

イノベーション再考

会員 増田 竹夫



要 約

長年にわたる特許出願件数の漸減は、わが国の経済成長力の衰退を暗示していないだろうか。少子超高齢化社会で労働人口が減る中、イノベーションの継続的発生は、経済成長にとって不可欠である。特許庁の諸改革は、アントレプレナーに親切か。イノベーション・システムは、特許庁のみが支えても十分ではなく、省庁間の垣根を超えて、「岩盤規制」を穿つことが必要。世界を見渡すと、トヨタ自動車の時価総額の2倍以上の企業がひしめき、イノベーションの発生にしのぎを削っている（アップルの時価総額はトヨタの約3.4倍強）。企業が不断にイノベーションを生じさせるには、（知的財産部にとどまらず）部署を横断し、成長戦略を実行できる優れた人材が必要。

目次

（はじめに）

- 1, 経済成長にとってイノベーションが必要なわけ
- 2, イノベーションを遂行する人—アントレプレナー
- 3, イノベーションの意味するところ—再確認
- 4, ウーバーというビジネスモデル
- 5, オープンイノベーション
- 6, 世界のイノベティブな企業

（おわりに）

（はじめに）

筆者は以前『Patent』誌の2013年5月号と2014年1月号に2回にわたり、『イノベーションと特許』と題して、“独占排他権としての「特許」が十分にイノベーションの生起には役立っていないのではないか”，という疑問を投げかけた。今回、再びわが国のイノベーションの現状について考えてみたい。

『特許行政年次報告書』の2016年版によると、「日本における出願年別の特許出願・審査請求・特許登録等」は、以下のとおりである。

出願年	2010	2011	2012	2013	2014	2015
特許出願件数	344,397	342,312	342,589	328,138	325,688	318,345
審査請求件数	233,780	232,471	237,906	184,847	111,313	68,028
特許登録件数	171,874	164,291	109,698	64,525	36,165	9,173

この『報告書』によれば、「特許出願件数……は2009

年以降も漸減傾向であるものの、特許登録件数は17万件前後を維持しており、特許出願件数に対する特許登録件数の割合（特許登録率）は増加傾向にある。このことから、知的財産戦略における量から質への転換に伴い、出願人による出願の厳選が進んでいることがうかがえる」と述べられている。

特許登録率が高まったことと、登録された特許権が有効に実施されているかは、必ずしも正比例しない。登録されたおびただしい数の特許権のうちどれくらいの特許権が、わが国の経済成長に寄与しているのだろうか。

企業に勤務する弁理士は、自社保有の特許権が、資本主義経済下の企業間における「差異」を生じさせ、自社の独自性に基づく収益の増加に結び付いているかどうかの不断の検証が必要になる、と思うのだがいかがであろうか。

企業から依頼を受けて特許出願の代理人を務める弁理士は、企業の意向を汲んで明細書を作成するという建前ではあるが、実際は「発明」の内容の把握に努め、記載すべき事項を漏らさず上手に書く、ということになる。代理人は、「保護」には貢献しても、「利用」には貢献することが難しい。イノベーション（上述した「差異」でもある）を生じさせるのは企業ないしアントレプレナーであり、代理人ではない。代理人としての弁理士は、毎年のように減り続ける出願件数と、年々増加する弁理士による1人当たり代理件数の減少に悩む。

特許出願の漸減傾向は、わが国の経済成長に影を落としてはいないだろうか。

1, 経済成長にとってイノベーションが必要なわけ

「労働」、「資本」、「イノベーション」の3つが経済成長を決定する要素である、と言われている。「労働」に関して、わが国は、65歳以上の高齢者が人口比率の26.7%（2015年国勢調査）を占めるようになり、労働人口が減少している（「人口減少国家」）。だからこそ、「1億総活躍社会」を目指すのだろう。「イノベーション」が継続して発生していれば、人口減少をカバーし、経済成長を可能とする、と考えられている。

先の『報告書』の「はじめに」によると、「経済成長を実現するためには、イノベーションを継続的に創出していくことが必要不可欠であり、その礎として、知的財産権制度は重要な役割を担っている。特許庁は、知的財産行政を通じてイノベーション・システムを支えていく」という特許庁の決意が述べられている。「イノベーション・システム」を支える一員としての弁理士の位置づけは、どのようなものと考えられているのだろうか。単なる行政の円滑な遂行補助者（脇役か端役か？）にとどまるのだろうか。

なお、内閣府が、『イノベーション25』として、イノベーションの創造のための長期的戦略指針をまとめたものがあり、そのなかで「第3章 なぜ、今イノベーションか」にも詳しい説明がなされている（次文参照）。

<イノベーションについて、マクロ経済の観点からみれば、①生産性の向上や、女性・高齢者の労働参加率が高まることによる労働人口の増加等によりGDP成長率を押し上げる効果、②新たな市場や価値の創造、③国民生活を新たな水準にさらに向上させる効果等がある。>

特許行政の歴史上、筆者が記憶に残る出来事として、「きわめて高額な審査請求手数料」を設定して審査請求の抑制策を実施したこと、「特許化率8割」という難題を企業に要求したこと、「補正における新規事項の厳格な判断」による明細書記載の硬直化などは、「審査の都合」上での政策であり、経済成長に役立ったようには思えない（異論は多々あろうが）。

資本主義の本質について、経済学者の岩井克人氏

は、「もはや搾取すべき遠隔地も労働者階級も失いつつある資本主義にとって、残された道はただひとつ—内在的に差異を創造するよりほかはない。もちろん、資本は全体としてみずからを差異化することはできない。それは、したがって、個別企業間の相対的差異を通して創造されるよりほかはない。革新（イノベーション）—それがこの内在的な差異の創造の別名にほかならない。革新とは、他の企業とは異なったモノを売ること、他の企業より安くモノを作ること、他の企業より早くモノを運ぶこと……であり、革新に成功した企業はこのような他の企業に対する相対的な優位性（プラスの差異）を搾取することによって利潤を獲得することになる。（すなわち、革新とは未来の価格体系の先取りであり、革新企業はこの未来の価格体系と現実の価格体系との差異から利潤を獲得するのである。）実際、この利潤の可能性こそ馬の鼻の先のニンジンであり、それを求めて企業はおのおの革新の機会をうかがっているのである」（『キャベツ人形の資本主義』より）という。このような「資本主義経済とイノベーションの関係」についての明確なメッセージには、深くうなずかせるものがある（世界的経済学者に対して失礼かもしれませんが筆者の感動をお伝えしなかったのだ）。この論考の初出は1984年3月の『中央公論』であり、今から32年も前である。

さらに、岩井氏は、「利潤とは、価値体系と価値体系とのあいだにある差異から生み出される。利潤とは、すなわち、差異から生まれる」、「いわゆるポスト産業資本主義的な形態の資本主義においては、新技術や新製品のたえざる開発によって未来の価格体系を先取りすることのできた革新的企業が、それと現在の市場で成立している価格体系との差異を媒介して利潤を生み出し続けている」、「資本主義—それは、資本の無限の増殖をその目的とし、利潤のたえざる獲得を迫っていく経済機構の別名である」と述べている（『ヴェニス商人の資本論』ちくま学芸文庫より）。

2, イノベーションを遂行する人—アントレプレナー

特許庁は、アントレプレナーが、安価に使いやすい「システム」を構築し、イノベーションが生じやすい環境を提供しているのだろうか。

特許庁では、【知って得する3つの支援策】として、
（1）無料で専門家に相談できる窓口が全国にある！

(2) 特許権など取得する料金が安くなる！

(3) 外国で特許や商標等を取得する費用の補助金、模倣品対策、係争費用の補助金がある！
という支援策を打ち出している。

問題は、アントレプレナーが専門家に相談し、自ら特許庁が要求するレベルの明細書、特許請求の範囲、図面を作成し、自らオンライン出願することが容易だろうか、という点である。アントレプレナーが弁理士に相談し、代理を委任した場合、特許出願するための代理人費用は、安くはない。特許出願手続きは複雑化し、明細書の記載内容に対する特許庁からの要求も極めて多岐にわたり、かつ高度化し、出願後は大半が拒絶理由通知を受け、その対応も専門的かつ複雑であり、ようやく特許になっても、極めて狭い権利範囲に限縮されている、高額費用を費やしたアントレプレナーは浮かばれない。アントレプレナーにとって、特許出願から特許になるまで、あるいは拒絶になるまでは、やたら費用と手間がかかる「魑魅魍魎」の世界であろう。先の『報告書』では、「世界最速・最高品質の特許審査」の実現をうたい、2023年までに特許審査期間を平均14か月以内とする目標を掲げている。

財力があり事務所運営に余裕がある弁理士であれば、財政的な面でアントレプレナーを助けることができるであろうが、上述したような「特許出願件数の漸減」と「弁理士数の増加」により余裕がなくなりつつあるのが現実である。

「ベンチャーキャピタル」がアントレプレナーに資金を供給すれば、問題は解決するのだろうか。

「ベンチャーキャピタル」については、東洋経済オンライン2015年7月27日の「ベンチャーキャピタルは、『産業』になるか」という記事の中で以下のように記述されていた。

＜アップル、グーグル、フェイスブックなど、米国の成長企業が生まれる背景には、ベンチャーキャピタルによる資金供給と経営支援があるとされています。米国ベンチャーキャピタル協会(NVCA)の調べでは、ベンチャーキャピタルの投資した会社が、米国の民間雇用の11%を生みだし、その売り上げはGDPの20%を占めるとも言われています。新しい成長企業を創出するエコシステムの中心にベンチャーキャピタルが存在しています。ベンチャーキャピタルとは、①投資家から資金を集めてファンドを作り、②ファンドから複

数のベンチャー企業に投資をして株式を取得し、③投資先企業の経営を支援して成長を促進し、④当該企業のIPOやM&Aを機に株式を売却しキャピタルゲインを得て、⑤その収益を投資家に分配するという事業を展開しています。その過程において、ファンドの管理報酬と成功報酬(一定以上の投資リターンを投資家に分配できた時の報酬)で収益を得ています。＞

「ベンチャーキャピタル」の内部に、アントレプレナーが起こそうとする事業を遂行する上で、出願しようとする「発明」が核になり、事業も成功する確率が高いという評価ができる人材がいるかどうか、仮に評価できたとして、出願から特許に至るまでの費用も含めて資金を供給した後に、出願が拒絶され、事業も失敗に終わったらどうするのだろうか。結局、人材次第ということになり、日本のような「減点主義」が支配する組織からは、成長企業を見抜く目が磨かれ、失敗を恐れない人材は育ちにくい。

なお、ベンチャービジネスが発行する株式への投資を行い、資金を提供すると同時に、経営コンサルティングを行う個人をベンチャーキャピタリスト(venture capitalist)と呼ぶ。

2016年7月9日付日本経済新聞朝刊の「社説」“プラットフォーム企業の育成が急務だ”と題して、「ベンチャー企業」について以下のように述べられていた。

＜まず、ベンチャー企業の育成が大切だ。調査会社ジャパンベンチャーリサーチによると、昨年の国内ベンチャー投資は1532億円と過去最高となり、今年も高い水準の投資が続く。

…(中略)…

ただ、既存の技術やしくみに依存した製品、サービスで満足しているベンチャーが目立つ。自らプラットフォームを生もうという野心的な試みは少ない。起業家は発想の転換を求められる。＞

3、イノベーションの意味するところ―再確認

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、「シュンペーター」についての後藤晃氏の解説(2012.5.15~2012.5.24)として、「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。」ということ、筆者は以前『Patent』誌（2013年5月号）で述べた。さらに続けて、後藤氏は、「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」という日本政府の政策への疑問も投げかけていた。

後藤晃氏は、その著書『イノベーションと日本経済』（岩波新書）の中で、「イノベーションとは何か」について以下のように述べている。

<イノベーションとは「新しい製品や生産の方法を成功裏に導入すること」を意味している。成功裏とは、それにより利益があがることを意味する。イノベーションが成功するためには、まず開発すべき新しい製品や生産方法のターゲットを見出して定め、研究開発をおこない、生産し、販売する、といった一連の行動が必要になる。…（中略）…技術開発は、そのなかの（重要な）一部分なのである。事実、用いられている技術は別に目新しいものではないが、うまく既存の技術を使って成功した革新的製品は少なくない。…（中略）…イノベーションを「技術革新」と訳すと、技術が強調され過ぎてしまう。（P.22-23 参照）>

シュンペーターは、イノベーションを技術革新だけではなく、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。

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り、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る、といわれる。ヤマト運輸は、当時の「運輸省」による「岩盤規制」というか「役人の怠慢」と闘い、国民の利便性に寄与したシステムをつくりあげた。

行政が国民のために良かれと思い（思い込み）、いろいろな規制をすることが、後々経済成長を阻害することはよくあることである。

イノベーション・システムを支えると宣言する特許庁も、アントレプレナーによるイノベーションを生起させるエネルギーを減衰させる原因を作り出してはいないだろうか。料理本のレシピのようにこと細かく書くことを要求された“特許出願用書類”は、アントレプレナーの出願意欲を削ぐ。イノベーションを生み出しそうなアイデア段階で、アントレプレナーがそのア

イデアを自由な形式で書いた書類を登録し、何らかの保護を与えるようなシステムがあってもいいように思う。ある意味「規制」だらけの「明細書」の書き方を再考してみてもはどうだろうか。

2016年4月から施行された新「職務発明制度」は、アントレプレナーのイノベーション開発に対するインセンティブを向上させるのだろうか。新しい「職務発明制度」について、2016年7月9日付日本経済新聞の記事（「真相深層」）では以下のように記述されていた。

<…（前略）…今回の法改正は産業界の悲願だった。これまで職務発明の権利は社員のもので、会社は対価（金銭）を払って買い取らねばならなかった。青色発光ダイオードの開発でノーベル物理学賞を受賞した中村修二氏は2001年、対価を求めて元勤務先を提訴。200億円を認めた04年の一審判決は世間を驚かせた（翌年に8億円余りで和解）。

以来、産業界は特許法改正を国に求め続けたが、訴訟がイヤと言うだけでは「社員の労務管理もできないのか」と切りかえされてしまう。そこで持ち出したのが「発明の権利が社員のものだと、技術革新を促す自由な社内発明ルールを作れない」という理屈だった。

発明者に権利があると、企業は訴訟を避けるため対価を緻密に計算する必要がある。大手の知財部は毎年数カ月かけて売り上げに貢献した特許を集計し、貢献度に応じて各発明者への支給額を決める。「大半は年間数万～数十万円程度だが、過去の技術が対象。年金を払っているみたいだ」（電機大手）と不満が少なくなかった。

社内の地位低く

そこで各社の知財担当は政府要望の作戦を変える。「過去の実績ではなく、未来の技術に報奨したい。自由なルールを作って技術革新につなげたい」（大手自動車）、「現行法のままでは発明者だけに多額の金銭を払わねばならず、協力した技術者に不公平だ」（アステラス製薬）などと主張して法改正を求めた。

特許庁も「そういう趣旨なら」と、発明を企業のものにすることを認めた。全体として社員発明者への恩恵を減らさないことを前提に、自由な報奨ルールを作れるよう「昇格や留学、自らの発明のライセンス使用権付与といった、社員にやる気を起こさせる選択肢を加えた」という。

にもかかわらず、各社がルール見直しに積極的でな

いのはなぜか。特許庁幹部は「発明報奨を担当する知財部門の社内での地位が低いから」と断じる。通常、会社で昇格や留学は人事部門の所管であり、ストックオプション付与などは経営企画・総務部門の管轄だ。

「発明を会社の技術革新につなげる」というからには、経営の意志として研究開発、営業、経営企画、人事といった主要部門を引き込む工夫が問われる。ところが日本の大企業の知財部門トップは執行役員級以下がほとんど。全社にまたがる技術革新を語るには荷が重い。

重要戦略を社長の一存で決められる中小企業には前向きな動きもある。顕微鏡などを開発製造する三鷹光器（東京都三鷹市）の中村勝重社長は数年前、30代の女性アルバイトが工作機械の改良を提案したことを評価して正社員に抜てきした。

キヤノンやホンダは「発明ルールの見直しは続ける」と話す。100年ぶりの抜本改正となった特許法改正が「発明の権利は会社のもの」という、社員の創意工夫ややる気を何ら高めない結末のみで終わるなら、企業は技術革新の芽を自ら摘むことになる。>

4. ウーバーというビジネスモデル

新しいビジネスモデルは既存ビジネスを置き換える場合と新しい需要を創り出す場合があり、前者の場合は、まさにシュンペーターのいう「創造的破壊」が行われ、資本主義経済の成長の原動力になり得る。

日本経済新聞 2016/6/18 付朝刊に、「規制当局、割れる判断 欧州は軟化の兆し、日本は壁高く」と題する次のような記事が掲載されていた。

<世界で急速に普及するライドシェアだが、各国の規制当局の対応はまだら模様だ。

フランスの裁判所は今年9日、日本の白タクに当たる「ウーバーポップ」と呼ぶサービスを巡る裁判で、同サービスは違法だとしてウーバーテクノロジーズと幹部2人に罰金を科す判決を言い渡した。欧州ではフランス以外にもウーバーのサービスを禁止する国が多く、風当たりは強い。

ただ、欧州連合（EU）は今年2日、ウーバーに代表される「シェアリングエコノミー」はむしろ経済の成長や雇用につながるとして、サービスの禁止を「最終手段」にするよう各国に求めるガイドラインを公表。軟化の兆しもみられる。

日本では自家用車での有償運送を原則禁じる法規制が壁になり、ライドシェアはほとんど普及していない。ウーバーは5月、京都府京丹後市でNPO法人と連携し、自家用車を使ったサービスを日本で初めて開始したが、制約が多く、本格普及への道は険しい。>

ウーバー（UBER）とは、「2009年にアメリカで生まれた、スマホアプリを使ったタクシー配車サービス。現在では世界54カ国、250都市以上でサービスを展開し、日本（東京）にも2013年11月に進出。UBERの特長は、タクシーの配車（呼び出し）から料金の支払いまで、全てスマホアプリ上で完結すること。スマホの地図上で乗車したい場所を指定してタクシーを呼び出し、乗車。降車時の支払いは事前にアプリに登録したクレジットカード情報を元に手軽に決済処理できるため、金銭のやりとりが発生せずに利用することが可能」なシステムである。

このシステムを特許で保護するとなると、「ビジネス特許」の範疇になる。「進歩性」判断の厳しいわが国の審査で、ウーバーのようなシステムが、「広いクレーム」で権利化できるだろうか。LINE（韓国のIT企業ネイバーの子会社）も同様なサービスを始めているところを見ると、ビジネスモデルの核となる部分での特許化は難しいようである。

5. オープンイノベーション

2015年12月3日に、経済産業省は、『民間企業のイノベーションを巡る現状』というレポートを公表した。このレポートの「基礎情報②オープンイノベーションとは」と題し、「企業内部と外部のアイデアを有機的に結合させ、価値を創造すること」と定義し、「①組織の外部で生み出された知識を社内の経営資源と戦略的に組み合わせること、②社内で活用されていない経営資源を社外で活用することにより、イノベーションを創出すること」の両方ともオープンイノベーションであるという。

日本経済新聞朝刊「ビジネス TODAY」では、オープンイノベーションを「ベンチャーなど外部と協力して研究開発する手法。自社と違う経営環境や業種の企業と組むことで革新的な製品を生み出す。一部出資をすることもある。リストラを目的にした同業同士の提携や、企業城下町、「ケイレツ」といった仲間内のつながりは入らない」と説明していた（2016年7月9日）。

この記事では、オープンイノベーションの現状を以下のように述べていた。

＜ … (前略) …

新エネルギー・産業技術総合開発機構 (NEDO) が8日に初めてまとめたオープンイノベーション白書。「自社リソースのみでイノベーションはもはや不可能」と断言している。10年前と比べて外部との連携を増やした企業は45%にのぼる。

… (中略) …

日本ではようやく広がってきたが、先行するのは欧米だ。米プロクター・アンド・ギャンブル (P&G) は売上高の半分を社外技術を使った製品で稼ぐ。水溶性フィルムの企業と組んで開発したジェルボール型の衣料用洗剤をはじめ、多くのヒット商品を生んでいる。

ただ、難しさはある。一つはどこまでさらけ出すかという点だ。情報を出さないと協業相手が集まらず、出し過ぎると技術漏洩につながる。情報公開に対して根強い抵抗がある企業も多い。成果の分配も決めなければならない。大手がベンチャーのアイデアを使ったのに分け前を与えずにもめたケースもある。

NEDO イノベーション推進部の久木田正次部長は「トップ直結でないとうまくいかない」と指摘する。協業をするかどうかの決断が社内稟議 (りんぎ) を通すために時間がかかり、ベンチャーに愛想を尽かされた大手もある。コマツは最高技術責任者 (CTO) 直轄の推進部署を設けた。大手もベンチャーの時間軸を持つ必要がある。>

ここでオープンイノベーションには、「オープン・インベンション・イノベーション」のほかに、ウーバーのようなビジネスモデルのサービス、「オープン・サービス・イノベーション」も含まれる。

「自社リソースのみでイノベーションはもはや不可能」とまで言われるのは、大手企業内では、組織が硬直化してイノベーションを生じさせにくいことが指摘されている。今から15年前の2001年に発行されたクレイトン・クリステンセン著『イノベーションのジレンマ』(増補改訂版、翔泳社)の「日本語版刊行にあたって」の中で、著者は以下のように指摘したが、今も日本企業の大半は著者が指摘したままのような気がする。

<各企業が行き詰まるなか、社員は業界をリードする大企業を辞め、ベンチャーキャピタルから資金を調達し、市場の最下層に攻め込む新企業を設立し、徐々に上位市場へ移行し、こうして歴史は繰り返している。個々の企業が市場の最上層で行き場をなくし、やがて衰退するとしても、それに代わる新しい企業が見れるため、米国経済は力強さを保っている。これは日本では起こり得ないことである。企業の伝統から、経験豊富な技術者が大企業を辞めることがほとんどなく、また、新企業に出資するような金融市場のしくみができていないからだ。本書の理論から考えて、現在のシステムが続くなら、日本経済が勢いを取り戻すことは二度とないかもしれない>

この『イノベーションのジレンマ』で述べられている「破壊的技術のモデル」の中に、成長と繁栄を取り戻して日本人に恵みをもたらす活路を見いだすよう著者のクリステンセンは願っていたが、その願いは、15年経過した現在、かなえられつつあるのだろうか。

上記『民間企業のイノベーションを巡る現状』というレポートの5ページ目には、米国と日本の比較で、日本では①大企業の平均勤続年数が長い (=人材の流動性が低い)、②VC投資が少ない、と報告されていて、クリステンセンが15年前に指摘した点の十分な解決はなされないままである。

オープンイノベーションの推進役として社内弁理士は有効に機能しているだろうか。出願と出願後の管理が仕事の大半であるなら、弁理士である必要はないような気もする。イノベーションをマネジメントするためにはMBAの資格を有する弁理士が今後求められるかもしれない。

6. 世界のイノベティブな企業

突然ですが、企業の評価指数としての「時価総額」がイノベーションと深い関係があることを以下に述べたい。

「時価総額」は、上場会社が発行している全部の株式数に、現在の株価を掛けて計算し、式で書けば、

時価総額=発行済み株式数×株価

となる。「時価総額」を計算することで、この企業は今、どのくらいの価値なのか、どのくらいの規模なのかを判断できる。

世界の企業の時価総額が多い順に並べると(2016年

6月末現在),

1位…アップル	523.64 (単位 \$ 10 億)
2位…アルファベット (グーグル)	479.09
3位…マイクロソフト	402.22
4位…エクソン・モービル	388.70
5位…バークシャー・ハサウェイ (バフェット)	356.82
6位…アマゾン・ドット・コム	337.65
7位…ジョンソン & ジョンソン	333.65
8位…フェイスブック	326.88
9位…GE	289.48
.	
.	
.	
39位…トヨタ自動車	151.87

50位以内に入っている日本企業は「トヨタ自動車」のみである。わが国において、時価総額上位の企業は大手メーカーや金融グループが中心であり、米国のように産業構造が変化していない。産業構造に変化がないということは新たな成長産業を生み出していないということでもある。

このように世界で活躍する企業の時価総額が大きいということは、業績だけではなく将来の成長に対する期待も大きいことを意味する。時価総額は企業尺度や企業の実力の一面にしかすぎないが、市場の期待値を反映した尺度の一つでもある。わが国の企業が、世界の企業に比べて評価(時価総額)が低いのは、「内在的差異の創造」が少ない、すなわちイノベーション(革新)を生み出す力が弱いことにほかならない、といってもいいように思う。

なお、2016年5月の時点において、世界主要45か国の株式市場の時価総額中、米国が52.8%、2位の日本が8.4%、3位の英国が6.8%、他の国々は5%未満という割合である。イノベティブな米国企業が世界の経済成長をけん引していることが明らかである。

上記レポート『民間企業のイノベーションを巡る現状』の4ページ目に、「日本企業の国際競争力の現状(時価総額比較)」が掲載されている。ここでは、2015

年10月時点の時価総額で比較しているが、「アップル」、「アルファベット」、「マイクロソフト」がダントツである。「企業の時価総額のうち、既存の製品や事業が既存の市場で生み出すキャッシュフローでは説明できない部分の割合」を「イノベーションプレミアム」といい、この「イノベーションプレミアム」によるランキングでは、米国企業が50%、欧州企業が20%、中国企業が10%、日本企業が8%を占めるという。

知的財産権こそイノベーションの王道と固く信じているひとたちは、企業の株価を形成するマーケットにも関心を持つべきであろう。マーケットが、技術革新を含むイノベーションによって、将来にわたって得られる利益を先取りしてしまう、という事実を十分に認識すべきであろう。画期的なイノベーションを提供するような企業には「イノベーションプレミアム」を含めたきわめて高い株価がつく。

2014年8月に経済産業省から公表された、いわゆる『伊藤レポート』では、「基本的な問題意識とメッセージ」と題し、一橋大学大学院特任教授の伊藤邦雄氏が、「企業のイノベーション創出能力が収益性や資本効率の向上につながり、それを評価する投資家が長期資金を供給することで更なるイノベーション投資が行われるという好循環を実現することが、長期的な企業価値向上、持続的成長への鍵である」と述べていることから、マーケットにおける企業評価の重要性が分かる。

「特許登録率が増加傾向にあることから、知的財産戦略における量から質への転換に伴い、出願人による出願の厳選が進んでいることがうかがえる」ことにより、あるいは「日本企業の研究開発費は世界のトップ水準」(上記『民間企業のイノベーションを巡る現状』6ページ目)という事実から、イノベーションが「発芽」するとは言い切れず、本当に「発芽」しているならば、マーケットは即座に株価に織り込んでイノベティブな企業の株価を上昇させているであろう。

国際通貨基金(IMF)が2016年6月に改定した世界経済見通しで、今年の世界経済成長率は3.1%となった。日本は、先進国の中でも極めて低い0.3%という経済見通しであった(ちなみに2017年の日本の経済見通しは0.1%という低成長)。ある金融コンサルタントは、わが国は「21世紀最後の社会主義大国」もしくは「役人のみが栄える官僚統制国家」であるがために、「経済成長に伴って、長期的には株価が上がっていく」

という資本主義経済のメカニズムは保証されない、とも述べていて、「経済成長ないし株価上昇のエンジン」であるイノベーションが生じにくい国家体質を指摘する。

(おわりに)

行政では、省庁間の垣根を超えて協力し、イノベーションを妨げる「岩盤規制」に対しては、ドリルで開けた穴を大きく掘り込み、企業の自由な活動を促すことが大切になる。特許庁単独で、いくら「イノベーション・システム」を支えるといっても限界がある。Uberの例では、いくら「ビジネス特許」で保護できるといっても、自家用車での有償運送を原則禁じる法規制が壁になり、実現することはできない。

企業が「オープンイノベーション」でイノベーションを生起させるに際して、弁理士という知的財産の専門家は真に役に立つだろうか。上述した「ビジネス TODAY」の記事の中で、「大手がベンチャーのアイデアを使ったのに分け前を与えずにもめたケースもある」というような、一種の「パワーハラスメント」的かつ「上から目線」な大手企業勤務弁理士であっては(仮定のはなしです)、まったく役に立たない。

知的財産権の基礎知識が必要になる場面は多くても、「個別企業の間での相対的差異を通して創造されるもの」、すなわちイノベーションを生じさせないことには企業の成長はない。アントレプレナーを発見し

(内部外部を問わず)、イノベーションを育てる能力が求められる。企業内弁理士は、事務的スキルを磨くことよりも(これらのことはいずれAIが取って代わるだろう、AIで明細書作成も可能になるかもしれない)、これからは企業の成長戦略に携わることが大切になるであろう。成長戦略に携わることが可能にするスキルと知識を涵養することが前提であることはもちろんである。

イノベーションを生起させ、育て、経済成長に結びつけるのは「ひと」であり、より正しく言えば「民びと」であり、弁理士という「国家資格」の枠組みの中で、専門家の地位に甘んじていては、わが国の経済成長には貢献できない。

政府は、以前は「技術立国」を目指していたが、今は「イノベーション立国」を目指すという。「技術立国」は「道半ば」で終わってしまったが、「イノベーション立国」は、わが国の経済成長のためにも民の力で実現したいものである。

知的財産権をベースにしたイノベーションの生起に、「官の補助的存在」としてではなく、知的財産の専門家であり、民間人である弁理士の存在意義が問われていると思う。「民の一員」としての弁理士が、専門範囲を超えて、民間発のイノベーションの生起に役立つことを真剣に考えるべきではなからうか。

(原稿受領 2016. 7. 11)