

(2005年3月25日「追加意見の提出」 中村 勝重)

1. 知的財産と一般競争入札

- 自治体の調達部門は特許技術を採用すると随意契約になるため、これを避けたがるようである。天体望遠鏡のケースでは、調達部門が特許技術の存在を「知りながら」それを外した仕様書を作成して入札に掛け、その後特許技術の模倣品を装備させるようなことをしており、非常に悪質だった。当社ではこれに対し、侵害訴訟を行い、納入業者が敗訴した後は、使用不可になった部分を外して放置し(会計上廃棄ができないため)平然としている。
- 他社と共同で開発した手術顕微鏡は、定価が2000万~3000万円するため資本規模の小さい会社は入札への参加資格がない。仕方なくディーラーを介して入札に参加せざるを得ない。ディーラーが介在する分コストアップになる。
- 平成12年の小淵総理の発言を受けて、入札における正当な技術評価がされる仕組みが導入されるものと思っていたが、本当に入札基準は見直されたのか。官報を見ていると確かに随意契約の件数が増えたように感じるが、抜本的な改正が行われたとの印象はない。

2. 中小・ベンチャー企業の知財に関する相談窓口

- 中小企業の経営者は数多くのひらめきを持っている。それを特許化して事業の中核に据えるという考えがない。経営と特許を結びつけるためには、中小企業の知財意識の向上が不可欠であり、そういうことを教えたり、相談に乗ってやるのが重要。中小企業経営者は銀行には必ず出向くので、特許に関する相談窓口を、例えば、銀行のようなところに設置してはどうか。

3. 欧州での特許審判

- 当社の欧州特許に対して海外の会社がEPOへ異議申立を提起。双方より証拠書類等の書面を提出する手続において、相手が口頭審理を要請。訴えの提起から半年後に口頭審理が開かれ、1日の審理のうちに相手の訴えは退けられた。特許出願の記載不備、新規性、進歩性全ての点で当社の主張が認められた。その後、EPOにおける無効審判に入り、異議申立と同様に相手の主張は認められなかった。この際も口頭審理が行われ半日の審理の後に結論が出された。このように欧州では特許審判も非常にスピーディに行われている。日本も是非見習って欲しい。
- EPOでは仏語、英語、独語の翻訳サービス等は受けられるが、日本語の翻訳サービスは受けることができない。海外においては、特許庁より派遣されている審査官等が日本企業をサポートするなどのサービス提供をしてもらえると非常に助かる。