

最近の企業経営と特許問題

谷 光 太 郎

目次

- (一) はじめに
- (二) 企業と（元）従業員の特許係争
 - (1) オリンパス光学係争
 - (2) 日立係争
 - (3) 日亜化学係争
 - (4) 味の素係争
- (三) 特許法35条の問題点
- (四) 備考
 - (1) 日亜化学の特許戦略の変更
 - (2) ノーベル賞受賞の田中耕一氏の特許に対する考え方
 - (3) 特許報奨金巨大化の問題点
 - (4) 米国式特許制度の問題点

(一) はじめに

持続的な経済成長を生む駆動力は、どこの国でも、いつの時代でも新しい財、サービスである。既存の財、サービスは昔のままであれば必ず需要の伸びは鈍化する¹⁾。筆者の電機メーカーでの30年の体験でもそうであった。端的にいえるのが民生商品であった。

白黒テレビ、カラーテレビ、ビデオ、パソコン、携帯電話と新しい財が電気産業を牽引してきたの実見してきた。

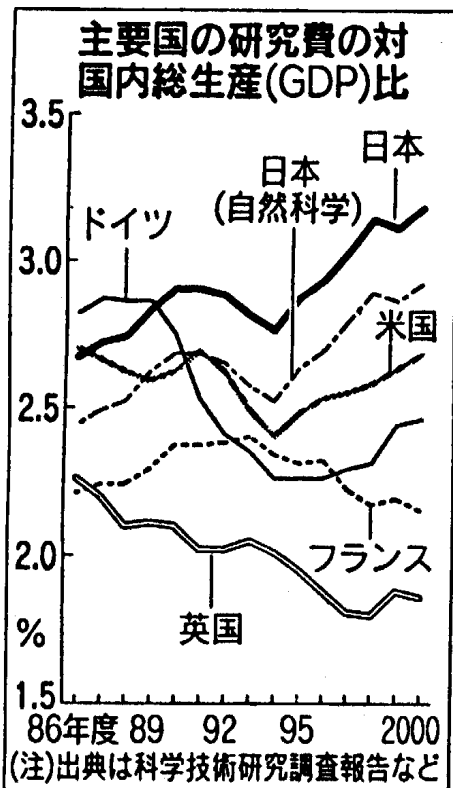
1) 日本経済新聞, 2003年1月8日, 「経済教室」

新しい財、サービスを生み出すイノベーションの担い手は民間企業である。韓国や中国といった発展途上国の追い上げが厳しくなっている今日、日本は高付加価値で需要の伸びの大きい、新しい財、サービスに特化していかねばならない。こんな一般論は中学生でもいえる事だが、問題は、具体的にどうすべきか、だ。

具体的といっても、一般論からいえば、その対処策は技術立国を目指すことだろう。そのためには研究開発の重視と、その効率化が不可欠な事はどんな不見識な評論家でもいう。

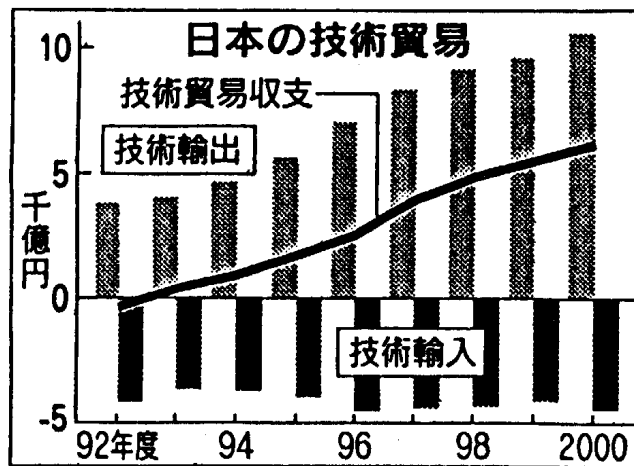
日本ではGDPに占める研究費の比率が、ここ14年間、上昇を続け、最近では3%を超えている。図1-1参照。また、技術貿易もここ10年近く拡大一方で、1993年以降、日本の技術貿易は黒字幅が拡大している。図1-2参照。

図1-1



日本経済新聞, 2002年7月9日

図1-2



日本経済新聞, 2002年1月3日

主要企業も、研究開発費を、売上高の5%前後を注いでいる。表1-1参照。筆者が電機メーカーに就職した1960年代の初め、この比率は大体3%であった。

日本では研究開発費の大半、技術貿易のほとんどが民間企業によるものであるから、一般企業の研究開発重視がよく

表1-1

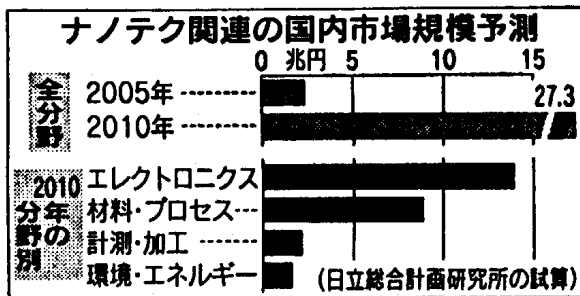
主要企業の研究開発費
 (2001年度連結ベース。単位百万円、%。研究開発費のカッコ内は前の期比増減率、%、▲は減少)

	研究開発費	売上高に対する比率
▽電機大手		
松下電器産業	565,530(4.0)	8.2
ソニー	433,214(4.0)	5.7
日立製作所	415,448(▲4.6)	5.2
富士通	349,855(▲13.3)	7.0
N E C	333,632(▲3.3)	6.5
東芝	326,170(▲0.5)	6.0
▽自動車大手		
トヨタ自動車	592,523(23.5)	3.9
ホンダ	395,176(12.0)	5.4
日産自動車	262,121(13.1)	4.2
三菱自動車工業	101,000(3.1)	3.2
マツダ	94,964(13.6)	4.5
スズキ	45,000(19.9)	2.7
▽精密機器大手		
キヤノン	218,616(12.4)	7.5
富士写真フイルム	146,881(85.6)	6.1
リコー	80,799(3.3)	4.8
オリンパス光学工業	30,477(▲1.2)	5.8
ミノルタ	29,000(10.3)	5.7
ニコン	27,313(19.8)	5.7
▽医薬品大手		
武田薬品工業	100,278(11.6)	10.0
三共	81,610(3.6)	14.9
山之内製薬	65,169(19.4)	13.5
藤沢薬品工業	57,092(9.8)	16.7
エーザイ	55,035(10.9)	12.7
塩野義製薬	30,601(4.6)	7.3
▽化学大手		
三菱化学	84,600(24.4)	4.8
住友化学工業	66,670(12.8)	6.5
旭化成	49,574(▲0.4)	4.1
三井化学	39,000(6.8)	4.1
信越化学工業	28,207(8.7)	3.6
昭和電工	15,400(▲7.2)	2.2

(注)医薬品は損益計算書、それ以外は有価証券報告書の「事業の状況」の「研究開発活動」で開示している金額

日本経済新聞、2002年7月9日

図1-3



日本経済新聞、2003年1月6日

分かつというものである。

1960年代の筆者の感覚的体験では、当時は研究開発よりも、①工作関係の合理化、近代化（即ち、最新工作機械の導入）、②生産能力アップが最重視されていたように思う。

それが現在では②はむしろ縮小気味で、①についてはほぼ完了し、ここ10年くらいは③研究開発重視が顕著になってきている。

将来大きな市場が期待されているものの一つがナノテク（超微細技術）関連産業である。この産業は、2010年には国内だけで27兆円（バイオ産業は25兆円）の市場に育つという試算もある²⁾。図1-3参照。

「ナノテクとバイオの二つの産業が日本経済に活力をもたらす両輪となるのは間違いない」というのは丹羽宇一郎・伊藤忠社長だ³⁾。

もっと身近なものを見よう。

半導体メモリで現在最も市場が大きいのはDRAMであり、フラッシュメモリがこれに次ぐ。

2) 日本経済新聞、2003年1月6日、「経済観測」

3) 日本経済新聞、2003年1月6日、「経済観測」

これに対し、新しい技術を使ったMRAMという半導体メモリの将来が期待されている。

MRAMについては資料1-1、表1-2参照。

資料1-1
半導体メモリー

きょうのことば

▽…データを記憶し、必要に応じて取り出し利用できる機能を持ったICのこと。シリコンウエハー上に微細加工で「セル」と呼ばれる記憶回路を多数作り、データを保存する。電子機器の動作ソフト保存や画像、音声の記憶などに幅広い用途があり、電子制御する工業製品の大半に搭載されている。

▽…NECと東芝が共同開発する「MRAM」はマグネティック・ランダム・アクセス・メモリーの略。技術的にはDRAM、フラッシュメモリーなど従来のメモリーがセル内の電子の有無でデータを保存するのに対し、MRAMはセルの磁気の方角を変えることでデータを保存する違いがある。経済産業省もその将来性に注目し、2003年度に始める30項目の官民共同による重点技術開発事業の1つに選んでいる。

日本経済新聞、2002年9月15日

表1-2
MRAMと他の汎用メモリーの比較

	MRAM	DRAM	フラッシュメモリー
電源切ってもデータ保持	○	×	○
読み書きスピード	○	○	△
書き換え回数	◎	○	△
省電力	◎	×	○

日本経済新聞、2002年9月15日

また、今後一般家庭に入るテレビは、現在のブラウン管方式から薄型方式になるのは間違いあるまい。これには種々の技術が考えられており、一部は商品化されている。資料1-2参照。

半導体材料に関しては現在、①シリ

資料1-2

薄型テレビ

きょうのことば

▽…画面の厚さが10㎝前後と薄く、壁掛け式などの設置もできるテレビ。現在は画面サイズ30型以下は液晶、32-50型ではPDPが主流。

▽…電機各社が新たに投入する薄型テレビは、電界放出型ディスプレイ(FED)などの技術を使う。FEDはガラス2枚を2-3㎝離して重ね、片方には蛍光体、もう片方に画素数と同じ電極を配置。電極から蛍光体に電子を当てて発光させる。デジタルライト・プロセッシング(DLP)方式は微小な鏡を100万枚以上備え、高速で光を反射して画面に映像を映し出す。有機EL(エレクトロルミネッセンス)は電圧をかけると発光する有機材料をガラス基板上に載せて使う。

日本経済新聞、2002年9月15日

テレビ技術の特徴比較

◎非常に優れる、○優れる、△普通、▲やや劣る、×劣る。
液晶と有機ELは主に小型用

	薄型化	大型化	低消費電力	応答速度
ブラウン管	×	△	○	○
PDP	○	○	▲	○
FED	○	△	○	○
DLP	△	◎	○	○
液晶	○	▲	◎	▲
有機EL	◎	×	○	○

トロ・ルミネッセンス)は電圧をかけると発光する有機材料をガラス基板上に載せて使う。

コンが中心で、シリコン半導体を補完する立場で、②ガリウムヒ素半導体、③窒素ガリウム半導体などがある。②と③は化合物半導体といわれるが、今後、ダイヤモンド半導体の実現が期待できる。シリコン半導体と比べ20倍の動作速度が実現できるもので、東芝、神戸製鋼、住友電工での共同開発が決まり、経産省も2003年から3年間で25億円の予算で支援する⁴⁾。表1-3参照。

新規開発品の市場での成否は、①研究開発力、②商品企画力、③製造技術、

④営業力といったものにかかっている。筆者の電機メーカーに入社した頃の1960年代は、③とか④の力が大きかったと思う。①とか②はさほど重要ではなかった。①や②に優れた当時の中規模メーカーの新製品は、たちまち③や④に力量を持つ大手メーカーが類似品を作って、中規模メーカー製品を市場から駆逐する、という現象が多かった。「ソニーは東芝

表1-3

各半導体の比較 (◎特にすぐれている、○すぐれている、△普通)				
	ダイヤモンド	シリコン	ガリウムヒ素	窒化ガリウム
放熱性	◎	△	△	○
伝導性	△	◎	◎	○
耐熱性	◎	△	△	○
電子の放出	◎	△	△	△
生産コスト	△	◎	○	△

日本経済新聞、2002年12月26日

のモルモット」といわれた。松下電器は「真似した電器」と揶揄されながらも、売れ始めた他社の新製品に目をつけると、類似品を販売し、全国に張りめぐらせた販売店網を動員する強力な営業力で市場シェアを奪っていった。

しかし、1990年代になって、最終消費商品（テレビ、ビデオ、パソコン等）の製造の多くが発展途上国に移り始め、日本の輸出品の大半が、生産財（ICとか鉄鋼とか）、資本財（工作機械、製造機器業）になった頃より、①の重要度が格段に大きくなってきたように思う。これは筆者の実感である。

前述でその一例として出した、MRAMにせよ、ダイヤモンド半導体にせよ、ナノテク産業にせよ、生産財であり、その成否は研究開発力に係っている。

4) 日本経済新聞、2002年12月26日、「ダイヤモンド半導体開発へ」

研究開発と特許は不可分の関係にある。

企業は莫大なカネを投じて得た研究成果を特許として護り、この技術を武器にして商品を作り、市場で利益を得る。市場に同業他社の製品がない場合には大きな先行利益をあげることができる。技術のない企業は特許を買うか、進出をあきらめるしかない。市場が大きいと予想される場合、この双方ともできぬ企業は、先行特許に抵触しない技術を生み出さねばならぬ。研究開発や、特許は企業経営にとってきわめて重大な課題となってきたのが1990年代以降である。

製造力や営業力が重大だった時代は、従業員を量としてあるいは数として取り扱える時代であった。マニュアルワークの時代であったといってもいい。製造機械の数、工員の数で力は測れた。その管理方法は、F・W・テイラーの編み出した「科学的管理法」である。工場の製造管理部門の仕事は「科学的管理法」の応用そのものであったといっておかしいなかった。

世間を騒がせるニュースも、マニュアルワーカー中心の春闘（賃上げ交渉等）とか労働争議（大量解雇問題等）であった。

企業経営に重要な法律は、マニュアルワーカーを対象とする「労働組合法」「労働基準法」であった。

研究開発が重大な時代となると、従来はどちらかというと地味で、傍流扱いされていた研究所のスタッフ（ナレッジワーカー）の重要度が増してきた。

ナレッジワーカーの仕事は量や数として扱うには適さない事が多い。集団としての管理も難しい。マニュアルワーカーを対象とした「科学的管理法」のような、ナレッジワーカーを対象とする管理手法も確立されていない（これは21世紀の経営学の大きな課題だと筆者は思う）。研究開発の成果である発明は、それが新規なものである程、ある特定個人の才能、意欲、執念——個性といってもいい——による所が大きい。また、投入した人数と時間と金に比例して成果が上がるものでもない。研究テーマを決める場合も、明快な基準がある訳ではない。決定者の見識とか個性とかいった何やら分からない

要素が重大である。

企業内の「就業規則」も、従来は従業員全体を対象とする労働時間とか賃金に関するものであったが、1990年代後半より、職務発明に対する報奨制度を重視（金額アップ）する姿勢が各企業とも顕著となってきた。これは従業員を量として扱う人事管理から、個重視の人事管理への移行ともいえる。表1-4参照。

また、従来は研究開発に携る者は「変り者」であるとし、管理ポストにはつけない（従って給与は高くしない）のが当然と考えられてきたが、研究開発一途の者でも、成果をあげれば、研究開発関連の仕事が続けつつ、部長、所長、重役待遇の給与を支払うという制度も採り入れる企業が多くなってきた。資料1-3参照。

表1-4

職務発明に対する報奨制度の例

企業・組織名	報奨制度の柱	開始時期
武田薬品工業	年間売上額1500億円以上に最大3000万円、最長で5年間	02年
エーザイ	発売から5年度分の売上額の0.05%	01年
三菱ウェルファーマ	発売から3年間の売上額の0.05%	02年
田辺製薬	累積売上額100億円以上に売上額の1%	00年
協和発酵	累積売上額1000億円以上に2000万円以上	02年
パイオニア	ライセンス料収入の一定割合	99年
日本ビクター	年間特許料収入1億円以上に対し1%、年間最大1億円	99年
三菱化学	5年間で最大2億5000万円	01年
産業技術総合研究所	ライセンス料収入の25%	01年

(注)売上額規模が小さい場合に少額を支払う企業や、開発販売権を他社に供与した段階で一部を支払う企業もある

日本経済新聞、2002年9月20日

資料1-3

国内大手企業の有力研究者の処遇例

- <日立製作所>……………役員待遇で自由な研究の機会を与える「フェロー制度」を3年前から導入。世界的な研究者として知られる外村彰氏ら3人が現在この肩書を持つ。2年に1度経営会議で候補者を審査するほか、社員がノーベル賞、数学のフィールズ賞、文化勲章のいずれかを受賞した場合にもその都度認定を決める
 - <ソニー>……………研究者の最上位ポストとして役員待遇の「コーポレートリサーチフェロー」を用意。現在4人が就いている
 - <東芝>……………技術系社員を対象にした専門職コースの最上位役職「首席技監」に10月から執行役員待遇を設けた
 - <三菱化学>……………昨年「チーフサイエンティスト」の認定制度をスタート、年収の2割分の追加報酬を支給する。150件の特許取得に貢献した村山徹郎氏が認定を受けた
- 日本経済新聞、2002年10月11日

世人の関心を引くニュースも、個人と特許報酬（世人にとっては巨額の金額である）に関わる係争が多くなってきた。

企業経営に関して重要な法律として「特許法」が脚光を浴びるようになり、政府もこの特許法の見直しを真剣に考えるようになった。

大学でも特許を重視せよとの意見も出るようになった。

本当かどうかは分からないが「米国では大学教授の昇給査定時には『特許』を重要な評価項目に置いており、『学術論文』『学生からの評価』に並ぶ評価指標である」という指摘もある⁵⁾。もし本当なら工学部でこのような事をやっている所があるのかも知れない。

御手洗富士夫キヤノン社長も、「教授の評価も論文中心から特許中心への移行が必要だ」という⁶⁾。東北大学では本多光太郎や八木秀次以来の伝統で特許を重視していることはよく知られている。

(二) 企業と(元)従業員の特許係争

1990年代以降、元社員が特許報酬の少なさを不満として、かつて所属していた企業を相手どって裁判に持ち込む事例が多くなった。表2-1、表2-2参照。

これは、研究開発の成果である特許の重要性が大きくなってきた事、終身雇用のゆらぎから、長い眼で会社が特許の評価をして昇給、ポスト等で報いてくれるといった期待が乏しくなっている事の二つが、その原因と指摘する旨もある。

これらの係争で一番問題になっているのが特許法35条の職務発明の規定である。

職務発明に関しては特許法35条で定めている。この35条は次の4項に分か

5) 「知財立国」荒井寿光他編，日刊工業新聞社，2002年，P.79

6) 朝日新聞，2003年1月4日，「トップのひとこと」

表 2-1

提訴時期	被告	対象技術	請求額	判決日	判決内容
91年	象印マホービン	ガラス製魔法瓶製造の関連技術	約1億5000万円	94年4月 (大阪地裁)	約640万円
91年	ゴーセン	釣り糸などの特許や実用新案	約1635万円	94年5月 (大阪高裁)	約166万円
95年	オリンパス光学工業	CDの読み取り機構の小型化技術	約10億円	2001年5月 (東京高裁)	250万円 (最高裁で係争中)
98年	日立製作所	CDの読み取り機構など光関連技術	約7億円	東京地裁で係争中	—

日本経済新聞, 2001年8月23日

表 2-2

特許対価をめぐる訴訟

被告企業	請求額	認容額	特許内容
日立製作所	9億7000万円	3489万円 (一審)	光ディスクの読み取り装置に関する特許
オリンパス光学工業	5000万円	228万円 (二審、上告中)	ビデオディスクの読み取り技術の特許
味の素	20億円	一審審理中	人工甘味料の製法特許
日亜化学工業	20億円	一審審理中	青色発光ダイオードに関する特許
敷島スターチ	15億9000万円	一審審理中	肝機能の働きをよくする成分の製法特許

(注) オリンパスへの請求は二審段階で減額

日本経済新聞, 2002年11月30日

れる。

- ① 会社の仕事として従業員が発明したものは職務発明であり、会社はこれを使う権利を有する。
- ② 従業員が職務発明でない発明をした場合、それを会社が独占的に使ったり、特許の権利を受取ったりすることはできない。
- ③ 職務発明の場合、その発明から生まれた特許や、これを使う権利は「相当の対価」と引き替えに会社に渡す権利を従業員は持つ。
- ④ 「相当の対価」の金額は、その職務発明によって会社が受ける利益や、その発明をするための会社の貢献度を考慮して決める。

以上をかみ砕いていえば、企業内での研究開発成果である発明の権利は、発明した個人に属しているが、企業はその特許の実施権を持っており、企業が譲り受けるには「相当の対価」を支払うべし、という事である。

企業の多くは、特許の会社への譲渡に関して社内規定で定めている。特許譲渡報酬は一件当たり数千円から数万円である。特許申請に要する費用（国内特許で大体30万円くらい）も企業が負担しているのが普通だ。

ところが、平成13年5月の「オリンパス光学係争」東京高裁判決では「(報奨の社内規定がある場合でも) 発明の対価は企業が一方的に決められない。(最終的には裁判所が判断する)」という見解を示し、その後の、平成

14年9月「青色LEDを巡る日亜化学と元従業員係争」東京地裁中間判決でも同様の見解で、これが判例となる可能性が高い。

最近の特許に関して企業と元従業員が争っているケースの概略を眺めてみたい。

(1) オリンパス光学係争¹⁾

訴訟の対象になったのはCD（コンパクトディスク）に記録された情報を読み取る光ピックアップ装置の部品を小型化する技術。

原告技術者は昭和53年特許申請（発明は昭和52年）。権利を会社に譲渡する社内規定に従って手続を行った。

原告は、出願時に3,000円、成立時に8,000円、さらに特許使用料が入った段階で20万円を受取った。これに対し原告はオリンパスが他社から受取る特許料などを勘案して、職務発明譲渡の「相当の対価」が10億円と主張、その一部の2億円を求めて平成7年東京地裁に提訴した。

平成11年の一審判決の要旨は次のようなものだった。

- (1) 本特許で会社が受けた利益は5,000万円。
- (2) 本特許に対する会社の貢献度は95%。
- (3) 従って本人の貢献度は5,000万円の5%で250万円。
- (4) 既に原告が受取った21万1,000円を差し引きし228万9,000円を被告は原告に支払うべし。

平成13年5月の東京高裁判決も一審判決の金額を支持した。一審、二審の両判決ともなぜ原告の貢献度を5%としたか明確な根拠を示していないため双方が上告して最高裁の判断に委ねることになった。

しかし、この東京高裁判決が示した、「従業員が職務で発明した特許に支払う『相当の対価』の額は企業が一方的に決める事ができず、特許法の定める額に（「相当の対価」）満たない時は従業員は不足額を請求できる」という

1) 中央公論, 2002年2月号, 「職務発明」岸宣仁, PP.218-229

判断は企業の関係者に少なからざる影響を与えた。

(2) 日立係争

日立の元社員米沢成二氏は、CDの読み取り技術の基本特許など300件近い発明をしたが、受取った対価は約40万円（日立側は社内規定に沿って230万円支払済とし、裁判所もこれを認めた）。正当な対価は7億円（その後9億7,000万円に変更）を超えるとして、退職後の平成10年に日立を提訴した。

米沢氏はいふ。「企業に大きな利益をもたらす基本特許を取れるのは一握りの研究者。これを報いる報酬の額があまりに少ない」²⁾

日立の元主管研究員の米沢成二氏は光ディスクの読み取りの中核部分を昭和52年に発明、同年日立が出願、平成2年に特許取得した。本件につき世界総生産額（15兆円）に基づき205億円が自分が受取る相当対価なのに238万円しか受取っていない。取りあえずは発明したディスク読み取り装置の国内外の生産額や他社から得た実施料を含めた、譲渡対価130億円に対する受取るべき報酬として9億7,000万円を請求していた。本件に関し東京地裁判決が平成14年11月29日にあった。判決の要旨は次の通り³⁾。

- (1) 特許権の効力はその国にしか及ばない属地主義を持っており、外国で取得されている特許権までは相当の対価の請求はできない。
- (2) 原告の「日立は各社から本来なら3%の特許使用料を受取る事ができたはず」との主張に対しては「実際に受取っていない特許使用料をもとにした算定方法は認められない。
- (3) 日立が実際に国内で得た特許使用料など約2億5,000万円を算定の基礎とする。
- (4) 本特許に対する寄与は、日立80%、米沢氏14%、共同研究者6%が相

2) 日本経済新聞、2001年8月23日、「発明の苦勞、評価に不満」

3) 日本経済新聞、2002年11月30日、「日立判決、発明報酬の意義（社説）」
朝日新聞、2002年11月30日、「日立特許訴訟」

当。よって、米沢氏への相当の対価は3,500万円。在職時に支給済の金額を差し引き日立は原告米沢氏に3,489万円を支払うべし。

この判決に対して、平成14年11月30日の日本経済新聞社説は「過去の判例では640万円が最高で、多くが200万円前後だった。一挙に十倍以上の報酬額に跳ね上がったことは知的財産重視の流れに沿った判決といえる」とした。

また、玉井克哉東大教授（知的財産法）は次のような感想を述べている⁴⁾。

「世間的な常識に照らすとかなりの高額だ。企業が決めてきた対価を判断するのは裁判所だという姿勢が明確になるなら、委ねてみようとする技術者が増えるのでは」

原告の米沢成二氏は判決後の記者会見で、「光ディスクの根幹技術が3,000万円程度とは。若手研究者の意欲を高めるには不当」と不満を表明⁵⁾。

一方の日立は、既に製品の売上高などに応じた報奨金238万円を支払っており、「報奨制度は同業他社と比べ遜色のない水準だ」とコメントを発表すると同時に、「対価決定は経営判断でやらせて貰いたい」と反発した⁶⁾。

日立のライバルメーカーのある特許担当者は、「通常は特許収入への研究開発の貢献度は数%。(東京地裁の)14%というのは破格の評価だ」と驚くとともに、「(本件の発明は)日立の他部門や他社の営業努力で市場が伸びたもので、特許の貢献度はもっと低いのではないかと指摘した⁷⁾。

(3) 日亜化学係争

平成13年8月、青色LEDの発明者である中村修二カリフォルニア大教授は日亜化学に対し①同氏の研究成果に対する報酬として20億円と②青色LEDの基本特許権の一部が中村氏に帰属すべき事を求めて東京地裁に提訴

4) 朝日新聞, 2002年11月30日, 「報酬制度に波紋」

5) 朝日新聞, 2002年11月30日, 「日立特許訴訟」

6) 朝日新聞, 2002年11月30日, 「日立特許訴訟」

7) 朝日新聞, 2002年11月30日, 「日立特許訴訟」

した。

本提訴にはこの特許が職務発明か自由発明かの問題も含んでいた。升永英俊弁護士は次のようにいう⁸⁾。

「中村の発明した青色LEDと青色レーザーは、一般的に考えれば特許法が定める職務発明であるが、会社の命令に従わず、中村が単独で発明したのだから、むしろ著作権法第15条による「自由発明」なのではないか。仮に特許法が定める職務発明だとしても、日亜化学は既に通常実施権と巨額の利益を得ているのだから、日亜化学が支出した中村への給与や開発費、特許申請費用等は既に相殺されている。『自由発明』であれば、中村の日亜化学在職中に登録した特許を取り戻す権利もある」

中村の主張によれば本特許問題は、通常の企業の研究開発体制から生み出された発明とは大きく異なっていたと思われるのが特長である。

何故、升永弁護士（前述日立特許係争でも後述味の素訴訟でも原告弁護人）が自由発明だというのか。中村修二教授は次のようにいう。

「入社後最初の3年間でガリウム燐を、その後の3年間でガリウムヒ素を、さらに（その後の）4年間で赤外と赤色のLED（発光ダイオード、Light Emitting Diode）を製品化した。ところが開発した製品は全く売れなかった。私に対する上司の評価、社内での風当たりも厳しくなった」⁹⁾

「こうした製品は他社の後追いでしかなかったからだ。他社が開発し尽くしたものを後発で出しても売れない。日亜化学という（当時としては小さな企業の）ネームバリューも、蛍光体に特化した営業力も、先行他社に全く太刀打ちできなかったからに他ならない」¹⁰⁾

「会社から蹴首されるのを覚悟で私は（他社のどこもやっていない画期的な製品である）青色LEDの研究開発を始めた」¹¹⁾

8) 「21世紀の絶対温度」中村修二，KKホーム社，2002年，PP.96-97

9) *ibid.*, PP.34-35

10) *ibid.*, P.36

11) *ibid.*, P.36

「幸い、日亜化学の開発課は、殆どずっと私一人のようなものだった。社内ベンチャーのような立場だったから、一人で自由にやれたし、蛍光体製造メーカーである日亜化学に半導体について詳しい人間は殆どいない。大企業の研究所などにいる研究者達と比べれば、かなり特殊な環境だろう。また、日亜化学を創業した当時の社長さんは、自身も研究者、技術者で製品化することの大変さをよく理解してくれていた。蛍光体の専門家だから半導体の事は分らないが、私が青色LEDを開発製品化したいと『直訴』したら、すぐに許可し、開発費も出してくれた。つまり、それはお金は出すが口は出さずに不干渉というわけで、私はいわば研究者にとって理想的な環境を得ることができたのだ」¹²⁾

「青色LEDの開発を始めてから（略）私は、『会社の言うことに耳を貸さず、自分の考えた事を信じてやり遂げよう』と決心していたから、社長や上司の命令を一切無視して研究を進めてきた。会議にも出席せず、電話にも出ず、社長や上司の命令には従わず、社内ベンチャーのような立場で、全く自由に振舞ってきた。青色LEDにしても、社長命令を無視した研究で、会社から何度も中止命令が下っていた。それでも私は研究を続け…」¹³⁾

長々と中村のいい分を書いたのは、—日亜側の反論を知る機会を筆者は得ていないので中村のいい分が100%正しいかどうかは別として—従来の常識を覆すような新発見や新発明は個人の強い個性によるもので、平凡な人々の集団による常識的活動では生み出し得ない一例として紹介する必要があると考えたからだ。

平成14年9月、日亜化学と中村修二氏が争っていた青色LEDの特許訴訟の中間判決があった。青色LEDと中間判決については資料2-1参照。中間判決は次のような内容であった¹⁴⁾。

12) *ibid.*, PP.39-40

13) *ibid.*, P.45

資料2-1

▼青色発光ダイオード(LED) 電圧をかけると青い光を出す半導体素子。主に携帯電話機や信号機の光源、大型の表示装置に使われる。赤、緑、青の光の三原色のうち、青色LEDの開発が遅れていたが、中村修二氏が在籍中の一九九三年に日亜化学工業が製品化に成功。光の三原色がすべて出そろったことで、ほぼすべての色をLEDで表現できるようになった。将来は照明灯を置き換える光源としても期待される。二〇〇五年には世界市場の規模は二千億円程度になるとの予測もある。

▼中間判決 民事訴訟

で、審理の方針や対象を整理し、訴訟の進行を促進するために、審理の途中で言い渡される判決。訴訟の当事者は、中間判決には不服申し立てや上訴はできず、結審後に言い渡される終局判決に対する上訴の中で、中間判決の判断についても主張することになる。

日本経済新聞、2002年9月20日

限するのは無効)

この東京地裁の中間判決に対し、産業界関係者は一様に、「社員は特許権を企業に譲渡すべきだという当然の判断だ。むしろ問題は裁判の後半戦の対価だ」とした¹⁵⁾。

中村氏は今後の裁判所の対価の金額いかに拘らず、あくまで特許の帰属を求めて控訴する考えを明らかにした¹⁶⁾。

(1) 「職務発明」か「自由発明」かについては、中村氏の発明は会社設備や他の従業員の補助を得て生れたものであり、仕事の一環として行われた「職務発明」である。

(2) 特許権の譲渡に関し、中村氏側が鉛筆でサインして押印もないため無効との主張については、日亜化学は職務発明の特許に関する社内規定を昭和60年に明文化しており、青色LEDが発明された平成2年当時には、特許権が会社に帰属するという暗黙の合意があった。署名・押印に決った形式が要求されていなく、出願時に中村氏が譲渡証書に鉛筆書きで署名しており、正当に譲渡されたものと判断する。

(3) 「相当な対価」に関し、社内規定の額に拘束されることなく、対価を請求できる。

(企業が契約や職務規定などで一定金額に制

14) 朝日新聞、2002年9月20日、「日亜に特許権」、日本経済新聞「日亜に特許帰属」

15) 朝日新聞、2002年9月20日、「対価20億円どう判断」

16) 日本経済新聞、2002年9月20日、「無茶苦茶だ」

日亜化学は「事実無根の研究中止命令などを理由にした原告の申し立てが認められなかったのは当然。今後も正当性を堂々と主張してゆく」とコメントした¹⁷⁾。

資料 2-2

(4) 味の素係争

ダイエット甘味料のアスパルテーム (資料 2-2 参照) は味の素の看板商品だ。この効率的量産方法を開発した同社中央研究所・プロセス開発研究所の元所長成瀬昌芳氏は、平成14年9月、「特許の正当な対価を受取っていない」として20億円の支払いを求める訴えを東京地裁に提出した。これに対し、味の素は、「既に1,000万円の報酬を支払っており、問題はない」と争う姿勢を明らかにした¹⁸⁾。

<p>工した商品が味の素の</p> <p>用されている。これを加</p> <p>者の治療食品などにも応</p> <p>イエット食品や糖尿病患</p> <p>百分の一の量で済み、ダ</p> <p>の甘みを得るためには二</p> <p>人工甘味料。砂糖と同等</p> <p>糖の二百倍の甘みを持つ</p> <p>▼アスパルテーム 砂</p>	<p>「パルスイート」。</p> <p>アスパルテームの市場</p> <p>は全世界で年間一萬三千</p> <p>一萬四千トとされ、味</p> <p>の素はこのうち三分の一</p> <p>程度のシェアを持つ。日</p> <p>本国内は全世界の約二</p> <p>%、米国では三〇―四〇</p> <p>%の需要がある。</p>
--	--

日本経済新聞, 2002年9月16日

アスパルテームを大量製造する製法は、味の素が日米で特許を出願し成立した。この特許を欧米の関連会社に譲渡するなどした際に241億円を受取っている。原告代理人の升永英俊弁護士は「このうち少なくとも100億円を越す譲渡対価を受ける権利を持っている」という¹⁹⁾。

味の素は平成11年に制定した「特許報奨金規定」に基づき1,200万円を成瀬氏ともう一人の研究者に支払った。この2人の配分については成瀬の寄与率を6分の5とし、成瀬氏は1,000万円を受取ったが、「発明を関連会社に譲渡した対価は受取っていない」としている²⁰⁾。

成瀬氏はこれを「職務発明」であることを認め、特許を応用した商品の販

17) 中央公論, 2002年11月号, 「絶望した。日本は法治国でない」 PP.104-109

18) 朝日新聞, 2002年9月16日, 「特許報酬高額化の流れ加速も」

19) 日本経済新聞, 2002年9月16日, 「元社員, 味の素を提訴」

20) 日本経済新聞, 2002年9月16日, 「元社員, 味の素を提訴」

売利益の取り分は要求していないが、特許権そのものの売買だけで200億円を超す発明についての権利を主張しているのが特色である²¹⁾。

(三) 特許法35条の問題点

最近のオリンパス光学判決や日亜化学対中村判決では「従業員は社内規定に縛られずに報酬を請求できるとし、裁判所がそれを判断する」とした。これに企業側は次のような理由で反発する¹⁾。

(1) 技術に疎い裁判官に金額の算定を委ねることへの疑問。米国では裁判官よりも技術に疎い、むしろ無知といった一般大衆に技術（特許侵犯その他）の判断をさせる陪審制度であるが、米国でこのような裁判沙汰を体験した関係者は一様に疑問を感じている。筆者も体験者として疑問を感じた一人だ。

(2) 判決が出るまで（長期間の時間と、莫大な裁判費用が必要）報酬額が決らないのでは経営が不安定となる。

民間企業約850社で構成する日本知的財産協会（前田勝之助会長）の仲隆弘専務理事は次のようにいう²⁾。

「特許の所属に関しては、大半の企業は、職務発明に関する発明規定を持っている。きちんと対応していれば、帰属を求める訴訟は起きない。特許の対価は確かに問題だ」

「（最近のオリンパス光学に対する平成13年の東京高裁判決、平成14年9月の日亜化学・中村修二係争の東京地裁判決に関して）判決は（特許の対価の）支払い義務を企業側に求めた上、金額については裁判所が決められるとしているが納得できない。裁判所が金額を決めるというが、何を基準に判断するのか。訴訟が増えており、企業経営にとって大きな不安材料となる」「訴訟が続く事態をこのまま放置すると、企業の競争力が損なわれる」

21) 日本経済新聞、2002年9月16日、「元社員、味の素を提訴」

1) 朝日新聞、2002年9月17日、「職務発明、どう見直す」

2) 日経産業新聞、2002年10月14日、「特許の対価は個別契約で」

「相当の対価の支払いを明記した特許法35条の（1項は残して）3，4項の廃止を強く求める。企業と従業員の個別契約にすべきだ」

「(元研究者達が権利の主張を求める訴訟が増えているのは)業績悪化によって、事業が大きく再構築され、終身雇傭が崩れる時代では会社への愛着、忠誠心が薄れてゆく。特許法35条をそのままにしておくと、訴訟は今後も増え、日本産業界に決してプラスにはならない」

日本知的財産協会の阿部一正副理事長（新日鉄知的財産部長が本務）は次のようにいう³⁾。

「本協会は平成13年12月、特許法35条の見直し案を提案した。社員の職務発明については会社が通常実施権を持つという第一項などは残し、対価は会社が勤務規定や発明者個人との契約で決められるよう提言した。今の規定は対価を決める基準が非常にあいまいで、(オリンパス光学の平成13年5月の東京高裁判決のように)企業が決めても駄目(企業が一方的に決められず、最終的には裁判所が決める)といわれるケースもある。会社にとって不安定だ」

以上の意見は経済界の意見を代表するものと考えてもいいだろうが、中山信弘東大教授も「(「相当の対価」というあいまいな基準で提訴が頻発するなら)企業が技術開発に投資する意欲も殺ぎかねない」と指摘する⁴⁾。

平成14年11月30日の日本経済新聞社説は、「企業内部では報酬額拡大を求める研究現場と、コストを抑える経営層では対立がある」と言い、「開発コストを抑える側からは、特許法の職務特許の項目を廃止し、米国流に会社と研究・技術者の個別契約にすべきとの意見も出ている」とした。

話を整理すると、日本知的財産協会の提案は、訴訟頻発を防ぐため、特許法35条を改正し、第一項はそのまま残して、職務発明特許の実施権が会社に

3) 日経産業新聞，2002年10月16日，「会社と個人の契約に」

4) 日本経済新聞（夕），2002年12月6日，「ニュース，なるほど」

あることとし、特許譲渡に係わる「相当の対価」は社内規定や、会社社員間の契約で決めようとするものだ。

これに対し、特許法35条の「職務発明」そのものを廃止すべきとの意見もある。特許の実施権も譲渡の「相当の対価」も全て、会社と個人との契約によるべし、という意見である。元特許庁長官の荒井寿光氏が代表的論者である⁵⁾。

氏は集団主義に根ざした家族経営でやってきた従来のやり方では、特に秀れた個人の個性に頼らざるを得ない先端的な基本特許の獲得は無理で、個人の天才的ひらめきを生かせる個人主義的な経営に変わらないと、日本の将来は危ういという考えが基本にある。

元従業員と企業との間で係争が増える傾向にある原因の一つは特許法35条に定める職務発明の規定（先進国でこの規定があるのは日本とドイツのみ⁶⁾）と同じく同条の「相当の対価」というあいまいな規定である。

米国では従業員の発明報酬について定めた法律はなく、企業と従業員の契約で決めている⁷⁾。

実はこの「職務発明」に関しては、最近問題が明らかになったのではなく、特許法改正の都度問題になってきた事である。

明治42年制定の特許旧法の3条では「職務上又ハ契約上為シタル発明ニ付、特許ヲ受クコノ権利ハ、勤務規程又ハ契約ニ別段ノ定アル場合ヲ除ク外、其職務ヲ執行セシムル者又ハ使用者ニ属ス」とし「法人発明」の原則であった。この特許法は昭和34年に改正され、現在の「職務発明」が明文化された。

この改正作業でも、当時の井上尚一特許庁長官の次の言葉のように議論が白熱した。

5) 日経産業新聞、2002年10月16日、「人材流動化へ法改正」

中央公論、2002年2月号、「職務発明」岸宣仁、PP.226-227

6) 中央公論、2002年2月号、前出、P.226

7) 日経産業新聞、2002年10月16日、「労働法も踏まえ議論を」

「職務発明の問題は審議会においても最も議論のあった事項である。一番最初に取り上げられ、最後になってようやく結論をみたほどの難問である」⁸⁾

旧法から現法への改正により「法人発明」(職務上の発明は企業に属す)の原則から「職務発明」(職務上の発明はその実施権は企業にあるが「相当の対価」を支払って購入できる)の原則となった。

改正は「もう少し発明者を厚く遇した方が発明奨励の目的にかなう」⁹⁾ことからなされた。

このような過去の流れや、前述の日本知的財産協会の提案、荒井寿光元特許庁長官の考えを見てゆくと、会社と従業員の力関係の推移、あるいは欧米先進国からの技術導入の時代から、自主技術開発不可避時代の流れの中に特許法の問題点があることが知れよう。現法の問題点が指摘されているが、現特許法の改正は容易でなさそうだ。

政府は平成14年3月に「知的財産戦略会議」を発足させた。この会議で最も意見が割れたのが特許法35条の職務発明規定であった。現行維持意見から完全撤廃(個別契約化)まで議論百出であった。このため知的財産戦略大綱では「平成15年度中に結論を得る」と先送りされた¹⁰⁾。

政府の知的財産戦略大綱の起草委員長を務めた中山信弘東大教授は次のようにいう。

「職務発明規定の見直しは特許法35条の問題だと思われているが、使用者と従業員の間をどうするか、という事なので労働法に係る問題を多く含む。人材流動化の行方など、日本の雇傭がこの先どうなるかということ把らえないと答を出すのは難しい。拙速は避けるべきだ」¹¹⁾

「米国では従業員の発明報酬について定めた法律はなく、企業と従業員の

8) 中央公論, 2002年2月号, 前出, P.221

9) *ibid.*, P.222

10) 中央公論, 2002年11月号, 前出, P.109

11) 日経産業新聞, 2002年10月16日, 「労働法も踏まえ議論を」

契約で決めている。日本の雇傭が米国型に本当に移行すると分っていればそうすればいい。だが日本の雇傭が今後どうなるかは混とんとしている」¹²⁾

「(米国型だと) スーパースターが莫大な金を取り、企業が国内外から優秀な研究者を集めやすくなるだろう。だが、そうでない研究者はどんどん給料が安くなり、日本全体では反対論の方が多くなる事も考えられる。従来型の日本のチームワークを生かした研究開発の良さも失われるかも知れない」¹³⁾

「(じっくり見極めていけば訴訟が増えるという懸念に対して) 問題ないと思う。特許法35条は従業員の発明を会社が譲り受けていいという内容だ。その代り『相当の対価』を支払えという内容だ。このままでは研究者が逃げ出して困るという会社は対価を上げればいい。それで当分はいける」¹⁴⁾

「労働法や労働問題に係わる人はこれまで賃金や雇傭には一生懸命だったが、研究者のような知的労働者に係わる問題をあまり扱ってこなかった」¹⁵⁾

「職務発明はすぐれて雇傭問題であり、知財学者だけでなく、労働法学者を交えて徹底した議論を尽くすべきだ」¹⁶⁾

「米国型契約社会か終身雇傭か、その中間か、働き方について社会の合意がないのに、発明報酬だけ結論を急ぐべきでない」¹⁷⁾

日本弁理士会は日本公認会計士協会、日本弁護士連合会と共同で、知的財産価値評価機構の設立検討を平成14年9月時点で始めた。平成16年の発足を目指す。依頼を受けて特許などの価値を判断し、発明者に支払う「相当な対価」を割り出すのに役立てようとするものだ¹⁸⁾。

12) 日経産業新聞, 2002年10月16日, 「労働法も踏まえ議論を」

13) 日経産業新聞, 2002年10月16日, 「労働法も踏まえ議論を」

14) 日経産業新聞, 2002年10月16日, 「労働法も踏まえ議論を」

15) 日経産業新聞, 2002年10月16日, 「労働法も踏まえ議論を」

16) 中央公論, 2002年11月号, 前出, P.109

17) 朝日新聞, 2002年9月17日, 「職務発明どう見直す」

18) 日本経済新聞, 2002年9月20日, 「算定基準は不透明」

経済産業省では平成13年秋から関係者を集めた研究会で特許法改正を議論したが、まとまらなかった。このため、平成14年9月から再び同省の審議会で、特許法の「職務規程」見直し論議が始まった¹⁹⁾。

(四) 備考

(1) 日亜化学の特許戦略の変更

日亜化学は豊田合成、ローム、クリー社、元従業員中村修二氏を相手に青色LEDの特許に関して裁判で争っていた。また、ソニー、松下、ローム、スタンレー電気など多くのメーカーが特許の実施許諾を申し出たが、日亜化学は拒否し続けてきた¹⁾。平成14年白色LEDの技術をシチズン電子にライセンス供与したが、青色LEDに関する技術は開放していなかった²⁾。

このような事態に対し、日亜化学からライセンスを受けられないため、他のメーカーが市場参入できず、青色LEDと青色レーザーの価値が高く固定し、大きな潜在的ニーズがあるにも拘らず、市場が活性化せず、不当に小さいまま放置され続けている、という発明者中村の指摘もある³⁾。

特許を囲い込んで他社に譲渡せず、特許紛争に関しては法廷で争う態度を貫いてきた日亜化学も平成14年になってからはこの特許戦略を変える徴候を見せ始めた。

日亜化学と豊田合成との間では1996年8月に日亜化学が自社の特許権を豊田合成が侵害していると提訴したのを始めとし、以降両社は6年間にわたって約40件の訴訟合戦を繰り広げてきた。しかし、両社は平成14年9月、この一連の訴訟について全面和解したと発表した⁴⁾。

両社は裁判に労力を費すよりも、技術開発に注力すべきだとの判断で一致

19) 朝日新聞、2002年9月17日、「職務発明どう見直す」

1) 「日経ビジネス」2001年9月3日号、「日亜化学、特許戦略を転換か」PP.27-31

2) 「21世紀の絶対温度」前出、P.100

3) *ibid.*, P101

4) 日本経済新聞(夕)、2002年9月17日、「青色LED訴訟和解」

資料4-1

豊田合成と日亜化学
の和解合意書の骨子

- ①自社の保有する特許に基づく製造・販売の差し止めや損害賠償などの請求をしない
- ②相手方が現在保有する特許に関して、損害賠償金の支払いや自社製品の製造・販売の中止などの義務を負わない
- ③両者間のすべての訴訟を取り下げる
- ④将来の製品について相手方の将来の特許を使用する場合にライセンス料を支払う
- ⑤YAGと呼ぶ蛍光体を使った白色LEDに関し、豊田合成は日亜化学の特許を使用する場合にライセンス料を支払う

日本経済新聞、2002年9月18日

し、7月から和解に向けた話し合いが進んでいたのである。

和解合意書の骨子は資料4-1参照。

平成14年12月、ソニーと日亜化学は、現在のDVD（デジタル多用途ディスク）の5～6倍の記録容量を持つ次世代光ディスクの実用化に必要な光部品である「青色レーザー」を共同開発する、と発表した⁵⁾。日亜化学は青色レーザーの量産で、ソニーは同部品を組み込んだ録画再生機の量産で先行を狙う。

青色レーザーについては両社とも多数の特許を持ち、個別に開発を進めてきたが、双方の協力と得策を判断したためである。

(2) ノーベル賞受賞の田中耕一氏の特許に対する考え方

平成14年12月、島津製作所の田中耕一氏が日本の企業技術者として初のノーベル賞を受賞した。企業技術者としての特許に関する考えを紹介しておきたい。

「企業研究者としては非難されるかも知れないが、今でも私は特許を取ることに積極的でない。特許を取るよりも仕事が面白いかどうか重要で、面白い研究が続けられていることに満足している⁶⁾」

「質量分析に関する特許を全て押えていたら、こんなに普及していなかったのではないか⁷⁾」

5) 日本経済新聞、2002年12月19日、「ソニー・日亜共同開発」

6) 日本経済新聞、2002年10月11日、「偶然が生んだ大発見」

7) 日本経済新聞、2002年10月11日、「偶然が生んだ大発見」

「(技術をビジネスにするには) 技術を開発するだけでは駄目で、その技術の有効性を説明する人、製品を売る人など、様々な人のチームワークが重要だ。技術者はとにかく高慢になりがちだが、新しい技術が世に出ていくためには様々な人の努力があることを忘れてはならない。このことはしっかりと、心に留めておく必要がある」⁸⁾

画期的な技術を売れる製品につなげるのはどこが難しいのかという質問に、田中さんは次のように答えている。

「市場調査ですね。島津自身にもあてはまりますが、シーズ (新技術の種) よりニーズ (需要) です。こういう分析手法ができたから売ろうという技術者の身勝手な考え方だったらなかなか売れない。実際はお客さんは何を求めているか。そのためには何が必要か」⁹⁾

田中耕一氏の勤務する島津製作所の矢嶋英敏社長は次のようにいう。

「田中さんは特許はわずか一件しか出願していない。なぜかと聞いたら、特許でがんじがらめにするよりオープンにして、計測装置の市場を拡大した方が社会のためになるという答だった。経営者として特許で独占し、利益を出したい思いもよぎるが、その答に頭が下がった」¹⁰⁾

「特許を管理するには (出願費用その他) 維持費用が相当かかる。しかも、ある期限がくれば特許料も入らない。それよりも選別して、ノウハウとして会社に蓄積させる方がいいという考え方もある。創業者の島津源蔵も、技術は日本中に広げないといかん、という考え方でした。特許でがんじがらめにするより、皆に理解してもらって技術を育成し、市場を広げた方が会社のためになることもある」¹¹⁾

8) 日本経済新聞, 2002年10月30日, 「産業力」

9) 朝日新聞, 2002年10月31日, 「田中耕一さんが語る企業と技術」

10) 日本経済新聞, 2002年10月27日, 「科学技術立国を支える(1)」

11) 朝日新聞, 2002年11月23日, 「フロントライナー島津製作所矢嶋英敏社長」

(3) 特許報奨金巨大化の問題点

当たり前ともいえるが、研究開発や技術が全て客観的評価を受け、企業の報奨の対象となるわけでもない。

「本当に役に立つ技術は特許も、実用新案も申請しない。外部にも明かさない。同業者にヒントを与える恐れがあるから」(某中堅自動車部品メーカー社長) というのは業界ではよくある話だ¹²⁾。特許にしなければ、発明者の権利やその対価は決め難い。

品質改良というメーカーにとって極めて大事な技術開発も、対象者や評価が難しいから、企業では社内表彰とか数万円前後の報奨金で報いており、それ以上の事は難しい。

研究者への利益還元的な報酬制度だけ突出すれば、企業内の従業員間に不協和音が出るであろうことは想像に難くない¹³⁾。企業はもちろん研究開発者だけでもっているのではない。工作関係者もいる。事務系でも、商品企画、営業部門もある。これらの人々よりも、もっと客観的成果が評価し難い、人事、総務、経理といった管理部門の人々もいる。管理部門の人々に対する処遇手段だったポストの数は組織の簡素化で大幅に減少気味だ。

管理部門には誰も行きたがらぬようになる恐れもある。「管理部門など誰にもできる格下の仕事だ」と研究開発関係者が思うのは自由であるが…。

日本企業内の人間関係は日本文化を当然のことながら反映しており、これは正しいとか間違いという次元のものではない。日本文化は2000年来の農耕社会を反映しており、一人の者が突出していい目を見るのを許さない。考えようでは嫉妬の世界である。一人がいい目を見ると周囲の人間関係がおかしくなる。

最高2億5,000万円の国内最高額の特許報酬制度を発足させたのは三菱化学である。

12) 日本経済新聞, 2002年9月22日, 「経営の視点」

13) 日本経済新聞, 2002年9月22日, 「経営の視点」

平成14年10月、2分野の研究チームに1億5,000万円ずつ支給した。一人で数千万円受取った技術者もいる。しかし、受賞者の名前は公表されなかった。同社によれば「支給額が多すぎて職場の人間関係などへの逆効果も考えられる」からという¹⁴⁾。

前述した一連の特許を巡る企業と従業員の裁判係争に関して、産業界では「功績としての昇進、昇格なども当然考慮すべきだ」とか、「(発明に到るまでの)開発続行を決定した経営判断もあり、対価は一概に決められるものではない」という意見もある¹⁵⁾。これは次のような人々の意見と同じだ。

伊藤高英弁理士会副会長は「対価の判断には、発明の結果としての昇進や昇給も考慮すべきだ」と指摘する¹⁶⁾。

知的財産権問題に詳しい隅蔵康一政策研究大学院大学助教授も次のようにいう。「経営や営業面の貢献も正当に評価する必要がある」¹⁷⁾

(4) 米国式特許制度の問題点¹⁸⁾

特許に関して世界の国々は「先願主義」をとっている。早く出願した者に特許権を与えるやり方である。

ところが米国一国だけは「先発明主義」である。先に発明した者に特許権を与える。出願はいつでもいいから、他の人々はそんな発明があるかどうか分らない。突然あれは自分の発明の侵害だからと莫大な金を要求して提訴してくる。「突然特許」とか「サブマリン特許」とかいわれる。大変問題のある制度であることは世界中の人々の指摘する所だ。

米国の特許係争で動くお金のほとんどは弁護士の懐に入り、実際の特許所

14) 朝日新聞、2002年12月6日、「田中さんと中村さん⑥」

15) 日本経済新聞、2002年9月28日、「中核発明の対価どう判断」

16) 日本経済新聞、2002年9月20日、「算定基準は不透明」

17) 日本経済新聞、2002年9月20日、「算定基準は不透明」

18) 日本経済新聞、2002年8月11日、「中外時評」

有者が勝訴しても、得られる金額はその一部である。米国に巣食う巨大な弁護士人口を養うために、特許制度があると皮肉る向きもある。