



所長・弁理士
藤田考晴 さん

東京工業大学工学部卒。同大学大学院理工学研究科修了。株式会社デンソーの基礎研究所で研究に従事後、大手特許事務所に入所。1998年、弁理士資格取得。約8年の実務経験を経て、2003年「オリブ国際特許事務所」設立。



知的財産権売買に多角的視点で助言 利点難点を比較衡量し価値を見極め

知財の活用方法も紹介
売買上の注意点も指摘

ロックの詩人と呼ばれ、ノーベル文学賞を受賞した米歌手ボブ・ディランが収録した楽曲の原盤権すべてを米音楽企業に売却したという衝撃的なニュースをきっかけに関心が高まった知的財産権の売却。企業の知財戦略としてこの問題をどう考えるべきか、知的財産権のスペシャリスト、『オリブ国際特許事務所』所長の藤田考晴さんにお聞きした。

―特許などの知的財産権の売却はよくあることなのでしょうか。

「知的財産権は、財産権なので自由に売却することができます。欧米ではよくあることですが、日本では大企業で散見されるものの、ほとんどの企業が知的財産権を自社事業に生かすことを優先しているのが実状です。知的財産権は、事業に役立つ初めて経済的な価値を生み出すものから、如何に活用するか、活用できるかという観点から判断すべき問題です」

―知財の活用とはどういうことでしょうか。

「自社で権利を活用して製品やサービスを作って売る方法のほか、ライセンス契約で他社に権利の実施を認めてライセンス料を得る方法、権利を開放して市場に普及させ、関連する自社事業の収益につなげる方法、そして売却して売却益を得る方法がありますが、権利が役に立たなくなった、経営戦略上必要がなくなった、資金が必要になったといった場合は売却も選択肢になります」

―権利の売却は簡単にできるのでしょうか。

「同業者などの中に権利を購入したいという企業がある場合には、譲渡条件の合意ができれば手続が進みますが、相手を探さなければならぬ場合は苦労することが予想されます。近年は、売却と購入をマッチングする知的財産権のウェブサイトもありますが、購入する側は投資してまで獲得する価値がある権利なのか厳しく判断するからです」



―知的財産権の売買で留意すべき点は。

「知的財産権は、大事な経営戦略資源であると同時に、知的財産法の複雑な決まりごともあり、知的財産の専門家の協力を得て、売却する側は権利を手放すことのメリットとデメリット、将来的に新たな利用価値が生まれる可能性の有無などをしっかり検証すること、購入する側は経営戦略上、投資に見合う収益に結びつくかを見極めることが重要です。売買で合意した場合は費用や条件が示された譲渡契約書を締結しますが、特許庁で権利者の名義変更の手続を行わなければ、購入しても権利を行使することはできませんので注意が必要です」
(ライター/斎藤 勉)



オリブ国際特許事務所

オリブこくさいとっきょじむしょ

☎ 045-640-3253

✉ olive@olive-pat.com

📍 神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー37F

http://www.olive-pat.com/

