

## 第 46 回 知財問題研究部会 (IP 部会)

内容 知財活動における交渉力について

日時 2014 年 5 月 9 日 (金) 13 : 30~16 : 30

場所 浜松商工会議所会館 C 会議室

講師 野村正巳 様 (IP 部会委員)

今回の IP 部会は、「知財活動における交渉力について」というテーマで開催されました。講師は、IP 部会委員で、企業における知財経験が豊富な野村正巳様に担当していただきました。

まずは、講師の体験をベースに、知財における交渉について各種の事例を交えながらの説明が行われました。他人の説得を目的とするものであれば「交渉」の範疇に入ると考えられ、ライセンス交渉や特許侵害交渉のほか、審査審判手続における特許庁との交渉、さらには、社内の説得などについて説明していただきました。

知財の交渉力の源は、情報力、決断力、技術と法律（判例）の知識、明細書作成能力であり、これらを磨くことが交渉力を養う上で重要です。特に、明細書作成能力は、特許事務所に丸投げしないで、自社でできるだけ明細書や中間手続の原案を作成するように心がけることが必要であるとのことでした。

技術契約に関する交渉については、技術に関する法律と民法を良く理解しておくことが重要です。特に、法律の専門家が作成する契約書には「畏」が仕掛けられていることがあるので、一義的な解釈になっているか、実行可能かなどをよく吟味する必要があります。交渉においては「妥協」が重要で、常に妥協点を模索しながら交渉するのが良いとのことでした。

特許侵害に関する交渉については、様々なケースについて説明していただきました。特に「物の使用」の侵害は実務上困難を伴うケースが多く、自社が侵害警告されるならば対応しやすいが、使用者であるユーザーに対して侵害警告されると対応が難しくなるとのことでした。その他、警告書への対応方法、発注者と受注者との間の特許保証責任問題、工場見学の注意点などについて説明していただきました。特許係争に巻き込まれたときは、十分な情報収集をして 100 時間くらい検討すれば、だいたい勝ち負けがわかるので、その段階で交渉に臨んだ方が良いだろうとのことでした。

ケーススタディとして、STAP 細胞を巡る諸問題について一次資料や法律・規則に則って「交渉」という視点で検討が行われました。内部規則（研究者のみに通用する法理）と法律（一般的な法理）との対立構造であり、どのような「交渉」が考えられるか検討していただきました。

その後の質疑応答及びフリーディスカッションでは、交渉事例別の議論が行われ、大企業 vs 中小企業、日本企業 vs アメリカ企業、知財担当者 vs 経営陣などのテーマについてデ

ディスカッションが行われました。特に、企業の知財担当者にとっては、交渉相手の説得よりも社内の説得の方が難しいことが多く、普段から経営陣との連絡を密にしておくとうまいだろうとのことでした。また、各種交渉術で重要になるシナリオと役割分担についても議論が行われました。

「交渉力」は属人的な経験に基づくもので、他人と経験を共有する機会がほとんど無いのですが、今回は、所属組織の壁を超えて議論できたことは非常に有意義でした。特に、講師をはじめ知財経験の豊富な方が多く参加しているので、普段知ることのない交渉ノウハウを知ることができ、今後の知財実務に役立つものと思います。今回で 46 回目ですが、このような挑戦的なテーマについて参加者が知恵を出し合って議論していることが長続きの秘訣だと思います。今後も難しいテーマにチャレンジしていきたいと思いますので、みなさまからのテーマの提案と、多くの方の参加を期待しています。

～IP 部会委員代表～