



●T.N.G.テクノロジーズ(株) 佐々木耕司氏

特許の「不都合な真実」

日本の発明家を救うために、その男は立ち上がった!!

元アメリカ副大統領アル・ゴア氏の「不都合な真実」を目にしたことがきっかけだった。「温暖化を防止したい」。その思いに突き動かされて、佐々木耕司氏は環境関連の技術を持ったベンチャーをサポートするT.N.G.テクノロジーズ株式会社を設立する。ところが、ベンチャーをサポートしようにも、日本の特許ビジネスの環境には、ゴア氏が警鐘を鳴らした温暖化問題さながら、不都合な真実が取り巻いていたのだ……。

ベンチャーを サポートする 仕組みがなかった

佐 々木氏が京都大学卒業後、すぐに立ち上げた会社、株式会社ジェイデータ。現在もソフト開発会社として携帯電話の大手・サムスン電子に自社ソフトを供給しており、累計三億台にも上るサムスンの携帯電話に佐々木氏の発明した技術が搭載されている。契約の関係上、名前を出せないそうだが、同社には海外の非常に有名な方が顧問に就任している。そんな

やり手の経営者であり、且つ自身が発明家でもある佐々木氏の元には、多くの発明家から「技術を見てほしい」と、依頼が持ち込まれるという。

ところが、どんなに凄い技術であっても全く商売になっていない。そこで、何故なのかを調べていくと、そもそも技術系のベンチャーをサポートする仕組みが日本にはないことが判明したのだ。

「本当に発明家には不利な環境です。例えば、資金を投じてくれる国内のVC（ベンチャーキャピタル）ですが、面白い技術が発明されたとして、彼らは数億円までは出資してくれるんです。ただ技術系のメーカーに成ろうとすると、必要な資金は一つ桁を超えていきます。場合によっては数十億、数百億というお金が必要になってきます。しかし国内のVCにそこまで出資できる資金力はありません。

要です」

海外に 目を向けるしかない現実

特 許を取り巻く、不都合な真実。これがあるため、海外での特許出願や交渉に多少のノウハウのある佐々木氏自身も、海外との橋渡しをサポートするために、T.N.G.テクノロジーズ株式会社を設立したのである。

実際、佐々木氏が支援している企業には、レアアースを必要としないEV（電気自動車）用モーター技術を有する「i-Motor株式会社」や、ボンディングワイヤ（半導体に使われるICチップのアルミチップのアルミ電極とリード電極を接続するワイヤ）をはじめ、電磁石の巻線やケーブルなどの強化目的に使える素材中、常温で最も抵抗の低い電線である特殊銀線の「株式会社J・S・Wire」などがある。

日本で発明された技術が海外でしか評価されないのは悲しい気もするが、現状の発明家に不利な状況を考えれば、むしろ海外であっても、その技術が報われる環境があるだけでも救いだ。

●プロフィール
ささき こうじ氏…1963年広島県生まれ。1989年3月 京都大学工学部卒業後、同年4月情報通信関連ベンチャーを創業。携帯電話用の直感的情報検索機能の提供サービスを軸に事業を展開。1996年4月 株式会社ジェイデータを組織変更。2008年6月 T.N.G.テクノロジーズ株式会社を設立して、代表取締役として現在に至る。

●T.N.G.テクノロジーズ株式会社
〒600-8468 京都府京都市下京区住吉町50番地
井筒左女牛ビル3階(堀川通花屋町)
TEL075-341-0013 FAX075-341-0016
http://www.tng-t.com/

●不都合な真実その1:日本だけの特許は食い物にされている。実は特許制度は各国独立している。日本で特許を取得したとしても、その効力は国内だけでの話で、海外では通用しない。つまり多くの企業にとって、特許権を複数国で取得する必要があるので。

「問題なのは取得費用が高むことです。多くのベンチャーは巨額の費用を捻出できません。アメリカ、ヨーロッパ、中国、韓国各国に海外出願すると、それだけで五百〜六百万円かかります。そのため一つの技術で複数の特許を取得するとし

たら、二千万円前後かかってしまうんです。どの中小企業がそんな金額を出せますか。結果多くのベンチャーが国内出願しかできないのです。この現状を変えないといけません。外国出願や国際出願の費用をサポートする仕組みを早急に整えないと」

その仕組みがないために、実際にこんな事態が起きている。国内特許のデータベースに、海外からのアクセスが集中しているのだ。これが一体、何を意味するのか。実は、日本でしか出ていない特許を探し、海外で勝手に事業化することをビジネスにしている連中がいるのである。そうやって日本だけに特許された特許が食い物にされている「不都合な真実」があるのだ。

●不都合な真実その2:特許はビジネスにならない。

もう一つは、国内ではそもそも特許ビジネスが成立しにくいことだ。つまり特許はお金にならないのである。

特許ビジネスには、特許自体を売買する方法以外にも、ライセンス料をとるといった方法がある。ところが、実際に技術を使

いう国内の大企業には、外部技術を導入するためのライセンス事業部が存在しないのだ。国内の大企業は戦後、研究開発は自前主義でやってきており、それで成功しているのだから、今もってその成功体験から抜け出せないでいるのである。

そのため、ライセンスに関する窓口は、同じ分野にいる企業の研究者になるのだが、これが不幸のはじまりで、対応する研究者にとってみたら、自分の研究分野と被る提案をされることになり、心中穏やかではられない。外部技術を受け入れるにはあまりにも心理的ハードルが高く、結果、良い技術であっても採用されずに終わってしまうのだ。

しかしこの状況は、ライセンス事業部を設けさえすれば変わると佐々木氏は言う。

「同じ分野の研究者として外部技術を認められなかった人でも、ライセンスを受け入れるために判断する人、という立場に変われば、色眼鏡を外して技術そのものを見ることができます。外部の良い技術を取り入れ、また、それを育てることが彼らの実績になるといった仕組みが必

*

ここに来て明る材料も少しずつ出始めてきている。7月5日付の日本経済新聞で、官民ファンドの産業革新機構、パナソニックと三井物産が、この7月中旬に300億円規模の知的財産ファンドを共同でつくることを報じている。国内の特許ビジネスを後押しするための、待ちに待った大きな一歩だ。

国内の特許ビジネスが活況を呈してくれば、海外との橋渡しという佐々木氏の役どころも、今まで以上に大きな意味を持つてくる。佐々木氏の本懐である環境関連ビジネスを推進できる日もそう遠くはないかもしれない。