

特許を取る

「特許出願しました」。開発競争を生き抜く中小企業のオーナーがこの言葉を口にする時、表情には自信と安堵が浮かぶ。特許は企業にとって苦勞の証であり、他社の攻撃から身を守る盾であり、利益を生み出す資産だ。特許侵害を理由にライバル企業の生産を中止に追い込むなど、時として企業戦略の武器にもなる特許。取得の実務にも、企業の浮沈をかけた、し烈な戦いが透けて見える。



に対応してくれた。名刺の流し、取得に必要な費用の説明を受けた後、特許情報の検索を体験してみることにした。

学会誌や工業専門書が、的所権センター。年間ずらりと並ぶ広々とした室。六百人も企業の特許担当内。中をのぞけないよう、当者や発明を志す個人に配慮されたブースから、特許相談や情報の検索は、パソコンのキーボードを操る軽快な音が聞こえてくる。前橋・群馬産「特許の取り方を知りたい」と申し出ると、情報センター内の県知 報検索のスタッフがすぐ



特許取得の手続きを説明する神林氏。「費用も考慮し、取得の意義を考えて」とアドバイスする

神林氏が、企業の特許の権利化しようとするアイデアの権利化には、高度な発明を保護する特許権のほか、実用新案権、意匠権、商標権があることや、

誰がどんな特許を出願したかは、特許庁が公開しており、インターネットでも検索できるが「確実に類似アイデアの存否を確認するには、検索ワードの選び方など技術が必要」(神林氏)だ。試しに「ヒーター入りの靴」を調べると「靴」をキーワードに検索すると実用新案を含め七十二件の表示があった。神林氏のアドバイスで「加温装置付き履物」を調べると、一九〇七年に登録された「カイロ入り

出願段階から企業攻防

●類似出願79件

スリッパ」から、一昨年に登録された「菓草で暖める靴」まで、七百五十件ものアイデアがリスアップされた。「これは無いだろう」と羽鳥氏によれば、

「理由」のほとんどは、「当該分野の人が容易に発明できる」との判断。国内の発明水準を高められる。文字通り特許を拒絶する通知だ。「理由」のほとんどは、「当該分野の人が容易に発明できる」との判断。国内の発明水準を高められる。文字通り特許を拒絶する通知だ。



羽鳥弁理士の事務所で管理する企業の特許の数々

企業の特許担当者による実際の検索でも、三分の二は先行技術が見つかるという。

●95%を「拒絶」

「これへの対応が難しい」と、まず見せられたのが「拒絶理由通知書」。特許は出願から三年以内に審査請求することで初めて審査が行われるが、羽鳥氏によれば出願の95%には、この通知が送られる。文字通り特許を拒絶する通知だ。「理由」のほとんどは、「当該分野の人が容易に発明できる」との判断。国内の発明水準を高められる。文字通り特許を拒絶する通知だ。

「逃げる」「潰す」「ねぎる」。企業の特許部と弁理士の間で頻りに交わされる、ライバル社の特許攻略の3原則という。「逃げる」とは、特許に、ぎりぎり抵触しないよう製品開発したり権利出願すること。「潰す」は特許審査官に情報提供したり、無

強者へ果敢な挑戦を

効審判を申し立て、権利化を阻止すること。「ねぎる」は、どうしても権利料を払わなければならない時、特許の相互利用を持ちかけるなどで、負担を少な

くすることを表す。特許の取得が、企業攻防の最前線であること象徴する表現だ。羽鳥氏の実感を込めた「特許を取るといのは戦争そのもの」との言葉とともに印象深い。特許庁の集計によると、県内の2003年の特許出願は2738件で前年比6%減。02年も前年を下回った。発明意欲の停滞か、戦への尻込みか。県内企業の活力低下が心配だ。羽鳥氏はこうも言う。「特許があるからこそ弱者がいつでも強者になれる」。大企業が突然、破たんする時代。強者を狙う果敢な中小企業の登場が期待される。(報道部 高橋 徹)

雑記帳