下町と言われるような膨大な何千社の下請け企業群が集まっている。そこで、全体としてトヨタの車という完成品を作っていく。このような製造業に適応したシステムが日本にはできている。トヨタはそれで上手くいっているが、トヨタ以外は見るべきものがないくらい日本の経済はおかしくなっている。トヨタのような自動車の部品は20世紀型のイノベーションでうまくいく。ところが、21世紀に1番付加価値を生んでいるグーグルのようなイノベーションは企業城下町では生まれえない。今まで日本人が知っているコツコツと築き上げていくようなイノベーションではなくて、YouTube (サンノゼのピザ屋の2階で開業) のように一発当たったら億万長者になるというような、今までと全く違うタイプのイノベーションが必要になってきている」という。

II. イノベーションの基本モデル

1. 知的創造サイクル

(1) 下の図に示すような「知的創造サイクル」のモデルが広く知られるようになったのは、2002年の知的財産基本法の制定を受け、政府の知的財産戦略本部が最初に描いた戦略的計画からである。「知的財産の創造、保護及び活用に関する推進計画」(2003)において、このサイクルを“強く・広く・速く”回すことが日本の産業競争力を高めることになる、といわれていた。このモデルが、イノベーションの基本モデルのひとつとしての「テクノロジープロジェクトモデル」であるといわれている。



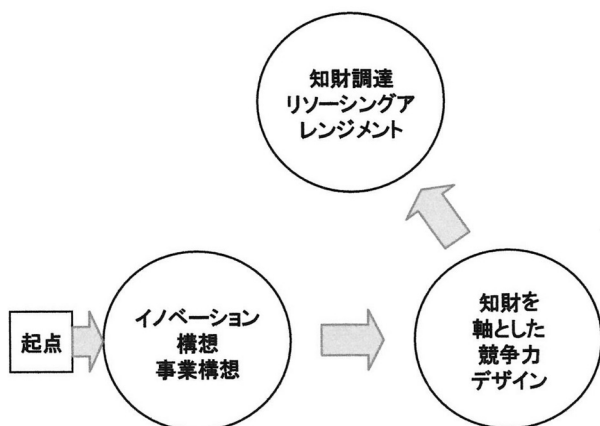
(経済産業省の『キッズページ』より転載)

(2) 前出のドラッカーは、イノベーションのための7つの機会のうち「新しい知識」について、信頼性や確実性とも一番低い機会ととらえている。「新しい知識」は、発明や発見による新しい知識の応用であり、イノベーションという技術革新を想起するが、これは1956年の「経済白書」が「もはや戦後ではない」と述べたとき、イノベーションの翻訳を「技術革新」としたことにより、誤解され続けている。中国ではイノベーションは「創新」と訳されている。

2. 事業創造サイクル

(1) 妹尾堅一郎氏は、その著作『技術力で勝る日本が、なぜ事業で負けるのか』(42-58ページ)(ダイヤモンド社、2009年)において、「知的創造サイクル」とは真逆の順序でイノベーションを起こす「事業創造サイクル」を提案している(下図参照)。「事業創

「事業創造サイクル」は、①まずはイノベーションを起こすための事業戦略のシナリオを描き、②知財も含めた必要な事業リソースの構成をデザインし、③そしてそれらリソースを調達する手立てを企画するというものである。「事業創造サイクル」は、「知的創造サイクル」のように技術を起点とするのではなく、事業を起点としている点に特徴がある。そして、妹尾は、上記著作で「基礎技術の研究を起点とする従来の『知的創造サイクル』に準拠するだけでなく、イノベーションシナリオを起点とし、急所技術の開発等を意味あるものにする『事業創造サイクル』も含めた両輪体制を検討すべき」と述べている。



事業創造サイクルのイメージ

出所：妹尾堅一郎「技術力で勝る日本が、なぜ事業で負けるのか」(ダイヤモンド社、2009年)より

以上のことは、平成23年度 特許庁産業財産権制度問題調査研究報告書として、「知的財産権制度を巡る新たな状況に対応した人材育成の在り方に関する調査研究報告書」(平成24年2月みずほ情報総研株式会社によって作成)の「本編」,「II .2. イノベーションモデルの変化と知財人材の対応」の10, 11ページからの引用である。

- (2) 前出の『知財マネジメント』は、妹尾氏が「企画委員会・執筆ワーキング委員会」の委員長であり、この著作にも「事業創造サイクル」について同様のことが述べられている。イノベーションを起こすようなシナリオをまず描き、それに基づく事業戦略を起点として、それを可能ならしめるのに必要な事業資源の構成(知財網・群の構築等)をデザインし、そしてそれらの資源を入手・調達する手立て(自前の研究開発や他社技術のライセンスを受ける等)を企画していくというのが、「事業創造サイクル」であるという(『知財マネジメント』30ページ)。
- (3) 事業資源の構成として例示された「知財網」と

は、「ある製品を成立させるために、相互に関連する知財(技術やノウハウ)を網のように網羅的に構築すること」をいう。「知財群」とは、「ある範囲の多様な技術やノウハウを大量に蓄積した場合、それをいう。

Ⅲ. プロパテント政策の検討

1. 『発明の保護と市場優位』(2009)におけるプロパテント政策の評価

- (1) この佐藤氏の著作によれば、プロパテント政策は1998年から2007年にわたって進められてきた、という。佐藤氏の研究課題1は「わが国のプロパテント政策の『発明の保護』は、イノベーション(研究開発)の促進に寄与したか」、研究課題2は「わが国の『発明の保護強化』は、イノベーション(研究開発)を阻害していないか」、研究課題3は「市場優位(国際競争力)を獲得するのに『発明の保護強化』は必要であるか」ということである。本著作の中では「イノベーション」の意味を「研究開発」と限定的に把握されているように思われる。知財推進計画2006での「イノベーション」について、佐藤氏は、「科学的発見や技術的発明を洞察力と融合し発展させ新たな社会的価値や経済的価値を生み出す革新」と紹介しつつも、プロパテント政策により研究開発が促進されたのでイノベーションは阻害されず、促進されたともとれる結論を導き出しているように思われる。

- (2) イノベーションが、技術革新やモデル創新ではなく“研究開発”であるとしたのはなぜか。ウィキペディアによれば、「研究開発(英:Research and development, R&D)とは特定の対象を調査して、基礎学問の研究や、目的に応じた応用研究の模索、将来的に発展する技術等の試験を行い、技術的な優位を得るための活動である。英語ではResearch and development を用いることが多く、20世紀の初頭以降に用いられるようになった言葉であり、R&Dの略称を用いた組織や部局、団体名が多数存在する」と説明されている。仮に、「イノベーション」を狭い意味での「技術革新」と定義したとき、「技術革新」を引き起こすための前提としての「研究開発」が促進されたかという意味での研究課題になる。
- (3) 佐藤氏は、「発明の保護対象の拡大は、その技術分野の研究開発を刺激し、イノベーションを促進す

る」(202ページ)と結論しているが、実際に拡大された保護範囲(物質特許, ビジネスモデル特許など)においては研究開発がなされ、特許出願もなされたので、研究開発が促進されたというのは事実であるが、「モデル創新」(『知財マネジメント』16-24ページ)が行われた形跡は見当たらない。

- (4) 経済学や経営学では、イノベーションの本質は技術ではなく、ビジネスモデルにある、といわれている。流通科学大学学長の石井淳蔵(『ビジネス・インサイト』2009, 岩波新書)は、ヤマト運輸の「宅急便」(登録商標)のシステムはビジネスモデルの革新であり、これを「ビジネス・インサイト」と呼び、本質的なのは技術ではなくインサイトである、としている。企業の知的財産の保護権利化の手伝いをする代理人(弁理士)としての立場からは、技術主体の研究開発に重きを置くことにならざるを得ないかもしれない。
- (5) 「発明の保護強化」がイノベーションを阻害するか否かについての検討では、「特許の藪」, 「アンチコモنزの悲劇」の問題を取り上げ(第10章169-173ページ)、未だ日本では、「特許の藪」による「アンチコモنزの悲劇」が顕在化していない、としている。ただし、必ずしも顕在化していないからイノベーションを阻害していないという結論を導き出すことはできず、ここでは「研究開発」が阻害されたという事実は見られないということとどまる。日本で「革新モデル」が生み出されないという事実は、もしかしたら「発明の保護強化」政策がイノベーションを阻害している可能性は残る。
- (6) また、佐藤氏は市場優位を獲得するためには、いくつかの条件の下で、「発明の保護強化」が必要である、と結論している(第12章205-224ページ)。「研究開発の先行優位・品質機能面での先行優位の最大化, 特許網・ブラックボックス化による製品差別の最大化, 市場の需要喚起の最大化」を図ることで、グローバルな市場での「発明の保護強化」が必要である、としている。
- (7) この著作では、アンケート調査の分析が詳細になされている。調査対象は日本知的財産協会加盟の企業であり、加盟企業は大企業が大部分を占めている。ベンチャー的な企業は含まれていない。いわゆる「起業家」の意見はない。「起業家」は本質的なイノベーションに深くかかわっているにもかかわらず

ず、調査対象にはなっていない。調査対象にしにくいという面はある。

- (8) 佐藤氏の著作では、多くの問題点を拾い上げ、知財に携わる者として示唆に富む指摘も多い。ただし、我が国の「プロパテント政策」も「プロイノベーション」も米国の後追いであるし、我が国独自の政策の大きな柱が見当たらないことと、イノベーションとの関係において「プロパテント政策」を肯定するに足る積極的な証拠(エビデンス)が少ないことが気になる。

2. 『知財マネジメント』(2011)におけるプロパテント政策の評価

- (1) 佐藤氏の著作公表から数年後に発行されたものであるため、行政寄りの内容であっても、最近の変化をキャッチしつつ、特許制度自体を中心に置かず、経営学を中心に論じられている。ドラッカーの考え方に近い。『知財マネジメント』の執筆責任者でもある妹尾氏は、本著作の「はじめに」の中で、「近年、日本の産業競争力が急速に衰えています。せっかく世界第2位の科学技術力を持つと言われながら、それが産業競争力として生かされていないのです」と述べている。このことは、今までの「発明の保護強化」がイノベーションを引き起こし、産業競争力向上に寄与していない、と言い切っている、のと同じである。さらに、「はじめに」で妹尾氏は、次のように述べている。

「旧来の『先端技術を開発し、それを実装した高品質の製品を効率的に生産し、同業者と切磋琢磨しながら強い商品力に仕立て上げ、それを根性ある営業部隊が売りまくる』という素朴な“フルセット垂直統合型”のビジネスモデルでは太刀打ちできなくなっているのです。またそれを支える『欧米先進国の設定した国際技術標準に則って、鋭意開発した技術を何があんでも特許に仕立て上げ、それを管理して他社の参入を防げばよい』という素朴な知財マネジメントだけでは、もう限界なのです」

「科学技術“大国”は、必ずしも科学技術“立国”ではない」のです。日本の科学技術力を事業を通じて世界の社会・生活・産業に資することができなければ、それは意味がありません。また、日本の科学技術力を日本企業の競争優位の中で産業競争力に転化させ、それを日本と世界の経済活性化につなげな

ればなりません」(傍線筆者)

(2) 米国でプロパテント政策が採用されたきっかけは、「ヤングレポート」(1984)であり、プロイノベーション政策については、「パルミサーノレポート」(2004)において、「イノベーションによる競争力強化」を主題にしている。サミュエル・パルミサーノは当時のIBM会長であり、「勝者は嵐を生き延びた者ではなく、ゲームのルールを変えた者だ」と述べたそうである(傍線筆者)。

(3) 知的創造サイクルは、「創造」、「保護・権利化」、「活用」の3ステージによって構成され、各ステージを強化しつつ、順番に推し進めることにより、サイクル全体を“強く、広く、速く”回そうとするものであり、それにより日本の産業競争力を高めようとするものである。2003年の「知財推進計画」以降今日に至るまでに日本の産業競争力は高まっていない。その間に産業競争力を高めるべきイノベーションは生まれていない、とみるべきであろう。『知財マネジメント』では、「多くの偉大な発明・発見は、実用化されて世の中で役立つまでに数十年かかる場合も少なくありません。たとえば、2008年度にノーベル化学賞を受賞した下村脩博士のオワンクラゲの発光の仕組みの解明は1962年になされましたが、実用になるまでには30年も要したのです」(29ページ)と述べているが、「プロパテント政策」によるイノベーションの喚起に成功したとはいえないことの言い訳にも聞こえる。それとも政府が笛を吹いても企業が踊らなかっただけなのだろうか。

(4) 先にも考察したように、技術起点型「知的創造サイクル」(テクノロジープロジェクト)に依存した「プロパテント政策」は、イノベーションを生み出して産業競争力を高めるといふ点からいえば、うまくいかなかったと言わざるを得ない。ただし、『知財マネジメント』で述べられているように、イノベーションにおける「技術王道論」と呼ぶことができ、「プロパテント政策」がこのサイクルをうまく回せなかったにすぎない。

3. 『イノベーションとは何か』(2011)における検討

(1) 池田氏は、「イノベーションを事業化する場合に重要なのは、それによる利益(レント)をどう守るかということだ。新しい技術がすぐに模倣されると、初期投資が回収できないため、過少投資が起こ

る。このため一定期間レントを保証するのは特許や著作権の役割だ、と通常は説明されている。しかし投資によるレントが競争によって失われるのは、すべての産業に起こる現象である。特許制度のできた15世紀には、貿易や出版にも国王の『特許』が必要だったが、現代にはそういう特許制度は残っていない。情報だけに600年以上前の制度が残っているのは、合理的な理由があるとは思われない。それは本当にイノベーションを促進しているのだろうか。それとも阻害しているのだろうか(175ページ)と疑問を呈している(傍線筆者)。

(2) 政府がイノベーションを促進する場合の政策として、「知的財産権」の保護強化政策が2003年以降唱えられ続けている。池田氏は、知的財産権のうち「著作権」についての財産権性を否定し、「著作権は、他人の複製を禁止し、その表現を拘束する点で、憲法に定める表現の自由を侵害するものであり、その範囲は最小限に抑制すべきである」と主張する。発明も著作物と同じように知的財産に分類されているので、池田氏がいう「情報」に発明も含めて考えてみると、「情報は、1人が使っても他人の利用をさまたげない『非競合性』があるので、他人の情報を使うことはその自由を侵害しない。また情報には自然な排他性がないので、それを囲い込んで第三者の利用を排除するには、契約などによって禁止しなければならない。しかし、このように複数の利用を排除することは、社会的には非効率的である。」(177ページ)といえるかもしれない。

(3) 池田氏は、「歩道の敷石の一つ一つに所有者がいて、歩行者がそれを踏むたびにライセンス料を要求されたら、1ブロックの街路を歩くのにどれだけ交渉が必要かを想像してほしい」というリチャード・ストールマン(1953～、アメリカ合衆国のプログラマー、フリーソフトウェア活動家。コピーレフトの強力な推進者として知られ、現在にいたるまでフリーソフトウェア運動において中心的な役割を果たしている。また、プログラマーとしても著名な存在であり、開発者としてその名を連ねるソフトウェアにはEmacsやGCCなどがある)の言葉を援用し、知財に独占排他権を付与すること自体に反対しているようである。

(4) 米国において、「金融技術」について「基本的には数学的なアルゴリズムなので特許の対象外」とさ

れて特許権が認められていない時期には、金融技術がオープンでフリーなためにその組み合わせで、金融業界では高い収益を上げたが、1998年に「ハブ・スポーク」特許が認められたのをきっかけに、ビジネス方法特許やソフトウェア特許が大量に出願されるようになったが（証券そのものも特許になる）、発明の保護範囲を拡大したことによって、イノベーションが進展した形跡はなく、むしろ金融技術革新は停滞期に入ったといわれる、と池田は述べている（183-184ページ）。

4. 日本経済新聞の記事の紹介

- (1) 政府の「日本再生戦略」は、菅政権が決めた「新成長戦略」が3.11により練り直しを迫られたための修正版であり、日経の2012.7.12付「社説」によれば、この「新成長戦略」では1割しか成果が確認できなかった、という。「新成長戦略」では、「再生戦略」よりも多く「イノベーション」という用語が多用されているのだが、この政策により本質的な意味での「イノベーション」が促進されたとは思えない。「社説」は、「企業や個人の創意工夫を引き出す環境づくりに徹したほうがいい」と主張し、「TPP, 法人減税, 規制の緩和・撤廃」の必要性を説く。日本経済をマクロに眺めたとき、プロパテント政策は、日本のイノベーションの促進には、今のところ貢献していないといえる。
- (2) 物質特許の導入で、医薬品も特許されることになり、医薬品分野の研究開発を刺激し、イノベーションを刺激することになったというが（佐藤, 202ページ）、日本の2011年の医薬品の輸入超過は1.3兆円で、10年前の5倍になったという（日経2012.7.17『How to do 成長戦略』）。医薬品を特許で手厚く保護するよりは、司令塔をひとつにし、そこに予算を集中し、有望な技術を探し、実用化までの道筋をつけるようにし、規制の緩和・撤廃を進め、参入希望者への実施権の許諾が容易に行われるようなシステムこそが、イノベーションを生み出すのではないか。
- (3) イノベーションはベンチャー的な企業が生み出すことが多いので、大企業でくすぶっている人材が起業しやすい社会的基盤を整備することが大事という前出の後藤、山崎の主張と同様の内容を提言したのが、「40歳定年」を唱えた東大大学院教授の柳川

範之氏であり、日経新聞の『旬の人時の人』（2012.8.13）で取り上げられている。国の長期ビジョン、フロンティア構想に盛り込まれた「40歳定年」の発案者である。柳川氏は高校へ通ってはならず、大隈に合格し、慶大の通信課程を卒業し、東大大学院で経済学博士を取得するという異色の人である。彼は、「リストラの不安におびえながら同じ企業で働き続けることが幸せなのか。いったん退職して社会の変化に合わせて学び直し、自分をより生かせる仕事に就いた方が、企業にとっても自分自身にとってもプラスになる」と主張する。さらに「多様な働き方、生き方を認める社会にしなければ、国も個人も強くなり、輝くことはできない」という。

フロンティア構想については、2012.7.7付の日本経済新聞朝刊の「雇用流動化へ『40歳定年を』政府が長期ビジョン」と題し次のような記事を掲載している。

「国家戦略会議（議長・野田佳彦首相）の分科会は6日、国の長期ビジョン『フロンティア構想』の報告書をまとめた。国家の衰退を防ぎ、個人や企業が能力を最大限生かして新たな価値を生む国家像を2050年に実現するための政策を提言。『40歳定年』で雇用を流動化するなど労働生産性を高める改革案を盛り込んだ。学識者や企業人らで構成するフロンティア分科会（座長・大西隆東大大学院教授）が野田首相に報告した。首相は『社会全体で国づくりの議論が喚起されることを期待する』と述べ、近くまとめる日本再生戦略にも反映する意向を示した。改革案の柱は雇用分野だ。60歳定年制では企業内に人材が固定化し、産業の新陳代謝を阻害していると指摘。労使が合意すれば、管理職に変わる人が増える40歳での定年制もできる柔軟な雇用ルールを求めた。早期定年を選んだ企業には退職者への定年後1~2年間の所得補償を義務付ける。社員の再教育の支援制度も作る。雇用契約は原則、有期とし、正社員と非正規の区分もなくす。もっとも定年制の前倒しには労働者の強い反発が必至だ。社内教育で従業員に先行投資する企業側の抵抗も予想される。改革の実現には転職市場や年功型の退職金制度、人材育成などと一体的な検討が必要だ。改革案は長期的な指針で、全て早期に実現を目指すという位置づけではない。報告書は現状のままでは日本は新興国との競争に敗れ、少子高齢化も進んで50年に『坂を転

げ落ちる』と予測。将来の理想は付加価値の高い産業が立地する『共創の国』とした。時間や場所を選んで働けるようになれば仕事と育児を両立できる人が増え、出生率は改善すると見込んでいる」

- (4) 東レ経営研究所の増田貴司氏が、2012.6.5付日本経済新聞夕刊の『十字路』で、『挑戦を応援する社会』と題し、ロボット掃除機「ルンバ」を例にして、リスク回避最優先の姿勢を日本企業は改めるべきであると主張するとともに、「課題先進国の日本で課題解決を実現するイノベーションを起こすには、他国がやったことのない社会的実験やルール作りに踏み出す勇気が欠かせない。事なかれ主義を脱し、未来を切り開くためにリスクを取って挑戦する人を尊敬し応援する社会、試行錯誤の失敗に寛容な風土を、産学官一体でつくり出すべきだ」と主張してい

る（傍線筆者）。

(次回に続く)

注

- (1) 21世紀に入り、特許出願は44万件を切り、漸次減少傾向にあり、2007年からは40万件を割り込んだ。2009年には35万件を下回り、2011年まで毎年減少している。2009年…348,596件、2010年…344,598件、2011年…342,610件。
- (2) 知財網（特許網）とは、ある製品を成立させるために、相互に関連する知財（技術やノウハウ）を網のように網羅的に構築することであり、知財群（特許群）とは、ある範囲の多様な技術やノウハウを大量に蓄積した場合をいう（『知財マネジメント』30ページ）。
- (3) レーガン政権時代の産業競争力委員会がまとめたレポートで、ジョン・ヤングが取りまとめたのでこの俗称と呼ばれる。
- (4) サミュエル・バルミサーノ IBM 会長が産業競争力委員会の委員長として取りまとめた。

(原稿受領 2013. 1. 8)

