

産業構造審議会知的財産分科会

第 48 回特許制度小委員会

議 事 録

特 許 庁

目 次

1、開 会	1
2、議 事	1
(1) 裁定関係書類の閲覧制限について	1
(2) ライセンス促進策について	5
3、閉 会	23

開会

○松本制度審議室長 定刻になりましたので、ただいまから産業構造審議会知的財産分科会第48回特許制度小委員会を開会いたします。

本日は御多忙の中、御出席を賜りまして誠にありがとうございます。

早速ではございますが、本日の議事進行につきましては、玉井委員長にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。それでは、議事に移る前に、委員の出欠状況及び定足数等につきまして、事務局からの御説明をお願いいたします。

○松本制度審議室長 委員の皆様の出欠状況につきまして、本日は玉井委員長、浅見委員、蘆立委員、伊東委員、相良委員、杉村委員、鈴木委員、長澤委員、中島委員、萩野委員、松山委員におかれましては会議室から御出席、杉山委員、田村委員、山本委員、中畑委員におかれましては、Teams会議室から御出席いただいております。

本日は、特許制度小委員会に所属する15名の委員全員に御出席いただいておりますので、産業構造審議会運営規定第13条6項に基づき、本日の委員会は成立となります。

続きまして、配布資料の確認をさせていただきます。事前にデータでもお送りさせていただいておりますが、座席表、議事次第、配布資料一覧、タブレットの使い方については、お手元に紙で配布させていただき、その他の資料については、お手元のタブレットで御覧いただければと存じます。タブレットの使い方についてお困りの場合には、お席で挙手いただくなど合図していただければ担当の者が対応いたしますので、よろしくお願いいたします。

続きまして、議事の公開について、本小委員会では、新型コロナウイルス対応のため、一般傍聴及びプレスの傍聴につきましては、ウェブ傍聴に限って可能としております。また、配布資料、議事要旨及び議事録も原則として公開いたします。

事務局からは以上となります。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。

議事

(1) 裁定関係書類の閲覧制限について

○玉井委員長 それでは、議事に入ります。まず初めに、裁定関係書類の閲覧制限につきまして、資料1を基に事務局から御説明をいただき、その後、質疑に移りたいと思います。事務局から御説明をよろしくお願いいたします。

○吉澤総務課長 それでは、お手元、資料1をお開きいただければと思います。総務課の吉澤です。どうぞよろしくお願い申し上げます。

裁定関係書類の閲覧制限でございます。右下にスライド番号がございます。1枚おめくりいただきまして、スライド1でございます。

裁定の制度ですが、第三者からの裁定請求に対して、特許庁長官又は経済産業省大臣の裁定により、権利者の同意なく第三者にその特許発明等の通常実施権を設定し得る制度でございます。

この裁定に係る書類は、現行法では、特許法、そして意匠法の閲覧制度、こちらの閲覧の制限の対象外となっているところでございます。つまり、この裁定に関する裁定事件の当事者以外の何人も書類の閲覧が特許法、意匠法により可能となっているのが現行の制度でございます。このため、裁定の判断に関わる営業秘密の重要証拠の提出を当事者が控えることにより、妥当な裁定判断が阻害される可能性があるのではないかと認識いたしております。

下のほうにポンチ絵を描かせていただいておりますが、裁定の事件の流れでございます。下の段の左上、裁定を請求する者、請求人がございます。そして、裁定の請求を受ける特許権を有している特許権者である被請求人がおります。この両方でライセンスの協議が不成立となった場合に、請求人が裁定請求書——ここの中に裁定を認めるべき理由を主張、立証する内容が含まれておりますが、この裁定請求書をもって特許庁に裁定請求を行うというのが②でございます。これに対して、請求された被請求人は、裁定を認めるべきでない理由等を主張、立証するために、答弁書をもって、これに対して反論するということになっております。この請求書や答弁書などにおきまして、営業秘密が含まれる形で書類が提出されなければ、十分な主張、立証ができない場合があるという問題意識でございます。

続きまして、次の最後のページでございますが、スライド2に移らせていただきまして、特許庁としてのこの制度に関する対応の方向性でございますが、営業秘密を含む裁定関係書類を閲覧制限の対象に追加させていただきたいと考えております。こちらにつきましては、この特許法、意匠法の閲覧制度は、手続の公平性、透明性の確保が目的でありますの

で、書類を公開するのが原則であります。しかし、この裁定という性質を考えまして、この1行上に書きましたが、判定については、平成30年改正により、営業秘密を含む関係書類の閲覧については制限するという法的措置を既に対応済みであり、無効審判につきましても、平成10年の法改正で、営業秘密を含むものを閲覧制限に加えているという経緯がございます。この無効審判・判定の書類につきまして、営業秘密を含むものが現行特許法等で既に閲覧制限の対象になっているということを考えますと、この裁定の関係書類につきましても、営業秘密を含む書類を閲覧制限対象とすることは許容されるのではないかと私どもとしては考えているところでございます。

事務局からの説明は以上でございます。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。それでは、ただいまの事務局からの説明に関しまして、御意見、御質問等のある方はいらっしゃいますでしょうか。

では、御発言いただく場合は、会議室にいらっしゃる方は今のように挙手をいただきまして、指名されましたら、卓上マイクをオンにしてから御発言をお願いいたします。オンラインで御出席の皆様につきましては、チャット欄に発言希望の旨を御記入いただければ御指名いたしますので、その場合には、御発言いただく際にマイクをオンにさせていただきますようお願いいたします。

それでは、萩野委員、お願いいたします。

○萩野委員 大和合金の萩野です。よろしくお願いします。

2ページの対応の方向性というところに関して、お示しいただいた方針に異論はありません。というか、極めて妥当ではないかと考えます。

閲覧制度における手続の公平性や透明性の確保というのは、もちろん尊重される部分であるとは思いますが、一方で、事業計画やノウハウをはじめとする営業秘密などは、事業者にとって企業の根幹に当たる部分ですので、裁定請求によって第三者から閲覧されるということは、大手の方が金額は大きいでしょうが、中小においても非常に重要な、企業経営にも大きな影響を及ぼす可能性がありますので、営業秘密を含む関係書類の閲覧制限を進めていただきたいと考えています。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。ほかに御発言はございませんか。では、杉村委員、お願いいたします。

○杉村委員 御説明ありがとうございます。私も無効審判・判定の書類で営業秘密を含むものが閲覧制限となっておりますので、今回御提示いただきました営業秘密を含む裁定

関係書類を閲覧制限の対象に追加するという点について賛成でございます。

以上です。

○玉井委員長 ありがとうございます。では、鈴木委員、お願いいたします。

○鈴木委員 ありがとうございます。私も御提案に異論はございませんが、ユーザーの立場として、営業秘密の申出があったとしても、開示され得る例外としての利害関係人の取扱いについて興味がございますとお伺いいたしましたが、営業秘密が開示され得る利害関係人の範囲は広げるべきではないという立場でございます。

特許権者及び専用実施権者及び登録された通常実施権者は、裁定請求の申立てが送達されますので、営業秘密の申出があったとしても、そのまま開示はされ得るわけですが、登録されていない通常実施権者が閲覧請求をした場合に、利害関係人として営業秘密も含めて開示する必要はないという立場で発言させていただきます。

実務上は契約上の独占的なライセンシーでありながら、登録はされていない場合というのがまああるわけですが、そのような場合は、通常、契約に従いまして、特許権者等から裁定請求書ですとか、答弁書の開示を受けることができますので、あえて閲覧請求をする必要はございません。

また、非独占的ライセンシーの場合なのですが、当該特許との関係では、自らの実施が継続できればよいという立場ですので、裁定請求人や特許権者等の意思に反してまで営業秘密を閲覧させる必要はないかと思います。同様に、同じ特許に裁定請求をした者が閲覧請求をした場合も営業秘密部分は開示しない、すなわち利害関係人として取り扱わないという方向をお願いをしたいと思います。裁定請求人にとっては、おそらくコンペティターのような立場になると想定されますので、やはりその意思に反して営業秘密を開示されてしまうということは避けるべきかと思います。

以上でございます。よろしくお願いいたします。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。この点、事務局、いかがですか。

○吉澤総務課長 お答えいたします。鈴木委員にいただきました今の御指摘を踏まえて、そちらの方向性で検討させていただきたいと思っています。今の点は、実際に請求された場合、どの範囲まで閲覧の請求を認めるのかという運用の部分でございます。現時点においてということでございますが、まだ検討中ではございますけれども、当事者である請求人、あるいは被請求人、それから専用実施権者、あと提出した方が同意をされた方、こういった方のみを閲覧が請求できる運用とすることを念頭に置くと。これは判定などと似た

ような考え方でございますけれども、そういったことを念頭に検討いたしておりまして、今ほどの鈴木委員の御意見、その他の関係者の御意見も踏まえながら、法施行までにその運用の詳細については検討していきたいと思いますが、今いただいた御意見の方向性で検討させていただいております。

○鈴木委員 ありがとうございます。

○玉井委員長 ありがとうございます。ただいまの御答弁は、法律に書き込むかどうかは別にしまして、運用としてはそのようにしていただくということで、もし差し支えなければと思います。ありがとうございます。

ほかにございませんでしょうか。では、松山委員、お願いします。

○松山委員 運用まで見込んだ御発言をいただいた中で、ちょっと戻すようで恐縮ですが、私もこの点を改正することについて特に異存がないと申しますか、賛成ですということを一言お伝えしておきたいと思います。

書類の公開は確かに原則ですが、第三者に閲覧されることを避けるために、審議の場に必要書類が出せないということになりますと本末転倒な部分があると思いますので、裁定の適切な判断、そして今後の利用が進むためにも、裁定制度につきましても閲覧制限の対象に含めるという改正に賛成でございます。

以上です。

○玉井委員長 ありがとうございます。ほかにございませんでしょうか。長澤委員、お願いいたします。

○長澤委員 手短にお話しします。基本的に賛成です。無効審判や判定の書類が、既に閲覧制限対象であり、裁定は無効審判や判定よりも内容的に営業秘密に近い書類を開示しなければいけない状況になるという観点から見ても導入するべきだと思います。

○玉井委員長 ありがとうございます。ほかにございませんでしょうか。よろしゅうございますか。もしほかに御意見がないようでしたら、次に進ませていただきたいと思いますと思いますが、よろしゅうございますでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

○玉井委員長 ありがとうございます。

(2) ライセンス促進策について

○玉井委員長 それでは、次に、ライセンス促進策につきまして、資料2を基に事務局から御説明をいただいて、その後、質疑に移りたいと思います。事務局から御説明をよろしくお願いいたします。

○武井総務課企画調査官 総務課の武井でございます。私から説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは、資料に沿って御説明いたします。ライセンス促進策ということでございまして、まず資料2 ページ目を御覧いただければと思います。

検討の背景でございます。特許制度の下で特許の実施・利用を通じたイノベーションの促進が期待されているわけでございますけれども、現状では特許の約半数が未利用である、そういった実態がございます。こういったことを踏まえまして、未利用特許の活用促進、すなわちライセンス促進について、各主体の実態を踏まえて検討する必要があるといったことでございます。

3 ページ目に移っていただきたいと思います。ここからはライセンスに係る実態と要因ということで、主体別に情報を少し整理させていただいております。

2-1 として大企業の現状でございます。「ライセンサーとして」というところでございますが、未利用特許の8割強が大企業によるものとの実態がございます。主として大企業がライセンサーとなり、その未利用特許を活用した他者による事業化を促すことが期待されるところでございます。通常、事業化に向けたニーズを有する中小企業、スタートアップがその未利用特許を活用する、そういった場面が最も典型的に想定されます。

ライセンサーとしての大企業は、一般的に自社が抱える未利用特許を単なるコストではなく、収益に結びつくように活用することを目指して、開放可能な特許のライセンス活動などに取り組んでいる状況であろうかと思います。例えば、I N P I Tが提供する開放特許情報データベースには、大企業も含む多くの企業の開放可能な特許が既に登録されてございます。しかしながら、問合せや成約がない、そういった企業が大多数であるという実態がありまして、このデータベースによる開放可能特許の表面化だけでは、中小企業、スタートアップの事業ニーズとの突き合わせには至っておらず、その活用先が見つけられないケースが多いという状況がございます。

「ライセンシーとして」というところでございます。大企業は、自社の既存ビジネスに必要な特許を特定し、そのライセンスを受けるようなことが主であろうと思いますけれども、新事業創出だとか、新たな製品の量産化を目指し、業務提携、共同研究のために不特

定のスタートアップなどから特許ライセンスを受けるような場合も想定されます。このような場合には、ライセンシーとして大企業も開放特許情報データベースを活用して開放特許を検索可能であるのですが、先ほど申し上げたとおり、これだけでは他者の特許を活用した事業化には結びついていないといった実態がございます。

4 ページ目に移っていただきたいと思います。こちらは大学の現状を整理させていただいております。「ライセンサーとして」というところでございますけれども、大学は不実施主体であるため、基本的にはライセンサーとして特許を開放し、ライセンス又は譲渡する以外に方法がないということでございますが、現状、大学の保有特許の約8割が未利用特許であると言われております。

そういった中、ライセンサーとしての大学では、TLOであったり、URA（リサーチアドミニストレーター）というような方々が大学の研究成果のうち、開放可能なものについてライセンス活動などに取り組んでいるということでございます。そういった中で、そういった方々が、例えば、開放特許情報データベースを利用するケースがあるかと思えますけれども、大企業の実態と同様に、事業化ニーズとの突き合わせに至らない、その活用先を見つけ出せていないというケースが多いかと思えます。

ライセンシーとしての大学につきましては、先ほど申したとおり、大学は不実施主体であり、事業実施者としてライセンシーになるということは想定されないところでございます。

次に、5 ページ目に移っていただきたいと思います。こちらでは中小企業の現状について整理しております。「ライセンサーとして」というところでございます。一般的に、研究開発型で特許取得に積極的な中小企業は、請負型の研究開発である場合を除いて自社で実施できないなら特許をライセンスし、少しでも収益にプラスになるように活用する、そういった意図を有するわけでございます。

ライセンサーとしての中小企業が開放特許情報データベースを利用する場合もあるかと思えますけれども、こちらは大企業、大学と同様に、事業化ニーズ等の突き合わせに至らず、その活用先が見つけられていないケースがあるという現状がございます。

それから、「ライセンシーとして」でございます。中小企業は、大企業などの特許のライセンスを受けて事業化するニーズが高いと考えられます。そして、ライセンシーとしての中小企業は、開放特許情報データベースを活用し、開放特許を検索可能であるわけですが、大企業と同様に、他社の特許を活用した事業化にはなかなか結びついていない

という実態がございます。

6 ページ目に移っていただければと思います。こちらはスタートアップの現状でございます。「ライセンサーとして」というところで、通常、スタートアップは自社実施が主であり、資金調達、M&Aを想定した知財デュー・デリジェンスの対応のために、他者にライセンスを許諾する優先度は比較的低いのではないかとこのところでございます。

ただ一方で、ファブレス型のビジネスモデルなどを実施しているスタートアップ、そういった不実施主体のスタートアップも一部存在しますので、このようなライセンサーとしてのスタートアップにあつては、開放特許情報データベースを利用するということが想定されますけれども、他の主体と同様に、事業化ニーズとの突き合わせに至らず、その活用先を見つけ出せないケースがございます。

「ライセンシーとして」でございます。こちらに書かれていますとおり、スタートアップはベンチャーキャピタルからの資金調達に当たり、自社に帰属する特許の存在が求められています。ですので、自ら特許を保有する、又は独占ライセンスを受けるということを望む傾向にあるかと思えます。後者の独占的ライセンスを受ける場合については、基本的にはライセンスを希望する特許が既に特定されているというような状況にあるかと思えますので、マッチングの必要性は低いというところでございます。

そうであっても、ライセンシーとしてのスタートアップであつて、マッチングの必要性がある場合には、開放特許情報データベースを活用して開放特許を検索可能であるわけですが、他の主体と同様に、他者の特許を活用した事業化といったものにはなかなか結びついていないという実態があるかと思えます。

ここまで主体別に現状を見てきましたけれども、それを踏まえて、7 ページ目のほうにライセンスの阻害要因というものをまとめさせていただいております。

ここに3つございますが、1つ目は、ライセンサー、ライセンシーの全ての主体において、開放特許情報データベースの活用が期待されるわけでございますけれども、現状のデータベースの内容では、開放特許の活用先が見出せない、他者の特許を活用した事業化に結びつかない、そういった実態がございます。

この点について、ライセンスのマッチングの場面ではマッチングサービス提供事業者の利用が通例であるわけですが、そのマッチングサービス提供事業者、そのサービス利用者からは、技術シーズと事業ニーズをマッチングするに際し、開放特許情報データベースの開放特許情報と事業ニーズの情報のみでは不十分であり、例えば、下に書かれてい

ますような情報も併せて提供されることが必要であると指摘されております。具体的には、事業化に際して考慮すべき周辺特許等の技術情報であったり、開放特許を活用して事業化を行うことが可能と考えられるような製品・サービスに関する情報、さらには、その開放特許を用いて実用化するための研究開発を行う場合に適用され得る支援措置に関する情報などが必要であると指摘されています。これに加えて、予算に乏しく、ライセンサー、ライセンシーいずれの場合でも、民間のマッチング支援を受ける、そういった場合に、資金的課題もある者も存在するというのが1つの課題と考えられます。

さらに最後に書いていますが、大学、中小、スタートアップにおいては、技術移転、ライセンス活動、ライセンス交渉、契約手続などの知見も不足している。そういったことがライセンサー、ライセンシー、どちらの立場においても事業化に結びつけられない要因の1つとして考えられるといったことでございます。

これらの阻害要因を踏まえまして、8ページ目にありますとおり、今後の対応の方向性を整理しております。こちらは大きく分けて、開放特許データの民間移転、民間マッチングサービス活用のための財政支援の検討、交渉力強化のためのモデル契約書の活用拡大などという3つでございます。

まず1つ目のデータベースの課題につきましては、8ページの右上に書いてありますが、民間のマッチングサービス提供事業者が開放特許情報とそれ以外の有用な情報を組み合わせたユーザーニーズに合致したサービスを提供できるよう、開放特許情報をまとめたデータとして民間に提供するのはどうか。その際には、開放特許情報の民間提供の在り方や、マッチングに有用な他の付加的な情報について整理、公表し、それによって開放特許情報の利活用を促進していくこと、さらにはサポートを充実させていくことが重要なのではないかとということでございます。

2つ目の資金制約の課題につきましては、開放特許のライセンスといった場面において、マッチングサービス提供事業者などを利用し、技術移転、ライセンス契約、そういったものが行われた場合に、その利用に係る費用を一部補助するような施策の導入も検討するのはどうかということでございます。

それから3つ目、ライセンス交渉、契約手続のノウハウの課題についてでございます。こちらはI N P I Tの知財経営支援などにおいて、モデル契約書の最大活用を進めるということや、さらにスタートアップ向けのメンタリング支援の内容強化、V Cへの知財専門家派遣の拡大、金融機関やV C職員向けのライセンス交渉に関する講演会、講習会の実施

を通じて、中小企業、スタートアップのライセンス交渉力の強化を支援していくこと、さらには、大学U R A向けなどにカスタマイズしたライセンススキル向上のためのセミナーを実施し、それを通じて大学のライセンス交渉力強化も支援していくといった施策をパッケージで取り組んでいくのはどうかということで、対応の方向性をまとめさせていただいております。

これに加えて、次の9ページ目以降についても少し説明させてください。9ページ目には、特許料の減免という観点で記載しております。こちらは特許庁政策推進懇談会、今年の4月から6月にかけて開催されましたけれども、その中において、特許料の減免の拡充によるライセンス促進策の議論がなされております。その議論を踏まえて、特許料減免制度等の改正の是非を含めて引き続き検討するとされておりました。その際には、9ページ目の右下にありますとおり、具体的な制度案として、案1は、ライセンスが行われた場合に、11年目以降の特許料まで軽減の対象とするというもの、案2として、ライセンスが行われて以降の、1年目から10年目の現行の軽減制度の軽減率を拡充するといったものが提案されていたところでございます。

10ページに移っていただければと思います。この特許料減免拡充によるライセンス促進策について、改めて検討させていただいた結果でございます。8ページ目に書きましたような具体的な支援策を実施するほうが、全ての主体の課題に対応することが可能であり、また特許料減免策を導入するよりも、政策的意義が高いのではないかと考えられます。

具体的には、その10ページ目の下にありますとおり、ライセンス促進策としての特許料減免拡充に関して、大学は不実施主体であり、他者に実施させることが前提であるため、もともと開放意図を有しており、また中小、スタートアップは、そもそも自社実施が中心であり、自社で実施ができないのであれば、他社へのライセンス実施を欲する、そういった実態がございます。このように、既にライセンス意欲を有している者に対して特許料減免を行うよりも、さきに述べた、実際にマッチングを進める上での障害となっている、そういった具体的な課題について対応していくほうがライセンスの実施につながり、政策的な効果がより高いものになると考えられます。

また、10ページ目のその下のほうに書いてありますが、イギリス、ドイツなどでライセンス・オブ・ライトという制度が既に導入されております。こちらについて、いろいろな有識者等の意見には、特許料減額のために使用されているだけであって、実際にオープンイノベーションの促進につながっていないといった多数の指摘もございます。こういった

ことも踏まえまして、特許料の減免の在り方については、海外のライセンス・オブ・ライトの実施の状況等を引き続き注視しつつ、検討を行っていくのはどうかというところでございます。

私からは以上でございます。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。それでは、ただいまの事務局からの説明に関しまして、自由討議を行いたいと思います。御発言を御希望の方は、挙手又はチャット欄への書き込みをお願いいたします。

それで、オンラインで御参加の方に届きやすくするために、大きめの声でマイクにお口を近づけて御発言いただければと思います。私も少し改善したつもりですが、よろしくをお願いいたします。萩野委員、お願いいたします。

○萩野委員 説明ありがとうございます。御提示いただいたライセンス促進の方向性について、特段の異論はありません。昨今のコロナ禍だとか技術革新が進む中で、中小においては生き残りをかけた自己変革が求められておりますので、他者の特許に関するライセンスを受けて、新分野展開だとか新規事業へ参画することを進めるということは重要な視点になっています。

しかしながらですが、御提示のとおり、多くの中小企業では技術移転やライセンス活動における知見が十分ではなく、また大企業や大学との契約では、企業にもよりますが、交渉力は一般に弱い状況にあります。うちなどもそうですが、この点については8ページにも記してくださったようなモデル契約書の普及だとか、活用事例の公表などを進めていただいて、ライセンス活用の促進とともに適切な知財取引も推進していただきたいと思います。

また、資金面についてもお話がありましたが、更なる特許料の減免が得られるのであれば、特許関連予算の限られる中小企業にとっては非常にありがたく、出願促進にもつながるライセンス・オブ・ライト制度は有効だと思うのです。案1、案2ともに示していただいていたのですが、私個人としては案2のほうがいいと思いました。というのも、あまり長期にわたってだらだらという言葉は悪いかもしれませんが、甘えさせていただくと、ピリピリした厳しさを失いかねないような気がしまして、あまりの甘やかさもよくないのかなという観点からの発想です。いずれにしても、制度が単に減免目的のものにならないように、ライセンス促進策を併せて検討する必要があると思います。

あと、マッチングサービスを利用したライセンス促進への財政支援の新規創設というの

をぜひお願いしたいと思います。実際にマッチングサービスがどのぐらいコスト、お金がかかるものなのかがちょっと私には想像できない中での発言です。

あとは、最後ですが、中小企業の立場では、事業化、商品化が最終目標です。それは大手も同じでしょうけれども、中小の場合、特にそんな気がします、ライセンスを活用した事業化等の関連費用についても、伴走型での支援をお願いしたいと考えています。

以上です。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。ほかに御意見はございませんでしょうか。

では、伊東委員、お願いいたします。

○伊東委員 ありがとうございます。8ページのほうは、基本的にはこの方向でいいかなと私も思います。ライセンスを促進するということなのですが、実際に事業者の立場で考えると、必ずしも特許ありきということではなくて、事業にどう生かすのか、これを使うとどういう課題を解決するのかという視点が非常に大事かと思います。そういう意味で、この辺のデータベースとかライセンス交渉でもそうなのですけども、事業者のニーズとかを的確に汲んで、どういった形の技術、それは特許も含むのですけども、例えばノウハウとか、そういったものも含めたパッケージという形で提示できると、使う側としてもかなりしやすいでしょうし、そういうサービスというのも非常に重要になってくるかと思いますので、方向としてはこれでいいと思うのですが、その中身については、特許だけに限らず、もう少し広く捉えて、技術移転パッケージのようなものを含めてやっていただくとよろしいかなと思います。

それから、もう一つ、減免等に関しましては、確かにライセンス・オブ・ライト、欧米等を見ますと、制度はあるものの、必ずしも利用がそれほど進んでいないというところを考えると、確かに効果的には多分8ページほどにはないだろうなと思います。ただ、これも何がライセンス可能なのかという1つのタグづけというか、公にすることは、利用者にとって1つ大きな意味があると思いますし、そういう点も踏まえて、これはやはり継続して議論を進めていただければなと思います。

私からは以上です。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。ほかに御意見ございませんでしょうか。浅見委員、お願いいたします。

○浅見委員 ありがとうございます。私もこの開放特許情報データベースで開放特許情報を民間に提供するという点については、方向性に賛同いたします。

少し話がそれますが、この資料を拝見してまして、特許情報取得APIが、APIというのはアプリケーション・プログラミング・インターフェースの略だそうですが、今年の初めから、試行ではありますが、特許庁から一般に提供されているということを思い出しました。これを利用している方のお話では、バルクでの特許情報の取得が容易になって、個別の出願の情報の管理だけではなく、拒絶理由の統計分析などいろいろな活用ができると思っています。なぜこれを挙げたかといいますと、官がデータを開放して、それを民が使っていくという協働した形で事業を進めていくことは重要なことだと考えたからです。開放特許情報データベースもぜひ民間に開放して、成功事例を作っていただき、活用を促進していただければと思います。

その上で2点ほど質問させていただきたいのですが、まず、毎年18万件程度の特許が登録されていて、利用されているものは、先ほどの御説明では半分程度ということでした。ということは、9万件は利用されていないということになります。このデータベースでは2万4,000件ぐらいということで、全体から見るとやや少ないようにも思うのですが、その理由は分かりますか、また、これを増やすような方策はあるのでしょうか。

もう1点ですが、7ページの一番上のビュレットに、こんな情報も提供すべきだということで3点ほど挙げられています。これももちろん大事なのですが、特定の特許については契約することで利用できても、事業の内容によっては、他者の特許など別の特許を侵害する可能性もあるかと思います。中小企業では自社でパテントクリアランスを行うのは難しいようにも思いますが、この辺りのサポートについてはどのように考えていらっしゃるのか、この2点について御回答いただければと思います。

以上です。

○玉井委員長 今の2点につきまして、事務局からいかがですか。

○武井総務課企画調査官 御質問ありがとうございます。まず最初の開放特許情報データベースにつきまして、登録件数が十分ではないかという御質問かと思います。これについてですけれども、現状、登録が少ないのではないかとこのところは確かにあろうかと思えます。ただ一方で、その理由というのはいろいろな実態があって、なかなか十分把握できてはいないのですが、そういった登録が増えていくというのは重要と認識しています。今でもINPITの開放特許データベースのサポートセンターを設置して、登録がしやすくなるような体制をとらせていただいていたたり、こういった情報がより活用しやすくなるように、活用のヒントみたいな付加的な情報を登録者に作っていただいて、みんなが見られ

るような形にしており、その利用が促進されれば登録も増えていくのではないかとということで、そういった取組を行っています。そのほかには、開放特許情報データベースを紹介するような、そういった情報発信にも努めているところでございます。

また、今日の説明資料にも書きましたが、今後、こういった民間へ開放特許情報をまとめた形で提供することを通じて、より適切な、よりよいサービスが民間ベースで提供されるようになれば、開放特許情報の利活用というのが進んでいくと思います。さらに、特許庁としてもサポートしていきたいと考えているところでございます。

2つ目でございます。開放特許を使ってマッチングがなされたとしても、事業化にあたり、その他、それ以外の権利とかにも抵触する可能性があり、そういった課題への支援として何がなされているのかという質問と理解しました。そちらにつきましては、例えば I N P I T の I P ランドスケープ事業として支援を提供させていただいております。その事業の中では、他者の権利への抵触みたいなところも調査することを一部サービスとして支援しているところでございます。

○玉井委員長 2点目もよろしゅうございますでしょうか。

○浅見委員 はい、結構です。特にクリアランスは大変な作業だと思いますので、ぜひそちらもきちんとやっていただいて、使ってみたけれども、こんなことが起きてしまったということがないように、成功例を作っていただくようお願いしたいと思います。

以上です。

以上です。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。ほかに御意見などございますか。では、長澤委員、お願いいたします。

○長澤委員 ありがとうございます。方向性としては、特に異論はないのですが、資料において幾つか気になるポイントがございます。ライセンスを増やすことが目的ではなく、そのライセンスを通じて新しい事業、新しいビジネス、イノベーションみたいなものを日本で起こしていこうということが目的だということをまず念頭に置きたいと思うのです。

例えばスライド2では、大企業は約半数の特許を使っていないということになっているわけですが、その実態を見てみると、最近では事業を展開するうえで必要となる特許の数が非常に多いという事情がございます。例えば6Gとか5Gとか言われているものの特許の数はSEPだけで10万件を超えています。そのような環境の中で大企業としては、新規事業に乗り出すときに、汎用技術に係わる特許を多数持っておかないと、汎用技術に

関する特許でたたかれてしまうため、新規事業に投資できないという背景があります。S E Pになりそうな特許、標準関連の特許としては、例えば今だとBeyond 5 G、W i - F i 7、無線充電などにかかなりの研究開発投資をしています、これから世の中で使われる標準ということなので当然未使用なわけで、そういったものだけでも、かなりの数があります。

また、新たな技術や、新たな環境に対応するために、今から技術の先読みをして特許出願しておこうという特許もかなり多いです。えーばマイクロソフトなり、アップルなりのO Sがこのように変わるだろうと予測して出願する特許があります。O Sが変わったら製品をこう変えなければいけないというような特許は多くございますし、それと組み合わせて使う標準もまた変わっていくので、これに関する特許もあります。

それから、将来的にヨーロッパの環境規制強化に対応するための技術関連の特許は、当面はすべて未使用になると理解しております。

それから、ソフトウェア、A I、最近ではメタバース、N F T、ユーザーインターフェース関連の技術についても先回りして特許を出しておかなければならないため、その辺りの未使用特許数も非常に多くなります。

この特許庁の年次報告書の2020年版を読んだのですが、どういう人にインタビューされたのか、何をもって防衛目的と言い、残りをいわゆる死蔵と言っているのかが、いまひとつよく分からず、この数字がひとり歩きするのが内容的には非常に怖いと思って見ています。

今申し上げたような種類の特許は、差別化技術にあたるものではなく、ライセンス可能なものがほとんどです。ライセンスアウトしても、自社の事業の重大な悪影響になるような特許ではございません。したがって、これを防衛目的というのかもしれませんが、将来的に攻められてきたときにクロスライセンスに使えるような特許であり、いずれの産業においても利用されるような汎用技術の特許です。

大企業の未利用特許のうち、ビジネスの収益に直結するような特許とか、いわゆるコア特許とか、コアコンピタンスに関わるものというのは、実はそんなに数多くはないのではないかなと思っています。活用先が見いだせないような特許は、年金停止の対象にしてしまうというのが実情でありますので、それほど多くの数が大企業に死蔵されているわけではないと思っています。

なお、例外的に公共利益のために持っている特許というのも時々ございます。例えばW

IPOグリーンに登録している特許等ですが、そういった方法でライセンスを出す手段もあるということです。

従って、一律に減免制度も悪くはないと思うのですが、未利用特許を全部減免制度の対象にしてしまうと、広くライセンス可能な汎用技術のようなものが数多くになってしまい、減免対象となる件数が非常に増えてしまいます。懇談会でも申し上げましたけれども、特許庁の予算もそんなに楽ではないのに、いたずらに減免対象となる件数だけふえるという方向は避けたほうがよく、何かいい仕組みがないかなと思います。何をもってビジネスに直結する特許と汎用特許を区別するのかというのは非常に難しい問題だと思うのですが、制度設計の際に少し頭に入れていただければと考えております。

それから、これはちょっと細かい話なのですが、モデル契約書が8番目のスライドで援用されています。モデル契約書は何度も読ませていただき、関係者とも話をさせていただいたのですが、このモデル契約書は、ライセンス契約を結ぶとか、共同開発契約をするときに、どのようなポイントはチェックしたほうがいいのかを示す目的で利用するのが正しいと思っています。しかし、モデル契約書そのままではなければならないという考えも最近耳にしていまして、こういう使われ方をすると逆にこれはむしろ、ライセンスの促進の妨げになる可能性があることを心配しています。この資料ではモデル契約書を最大限活用するという表現になっていますが、その活用の仕方というのは、先ほど述べたように、議論すべき点はしっかり把握し、必要に応じてその条項をどうするか交渉で決めるために使われるべきです。最大限活用という意味を、モデル契約書をそのまま利用する意味と解釈されると、ほとんどの大企業がライセンスできないというようなことになりかねないと思っていますので、その辺の書きぶりを注意していただきたいと思います。

基本的な方向性として、日本で生まれたビジネスに資する特許が本当にある場合、その特許のライセンスを促進し、日本で活用されることで、我が国の産業を発達させようという方向性は誰も異論がないと思いますので、どういう促進の仕方をするとういことを総合的に考えた中の減免制度であってほしいと思っています。

以上です。

○玉井委員長　ありがとうございます。いま幾つか御指摘をいただいた中で、いわゆる死蔵特許と、将来に向けて仕込んでいる前向きな未利用特許、いわば未来型の特許とは、同じく未利用と言っても中身が大きく違うのだという点は、大変洞察力に富んだものだと思います。これは単に統計の取り方を越えた意味合いがあるものだと思います。

それから、モデル契約書につきましても、それをひな型にして、それ以外の逸脱は許さんというのでは本末転倒だろうというのも大変適切な御指摘だと思います。ただ今御指摘の点について、事務局から御説明がございますか。

○吉澤総務課長 ありがとうございます、御意見頂戴しまして。貴重な御意見を踏まえて今後の検討に生かしてまいりたいと思います。

1点目の御指摘ですけれども、大企業の皆様が保有される特許といっても様々な、前向きな目的等々も含めて多数あるということでございました。こういった点も10ページの最後に書かせております特許料の減免の在り方について、今の御指摘のような点も踏まえて、今後も引き続きこのような検討を進める中でしんしゃくさせていただきたいと思います。

2点目のモデル契約書の部分なのですが、実は8ページの下の方に、すごく小さい文字で書かせていただいたのですが、今の長澤委員の御指摘、まさにそのとおりでございまして、このモデル契約書を契約主体の皆様全体にとってよいものとしていくということが重要だと私も思っております。ここでは、このモデル契約書の説明等でも必ずこういうことを申し上げているのですが、知財等から生み出される事業価値の総和を最大化し、両者が長期的な目線でウィン・ウィンとなることを目指す契約書例であるという、ある種の項目のポイントを説明したということでありまして、これが金科玉条、ゴールドスタンダードであるというように捉えられないということは、対外的にもこういう形でモデル契約書の活用を促進していくに当たって、私もしっかり御説明をしているところでございます。ここも十分に踏まえて、今後モデル契約書の活用を進めてまいる際に注意させていただきたいと思います。

以上です。

○玉井委員長 よろしゅうございますでしょうか。今の、モデル契約書は金科玉条にしてはいけないという点は、長澤委員の周りではそんなことはなかろうと思いますが、いろいろな主体があることを考えますと、ありがちなことではないかという気がいたします。その点、十分PRしていただければと思います。

ありがとうございます。オンラインで御参加の中畑委員から御発言の希望がございます。中畑委員、よろしゅうございますでしょうか。

○中畑委員 中畑です。私からは、対応の方向性という8ページのスライドの内容を見せていただいていて、大枠、こういう施策があるということに反対はないというような意

見を持っています。

私が参加させていただいているようなドローンファンドですか、リアルテックファンドというテックのファンドでは、コミュニティ形成ということで、ファンドのLPの方と、そのファンドの投資先のスタートアップとのマッチングというのは結構頻繁にやられているのです。ただ、これは事業と事業をマッチングするにとどまっていて、今回のように、特許と事業等をマッチングするところまでは至っていないので、そういう意味では、特許と事業とのマッチングというところを促進していく今回の施策というのは賛成ができるかなと思っています。

スタートアップ側からの懸念点というか、こういうのも検討できないのかというお願いにはなるのですが、前提が2つありまして、1つとしては、スタートアップはライセンスを受けるケースのほうが多いという前提1と、もう一つの前提は、私の勉強不足でもあるのですが、民間マッチングサービスというものがどのような活動をされているのかが明らかに分かりにくいというところがありまして、個人的にはマッチングすることで報酬が得られるような仕組みになっているのかなと推測しているのです。2つの前提からすると、そもそもライセンスの要、不要について判断をしたり、考えたりするスキル、そして経験が乏しい者に対するマッチングサービスの活動というのが不適切に行われることがないような仕組みというのはセットであるべきかなと考えております。

一方で、これがアイデアではないのですが、このマッチング事業者が能動的に、マッチング自体を推進する仕組みももちろんそれはそれで整備してもよいかもしれないのですが、ちょっと申し上げたような、スキルや経験が乏しいライセンスを受ける側に回ることが多い者が、必要なものを必要なだけ正しく選びやすくする仕組み、もしくはスキル、経験の育成というような仕組みづくりも検討がなされればよいかなと思っています。

以上です。

○玉井委員長 ありがとうございます。今の点は事務局、いかがでございますか。

○武井総務課企画調査官 どうもありがとうございます。まさにこのライセンス促進というのは、イノベーションを起こしていくといったところにつながるものでありますので、例えばスタートアップに対して、マッチング提供事業者があまり適切でないものを押しつけるような形でマッチングさせるようなものは本末転倒でございますので、御指摘いただいたようなことが起こらないようなことを踏まえて、制度設計とか施策の具体化を進めていきたいと思っております。貴重な御意見、どうもありがとうございます。

○中畑委員 よろしく申し上げます。ありがとうございます。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。ほかに御意見ございませんでしょうか。では、相良委員、お願いいたします。

○相良委員 大きな方向性として、特許料の減免よりもマッチングのほうを重視してやっていったほうがいいのではないかという方向性については、私も基本的に同意いたします。今ここに書かれているとおり、減免以上にそもそもライセンスする意思があるのにうまくできていないという現状があるということと、やはり特許庁の収入源に結構つながっていくのかなという懸念もありますので、特許料減免はこれでやめるということではなくて、次のステージになるのではないかというような気がいたします。

その上で、では、どのようにマッチングしていけばよいのかということについて、今、中畑委員からも民間のマッチングサービスはどうかという御懸念がありましたけれども、私自身もそれほど詳しいわけでもなくて、ただマッチングは難しく、適切にマッチングできる人材はまだそんなにいないのではないかという気がいたしますので、マッチングを促進していきたいのだけれども、適切な人材が少ないというのが現状なのかなと思います。

そういったときに、私、最近個人的に思っているのは、弁護士や弁理士、結局、出願のときに弁理士は必ず関わっていて、そういった場面で出願だけしましたで終わらない、長期的な特許戦略みたいなところをその企業のすぐそばで、一対一で面倒を見ている士業者たちが、そういった戦略的な視点でアドバイスを積極的にしていく、そういう戦略的な視点が必要ですよということを企業に気づいてもらうこともすごく必要なのではないかと思います。大きな企業さんは、もちろん十分な知財部員がいらっしゃると思うのですが、実際結構大きな企業で、特許をたくさん持っていていらっしゃる企業さんが、実はあまり戦略を持っていないという場面を見聞きする部分もございますので、一時、数を出せばよいというような考えでわあっと出して、数を出すと会社に褒めてもらえるというようなことで、出願数だけを気にして出しているような場面もあるのではないかなと思います。そういうところを弁護士や弁理士が顧問というか、その企業に寄り添っている者がもうちょっと戦略的な視点を持ってアドバイスしていくということも併せて必要になるのではないかと思います。

以上です。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。この点は別に事務局はよろしゅうございま

すか。

ほかに御意見はございますでしょうか。では、蘆立委員、お願いいたします。

○蘆立委員 ありがとうございます。ライセンスの促進のためには、様々な問題があるので、多面的な方向性から御検討いただくという方向性については私も賛同いたします。

大学では、ライセンスの推進はやはり意識されておりまして、研究のシーズ集という形で公開したりですとか、特許情報についても広く周知するといったような努力はしていますけれども、やはり資料で御指摘いただいていますように、事業に合わせたニーズに対応するためには、やはり研究からそこにつなげるための様々なステップが必要でありますので、例えば更に共同研究を進めないとな事業につながらないといったような形もありますので、その間の様々なフォローをしていただく人材というのが不可欠になるかなと思っています。

その際は、すぐに事業化に結びつかなくても、ぜひ長期的な視点でその研究を社会に還元するという観点から支援いただければと思いますし、先ほどモデル契約書の話も出てきましたが、大学で扱う技術分野はかなり多様でありますので、個別的にそれに適した形で進めていくというのが非常に重要になるかと思っておりますので、その点も含めまして、スライドの15ページにあるような支援システム等の充実をぜひ図っていただければと考えています。

それから、大学の資金のほうですけれども、事業にとって魅力的な権利化をするためには、一部の技術について国際出願をしておくということが不可欠なのですが、そちらにかかるコストというのは大学にとって非常に大きな部分もありますので、ぜひその点も含めまして御検討いただけましたら、ありがたく存じます。

以上です。

○玉井委員長 ありがとうございます。今の点、事務局、いかがですか。

○武井総務課企画調査官 どうもありがとうございます。1つ目の研究段階から長期的にちゃんと戦略を持って研究開発して、それを事業化につなげていくという流れが重要という御指摘だと理解しています。その点については、資料15ページ目にありますとおり、特許庁でやっている事業として、知財戦略デザイナー派遣事業というものがあり、今年度18大学に専門家を派遣させていただいております。こういった形で大学のURAという職員の方と一緒に、発明の掘り起こしから、知財戦略も一緒に考えて、事業化につながるような支援をさせていただいているところでございます。こういったものについても、

来年度以降もこういった形が適切かということで、拡充なり質の向上というのを進めていきたいと考えております。

それから、大学の資金的な面での取組でございますけれども、特許庁では今年度から大学等向けの外国出願補助というのをさせていただいております。こちらはスタートアップに研究成果を活用してもらう、そういった予定の大学等に外国出願の費用を一部補助するというものでございます。こちらについては、共同出願の場合も持ち分に対して補助をするというものでありまして、今年度、試行的ではございましたけれども、来年度以降はもうちょっと拡充して実施ができるように、今調整をしているところでございます。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。ほかに御意見、御質問はございませんでしょうか。杉村委員。

○杉村委員 ありがとうございます。御説明ありがとうございます。基本的には、8ページに御提案の対応の方向性に賛成いたします。ただ、①のデータベースですが、例えば開放特許情報データベースにデータ提供のフォーマットや提供形態等の新たな付加情報を整理して公表するだけでは、適切なマッチングは起こらないと思っています。マッチングを望む、又は利用したい企業からヒアリングをしてどのようなことをすれば使いやすいかを検証する必要があると思います。

また、②の資金制約に関しましても、先ほど中畑委員からも御指摘がございましたように、マッチングサービス提供事業者が提供するマッチングサービスに関して、中小企業スタートアップ等がどの特許を自分たちの事業の発展のために使うのかというような判断については、マッチングサービス提供事業者だけを利用することではうまくいかず、技術移転やライセンス契約に関し経験豊富な専門家が伴走することが必要かと思っています。そのための費用の補助の施策は大賛成です。

そして、3番目です。中小企業やスタートアップは人的な資源が豊富ではありません。モデル契約書は参考までにとのことですが、では、参考にした後で、自分たちの事業を発展させていくためには、どのような契約、交渉をしていくべきかというようなことについては、さらに自分たちの事業に合わせた形での契約・交渉が必要だと思っています。

そういたしますと、①から③に関しましては、人材という面で、先ほど相良委員もおっしゃられましたように、知財の専門家の活用ということが不可欠ではないかと思っています。

また、資料の後ろのほうには、I N P I Tがされている種々の事業、I P A S事業や知財戦略デザイナー派遣事業等が御提示いただいております。このような事業についても I

NPIT・特許庁と一緒に連携しながら、日本弁理士会としても中小企業、スタートアップを連携して強く支援していきたいと考えております。もちろん大学に関しましても、それぞれ適切な人材をINPITや特許庁と連携して、日本弁理士会が支援させていただきたいと思っておりますので、①、②、③に加えて「人材」という欄も付加していただくのがよいのではないかと考えております。

以上です。

○玉井委員長 どうもありがとうございます。事務局からその点、いかがでございますか。

○武井総務課企画調査官 どうもありがとうございます。御指摘のとおりでして、ここに挙げた施策だけでは不十分なところがあって、そこには先ほど御指摘があった弁理士、弁護士先生の士業の皆様たちの御支援、一緒に取り組んでいくということが大事かと思っています。そういった意味では、INPIT、弁理士会で一緒になって、こういった仕組みをしっかりと動かしていけるような形の協力をさせていただければと思いますので、引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

○玉井委員長 ありがとうございます。ほかに御意見、御質問ございませんでしょうか。よろしゅうございますか。

それでは、今いただきました御意見などにつきまして、例えば海外出願の補助が得られるかもしれないということは大変朗報だと思いますので、目立つ形でぜひ書き込んでいただければと思います。

どうもありがとうございます。それでは、他に何もございませんようしたら、ライセンス促進策についてはここまでとさせていただきます。ライセンス・オブ・ライトという仕組みは1つのアイデアではあるのですが、実効性など考えますと、必ずしも法改正を必要としない、先ほどから言及のあった総合的な施策を打っていくことのほうが重要ではないかという点については、皆様方の御賛同を得られたものと思います。

それでは、この議題2もここまでとさせていただきます。以上をもちまして、本日の議論を終了させていただきたいと思っております。

最後に、今後のスケジュールにつきまして、事務局から御説明をお願いいたします。

○松本制度審議室長 御審議いただきまして、ありがとうございました。次回以降の具体的な開催日程等につきましては、委員長と御相談の上、追って皆様に御連絡差し上げます。

今回は、これまで御審議いただいた論点を踏まえて、特許制度見直しについて事務局から報告書（案）という形で御提示させていただきまして、御審議をいただければと考えて

おります。

閉会

○玉井委員長 どうもありがとうございました。

それでは、以上をもちまして産業構造審議会知的財産分科会第48回特許制度小委員会を閉会いたしたいと思います。本日は長時間の御審議ありがとうございました。