

経営戦略に資する特許情報の提供とは

How can patent information be utilized in order for SMEs to build a corporate strategy?

特許庁 総務部総務課特許情報室室長 **遠山 敬彦**

平成 10 年特許庁入庁。特許審査、審判に従事の後、国際課、特許情報企画室、総務課、制度改正審議室、企画調査課を経て平成 28 年 7 月より現職。

1 はじめに

筆者は、2007 年 7 月から 1 年間特許情報企画室（当時の名称）にて特許情報提供の業務に携わった。2007 年当時の特許情報提供の環境（例えば、特許電子図書館（IPDL（Industrial Property Digital Library））に蓄積される文献数や文献の種類、機械翻訳、検索機能）と比較して、IT 技術の進展に伴って現在の特許情報提供の環境（特許情報プラットフォーム（J-PlatPat（Japan Platform for Patent Information））、中韓検索システム、外国特許情報サービス（FOPISER（Foreign Patent Information Service）等）は飛躍的に改善しているといえるのではないだろうか。

他方で、中小企業の特許出願件数（特許出願件数割合）に着目してみると、詳細には 2007 年から 2011 年まで 3.8 万件から 3.1 万件まで微減し、2012 年以降反転し、2015 年に 3.6 万件まで微増しているものの、この 10 年間の特許出願件数は概ね 3 万件から 4 万件（10%強）の間で横ばいである^{1,2}。

特許情報の利用環境は毎年改善されており、さらに、知的財産制度の様々な普及施策も展開されている。それ

にも関わらず、なぜ、中小企業による特許出願件数や出願割合は横ばいなのかを考察し、特許情報提供の文脈からどのような貢献ができるか考えてみたい。

2 特許情報提供の歴史³

特許公報等、特許庁から発行される公報はほんの 20 年前までは紙媒体により発行されていた。公開特許公報など主な公報は 1993 年以降順次、CD（Compact Disc）、DVD（Digital Versatile Disc）、インターネットを通じた公報等の発行に移行されている。

1999 年 3 月に特許電子図書館（IPDL）によりインターネットを通じて無料で提供するサービスを開始した。その後、IPDL を通じて参照可能なコンテンツを充実させると共に、国際特許分類（IPC（International Patent Classification））や FI（File Index）・F タームを用いたインデックス検索、テキストを用いた公報全文検索等検索機能を充実させてきた。

2015 年 3 月に、特許情報電子図書館（IPDL）を刷新し、特許情報プラットフォーム（J-PlatPat）において特許情報等提供サービスを開始した。また、爆発的に増加する中国文献等を検索するサービスとして、中韓文献翻訳・検索システムを 2015 年 1 月より開始した。さらに、日米欧中韓の特許庁以外の特許情報、例え

1 特許行政年次報告書 2016 年版、第 1 部第 3 章中小企業・地域における知的財産活動、p.61、1-3-2 図、<http://www.jpo.go.jp/shiryoutoushin/nenji/nenpou2016/honpen/0103.pdf>

2 第 1 回中小企業・地域知財支援研究会、中小企業の知財出願状況、資料 4、p.4、http://www.jpo.go.jp/shiryoutoushin/kenkyukai/chusho_chizai_shien_haifu01.htm

3 産業財産権制度 125 周年記念誌～産業財産権制度この 15 年の歩み～ 第 6 章 知的財産戦略の強化 第 4 節 産業財産権情報の提供・普及、https://www.jpo.go.jp/seido/rekish/pdf/kinenshi/06_04.pdf

ば、ASEAN (Association of South - East Asian Nations) 諸国の特許情報をユーザーに迅速に提供するため、外国特許情報サービス (FOPISE) を 2015 年 8 月より開始している。

特許検索ポータルサイト⁴は、2009 年 3 月に先行技術文献調査をサポートする関連情報を一元的に提供することを目的にサービスを開始した。その他、民間情報提供事業者から提供される様々な付加価値を付与した特許情報提供サービスがある。

このように、特許情報提供の歴史を概観すると、紙公報から電子媒体へと移行し、電子媒体の特長を活かして、公開番号や、特許分類などのインデックスを活かした検索環境整備など、特許情報の基礎的インフラ整備・改善に注力してきたといえる。特許情報提供の基礎的インフラ整備・改善の内容は、利用者の利便性向上の観点から幅広く利用者のニーズ等に沿った形で進められている。

一方で、利用者の利便性向上は、当然ながら、特許情報を既に利用している方々のニーズに基づいており、特許等の知的財産に関心はあるものの特許情報をどのように活用すべきか分からない方々にとっては、特許情報提供の基礎的インフラ整備・改善の結果、自身にとってどのようなメリットがあるかについてもよく分からないと考えるのが自然である。そして、そのような方々へ知的財産を活用するメリットを伝える観点から特許情報提供はできていたか省みる必要があるように思う。

3 中小企業等向け知的財産関係情報及び知的財産戦略に資する情報⁵

特許庁を始め、工業所有権情報・研修館 (INPIT (National Center for Industrial Property Information and Training)) などから、特許情報の活用を含め、知的財産制度に不慣れな中小企業等への支援・施策が、様々な観点から展開されている。例えば、特許情報の提供による支援、料金面等における支援、中小企業等からの相談等の支援、知的財産戦略アドバイザー等専門人材による支援、企業の海外展開における費用の支

援、地域企業等への支援、融資や特許情報の活用の支援がある。これら多様な観点から支援メニューはとても充実しているように見える。なぜ、充実した支援メニューが長年展開されているにも関わらず、中小企業による特許出願件数に反映される知的財産の利用は横ばいなのだろうか。

4 特許情報提供に対する問題意識

ここで、一旦特許情報を提供する立場から離れて、中小企業の経営者の視点から知的財産制度を活用することを想像し、中小企業による特許出願割合がほぼ横ばいである理由について考えてみたい。

企業の経営者は、非常に概観的な見方ではあるが、企業活動として、資金を調達し、資金を商品開発や研究に投資し、商品やサービスを開発し、開発した商品やサービスを市場に投入し、市場から売上を得て、売上等から経費を支払い、税金を納め、得た利益から再度投資活動を行う。この循環行動の中で、売上や利益を増加させることを目的の一つとして活動しているといえる。このような企業活動の商品開発、研究の中から生まれたアイデアやデザイン等を出願し、審査過程を経て特許や意匠などの知的財産として保護されることになることは、本稿の読者の方であれば既にご承知のとおりである。

しかし、中小企業の経営者の視点からすると、特許等の取得手続は、出願料、審査請求料、弁理士費用等に加え、明細書、図面等の書類作成負担も含めた多大なコストが権利取得に先んじて生じる一方、審査官による審査を経なければ、特許等が取得できるか未知であるし、仮に特許を取得できたとしても、特許等を出願する際に要した先行投資的なコストや出願書類作成や特許庁からの拒絶理由通知に対する応答等の負担に見合ったリターンが予定されているわけではない。出願審査請求料等の料金の減免制度はあるが、審査請求時の金銭的負担の軽減であって、リターンが予定されているわけではない点は変わらない。

こうした状況を前提に中小企業等限られたリソースの方々が特許を取得する動機になり得るとすれば、少なくとも、自社が販売する商品・サービスを特許等で保護し、他者からの差し止めや損害賠償請求に対抗しうる法的根拠を得ることで、市場での事業継続の保証が得られ、商

4 特許検索ポータルサイト <http://www.jpo.go.jp/torikumi/searchportal/htdocs/search-portal/top.html>

5 特許行政年次報告書 2016 年版、第 2 部第 6 章 中小企業・地域・大学等への支援・施策、<http://www.jpo.go.jp/shiryou/toushin/nenji/nenpou2016/honpen/0206.pdf>



品・サービスの販売による売上が得られる、ということではないだろうか。仮に、商品・サービスを含む特許を取得するという戦略を意識することなく特許出願した場合には、権利取得過程で先行技術を回避するために請求項を補正し、特許を取得したとしても、自社の商品やサービスが含まれない特許となる可能性もあり、自社事業を保護する観点から何の役にも立たない。もちろん、自社の商品・サービスを保護する目的以外に、取得した特許等を他者にライセンスや、譲渡することによって、利益を得ることは理論上考え得るが、そもそも人的リソースも不足する中小企業等の出願人がそのようなライセンス相手や譲渡相手を見つけだし、交渉するコストを持ち合わせているだろうか。

中小企業等リソースを豊富に持っていない経営者の立場からみれば、特許等を取得するためのコスト負担や、特許等を得たことによるリターンの保証がないことが、特許出願が横ばいである理由なのではないだろうか。

つまり、中小企業等の経営者の視点で考えると、知的財産を活用するということは、自社の商品やサービスを安定的に、継続的に市場に提供できることを担保する知的財産の取得ができるかどうか、ということが最大の関心事の一つとなるのではないだろうか。

この点に関して、特許庁で開催した中小企業・地域知財支援研究会で用いられた「中小企業における知財活動状況」を分析した資料⁶によれば、既に知的財産に関する活動を行う中小企業は、「模倣品や類似品の排除が可能（49.6%）」、「信用力を得る（34.3%）」、「市場を独占する（28.9%）」ことを主に目的としていることが示されている。

特許出願等、知的財産を取得することにメリットを見いだせない中小企業等の経営者には、この点を明確に伝え、各中小企業の商品・サービスを市場で保護しうる知的財産を得ることを目標にすることを理解してもらえれば、知的財産を取得するインセンティブになり得るのではないだろうか。

6 第1回中小企業・地域知財支援研究会、資料5、p.16、http://www.jpo.go.jp/shiryoutouchin/kenkyukai/pdf/chusho_chizai_shien_haifu01/shiryoutouchin05.pdf

5 自社の商品・サービスを安定的に、継続的に市場に提供できる知的財産を取得するには

では、自社の商品やサービスを安定的に、継続的に市場に提供できる知的財産を取得するには、どのようにすれば良いのだろうか。

知的財産戦略分野で高名な鮫島正洋弁護士・弁理士の編集による著書⁷によれば、「必須特許なくして市場参入なし」である。自社の商品・サービスを市場投入する際には、必須特許（ある製品を生産する際に、不可避免的に実施しなくてはならない特許のこと⁸）を取得することが必要ということになる。ある商品・サービスに関する必須特許の取得のためには、既にどのような特許が存在するのかなどの特許情報分析が欠かせない。加えて当該商品等に関する必須特許を保有する他者としてどのような者が存在し、どのような特許が取得できそうかを分析することも必要なプロセスである。

必須特許の分析を行うための特許情報分析には、例えば、特許分類や出願年、審査官による拒絶理由通知書での引用回数などをパラメータにした特許マップの作成が有効であることが述べられている⁹。

なお、特許マップによる特許情報の分析自体は目新しいものではなく、例えば、特許情報分析事例集¹⁰として紹介されている特許情報提供事業者等による特許マップ作成サービスは従来から提供されている。ここで重要なことは必須特許を取得するための特許マップの作成、分析である。

話は脱線するが、特許マップとはどのようなものか概観を共有しておきたい。特許マップは、パラメータの選択によって様々な図表の表現ができるが、例えば、特許出願技術動向調査では、次の図のような特許マップ¹¹を作成している。この図は、2015年度特許出願技術動

7 弁護士法人内田・鮫島法律事務所 編集代表 鮫島正洋、技術法務のススメ、日本加除出版株式会社、平成26年6月、p.19-24

8 前述技術法務のススメ、p.16

9 前述技術法務のススメ、p.31

10 特許庁ホームページ「特許情報分析事例集について」
http://www.jpo.go.jp/shiryoutouchin/bunsekisyuhou_jirei.htm

11 平成27年度特許出願技術動向調査「ウェアラブルコンピュータ」、p.25 図3-9 種別×用途の出願件数、http://www.jpo.go.jp/shiryoutouchin/pdf/gidou-houkoku/h27/27_16.pdf

向調査（ウェアラブルコンピュータ）にて、作成した特許マップの一つである。この図では、横軸にウェアラブルコンピュータの用途、縦軸にウェアラブルコンピュータの種別をとり、円の大きさが特許出願件数を表している。例えば、生活用途向けのウェアラブルコンピュータに着目すると、ヘッドマウント（HMD（Head Mount Display））・眼鏡型ウェアラブルコンピュータに関する出願件数は534件であり、着衣型やパワースーツ型の出願件数はそれぞれ50件以下であり、ウェアラブルコンピュータに関する特許出願傾向を知ることができる。

特許出願技術動向調査で作成する特許マップは、公的機関として、技術分野毎の傾向や、出願人の国籍毎の出願傾向などマクロ的な分析が主であるから、各企業が取得を目指す必須特許の分析の観点からみると充分とはいえない。また、特許出願件数の多寡が、商品・サービス市場での優位性と連動するものでないことは、特許に

関係するものであれば経験的に知っていることであろうし、経営者であればなおさら特許と市場での競争力との関係を求めるであろう。つまり、単に特許マップを作成できるツールを提供し、何らかの特許マップを描くだけでは、経営者には響かない。

話を元に戻して、どのようなパラメータを選択して特許マップを描くかということが、必須特許の分析を行う上で重要となる。前掲の鮫島氏編の著書によれば、調べたい技術分野において、出願年が古く、審査官による引用回数が多い特許出願は、後に他者によってなされた特許出願を拒絶するために利用されることを意味するから、必須特許である可能性が高いとされている。このようなパラメータ以外にも必須特許を特定する指標があれば、そうした指標を含め、特許マップを描くことで、他者の必須特許を認識可能となるとともに、自身が取得可能な必須特許を認識できるのではないだろうか。

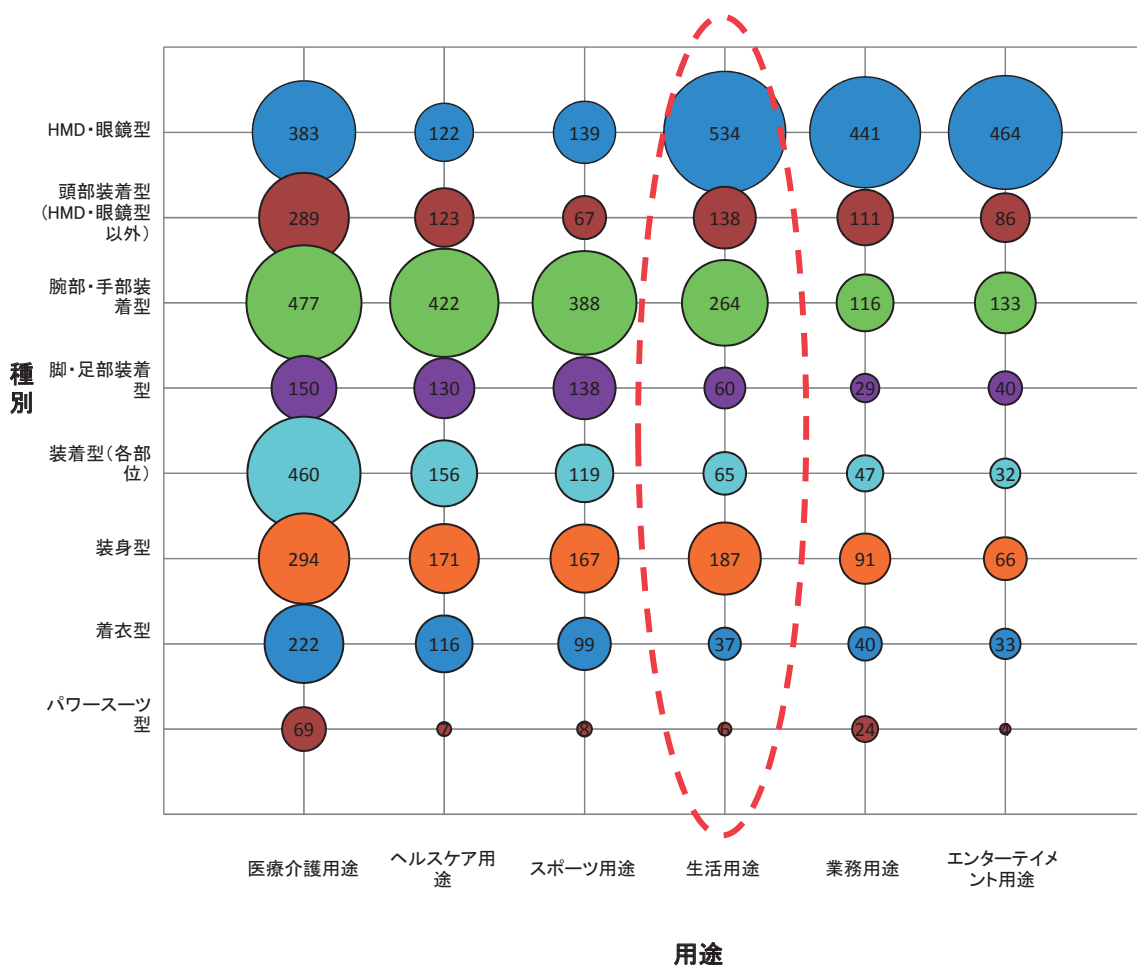


図1 ウェアラブルコンピュータの出願件数（種別と用途）
（日米欧中韓台への出願、出願年（優先権主張年）：2004年-2013年）

6 そこで求められる特許情報提供のあり方とは

今年度（2016年度）、筆者が所属する特許庁特許情報室では、「高度な特許情報サービスの普及活用に関する調査」を行っている。この調査では、民間事業者が提供する特許情報サービス及び利用目的に応じた海外の特許情報へのアクセス方法を調査し、我が国ユーザーが特許情報を有効に活用するために必要な情報等を検討すること、及び、我が国ユーザーに対してどのような情報を提供していくことが、特許情報サービスの普及活用に資するのかを検討するための基礎資料を作成することを目標としている。

この調査の過程で、知的財産を活用している企業が既に市場に提供している商品・サービスを安定的に供給できる環境を知的財産の観点から担保するために、どのように特許情報を活用しているかなどの有効活用事例を含む、高度な特許情報サービスの普及活用についても調べたいと考えている。

加えて、必須特許を分析するための特許情報は高度に付加価値がついた情報といえるから、J-PlatPat から提供される情報やツールだけでは全く足りないことが予想される。そのため、付加価値のある特許情報を得るための環境整備は、特許情報提供事業者に期待することが想定されるが、中小企業等が利用することから、合理的な料金で利用できるサービスとなることが期待される。また、必須特許に関する特許情報を分析し、その結果を中小企業の経営者等とディスカッションできる人材も不可欠である。

この調査をきっかけとして、特許制度に不慣れな方々に対しても「特許を取ると何が良いのか？」というシンプルで本質的な疑問の回答に関する議論が特許情報の側面から深まることを期待している。

7 まとめ

本稿では、特許情報提供や知的財産制度紹介など知的財産に関する支援は充実しているように見えるものの、中小企業等による特許出願件数が横ばいであることについて考察した。

その理由の一つは、特許等を取得することによるリターンを具体的に想定できていないのではないかとと思われる。

中小企業等の経営者の視点から特許等を取得する目的として重要な点は、特許等知的財産に投資した際のリターンを明確に把握すること、自社商品・サービスを安定的に、継続的に市場に提供できる知的財産を取得することであり、そのためには、それぞれの商品・サービスの市場における必須特許の分析・取得が大切ではないかという点を確認した。

中小企業等、特に、「既に商品／サービスを市場に投入している」、「大企業やコンソーシアムでの共同研究を予定している」、「銀行より融資を受けるなどビジネスを始めている」等、すぐにでも、既に始めた又は近々始めるビジネスを知的財産によってどのように保護するかを検討する必要がある等、具体的な課題に直面する方々にとって、必須特許を分析し、取得するために、どのような特許情報の活用／分析が必要であり、そのためにどのような特許情報提供のためのツール等インフラが求められるべきかについて、本年度の調査において明らかできればと考えている。

しかしながら、調査だけでは不十分であり、必須特許取得のための特許情報分析環境の整備、特許の本質的な活用、事業戦略と知的財産戦略との連動をさせることは、多くの方の協力なしには、困難である。特許情報に関係する方々の協力を得ながら、日本企業がその高い技術力を活かしてビジネスでも勝てる状況が当然となるような環境作りに特許情報提供の側面から貢献していきたい。

本稿で述べた見解は、いずれも筆者の主観的・定性的な分析であり、客観的・定量的な分析となっていない。これは筆者である私の勉強不足の点が原因である。認識に誤解等があれば、ご指摘いただければと思う。

1 特許情報施策および事業