

## II.基調講演1 「パテントクオリティーと企業と大学の連携について」

長澤 健一(キャノン株式会社 常務執行役員 知的財産法務本部長)

IoT時代には、様々な技術がさまざまな分野で使われてくる。従って、技術分野や業界の垣根を越えた連携が必須になるとともに、競合企業も多くなる。特許においては、競合他社に使わせないことでビジネスを成功に導く競争領域（コアコンピタンスとなる技術（ライセンスは出さない））の特許のみならず、競合と共に使うことでビジネスを成功させる協調領域（SEP/ソフトウェア/ソリューション関連技術（ライセンスを出す））の特許が重要性を増してくる。キャノンは9万件の特許を保有しているが、そのほとんどは協調領域のものである。従って、競争領域の技術を守ろうとしても、協調領域の特許を保有している企業に吸い取られる危険性がある。

一方、特に日本特許の登録率が高くなってきており、また、協調領域の出願は進歩性の壁が低くなり、特許になる率が高くなっている。1社当たりの出願件数も非常に多いこと異なる業界の特許も関連する可能性があることから、検討対象となる特許件数が非常に多くなり、数億件もの数になることもあり得る。このような中では、全ての特許を避けることは現実的には不可能であるという問題も生じる。

特許出願と併せて営業秘密としてのノウハウ管理も重要である。キャノンでは、技術重要度や他社到達可能性を評価して、出願すべきかノウハウ管理すべきか判断している。キャノンでも、時間とコストをかけて取得した生産方法に係るデータや画像処理のためのデータ等はノウハウ管理している。

膨大な件数の特許をどう取り扱うか？ IoT時代の知財戦略としては、協調領域の特許は相互に実施許諾し合い、他社の脅威を取り除くことに努めるが、一方、競争領域・コアコンピタンスに係る特許はできる限り非許諾とし、許諾をするにしても様々な制約条件を課し、技術領域や競争相手によって適切な戦略を取ることが必要である。

キャノンは京大とCKプロジェクトを10年間進めてきたが、その中から生まれた発明が多数あった。成功した例として、眼底光イメージング、光超音波イメージング、画像診断支援装置等の発明がある。この成功の理由は、工学部、医学部との連携、特に臨床医師との議論を十分に行ったことである。これらにより、競争領域の特許だけでなく、それを取り囲む数多くの協調領域の特許を出願することができた。協調領域の特許数は多いのでキャノンが所

有権の有償譲渡を受けることが多い。始めはお互いの考えも違うところもあったが、特許などの成果が出始めると、お互いの方向性が合うようになってきた。

産学連携が進まない1つの理由は、特許に対する思想の根本的な相違による。大学は、基礎研究による発明については出願もし、ある程度の費用もかけられるが、多数の特許を多くの国に出願し、維持する程の費用をかけられないという問題がある。例えば10件の基本となる特許を有していても、10万件の特許に取り囲まれたら身動きができなくなる。これに対処するためには、特に協調領域の特許に関しては企業との協力が必要であると思われるが、競争領域の特許の権利化や維持に関しては国の補助も必要だと考える。

(文責：小林博也)