

ビジネスモデル特許

当社は研究開発による成果を中心に、年間140件ほどの特許出願を行っています。特許の保護対象は発明であり、この発明は、物の発明、方法の発明、物を生産する方法の発明の3つに分類されます。なお、物にはプログラムが含まれ、ソフトウェアも特許によって保護されます。本特集では、特許としてはコンピュータ・ソフトウェア関連発明に整理されるビジネスモデル特許(ビジネス関連発明)について紹介します。

最近の出願状況他

アメリカにおけるビジネス方法に関する特許を巡っての判決や訴訟による影響で、日本の特許庁に対するビジネスモデル特許(特許庁ではビジネス関連発明と呼んでいます)に分類される出願が急増した時期がありました。世間も注目し、電子商取引の分野を中心に一時的なビジネスモデル特許出願ブームを引き起こしました。現在では以前のような過熱ぶりはありませんが、それでもコンピュータやインターネットを利用した発明が出願され続けています。

第1図は特許庁のホームページで公開されている資料で、1997年から2003年までのビジネス関連発明の出願件数を四半期毎に集計したグラフです。この図から2000年にビジネス関連発明に分類される出願が急増していることがわかります。また最近では、このような出願件数の増加は落ち着いてはいるものの、1990年代後半と比較し出願件数は増加しています。

なぜ、このようなビジネス関連発明の出願が増加しているのでしょうか。近年のまれにみる情報通信技術の発達により、ソフトの面で今までは実現できなかったことができるようになったため、特許とは関連があまりなかった業種(例えばサービス界等)においてもコンピュー

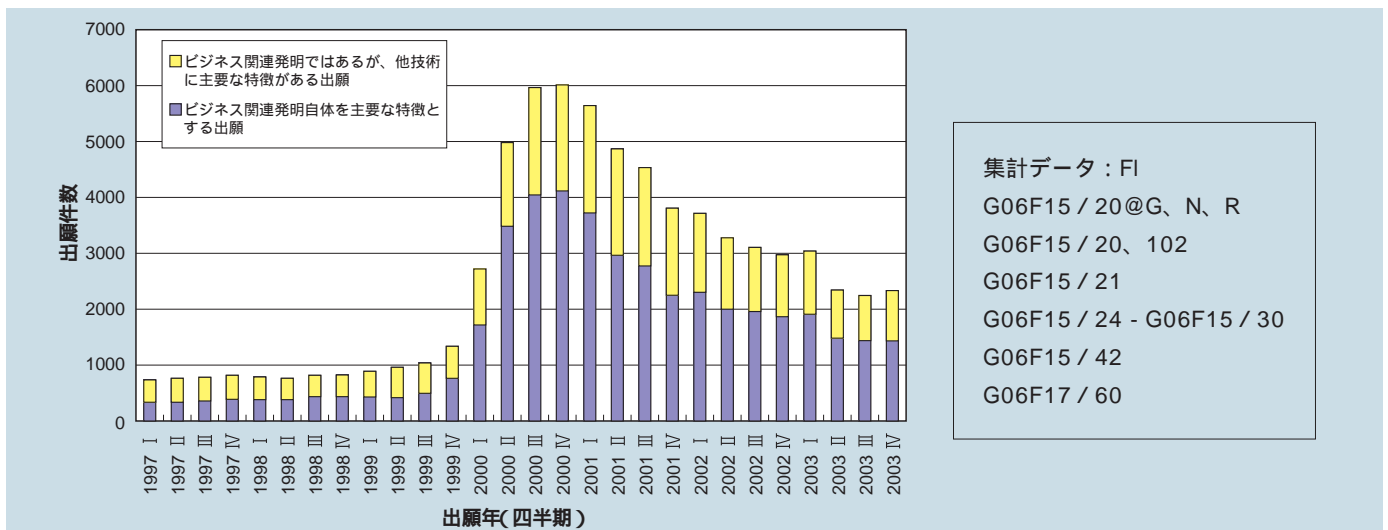
タを使った新しいサービス形態、事業形態が考えられるようになり、これらがシステムや情報処理装置として特許の対象になったことが挙げられます。

第2図は特許庁のホームページで公開されている資料で、2000年以降のビジネス関連発明出願における技術分野内訳を表したのですが、2000年当初からサービス業、電子商取引がビジネス関連発明出願の中心であることがわかります。

さて、新聞紙面に掲載されたのでご記憶にある方もいらっしゃるかもしれませんが、2004年7月に航空会社A社が、ライバル航空会社B社に対して特許権侵害を根拠に156億円の損害賠償請求訴訟を起こしました。この訴訟は2005年12月にA社が訴訟請求を放棄する形で幕を引きましたが、この特許権こそがビジネス関連発明に分類されるものでした。

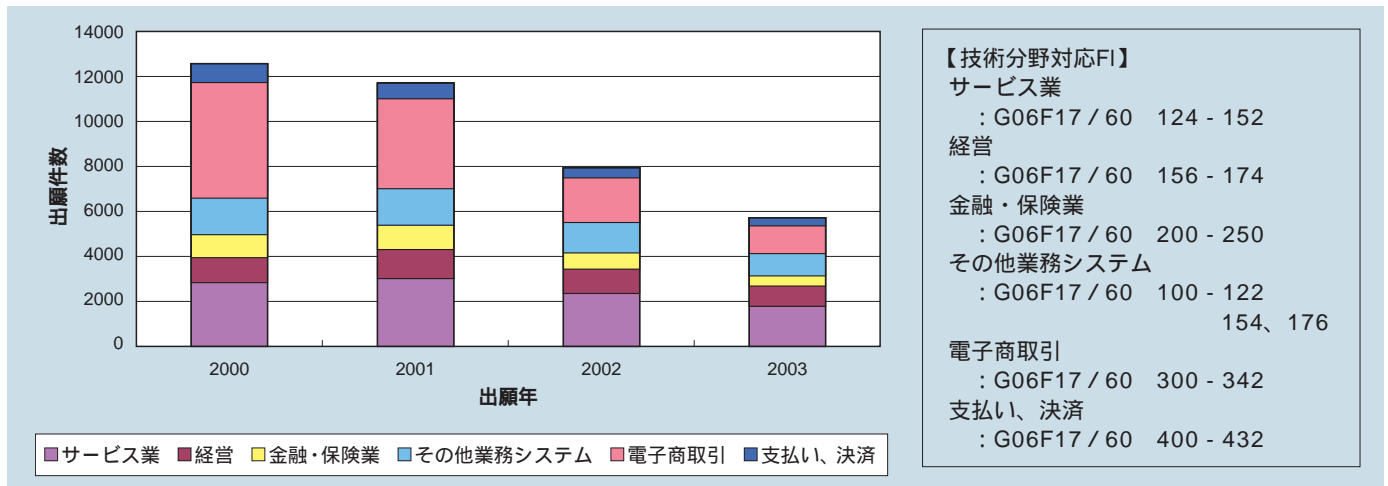
航空会社は人や物資を輸送して対価を得るという基本的なビジネスモデルを持っています。今回の訴訟の根拠になった特許権は、航空ビジネスモデルの基本的なところではなく、航空会社が競合他社との差別化のため新しいサービスを実現するために構築したコンピュータシステムが対象になっているところに注目すべきでしょう。特許権を武器に競合他社に牽制をかけ自社に有利な事業展開に持ち込む、また牽制された側は相手の特許権について十分に検討を行い、素早く特許権を無効化することで対抗するといった出来事がサービス業界でも起こっているのです。

電力業界においても、航空業界と同様に、他社との差別化を目指すために構築したシステムにおいて、このような争いが起こる可能性を否定できません。訴訟においては素早い対応が要求されますので、今後はこのような特許情報の日常的な収集がリスク管理の一項目として重要になってくるものと考えます。



第1図 ビジネス関連発明の出願件数(特許のみ)

【出典：特許庁HP】



第2図 技術分野別出願件数内訳

【出典：特許庁HP】

特許権とは

ここで特許権について簡単に解説させていただきます。特許権とは、出願人が自らの発明を世間に広く公開することの代償として、独占排他的にその発明を実施できる権利を国が付与するものであります。もちろん、全ての出願された発明に付与されるわけではなく、決められた要件を満たした場合に与えられます。公開された発明によって、国全体の技術レベルが向上し、更なる進んだ発明が生まれることを期待しているのです。

特許権の効力は、特許庁の特許登録から生じ(あらかじめ定められた費用を納める必要があります)出願から20年経過した時点で消滅します。また、権利を維持するための費用を納めなかった場合も消滅します。なお、出願から1年6ヶ月が経過すると出願内容が公開され、出願から3年を経過するまでに特許庁に対して審査請求の手続きを行わないと出願を取り下げたものとみなされてしまいます。このように出願しただけでは出願内容が公開されてしまうだけで特許権は取得できない点に注意してください。

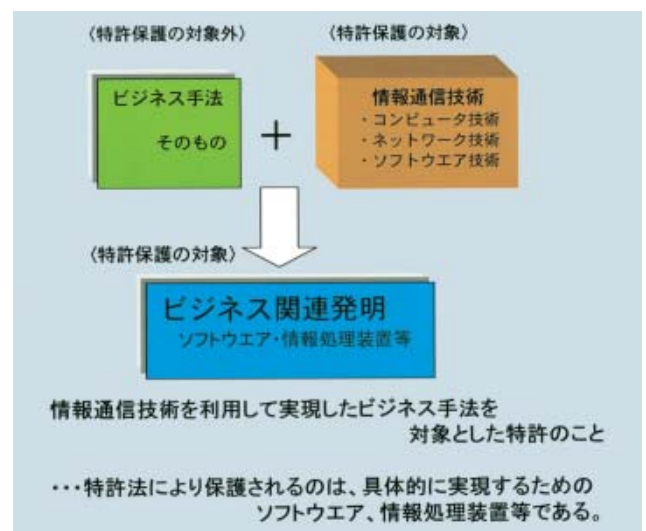
ビジネスモデル特許とは

ビジネスモデル特許という言葉から、2000年前後のブーム時期においては、ビジネスのやり方そのものが特許になると誤解される方も少なくなかったようです。実際にはビジネスのやり方そのものは、特許法上の発明(自然法則を利用した技術的思想の創作)には該当しないという理由から特許になることはありません。冒頭にも述べましたように、特許庁ではビジネスモデル特許という言葉を使用しないでビジネス関連発明という言葉を使用していますので、以降はビジネス関連発明に言葉を統一させていただきます。

ビジネス関連発明は、ソフトウェア関連発明の一種と

して整理され、コンピュータを利用して実現するビジネス方法(ソフトウェアによる情報処理がハードウェア資源を用いて具体的に実現されている部分が特許対象)を意味します。つまり、ビジネス方法そのものに特許権が与えられるのではなく、ビジネス方法を実行するための具体的なソフトウェア、情報処理装置又はその動作方法(以下、情報処理装置等)に対して特許権が与えられるわけです。また、特許権が与えられるためには、その発明に新規性・進歩性が要求されますが、ビジネス関連発明の場合、ビジネス方法自体でこの新規性・進歩性の要件が判断されるわけではなく、ビジネス方法を具体的に実現したソフトウェア、情報処理装置等が新規性・進歩性を有するか否かで判断されます。

ビジネス方法が公知であっても、コンピュータによって具体的に実現したソフトウェア、情報処理装置等が新規性・進歩性の要件を満たせば特許権を取得できる可能性がありますし、新しいビジネス方法を考えついたとしても、それを具体的に実現するソフトウェア、情報処理装置等が新規性・進歩性の要件を満たさなければ特許権を取得できないことになります。

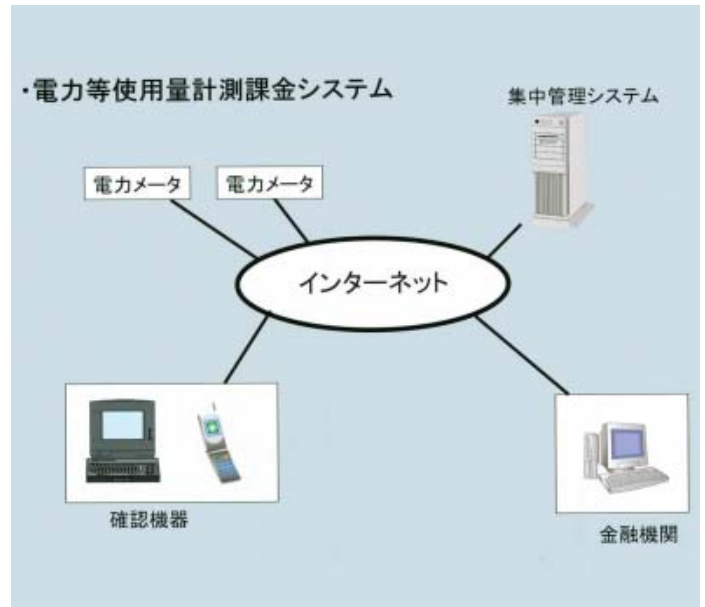


第3図 ビジネスモデル特許とは

このように、ビジネス関連発明に対して与えられる特許権は、ビジネス方法を具体的に実現するソフトウェア、情報処理装置等に対して付与されるため、ビジネスモデル自体が類似していたとしても、ソフトウェアによる情報処理が類似していない場合は特許権侵害にはならないことになります。このことは、一つのビジネス関連発明で特許権を取得したとしても、他社の事業に与える実質的な影響は大きくない事を意味します(特許請求の範囲が狭い)。先の航空業界の特許権侵害訴訟では、この点が影響したと言えるでしょう。出願にあたっては、考えられる実現手段をある程度押さえられるよう複数の出願を行い、権利範囲を実質的に広く確保しておくことが大切になります。

ここで、ビジネス関連発明に分類される特許権を1件紹介します。この特許は電力等の使用量を計測して課金するシステムであり、第4図はこの特許権の概念を表したものになります。この特許権の内容を簡単に説明しますと、電力の使用量を積算して記憶しておくことができる電力メータと、電気の利用者に関するデータが記録されたデータベースをもつ集中管理システムがインターネットを介して接続されており、集中管理システムから電力メータへのアクセスにより電力使用量データが回収され、データベースに記録されている電気の利用者毎の契約情報データによる電気使用料金計算が実行され、データベースに記録されている電気の利用者毎の決済方法により使用料金回収が実行されるというシステムです。この説明だけを読むと、「えっ、こんな簡単そうな(権利範囲が広そうな)システムが特許になってしまうの?」と思われる方がいらっしゃるかもしれません。しかしながら、この発明の特徴は、集中管理装置が電力メータにアクセスする際に電力メータが記憶している電力メータ番号と集中管理システムのデータベースが記録している電力メータ番号が一致するか否かによる認証処理が行われるということ、利用者毎に記録されている契約方法によって電気使用料金が計算されるということ、通信媒体がインターネットのみでアクセス先の指定がネットワークアドレスによって行われること等が挙げられ、これらの特徴が実施された上で前述の課金システムが実現されていないと特許権の範囲に含まれないということになります。

ビジネス関連発明の場合、その発明によりどのようなビジネス(アイデア)を実現しようとしているかという側面に注目が集まるため、その特許権の概念だけを理解してしまいがちです。実際に特許権として成立しているのは、特許公報に記載されている特許請求の範囲に含まれる発明ですので、想像していたよりも技術的範囲が非常に限定されている特許権であったということがあります。



第4図 ビジネス関連発明事例(概念図)

ビジネス関連発明の特許査定率について

ここでは、ビジネス関連発明に分類される出願が、どの程度特許権として成立しているのかを紹介します。

第5図は特許庁のホームページで公開されている資料ですが、ビジネス関連発明分野における特許査定率¹と拒絶査定不服審判請求率²の推移を表したものです。特許査定件数は、1990年代後半から目立って増減しているわけではなく、2001年以降の拒絶査定件数が急激に増加していることがわかります。拒絶査定の件数が多いため、結果的に特許査定率が低くなっていると言えます。これは、冒頭に紹介した一時的なブームによって増加した出願のうち、審査請求が行われた出願の多くが特許要件を満たしていないものであったことを表していることとなります。特許庁のホームページによると、全分野の特許査定率の平均が50%であるとのことですから、ビジネス関連発明に分類される分野の出願は極めて特許になりにくいといえます。

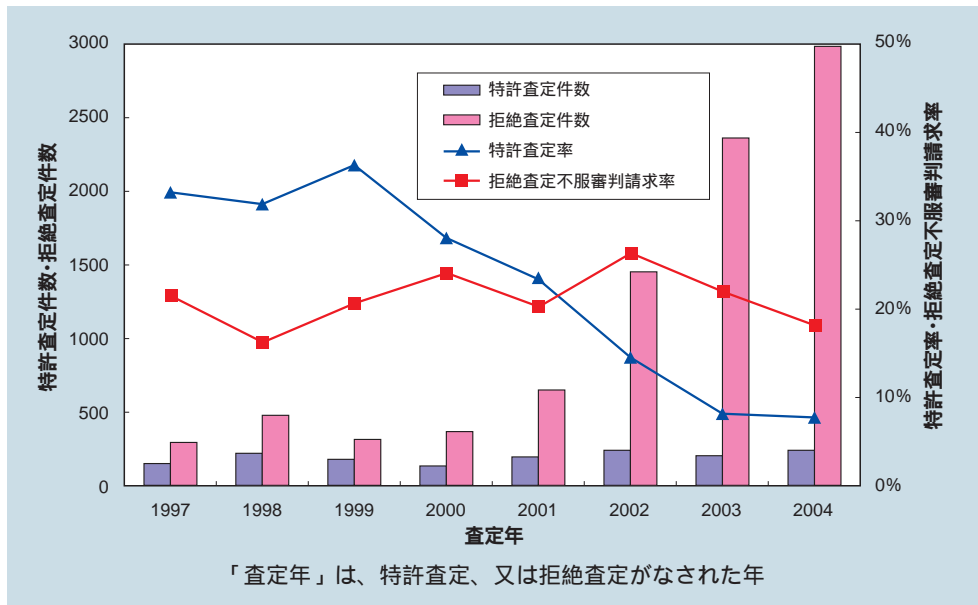
ビジネス関連発明分野における出願は、自社の発明内容を整理して、先行技術調査をしっかり行い、従来技術と比較して優れている点を出願前に明らかにしておくことが、効率的に特許を取得するための必須作業になります(これはビジネス関連発明の出願に限らず、どの分野の出願にも共通して言えることです)。

1: 特許査定率

特許査定件数 / (特許査定件数 + 拒絶査定件数)
(件数は審査段階における最終処分の数値)

2: 拒絶査定不服審判請求率

拒絶査定不服審判請求件数 / 拒絶査定件数
(拒絶査定件数は審査段階における拒絶査定の件数)



第5図 特許査定率・拒絶査定不服審判請求率の推移
(ビジネス関連発明自体を主要な特徴とする出願)

【出典：特許庁HP】

ようと準備していた場合、出願内容が明らかになるまでは積極的な事業展開は控える可能性が高いと思われます。なぜなら、特許権を侵害すると、権利者側の差し止め請求によって投資してきた設備が無駄になるばかりか、損害賠償によって金銭的な損失も被る可能性があるからです。

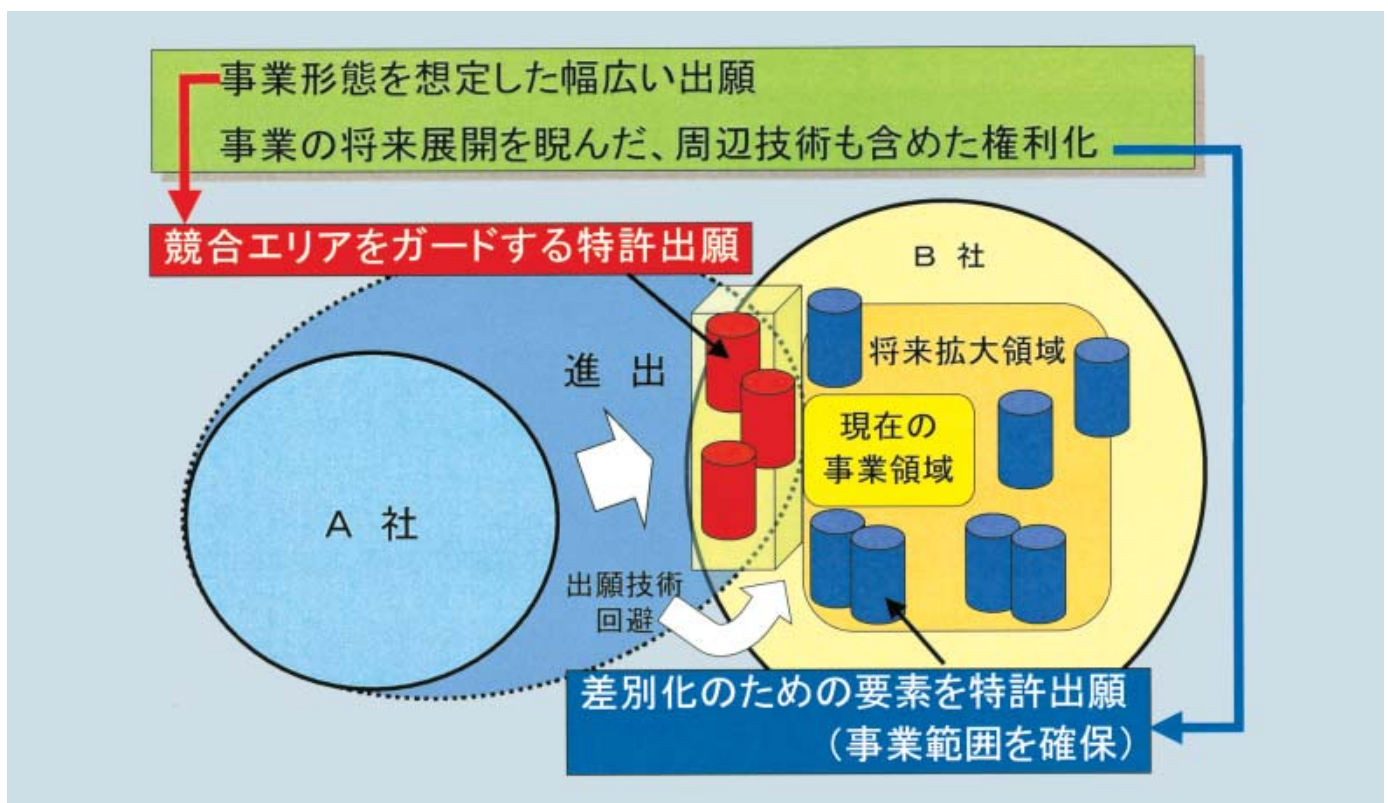
特許出願を行うと、通常、出願内容は出願日から1年6ヶ月経過後に公開公報として公開されますから、1年6ヶ月の間、競合他社は知ることのできない出願内容を気にしながら事業を進めていくことになります。その間に、積極

的な事業活動によって市場シェアを確保できれば、十分な先行利益を得ることができるはずですが。その後の事業活動も先行利益を活かして他社よりも優位に事業展開していくことが可能ではないでしょうか。逆に特許出願していない場合は、競合他社は開発スピードを速め、十分な先行利益を得る時間を確保できないまま競争状態に突入する事態になることが考えられます。以上に述べたことは、あくまでも特許だけの状況を考えて仮定のお話しということをご了承下さい。

特許出願することの意味

前節において、ビジネス関連発明は特許になりにくいということをお話させていただきました。特許権が取得できにくい分野において、特許出願することの意味について考えてみます。

例えば、新たなサービスを実施することを発表すると同時に特許出願している旨が発表された場合はどうでしょうか。競合他社が、偶然にも同様のサービスを展開し



第6図 ビジネスモデル特許出願イメージ

また、現在は一つの特許で事業を独占できることは難しいと考えられています。ビジネス関連発明の場合も同様で、いくつもの考えられるビジネスモデルの実現方法を出願し、競合他社が出願内容を検討・回避する時間を消費している間に、十分な先行利益を上げることが有効な使い方だといわれています。

これをイメージ的に表したものが第6図になります。B社は自己の事業領域を中心に、将来広げていきたい領域に位置するビジネス関連発明を複数出願していきます。競合するライバル会社であるA社が、B社が出願していた領域に進出しようする場合、出願内容が公開されるまでは回避技術等の検討ができないため時間を消費し、出願内容が明らかになった場合でも回避が必要になった場合は回避技術の検討に時間を消費することになります。この時間的優位を事業展開に活かすということです。

電力業界の出願状況

ここでは、当社を含めた電力9社におけるビジネス関連発明分野の特許出願の状況を比較してみることにします。調査データは、社内に設置されている特許公報を検索できるデータベースシステムを利用して抽出しました(2006.1.31までに登録済みのデータが検索対象)。

データ検索条件は、下記の通りです。FIはビジネス関連発明の出願状況を分析した前述の特許庁のホームページで公開されている資料と同一のFIを指定しています。

出願人： 電力株式会社
(はワイルドカード)

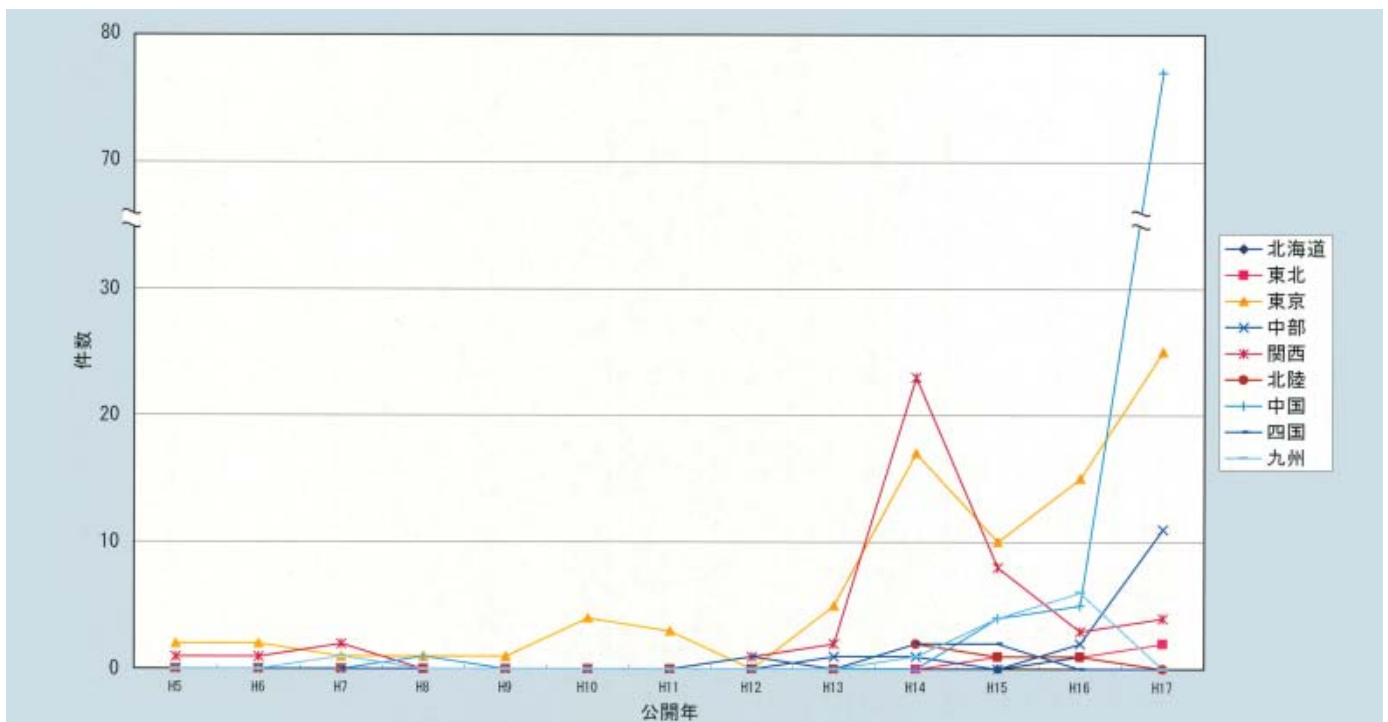
FI : G06F15 / 20@G、N、R
G06F15 / 20 , 102
G06F15 / 21
G06F15 / 24 - G06F15 / 30
G06F15 / 42
G06F17 / 60

× (論理積：アンド条件)を実施した結果、該当件数は262件でした。

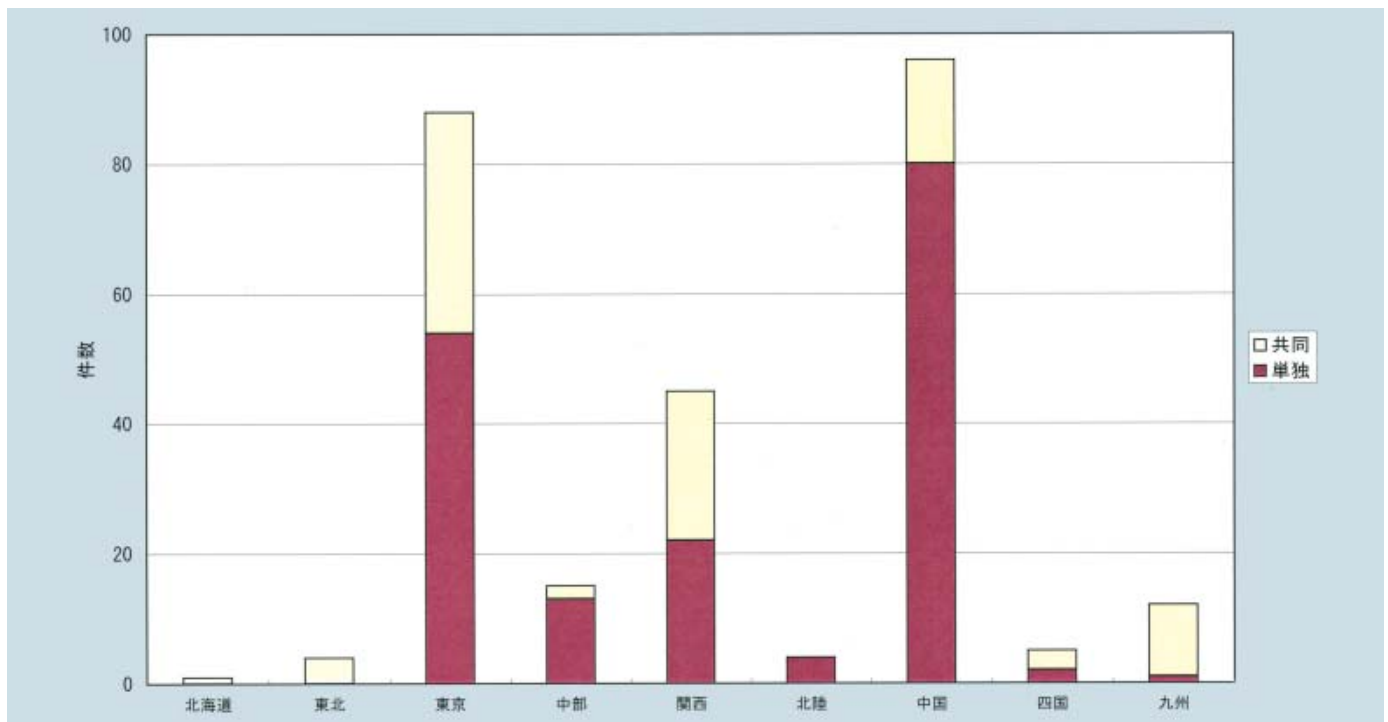
注) FIとは？

ファイルインデックスの略で、日本国特許庁が出願内容によって付与する体系をもった記号のこと。このFIを指定することにより、用語に左右されない技術概念を指定した公報検索が可能となる。

検索結果をもとに公開年別に各電力会社の公報数を整理すると、第7図のようになります。中国電力の出願が平成17年に77件公開されており、他電力と比較して突出しております。中国電力の公開された出願が平成17年では352件(社内システムによる抽出)であることから、平成17年の全出願公開件数の22%程度がビジネス関連発明分野の出願ということになります。同様の比率については東京電力が8.5%、関西電力が1.5%、当社が8%であることを考慮すると、中国電力は平成17年に公開された特許出願(平成15年下半期～平成16年上半期に出願したものと推定)においてはビジネス関連発明分野への出願に力を入れていたと言えます。その他の傾向としては、東京電力の出願は平成13年以降、ある程度の件数が継続的に公開されている事が分かります。関西電力は、平成14年をピークに出願公開件数は減少傾向



第7図 電力各社の出願件数 (年度推移)



第8図 電力各社の出願件数（累積件数）

にあります。当社は平成17年に10件程度の出願が公開されています。これは、携帯電話端末にむけた情報配信事業参加に伴って行った出願が公開されたものが主体です。

また、出願公開された総数で比較してみると、第8図のようになります。東京電力、関西電力、中国電力の公開件数が際だっており、中国電力が東京電力を押さえてトップの出願公開件数でした。全体的な出願傾向として共同出願の割合が高い電力各社ですが、ビジネス関連発明に分類される分野においては、単独出願割合が高い電力会社が見受けられます(当社、中国電力)。

単独で権利を取得できた場合、特許権の実施許諾、特許権の譲渡が自由にできるために、事業形態に自由度が生じる利点があります。一方、特許権が共有の場合、実施許諾、譲渡には共有者の同意が必要になるため、第三者に特許権を実施させる場合に制約が生じます。

終わりに

今回はビジネスモデル特許特集ということで、技術開発ニュースの紙面をお借りして一般的な状況の解説から、ビジネス関連発明分野における最近の電力会社の出願状況まで解説させていただきました。ビジネス関連発明分野の出願は一時的なピークが過ぎていること、他の技術分野の出願と比較して特許査定率が極端に低いことがご理解いただけたと思います。しかしながら、このような状況の中でも特許査定になる出願は存在しており(現在も多くの出願が審査継続中) 今後もその特許権の

中のいずれかがサービス業界において訴訟を引き起こす可能性は否定できませんので、ビジネス関連発明に関する特許に注目していく必要があると考えます。

一方、電力業界においても、ビジネス関連発明分野への取り組み姿勢に明らかな会社間の差異が生じてきています。出願件数を増やすこと、ほとんど出願を行わないで事業を進めていくことは、それぞれにおいて長所・短所があります。現時点でどちらが正しいということは判断できませんが、数年後には業界の状況が一変している可能性も考えられます。

ビジネス関連発明分野の出願に限ったことではありませんが、ある発明が創作された場合、出願する目的・特許になった場合の効果・特許にならなかった場合の影響をそれぞれ認識・評価し、出願することが必要です。

特許権を取得するまでには、出願のための費用、権利を取得するための費用がかかります。権利取得後も、特許による独占権を活用して事業を優位に進めていくためには、権利を維持し続けるためのコストも発生します。特許権は事業に活かすことができれば有益な財産になり得ますが、活用されていない特許権は負の資産になりかねません。

したがって、特許権が取得できた場合に、その権利(特許された発明)を事業の中でどのように活かしていくのか考えていく必要があります。