

ユニクロ特許訴訟を巡る、 特許についての一般的理解と 実務家の現場知識の違い

会員 小野 曜

要 約

株式会社ファーストリテイリングが、「ユニクロ」ブランドで展開する衣料品販売店舗に設置したセルフレジを巡る特許訴訟（ユニクロ特許訴訟）に関し、2021年5月20日に知財高裁判決が下りた。この知財高裁判決について、大手を含む複数のメディアが特許に絡む課題に触れた報道を行った。特許の実務家ではない、これらのメディアや一般的なビジネスパーソンが持っている特許についての知識やイメージには、特許実務に精通した専門家が持つそれらとは異なる点がある。

本稿では、ユニクロ特許訴訟を題材に、特許の専門職と特許実務に精通した専門家でない人々との間での知の共有問題について考察する。

目次

1. ユニクロ特許訴訟の概要
 - 1-1. 事件の概要
 - 1-2. 特許訴訟に至る経緯
 - 1-3. 本件訴訟の知財高裁判決に対する反応
2. 「大企業による中小企業の特許潰し」問題
 - 2-1. 大企業はなぜ、中小企業の特許潰しをするのか
 - 2-2. 特許を取得し、権利行使するための費用
 - 2-3. 大企業が敗訴するリスク・コスト
 - 2-4. 日米の違い
 - 2-5. 特許権を巡る建前公平実質不公平問題について
3. 758特許の“価値”
 - 3-1. 高度な技術（発明）の特許が「価値が高い」のか
 - 3-2. 758特許の内容と価値
 - 3-3. 「価値ある特許」とは
4. 特許を巡る世間の理解と現場知識の乖離
 - 4-1. 『下町ロケット』はフィクションである
 - 4-2. 特許・知財ブームで広がる不正確な知識とプロフェッショナルの現場知識
 - 4-3. 特許の“属地性（環境依存性）”
 - 4-4. 特許の実務家に求められる知識・役割

告」との間で争われていた審決取消訴訟（以下、「本件訴訟」）の知財高裁判決が出た。

本件訴訟の対象となった特許6469758号（以下、「758特許」）は、2017年5月にアスタリスクが特許出願を行い、2019年1月に設定登録されている。ファーストリは、2019年5月に758特許に対する無効審判を請求、2020年8月に訂正後の758特許の一部が無効との審決が出たことに対し、アスタリスクが本件訴訟を提起。2021年5月、知財高裁が審決を取り消して758特許を有効とした。

なお758特許の権利者は本件訴訟の途中で変更されているが、これは後述する訴訟遂行費用負担の問題があるためである。現在の権利者はいわゆる非実施権利者（NPE）であり、NPEが訴訟を継続することについての批判もあるが、本稿ではこの問題には触れず、758特許の権利者もアスタリスクとする。

1-2. 特許訴訟に至る経過

今回の知財高裁判決は、複数の大手メディアでも報じられており、本件訴訟に至る背景についてもいくつかのメディアが報じている。筆者は原告、被告のどちらからも直接、話を聞いていないため、訴訟に至る正確な経過を論じることはできない。

しかし、「ユニクロを特許侵害で訴えた下請け社長語る『ゼロ円でライセンスを要求された』」(DIAMOND

1. ユニクロ特許訴訟の概要

1-1. 事件の概要

2021年5月20日、株式会社ファーストリテイリング（以下、「ファーストリ」または「被告」）と、株式会社アスタリスク（以下、「アスタリスク」または「原

on line 2019年10月9日⁽¹⁾、以下、「DIAMOND1910 記事」)には、訴訟に至る経過について第三者でも検証可能と思われる内容が多いので参考にしやすい。

DIAMOND1910 記事によれば、アスタリスクは、758 特許を出願後（登録前）の2017年に「Japan IT Week」で758 特許に係るセルフレジの試作機を展示発表、チラシ配布を行い、ファストリのIT担当者への説明を行ったとのことである。その後の2018年8月、ファストリが2019年2月から店舗展開するレジのコンペをしているとの情報を得てアスタリスクはファストリのITの検討チームの担当者に758 特許に係るセルフレジの提案を行い、出願中であることを伝えたところである。

しかし、アスタリスクは同年11月にファストリから他社製品の納入が決定したと伝えられ、2019年2月から他社製品のセルフレジの導入が始まったとされる。758 特許は、アスタリスクがファストリのIT担当に提案を行った後、採用が見送られ他社製品の導入が開始される直前の2019年1月に設定登録され、アスタリスクはファストリのIT担当に特許成立を伝えたことと書かれている。

アスタリスクは、自社製品を採用せずに自社の758 特許を侵害すると考える他社製品の導入を進めるファストリに対し、ライセンス契約の締結を求めて交渉を続けたものの、2019年5月にファストリが無効審判を請求し、ライセンス交渉も不調であったことから同年9月には特許権侵害訴訟を提起するに至ったとのことである。

1-3. 本件訴訟の知財高裁判決に対する反応

本件訴訟の高裁判決は複数のメディアで報じられ、「大企業による中小企業の特許潰し」としてファストリに批判的な反応がある一方で、758 特許は「特許の価値がない発明」とする意見もあった。これらの反応の多くは、特許の実務家ではないメディアや一般的なビジネスパーソンにより示されたものであることから、本稿ではこれらの「特許実務家でない人」の反応に対して、「特許実務家」の解説の一例を示したい。

2. 「大企業による中小企業の特許潰し」問題

2-1. 大企業はなぜ、中小企業の特許潰しをするのか

日本の特許実務家の多くは「大企業は中小企業の特

許潰しをする」ことは珍しくないことを知っており、なぜ大企業が中小企業の特許潰しをするかも多くの特許実務家は説明できるであろう。

とはいえ、「大企業がなぜ、中小企業の特許潰しをするのか」を、経営的な視点、特に企業にとってのリスク・コストから説明している例は少ないため、以下、いわゆる“費用対効果”の視点から、大企業が中小企業の特許潰しに動く理由を説明する。

2-2. 特許を取得し、権利行使するための費用

そもそも中小企業が大企業を相手に特許権侵害訴訟を提起することを想定する場合、中小企業は特許権を取得しておく必要がある。特許実務家であれば誰もが知る通り、特許権を取得するには一定の専門知識、経験が必要である。そして、弁理士に特許権の取得代理を依頼すれば、1件の国内特許を取得するために、代理人に支払うサービス料金と特許庁に支払う印紙代を含めて約100万円の費用が掛かる。

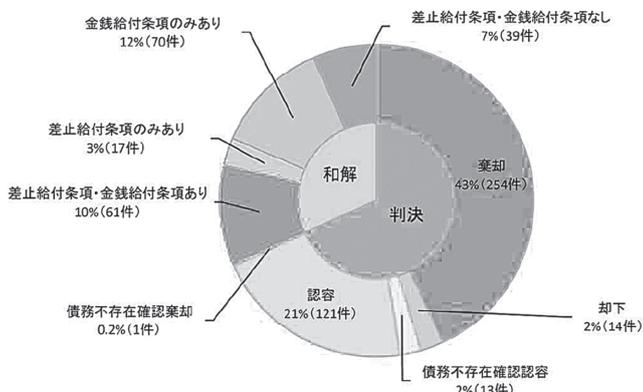
また、特許を巡る係争が生じた場合、無効審判が請求されることはよくあるが、無効審判が請求された場合の対応にも通常は特許の専門家が必要とされ、その費用は100~300万円程度となる。この「数百万円」という費用は、大企業にとっては日常的に支出できる程度の「小金」であるが、中小ベンチャー企業にとってはおおよそそれと支出することは難しい大金である。

しかも特許の審査過程で抽出される先行技術文献には限度がある中、インターネットの普及によって膨大な技術情報・アイデアが発信、検索されるようになり、ほぼすべての特許には、審査過程で抽出されなかった何らかの「無効理由となる情報」が存在している。このため特許の専門家の中には、2~3億円ほどかけて徹底的な無効資料探しを行えば、潰せない特許はないという人もいる。

一般的には大企業であっても無効資料探しに数億円をかけることはなく、数百万円から1000万円程度かけて無効資料探しを行えば、ある程度、「使えそう」な無効資料を得ることができる。つまり1000~2000万円程度あれば、特許を潰す用途は立ち、この程度の費用は大企業にとっては支払いうるものであるのに対し、無効審判を請求される中小企業にとっては、審判を継続する数百万円という費用は重くのしかかる。

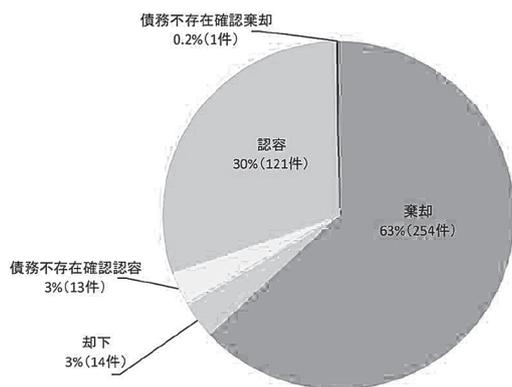
2-3. 大企業が敗訴するリスク・コスト

図1, 図2は、東京地方裁判所と大阪地方裁判所の知的財産権専門部が作成した特許権侵害訴訟に関する訴訟の統計情報をグラフ化した図である(知的財産高等裁判所「特許権の侵害に関する訴訟における統計 東京地裁・大阪地裁, 平成26~令和2年⁽²⁾」)。図1の内側の円グラフは、特許権侵害訴訟が和解で終了したか判決が出たかを示しており、判決が出された事件が6割強、和解で終了した事件は4割弱となっている。図2は、判決が出た事件のうち、特許権者の請求が認容されたか棄却されたかを示しており、権利者勝訴(請求認容)は30%であるのに対し、権利者敗訴(請求棄却)は倍の63%となっている。



出典：知的財産高等裁判所「特許権の侵害に関する訴訟における統計東京地裁・大阪地裁平成26~令和2年」

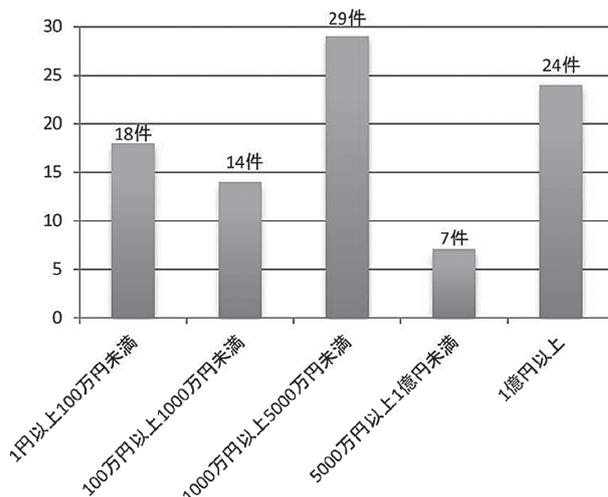
図1 日本の特許権侵害訴訟の終結のパターン (判決か和解か)



出典：知的財産高等裁判所「特許権の侵害に関する訴訟における統計東京地裁・大阪地裁平成26~令和2年」

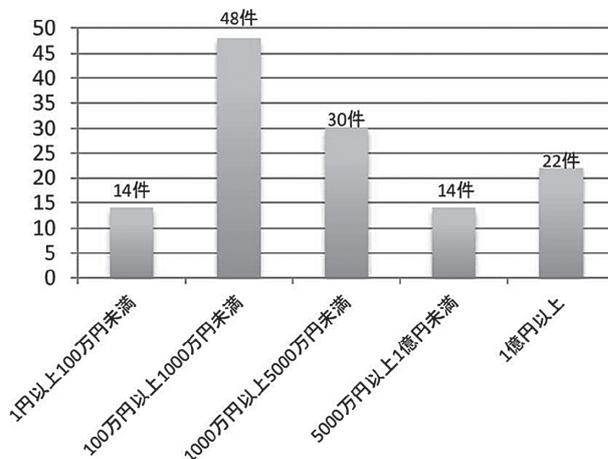
図2 日本の特許権侵害訴訟の判決の内容 (権利者勝訴/敗訴の別)

また、同じ資料には判決が認容された場合、すなわち権利者が勝訴した場合に認められた賠償額(図3)、和解した場合に権利者が得た和解額(図4)が示されている。図3に示す通り、権利者が勝訴した場合に得られる賠償額は1億円未満が7割を超え、1億円以上



出典：知的財産高等裁判所「特許権の侵害に関する訴訟における統計東京地裁・大阪地裁平成26~令和2年」

図3 日本で特許権者が勝訴した場合に認められた賠償額



出典：知的財産高等裁判所「特許権の侵害に関する訴訟における統計東京地裁・大阪地裁平成26~令和2年」

図4 日本の特許権侵害訴訟で和解した場合に権利者が得た和解金額

は約26%に過ぎない。和解の場合は、1億円以上の和解金を得た権利者は約17%に過ぎず、5000万円に満たない和解金額で和解したケースが多い(図4)。

ちなみに、少し古いですが2015年3月に開催された知財戦略本部 検証・評価・企画委員会知財紛争処理タスクフォース(第2回)の配布資料「知財紛争処理に関する基礎資料」⁽³⁾には、特許権侵害訴訟における損害額の日米比較がされている(図5)。

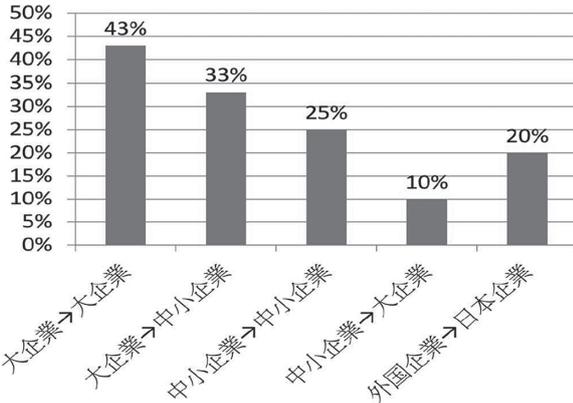
図5に示す通り、米国の特許権侵害訴訟では敗訴した場合、数百億円を超える賠償金の支払いが課され、1000億円オーダーの賠償金の支払いとなることもあるのに対し、日本の賠償額は高くても10数億円程度である。ちなみに、米国の特許権侵害訴訟では、マイクロソフトやアップルといった大企業が被告となっているのに対し、原告は米国産業界に疎い筆者には耳慣

	原告	被告	特許技術	評決額
米国 2005年 ～ 2011年	1 セントコア	アボット	バイオ	1338億円
	2 ルーセント	マイクロソフト	情報	1200億円
	3 ミラー・ワールド	アップル	情報	500億円
	4 サフラン	ポストン・サイエンス	バイオ	345億円
	5 ユニクロック	マイクロソフト	情報	310億円
	事件番号	判決日	特許技術	判決額
日本 2004年 ～ 2013年 (地裁)	1 平成17年(ワ)第26473号	平成22年2月22日	スポーツ用品	17億8620万円
	2 平成19年(ワ)第2076号	平成22年1月28日	測定器	14億9847万円
	3 平成14年(ワ)第6178号	平成16年5月27日	医薬	11億9689万円
	4 平成19年(ワ)第507号	平成22年11月18日	化学	11億9185万円
	5 平成19年(ワ)第3494号	平成21年8月28日	医薬	9億2600万円

出典：知財戦略本部「知財紛争処理に関する基礎資料」

図5 特許権侵害訴訟の日米比較

れない企業である。すなわち米国では、「知恵のある無名の企業」が、特許を武器に大企業に挑み、勝利をおさめるといふ、池井戸潤氏が描いた『下町ロケット』の世界は現に存在している。さらに、同じ資料には、日本での権利者属性別の特許権者の勝訴率も示されており（図6）、中小企業が大企業の特許権侵害で訴えた場合の勝訴率はわずか10%となっている。



出典：知財戦略本部「知財紛争処理に関する基礎資料」

図6 権利者属性（規模）別特許権侵害訴訟勝訴率

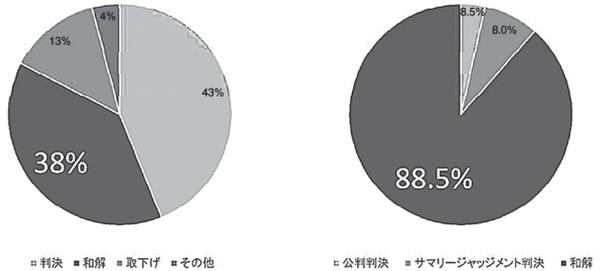
これらを総合すると、日本では、大企業が中小企業に特許権侵害で訴えられたとしても敗訴する確率は10%にすぎない。また、敗訴した場合に支払わされる賠償金は数千万円、多く見積もっても10億円程度である。

前掲のDIAMOND1910記事には、アスタリスク側が想定するセルフレジ特許のライセンス料は年間約3億円とある。とすれば、ファストリからすれば、数千万円の費用をかけて特許潰しに動き、わずか10%に過ぎない確率で敗訴した場合に支払う賠償金まで想定しても訴訟するコストは10～20億円程度であるのに対し、ライセンス契約をすれば5年間で15億円を支払うことになる。とすれば、当然、特許権を潰しにかかるのがファストリとしては金銭面だけを考えれば合理的な判断となる。

2-4. 日米の違い

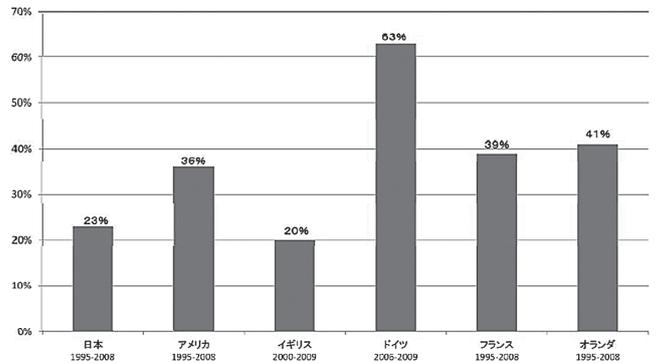
前掲「知財紛争処理に関する基礎資料」では特許訴訟の日米比較がされており、米国では特許訴訟の約9割が和解で終結し（図7）、判決が出る場合の原告勝訴率は36%となっている（図8）。

日本の知財訴訟の終結状況 アメリカの特許訴訟の終結状況



出典：知財戦略本部「知財紛争処理に関する基礎資料」

図7 日米特許訴訟終結パターンの違い



出典：知財戦略本部「知財紛争処理に関する基礎資料」

図8 主要各国の特許権侵害訴訟原告勝訴率

ディスカバリー制度を持つ米国では、訴訟が開始されるとその継続に億円単位の弁護士費用が必要となり、権利者が勝訴した場合の賠償額は3倍賠償制度によって数億円、数十億円は当たり前、場合によっては数百億円、1000億円を超えることもある。であれば、数億円で特許権を購入する、ライセンスする、数十億円をかけて企業ごと買収する方が合理的である。

筆者が米国・シリコンバレーでベンチャーに対する資金提供を行っていた人に聞いた話では、米国（シリコンバレー）では多少の成功を収めた企業には、特許権のライセンスや購入を打診し、応じなければ提訴するという話が持ち込まれるのはよくあるそうである。そして、資金提供者も訴訟を継続するより権利や企業を購入・買収したりライセンス契約を締結したりの方がよいと判断されれば、その費用を提供することである。また米国の場合、権利者が勝訴すれば数億円から数十億円、時には数百億円の賠償金が得られる確率が4割弱あるため、資金力のない中小ベンチャーであっても、勝ち目がありそうな特許であれば訴訟を

遂行する費用を用立てても十分なリターンが得られる。

一方、日本では中小企業に訴訟遂行の費用を用立てたところで、敗訴する確率が圧倒的に高い上、賠償金や和解金を得たところでせいぜい数千万円しか得られないとなれば金融機関も資金を用立てづらい。また、弁護士などの専門家も一獲千金を狙って成功報酬を大きくして低額な着手金で訴訟代理を受けるわけにもいかない。

結果、米国では資金力が乏しい中小企業であっても、大企業を「刺せる特許」を持っている企業に対して特許潰しに動くことは、大企業にとっても大きなリスクになる。このため、権利を購入したりライセンス契約をしたりすることが合理的な選択となりうる。

2-5. 特許権を巡る建前公平実質不公平問題について

特許の“効用”を巡る日米の違いには、ここでは踏み込まないが、こうした違いは両国の文化風土、それに根差す制度や仕組み、その運用に関する違いから生じている。日本が米国に倣ってプロパテント政策を採用した2000年代初め以降、中小・ベンチャー企業が大企業に伍する武器に特許がならない日本の実情については、様々な打開策が検討され、講じられてきた。しかし、「フェア」を重んじる米国と、実績や仲間内のつながりや信用を大切に考える日本とでは、社会の構造や価値観、すなわち文化風土が異なっており、米国の制度を形式的に取り入れたところで直ちに米国と同じような“成果”が出るわけではない。

近年のベンチャーブームの中で中小・ベンチャー企業に特許権取得を勧める起業支援者・機関は少なくないが、上に述べたように中小・ベンチャー企業にとって特許権を取得したところで、必ずしも取得費用に見合った“活用成果”を得るのは容易ではないという“不都合な事実”を告げずに特許権の取得を勧めている例が散見される。

特許権の“活用”を巡り、大企業と中小・ベンチャー企業の間には、形式上の不平等はないとしても、上述した通りの実質的な“格差”がある。この“実質的な格差問題”については、特許制度の改正や裁判実務の見直しなどで是正を図るのみならず、大企業の優越的地位の濫用に当たるのではないかといった視点での是正を試みるといった、多様な角度、重畳的な対策が必

要ではないだろうか。

なお、2019年6月に公正取引委員会が「製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の濫用行為等に関する実態調査報告書」を公表している⁽⁴⁾。この報告書の中では、大企業が資金力での優位から中小企業の特許潰しに動くことについては触れられていない。しかし、今回の一連のユニクロ特許訴訟に至った「ライセンスゼロ円の要求」が事実であるとすれば、その行為は、この報告書で問題とされている「知的財産権の無償ライセンス等を強要される」例に該当する可能性がある。特許の実務家としては、このようなケースで特許訴訟を提案・サポートするのみならず、公正取引委員会への相談などによる救済を図ることも考えたい。

なお758特許は、米国や米国以上に権利者の勝訴率が高い中国で権利化されていないようであるが、もし758特許が米国や中国で権利化され得るものであれば、アスタリスクには米国や中国の特許権（または特許を受ける権利）による資金調達や巨額の賠償金を得る途があったかもしれない。PCT日本語出願であれば、出願費用は増加するがそれも2,30万円程度であり、優先日から30か月という移行期間を買うことができる。特許実務家には、クライアントである中小企業が、海外展開、とりわけ米国や中国展開する大企業を相手に事業を行っている場合、PCT出願の必要性をクライアントと検討することが求められよう。

3. 758特許の“価値”

3-1. 高度な技術（発明）の特許が「価値が高い」のか

特許は、制度上、進歩性がある発明に付与されるとされており、特許制度を多少、知っている人の中には「高度な技術、優れた発明に特許が付与される」と理解している人も多い。しかし、日本国内だけでも毎年30万件に上る特許出願の中で、ゲノム編集や青色発光ダイオードのような世紀の発明に付与された特許は、ごくわずかではない。

特許実務家であれば、世紀の発明に付与された特許以上に、誰もが思いつきそうで思いつかなかった「一見すると誰もができそうな発明」や、既存技術をわずかに改善、改良した改良発明に特許が付与されることを知っている。一方、特許実務を知らず「特許は優れた発明に付与される」という特許制度を言葉通りに理

解している人から見れば、ほとんどの特許は「誰でも思いつきそうな、特許の名に値しない」特許にも見える。

3-2. 758 特許の内容と価値

758 特許の請求項 1 に係る発明は下記の通りである。「物品に付された RF タグから情報を読み取る据置き式の読取装置であって、前記 RF タグと交信するための電波を放射するアンテナと、上向きに開口した筐体内に設けられ、前記アンテナを収容し、前記物品を囲み、該物品よりも広い開口が上向きに形成されたシールド部と、を備え、前記筐体および前記シールド部が上向きに開口した状態で、前記 RF タグから情報を読み取ることを特徴とする読取装置。」

端的に言えば、758 特許は RFID タグの電波が隣のレジに飛んで干渉することがないように、「蓋」をする必要があったものを「蓋」なしで読み取りができるようにしたものであり、請求項の記載は極めてシンプルである。

このように単純で誰もが思いつきそうな発明は、特許登録された場合、意外に潰しがたいことが特許の実務家の間では知られており、前掲 DIAMOND1910 記事でも特許の専門家の意見として、今回の 758 特許がまさにそのような「特許にならないと思われるが、特許になり、潰しにくい特許」である可能性が示唆されている。

3-3. 「価値ある特許」とは

特許は制度上、「優れた発明」に付与されることになっており、制度をまっすぐ字句通りに解釈すれば、「価値がある特許」とは、簡単には思いつかないような高度で優れた発明に対して付与された特許であるように思われるかもしれない。しかし、実質的に価値のある特許というのは、「潰されにくく」「儲かる」、すなわち、「儲けが出る」事業に「使われている」特許である。758 特許は、ファストリという大企業が多くのお店で使うセルフレジに使われているのであるから、「儲ける」ことができる特許と言える。

本件訴訟の判決文によれば、758 特許の無効資料には 758 特許の請求項 1 に係る発明特定事項のうち、下

線を付した部分以外が開示されている。

「物品に付された RF タグから情報を読み取る据置き式の読取装置であって、前記 RF タグと交信するための電波を放射するアンテナと、上向きに開口した筐体内に設けられ、前記アンテナを収容し、前記物品を囲み、該物品よりも広い開口が上向きに形成されたシールド部と、を備え、前記筐体および前記シールド部が上向きに開口した状態で、前記 RF タグから情報を読み取ることを特徴とする読取装置。」

そして、無効資料に記載された読取装置の開口は前向きに形成されており（すなわち横穴に突っ込むようにカゴを入れる）、上向きにする動機づけがなく、上向きに開口する、つまり上から置くだけで蓋もせずに RF タグを読み取れる 758 特許の読取装置は想到容易でないとしている。

ある程度の経験を積んだ特許の実務家であれば、進歩性の判断は、時期や技術分野などによって異なるものであることを知っている。そして 758 特許の場合、RF タグの電波の干渉を防ぐ手段として、開口を前向きとしたり蓋をしたりするといった工夫のバリエーションがあるという“技術の近接度”からすれば、横穴にカゴを突っ込んだり蓋をしたりする今回の訴訟で提示された先行技術に対しては、レジ台に乗せるだけで蓋を不要とする構造とした発明に特許性（進歩性）を認めることは必ずしも不当ではない、むしろ妥当な判断と考える。

よって特許の実務家としては、758 特許を前述した無効資料で潰すのは必ずしも容易ではなく、特許有効と判断される可能性がむしろ高いと考え、特許を無効にできなかった場合を想定しておく人も多いだろう。そして実際、758 特許は無効とされず、「潰されにくい」特許であると認定されたことになる。

4. 特許を巡る世間の理解と現場知識の乖離

4-1. 『下町ロケット』はフィクションである

ここまで、本件訴訟に関して、特許に精通していない人が抱く疑問や違和感に特許の実務家として提示しうる解説を試みた。

中小企業が特許を駆使して成功を収める池井戸潤氏の『下町ロケット』がテレビドラマ化されたこともあ

り、中小企業でも知恵があれば「よい特許」を取得し、ライバル企業や大企業と互角に渡り合えると思う人はいる。また、日本弁理士会や中小・ベンチャーを支援する行政その他の公的機関も中小企業の特許取得を勧めていることも、世間に「優れた技術」について特許を取得していれば、大企業相手でも弱い立場に立たされないという思いを抱かせることに繋がるだろう。あるいは、特許は優れた発明に付与されるという特許制度を額面通りに理解している人にとっては、本件訴訟に係る758特許など、特許に値しないと考えるのも無理からぬことであろう。

しかし、中小企業が知恵を絞って「よい特許」を取得しても、少なくとも今の日本では小説やドラマが描くような「成功」に繋がるわけではない。また、多くの特許は世に知られた大発明のような優れた発明に与えられているわけではないことは、特許の実務家であれば知っていることである。

4-2. 特許・知財ブームで広がる不正確な知識とプロフェッショナルの現場知識

特許に限らず、現場を知らない人が持つ知識と、その分野のプロ、現場を熟知する者が持つ「実態的理解」「現場の知識」とは往々にして一致しない。

特許については、ビジネスモデル特許ブーム・知財ブームが起こった2000年前後、筆者を含む特許実務家でも米国のように「特許で稼げる」と考えて特許権侵害訴訟に踏み切ったものの特許が無効にされ、社内での特許のプレゼンスが上がるどころか下がったと嘆く姿が散見された。真のプロフェッショナル、現場を知る「実務家」というのは、このように現場での実務を通して、形式知化される以前の暗黙知（実践知）や一般の人に広く知られていない最先端の知識を獲得、蓄積しながら、専門的知識のたえざる刷新を行う者である。

近年のベンチャーブームにより再び特許に注目が集まる中、特許に真に精通しているとは言えない人々、まだ特許の「プロ」と呼ぶに足りない経験値の低い専門家などが特許の「効用」や「使い方」などについて、特許の実態に通じたプロフェッショナルからすれば首を傾げたくなるようなアドバイスを行う例も散見される。

例えば、企業知財を経験していない特許事務所の弁理士や、企業で特許実務をしていたとしても特許の訴

訟やライセンス交渉を経験していない特許実務家、中小・ベンチャー企業を支援する支援機関や金融機関の中には、「権利範囲が広い」特許がよい特許だとする人もいる。しかし、米国の特許訴訟を知っているような特許実務家から見た「よい特許」とは、係争になった際に「使える」、つまり「潰されず」、相手の事業で「使われている」特許である。真の「プロ」とは、場面や立場の違いによって「よい特許」の定義もこのように変わることを知っている者であり、一面的な見方、一つの方法論のみで以て足りると考える者が特許に通じない人々にプロとしてアドバイスをすることは、「勧められたから特許を取得したが、役に立たなかった」という怨嗟、特許に対する不信感を招きかねない。

4-3. 特許の“属地性（環境依存性）”

米国では上述した通り『下町ロケット』までは行かずとも中小・ベンチャーが保有する特許が「カネになる」ことはありえるし、特許権が巨額で売買されることも珍しくはない。しかし、日本では大企業であっても特許権の売買や特許訴訟で「稼ぐ」ことは上述した通り、容易ではない。この日米の違いは、前述した通り両国の文化風土の違いから生じており、文化風土の違いゆえに生じている制度の設計や運用の違いによる。文化風土の違いゆえ、企業活動や知財業務において「米国流」のコピーは必ずしも奏功せず、特許が役に立つかどうかは、特許をどのような環境で、何のためにどのように取得し、使用するかに左右されることを意識した現場での創意工夫を要する。

本稿で取り上げたアスタリスクの鈴木社長は、東レでの勤務経験があるとのことで、米国で通用する特許を取得しつつ、特許訴訟を避けて水面下での交渉で妥協し合う日本の製造業の特許活用の仕方を知っていた可能性がある。一方、DIAMOND1910記事で触れられていたが、ファストリが事業を展開しているアパレル業界では、製造業のように特許が取得され、“活用”“尊重”されてはいない。すなわち、日本国内であっても業界が異なれば、業界の文化風土・慣習が異なり、特許やその他の知財を「役に立たせる」ために、どのような知財をどのように取得し、どのように使用すればよいかの方法論も異なる。特許制度は、パリ条約などを通じて世界各国で同一の制度とされているが、その活用のされ方、実効性は国ごと、地域ごと、

業界ごとに違う場合がある。

4-4. 特許の実務家に求められる知識・役割

国境を超えた事業展開や、異分野協働（オープンイノベーション含む）が進む中、知的財産の専門職には、知的財産の専門職でない人材との認識共有、相互理解を図ることがこれまで以上に求められるだろう。特許の実務家に求められる“プロであること”とは、教科書に書かれているような「理屈」や特許を少し勉強した人が抱きがちな「制度的な理想形・正しさ」と、実態との間には違いがあること、地域や業界ごとに特許の効用や使い方が異なることを知り、そうした実態を知らない専門外、異分野の人々との間の知識差を埋め、実情に即した特許の取得や活用策を講じうる能力を持っていることかもしれない。

例えば、従来、特許は「独占排他権」と説明され、市場から他社製品を排除する役割が期待されてきた。確かに、巨大な既存市場や右肩上がりの成長期の市場でシェアを奪い合う場合なら、小さな差別化ポイントについて多数の特許権を取得し、競合を排除するためのツールとして特許権を使用することは不適切ではない。

しかし、新規な市場の創造に挑むベンチャー企業同士が小さな差異について特許権を取得して競合を排除しようとする特許権の使用の仕方が適切か、筆者は疑問を抱いている。少し古い話になるが、2007年にAppleがiPhoneを発売したことを契機として、2009年頃からスマートフォン市場は成長期に入り、それと同時に多くの特許訴訟が起こった（図9）。

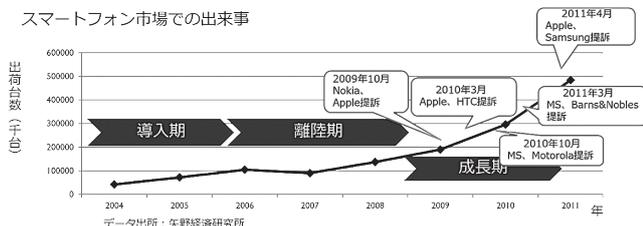


図9 スマートフォン市場の成長と特許訴訟

このように市場が成長期に入った場合は、新規参入や競合排除に特許権を用いるのは適切であろう。しかし、まだ十分な儲けが出ないような初期状態にある市場では、特許権は競合排除に用いるのではなく、市場を「協創」する「仲間づくり」に用いた方がよいのではないかと筆者は考えている。

筆者は昨年からベンチャー企業の経営に参画しているが、ベンチャー支援のための資金を求める際には、

「競合」と「差別化」することが求められる一方で、既存市場を変革するため、あるいは新規な市場を成長させるためにどのような「仲間」を得て市場を育てるのが問われることは少ない。ベンチャー企業に真の新興市場の創出や既存市場の革新を求めるのであれば、小さなベンチャー企業が新興市場や既存市場の創造者・変革者同士で「差別化」するように誘導するより、「共通点」を探して「共闘」するように誘導した方がよい場合もあるだろう。

本稿で述べてきたとおり、特許実務に精通しない起業家やビジネスパーソンその他、「現場の知識」を欠き、世間一般に広まっているふわふわとした特許知識や、「特許＝独占排他」という固定的なイメージしか持っていない人が知財活動を牽引、喧伝していることもある。このように特許について不確かで不十分な知識しか持てないのが当たり前の起業家やビジネスパーソンといった方々に対して、特許の実務家が「実態」を説明し、以て、より“環境”に応じた様々な特許の取得や活用が図られるようになるために本稿が役に立てば幸いである。

(注)

- (1) <https://diamond.jp/articles/-/217080>
- (2) https://www.ip.courts.go.jp/vc-files/ip/2021/2020_sintoukei_h26_r2.pdf
- (3) https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/kensho_hyoka_kikaku/tf_chiizai/dai2/sankousiryou05.pdf
- (4) <https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2019/jun/190614.html>

(引用文献)

- (1) ダイヤモンド編集部 相馬留美（記者）DIAMOND on line 「ユニクロの特許侵害で訴えた下請け社長語る『ゼロ円でライセンスを要求された』」
<https://diamond.jp/articles/-/217080>
参照日：2021/9/4
- (2) 知的財産高等裁判所
「特許権の侵害に関する訴訟における統計 東京地裁・大阪地裁，平成26～令和2年」
知財高裁 HP (https://www.ip.courts.go.jp/vc-files/ip/2021/2020_sintoukei_h26_r2.pdf) より
参照日：2021/9/4
- (3) 知財戦略本部「知財紛争処理に関する基礎資料」
知財戦略本部 検証・評価・企画委員会知財紛争処理タスクフォース（第2回）の配布資料 (https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/kensho_hyoka_kikaku/tf_chiizai/dai2/sankousiryou05.pdf) より

参照日：2021/9/4
(4) 公正取引委員会
「製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位
の濫用行為等に関する実態調査報告書」

公正取引委員会 HP (<https://www.jftc.go.jp/houdou/press-release/2019/jun/190614.html>) より
参照日：2021/9/4

(原稿受領 2021.9.6)

パテント誌原稿募集

広報センター 副センター長
会誌編集部担当 橋本 清
同 加藤 佳史

- 応募資格** 知的財産の実務、研究に携わっている方（日本弁理士会会員に限りません）
※論文は未発表のものに限ります。
- 掲載** 原則、先着順とさせていただきます。また、編集の都合上、原則「1テーマにつき1原稿」とし、分割掲載や連続掲載はお断りしていますので、ご了承ください。
- テーマ** 知的財産に関するもの
- 字数** 5,000字以上～20,000字以内（引用部分、図表を含む）パソコン入力のこと
※400字程度の要約文章と目次の作成をお願いいたします。
- 応募予告** メール又はFAXにて応募予告をしてください。
- 論文送付先** ①論文の題名（仮題で可）
②発表者の氏名・所属及び住所・資格・連絡先（TEL・FAX・E-mail）を明記のこと
日本弁理士会 広報室「パテント」担当
TEL:03-3519-2361 FAX:03-3519-2706
E-mail:patent-bosyuu@jpaa.or.jp
〒100-0013 東京都千代田区霞が関3-4-2
- 投稿要領・掲載基準** <https://www.jpaa.or.jp/patent-posted-procedure/>
- 選考方法** 会誌編集部にて審査いたします。
審査の結果、不掲載とさせていただくこともありますので、予めご承知ください。