■L＆T特別インタビュー

スタンリー・P・フィッシャー 米国弁護士に聞く

／聞き手 寒河江孝允
（弁護士，日本弁護士連合会知的財産改革推進本部副本部長）

1 米国における特許出願の状況

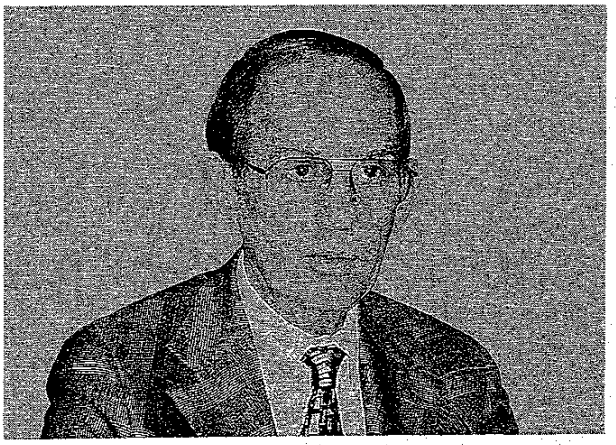
【寒河江】 本日は，米国における特許事情を中心に，おうかがいしたいと思います。まず，米国における特許出願の現在の状況についてお聞かせください。

【フィッシャー】 すべての技術分野において，ここ数年，特許出願数はかなり伸びています。ただし，特許商標庁長官によると，2003年は近年ほど急速には特許出願の総件数は伸びず，やや鈍化するだろうとの予測です。

【寒河江】 大まかな数字で結構ですが，各技術分野ごとに年間どの程度の件数が出願され，また特許として成立しているのでしょうか。

【フィッシャー】 2001年のデータでは，化学分野では出願が約８万6000件あり，特許として成立したものが約４万6000件です。エレクトロニクス分野では出願が約15万5000件，成立が約５万5000件，機械工学分野では出願が約８万6000件，成立が約８万2000件です。比較的新しい分野であるビジネスモデルでは，出願が約１万件，ただし成立したのは433件となっています。

出願件数を対前年比でみますと，化学分野で8.1%増，エレクトロニクス分野で15.9%増，機械工学分野で6.5%増となっており，ビジネスモデル関係では28.2%増となっています。



2 米国における特許訴訟の状況

(1) 特許訴訟の傾向

【寒河江】 次に米国における特許訴訟についておうかがいしたいのですが，実際のところ，米国では特許訴訟は年間どのくらい提起されているのでしょうか。

【フィッシャー】 年間で新規に提起される特許訴訟の件数は，およそ2500件ほどです。訴訟件数に関して技術分野別に示した統計は特に存在しませんが，

Stanley P. Fisher
リードスミス法律事務所のパートナー弁護士。1963年メリーランド大学にて機械工学の理学士号を，1968年同大学ロースクールにて法学博士号を取得。米国特許商標庁の特許審査官，米国海軍兵器研究所の特許顧問等を経て，弁護士として活躍。専門は，知的所有権，技術移転，ライセンス契約であり，この分野では30年以上の経験がある。そのほか，大学技術評議会の創設メンバーの一人であり，インタビュー中でも言及されているデルタテックインターナショナルの共同創設者であり，現副会長である。

件数が増えているのは製薬，エレクトロニクス関係だと思います。それからビジネスモデル関係の特許は最近取得できるようになったため，訴訟件数も急速に伸びています。発効されたビジネスモデル特許の件数は前述のとおり少ないのですが，紛争となるビジネスモデル特許は非常に数多くあります。

【寒河江】 特許訴訟の期間はいかがでしょうか。日本では裁判に時間がかかりすぎると問題になっているのですが。

【フィッシャー】 米国では，まず特許侵害訴訟を各州の地裁レベルで提起することになります。一部の地裁では審理の期間が迅速になってかなり短くなり，たとえばバージニア州のイースタン地区の地裁ですと，訴訟の提起から判決が下りるまで通常１年未満と，非常に短期となっています。しかし他の多くの特許侵害訴訟の審理はもっと長期化していて，典型的には３年程度かかります。ただ，大部分の特許訴訟・特許紛争においては，実際に公判に入るまでに和解してしまい，ごく一部しか判決までは進みません。

(2) 弁護士費用

【寒河江】 特許訴訟を有利に闘うためには弁護士の役割が非常に重要と考えられますが，日本の企業は米国の弁護士費用がどの程度かかるのか不安をもっているようです。特許訴訟における弁護士費用はどのようにして算定されるのでしょうか。

また，平均的な時間と労力のかかる特許訴訟で，弁護士費用はどの程度になるものでしょうか。

【フィッシャー】 弁護士費用の計算の仕方は，特許訴訟の弁護士ですと通常はタイムチャージ制です。シニアレベル（幹部クラス）の特許訴訟弁護士ですと，時間ごとのレートが400～600ドルになりますが，ジュニアレベル（経験10年未満）ならば金額はもっと低いでしょう。ただ，通常は１件の訴訟に複数の弁護士があたるので，一人分の弁護士費用というわけにはいきません。

平均的な訴訟といっても「平均的」の定義は難しいのですが，非常に複雑なケースを除いて，たとえばかかわってくる特許が１～２件，侵害対象となる装置が一つというケースであれば，最初から最後までで弁護士費用は300万ドル～600万ドル程度だと思います。

【寒河江】 たとえば日本の個人の特許権者が米国で特許訴訟を起こす場合などに，成功報酬方式で契約することは可能でしょうか。

【フィッシャー】 米国弁護士はたいていタイムチャージのみでやっていますが，一部の弁護士事務所，一部の弁護士については，部分成功報酬あるいは全額成功報酬の形で請け負っています。

部分成功報酬は，一定の制限の下，最高いくらまでという固定部分のフィーと，成功報酬を併用するしくみになっていて，もし勝訴した暁には，クライアントからどれだけ回収が可能かという予想金額によって，成功報酬部分が決まってくるのです。ただ，まれにですが，全額成功報酬型で請け負う特許弁護士事務所もあり，勝訴の暁には，弁護士は高割

寒河江　孝允

1970年弁護士登録（東京弁護士会）。1968年東京大学法学部卒，1974年米国ワシントンD.Cの法律事務所で特許関連の米国弁護士実務研修を受けるなど，知的財産関係業務を専門分野とする。東京弁護士会では，法律研究部無体財産権法部員，国際取引法部員等を歴任。日本弁護士連合会では，知的所有権委員長等を経て，現在知的財産改革推進本部副本部長。著書に『知的所有権の知識』（日本経済新聞社，1990年），論文に「米国の民事陪審裁判手続上・下」（NBL416号・418号）ほか。

合で成功報酬を受ける結果になります。

ただし，成功報酬方式は全体からみた割合はごく少ないと思います。具体的に何割のケースが成功報酬かはわかりませんが。

また，最初に成功報酬で請け負うか否かを決める前に，クライアントは弁護士に一定金額を先に支払うことになると思います。弁護士としては，その一定金額をクライアント側から支払ってもらったうえで，事件についての吟味を行うことになるわけです。

つまり，どんな事件なのか，勝訴の見込みは高いのか，勝訴した場合に賠償金額がどれぐらい大きいのかなどを調査・検討し，クライアント勝訴の見込みが高い，しかも取れる賠償金額が高額であるならば，すなわち最終的に成功報酬が高額になりそうならば，成功報酬方式で仕事を請け負う可能性は高くなるということです。反対に，非常に難しいケースで，勝つ見込みが少なければ，成功報酬方式の採用は敬遠され，タイムチャージのみしか受け入れられないと思います。

(3) 訴訟費用等

【寒河江】 訴訟ではディスカバリー等のさまざまな手続を経ることになります。そうした手続のために，弁護士費用と別に，訴訟費用を含め経費がかなりかかると思います。実際のところ，訴訟手続全体にかかる費用は，弁護士費用を除いて，平均的にはどのくらいでしょうか。

【フィッシャー】 平均的なケースというのは，やはり先ほどと同様に定義が難しいのですが，実例として，最近私の事務所で扱ったタナシン電機（本社・東京）を原告とする損害賠償訴訟が参考になるでしょう。これは原告であるタナシン電機が原告の特許を侵害している模倣品を輸入していた被告・トムソン・コンシューマ・エレクトロニクスを訴えた事件ですが，最初から判決まで3年半かかっています。専門家証人を使い，何回か弁護士の日本への出張もあり，証人にも会い，文書などの検査も行う。日米両国で証言録取も行いました。また，コピー，裁判所に支払う費用などもあり，もろもろの経費・費用を含めると100万ドル程度かかりました。

いずれにせよ，必要となる経費の実額はクライアントが支払わねばなりません。経費について弁護士がクライアント分の経費を受け持つ，あるいは肩代わりして支払うことはありません。この経費の部分がかなり高くかかるということは理解しておく必要があります。特に，たとえば，専門家証人を雇い，法廷でこの専門家証人に証言をしてもらう必要がある場合には，これがかなりの高額になることもあります。

(4) 陪審裁判

【寒河江】 米国では通常の裁判官による裁判のほかに陪審裁判がありますが，特許訴訟で陪審裁判がなされる割合はどのくらいでしょうか。また，原告あるいは被告にとって，陪審裁判はどのようなメリット，デメリットがあるのでしょうか。

【フィッシャー】 特許訴訟では，陪審裁判が約7割，裁判官による裁判が約3割となっています。陪審裁判のほうが，特許権所有者が勝訴する可能性がぐっと高くなるのが特徴です。たとえば，過去20年を振り返ると，陪審裁判の場合には特許権者が勝訴したケースが68％ありますが，裁判官の審理だけの場合だと，特許権者の勝訴は49％となっています。

【寒河江】 被告に課される賠償額は，いずれの裁判のほうが高額になりますか。また，賠償額の算定にあたっては，特に陪審裁判において，どのような点が考慮されているのでしょうか。

【フィッシャー】 賠償金額については，陪審裁判のほうがずっと高額となります。

どういう種類の賠償金があるのか，どういう点が考慮されているのかという点を算定の方法とあわせて申し上げますと，特許侵害訴訟では，だいたい通常三つほど考慮される点があり，それから具体的な算定に入っていくことになります。

1点目は，少なくとも妥当なロイヤリティ相当金額は賠償を受ける権利であるということです。2点目は，逸失利益の賠償です。実際多くのケースで，

特許権者は，もし特許侵害がなければ，この特許対象となる製品を自社が販売することで相応の事業利益を享受することが可能であったことを立証します。特許侵害によって相応の逸失利益が発生したことを示すわけです。

3点目は，特許権の侵害が意図的な場合，最高3倍まで賠償金額が倍額化されることになっています。また，逸失利益分についての金利の支払いを判事から命じられることもあります。

さらに特殊なケースでは，原告の全弁護士費用を支払えという命令も可能です。前述したタナシン電機の訴訟がそうでした。陪審員はトムソン社の特許侵害は意図的であると判断し，賠償金額は2倍となりました。非常に高い金利の支払いも被告は命じられ，タナシン電機の弁護士費用の全額を支払えという命令が下されているのです。

3　日本企業へのアドバイス

(1)　日米の特許訴訟との類似点と相違点

【寒河江】 日本の企業との関係で少しお話をうかがいたいのですが，米国での特許訴訟，特に日本企業が関係する訴訟で，何か特徴はありますか。

【フィッシャー】 近年は日本企業の姿勢が非常にアグレッシブになり，特許訴訟において原告となるケースが増えています。以前は，日本企業は被告側に立つことが多かったのですが，今は米国特許を所有する日本企業がかなりの数の特許訴訟を提起しています。

【寒河江】 日本の特許訴訟については，米国の特許訴訟と比較してどのような印象をお持ちですか。

【フィッシャー】 似ている点は，両国とも，実際の公判に進む前にほとんど和解するというところでしょう。

大きな相違点は2点あると思います。まず一つは，米国の特許訴訟では，非常に広範囲にわたるディスカバリーのルール適用があることです。特許権者も，侵害しているとされている被告も，まず最初に書面で質問書を取り交わし，その質問書に書かれている質問に対しては必ず回答しなければならない。回答しない場合には裁判所から命令が出されることもあります。

それから，両者とも相手方の証人に対して証言録取を行うことができるようになっています。米国であれば，弁護士事務所で執り行うことができ，日本であれば，東京，大阪の大使館あるいは公使館で行うことができるようになっています。証人も，この手続においては宣誓を行ってから証言することになり，真実を包み隠さず答えなければならないということになります。

また，ほかのディスカバリーについても適用があり，非常に広範囲にわたる相手方の企業内文書を含め，さまざまな文書の入手が可能となっています。たとえば社内の役員・従業員に対する電子メールについてもディスカバリーの範囲とし，提出を求めることが可能です。これらのディスカバリーによって非常に多くの情報を見つけることが可能になります。たとえば侵害の有無，それから賠償金の算定の参考となるような情報あるいは意図的な侵害であったか否かという点についての情報も見出すことができるようになっています。

それからもう一つの相違点ですが，特許侵害における賠償金額は米国のほうが日本よりもずっと高額であるということです。ただ，日本は今変化しつつあるようです。最近のケースをみていますと，かなり高額の賠償金が出たケースもあるとうかがっています。米国の場合は，先ほどもお話しいたしましたが，もし侵害が意図的なものであれば，実際の損害に対して3倍までの賠償金，いわゆる懲罰的賠償金ということが可能になっているほか，被告側に対して弁護士費用等を原告に対して支払えということもできます。以上のような2点が大きな相違点だと考えています。

(2)　訴訟前の交渉時の留意点

【寒河江】 訴訟に至る前，つまりライセンス交渉の段階において，交渉を有利に進めるために顧客である企業に対してどのようなアドバイスをしますか。

【フィッシャー】 最も重要なのは，どういうビジネス上の問題が生じているのかということを理解することです。特許権所有者についても，侵害しているとされる側についても，おのおのがそれぞれ懸念しているビジネス上の問題は何なのかをよく理解することが一番肝要だと考えております。

次に，そのようなビジネス上の問題に対して，どのようなビジネス上の解決方法があるのかをきちんと体系化，組織化し，順次解決していくことが重要です。

その際にやはり肝要なのは，実際に訴訟まで進むことを避けることでしょう。訴訟となると非常に高額な弁護士費用が発生しますし，またその結果がどうなるかは見通しの利かないものであるからです。

また，多くのケースで金銭的解決が可能だということを理解しておく必要があります。具体的にはライセンシング，あるいは製品を買う。このような金銭的解決手段が多くのケースでは存在するといえます。

【寒河江】 先生がご相談を受ける中で，訴訟にまで至ってしまうような事件の割合というのは，どの程度の割合でしょうか。

【フィッシャー】 統計的な数字はありませんが，私の推測では10％ぐらいではないかと思います。特許侵害のケースで，５割くらいは特許侵害であるとされてから数カ月のうちに和解に至ります。前述のタナシン電機の特許侵害の例では，特許を侵害していたのは11社ありましたが，そのうち10社は早期の段階で和解に応じています。公判まで進んだのは，１社だけです。

(3) 被告になった場合の対応

【寒河江】 仮に米国で日本企業が被告となった場合，日本企業側，特にその訴訟代理人はどのような対応をすべきでしょうか。

【フィッシャー】 日本企業は，直ちに訴訟経験の豊富な米国弁護士に相談すべきでしょう。その米国弁護士から意見書として，侵害されているとされる特許の有効性，その特許の侵害についての意見を，その弁護士から確保すべきです。仮にその意見が被告になりつつある日本企業にとって有利なものであるとすると，書面での弁護士による意見書は意図的な特許侵害であるという意見に対しての３倍賠償を避けるための強力な証拠となります。

そして，弁護士チームが編成されるべきであり，その担当内容は技術的内容，それから特許にまつわる内容，訴訟手続等の内容そのものに分けて，おのおの担当されるべきだと思います。また専門家証人についても早い段階で確保しておくことが必要となります。また，弁護士１名を和解の担当と決めて，早期段階で合理的に和解をめざす戦略も策定するべきです。

さらに，日本企業は弁護士側と，弁護士費用はどうなるか，金額はどうなるか，コストはどうなるかを話し，弁護士側と会社とのアグリーメント（合意）の締結を行うべきです。このアグリーメントの中身は，弁護士費用，それからその支払方法について，細かく定めたものであるべきだと考えています。

【寒河江】 弁護士による意見書としての証拠というのはどういう意味でしょうか。

【フィッシャー】 ここでの弁護士の意見書は，「この特許は無効である，あるいは実際に実行，実現できないものである。したがって，このような特許は全く侵害していない」という意見の内容になるかと考えられます。そのような意見を記述した弁護士の意見書を公判中に裁判所に持ち込むことによって，それは有力な証拠となってくるのです。

どういう意味かと申しますと，特許を侵害していると企業側に物言いがついたときには，当然合理的な事業者であれば次にとるべき行動は，すぐに米国弁護士のところに行って「特許を侵害していると言われたのですが，私がやっていることは特許侵害でしょうか，それとも侵害にはあたらないのでしょうか」と尋ねることだと思います。

もし弁護士から「いや，この特許は無効です」あるいは「この特許を侵害していることにはなりませ

ん。ですから，あなたは特許を侵害していると言われても，特許を全く侵害していません。したがって，従来どおり事業を継続して何ら問題はありません」ということであれば，事業者としてはそれでよいということになります。実際にそのような特許侵害のクレームがついたときに，事業者としての妥当な行動をとったのであれば，実際にその正当性が法廷においても主張できるというわけです。

ですから，すぐにアドバイスを米国弁護士から受けて，それで間違っていない，特許侵害がない，あるいは特許が無効であるということを言われて，従前どおりの事業を続けているということであれば，何ら企業側に責はないということになります。

4　日本の特許事情への提言

(1)　休眠特許の活用

【寒河江】 フィッシャー先生は，日本の休眠特許にご関心があるとうかがっていますが，日本には特許全体の3分の1，30万件以上の休眠特許があるといわれています。このような休眠特許を活用するにはどのような方策が必要でしょうか。

【フィッシャー】 日本だけでなく米国，ヨーロッパも然りで，どこでも休眠特許の問題はあると思います。なぜ特許が休眠特許になるのか。たとえばある会社が新技術を開発するけれども，実際のビジネス上では，せっかく開発した新技術には関心がない。そうすると，その技術も使わずに特許だけを取得した。あるいは，その技術ができ上がっても引き出しにしまったままお蔵入りになるケースがある。せっかく取得した特許を自社目的には使っているが，実はその特許はほかのさまざまな目的にも用途が潜在的にはある。ところが自社目的だけに使っていて，ほかの潜在的な用途には使われていない。こういう意味での休眠特許もあると思います。

休眠特許に対するベストの方策は何か。何しろこういった特許は，取得に費用もかかり，多大な努力もかけています。特許取得前にはリサーチ，研究開発もいろいろ行う。そうすると，こういう特許からは金銭的な利益を生み出すのがベストでしょう。ライセンシングをする，あるいは特許を売却することが可能だと思います。

米国にはすでにこういった休眠特許のライセンシー，それには日本企業も含まれますが，そのライセンシーを見つける業務を専門的に執り行っている複数の企業があります。そのうちの1社は私がよく知っている会社で，デルタテック・インターナショナルという会社です。同社は大手の米国企業，日本企業の代理を行い，休眠特許をそれらの会社から引き受け，その特許を米国企業等にライセンス付与する形での専門業務を行っています。ただ，このプロセスは，何しろライセンシングを執り行うということで時間もかかり，費用も高額となります。そこで同社では民間の投資家を集め，ファンドを立ち上げるという形で，日本の投資家も含め，このような特許のライセンシングを多数執り行っていくための資金的手当てを行う取組みを行っています。

日本の政府，大学，研究機関，民間企業も，休眠特許の活用にここ5年ぐらいで関心の度合いも非常に高まってきていると思います。ですから，何らかの具体的なてだてを打つことによって，休眠特許から新たなる収入を捻出することが可能になってくると思います。やはりマーケティングの能力を持つ者により，こういう休眠特許のライセンシングを執り行っていくことがベストの方策ではないかと考えております。

(2)　アジア模倣品対策へのノウハウ

【寒河江】 日本企業はアジア地域での特許侵害，すなわち模倣品の大量流通に非常に神経をとがらせています。模倣品をなくし，損害を回復するために，どのような対応が必要でしょうか。

【フィッシャー】 先ほどお話ししたのタナシン電機の例は，本当にいい例になると思います。模倣品の製造元は中国，台湾，香港などにあるごく小さな会社で，アジア諸国で模倣製品をつくっており，タナシン電機は同社が特許を有するカセットドライブのメカニズムを用いた模造品を年間1億個ほども売ら

【フィッシャー】 最も重要なのは，どういうビジネス上の問題が生じているのかということを理解することです。特許権所有者についても，侵害しているとされる側についても，おのおのがそれぞれ懸念しているビジネス上の問題は何なのかをよく理解することが一番肝要だと考えております。

次に，そのようなビジネス上の問題に対して，どのようなビジネス上の解決方法があるのかをきちんと体系化，組織化し，順次解決していくことが重要です。

その際にやはり肝要なのは，実際に訴訟まで進むことを避けることでしょう。訴訟となると非常に高額な弁護士費用が発生しますし，またその結果がどうなるかは見通しの利かないものであるからです。

また，多くのケースで金銭的解決が可能だということを理解しておく必要があります。具体的にはライセンシング，あるいは製品を買う。このような金銭的解決手段が多くのケースでは存在するといえます。

【寒河江】 先生がご相談を受ける中で，訴訟にまで至ってしまうような事件の割合というのは，どの程度の割合でしょうか。

【フィッシャー】 統計的な数字はありませんが，私の推測では10％ぐらいではないかと思います。特許侵害のケースで，５割くらいは特許侵害であるとされてから数カ月のうちに和解に至ります。前述のタナシン電機の特許侵害の例では，特許を侵害していたのは11社ありましたが，そのうち10社は早期の段階で和解に応じています。公判まで進んだのは，１社だけです。

(3) 被告になった場合の対応

【寒河江】 仮に米国で日本企業が被告となった場合，日本企業側，特にその訴訟代理人はどのような対応をすべきでしょうか。

【フィッシャー】 日本企業は，直ちに訴訟経験の豊富な米国弁護士に相談すべきでしょう。その米国弁護士から意見書として，侵害されているとされる特許の有効性，その特許の侵害についての意見を，その弁護士から確保すべきです。仮にその意見が被告になりつつある日本企業にとって有利なものであるとすると，書面での弁護士による意見書は意図的な特許侵害であるという意見に対しての３倍賠償を避けるための強力な証拠となります。

そして，弁護士チームが編成されるべきであり，その担当内容は技術的内容，それから特許にまつわる内容，訴訟手続等の内容そのものに分けて，おのおの担当されるべきだと思います。また専門家証人についても早い段階で確保しておくことが必要となります。また，弁護士１名を和解の担当と決めて，早期段階で合理的に和解をめざす戦略も策定するべきです。

さらに，日本企業は弁護士側と，弁護士費用はどうなるか，金額はどうなるか，コストはどうなるかを話し，弁護士側と会社とのアグリーメント（合意）の締結を行うべきです。このアグリーメントの中身は，弁護士費用，それからその支払方法について，細かく定めたものであるべきだと考えています。

【寒河江】 弁護士による意見書としての証拠というのはどういう意味でしょうか。

【フィッシャー】 ここでの弁護士の意見書は，「この特許は無効である，あるいは実際に実行，実現できないものである。したがって，このような特許は全く侵害していない」という意見の内容になるかと考えられます。そのような意見を記述した弁護士の意見書を公判中に裁判所に持ち込むことによって，それは有力な証拠となってくるのです。

どういう意味かと申しますと，特許を侵害していると企業側に物言いがついたときには，当然合理的な事業者であれば次にとるべき行動は，すぐに米国弁護士のところに行って「特許を侵害していると言われたのですが，私がやっていることは特許侵害でしょうか，それとも侵害にはあたらないのでしょうか」と尋ねることだと思います。

もし弁護士から「いや，この特許は無効です」あるいは「この特許を侵害していることにはなりませ

れてしまったのです。このため，タナシン電機の販売数は5割以下に減ってしまい，大損害を受けました。

当初，模造品の製造元，つまり台湾，中国，香港のアジア諸国の会社を訴えようと思ったのですが，こういうアジア諸国では特許制度があまり強力ではなく，裁判所に訴えたとしても地元の製造元企業を守ってしまうということになります。たとえ裁判で運よく特許侵害が認められたとしても，実際に回収できる賠償金額がごくわずかであれば実効性がない。また，製造元は，もし裁判で負けたとしてもすぐに名称を変えたり場所を移動したりして，同じように稼動し続けることが少なくない。であれば，時間も労力も使った割には全く実効力がないということになる。

タナシン電機の場合，模造品を買い入れて輸入・販売する企業が米国に多数見つかりました。この模造品，つまり特許侵害製品を輸入していると，その行為はすなわち特許権の侵害であるとなりますので，この輸入している側の企業を叩こうということになりました。米国内には実際11社，この模造品を輸入・購入している企業があり，そのうちの10社はすぐに和解に応じて輸入をやめ，タナシン電機に賠償金を払いました。しかし，トムソン・コンシューマ・エレクトロニクスという会社が和解に応じず，公判に持ち込まれ，最終的に裁判で決着がついたのです。裁判所は，タナシン電機の特許は有効かつ特許侵害があり，また侵害は意図的なものであると認めましたので，トムソン社に対し，賠償額は2倍になり，逸失利益，利子，そして弁護士費用も全額支払えということになりました。このような一連のキャンペーンが行われたため，米国内の模造品は全くなくなりましたし，また模造品の製造企業側も破産したと伝え聞いておりますので，大変実効力があったということになります。

このように，米国で特許侵害の訴えを起こすことは，大変，実際の効力があるということになります。何しろ，米国は，特に民生品で消費者向けの製品については，世界市場の4割から6割を占めることになりますので，こういう市場で模造品を締め出すということが本当に実際に功を奏するということであることを，参考として申し上げたいと思います。

(3) 日本の知財戦略への評価と提案

【寒河江】 日本政府は2002年7月3日に知的財産戦略大綱を発表しました。プロパテント政策に基づく非常に網羅的な内容となっていますが，どのように評価していますか。

【フィッシャー】 日米欧いずれにも，政府のほうで世界経済の刺激のために特許をもっと有効利用しなければ，そしてそのためには特許制度を改善しなければというふうに今みていると思います。そして基本的には戦略大綱を含めて日本の制度，日本の政策は大変好ましいものであるとは私は考えています。やはり重要なのは政府，大学，政府研究機関，そして産業界の間の強力な関係を築き上げていくことではないでしょうか。

産業界や政府などが，もっと大学に対して貢献し，大学のほうでしっかりとした基礎研究を行い，そして特許が成立する。そうすると今度は翻って，それが有効利用され，商業面での民生品ができ，ビジネスが盛り上がり，またライセンシングの活動も活発化する。こういう流れがどんどん回るようになったら，企業側も大学側も政府側も，新たなる収入源がどんどん出てくることになると思います。

政府の方針としての日本の戦略大綱，これは米国政府の政策とかなり似た側面が出てきていると思います。基本的に3極，日米欧の特許庁は今，もう少し迅速に特許が発効できる方策を見出さねばいけないと考えています。システムが改善し，特許が強力なものとなり，より特許が尊重されるようになればいいと思います。

特許化される技術，技術内容は分野によっては，非常に寿命が短いものとなっていて，たとえば最先端の技術でも，そのような技術も特許化に3年も5年かかるのであれば，その間にまた新たなる技術開

発によって，せっかくの新技術の寿命が終わってしまうということになります。迅速に技術を特許化するスピードのアップが求められます。特許制度は技術スピードに対して追いつくことが必要であると感じています。このような方策，政策が実施され，また強力な政策になれば，大変その意味で好ましいものとなると思います。

【寒河江】 日本政府の政策に対して何かご提案はありませんか。

【フィッシャー】 やはり重要なのは大学，政府研究機関がまずその特許を所有すべきだと考えます。大学や政府研究機関などが特許を持つならば，当然なる義務として，産業界へ特許をラインセンシングすべきだと考えています。

一方，研究機関のラボの持つ技術はまだ本当に基礎研究の段階で，それから新規技術といっても，そのまま商業化に応用することは難しいでしょう。基礎技術，基礎研究の成果を商業化に結びつけるためには，投資が必要だと思います。企業は即商業ベースに乗せられるものでなければ投資する余裕がありませんが，いったん商業化されたものであれば，あるいは商業応用が可能なレベルにまで高められたものであれば，企業側もライセンシングを喜んでやるのです。そうすることで実際に事業で利益を上げることもできます。ただ，政府なり企業なりが投資を行わないと，もともと特許化された基礎技術，新規技術が商業レベルにまで到達することはできないので，ここがギャップになっていると思います。

この基礎研究，基礎技術を商業化まで高めるためには投資，これがギャップ・ファイナンシングと今いわれているのですが，これを誰がやるかという課題があると思います。大学はいい基礎研究，基礎アイデア，技術を持っていますが，それが商業ベースにまで高められないと，そのまま商業化することができない限り，企業側は関心を示さない。そこで，製品あるいは商業ベースに乗せられるところまで共同で取組みを行うことも必要ではありますが，このギャップ・ファイナンシングを積極的に行うことが，特許の活用についてまず先立つものとして必要になってくると思います。

5 米国の特許政策の将来展望

【寒河江】 貴重な事例を交えたアドバイス，ありがとうございました。最後に，米国政府の国際的なプロパテント政策，多国間あるいは2国間交渉を含めて，現在どのような政策をとっているのか，将来展望も含めてお話しいただければと思います。

【フィッシャー】 2002年6月3日，米国の21世紀戦略構想（The 21 Century Strategic Plan）が発表されています。提唱されている内容は，大なたを振るった変更も含んでいます。その中で，たとえば，日本にある「審査請求制度」について，同じようなものを米国で設けたらどうかという提案がなされています。特許出願にあたって，いつから審理を行ってもらうのか，いつ開始してもらうかを選択できるようにしてはどうかという点です。米国には現在このしくみがないので，出願すれば即審査されることになっていますが，これを設けて選択ができるようするということです。これにより，実際には特許出願をしたが，審査開始の前段階で出願者のほうで取り下げるということもかなりあるのではないか。すると，特許審査の仕事量も負担が減るのではないかという考え方です。

二つ目の提案は，特許出願書の長さ，そして含められるクレームの数も，かなり少ないものであれば，審査についても費用を安くしてはどうかという点です。もちろん，明細書が長くてクレームの数もものすごく多いものであれば，費用も高いものとするのが妥当だと考えられますが，提案されているのは，だいたい合理的な短さの明細書で，クレームの数もそこそこ少ないものであれば，費用を妥当な金額に抑えようということです。一方で，より明細書が長くなればなるほど，そしてクレームの数が増えれば増えるほど，急激に費用が高くなるという構造にしてはどうかということです。

さらにもう一つ，これはかなり議論の対象となっ

ていますが，先行技術のサーチを民間会社に任せ，特許出願者がこの費用を負担する。それを特許出願について，特許商標庁が受け入れてはどうか。あるいは日本で，たとえば日本企業が日本の特許と米国特許とを申請するような場合に，まず最初に日本の特許庁が入手した先行技術のサーチ結果については，米国でも受け入れるという形ができないかという案があります。

さらに，国際的な特許制度の向上をどうめざすべきかという提案で，ワールドパテントオフィスの協力で，日米欧の3極で全世界の特許の分類制度について統一化する，あるいは共通のものとし，双方に3極のいずれかの特許庁の分類を相互承認，相互受入れしてはどうかということです。そうすると，いずれの極の特許庁の負担も減るため，より短期間で特許が成立，取得できることになり，特許取得にかかる費用も減るということです。

ただ，これらはいずれもすべて提案となっていますので，あくまで特許商標庁の持つアイデアという段階です。実施の前に，もちろん米国の国内法も変えなければなりませんし，今は立法府への提案という形での動きへと進みつつある段階なのですが，部分的には特許弁護士の側からの反対もあり，また部分的には米国の産業界のほうからこういう変化は好ましくないというような声もあり，もう少し時間が経ちませんと，この戦略構想がどれだけよいものであるかということはまだみえてこないと思います。

【寒河江】 今日はお忙しいところ，ありがとうございました。