

「ビジネスモデル特許」今後に向けての視点

昨年来、急速に高まってきたビジネスモデル特許に対する関心は、最近になって沈静化の傾向に向かいつつある。今後、ビジネスモデル特許ブームはどのように推移するのであろうか。本稿では、ビジネスモデル特許を巡る新たな展開について2つのシナリオを提示しながら、これからの特許対応の基本となる方針について述べる。

ビジネスモデル特許ブームの沈静化

「ビジネスの手法を独占できる画期的な特許の出現」という論調とともに、昨年から今年の前半にかけて、ビジネスモデル特許に関する話題が新聞や雑誌を大いに賑わせた。しかし最近になって、その様子に変化の兆しが見え始めてきた。

ブームの真っ只中においては、IT（情報技術）や金融、流通革命といった書籍と並んで「ビジネスモデル特許」の名を冠した書籍が多数の書店で平積み販売される状況も出現した。しかし、今ではそのような光景を見ることも少なくなり、ビジネスモデル特許ブーム

は沈静化しつつあるように見受けられる。

それでは、このビジネスモデル特許ブームは、今後どのように推移するのであろうか。

シナリオA

シナリオAは、ビジネスモデル特許に関するエポックメイキングな侵害訴訟・判決を契機に、この問題に対する企業の態度がさらに先鋭化し、第2次特許ブームに突入するというものである。

昨年来注目を集めながらも、ビジネスモデル特許は実質的な効力の点で未知数とされてきた。しかし、その有効性が司法段階で認め

られれば、企業が特許対応を本格化していくうえでの十分な動機となる。司法レベルでも知的財産権に関する紛争処理の迅速化が論議されているなか、このシナリオが現実のものとなる可能性も否定はできない。

さらに、EC（電子商取引）に関する特許を

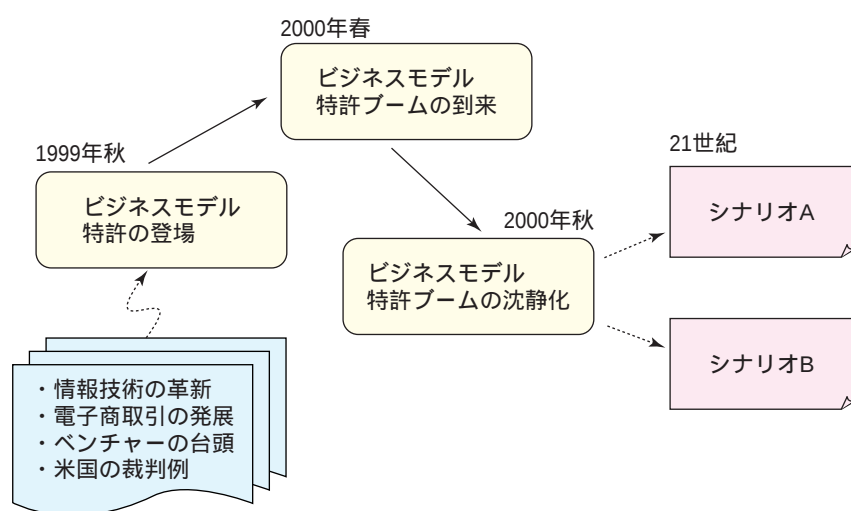


図1 ビジネスモデル特許ブームの推移

巡って、海外から提訴されるような事態が起これば、にわかに世間の注目も高まるに違いない。

シナリオB

一方、シナリオAとは逆に、シナリオBは、「ビジネスモデル特許」を取ったものの、いざ「類似のサービス」を展開する他社に対して権利行使をしようとしても、実際には権利行使に至らない事例が相次ぎ、次第に世間の関心が薄れていくというものである。この場合、訴訟に至るケースも少なく、まれに提起された訴訟も権利者側の敗訴で決着し、ビジネスモデル特許に内在すると懸念されてきた権利行使の難しさを露呈する結果となるのである。

このシナリオでは、産業界は、結局「ビジネスモデル特許は使えない」という認識で一致し、徐々に特許ブーム到来以前の状況に逆戻りすることになる。

今後を見る視点

ビジネスモデル特許の今後について、上記のいずれとなるかを判断する前に、今後1、2年先を見るうえで大切なポイントをまとめておきたい(図2参照)。

現行の特許制度の下では、特許出願から少なくとも1年6カ月の間は出願の内容が秘密状態に置かれるため、一部の例外を除けば、一般にその内容が公開されるのはその後であ

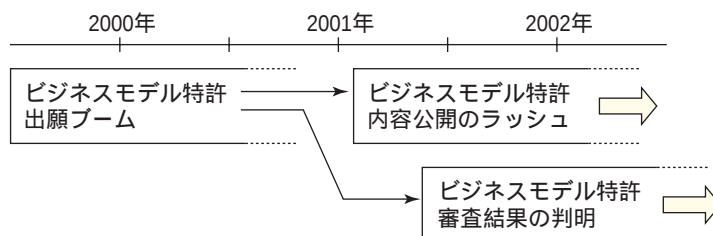


図2 ビジネスモデル特許の今後の見通し

る。このため、これまで各社がブームに乗って出願したビジネスモデル特許に関する内容が続々と公開され、他社の出願の量や質を含めた動向が明白になるまでには、もうしばらくの時間を待たなければならない。これが第1の視点である。

第2の視点は、特許庁において審査の結果が出るには、出願(または審査請求)から少なくとも1、2年は要するという点である。したがって、出願の審査が順次進められることから、ビジネスモデル特許として成立するものと成立しないものとの間に一定の線引きがなされるまでにも、同様の時間を要すると見ておいてよい。

また、より詳細に見ていけば、特許庁での審査の過程においては、さまざまな補正手続きにより権利範囲の修正が行われる。このため、出願時に出願人が主張した権利範囲よりも、はるかに狭い範囲しか認められないこともよくある。したがって、特許出願の内容(権利範囲)が、出願後に補正される可能性があることを前提として、その補正の方向を予測し、いかなる内容が特許として認められ、

また認められないかという動向が「読める」ようになるまでにも、相応の時間を要する。

もちろん、比較的早期に出願され、権利が確定したものについては別であるが、おそらく、多くの紛争や訴訟の動向がはっきりしてくるのは、上記の期間が経過してしばらくしてからのことである。

これからの特許対応

とはいえ、時期の早い遅いを別にすれば、これまでに多数出願されたビジネスモデル特許はいずれ公開され、一部については権利化されて、それが行使される時期が必ず訪れる。では、ビジネスモデル特許ブーム「その後」とも言えるこの時期の特許対応には、どのような方針が求められるのであろうか。

一言で言えば、起こりうる問題の「本質」を見極める眼が求められるのである。たとえば、競合他社の出願内容が公開されただけで「類似サービス」を展開する自社の地位が脅かされると心配する企業もあるであろう。また、他社が「特許を取得した」となれば、心配はより大きくなるに違いない。さらに、訴訟が提起されたとなれば、事態を一層深刻に受け止めざるを得ない局面となるであろう。

しかし、こうした事態に対応するための題材は法的なものばかりとは限らない。相手企業の他の出願の傾向から読み取れるものは何か、自社出願のなかから何か強みを引き出せないか、ビジネス上の取引はどうか、人的な

関係はどうか、ビジネス上の次のステップとの関係はどうか……などを含めて懸案となっている事案の背後にある企業の一連の状況を入念に情報収集し、多角的な対応を検討していくことになるのである。

しかも、このような多角的な対応を、法律という要素を織り交ぜながら行うことが重要である。つまり、このプロセスでは、特許出願という主として法的に対処してきた今般のビジネスモデル特許ブームの局面とは異なり、より「複眼的」な思考方法が求められるのである。第一義的な意味で、そうした対応がとれるかどうか、これからの基本方針となるのではないだろうか（図3参照）。

特許対応と人材育成

これまでのビジネスモデル特許ブームは、良きにつけ悪しきにつけ、多くの企業に特許出願を促してきた。しかし、従来、特許に縁が薄かった企業にしてみれば、こうした時代への転換があまりにも急速であったがために、出願にはトップダウン式に対応してはみたものの、出願のための主要なスキルは外部の弁理士事務所に依存してきたのが実態であろう。

しかし、これからしばらくは、出願以外の問題対応が増加することが十分に予想できる。しかも、その対応力の源泉として、法律に限らず、自社・他社の周辺動向を含めた情報収集活動と複眼的な判断力が求められている以上、法律に詳しいだけではこの状況は乗り切

れない。社外の専門家に判断の多くを任せるだけでは次第に限界が生じてくる。社内での人材育成が求められている所以である。

人材育成の2つの目標

人材育成であるから、1、2年で成果を求めようとするのは無理である。このため、社内での人材育成は、次の2つの目標に分けて考えてみる必要がある。

その1つは、特許担当者の人的育成である。特許を担当する人材には、可能な限り詳細な法律知識を習得させ、複眼的な特許対応の中核的な存在として育成する。そして、ひとたび問題が発生した場合には、この担当者が外部専門家と連絡を取り、的確な対応を行うのである。

もう1つは、トップダウンで始まった特許対応をシステム担当者全員に浸透させ、ボトムアップ型へと転換していくような人材育成を目指すことである。おそらく、システム開発の第一線で活躍する人にとって、知的財産権に関する問題は、今後も離れることができない問題である。

とかく、特許対応というと即効性のある結果を期待して目先の状況に一喜一憂しがちであるが、数年から十数年単位のスパンで特許とどう関わっていくか、そのためには今何をすべきかを検討することは重要である。

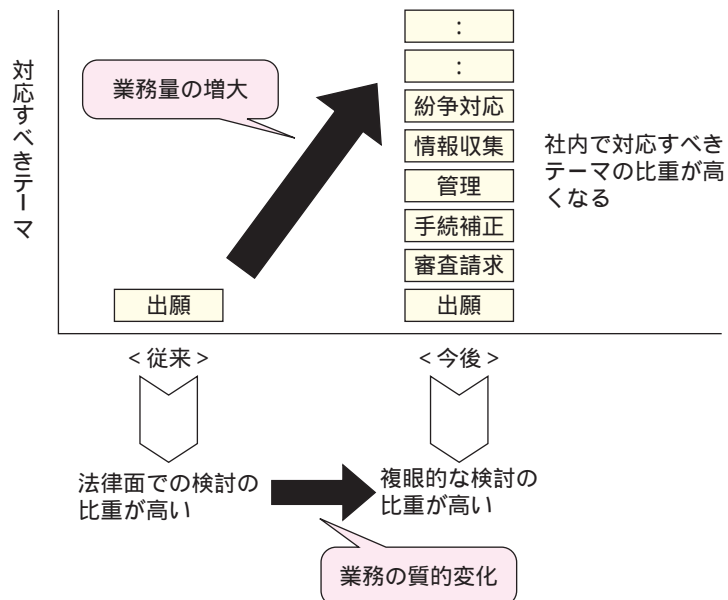


図3 今後の特許対応の変化

これからビジネスモデル特許に関する出願が順次公開され、その中からさらに審査を通過した権利が次々と成立していくであろう。その権利取得者は実にさまざまであろうが、特許権者の動き次第では、ある程度の混乱が引き起こされる事態は避けられないと見ておく方がむしろ無難である。

ビジネスモデル特許ブームが沈静化している今は、そうした次の時代に向けた体制作りとそれを支える人材育成が重要となってきている。

今こそ、特許ノウハウの内製化を通じて冷静な眼で出願と権利確保を行うと同時に、致命的な事態を回避する体力を養い、強い企業を作っていく時期であろう。

（野村総合研究所 井上純一、永田義人）