

## 論文要旨

---

### 企業が知的財産権の戦略的活用を促進して競争力を高めるための方策に関する 研究

指導教授： 近能 善範 教授  
法政大学大学院経営学研究科経営学専攻修士課程  
企業家養成コース  
柳澤智也

技術の高度化・複雑化による研究開発リスクの高まりや、研究開発の効率性向上・研究開発コスト抑制に対する要求の高まりなどを背景として、企業におけるイノベーション活動の在り方も変化しており、外部の知識・技術を活用して研究開発や製品化を加速させたり、自社では製品化が難しい技術を外部の者に利用させることで利益につなげるというオープンイノベーション戦略を活用する必要性が高まってきている。

イノベーションのオープン化が進む世界で企業が市場競争力を強化していくためには、知的財産権を戦略的かつダイナミックに活用することが必要不可欠である。具体的には、例えば特許権の売買やライセンスを戦略的に行うことによって、自社製品が他人の特許権を侵害しないように当該製品に関する特許権を社外から取得したり、外部の者に自社の特許技術を利用してライセンス料を獲得するといったオープンな知的財産戦略を、自社を取り巻く外部環境や自社の経営状況・経営戦略に応じて適切に実行していくことが決定的に重要になっているのである。実際、一つの製品に多数の特許権がひしめき合うスマートフォンなどの情報通信機器関連産業においては、激しい競争を制して市場での優位性を築くために、ライバル企業同士が互いに高度な知的財産戦略を駆使して激しい特許戦争を繰り広げており、特許権をめぐる企業間の争いが法廷に持ち込まれるケースも相次いでいる。

このように経営資産としての知的財産権の重要性が高まり、市場には高度な知的財産戦略を用いて競争を優位に進めようとする企業が現れてきているにもかかわらず、日本企業は、経営戦略に合わせて知的財産権の売買やライセンスを積極的に推進しようという意識がまだまだ低く、知的財産権を戦略的に活用して市場競争力を強化するという面で、欧米企業、特に米国企業に大きく遅れをとっている。また、日本企業においては、知的財産権を戦略的に活用するた

めに必要な社内での人的基盤の整備も十分に進んでいない。さらに、そういった状況にあるにもかかわらず、日本企業は、知的財産権の売買やライセンスの促進につながるサービスを提供してくれる外部の企業も活用していない。

本研究は、上記のように日本企業が知的財産権の戦略的活用という面で遅れをとっており危機的な状況にあるという現実を踏まえて、今後日本企業が知的財産権の売買やライセンスを戦略的に実行して市場での競争力を強化していくためにはどうしたらよいのかという問題について、解決策を見出すことを目的としている。

本研究では、近年、知的財産に関わる取引を専業とする企業が次々と現れてきているという点に着目して、それらの企業に関する先行研究のレビューを行い、日本企業が知的財産権の戦略的な売買やライセンスを推進するためには、知的財産権の売買やライセンスの促進につながるサービスを提供することを主な事業とする知財取引専門業者を積極的に活用することが有効なのではないかという仮説を立てた。

そして、知的財産権取引を行う際に発生する取引コストの観点からこの仮説の検証を試みた。具体的には、まず知財取引専門業者の事業内容や活動状況进行分析し、続いて、企業が知的財産権を売買あるいはライセンスする際に直面する障壁（取引コスト）としてどういったものが存在するのかを分析した。そして、それらの分析結果に基づいて知財取引専門業者の提供するサービスはそれらの取引コストを低減することが可能かどうかについて検証を行った。

その結果、知財取引専門業者は、知的財産権の売買やライセンスを行う際に生じる取引コストのうち主要なものである、探索と情報のコスト、交渉と意思決定のコスト、監視と強制のコストなどを大幅に低減する機能を有していることが分かった。つまり、知財取引専門業者は、多くの日本企業に欠けている知的財産権の売買やライセンスを戦略的に実行するという機能を持ち合わせていることが分かった。

こうした検証結果を踏まえ、本研究では、今後、日本企業が自社の市場競争力を高めていくには、知財取引専門業者を積極的に活用して知的財産権の売買やライセンスを戦略的かつダイナミックに実行することを検討すべきであるとの提言を行った。