

知的財産立国と職務発明規則

山口 彰 宏*



先ごろ発表された「知的財産推進計画2006」によると、今年度を初年度とする推進計画第2期においては、第1期の知財改革の成果を踏まえて「世界最先端の知財立国を目指す」ことを目標としている。そのための方策としては知的財産を活用した国際競争力を強化し、知的財産立国の実効を上げる必要があるとしている。我々企業においては、事業戦略・研究開発戦略の策定にあたって、早い段階から知的財産戦略と一体化させることが、知的財産の「創造」「保護」「活用」の知的創造サイクルを早く大きく回すことに繋がり、この目標に近づく手段

となる。研究成果が得られたときに焦ってその成果だけについて出願してしまうと、特許でカバーできる範囲がひどく狭くなったり、将来、競合他社の容易な参入を許す、穴だらけの権利しか得られなかったりする。或いは開発当初の知財調査が不十分だったために開発が進んでから他社の基本的な権利が見つかり、多大な費用をかけて開発方針を大きく変更させられたり、開発中止に追い込まれたりする。このような事態を避けるためにも、開発対象を選定する早い段階から、知財部門も一体となって戦略策定に深くかかわり、効率の良い「創造」「保護」「活用」を目指していく必要がある。特に近年のように経営資源の投入に「選択と集中」が強く求められる時代においては、早い段階で無駄な投資を排除しておくことの重要性が益々増大している。

研究開発は「知的創造サイクル」の原点である。企業の研究開発においては成果の適切な保護の手当てが終わって初めて一区切りであり、如何に優れた技術であっても特許出願が終わらないうちは未完成である。何にも優先して開発技術の有効な権利化が最も重要である。資源の限られた我が国が技術によって世界的な競争に生き残るためには、自らの技術は権利としてしっかりと守り、保護基盤を確立しておく必要がある。より有効な保護を得るためには、自らの発明と従来技術との差異を明確にして、自らの発明を最大限にカバーする権利として確保することが重要である。地道にこの作業を継続していくことにより、自社技術の適切な保護が自然に図られ、国際競争力の強化に繋がっていくはずである。

ところで昨年4月には改正特許法第35条が施行されたこともあり、各社とも職務発明規則の改訂に取り組んでこられたようだが、当社でも知的財産部だけでなく人事、法務、研究開発企画管理等の関連部署も巻き込んで膨大な時間をかけた議論の結果、昨年度の改訂に至った。今回施行に至った当社制度は、まさに上述の知的創造サイクルの好循環を刺激するような制度になったと自負しているので、ここに簡単に紹介してみたい。

* 三井化学株式会社 専務取締役 Akihiro YAMAGUCHI

※本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

当社の制度では、出願時（優先権主張した場合には後の出願時）に発明を評価して、その評価結果に従って譲渡対価額を認定することに重点をおいている。そうは言っても出願から何年も経って初めて大きく成長し、巨額の利益をもたらしたような場合には別途二次対価を支払うことにはしているが、基本的には出願時の譲渡対価に重点を置き、早い時期に発明を評価し、より良い発明にはより高い対価を支払うシステムである。これにより研究者に次なるより優れた発明、より牽制力のある発明を生み出してもらえよう、インセンティブを高めている。出願時の評価にあたっては、先行技術調査の有無や発明内容とその特許性をサポートするデータの充分さに加えて、事業上の価値についても事業部が加わって評価を行い、譲渡対価算出の根拠としている。全ての発明について、出願段階から研究（発明者）、事業部、知的財産部が皆で協議して発明を評価することにより、事業・研究、知財が一体化した戦略に整合した出願とすることができる。多くの会社が採用している実績対価方式では、発明者が対価を受取る頃には、本人は他部署に移っていたり退職したりしている場合が多い。多額の対価を支払っても本人に次の優れた発明を誘発する、といった効果は期待できない。しかし当社の制度では、発明者がまだ研究職に在職している時期に、良い発明にはそれなりの対価が支払われるので、インセンティブ効果も高い。本制度は、発明を会社に譲渡するその時点で、発明の価値を評価して対価を支払うので、特許法第35条が本来求めた「発明の譲渡」に対価を支払うという理念にも叶ったものである。

私自身が直接研究活動に従事していた当時のはのんびりした時代で、特許を出願して出願補償金や登録補償金を貰うと職場でプールしておき、その金を使って職場でよく飲んだものだ。このような使い方は、法本来の立法主旨からは外れているのだろうが、当時はそんなことは考えもしなかった。むしろ、そのような場を利用して皆でワイワイ議論しながらアイデアを出し合い、批判し合い、そして解決策を見出していった。今のように電子メールなどは無く、見かけ上の効率は決して良くはなかったが、フェース・ツー・フェースのコミュニケーションはむしろ余程緊密に取れており、そうやってお互いに切磋琢磨しながら技術を完成させていくことに皆で喜びを感じていた。ところが最近妙に権利意識ばかりが先立ち、職務発明に基づく対価を求める訴訟があちこちで相次ぎ、私としては何となくしっくりしないものを感じている。

当社が策定した制度は、特許法35条本来の理念に叶ったものであるが、同時にそのための発明評価作業は、事業戦略・研究戦略・知的財産戦略を一体として事業開発を進めていく過程で当然行うべき作業をそのまま利用している。その意味ではまさに「知的財産立国」の基本方針にも適したものとなっている。換言すれば、研究者にとって納得できるものであると同時に会社にとっても有意義な制度である。今後この制度がうまく根付いていくことを願ってやまない。