

2018年3月6日 MyIPO-JIPII 共同セミナー パネルディスカッション

主な質疑応答は以下の通り；

モデレータ：普及啓発と教育は現在進行形の過程にあるので、ここで議論されたアイデアはとても重要となるでしょう。講師の方々に、知財の普及啓発プログラムとしてどのような方法が必要とされているか聞いていきたい。

日本：最も重要なことは継続するということです。一般の人々の考えを変えることは重要だが簡単ではない。社会も変わっていく。例えば、インターネット上に無料コンテンツが増えれば、その作者は無料では生き残れず、私たちが楽しむコンテンツは新たに作りだされることはないだろう。多くの人々が知財権について認識するようになるには多大な努力が必要であり、日本ではまだ100年以上はかかるだろう。新技術の開発の中にも問題があることを人々に認識させるために現在の問題に焦点を当てなければならない。

マレーシア：普及啓発が各国で成功しているかどうか知るためには統計を見ることです。知財は義務ではないので、普及させることは難しい。だから、重要な事であり達成すべきことであるという意識を創り出す必要がある。

タイ：普及啓発の成功例として、模倣品を減少させることも一つの方法だと思う。自分の発明とさらに他の発明も尊重することが必要だと人々に理解させることです。数年前、日本の知財研修に参加し、講義の中で紙のタワーを作成した。タワーをどうやって高くしようかと考えるが、それがイノベティブなことへの興味となり、知財について考える機会を生み出す。

Q (大学講師)：研究をどのように商業化するかを教えることを奨励している。知財を出願・登録することは上手くいっているが、商業化までいくことは少ない。現在、同僚の登録したが商業化していない特許が侵害されている。その会社は公報から技術を得ていた。このような場合、どうすべきか。

A (MyIPO)：侵害となると、知財庁に行くことでしょう。誰かが侵害しているなら、裁判所へ行き侵害をやめさせることができるし、ライセンス利用を交渉することもできる。

A (ルーバ弁護士)：商業的な解決方法もある。法的な方法だと費用が高額となる。も

し費用がないなら、侵害者に支払いを求めると警告することもできる。実務的な点から言えば、大学は費用をかけるべきではないだろう。

A (ブラジル) : ブラジルの例で言えば、研究者は交渉力を磨くために訴訟を始めることに力を入れるだろう。ライセンス料等の交渉により、より良い立場に立つことができる。実際に、侵害した企業が特許・技術をまとめて買収した例もある。

モデレータ : コストマネジメントが重要になってくる。

Q (大学講師) : MyIPO では何らかの支援を提供しているか。

モデレータ : いいえ。知財権を得る事が困難であることを知る事は重要です。しかし、エンフォースメントは全く異なるものであり、一般的な情報は提供している。そのような状況に MyIPO が積極的に関わることは難しい。研修を開催する事等はしている。

Q (企業) : まだ進行中ではあるが、知財は東南アジア諸国の経済発展を導くと思う。次のステップにある課題は何か。

A (インドネシア) : 知財出願の利益は知っていると思うが、リスクは知っているか。知財についてはとても楽観的です。特にインドネシアでは、消費者は周知商標が好きですが、訴訟になっている商標は避ける。周知商標でさえ、「より安全な」商標を利用しようとする。裁判所に行くのも良いが、消費者に負けることもある。そのため、新たな商標・GI・著作権法は、訴訟をしないことが奨励されている。インドネシアには多くの特許があるが、その内国内出願は 10% でその内の 5% しか商業化されていない。研究所に登録を奨励することは大きなリスクとなる。利益が出なくても、社会福祉のために技術を利用する発明者もいる。商業的価値がなくても、特許の価値がどのように役立つか考える必要もある。

もう一つ、ベトナムの講師が言っていたが、知財普及制度を創るためには、効率的かどうかを知る必要もある。子供たちでさえ何かを創り出すよりも真似ることが好きです。アジアの国々は真似るのが好きで目上の人や両親を敬う。アジア諸国としての課題は、自分たちの中にある。真似るのではなく、新たに創り出すこと。

モデレータ : MyIPO としては知財のよりよい理解を必要としており、そのために知財に関する知識をより広く伝える必要がある。大学は多くの費用を必要としており、商業化に関する知識を多く伝える必要がある。