

Report.2

21世紀の企業価値創造

～鍵を握るビジネスモデル特許戦略の構築～

国際開発事業部

インターナショナルアドバイザーチーム

研究員 坂田 直樹

① ビジネス特許とは

昨今、「ビジネス特許」もしくは「ビジネスモデル特許」という言葉が、産業界において注目を集めつつある。これは、商売のやり方をアイデアとして特許取得するものであると言えよう。特許庁の対応としては、「ビジネス関連発明に関する審査における取扱いについて」の中で、コンピュータ・ソフトウェア関連発明に基づいた審査基準を取っていることが示されている。

特許そのものの仕組みは従来から存在しているが、ビジネス特許が注目を集めている理由としては下記の2点が主な理由といる。

- (1) 潜在的な訴訟リスク:「普通に商売を行っていたら、特許に抵触しているとして、ある日突然訴えられた」といった事が起こりかねない。すなわち、今までは特許問題を意識せずに商売を行う事が出来た領域においても、特許問題を考慮しなければならぬ事態が発生している。
- (2) 特許問題の範囲の拡大:米国で特許が認められていて、日本での特許が取得されていないような場合、アメリカの消費者がインターネットを通じて、日本の特定のサービスを利用した時に、日本の業者が特許に抵触してしまう可能性がある。

加えて、従来から存在している事ではあるが、新規事業への参入を図ろうとした所、特許に抵触する為に参入コストが高くなってしまふ、もしくは参入自体が不可能となってしまうといった、事業拡大に伴うリスクもより高くなっていると言える。

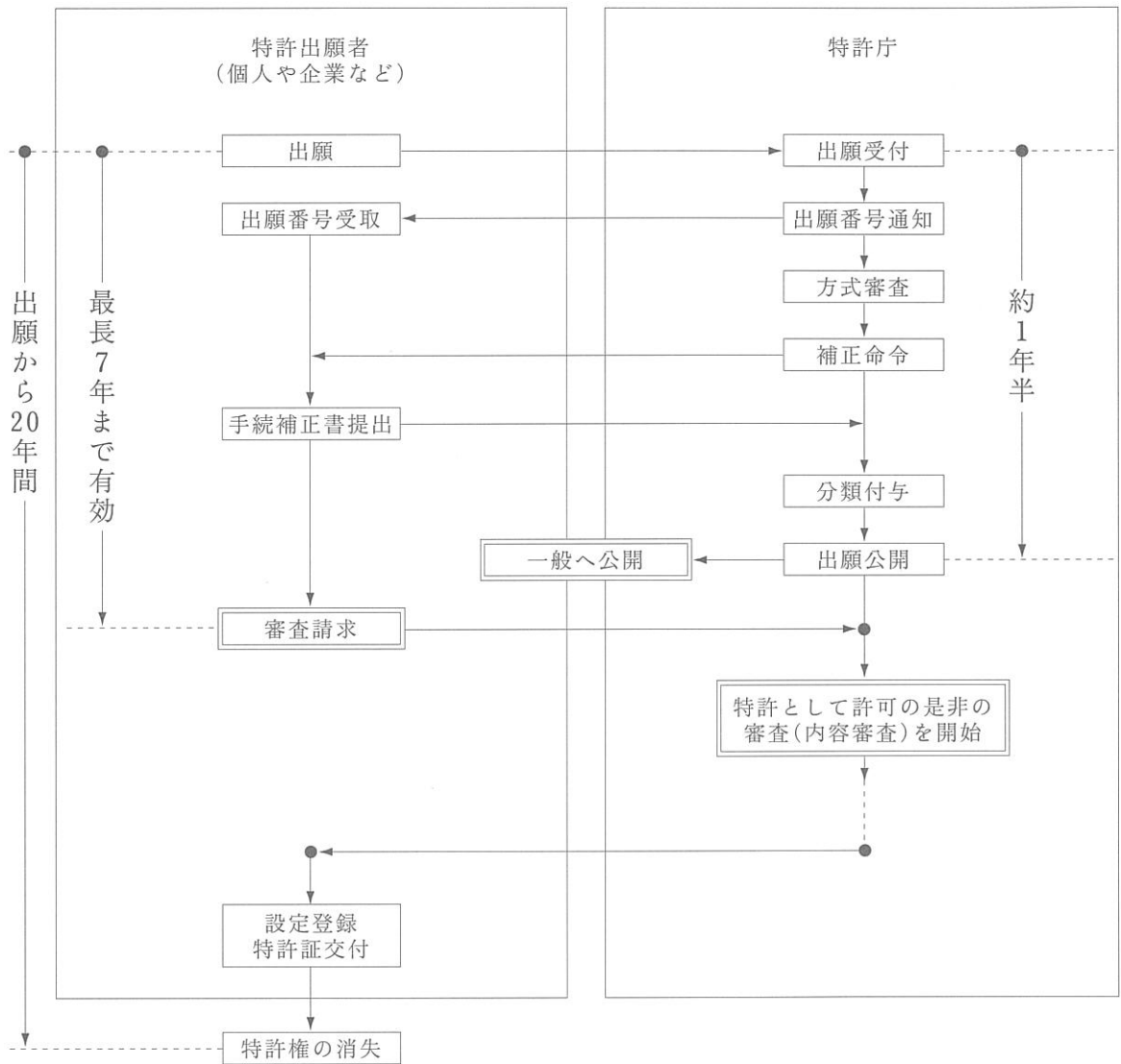
ビジネス特許の発祥の地はやはり米国であろう。1980年代に知的財産の保護を目的とした動きが米国で盛んになり、ソフトウェアや情報通信に関する法的な保護への関心が高まった。1997年には技術分類「705」

が設けられ、ヘルスケア、保険、マーケティングなどに関する内容へと実質的な特許の範囲が広まった。これが、近年爆発的に広がりつつあるインターネットをインフラとした商売の仕組みの法的な保護へと発展していったと言える。インターネットなど情報通信においては国境が意味をなさないことから、ビジネス特許に関する米国での事情が対岸の火事で済まされないと考えてよい。

我が国においても、特許出願の件数は増加の一途である。特許庁によると、昨年出願された件数は約39万6千件あり、その内10%以上が外国人による出願であった。

同様に、特許庁から昨年公開された出願内容において、「インターネット」をキーワードにしたものだけでも軽く1,000件を超える。特許出願のプロセスは後述を参照頂きたいが、特許が出願されてから公開されるまで約1年半かかることを加味すると、現時点で公開されているものは昨年もしくはそれ以前に出願されたものであり、現在ではかなりの数がビジネス特許として出願されていると考えてよい。実際、ソニー、東芝、NTTデータといった大企業には、ビジネス特許に関する特別組織を設け、全社的な取り組みを行っている例もある。むろん、個人や小規模のベンチャー企業においても、こぞってビジネス特許の出願を行っていると思われる。

図1: 特許出願までの概略手順



②特許の出願プロセスについて

ビジネス特許の出願プロセスにおいては、今までの特許出願と何ら変わることはない。発明またはアイデアを裏付ける技術的な説明を含む出願書類を特許庁に提出するだけである(図1を参照)。今までの特許は、製造技術や設計技術といった工業的な側面が強かったが、ビジネス特許においては、「こういう流れで仕事をします」

もしくは、「これを実現させる為にはこのようなフローや技術が必要です」といった内容となる。すなわち、技術的な裏付けと言っても、ソフトウェアの画面イメージ図であったり、伝票がデータに置き換わったりといった程度の内容が主となり、実際に高度なソフトウェアを開発して実証する必要はない。

尚、特許の出願に関しては、出願した特許が全て認められる訳ではない事に留意頂きたい。新聞・雑誌・書籍などで公表されているような公の情報や知識として存在

しているものは、出願の対象として認められない(通常は図1の審査請求後、審査官が出願内容を審査し、不適切と判断されたものについては却下される)。又、既に商品やサービスとして存在しているものとの差別化が可能でないものも、やはり出願の対象とはならない可能性が高い。このレポートにおいては、何が特許対象で何が対象外かについての議論はあえて控えさせて頂く。本件については、「特定技術分野の審査の運用指針」として特許庁のホームページにてより詳細に公表されているのでそちらを参照頂きたい。

加えて、特許出願の後、特許庁に審査請求書を提出して初めて、特許として認可出来るかどうかの審査が開始される、という点にも注意が必要である。特許出願を行っただけでは審査が行われないうちに特許権は成立せず、第三者に対する損害賠償の請求権など法的な拘束力がないからである。

従って、自らの知的財産の保護と将来の事業機会を保護する、という企業行動の観点から言えば、とりあえず特許出願だけ行い審査を請求するか否かは別途検討する、という手段も望ましいと考えられる。出願から審査請求までは7年間の検討期間が与えられており、この間であればいつでも審査請求が可能である。(尚、平成13年10月1日からは、出願から審査請求までの猶予期間が3年間に短縮される)

但し、特許が認められた場合に、権利の対象となるのは出願日から20年間(医薬品などの一部例外を除く)と規定されている為、審査請求のタイミングをいたずらに遅くするのは得策ではない。

③ リスク回避について

本書の冒頭に、ビジネス特許に関するリスクについて記述した。企業としてビジネス特許から発生するリスクを回避する為の行動はいくつか可能であろう。

まず、既に出願されているものや特許として認可されているものについては、特許庁のホームページにおいて特許電子図書館サービスを実施しており、検索や閲覧が可能である。又、主だった資料については各都道府県の知的所有権センターで閲覧出来る。CD-ROMによる情報公開も行っており、データの入手は可能である。これらの特許情報に日頃から目を向けておく事がリスク回避の第一歩であろう。

もし、人材不足や時間的な理由から自社での確認が難しい場合は、弁理士や特許問題に詳しい弁護士といった専門家に情報の提供を依頼することも有効と考える。又、特許に関しては競合他社も同様のリスクに直面する可能性がある為、業界内での情報交換も有益と言える。

公表されている特許出願については、それが認可されるか否かを待ってから行動を起こすだけでなく、出願者と早期のライセンス契約や提携を模索するなどの予防策を講じておくのが望ましい。もし自前でビジネス特許やその他の知的所有権があれば、クロス・ライセンス(特許の相互利用)を結び、相手の特許を有効活用する事も可能である。加えて、特許出願されているが、公開に至っていない特許情報については、ベンチャー・キャピタルなど情報を持つと考えられる者との情報交換など、定期的なコミュニケーションを図っておくことも有効な手段であろう。

④ 迅速な対応が鍵

現在のビジネス特許については、「特許ブーム」であるとの感は否めない。価値総合研究所においても、特許を事業化するプロジェクトに多数従事しているが、「特許があっても必ずカネになる訳ではない」というのが正直な結論である。しかしながら、持っている特許を有効に活用できれば大きな資産になる、という事もまた事実である。

米国における特許出願については、先発明主義、すなわち「誰が、いつ発明したか」が焦点となる。日本においては、先出願主義、つまり「誰が、いつ出願したか」が基準であり、「早い者勝ち」である。従って、ビジネス特許においては、認可されるか否かを綿密に議論するよりも、「出願するにはどうすればよいか」といった視点で、より早く行動を取るべきであろう。

企業活動がグローバル化し、特許出願の手続きや審査の遅れが致命的な損失となる危険性が高まるに伴い、行政の対応も変化しており、審査の迅速化や損害賠償の審理の迅速化などが図られている。元来、特許はそれを管轄している各国の機関への個別出願が基本であるが、特許に関する国際条約により、ある国で出願した特許を別の国で出願する際、出願から1年以内であれば、ほぼ同様の条件で海外でも出願が可能である。

但し、同様のことは諸外国の企業にも当てはまる為、今後ますます多くの外資系企業が特許(及びその他の知的所有権)を一つの武器として、日本市場に対して攻勢を掛けてくる可能性も忘れてはならないだろう。

本レポートについてのお問い合わせ先

〒108-0014

東京都港区芝5-31-19田町全日空ビル

価値総合研究所 国際開発事業部 坂田直樹

TEL:03-5441-4823

参考文献

・特許庁ホームページ

<http://www.jpo-miti.go.jp/indexj.htm>

・日経産業新聞:1999年12月14日号

・日本経済新聞:1999年12月4日号、2000年1月7日号

・日刊工業新聞社刊:TRIGGER 2000年1月号

緊急特集「ビジネスモデル特許」