

今号の対談は、山崎寿郎氏に、「グローバルに進む知的財産を巡る攻防の中で、イノベーションへの再投資をどう維持・促進していくか」をテーマに、弊社常務取締役 宮尾展子がお話をうかがいました。弊社では、近年、宮尾が国家資格である1級知的財産管理技能士を取得するなど、産業政策の観点から知的財産をテーマとする調査研究や中小ものづくり企業の海外事業展開支援に取り組んでいます。

DAN'S
TALK

特集

グローバルに進む知財攻防とイノベーションへの再投資

宮尾 展子 × 山崎 寿郎

DAN計画研究所 常務取締役
研究主幹

大阪工業大学知的財産学部教授
RPXアジア株式会社 代表取締役

海外企業による我が国企業買収の関心の在り処

宮尾 わが国産業の業績が厳しくなる中、ルネサスエレクトロニクス、NEC、富士フィルムの例にみられるように、利益確保を目的に日本企業が海外企業に特許を売却する事例が相次ぎました。また、海外メーカーのわが国大手家電メーカーへの出資検討や、部門買収等のニュースも相次ぎました。

こういった海外企業は、日本企業の何に価値を見出しているとお考えになりますか。

山崎 日本企業はそもそも人件費や管理コストが高いため、事業部門を買収しても日本での生産を想定していないケースが多いはずです。低コストの中国で生産すればいいからです。では彼らが何に価値を認めているのかというと、日本企業が有する技術、ノウハウ、特許等の知的財産の価値に他なりません。トップレベルの研究開発者の知識やノウハウの吸収も狙っていると思います。

たとえば、パソコン業界をみるとわかりやすいかもしれませんが、日本企業がパソコン部門を売却しても、なかなか買い手は見つからないでしょう。

なぜなら、パソコンは外部購入部品の組み立てビジネスだからです。各部品の特許侵害は部品供給企業が対応するため、組み立て屋のパソコン会社は特許資産を増強して侵害訴訟に備える必要性が極めて小さいのです。

宮尾 汎用部品を購入して組み立てればパソコンをすぐに作れるため、パソコンを製造するのに改めて自らが知財を取得する必要はないという点ですね。

山崎 そうです。しかし、パソコンと対照的に半導体、液晶パネル、DVD、デジタルカメラ、ナビ、バッテリー、太陽電池セルといったエレクトロニクス分野では、日本企業が量的にも質的にも世界的で最も価値の高い技術と特許を有しています。これらの知財がM&Aの恰好のターゲットとなっているのです。米国、台湾、韓国企業がライバル企業に対抗するために、今から時間とカネをつかって研究開発をして特許化するのは間に合わないのです。特にライバル企業に訴えられ、事業の差止めをされそうになっている場合の対抗手段としては全く間に合いません。

そういう場合、知財を保有している日本企業を事業部門ごと買収すれば、即座に知財のかたまりを手に入れることができます。

わが国プリンター業界の強みと知財戦略

宮尾 山崎先生はかねてより、わが国のプリンター業界は知財で特有の強みを発揮しているとお話をされていますね。具体的にはどのような強みか、お話しいただけますか。

山崎 エレクトロニクス業界では垂直統合的な事業構造からオープン国際分業化へという流れの中で、中国や台湾の企業が短期間でマーケットに参入できるようになり、我が国企業はシェアを落とし、投資した研究開発費を回収できなくなっています。自動車業界も、ハイブリッドや電気自動車の普及で、モジュラー化した電子部品が車体コストの7割以上を占める事になり、同様の傾向をとるのではないのでしょうか。

その中で、少し違う動きを見せているのがプリンター業界です。キヤノン、セイコーエプソン、ブラザー工業等にみられるように、またまた日本メーカーが強いのです。世界中、パソコンは台湾

製や中国製でも、プリンターは日本製を利用しているのでしょうか？この業界は今でも垂直統合的な構造で、オープン国際分業化が進んでいないからです。

プリンターはヘッドの機械部分とトナーやインクのケミカル部分の擦り合わせが必要で、各社がそれぞれに特許や営業秘密で知財を管理しています。大手メーカー同志では最小限のクロスライセンスは行いますが、コアとなる自社技術は他社に使わせません。その意味でエレクトロニクス業界のたどったオープン国際分業化とは無縁で新規参入しづらい環境をつくっています。

ただ、この分野も例外というわけではなく、オーストラリアのシルバールック・リサーチ社は、プリンターの研究開発を行い、その成果を中国等の大量生産パートナーに供与し、同時に特許権の行使に対しては、シルバールック社が保有する特許で防衛するビジネスを展開しつつあります。また聞きなれない名前の企業ですが、既に米国の特許取得件数の上位企業に登場しており、プリンター業界のオープン国際分業化を推進している会社として注目しています。

NPE(特許管理会社)とは何か？

宮尾 しかし、プリンター業界は例外として、このまま日本のエレクトロニクス企業が知財も含めて事業部門を売却していった時、我が国産業が持っていた先端分野の研究開発の強みはどうなっていくでしょうか。

山崎 企業では決算前に追加受注の必要があり、てつとり早くお金になる特許の売却をしようとなった時、本来なら50億円の価値があるものを、即金で売れるからといって20億円で売却していることもあるかもしれないのです。

おまけに、手にした20億円の2割から3割という高額のコミッションの特許ブローカーとよばれる紹介者に支払うケースもあります。

日本企業のコアコンピタンスは、最先端の研究開発とその成果を保護する特許等の知財のほうです。本来特許は、他社にライセンスせず自社のみで一定期間マーケットを独占し事業利益を得る事で、または、他社へライセンスして実施料収入を得る事で、研究開発投資を回収すべきでしょう。そうすれば、事業も継続しかつ回収した資金を次世代の技術の研究開発に再投資できます。

しかし、ライセンス交渉や侵害訴訟に要する時間やコスト、場合によっては相手方の会社とのビジネスコンフリクト(たとえば自社のお客さんに権利行使することになった場合、ビジネスの関係を損なうことになる)を考えると、たとえ特許本来の価値に見合わない価格でも特許を売ってしまう事もあるでしょう。

このような場合、実態としては、事業会社が売却した特許が直接間接に、NPE(Not-Practicing Entity)の手に渡っていることが多いのです。

宮尾 NPEとは、自分たちは製品の製造や販売をせずに、購入した特許を事業会社に対して権利行使をして利益を得ることを目的とする特許管理会社も含まれるとの理解でよいのでしょうか。

山崎 そうです。NPEの多くは、投資家から調達した資金で特許を購入し、事業会社に対して和解金を取得を目的に訴訟を行い、獲得した和解金を訴訟弁護士、投資家、NPEで分配しています。

宮尾 ドイツのアイピーコム、イタリアのシズベル等が日本での活動を活性化していると昨年の日経新聞の記事で紹介されていましたね。他にもたとえば、マイクロソフトの元幹部が設立した

インテレクトチュアル・ベンチャーズや、アカシア・リサーチとか「パテント・トロール」と呼ばれている企業もNPEですね？

山崎 そうです。特許を売却する事業会社が増えた結果、NPEの活動は年々活発になっていきます。米国でNPEが事業会社を訴えた件数は年間1300件以上あり3000社以上が被告になっています。

宮尾 事業会社が売却した特許が、廻り回って、別の事業会社を訴える道具になっているという事です。

多くの企業に和解金を請求する可能性も

山崎 関西の中堅中小企業にとっても決して他人事ではありません。ある日突然、NPEが特許を侵害していると数億円の和解金を要求してきたり、訴訟になれば数千億円の損害賠償金を請求してくることもあります。

ある日本企業がNPEに特許を売却して収入を得たとしましょう。NPEがその特許を行使し、結果的に業界全体に大きな影響が及んでしまふのです。売却した企業自身のお客さんにもマイナスの影響が及ぶこともあります。訴えられた企業は、高額の訴訟費用(弁護士費用と和解金支払いを強いられます。支払われたお金はNPEに資金を提供した投資家、弁護士の手におさまられますので、何のイノベーションも生み出しません。

イノベーションに寄与するための知財防衛が必要

宮尾 投資家や弁護士は稼いだお金で研究開発をしないので、回収された資金は将来技術のイノベーションに貢献する形で使われないのです。

山崎 そればかりか、訴えられた事業会社の研究開発人員の時間が訴訟対応に割かれ、開発遅れなどイノベーションを阻害しているのです。

私が現在、アジア代表を務める米国のRPX社では、こういったNPE問題を事業会社を防御するお手伝いをしています。現在120社を超える事業会社に参加していただき、売りに出ている特許がNPEの手に渡らないようにする活動を4年前から進めています。

また、NPEに加えて世界には「パテント・ブローカー」と呼ばれる人たちもいます。この人たちは、どこかの企業がある特許を売りそうだと聞きつけたら、ほしがりそうな会社に買わないかと橋渡しする事で、手数料を取っています。このお金も、イノベーションに回らないお金です。

このような、事業会社による知財のマネタイゼーションのプロセスにおける合理的でない知財の取引コストを見直し、もっと合理的かつイノベーションに貢献可能な取引を実現するために「シンディフェンス」の立ち上げ準備を進めています。

専門家集団「シンディフェンス」の取り組み

宮尾 山崎先生が準備を進めておられる知財専門家集団「シンディフェンス」では、どういった役割を果たしたいとお考えですか？

山崎 特許を売却して利益にしたいと考えたと多いのは事実です。しかし、会社として事業撤退した製品に関係する特許であっても、マーケットでは引き続き需要が多い製品の基本特許等については、時間やコストを投資してでもその特許技術を採用した製品により利益を得ている企業に本来負担してもらわなければならない。ちゃんと支払ってもらわなければならない。

時間はかかりますが正当な対価の獲得につながるのです。また、貴重な知財を事業会社が保有し続ける事で次世代の産業を守る資産として維持する事が可能になります。

本来 特許が生み出す利益は、投資家やNPEや弁護士に行くのではなく、開発をした事業会社が受けるべきだと私は思います。ただ、回収に時間がかかるということや、相手先が顧客筋だったりしてビジネス・コンフリクトを起こしかねないという事情もわかります。

そこで事業会社が保有する特許を「シンディフェンス」に譲渡していただき、その特許技術をベースに利益を得ている企業から適正な実施料を徴収し、その利益を事業会社に十分に還元するスキームです。

譲渡して頂いた特許のライセンス活動を行います。必要に応じて訴訟が不可避なケースもありえます。残存期間が短い特許やそれほど重要でない特許に関しては、ライセンスではなく他の事業会社に売却する事もあります。我が国のベンチャー企業等がマーケットに参入すると、先発企業による特許攻撃を受けますが、そのような場合の防衛目的で特許を譲渡する支援活動も行います。

宮尾 特許の購入資金の調達も問題になってきますね。結局イノベーションに貢献しない投機的な投資家から資金を調達せざるを得なくなりませんか？

山崎 そうですね。「シンディフェンス」に譲渡して頂く特許の対価は、活用先から実施料の支払いがあった段階でお支払させて頂く事ができればその問題は解決できると思います。ある程度まとまったお金が今すぐ必要というケースもあるでしょう。そのようなケースに備えて、利益

目的ではない投資をお願いしているところで。事業会社や国からの投資です。そのような投資を求めて走り回っていますが苦勞しています。

宮尾 放っておいたら、みすみす海外のNPEに本来の価値よりも安く売られてしまいかねない知財を、日本の産業界に残すための活動ですから、「シンディフェンス」の事業に理解と支援が得られるといいですね。

山崎 また、このスキームを通じて、ある企業で価格競争力を失った製品事業で利益を出している企業からライセンス料を徴収し、研究開発の再投資を行うことができれば、将来事業を育成できます。その上、競合相手の製造コストに自社が得た分の特許ライセンス料を上乗せすることができるので、現行製品の原価コストの差を埋めていくこともできます。

宮尾 いろいろな分野で特許を評価する目利きができる専門家も必要になりますね。

山崎 はい。特許評価、ライセンス交渉、国内外の侵害訴訟の各分野で、世界のトップクラスの専門家が参加します。さらに、特許を譲渡して頂く事業会社の各技術分野の専門家にも出向などの形で「シンディフェンス」に参加して頂き、出身元の企業に利益をもたらす活動に協力してもらいたいと考えています。

宮尾 我が国の技術者の経験や知識を活かせる形で雇用の維持ができて、なおかつ、企業のみならず産業の維持発展に貢献できるというわけですね。

知財を活かしてイノベーションへの再投資を起こしたい

宮尾 先生は知財の名門と言われる日立製作

所の知的財産部門で、本部長を若くして務められた後に、企業の知財活動を外部からみる立場に転身されました。そして、今、専門家集団である「シンディフェンス」の取り組みを進めておられます。その根幹には、何か強い想いがおありになったのではないのでしょうか。

山崎 たとえば事業部門で赤字が出た場合、特許を売却すれば、一気に黒字に転換することも可能です。特許を買ってくれるなら、それがNPEであっても売却したくなる事情も理解できます。実際、私自身も前職ではそういった局面に直面し、NPEに特許が渡り他社に迷惑をかけた時、イノベーションを阻害したことがあったかもしれません。そのことに気づいた時期があり、私も社会人として25年ほど知財部門で働いてきたことを活かして、社会に何かお返しをしたいと思いました。また、私自身が企業の知財部門で経験させて頂いた業務はともやりのりがいがあり楽しかったので、知財の専門家を目指す人たちにその楽しさを伝える活動もしたいと思いい、大阪工業大学で教えることにもなったのです。

「シンディフェンス」の活動は、儲けを考えての取り組みではありません。投資家や弁護士やNPEではなく、事業会社の収入をマキシマイズする事が目的であり、そこで他のNPEと一線を描きます。

昨年は、日本のエレクトロニクス企業の業績悪化に関するニュースが多い一年でした。エレクトロニクスと自動車産業だけで、日本の全製造業の出荷額の三分の一を占めています。同じく全従業員数の四分の一を占めています。技術・知財のグローバルセンターとしての日本の地位を維持する事により、これらの産業を維持発展

させ、次世代の国富創出の基礎を確保する事が大変重要な課題であると考えています。「シンディフェンス」の活動で知財面での側面支援をさせて頂きたいと考えています。

NPEは業界全体に訴訟に関わる負担を負わせ、結果、事業会社が支払う和解金や裁判費用の87%は投資家、ブローカー、弁護士に回っており、特許を売却した事業会社はわずかな分配しか受けていません。こういった不合理なトランザクション・コストをなくして、イノベーションに寄与するところから始めたい。それが、今の私のテーマとなっています。

宮尾 弊社は関西地域を中心に知財に関連する調査研究活動を深めています。関西地域には知財戦略に優れた大手企業はもちろん、中堅中小企業が活躍されています。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。本日はありがとうございました。

山崎 寿郎

兵庫県出身。1986年 同志社大学法学部卒業と同時に日立製作所入社。特許出願、著作権、ライセンス、侵害訴訟、特許売却など知的財産に関わる多様な業務を担当。日立製作所 知的財産権本部 IPビジネス本部長を経て、2010年よりRPXアジア株式会社代表取締役社長。2011年 大阪工業大学 知的財産学部 教授を兼務。シンディフェンス設立準備委員長。

