

## 第6回 知的財産取引検討会 議事要旨

日時：令和2年12月23日(水) 13:00～15:00

場所：経済産業省 238 会議室 及び Skype 会議室

出席者：

〈委員〉：寺岡座長、内原委員、近藤委員、坂本委員、関根委員、知念委員、名倉委員、山下代理、林委員、古川委員、別宮委員、渡邊委員

〈オブザーバー〉：日本商工会議所清水産業政策第一副部長、全国中小企業団体中央会及川事務局長

〈関係省庁等〉：公正取引委員会、総務省、特許庁、経済産業省経済産業政策局、経済産業省産業技術環境局

〈ゲストスピーカー〉山梨県よろず支援拠点 西川チーフコーディネーター

〈事務局〉：中小企業庁、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

出席者による意見交換

### 1. 知財の重要性の認識向上に係る普及支援策の検討について

(中小企業の知財意識 ～知財意識の醸成～)

- 自社の創業当時、特許や知財は「守り」のイメージが強く、「知財は防衛だから不要」と考えていた。経営者は攻めの意識が高い方が多いため、防衛のイメージが強いと意識が低くなってしまふのだと思う。しかし、今思い返すと、自社で知財を取得した直後、成長を支える大きな武器になっていた。知財を武器にするためのストーリー的な事例があると良いのだろう。例えば、自社の場合、とある小さな補助金で特許を取らざるを得ない状況になり仕方なく取得した。「特許取得」について、とある広報で掲載され、それを機に、商品の宣伝にもなり、結果として売上に繋がった。
- 商標を新規で出願した人に対してアンケート調査を行ったところ、4割程度の方が「権利を侵害してしまったこと」をきっかけに出願した結果となった。詳しく聞いたところ、権利に関して何も知らずに、商品のネーミングを考えて新しい商品を作ってしまったとのこと。他社の権利を侵害しないよう商標を意識するアドバイスも重要。
- 商標出願を目的とする人が直接支援機関に来ることは少ないが、権利を取る前に他人の権利を侵害していないか確認をする。商標権侵害のわかりやすい事例をよく紹介している。権利侵害に関して知っていただくことが重要だと考える。

(中小企業の知財意識 ～ランドスケープ分析に関して～)

- ランドスケープ分析について、中小企業が技術を持っており今後特許を充実させていくことを考える場合と、既存の中での組み合わせを考える場合があるが、後者については、中小企業が大企業からライセンスをもらいビジネスをするという選択肢はあまりないと思われる。むしろ、前者の場合、すなわち、技術力のある中小企業がどのようにその技術を権利化するかを検討する際に、ランドスケープ分析は有効だろう。
- 技術力のあるベンチャー企業や中小企業の場合、同じ領域で技術力のある大手企業に対して、更に尖った技術を持つパターンと、それらの知財を権利化しアライアンスをかけて別の企業とも協働するというパターンと、二通りある。前者の場合、中小企業の尖った技術を活かす戦略をどのように立てるかという部分もある。

#### (知財支援の考え方)

- よろず支援拠点の対象としては小規模事業者が多く、知財は自社に関係ないと認識しているところが多い。むしろ、「強みを活かした事業見直し」として、事業再構築補助金とフックをかけながら、その中で結果として知財化を検討した方が良いという話に繋げるという流れが良いだろう。
- 知財支援に際し、「(知的財産を)掘り起こす→(対応方法について)さばく」→申請支援をする」という一連の流れを念頭に、ターゲットがどの層か焦点を当て、議論の整理を行う必要がある。
- 人材のマッチングの実現に関して、知財戦略全体として様々な分野で必要な専門的な知識があり、それぞれ頼るべき専門家が変わってくるため、全ての知識をカバーできる人はそこまでいないという理解が必要。

#### (支援機関の在り方)

- よろず支援拠点における相談内容は創業や売上拡大が中心。しかし、これらの相談内容には知財によってクリアできる問題がある。20人以下の企業が75%であり、権利化といった具体的な知財から入るよりも、売上拡大の相談に知財の観点を盛り込んでいくような方法が望ましいだろう。
- 売上拡大に係る相談は多い。売上拡大でなく利益の最大化であり、どのように利益の最大化をするかを考えると、どのように強みを生かすかという話につながる。その中で、知財の活用や知的資産に対する理解を深めるといった裁きをしていくケースは非常に多い。売上拡大としてカテゴリライズはされるが、結局は利益の最大化をどのように実現するかといったテーマにたどり着くことが現場では多い。
- 売上拡大の中には、利益の最大化に加え、販路拡大もある。販路を拡大すると

き、知財で製品の価値を主張するという方法もあるが、なかなか小さな企業の経営者にはそのような視点がない方が多いのが現状。知財に関する問題がないか質問をするほか、知財を前面に押し出すことを提案していくことがある。創業時は知財から縁遠い方がいる。起業をしたり、新たな商品を開発する際、商標に気づいていただく場面では、表向きは創業・売上の相談だが、その中に知財に係る相談が潜んでいるため、それらを発掘していく必要がある。

- 知財意識を広げるにあたり、数値が見えづらく普及側のインセンティブになっていないことが気になる。中小企業が現在どのステージにいてどのようなステージを今後のぼっていか見える化することで、「あの企業を成功させよう」という意識が支援する側にも出てきて、周りで見ている企業も「あの企業を目指そう」というベンチマークとなるような企業が出てくると、支援する側にとっても周りの企業にとっても合点が行きやすいか。

## 2. 適正な知財取引の普及・実装について

(公的な研究プロジェクトにおける契約について)

- 国が携わる公的なプロジェクト等で示される共同開発契約には、国ではなく開発を行う民間企業側に権利を帰属させる旨が記載されており、一見アンフェアでないように思える。
- しかし、公的機関が大企業と相対契約し、その大企業が様々なプレーヤー（中小企業等）と契約する構図があり、そこでは、得られた知財について、共同出願として持ち分を共有することが記載されていた。しかし、中小企業が知財を自己実施しない場合、特許出願や費用の負担だけで利益はないため、貢献に応じた利益をフェアに分配するという観点で手当てが行き届いていないように思われる。
- 国との相対契約から更に先の契約では、国が示しているものであることを主張してひな形を提示する大企業もいる。
- 国プロでの共同開発が始まる段階での NDA は公平であるが、その時点では、技術的な内容は入っていない。
- 公的な研究プロジェクトにおける会議で、技術領域で切り分けて NDA を整理すればアンフェアな事態は起こらないだろうと提案したところ、公的機関を含む多くの参加者から賛成意見を頂いた。しかし、次回では修正されていない NDA を提示された。察するに、ある企業が余計なことをしないように根回しをしたのだろう。
- 自社も孫請けの立場として入っているケースで、バックグラウンド IP に係る規定がなく、その他さまざまな厳しい条件で苦勞している問題がある。幹事会社は上から降りてきた契約内容をそのまま再委託契約として出しているため

調整が難しい状況。開発部署がプロジェクトの話を進めていたが、孫請けということもありどのような立場か不透明な状態で話を進めてしまっていた。エンジニア全員の知財意識が高いわけではないため、どのように意識を向上させるかについては社内でも課題となっている。

- 弊社では、エンジニア向けの契約の研修を行っており、共同開発や業務委託の講座を作っている。模擬交渉は特に有効だと感じている。ある部品の開発を委託する側と受託側の 2 チームを作り、業務委託契約の交渉を模擬で行う。題材はある程度与えるが、どの条件を重視するかは各チームに任せているので、答え（結果）は一つにはならない。開発した部品を他の取引先にも供給したいという受託側の立場からも、交渉戦略を立てる研修になっている。

以上