

第55回知的財産問題研究部会（IP部会）

テーマ『事業のビジネスモデルによる特許クレーム記載及び明細書の違いを考える』

日時 2015年11月6日（金）13:30～16:30

場所 アクトシティ浜松 研修交流センター62研修交流室

講師 響国際特許事務所 中部ランチ 弁理士 西川 隆記 氏

進行 稲葉 達也 委員

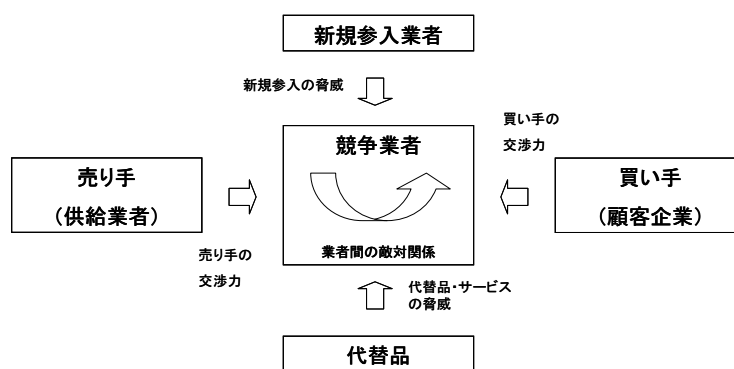
今回のIP部会では『事業のビジネスモデルによる特許クレーム記載及び明細書の違いを考える』というテーマで、響国際特許事務所の西川弁理士に講師をお願いして前半講義、後半フリーディスカッションといういつもの形式で行われました。

マイケル・ポーターのファイブフォース分析モデルを使用することで様々な業種形態が集まる

IP部会参加者全体を洩れなくフォローする手法はさすが我々現場に近いところで仕事をされている実践派の西川先生だと感心致します。このモデルで業種だけでなく、各々が置かれている（置かれるかも知れない）ビジネスモデル毎の課題を整理し、それに対して知財でどう対応していくのが今回のテーマ主眼となりました。内的要因／外的要因に対してどうアプローチするか？売り手／買い手とどう交渉していくのか？競争業者とどう渡り合うのか？自社の置かれた立場とその関係相手によって知財の考え方、請求項の書き方も変化するという事は、知財担当者として理解しているつもりだったのですが、こうして整理して頂くことで改めて腹落ちした気分です。また理論だけでなく、実際例として『島野製作所 vs アップル』と『シコー vs アップル』を出して頂いたのも、より理解を深める結果になったと思っています。対応の進め方など第三者から見ればもっとこうすれば・・・みたいなものは出てくるのでしょうか、自分は有事の際に実際に対応できる手段をきちんと持っていたという事実が大切だと考えています。やはり知財はただ持っているだけではいけないですね。あと、話は大きくなりますが標準化を考える際にも知財（請求項の記載）は考える必要がある、というのも納得でした。

後半のフリーディスカッションでは、前半の講義の内容から発展した熱い議論となりました。何故シコーは何も対応をしようとしなかったのか？（しなかった？出来なかった？）から始まり、島野製作所の対応（特許分割）は見事だったが、明細書に書く内容をどこま

5 Forces モデル



マイケル・E・ポーター

「競争優位の戦略」

(ダイヤモンド社、1985.12)

で予測しないといけないのか？果てはどこまでが発明者・出願人なのか？等々、侃侃諤諤の意見の応酬となりました。若干テーマから外れた内容もありましたが、この会社を越えた知財人としての議論こそが I P 部会の醍醐味であることを再認識できた時間でした。

今回のテーマを通じて、知財は本当に奥が深いという点と相手に合わせた対応が必須であるという点を改めて思い知りました。よく強い特許という言い方をしますが、それは広い権利範囲を有しているものであったり、きちんと自社製品を保護するものであったり、訴訟に耐えうるものであったりと定義が定まらないものですが、市場環境／自社環境／他社環境を勘案して最適解を見つけることこそが我々の使命なのだろうと思います。これからも I P 部会が切磋琢磨できる場であり続けていけるといいですね。

最後に、今回はおまけとして国立研究開発法人 日本医療研究開発機構 (Japan Agency for Medical Research and Development) に栄転されました神谷直慈 弁理士から AMED のご紹介がありました。日本が力を入れている医療分野の司令塔のことなので、短時間ながら大変興味深い内容でした。ここ浜松も医療分野に注力している企業様が多いので、近いうちに本分野での知財の議論ができることを期待しています。

以上
～委員代表～