



国際特許戦略について

■ソニーもホンダもアメリカで認められた

アメリカで成功したベンチャービジネスの例をみると、ちょっとしたアイデアが大きな成功に繋がっています。ちょっとしたひらめきが大きな発明に結びついて、特許を取得したケースも珍しくありません。そしてそれが巨万の富をもたらしているのです。このようなアイデアを存分に生かすためには、日本という狭い市場にとらわれてはいけません。より広い視野に立ち、その足がかりとしてアメリカ法人を活用すればいいのです。つまり、日本発アメリカ法人経由で、アイデアやプランを売り込んでいけばいいのです。

アイデアやプランばかりでなく、日本の中小企業・町工場の中には優れた技術を有していることで、世界でも知る人ぞ知る存在というところが数多くあります。世界的な技術力を誇るソニーやホンダにしても、そもそもは町工場から出発しています。両社とも日本では系列や規制の壁に阻まれましたが、国内よりも海外、それもアメリカで成功した会社とっていいだろうと思います。従業員数人程度の町工場が、原子力発電所の基幹部分の製品を作っているとか、宇宙ロケットや人工衛星の一部分を作っているという話を良く聞きます。近年では日本の大手企業だけではなく欧米の大企業からの発注がある町工場もあります。少し古い話ですが、名神高速道路が建設されたとき、路面の舗装の凸凹を検査する機械を製作したのは名古屋の町工場でした。均整に舗装されているかどうかは、高速道路での乗り心地や安全性にかかわる重要な要素です。プロフィールメーターという名前のこの機械を、図面らしい図面もない状態から見事に作り上げてしまったそうです。

■日本の特許侵害にアメリカから対抗する

イギリスは19世紀頃、特許王国として栄えました。次いでアメリカが特許王国となりました。今度は日本がそれに追いつこうとしているのが現状です。さらにはアジア諸国が日本に追随しようとしています。

これは語弊のある表現ですが、アメリカから日本を見た場合、自分のところの製品をコピーするような国に対して、どうしてロイヤリティを支払ってまで技術を買わなければならないのか、という思いがあるようです。ある種の偏見も感じますが、そうであるならば逆手にとって、むしろアメリカに会社を設立して、そこを拠点に勝負する方が成功しやすいといえるでしょう。

■海の向こうから睨みをきかす

アメリカの企業が日本人の特許を使って、ロイヤリティやライセンス料を支払う場合でも、日本の会社に支払うとなると、どうしてもアメリカの国益に反するという側面が出てきてしまいます。しかし、ライセンス管理法人を米国に作っておけば、形式的にはロイヤリティをアメリカ企業に支払うことになります。アメリカの会社がアメリカの会社にロイヤリティを支払うのであれば、アメリカとしては何も損をしないことになるわけです。

もうひとつ、日本企業の特許侵害に対抗するという意味合いも忘れてはならないところです。日本のベンチャー企業のひとつに空気清浄機メーカーがありました。この会社は新しいシステムの空気清浄機を開発して、急激に業績を伸ばしました。すると、大手企業が相次いで類似品の発売を始めました。そのため特許をめぐる紛争になりましたが、日本の裁判は長いのでなかなか決着がつかず。法廷で争っている間にも、大手企業は大量生産を続けます。大量生産だからコストも下がって価格も安く出来るので、どんどんシェアを奪われて、そのベンチャー企業は結局行き詰まってしまいました。

このようなケースでも、仮にアメリカにライセンス管理法人を作ってそこで特許を所有していれば、海の向こうから日本に対して睨みをきかすことができます。実際に特許を侵害された場合、アメリカ企業と裁判で争わなければならないというだけで、大手企業にとっても大きなプレッシャーになるでしょう。