

# 北海道の知的財産を支えるために

—道産子弁理士の個人的感想—

会員 廣瀬 隆行

## 1 はじめに

私は、生まれが北海道浦河町で、出身高校が岩見沢東高校という、道産子弁理士である。勿論、北海道への愛着は強く、北海道のいくつかの企業の特許出願等を代理したこともある。私が得意とするところは知的財産関係のみであるから、知的財産を通して、何らかの形で北海道の経済に貢献したいという気持ちは強い。

今回、パテント誌が北海道の知的財産特集をすることである。そして、すでにいくつかの北海道に存在する知的財産関連団体には執筆依頼がなされているとのことである。

そこで、北海道民の知的財産に関する感覚や、北海道はどのようにして知的財産戦略を進めたらよいか、道産子企業がどのようにして知的財産と接する事が望ましいかについて、私見を述べたいと思う<sup>①</sup>。

## 2 北海道民の知的財産に関する感覚

北海道が他の地域に比べ得意とするのは、何といても1次産業である。農業や漁業などを営む上で、知的財産はそれほど必要とされない。すなわち、北海道民全体として、必然的に知的財産に接する機会が少なく、その結果、知的財産への関心・理解は低くならざるを得ない。私自身の親戚や北海道の知人を考えても、知的財産に関して関心を持つ者は皆無とってよい。すなわち、北海道民は、知的財産と関与するきっかけが他の地域に比べて少ないため、知的財産に関する意識が薄いのである。

もっとも、近年北海道では、食品加工やバイオなどいくつかの産業を中心として、ベンチャー企業などが多数創設されている。これら企業の経営者は、少しずつ知的財産の重要性を認識しつつあるようである。また、知的財産に関する知識を得たいと思っている者もいるようである。

ベンチャー企業がせっかくよい技術を開発しても、

特許権などでしっかり守っていなければ、他企業が多数参入してしまい、市場における優位性を保てない。また、大企業などと共同で事業を行うためには、ある技術の特許で守っている事が必須である。すなわち、北海道で企業を経営する場合であっても、知的財産への理解は重要といえる。

また、知的財産へのなじみが薄いことが、他企業のロゴを不正に使用するなど、商標法違反や不正競争防止法違反など社会問題を引き起こす一因となることがある。こういった事態を防止するためにも、やはり、知的財産に接する機会や知的財産への理解を促すようにしたいところである。

## 3 北海道はどのようにして知的財産戦略を進めたらよいか

### (1) 子供の頃から知的財産へ接する機会を増やす

私は、発明協会のIPインストラクターとして、様々な地域の子供たちに知的財産の面白さを伝えてきた。“発明”は、ある技術的な工夫である。いろいろな発明を紹介すると、子供たちは、自分達のもっている理科や算数の知識、普段の生活を通して身につけた感覚を生かして、“発明”に秘められる工夫を深く考えるようである。その結果、子供たちは“発明”や技術に興味を持ってくれるようである。

北海道に暮らしていると知的財産に接する機会が少ないのは、上述のとおりである。また、知的財産になじみがないのも上述のとおりである。上記のような活動などを通して、少しでも、知的財産というものに接する機会を設けたいところである。

### (2) 地域ブランド

商標法に地域団体商標制度が導入された。これは町おこしなどにつながり、一体感を与える。実は、地域ブランドは、これまで、知的財産に関心のなかった方々に対して、商標権などの知的財産権と接する機会

を与える非常によい契機となった。

こういった、多くの者で取り組む知的財産活動を通して、知的財産に接する機会を増やすことは、北海道における知的財産への理解を深める上で重要といえる。

近年、北海道でも経営者等のために知的財産セミナーが開催され、知的財産への理解を促しているようである。こういった活動は、是非引き続き行って欲しい。

#### 4 知的財産はどの程度有効か

##### (1) 特許を取得していても発明を実施できるとは限らない

経営者の多くは、特許を取得していれば、他人がどのような特許を取得していても発明を実施できると誤解されている方が時折いる。確かに、特許権は、独占排他権といわれている。文字通り解釈すると、ある技術を独占的に実施でき、他人が無断で特許発明を実施することを排除できる権利のように読める。しかし、実際は、特許権は複雑に重なっていて、特許を取得していても、その特許発明を実施できるとは限らない。したがって、事業を進める上では、他人の特許をチェックし続ける必要がある。この点は、企業の経営者の方々によく認識していただきたいところである。

##### (2) 無効になる割合もきわめて高い

また、せっかく特許権を取得しても、特許が無効とされる可能性はそれなりに高い。特許庁のホームページでは、特許無効審判の審決を閲覧することができる。そのホームページによれば、半数以上の審判事件で特許が無効にされている。ある技術に関するひとつの特許を取得しただけで、もう十分などと安心しないで、特許は無効になる可能性もあるということを意識しつつ、特許権などの縄張りを築くようにしたいところである。

#### 5 企業内での知的財産活動

知的財産部や専属の特許担当者などを持たない企業のために、企業がどのようにして知的財産活動を行っているかについて簡単に解説したい。

##### (1) 事業開発前の特許調査

大企業などでは、プロジェクトを立ち上げる前に、必ずそのプロジェクトに関する国内外の特許状況を調

査している。外国特許の特許調査は、費用もかかるため、現在ビジネスを行っているか、将来ビジネスを行う可能性の高い国の特許を中心に特許調査を行う。そして、どの企業が、どのような特許を取得しているかを把握している。さらに、特許を眺めると、ある企業の技術動向を把握することができるので、特許調査を通して、改めて、他社の技術を把握しなおす。特許調査の結果、重要な他社特許が見出された場合、その特許が必須特許であるか、容易に回避できるかについて検討する。また、その特許を無効にできる強い証拠があるかを検討する。

このように他社の特許を無効にできる証拠を集めておくと、その企業から警告状などを受けた際に、あわてることなく対処することができる。また、重要な特許が、競合他社が所有する必須特許であって、無効にできる証拠も見出せない場合は、プロジェクトを中止し、研究開発を行わないといった判断もありうる。

昨今は、コンプライアンスの重要性が叫ばれている。このように、他社特許を侵害しないように注意していることは、自社がコンプライアンスを尊重していることのよいアピールにもつながると考えられる。

##### (2) 特許出願戦略

基本的には、研究開発を行う全てのプロジェクトについて、特許出願を行い、要素技術をしっかり守る事が望ましい。将来の製品などが複数の特許権によりカバーされるように戦略的に特許出願を行うことが望ましい。具体的には、各プロジェクトについて、基本技術そのものを権利化するための基本特許を出願するのみならず、他社けん制やバックアップのための周辺特許についての特許出願も行うことが望ましい。特に化学（食品）、バイオなどの分野では実施例が取得できる権利範囲と大きく関係する。

よって、どの範囲での権利を取得したいかよく考え、そのためにはどこまで実施例が必要かなど、専門家の意見も交えて、効果的に特許出願を進めることが望ましいといえる。

##### (3) 他社の製品と自社特許の関係

特許は、出願しっぱなしや権利を取得したままでは、その意義が半減する。日頃から自分たちの特許がカバーする範囲を認識していれば、他社の製品と自分たちの特許との関係を比較的迅速に把握することができ

る。また、他社製品が自社の特許を侵害する可能性が高ければ、その他社から別の特許で警告状などを受けた際に、カウンターとして交渉を有利に進めることもできるかもしれない。そういった意味でも、自社の特許状況を把握することと、自社特許と他社製品の関係を把握することは、企業活動を有利に進める上で重要である。

## 6 弁理士との付き合い方

一般的に、知的財産部や専属の特許担当者がある企業は、人件費などの軽減を目的として、弁理士に明細書の作成や出願の管理を依頼する。こういった企業にとって弁理士は、まさに、明細書等を作成する代理人である。優秀な代理人は、発明者の意図を汲んで、少ない情報から発明者が満足する明細書を作成し、特許を取得してくれるかもしれない。

しかし、知的財産部や専属の特許担当者を持たないベンチャー企業にとって必要なのは、知的財産部の役割を果たしてくれる“パートナー弁理士”である。つまり、企業の状況、企業の気持ち、発明者達の気持ちをしっかり理解した上で、適切なアドバイスをしてくれる者である。ベンチャー企業にとっては、単に出願書類を作成してくれる弁理士ではなく、“パートナー弁理士”を探して、一緒になって有効な出願を進めることが重要であろう。

また、他企業と共同研究を行う場合は、共同研究の結果生ずる発明などの取り扱いをしっかりと定めておく必要がある。ベンチャー企業は、大企業などの提案した契約書をそのまま承諾してしまう場合もあるが、特許権などの取り決めについては、専門家のチェックを受けることが望ましい。また、実施許諾をする又は実施許諾を受けるといった場合も同様である。このように、専門家のチェックを受ける姿勢は、不測の不利

益を回避できるとともに、企業のコンプライアンスにもつながる。

## 7 まとめ

産業構造上、北海道は知的財産に接する機会が少なく、北海道民は知的財産に対する関心が薄い。しかし、知的財産はビジネスのルールである。知的財産に関する意識が乏しいことなどに起因し、北海道企業が信用を落とす事件も起こっている。

“発明”の面白さなどを子供たちに知ってもらったり、地域ブランドなどの活用を通して、多くの道民に知的財産に接し、考える機会を与えて欲しいと思う。

また、特許は、絶対的な権利ではない。特許権を取得しても特許発明を実施できるとは限らないし、また特許は無効とされる可能性も十分にある。しかしながら、特許権などを有効に活用することは、企業が成功するための大きな手段である。

ある事業を始めるときに、特許調査を行えば、コンプライアンスの観点からも評価されるであろうし、他社の技術動向なども明らかとなる。また、パートナー弁理士と一緒にあって、有効な知的財産戦略を考えることで、漏れが少なく、効果的に特許権などを取得することができるようになると考えられる。北海道民は、サービスなどに価値を見出すという感覚にも乏しいけれども、パートナー弁理士を早く見つけて、有益なサービスを受けて、元気ががんばって欲しいと思う。

以上

## 注

(1)本稿を執筆する際に、北海道大学知的財産本部の方々には、北海道の知的財産の現状などを多々お話いただき、知的財産への熱い熱意を伺った。この場をかりてお礼申し上げます。

(原稿受領 2007.6.26)