

博士論文要旨

論文題名：暗黙の知的財産同盟による

イノベーションの専有可能性

立命館大学大学院テクノロジー・マネジメント研究科
テクノロジー・マネジメント専攻博士課程後期課程

ごとう よしまさ
氏名 後藤吉正

イノベーションによって創出された価値がイノベーターに配分されなければ、イノベーションへのモチベーションが維持できない。イノベーションへの投資が回収できなければイノベーションを継続できない。イノベーションによる価値の創造と価値の配分がバランスすること、即ちイノベーションの専有可能性はイノベーション・マネジメントの重要課題である。発明の独占排他権を一定期間、発明者に与える特許制度はイノベーションの専有可能性を実現する方法として期待されてきた。しかし、化学製品や医薬以外では特許による競争力は他の競争要因に及ばないとの報告が多い。

本研究は、「暗黙の知財同盟という戦略スキームが、イノベーションの専有可能性を可能にする」という仮説を提示し、2つの事例分析によりこれを検証した。暗黙の知財同盟とは、クロスライセンスやパテントプールなど特許権者の明示的な契約や合意によるアライアンスではなく、比較的少数の必須特許権者が、外部にも相互にも戦略的意思を明示せず、必須特許の実施機会を必須特許権者が優先的に保有する戦略スキームである。

仮説の検証に、インクジェットプリンタと DVD ドライブの事例を用いた。インクジェットプリンタでは、キヤノン、ヒューレットパッカード、エプソンの 3 社は、暗黙の知財同盟により他企業の市場参入を退け、市場を寡占した。DVD ドライブでは、国際標準化にもとづく標準必須特許が非差別的に広く実施許諾されたが、高額の特許ロイヤリティーが有力特許権者と非特許権者の競争力に格差を造った。標準必須特許の有力特許権者 5 社は、特許ロイヤリティーの支出を収入で相殺することで、支払負担を回避した。しかし、支払

負担を回避できない非特許権者は市場から撤退し、5社が市場を寡占した。

2つの事例で、暗黙の知財同盟を構成する企業には共通の盟約がなく、意思を持ったアライアンスをしていない。同盟各社は、製品市場では競合したが、必須特許の活用では類似の方針を実施して緩やかな協調関係を形成した。このアライアンスの特徴から暗黙の同盟という名称を与えた。

暗黙の知財同盟は、上記事例以外の領域でも機能する可能性がある。特許に利用して収益を得る具体的スキームを示したことに、暗黙の知財同盟の実務的な意義がある。上記2つの事例以外の暗黙の知財同盟の検証が今後の研究課題である。

Abstract of Doctoral Thesis

Implicit Patent Alliance Acquiring the Appropriability of Innovation

Doctoral Program in Technology Management
Graduate School of Technology Management
Ritsumeikan University

ごとう よしまさ
GOTO Yoshimasa

Innovators cannot sustain their motivation if they are unable to acquire profit from their innovative efforts. The appropriability of innovation, the process of creating innovation value and acquiring profit from that value, is a central issue in business management.

The exclusive rights that are supported by the patent system are effective with respect to innovation appropriability. However, certain reports and research papers claim that patent cost exceeds the benefit of patent proprietorship. Many examples are cited where tough patent walls did not result in profits for the patent holder. In many markets except a few such as chemicals and medicine, however, essential patents may not help patentees to dominate the market, because products consist of many essential patents distributed among many companies. This situation gives opportunity for many companies to enter the market, and makes the existing patent system ineffective in the process of innovation appropriability.

With case studies of inkjet printer companies and DVD drive companies, this study describes patent strategies called an implicit patent alliance acquiring the appropriability of innovation. In the inkjet printer market and the DVD drive market essential patent holders succeeded in dominating the market. Canon, EPSON and Hewlett-Packard, licensed their essential patents only among them, and did not license for other companies. This strategy allowed three companies to occupy the license of essential patents, and to dominate the inkjet market successfully. The five manufacturers holding the most of DVD standard essential patents succeeded in avoiding payment of expensive patent royalty which functioned as a barrier against their competitors. This strategy allowed them to dominate the DVD drive market successfully.

In these two cases the companies forming an implicit patent alliance do not share common agreement in order to form an alliance with explicit common objectives. Thought

these companies competed in the markets, they had similar patent strategy not to fight each other in patent.

The future research shall cover other cases of an implicit patent alliance.