

## PART-2: 無駄な特許出願が、なぜ多いのか

# 弱い特許では発明技術の保護も、 会社の持続的発展もあり得ない

特許出願する目的は何か、大きく分けて3つある。

一つは、努力して開発した発明技術の成果を、お上から認めて頂き一定期間の独占権を得るため。

特許明細書を作成する時に、頭の中にあるのは特許を取得するだけのようで、発明技術を開示するという観点が無視されているのではないか、と思われる特許明細書に出会うことがある。特許権を得て独占的な位置を獲得する代わりに、その発明技術は開示しなければならないという理念は各国共通である。発明技術を明確にしなければ開示義務を果たしていないことになる。発明技術の権利主張は、請求項(クレーム)で行われる。

二つ目は、自社の製品分野の技術障壁(バリア)を高くして(広げて)「競争他者」の参入を抑えるため。

自社の製品を構成する中核技術に圧倒的な新規性、進歩性を持たない場合、その周辺の技術をたくさん特許出願し、数(量)でもって参入障壁を築く方法である。当然ながら競争他社も同じような技術を開発しているから、どこよりも早く出願する必要がある。発明技術の精査に十分な時間が掛けられない。次から次へと似通った発明技術が生まれ出願件数だけは増え続ける。つまり質より量(目方)の勝負となる。

三つめは、自分ではモノを造らないが、自分が発明した技術を使って、あるいは応用してモノをつくってビジネスをしてくれる人(企業等)にその発明技術をライセンスするため。

大学や公的機関の法人化に伴い、アメリカ様に倣って「技術移転機構(TLO<sup>(\*)</sup>)」の設立と展開が進められてきたが、実績は、極めて乏しい。

(\*) TLO: Technology Licensing Organization

## 1.日本の特許侵害訴訟件数は、なぜ少ないのか

ところで、「半導体(\*)、液晶関連」の日本特許は、本当に役に立ったのであろうか。数え切れないほど膨大な特許を持っていながら、韓国や台湾のアジア企業になぜ追い越されたのか、いまだに謎である。威力のある弾(特許)が元々無かったのか、威力のある弾(特許)を探し出せなかったのか、あるいは何を書いているのか、意味不明な特許文章が障害となったのか、当事者の話を是非、聞きたいものである。”特許有効期限が切れた、ライセンス契約が切れて、更新契約ができなかった”、それだけの問題では無さそうである。

(\*)「日の丸半導体」が衰退した理由が、新聞や雑誌で日々取り上げられている。その理由は、製品の設計から製造販売まで自社で完結させる「垂直統合型」の自前主義から、「半導体設計会社」と「半導体製造会社」が両立するようになり、そして日本は「ロジック分野」で負けたという論調になっている。

日本勢は素材、装置が強みであるから問題はないという意見もある。しかし「ロジック分野」については、”とてもじゃないが、日本人が乗り出せる世界ではない“という考えもある。その根拠となる理由は、①「発想・視点」の転換を促す情報力、即ち「インテリジェンス力」の不足、② 変化に合わせたイノベーションを生み出す「創造力」の不足、③ 世界へ「物・事・考え」を伝える「論理力」の不足である。

シリコンバレーで駐在員だった半導体研究者から聞いた話である。”当時、駐在員の主な仕事は、シリコンバレーでの「次世代半導体技術の研究・開発」に関する情報と本社へのレポート提出であった。しかし、その反応は極めて鈍く、聞き入れる耳を持たなかった。その理由は現状が理解できない創造力(想像)の無さもあるが、過去の成功体験と現状に甘んじリスクを避ける企業体質での危機感の無さからだと思う。我が社もシリコンバレーに進出しているという単なるアリバイ作りと安心感だけであったと思う。”

【関連資料】: 日本は、なぜ半導体事業で負けたのかは、[こちらから](https://www.ipma-japan.org/handoutai.html)

<https://www.ipma-japan.org/handoutai.html>



「データから見る日本における特許侵害訴訟の現状: (ソウエイブオイス April 2019)」によると、日本における特許侵害訴訟件数は、2010年から2017年の統計で、年平均160件しかない。因みに米国の特許侵害件数が、約 5,000 件、中国が約 10,000 件と報告されている。

日本の特許侵害訴訟件数が少ない理由は、争いを好まない日本人の気質もあるかと思う。”和をもって尊し”の共存・共栄の精神が戦後の高度経済成長期を支えていたのは事実である。高度経済成長期での特許出願の目的は、技術力の高さを伝え、ブランド力を築き、会社の信用を高めるという面もあった。一方では日本の訴訟制度に問題があると指摘する人もいる。恐らくは裁判に掛かかる時間と費用に見合う成果が期待できないことが、日本の訴訟制度への疑問ではなかろうか。

しかし訴訟制度の問題だけでなく突き詰めれば、日本特許明細書の中で主張されている特許権利の範囲が極めて狭いため、イザとなったら権利行使が出来ないことにも大きな原因がありそうだ。つまり、権利範囲が狭ければ狭いほど侵害訴訟に持ち込む価値の無い特許と言える。言い換えれば自社事業、製品に悪影響を与える強い特許では無い。何故なら「イチャモン」を付ける争点が限定され、成果も小さく、極めて限定されるからである。

#### 【知財川柳】:

- ・特許証、ただ飾るだけ、応接間
- ・狭い権利、我が家と同じ、居場所なし
- ・何故減らぬ、俺の体重と、無駄出願
- ・請求範囲 減縮減縮で もやし特許
- ・何故だすの それがわかれば 苦労しない



## 2.権利行使の出来ない日本特許が、なぜ多いのか

権利行使ができる強い特許とは、様々な要素が複雑に絡み合い単純なことではない。従って「権利範囲の広い特許」という表現で一括りされているようだ。

「世界で通用する、戦える強い特許」を取得したいと出願人が望むのは当然の要求である。しかし、その要求に応えることは難しい。なぜなら、強い特許を取得するには多大な時間と労力を要し、高い専門知識(技術や法律)が要求される。更に厄介なことは、特許出願され特許登録になるまでのプロセスの中で、多くの人が関わることで利害が生じ、様々な影響を及ぼすことである。

### —日本特許の権利範囲は、なぜ狭くなるのか—

まず考えられることは、**特許は先願主義**で出願人は他者よりも早く出願せねばならないという背景がある。更に、会社は「特許出願件数」と「特許登録件数」で自社の「知財力」を評価する傾向にある。これが、研究開発部門、知財部門への「**出願ノルマ**」となっている。発明が生まれ、特許になるまでの流れは、

↓

1.発明者は、発明技術の仕様書(提案書・届書)を作成する。

・問題は、筋の良い発明技術が生まれ難い環境にある。

↓

2.知財担当者は、届けられた発明提案書を精査し、出願の可否を判断する。

・問題は、発明を特許に仕立てる為の、発明者からの聞き取りが不十分である。

↓

3.特許弁理士は、特許出願書類の作成と出願手続きを行う。

・現状は、知財担当者から与えられた情報の中で、特許登録に最善を尽くすしかない。

↓

4.特許審査官は、後で問題が起こらないように厳密に審査する。

・その結果、拒絶されると、知財担当者と弁理士が対応する。

↓

5.出願人は、出願したからには「なんとしてでも特許を取る」とムキになる。

・その結果、「応答処理(中間処理)」以降の手間と費用が嵩んでくる。

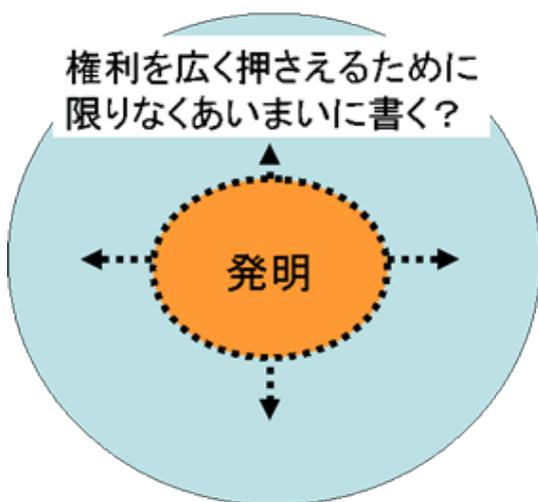
・その結果、権利範囲の減縮で手を打ち「特許登録」にするケースが多くなる。

・その結果、**戦えない弱い特許**では、金の掛かる特許侵害訴訟も及び腰になる。



特許範囲

発明の権利を強く、広く取る為？



権利を広く押さえるために  
限りなくあいまいに書く？



乏しい文章力で  
そのような器用なことが  
できるわけが無い

技術開発の成果は  
文章一つで  
広げられるような  
生易しいものではない

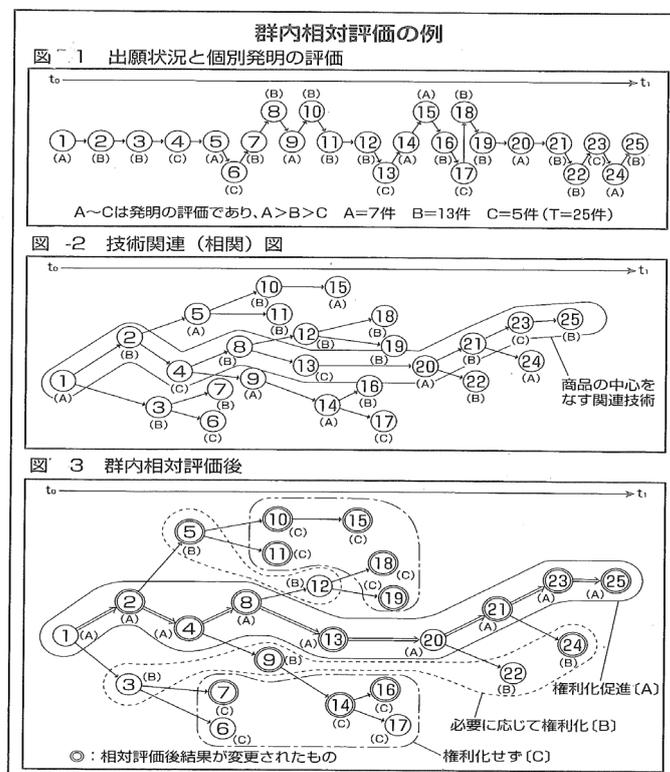
### 3.強い特許を作る機能が、なぜ働かないのか

知財経営の基本は、知財の安全を確認し、自社事業の優位性を確保することである。つまり、他者の出願知財を踏んでいないかの調査対策（知財の安全確認）と自社が自由に研究開発できる技術領域の確保（事業の優位性を確保）である。そのためには「戦略的な特許調査(\*)」が欠かせない。

#### —強い特許を作る、各部門の役割と問題点を考える—

1.研究開発部門は、研究開発の成果として生まれた発明技術を「発明提案書（発明仕様書）」を作成して知財部門へ提出する役割がある。しかし、その「発明提案書」の内容が不十分であれば「強い特許」へ仕立てることは難しい。

2.知財部門は、届けられた発明技術を評価する義務を負う。つまり、技術関連状況、技術発展状況、実施技術状況といった技術単位、及び製品単位での相対評価である。その作業は、基本となる特許との紐つけ、紐の色分けと言った技術相関を強く意識した作業が求められるが、忙しくて時間がない。



(出典:松村貞夫)

知財部門の仕事は、判断、評価という時間と人手のかかる部分が多い。しかも仕事量は増えつづける一方で減ることはない。厄介なことに日々片付く簡単な仕事は少なく長い期間引きずっていく。更に新しい仕事が重なっていく。

3.特許事務所は、出願人が特許事務所へ期待するのは、「世界で通用する、戦える強い特許」に作り上げて権利化することである。しかし出願人から提出される発明仕様書の内容が不十分のため、権利範囲の広い強い特許を作る労力に対して見合う正当な対価が得られにくいという事情がある。権利範囲の狭い特許の方が特許事務所にとって経営的にはありがたい(\*)、ということにもなるのかな？

(\*)強い特許を取るために懸命に頑張っているのに失礼なことってすいません(発明くん)

4.お上、特許庁は、拒絶する理由がなければ、特許登録するのが特許法の決まりである。つまり、拒絶理由がない状態にするには権利範囲を出来るだけ狭くすることである。お上は、できるだけ権利範囲を狭くしたうえで特許登録を与える。何故なら、後々で問題が起こらないようにしたいからである。厳密な審査を行うには権利範囲が狭ければ狭いほど従審査がやりやすい。つまり出願人に対して不満や疑問を持たれたのでは、お上の信用が問われる。

【関連資料】:「戦略的特許調査」の詳細資料は、[こちらから](https://www.ipma-japan.org/pdf/20160519-03.pdf)  
<https://www.ipma-japan.org/pdf/20160519-03.pdf>



## 4.権利範囲の狭い「もやし特許」を、なぜ放置するのか

無駄な特許出願を見直し、「量から質」への転換が急がれているが、相変わらずの「これまでやってきたから」という素朴？な理由で日本流を押し通している。お上(特許庁)が唱える”知的創造サイクルによる知的財産立国を目指す”という、格調高き提唱は、所詮「絵に描いた餅」である。

米国の特許で良く見受けられるが、お金を生む重要特許は、権利期間が長くなるよう、あれこれと、智恵が加えられている。例えば、延命させる為の継続出願、分割出願を、「しつこく」、繰り返す、“ここまで、やるの”という、入れ込みを強く感じる。目的は様々であるが、基本は財産権に対する執着心の差であろう。会社の財産権を脅かす者は徹底的に排除し、金を生み出す財産権は徹底的に守る。アメリカ様は、合法的であれば、例え、「えげつない」と言われても、勝つためなら、金のためなら、気にしない。

2021年、日本特許庁は、「強く、広く、役に立つ特許権を設定する」といスローガンを挙げている。しかし、そのスローガンの中に「後で無効にならない強さと……世界で通用する有用な特許権を設定するとある。

高尚なスローガンは最もだが、矛盾がある。それは、後で無効にならない強さの権利範囲という審査基準は、特許の権利範囲を狭くするという傾向が強くなることだ。



## 5.日本の技術移転が進まないのはなぜなのか

日本で、技術移転が進まないことは関係者の間では認識されている。しかし、なぜなのか、問題分析がおこなわれたという話は、寡聞にして聞かない。因みに米国では、TLOはうまく展開されていると聞く。その理由を考えてみる。

**風土:**大学や研究機関の先生や研究員といえども、自分の研究を売り込むことが当たり前(売り込まないとねば生きていけない)の風土が昔からある。また、分かりやすく文書にまとめるスキルは、その売り込みのためにも必須であり、誰もが身に付けている。

**実績:**TLOが強く提案され始めた1985年以来、既に35年の歴史がある。

**支援体制:**ライセンスを稼いで分け前に預かろうと、特許弁護士(すべて理工系学部の卒業生)は大学等に入り込んで、発明の価値を高めるため、熱心に売れる特許明細書(仕様書)の作成に取り組んでいる。

**その結果:**その特許明細書を読めば、投資者や企業経営者が、ビジネス(金儲け)が出来るか否かの判断が出来る。従って技術売買の市場が広がり活発化する。

**アメリカ様が、技術移転の目的で作る特許明細書の特徴は、「事業計画書」でもあると位置づけて作られているのではなかろうか、そんな気がする。その理由は、**

- ① なぜこの発明をしたのか、その「理念」「目的」「背景」、そして「比較」「改善」さらに「方針」及びコンセプトの記述から書きまくっている。其の技術の「歴史」までも書き込むのである。
- ② 現時点までの状況(事実)の描写と問題点、課題の抽出を的確にしている。要するに先行技術の調査がキチンとされている。だからレファレンス(先行技術調査資料の提示)が多い。
- ③ 抽出した問題点、課題に対する対策、改善の記述を従来技術と比較して「メリット」をしつこく書いている。
- ④ 更に対象とする分野(方面)を定め、具体的な展開を記述する。実施計画、実施例などを詳細に記述して、展開結果の予測まで入れている。要するにアメリカ様は、

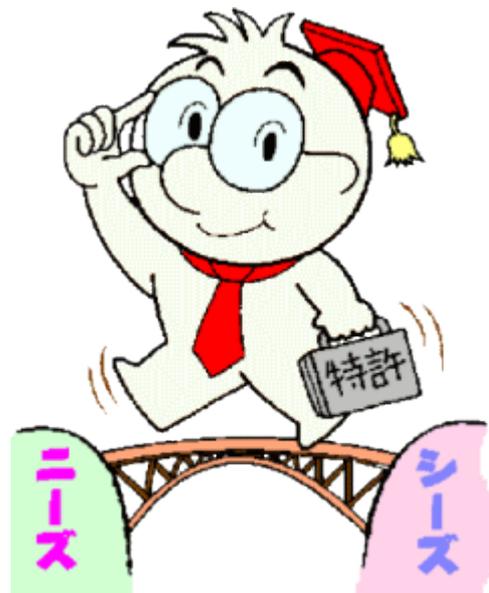
「量より質」を実践しているのである。

⑤ 投資家達は、その特許明細書(事業計画書)を読むことで、投資判断ができる。  
”自分の発明は、こんなに凄い、だから投資をしてください!”と、説得力ある文書で誰にもが理解できるようにして伝えるのが特許明細書の役目でもある。意味不明の発明技術では、誰も関心を持ってくれない。

一方「下手な鉄砲、数多く打っても的がなければ当たらない」。これが日本における技術移転の現状である。

**【知財川柳】:**

- ・数打てば、そのうち当たる、だから出す
- ・負けないぞ、休眠特許の、数だけは



## 6.特許庁は、出願を増やしたいのに、なぜ減り続けるのか

知的財産立国が宣言されたのが2002年である。そのスローガンは、知的財産の「創造」と「保護」そして「活用」による付加価値を生み出すとある。しかし笛吹けど状況は変わらない。むしろ、世界から取り残されていく一方である。「グローバル知財」に対応しきれない体質は、なかなか変わらない。因みに日本の特許出願件数は、2002年が約42万件、2020年が約29万件である。量だけでなく質も低下している。

いま日本経済が抱えている共通の課題(悩み)は、日本企業の「研究開発力(R&D)」が弱まっていることである。つまり、新しい市場を創出するパワーが不足しており、筋の良い商品コンセプトが生み出せずいる。日本企業は、これまで研究開発部門の改革を迫られてきたが、いまだに変えることが出来ずに苦境に陥っている。

その原因は日本の高度経済成長期を支えてきた「黎明・成長期(\*)」の成功体験を「成熟・衰退期(\*)」に入っても変える事が出来なかったからだと思う。そして、いまや「第4次産業革命(\*)」を迎えている。事態は益々悪くなりそうだ。

「黎明・成長期」は、いくらでもニーズ(市場要求)があった。世の中が不便だと、改良とか機能追加といったニーズは、外からどんどん飛び込んでくる。その不便を、技術を使って便利にして世に出せば良いわけで、研究テーマは次から次へとあり、研究テーマの探索には困らなかった。つまり国土の狭い日本ならではの小型で精密で使いやすく品質の良い壊れない製品の開発である。

(\*)「黎明・成長期」は、工業社会の最盛期ともいわれ、改良技術や生産・製造技術の進歩による大量生産、大量消費の時代であった

(\*)「成熟・衰退期」は、第三次産業革命の黎明期とも言われ、日本企業は新しいビジネスモデルへの模索・転換が迫られた時代であった。

(\*)「転換・革命期」は、第四次産業革命とも言われ、「データビジネス」「プラットフォームビジネス」の時代を迎えた。それは、これまでの産業構造がガラリと変わり、既存事業の淘汰が急激に進む中、日本企業にとって厳しい時代である。

では、なぜ特許出願が減り続けるのか、その理由は、

知財に対する企業(出願人)の評価が変わりつつあるからだ。例えば模倣品が現れても、侵害申し立てが有効に承認されない悲劇も生じる。つまり発明技術の権利範囲が

狭く、明確記述されていないので模倣品が自社の特許に侵害しているかどうか判定がつかないのである。このことが権利取得者(出願人)の特許不信へ繋がっている。お金を掛けて出願しても、いざとなれば役に立たないものであれば出願する必要はない。

①、特許はステータス、勲章ではない。②、「開示知財」と「守秘知財」を仕分けるようになった。③、「成熟・衰退期」での、筋の良い研究テーマの枯渇。④、「変革・革命期」での、デジタル関連技術研究(ソフト関連)の遅れ。⑤、海外への進出は避けられず、海外への特許出願の方が重要である。⑥、新市場、新興国への特許出願費用が嵩み日本出願費用を縮小せざるを得ない。⑦、要するに余計な特許出願が出来る金がない、ということである。

▽日本企業は海外企業との知財係争、ライセンス契約へシフトされていく。

▽このままでは日本で特許を取得するメリットは年々薄くなっていく。

