

(権利保護基盤の強化に関する専門調査会 資料)

平成 17 年 3 月 15 日

三鷹光器株式会社
代表取締役 中村勝重

知的財産の敵 そして 知的財産の鎧

1. 知的財産と一般競争入札とどちらが勝つ

数年前に地方公共施設(数億)で大型望遠鏡の入札があり、結果的に負けました。2年後に隣の県が、もっと大きな公共施設(数十億)を計画しました。その時点で発覚したのですが、前者の公共施設が安価に受注できたのは、弊社の、特許を、真似て製作していたため、開発費等の負担がなく安価にできたのです。

弊社は、前者の公共施設に対して、侵害訴訟を東京地裁に起こしましたが、2年間の間に後者でも入札があり、貴重な市民の税金で作るのだからという理由で、開発費の無い分のわずかな差で、またしても数億の受注を逃してしまいました。

入札に対して、知的財産の権利を申し立てていた、弊社に対して、特許の無効審判を特許庁に提出しました。この口頭審理は、大変速やかに進行し、某社の異議申し立ては、却下されました。よって、侵害訴訟は、勝訴になりましたが、結果は、侵害部分の使用停止と製造中止のみでした。

某社が数億の望遠鏡を2台受注(入札)できたのに対し、知的財産侵害訴訟に勝った弊社は、2年間の間、多大な経費と貴重な労力を費やし、入金はずゼロでした。

2. 特許戦略イコール経営戦略

弊社は、大量生産の特許は、自社生産しません。1年間数百台のクラスに焦点を合わせ、それ以上に台数が増す可能性がある場合は、特許製品であることを理由にして大企業と契約します。

現在この特許戦略で、ドイツのライカ社と提携し、脳神経外科用手術顕微鏡を、世界市場へ販売しています。1~3%しかなかったアメリカ市場を10年間に70%のシェアにして現在進行中です。日本市場は、弊社が独占販売で、ライカ社及びディーラーに販売させ、開発性のある病院を弊社が、直接販売することを基本として契約しています。それは、市場が3年おきに変化したり、類似品が販売される場合が多いからで、市場の方向性を絶えず監視し、次の特許製品を絶えず出荷できる体制作りをするため、直接病院と取引し情報を集める戦略です。

3. 世界特許は現地代理人の能力を確認

2月1日ドイツのCarl Zeiss社との審判事件の口頭審理が、ミュンヘンの本館で行われました。この特許取得に、アメリカが2年、日本が3年、(その他省略)ヨーロッパは世界で最も遅く特許取得に10年もかかったうえ、Carl Zeiss社より異議申し立てが起きました。審議は、ヨーロッパ特許庁(EPO)の別館で1年、本館で1年、計2年後に、異議申し立てが棄却され、勝訴しましたが、特許の権利は、あと8年しかありません。

日本の小企業がドイツ大企業(数万人)で超精密機械メーカー(スパイ衛星、潜水艦の光学系、顕微鏡、3~5m級超大型望遠鏡、医療機器等世界一)に勝った要因は、社長・日本特許事務所・現地代理人によるチームワークの勝利だと考えています。

4. 中小企業は大企業と共同出願すべきでない

共同出願は市場及び販売後のサービス・製造物責任を考えると、ビジネスは一方的になります。特許料金を半分払わされた割には、大企業の製造現場を管理することは、まず、無理ですし、台数に差が出ます。共同出願せずにライセンスフィーで経理的にお互い管理する契約にするためには、単独で特許出願した後に交渉するのがよいと思います。つまり、これからは、中小企業が大企業に作らせる時代にしたいのです。