

金融危機と変革の時代の
知財・三題



長谷川 芳樹
弁理士

私たちは景気後退の中にいるようです。1929年の世界大恐慌と比較されることもある本格的な経済不況です。まだ始まったばかりですから、これから1年、2年あるいは3年と続くでしょう。今回は、金融危機と変革の時代の知財に関して“思うところ”を書きます。

《経済不況と仕事量》

景気後退は“仕事減らし”を連れてくる。特許事務所も例外ではない。

景気が後退すれば企業の設備投資が減少し、発明を生み出す研究・開発・設計活動そのものがパワーダウンする。さらに、収益改善・経費節減の結果として、今までなら出願していた特許も出さなくなる。だから、特許事務所の仕事が減るのは間違いない。今回の景気後退はハリケーン並みのパワーだから、目に見えて仕事が減るかもしれない。

しかし、特許事務所に流れる仕事が減るといっても、なくなるわけではない。一割減少、二割減少、ひょっとしたら三割減少するかもしれないが、それでも七割は残る。

仕事が減るといっても、すべての種類の仕事が満遍なく減るわけではない。発明の価値を見直して「出願する必要がない」となった分が減るだけで、大事な発明、重要な意匠・商標は確実に権利化しておかないと、不況のトンネルを抜けた先で企業活動に支障が出る。

結局、仕事がなくなるのは重要でない部分であって、これは特許事務所に限らず普通の企業でも同じ。不況期には、ダーウィンの進化論と同じ適者生存の淘汰システムが経済社会でも働くだけこと。

そうであるなら、我が創英としては大事な仕事（重要な知財の権利化業務など）をしっかりとやっていけば、この「百年に一度」の経済危機も次なる飛躍のステップにすることができる。まさしく「ピンチはチャンス」

であり、そのためにはトータルの品質を高めることが大切である。

品質とは、わが創英では「品質の三原則」として理解されている。

業務自体の質の高さと安定性
お客様のニーズに対するマッチ度合
納品日程（鮮度）

いずれも当たり前のことばかりだが、当たり前のことを確実にやることが大切である。品質の三原則のレベルを、それぞれアップさせ、かつこれらを好適にバランスさせることが、百年に一度のピンチを百年に一度のチャンスに変える秘訣である、と思っている。

《経済不況と手数料》

特許事務所に流れる仕事量が減ると、手数料の値下げ（単価切り下げ）圧力が高まりやすい。

弁理士は確実に増えているから、仕事量が減れば手数料は値下がりする。物やサービスの価格は需要と供給の関係で決まる、という経済法則である。それゆえに...外注コストの削減によって企業が収益改善を狙うなら、需給バランスが変わりつつある今こそ、事務所を安く使うチャンスである。

しかし、体質改善のための工夫や努力を怠り、単なる値下げでコスト削減すると、一時的には「下請けが我慢する」ことで成果が得られるとしても、この非常時を乗り切ることができないような収益改善にはならない。

今までは気付かなかった無駄を取り除いて、より良い仕事の仕組みを創り上げる努力をする。これにより、仕事を出す企業側は今までより低コ

ストで成果物を得る一方、仕事を受ける事務所側は今までより低負荷で結果を出していく。つまり、企業と事務所の双方が、相互に協力して仕事の仕方や体質を改善することで、企業は今まで通り(今まで以上?)の成果を獲得しながら、事務所を使うコスト負担を低減できる。

仕事のムダ、ムリ、ムラを取り除き、仕事の効率と生産性を向上させることができれば、無理なく自然にコストが低減できるが、それだけではない。例えば、特許出願に先立つ発明者面談から出願手続きまでの流れを「一発で決める」ことができれば、企業が負担するヒト・カネのコストを削減しながら、早期に出願を済ませることが可能になる。先願主義を採用し、新規性・進歩性を登録要件とする制度では、早期に出願する意義は大きい。

このためには、知財担当、発明者、事務所(弁理士ら)の三者面談では、相互に準備を怠りなく、きっちりと発明の権利化方針を決め、開示する内容も明確にする。明細書案文は一回の納品で済ませるために、事務所側は一発で完成度の高い案文を提示し、企業側においては、後出しの内容追加や方針変更は想定範囲外とする。

これができるれば、発明者面談から出願手続きまでのトータルの事務所の負担が軽減されるのであるから、企業側の負担するコストを低減できるのは自然の流れである。また、「一発で決める」仕事の仕方は、結局は企業側の労力や事務負担も軽減してくれる。

仕事の仕方や体質の改善なくして根本的な収益改善はできないのであり、そのような改善と改革を伴わない「単なる値下げ」は願い下げである。仕事の効率と生産性を向上させるための工夫と、仕事を出す側のコスト負担を軽減するための工夫と、成果物の品質をアップさせる工夫とは、三位一体のものである、と思っている。

《「おまけ」の話・医薬特許の問題》

米国には、高額医療費のため病気になっても医療を受けられない人が数多くいる。オバマ次期大統領は、この医療問題に改革のメスを入れる、らしい。

例えば、医療保険拡充のために高すぎる医療費が抑制されて薬価が引き下げられると、米製薬業界の年間売上高が約1兆円～3兆円目減りするという試算もある。当然、米国市場への依存度が大きい日本の製薬メーカーも売り上げが目減りする。

医療費・薬価の問題は、ジェネリック医薬品の問題も絡むため複雑であり、特許新薬とジェネリック医薬品の価格差が特許制度の弊害であるかのように言われることもある。残念ながら、製薬メーカーが提供する「新薬の価格が高いのは当然である」という本質的な問題について、一般の理解が得られていない。

新薬が実用化されるまでには、長い年月と多額の研究開発投資を要している。行政当局の承認を受けるまでの動物実験や臨床試験には、10年近いプロセスがかかるといわれる。その過程で、所望の薬効が得られなかったもの、副作用があったものは新薬候補から外され、それまでの労力と費用が無駄な投資となる。

結局、新薬として実用に供されるのは、多数の新薬候補の中のほんの一部でしかない。しかも、認可された新薬でも、製薬メーカーに大きな利益をもたらす新薬は「千に三つ」と言われるほど少数であるから、その薬価が高くなるのは当然である。

さらに、実用化された後に副作用が出ると、製薬メーカーは多額の賠償責任を問われる。訴訟社会と呼ばれる米国では、特にリスクが大きい。ファイザーやメルクのような巨大製薬メーカーが数百億円、数千億円単位の損害賠償責任を負い、経営の屋台骨が揺らいでリストラを迫られる、

というニュースもある。

新薬を見出すまでの労苦と、新薬として認可を受けるまでの投資と、実用化した後の副作用のリスクという、いわば三重苦がある。ところが、ジェネリック医薬品の場合は、このような三重苦から基本的に解放される。さらに、ジェネリック医薬品は「千に三つ」の大きな利益を出した実績のある医薬品のコピーであるから、新薬に比べて安価なのは当然である。

医薬品を安く供給するのも大事だが、新薬メーカーの三重苦を顧みないほどに薬価を下げると、新薬開発のインセンティブが失われてしまう。新薬メーカーが三重苦から逃れるべく、自らジェネリック医薬品を手掛け、それが当り前の流れになって、気がついてみたら新薬メーカーは絶滅して医薬メーカーは全てジェネリックになっていた、ということでは医薬品の進歩は望めない。

そこで、何か名案(迷案?)はないか思案すると...新薬開発のインセンティブを維持しつつ、特許新薬からあぶれる人をなくすためには、特許期間を長くして独占的利益を享受できる期間を長くし、相対的に薬価を下げることにすれば良い! もちろん、現在でも新薬承認の手続き期間を補填する趣旨の延長制度があるが、そうではなく、医薬には他の分野と異なる長い特許期間を設定する。

今の特許制度では、数百億円の研究開発投資で完成した新薬の発明も、日常生活で庶民が思いついた日用品の発明も、特許の存続期間は同じである。技術分野によらず、権利の存続期間は平等に扱うのが当たり前かもしれないが、開発コストが高みがちの技術分野については権利の存続期間を異ならせる、という考え方があっても良い。

変革の時代だからこそ「なんでも有り」で、色々な方策を夢想してみたい。

以上