

日時： 2005年9月13日 19:15~21:00

講師： Mr Hiroyuki Iwamura [Pillsbury Winthrop Shaw Pittman]  
ITコンサルティングを経て、米国弁護士事務所、2005年2月渡英、現在にいたる。

人数： 27名

1. 参加者の自己紹介
2. 報告事項
3. 講義

題名： 中小企業と知的所有権 — 目指せ未来のマイクロソフト

#### ①アジェンダ

知的所有権について

- ケーススタディー
- 無形資産とは
- 知的財産101
- 無形資産契約法101
- その他施策

#### ②質問

どのように契約金額を交渉しますか？

例： ロボットメーカー

- (1) 一台あたり
- (2) コスト+マージン+価値

#### ③ケーススタディー (マイクロソフトの例)

創業10年で利益は1230倍！

成功の鍵1： ‘1台’ あたりに交渉をした。(ライセンス料)

(開発料金、開発時間などで報酬を得たのみではなく、1台あたりのライセンス料が成功の鍵になった。)

成功の鍵2： 有形資産は時価総額の5%以下。(無形資産の最大活用)

(建物などに投資をするのではなく、自分たちの‘強み’に投資。これを更に増やしていくことに集中する。)

(E-bayなど、成功している新しい会社の多くは、この無形資産に注力しており、有形資産の比率は非常に低い。)

有形資産への投資リターンは通常10%–15%。

無形資産の場合、通常、15%以上。

→今後の中小企業では、無形資産への投資、ここに注力するのが主流になるであろう。

#### ④無形資産とは？

- (1) 知的財産 (特許、著作権、商標、企業秘密、ノウハウ)
- (2) 関係 (顧客、供給先小売業者、内部関係者(社員、組合など)、政府管轄機関)
- (3) その他 (契約、許認可、ライセンス、ドメインネーム)

#### ⑤知的財産 (IP) 101

知財の基本的な種類： 特許、著作権、商標、その他。

#### ⑥特許とは？

取得可能領域： 発明、デザイン、ビジネスモデル\*

特徴： 作成、使用、販売など全ての行為を禁ずる。期間は20年（US/UK、発明）

\*ビジネスモデル・・・米国の場合、テクノロジーがモデルに絡んでいれば取得できる。例：プリペイドカードの仕組み（ITシステム）など。

英国や欧州の場合は、テクノロジーに関する特許は取れるが、そこに絡んでいるビジネスのやり方に対するビジネスモデルだけに対する特許を取ることはできない。

PCT・・・国際的な特許申請の仕組みの下となる国際条約。特許申請中の期間に関しては、もし、最終的に特許が取得できた場合、申請後に申請がPendingの期間に発生した特許侵害により会社/個人は訴えられる場合がある。

#### ⑦著作権とは？

特徴： 限定的な権利。直接コピーの禁止。

自分のコピーライトを守るために、コピーライトのマークをつけておくとよい。

コピーライトと書いていなくても、その権利は発生する。

ソフトウェアの権利も実はこのコピーライトによって守られている。

（参加者からの質問1）ホームページもコピーライトによって守られている。

企業が製作会社に頼んだ場合、通常はお金を払った方（＝企業）が著作権を所有するが、確実にするために契約書に明確に記述しておいたほうがよい。

（参加者からの質問2）切れた後はどうしたらよいのか？

誰でも使いたい放題。通常、コピーライトを持っている人も考えているので、切れそうになる前になるとその放送や写真を市場から隠してしまったり、新しいEditionを作成したりというような操作が行われることが多い。

（参加者からの質問3）

ウェブページなどで使わせてほしい写真などを見つけた場合、その持ち主と交渉をする。

#### ⑧商標とは？

特徴： 顧客に混乱を引き落とすような類似マークの禁止。

期間： 登録を更新している限りずっと使いつづけることが出来る。

金額： パテントなど他の所有権と比べて、申請料、維持費はととても安い。自分でやるとおそらく1～2万円ぐらい。（業者を通すと高額になる。）

#### ⑨その他

● トレードシークレット（例：コカコーラの作り方など）

パテント登録をすると世間に公開することになるが（パテントがきれた時点で誰でも同じ物を作れるようになる）、こちらの場合は、登録しないで守りつづける。

それを食べたり、分解したりしてもどうしてもわからない卓越した技術がある場合、この方法はお金はいっさいかからないし、ずっと守りつづけていくことが出来るのでこちらのほうがよい場合がある。

● データベース

● ドメインネーム

#### ⑩中小企業におけるIP保護の施策

埋もれた知財の発掘

とりあえず申請

保護・管理はアウトソース

海外での可能性を模索

⑪IPホラー・ストーリーズ

- これまでに訴えられた・罰金を支払うことになった例。
- 申請中の会社が、それを使っている会社に対して「特許が付与された場合訴えないから、今のうちに毎月/毎年ロイヤルティーを払いなさい」ということで、数多くの会社からお金を受け取り莫大な収益を得ている会社の例。

⑫無形資産契約

下請け契約：

下請け契約をした場合、IPの所有権、責任の所在などについて明確にしておく必要がある。

ライセンスアウト：

アイデアに対して対価をもらう。

よいアイデアを持ってパテントもとった、しかし、その商品を作るお金がない場合、ライセンス契約をする。または、この部分のライセンスがあるが、あの部分はA社のものを使うと良いと思う、という場合、部分ごとにライセンスイン・ライセンスアウト・ライセンスクロスという方法を使って、可能性を広げることが出来る。

情報流失の防止：

NDA（不開示契約）、雇用契約などを用いて情報が競合他社や外部に漏れることを防ぐ。

無形資産契約の施策：

プロの助けが必要な契約の見極め。

口約束に頼らない。

サインの際は、Grant of License, Indemnity, Limitation of Liability, Warranty and Representationを確認。

⑬無形資産活用のためのその他施策

日本では知的所有権を扱っている弁護士などの専門家は800人程度しかおらず、モノポリー状態になっており、サービスは非常に高額である。このような場合、下記のような方法で対応することができないか考えるとよい。

- 他社との提携
- 組織体制の確立（知識の分散、外部からのIP受け入れ、社内での知財への意識の向上）
- 専門家のアドバイス