

新局面で急がれる特許戦略の再構築

弁護士
 鮫島 正洋

ビジネスモデル特許が再び注目されようとしている。ビジネスモデル特許は2000年に一躍、脚光を浴び、その後はブームが沈静化していたが、これまでに出版した特許が、今年の5～8月頃にかけて続々と公開されるからだ。どの企業がどの分野について有利な特許のポートフォリオを形成したか、その大勢が判明する。2002年の半ば以降には、ビジネスモデル特許の審査が終了し、特許として認定されるものが続出する見込みだ。

ビジネスモデル特許ブームの第2幕を生き残り、ビジネスを優位に進めるために、今、企業は何をすべきか。

バーター取引が最大の防御策に

「目には目を、歯には歯を」という格言があるが、特許の場合も同じである。特許侵害をおつけられた時は、「うちだっておたくが使っている特許を持っているのですよ」とバーター取引に持ち込むことが最大の防御策となる。そのためにはまず、相手方が脅威を感じる特許、つまり相手方のビジネスにおいて必ず使用する市場性の高い特許を取得しなければならない。

特許も他の商品と同様に、大き

鮫島 正洋(さめじま・まさひろ)氏

東京工業大学卒業。日本IBMで弁護士として特許関連業務に携わった後、弁護士登録。特許戦略を専門にしている。

な市場があればあるほど企業にとって優先度が高い。ビジネスを展開する中で、特許の審査が完了する2～3年後を予測し、将来的に高い市場性を持ち得るアイデアを特許にすることが必要となる。

米IBMは同社の技術分野を7つに分類。それぞれの分野で、特許戦略を指導する管理者を1人ずつ任命している。それぞれの分野で、他社に脅威になるような市場価値のある特許を取得することが目的だ。

知的財産戦略でトップ集団に位置するIBMに対し、ビジネスモデル特許をてこに有利な立場を獲得した会社がある。米パソコン大手のデルコンピュータである。デルは、コンピュータ会社としては後発であり、技術的な特許のポートフォリオは先発企業に比べて乏しいが、同社はパソコンの受注方法に関するビジネスモデルについて多くの先進的な特許を取得した。そして、それまで膨大な特許使用料を払い続けていたIBMに対し、これらのビジネ

特許競争を勝ち抜くための5つのポイント

1. 続々と公開される他社のビジネス特許出願内容に常に関心を払う
2. 市場性の目利きができる特許の管理担当者を社内へ置く
3. 特許をやみくもに取得するのではなく他社が必ず利用しそうな特許を優先する
4. 取得した特許を利用して提携・クロスライセンス戦略を優位に進める
5. 経営に影響を与えかねない特許リスクを日頃から評価しておく

スモデル特許を使って、包括的なクロスライセンス契約を締結することに成功したと言われている。

30億円の損害賠償命じる判決も

インターネット上でビジネスを立ち上げてみたものの、1カ月後にその分野のビジネスモデル特許を持つ企業から警告が舞い込み、撤退に追い込まれる可能性もある。最近、日本でも特許侵害の損害賠償額は増加傾向にある。1998年10月には英医薬品メーカーの胃潰瘍薬の特許を侵害した藤本製薬(大阪府松原市)に対して30億円の損害賠償を命じる判決も出た。特許戦略が不十分で損害を被った場合、取締役が株主代表訴訟により、経営責任を問われる可能性もある。

ビジネス展開に当たっては、特許に関する十分な認識と特許リスクの評価も必要である。特許リスクの評価は、関連分野の特許をデータベースなどによって調査し、抵触し得る特許や特許申請中のものがあるのか、厳しい権利行使が予想される相手なのかなど、いくつかの要因からビジネス上のリスクを見積もるプロセスである。ビジネスの立案に当たっては、特許リスクを最小化できる戦略でビジネスを展開しなければならない。

今後は米国のように特許を取得するために、企業を買収することも一般的になるものと思われる。買収相手の特許の価値を評価する専門機関の存在も不可欠になる。

競争が激化する時代においては他社より優位に立つために、特許戦略を再構築する必要がある。ビジネスモデル特許への高い関心は絶好の契機になるはずだ。 ■