

弁理士と医薬関連特許

——専門職としての弁理士活用能力——

中本龍市 *Ryuichi NAKAMOTO*

高井計吾 *Keigo TAKAI*

Abstract

The purpose of this paper is to explore how companies utilize patent attorneys. Main works of patent attorneys are patent application, advice for corporate strategy of intellectual property and conflict resolution. Although the importance of strategy of intellectual property was frequently pointed out, little research treats a role of patent attorneys. As patent attorneys commit to corporate strategy of intellectual property, it is important task for companies to utilize patent attorneys as professionals. Using patent application document, this paper compares the way to utilize patent attorneys of four major pharmaceutical companies (Takeda, Astellas, Daiichi-Sankyo, Eisai). Firstly, we analyze teams of patent attorneys using social network analysis. Next, we specify main patent attorneys who commit to applications in each company. These results show that the way of using patent attorneys of these four companies is different. Our findings provide insightful implications not only for commercial enterprise but also for academic organizations and universities.

キーワード：□弁理士 □特許出願 □専門職 □医薬品産業
□ネットワーク分析

1 はじめに

本研究の目的は、医薬品企業による弁理士活用の方法を明らかにすることである。研究上の問いは、企業ごとに弁理士活用方法に違いが見られるのか、なぜ違うのか、という点である。

既存研究では、経済学そして経営学でも、特許を分析対象にした研究はさかんであった。ただし、それらは、イノベーション研究、特に、研究投資の効率性、そして先進技術の組織学習の範囲、探索的学習と活用的学習の両立性、製品開発チームのパターン等といったテーマであった。しかし、発明を特許という形に落とし込み、権利を活用するという重要なプロセスにおいて、弁理士が果たす役割は看過されてきた。

そもそも、発明に形を与えるための特許明細書を作成するのは弁理士である。強い知財戦略を実現していくには、出願時に、いかに強く権利を主張できるのかにかかっ

ている。知財戦略の強化は、IT産業で米国の競争優位が明らかになって以降、産学官を巻き込んで数多くの主張がなされてきた。しかし、その中における弁理士の活用や役割については看過されてきた。そこで、本研究では企業が、どのように弁理士を活用しているのかを明らかにしたい。

本研究は題材として、医薬品産業における弁理士の活動を分析する。その理由は、発明における研究開発投資、その発明の保護、そこから得られる利益の関係が明確であるためである。製品としての医薬品は、一特許が一製品となる対応関係があるため、発明からの果実を確実に得るには、特許で確実に権利を押さえておく必要がある。

以下は次のように稿を進める。2節では、弁理士の業務と既存研究をまとめる。3節では、分析結果を示す。4節では、以上の議論を踏まえて結論を述べるとともに、研究の意義と今後の課題を明らかにする。

結論を先取りすれば、医薬品企業大手4社の弁理士活用方法を比較した結果、大きな違いを見ることができた。武田は、社外活用型で特定の弁理士事務所に依存していた。一方で、エーザイは、社外活用型であるが、弁理士事務所の活用を分散させていた。アステラスは、社内活用型で特定の社内弁理士を活用しているが、第一三共は、社内活用型でも相対的に分散していた。

2 | 研究の背景と既存研究

1) 弁理士の業務と企業との関わり

弁理士の主要業務は、発明の特許として申請する際の特許明細書を書き上げること、知財戦略に対する助言、紛争の解決である。丸島（2002）が指摘するように、強い特許が企業の成長確保のために欠かせない。

近年、特許戦略がますます重視されるようになり、企業にとって特許登録のための弁理士選択は重要な戦略となる。有能な弁理士の一つの条件は、「過不足なく」クレームを書き上げられること、である。クレームの内容が不足していれば、他社から防衛できず、逆に過剰であれば特許の穴を突かれてしまう。実際に、産業や技術特性ごとに高名な弁理士は存在しており、企業はそうした弁理士を確保したいという誘因を持つ。企業にとっては、専門職としての弁理士をどのように選択し、どのような関係を構築するのかが知財戦略に影響する重要な要因である。

このような「企業による弁理士の活用の仕方」を理論的に考えれば、武石（2003）のように、分業の範囲をどう設定するのかという捉え方も可能である。また、経済学の古典的議論であるプリンシパル・エージェント問題もこの種の議論では有用であろう。例えば、こうした選択問題を企業側の立場から考えた研究に、長内（2012）がある。長内（2012）では、代理人を社内で雇用するのか、最適な代理人を市場から調達するのか、という2つの戦略を想定している。弁理士に当てはめれば、社内で弁理士を雇用した場合、自社内に特許取得に関わるノウハウを蓄積することは可能になる一

方、弁理士を通じた他社の特許取得ノウハウを学習することができない。しかし、市場から最適な弁理士を調達する場合、常に特定の弁理士と契約できないリスクや知的財産が流出してしまうという可能性がある。

2) 既存研究

特許には分析対象になりうる様々な情報が含まれている。このうち、特許に関わる主体の側面を考えれば、共同出願者や共同発明者はすでに多くの分析がなされている。だが、特許出願に大きな役割を果たしている弁理士は看過されてきた。

特に、経営学研究では、専門職として弁理士はそれほど馴染みのある存在ではない。それは、会計士や弁護士ほど経営学の分析対象になっていないという点からも想像に難くない。しかしながら、弁理士事務所が大規模化し、専門化、分業化している現実の中で、弁理士を経営学の中で、いかに位置づけていくのかは極めて重要な問題である。

弁理士に関係する既存研究では、以下のような領域が存在している。(1)「弁理士や企業の知財関係者など実務家による研究」、(2)「専門職研究」、(3)「技術経営研究」、である。

(1)「弁理士や企業の知財関係者など実務家による研究」に関しては、『パテント』『知財管理』など知的財産関係の専門誌に多くの研究が蓄積されている。そこで頻繁に取り上げられているトピックは、「研究開発部門・知財管理部門・特許事務所の三者間における相互連携」である。丸島（2002）は、特許担当者と開発者が一体として、将来の事業の展開を見据えて特許戦略を立案しなければならないと指摘している。中村・中島（2010）は、強い特許を権利化するために、研究開発部門・知財管理部門・特許事務所のシームレスな体制を構築する必要があるとした（他に、鶴見・近藤・楠浦 [2010] など）。あるいは、藤井（2007）は、特に企業内弁理士に関して、社内の研究者とのやりとりが多い仕事であり、価値の高い特許を生むためには、両者の協力が不可欠であると指摘している。諸外国の既存研究でも、開発と弁理士・知財担当者の協働の重要性が主張されている（例えば、Golden [2008] や Melethil [2005] など）。ただし、弁理士による議論の多くは自身の経験に基づいた問題提起や提言に留まるケースが多く、学術的観点からまとめられているわけではない。

(2)「専門職研究」に関しては、組織論における専門職研究では、専門職の知識、正統性やネットワークが研究対象となってきた。その中で、専門職として分析されてきたのは、弁護士や会計士、コンサルタント、教員などの職業であった。例えば、Burt（1992, 2007）は、ネットワークと情報の観点から、銀行員やコンサルタントといった職業を対象に研究を行っている。ネットワーク上の位置取り（構造的空隙）が昇進や昇給にどのように結びつくのかが実証的に検証されている。Cross and Parker（2004）は、コンサルタントによる非公式ネットワーク活用、西脇（2009）は、専門職と正統性、加えて組織論の観点から会計士を例に取り上げている。このように、組織論にお

ける専門職研究は、コンサルタントや会計士による情報収集活動やネットワーキングなど、個人の視点から専門職と組織との関係に焦点を当てて分析する傾向があった。ただし、分析対象として弁理士は取り上げられていない。

(3)「技術経営研究」に関しては、製品コンセプトやマーケティング、知的財産戦略などの領域が入る。知的財産戦略の論点として鯨島(2006)は、戦略的な特許管理について触れ、特許の市場性が果たす役割の大きさを指摘している。すなわち、将来的に「発明が用いられる製品の範囲」を出願時に見通しておく必要性である。だが、発明を保護し、その果実を得るプロセスにおいて弁理士が果たす役割は技術経営研究ではあまり論じられていない。実際に、技術経営の標準的なテキストでは弁理士に関する記述が見られない(例えば、延岡[2006]、一橋大学イノベーション研究センター[2001]など)。

以上の先行研究をまとめると、経営学分野では既存研究が十分に蓄積されていないことが指摘される。

3 | 分析

1) 分析データ

本研究で主として用いたデータソースは特許電子図書館である。対象となる企業は、武田薬品工業、アステラス製薬、第一三共、エーザイの大手4社である¹⁾。期間は、2005年1月1日から2012年11月30日までで、その公開特許が対象である。

日本の大手医薬品企業は、研究開発志向が強く特許出願にも注力している。先述したように、医薬品の場合には、特許が製品にそのまま結びつくため、特許取得の重要性は非常に大きい。企業は特許が切れるまでの期間、独占的に製品を販売することによって莫大な研究開発費を回収し、次の新薬の投資へと踏み出すのである。

最終的に分析対象になったのは、武田572件、アステラス379件、第一三共261件、エーザイ428件である。合計で1640件の特許を対象とした²⁾。また、4社の企業が出願した特許のうち単独出願のものだけを対象としている³⁾。

2) 弁理士活用の記述統計

最初に、4社の出願に関わった弁理士の概要を説明する。

出願に関わった弁理士総数は、延べ274人である。武田64人、アステラス52人、第一三共45人、エーザイ113人であった。このうち27人が重複している。よって実人数は、247人となる。

表1に各社の上位20人の弁理士を示す。

武田は、ランク1位の1名が53%以上の出願に関与しており、2位から9位までが21%以下となっている。また武田の場合、トップ15の中にアステラスやエーザイと同じ弁理士が見られる。アステラスは、上位1～3位の3名が80%以上の出願に関

表1 大手4社の弁理士上位20人

順位	武田		アステラス		第一三共		エーザイ	
	弁理士	登場回数	弁理士	登場回数	弁理士	登場回数	弁理士	登場回数
1	高島 一	308	森田 拓	325	石橋 公樹	191	稲葉 良幸	77
2	田中 光雄	120	矢野 恵美子	324	矢口 敏昭	174	田中 克郎	74
3	土井 京子	111	鈴木 頼子	316	中村 有希子	87	大貫 敏史	62
4	鎌田 光宜	111	濱井 康丞	260	竹元 利泰	87	長谷川 芳樹	58
5	田村 弥栄子	111	森田 憲一	29	児玉 博宣	87	小林 浩	57
6	山本 健二	111	山口 健次郎	27	金原 玲子	87	片山 英二	57
7	村田 美由紀	111	高島 一	16	北野 範子	86	大森 規雄	57
8	元山 忠行	100	君塚 哲也	14	今村 真有	86	木元 克輔	55
9	富田 憲史	100	寺内 輝和	14	越後 友希	64	大賀 真司	54
10	山崎 宏	59	飯室 加奈	14	特許業務法人アルガ特許事務所	44	鈴木 康仁	46
11	小林 浩	58	森平 浩一郎	14	高野 登志雄	40	浅村 皓	46
12	片山 英二	56	影山 路人	14	中嶋 俊夫	40	浅村 肇	46
13	小林 純子	47	秋山 敦	9	村田 正樹	40	池田 幸弘	46
14	松谷 道子	46	城田 百合子	9	山本 博人	40	長沼 暉夫	45
15	高橋 秀一	38	植木 久一	4	有賀 三幸	39	清水 初志	39
16	関口 陽	37	菅河 忠志	4	的場 ひろみ	8	古谷 聡	36
17	志賀 美苗	25	二口 治	4	守屋 嘉高	8	溝部 孝彦	36
18	小池 順造	24	伊藤 浩彰	4	大野 詩木	8	内藤 和彦	34
19	當麻 博文	24	大門 良仁	3	松田 政広	8	寺崎 史朗	31
20	青山 葆	19	長井 省三	3	小栗 昌平	7	新見 浩一	28
21			野河 信太郎	3	本多 弘徳	7		
22					市川 利光	7		

特許データより筆者作成。

与している。これらの3名は他の3社の出願には関与していない。4位以下は8%以下である。第一三共は、1位と2位が出願の66%以上に関与している。第一三共は、33位まで他の3社と同じ弁理士が見られない。エーザイは、1位が18%以下であり、特定の弁理士に依存していない傾向が見られる。トップ10の中で、武田と同じ弁理士を活用している。

ここまでの集計結果で、アステラスや第一三共は社内弁理士に依存しており、武田とエーザイは社外弁理士に依存していることが分かる。そして、相対的にアステラスと武田は特定の弁理士に依存しているのに対して、第一三共とエーザイは分散化する傾向が見られる。

詳しくは後述するが、それぞれのランク上位に見られる弁理士のプロフィールを調べていくと次のようなことが分かる。武田で1位の高島一氏は、武田の知財部で勤務後、独立し特許事務所を構えている。武田とエーザイには、上位に現れる弁理士で共有が見られる。武田の11位の小林浩氏と12位の片山英二氏は、エーザイの5位と6位にランクインしている。この二人も大手医薬品企業に勤務後、弁理士として独立し大手の特許法律事務所に所属している。また数は少ないが、武田とアステラスにも弁理士の共有が見られる。武田の高島一氏は、アステラスで16回の出願に関わっている。

3) 弁理士のネットワーク構造

以下では、出願に関わる弁理士の組み合わせを、ネットワーク分析を用いて可視化する。具体的には、特許明細書に、共同で代理人を務めた弁理士同士を一つのチームと見なしてネットワーク構造を図示している。分析と描画には、UCInet と Netdraw を用いた。

図1は、すべての弁理士を投入してネットワークを描画したものである。表1とあわせて考えれば、ほとんどのネットワークが数名のチームを単位としており、特定の企業内や弁理士事務所内で分割されていることが推察される。ここから、ネットワーク構造としてすべての弁理士が直接結合できる構造になっていないため、特許明細書の作成に関する知識は特定の“組”の外側には共有されにくいことが考えられる。

図2に、武田の弁理士のネットワーク構造を示す。2人以上の弁理士で構成されている10組のチームが島状に点在していることが見られる。加えて、孤立点もいくつか観察される。表1とあわせて考えると、武田の場合には、これらの“組”は独立している弁理士事務所ごとに形成されているといえる。

図3に、アステラスの弁理士のネットワーク構造を示す。2人以上の弁理士で構成されている8組のチームが島状に点在していることが見られる。加えて、孤立点もいくつか観察される。アステラスの場合には、特定の社内弁理士に出願業務が集中している。このため、8つの島状の組みが観察されたものの、主として出願業務に貢献している“組”はごく限られているといえよう。

図4は、第一三共の弁理士のネットワーク構造を示す。2人以上の弁理士で構成されている6組のチームが島状に点在していることが見られる。加えて、孤立点もいくつか観察される。表1より、第一三共の場合、社内のいくつかの“組”が中心となって出願業務を担っているがアステラスほど集中しているわけではない。

図5は、エーザイの弁理士のネットワーク構造を示す。2人以上の弁理士で構成さ

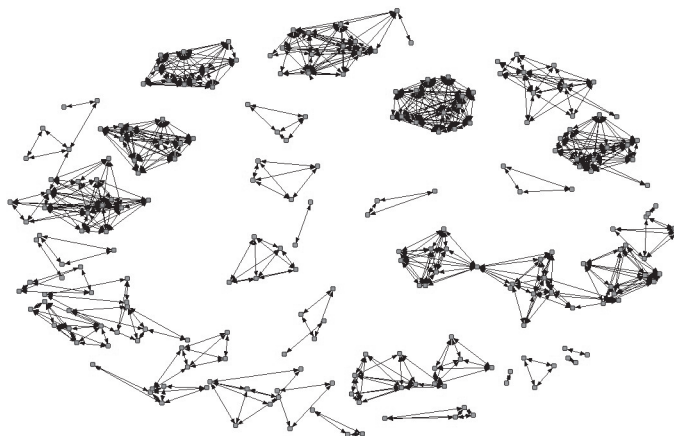


図1 全体の弁理士ネットワーク構造
Netdraw により筆者作成。

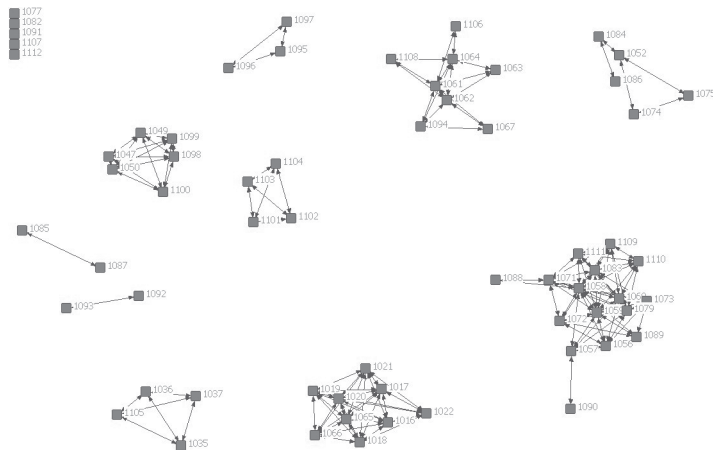


図2 武田の弁理士ネットワーク構造
Netdraw により筆者作成。

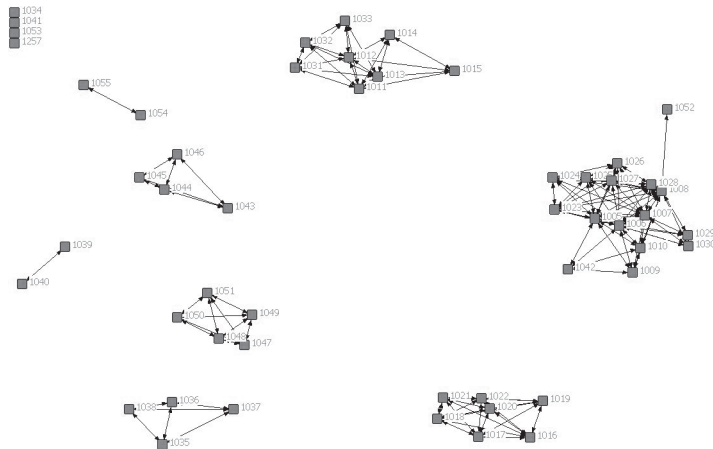


図3 アステラスの弁理士ネットワーク構造
Netdraw により筆者作成。

れている19組のチームが島状に点在していることが見られる。加えて、孤立点もいくつか観察される。エーザイの場合には、社外の特許事務所が多用されており、かつその特許事務所が分散している。このため、それぞれの“組”が示しているのは、特許事務所内のネットワーク構造である。また、特定の事務所が集中的に出願業務を請け負っているわけではないのでそれぞれが出願に貢献している。

図2から図5まで比較すれば、エーザイの弁理士のネットワークは弁理士の数が多く、組も多いことが分かる。また、図2から図5までの図を比較すれば、弁理士の数や“組”の数の違いはあるものの、その形状には共通点が見られる。すなわち、全体的に結合しているのではなく、島状に分散し存在しているということである。後述するが、こうした分散した形状によって出願に関する暗黙知的なノウハウは共有されな

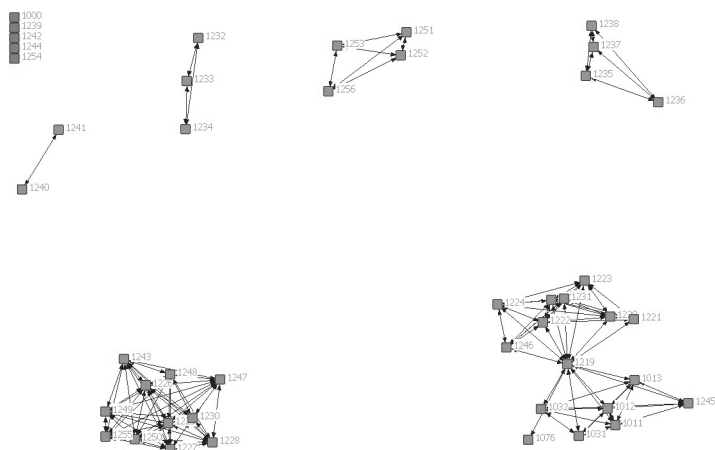


図4 第一三共の弁理士ネットワーク構造

Netdraw により筆者作成。

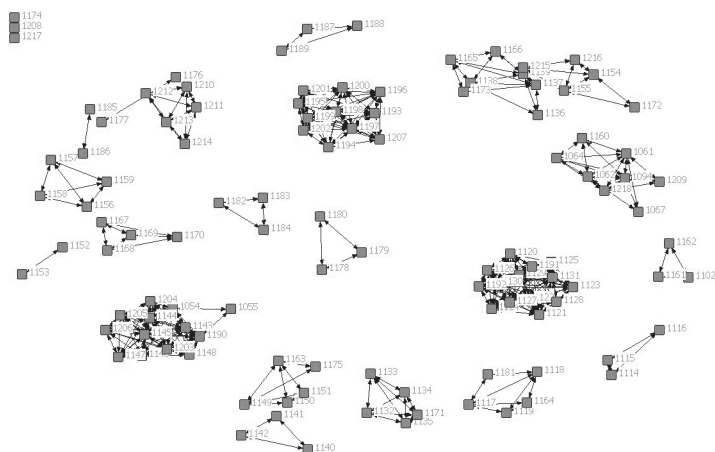


図5 エーザイの弁理士ネットワーク構造

Netdraw により筆者作成。

い可能性がある。

4) 登場回数上位者とプロフィール

表2は、登場回数上位者とその人物が申請で関わった企業、所属している特許事務所ならびに弁理士登録の期間、社内・外の別を示したものである。表中の1から22位は、表1の人物に対応している。これは、日本弁理士会のホームページの検索機能を元に作成した。

表2を確認すれば、次のことが分かる。

武田とエーザイは社外の弁理士を多用している。また、武田は主として高島国際特

表2 各社弁理士のプロフィール

	武田			アステラス			第一三共			エーザイ		
順位	社内外	登録 期間	特許事務所	社内外	登録 期間	特許事務所	社内外	登録 期間	特許事務所	社内外	登録 期間	特許事務所
1	社外	37	高島国際特許事務所	社内	23		社内	7		社外	38	TMI 総合法律事務所
2	社外	36	青山特許事務所	社内	16		社内	12		社外	37	TMI 総合法律事務所
3	社外	10	高島国際特許事務所	社内	12		社内	3		社外	16	TMI 総合法律事務所
4	社外	8	高島国際特許事務所	社内	8		社内	4		社外	31	創英国際特許法律事務所
5	社外	11	高島国際特許事務所	社外	29	森田国際特許事務所	社内	4		社外	27	阿部・井窪・片山法律事務所
6	社外	10	高島国際特許事務所	社外	8	森田国際特許事務所	社内	12		社外	25	阿部・井窪・片山法律事務所
7	社外	12	高島国際特許事務所	社外	37	高島国際特許事務所	社内	13		社外	11	阿部・井窪・片山法律事務所
8	社外	13	謝国際特許事務所	社内	7		社内	6		社外	9	創英国際特許法律事務所
9	社外	11	青山特許事務所	社内	4		社内	10		社外	26	サンネクスト国際特許事務所
10	社外	34	青山特許事務所	社内	4		社外	*2		社外	19	阿部・井窪・片山法律事務所
11	社外	27	阿部・井窪・片山法律事務所	社内	4		社外	39	特許業務法人アルガ特許事務所	社外	49	特許業務法人浅村特許事務所
12	社外	25	阿部・井窪・片山法律事務所	社内	2		社外	24	特許業務法人アルガ特許事務所	社外	44	特許業務法人浅村特許事務所
13	社外	26	阿部・井窪・片山法律事務所	社外	30	秋山国際特許商標事務所	社外	12	特許業務法人アルガ特許事務所	社外	20	特許業務法人浅村特許事務所
14	社外	17	青山特許事務所	社外	15	秋山国際特許商標事務所	社外	15	特許業務法人アルガ特許事務所	社外	30	特許業務法人浅村特許事務所
15	社内	*1		社外	40	アスフィ国際特許事務所	社外	47	特許業務法人アルガ特許事務所	社外	20	清水国際特許事務所
16	社内	18		社外	13	アスフィ国際特許事務所	社外	21	特許業務法人アルガ特許事務所	社外	31	古谷特許事務所
17	社外	10	青山特許事務所	社外	10	二口知的財産事務所	社外	11	牛木国際特許事務所	社外	40	古谷特許事務所
18	社外	4	高島国際特許事務所	社外	10	アスフィ国際特許事務所	社外	8	特許業務法人アルガ特許事務所	社外	8	TMI 総合法律事務所
19	社外	2	高島国際特許事務所	社外	7	マイラン製薬(株)	社外	9	薫風国際特許事務所	社外	27	創英国際特許法律事務所
20	社外	55	青山特許事務所	社外	29	知的財産戦略ネットワーク(株)	社外	18	栄光特許事務所	社外	10	清水国際特許事務所
21				社外	50	野河特許事務所	社外	19	栄光特許事務所			
22							社外	17	市川特許事務所			

特許データと弁理士データベースより筆者作成。

*1は、弁理士データベースでは該当者がいなかった。ただしウェブから知財部に所属していたことは確認できた。

*2は、特許法人名で代理人登録がされていた。具体的にはアルガ特許事務所。

注) 2013年2月8日現在。

許事務所と青山特許事務所に依頼を集中させている。一方、エーザイは、様々な特許事務所を利用していることが見られる。アステラス、第一三共は上位の弁理士に出願を集中化させており、かつ、社内弁理士であることが分かる。特徴的であるのは、10年以上のキャリアが上位を占めている中で、第一三共の弁理士は登録期間が短いことであろう。

次に登場回数上位者を中心に、その特許事務所内でのつながりを考えると、定型的な組が見られた。図2から図5で示したように、こうした定型的な組は、一般に、登場回数が多い特許事務所内での中心人物とその周辺の人物で構成されていることが分かる。先述したように、武田の登場回数一位の高島氏は、武田に入社後、知財部でキャリアを重ねた上で、独立し弁理士事務所を開設している。高島氏の場合、特許事務所内で他の弁理士と共同して業務を進めているようである。また、エーザイでトップのTMI 総合法律事務所の稲葉良吉幸氏は、医薬品のみならず機械など特許出願にも広く関わっている。二位の田中克郎氏も同様である。中心人物とその周辺人物で組を構成するパターンはよくみられる。

表2と図2から図5のネットワーク構造をあわせて考えれば、第一三共とアステラス以外は、社内弁理士を活用する構造にはなっていないことが分かる。武田、エーザイのように、社外の弁理士に大きく依存するということは、弁理士資格はないが同等

の仕事が可能な知財部員がいる可能性もある。もちろん、特許明細書は公開されるため、表層的なノウハウは誰でも学習できる可能性もあろう。

ただし、以上の分析結果では、特に、エーザイの弁理士活用方法が特殊であるとも解釈できる。というのも、武田の場合には、長年、社内でキャリアを重ねた高島一氏に大きく依存しているため、社内の弁理士を活用している場合と変わらない。そうだとすれば、エーザイは大手の4社の中でも社外の弁理士に大きく依存しているという点で非常に特殊である。実際に、弁理士一人当たりの出願数を算出すれば、武田が8.9件、アステラスが7.3件、第一三共が5.8件、エーザイが3.8件となる。つまりエーザイが多様な弁理士に依存していることを意味している。さらに、図2から図5で示したネットワーク構造上の島の数あたりの特許数を算出すると、武田57.2件、アステラス47.2件、第一三共43.5件、エーザイ22.5件となる。すなわち、ここでも様々な弁理士チームに依存していることが明らかである。エーザイのこのような特殊性がどのような影響を持つのか、どのように形成されたのかは稿を改めて議論すべき課題であろう。

また、今回は、単独出願の特許のみを分析対象としたが、共同出願の場合には、複数社の弁理士が代理人として名前を連ねているケースが見られた。このような共同出願の特許を出願する場合は、暗黙知的なノウハウを相互学習する機会になっている可能性があることが指摘できる。

5) 分析結果のまとめ

企業ごとに特許申請に関わる一定のチーム（組）が形成されていることが分かった。またその組は島状になっており、他のチームとはつながりにくい状況にあることが確認された。

以上を踏まえて、4社の弁理士活用のパターンは、以下の通りである。

武田とエーザイは、外注が主である。ただし外注先は、武田の知財部勤務経験のある弁理士の特許事務所であるため、完全な市場取引ではないし、完全な内部化でもない。また一部、社内人材による登録がみられるのも武田の特徴である。一方、エーザイはほとんどを社外に委託するパターンである。

第一三共とアステラスは、社内弁理士が主となり、その周辺に外注を組み合わせさせて使っている。ただし、社内弁理士はほとんどの出願の代理人になっているため、実質的には社内弁理士が主となっている。相対的に、第一三共はアステラスよりも分散化するパターンが見られる。以上のように、大手4社の弁理士との関係性は、外注型と社内弁理士重視型、という2つの型がある。加えて、特定弁理士集中型と分散型が付加できる。これらをまとめて図示したものが図6である。

注意を要するのは、今回の分析ではA61K分野に限定しているわけではない点である。また、データが2005年から2012年までであるため、それ以前と以後に転職や退職によって所属先を変えた弁理士のキャリアパスを補正していない点である。

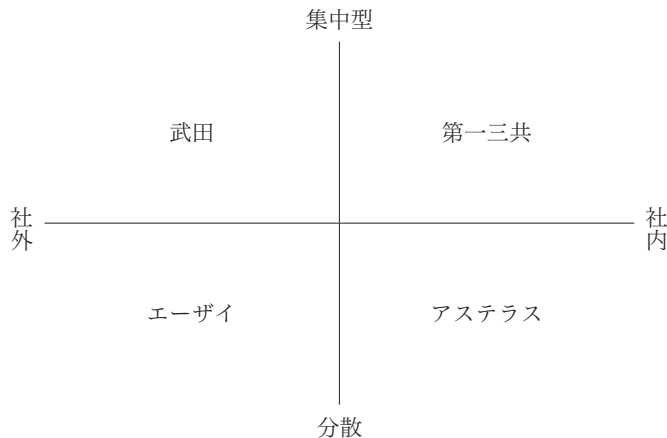


図6 弁理士活用方法の分類
筆者作成。

4 | 結論と議論

1) 企業側の弁理士活用能力

本研究では、医薬品大手4社がどのように弁理士を活用しているのかという実態を明らかにすることを目的としていた。そこで、弁理士に関する記述統計とネットワーク分析を用いて探索的に分析を行った。

分析結果によれば、各社の弁理士活用方法は、大きく分けて、社外活用型と社内活用型に分けられる。さらに、特定の弁理士に集中しているかどうかに応じて集中型と分散型に分けられる。企業による弁理士の活用能力という観点では、図6のように、4つのパターンが異なることから、それぞれ異なる活用能力が必要となる。

外部の弁理士を十分に自社に活用できる状況にあるためには、外部の弁理士の誘因を引き出すだけの仕組みが必要になる。理論的に考えるのであれば、武田の場合には、スピンアウトした弁理士が経営する特許事務所への長期的コミットメントによって引き出され、エーザイの場合には、複数の弁理士事務所への外注による緊張関係によって引き出されているといえよう。

アステラスと第一三共は、社内の弁理士を活用しているため、直接的に報酬や命令によって制御が可能である。繰り返しになるが、社内活用型に比較すれば、市場化されている社外弁理士を活用するには組織内でのマネジメントと異なる方法が必要になる。

2) 本研究のインプリケーション

本研究は、探索的かつ記述的に企業の弁理士活用能力を議論してきたため、理論的インプリケーションについて言及できる範囲は限られる。だが、本研究が示した分析結果が意味することは、経済学の想定するプリンシパル・エージェント問題のような

理論的前提から引き出せるほど簡単ではない。現実には、弁理士活用パターンは、企業間で大きなばらつきがあるということである⁴⁾。

本研究の実務的インプリケーションは、社内弁理士と社外弁理士の活用方法は各社の状況に合わせて選択すべきであるという事である。

これに関して社内と社外の弁理士をいかに使い分けるのかという点についてはいくつかの論点を示すことができるであろう。まず社内弁理士を活用すれば、第一に情報・知識などその企業独自のものの流出を防ぐことができる。第二に、今後の知財戦略を考える上で、研究開発部門・知財管理部門が弁理士と密に、いつでも、やりとりができる。第三に、社内のやりとりにおいて累積的学習効果が期待できる、などが挙げられる。一方で、社外の弁理士を活用すれば、第一に社外弁理士は様々な顧客からの依頼を受けているため、多様性という意味の学習効果が高く、企業はその恩恵を受けることができる。第二に、依頼数が多くなればそれだけ経験（Learning by doing）による学習の累積効果が出やすい。

しかしデメリットもある。社外の弁理士を活用する場合において依頼先弁理士の重複によって、特許申請の仕方そのものでは、競争優位を生み出せない可能性がある。ただし、社内弁理士と社外弁理士を組み合わせることのメリットはあろう。それによって、企業と弁理士の間に緊張関係を持ち込むことが可能になる。例えば、トヨタは複数のサプライヤーから供給を受けると同時に、自社内にもその技術に関する知識を蓄積することによってその取引関係に適度な緊張関係を保つようにしている。

ただし武田や第一三共の弁理士活用パターンを見れば、特定の弁理士に偏っているため出願内容の重要度に依拠して弁理士を使い分けている可能性はあまりないことが推察される。しかし、競争によって誘因を与えるという意味ではどれも同じ論理で動いているが、方法が異なるだけであると解釈できるかもしれない。

3) 今後の課題と将来の研究

本研究は、企業の弁理士活用の傾向を明らかにしようとしてきた。しかし、いくつかの限界を抱えている。

第一に、企業側の意図を調査対象にしていない点で限界がある。企業内の知財担当部門を対象とした調査は今後必須であろう。第二に、依頼の条件による弁理士の意図について十分に深いデータが欠けている点である。経済学が教えるように、情報の非対称性が存在する場合、エージェントは手を抜く誘因を持ってしまう。そのようなことが起こらないとしても、報酬が他社に比べて相対的に低い場合には依頼に対する誘因は持ちにくいであろう。第三に、それらを踏まえて企業と弁理士の相互作用も分析するべきであろう。

最後に、今後の研究課題をいくつか整理しておきたい。

第一に、国際比較研究や産業間比較研究である。国際比較研究に関して言えば、日米、さらに欧州各国の法制度の違いによって弁理士の業務範囲が異なるため弁理士の

活用方法も異なる可能性がある。近年、流行している制度の違いを踏まえた経営学的な研究は蓄積が待たれるところである。

第二に、弁理士の能力も一部に考慮に入れた分析である。登録率と合わせて、弁理士によってどの程度登録率に差があるのかも分析すれば興味深い結果が得られるだろう。

第三に、業界内の規模別比較による分業の境界条件の分析である。つまり、準大手、中堅企業がどのように弁理士を活用しているのかという点である。筆者らが簡易に分析した結果では、規模が小さい企業は社内弁理士を活用する傾向が見られた。

第四に、理論的な研究である。ビジネスエコシステムや制度論の視点から理論的に貢献がある研究が待たれる。

第五に、大学などのアカデミアを対象にする研究である。大学が、どのように弁理士を活用するのかは、近年現れてきた問題である。学内の TLO オフィスで弁理士を雇用するのか、市場で取引するのかは、各大学の知財戦略や各大学が年間にどの程度の特許出願を行うかにも依存するであろう。

発明は、特許によって保護され、製品化へつながっていく。このプロセスにおいて弁理士は特許申請により発明を社会的に可視化された人工物として形成する。今後さらに、弁理士が学術的に研究されることを期待して稿を終えたい。

参考文献

- Burt RS (1992) *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press.
- Burt RS (2007) *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*. Oxford University Press.
- Cross R and Parker A (2004) *The Hidden Power of Social Networks: Understanding How Work Really Gets Done in Organizations*. Harvard Business School Press.
- Golden JM (2008) “Construing Patent Claims According to Their ‘Interpretive Community’: A Call for an Attorney-Plus-Artisan Perspective,” *Harvard Journal of Law and Technology*. 2, pp. 321–386.
- Melethil S (2005) “Patent Issues in Drug Development: Perspectives of a Pharmaceutical Scientist-Attorney,” *AAPS Journal*. 7(3), pp. E723–E728.
- 浅羽茂 (1999) 「同質的行動の理論：既存研究のサーベイ」『学習院大学経済論集』36(1), pp. 135–152。
- 長内厚 (2012) 「インハウス・デザイナーの技術・デザイン統合能力—特許電子図書館 (IPDL) の特許・意匠公報データに基づく工業デザイナーの技術へのコミットメント度分析—」『組織学会2012年度研究発表大会予稿集』。
- 鮫島正洋 (2006) 「知財経営企業における知財部門のあり方」『知財管理』56(1), pp. 47–56。
- 武石彰 (2003) 『分業と競争—競争優位のアウトソーシング・マネジメント—』有

斐閣。

鶴見隆・近藤真吾・楠浦崇央（2010）「イノベーションのための特許情報の活用」『知財管理』60(3), pp. 375–392。

中村修三・中島淳（2010）「企業と特許事務所の開発・権利化段階でのコラボレーションの進め方と事例紹介」『パテント』63(1), pp. 77–82。

西脇暢子（2009）「プロフェッショナル組織における協働関係形成と昇進の関係：会計監査法人の事例研究からの一考察」『日本経営学会誌』(23), pp. 63–74。

日本弁理士会ホームページ <http://www.jpaa.or.jp/>。

藤井久子（2007）『弁理士になるには』ペリかん社。

一橋大学イノベーション研究センター（2001）『イノベーション・マネジメント入門—マネジメント・テキスト』日本経済新聞社。

延岡健太郎（2006）『MOT “技術経営” 入門』日本経済新聞社。

丸島儀一（2002）『キヤノン特許部隊』光文社新書。

- 注 1) 第一三共は第一三共本体のみ、エーザイはエーザイ・アール・アンド・ディー・マネジメントとエーザイ本体から出願されているものを対象とした。エーザイ・アール・アンド・ディー・マネジメントは、エーザイの特許管理会社である。これらの4社を選んだ理由は、日本の医薬品専業企業の中で売上が最も大きいからである。
- 2) ただし、エーザイは、26件で弁理士が確認できなかった。
- 3) 単独出願のみを対象としたのは、共同出願の場合には相手企業の弁理士が活用されたり、社外弁理士が活用されたりと、いくつかのケースが考えられるため、データにおけるばらつきを避ける理由からである。また、本分析では、特許が登録されたか否かは分析対象外であることに留意されたい。
- 4) こうした企業間のばらつきがなぜ起こるのかについて、浅羽（1999）の同質的行動の研究から着想を得つつ分析を深める必要があろう。

【著者略歴】

中本 龍市（なかもと りゅういち）

1983年 奈良県生まれ

所 属・現 職 相山女学園大学現代マネジメント学部現代マネジメント学科・講師
最終学歴・学位 京都大学大学院経済学研究科博士後期課程指導認定退学・博士（経済学）

所 属 学 会 組織学会，日本経営学会，日本社会学会，Academy of Management，ほか

主 要 業 績 「組織論から見たアライアンスマネジメント」元橋一之編『アライアンスマネジメント』（白桃書房，2014年），pp. 164–189

高井 計吾（たかい けいご）

1987年 大阪府生まれ

所 属 京都大学大学院経済学研究科博士後期課程・修士（経済学）

主 要 業 績 「ベンチャー企業における提携関係の構造とその役割—製薬バイオベンチャーの研究開発ネットワーク分析—」『日本ベンチャー学会第16回全国大会報告要旨集』（2013年），pp. 20–23