

ビジネスモデル 特許入門

前回の予告どおり、今回も対談を行うことによって、弁理士とは違った視点からビジネスモデル特許を語っていきたいと思います。宮下先生と同様に、私がいつも非常にお世話になっている弁護士の寺本振透先生が協力してくれました。

弁理士 松倉秀実

Photo: Watari Tokuhiro

第 5 回

【対談②】弁護士から見たビジネスモデル特許

リベラルアーツと ユースフルアーツ

松倉：私は寺本先生とチームを組んで、ビジネスモデルのセミナーあるいは勉強会を何回かやっていますが、そうした機会に、先生はアメリカにおけるリベラルアーツとユースフルアーツのお話をされます。これは特許の対象についての理解を助けるわかりやすい話だと思いますので、初めての読者のために、まずこのお話を簡単にさせていただきますか。

寺本：アメリカに限らず、何が特許の対象になるのか、法文を見てもよくわかりません。日本の特許法では、なんとなく自然科学を利用した技術でなければ特許にならないような気がする。たとえば、数学の公式がなぜ特許にならないのかについて、論理的に説明されていないし、論理的に

説明できない歴史的経緯があるのかということもあまり議論されていません。ただし、頭の中だけにあるものは、どうも特許にできないらしいという理解はある。そこで、アメリカの特許法の条件の中にある「ユースフル」という言葉に注目したら、多少は理解できるのではないかと考えたわけです。

大学の学部でも、リベラルアーツに属する学部のほうがユースフルアーツに属する学部より高尚な気がする。法学部の人より文学部の人のほうが、あるいは工学部で計測工学やコンピュータ工学をやっている人より数学科の人のほうが、なんとなく高尚で学者っぽい気がします。でも、金儲けの点では、文学部より法学部や経済学部、数学科よりコンピュータ工学のほうがいいような気がする。まさにそれがリベラルアーツとユースフルアーツの違いではないか。特許で言うと、特許にならない

いと言われているものは、話し方や文法、数学、幾何などのリベラルアーツの分野。

それに対して、特許として成立するのは、コンピュータを組み合わせたらどういう処理ができるとか、アドバランを上げたたらどうなるとかのユースフルアーツの分野。つまり、実用の学問・技術の範囲のような気がします。そうすると、リベラルアーツの対象は特許にならないが、ユースフルアーツの対象は特許になるという見方もできるのではないかと思います。ところが最近、暗号の作り方とか解読の仕方、あるいはビジネスを効率よく達成する方法など、数学の公式そのものではありませんが、きわめて数学的なものがよく特許出願され、実際に特許権が与えられるようになっていきます。

そこではたと思い当たったのは、私たちが大学生のころは数学は儲からないような気がしたのに、いまは数学で大儲けできる



寺本振透 [左]

(てらもと・しんとう)

弁護士 / 西村総合法律事務所

1963年生まれ。ベンチャーキャピタルなど、ベンチャー企業向けの金融、電子決済に関する仕事をおもに手がけている。

松倉秀実 [右]

(まつくら・ひでみ)

弁理士 / 秀和特許事務所 パートナー

1955年生まれ。インターネット技術やソフトウェアの特許・商標問題が主な仕事。著書に『日米欧国際特許明細書の書き方』(イカロス出版刊)、『インターネット時代の法律入門』(小社刊)がある。

時代になっているということです。たとえば投資の世界であれば、数学の専門家がヘッジファンドのマネージメントで年俸何億円にもなる。

ということは、数学が従来のリベラルアーツ、名誉が報酬である世界から、ユースフルアーツ、金儲けの世界に移ったという現実を反映し、特許の範囲が数学にまで広がろうとしているのではないか。そう考えれば、つじつまが合うような気がするのです。

松倉：なるほど。

寺本：そうした歴史的経緯を踏まえたうえで、歴史的に特許になるかどうか、また、一定の独占権を与えたほうが経済社会の発展につながる分野かどうか、という2つの柱を考えれば、特許の対象を多少はうまく分類できると思うのです。もちろんこれはごく評論家的な話で、実証されているわけではありません。そうすれば、何とか解決の糸口が見えるんじゃないかという勘のようなものです。

松倉：従来、リベラルアーツと言われてい

るものでも、世の中に対してユースフルな形になっていけば、特許で保護してもいいんじゃないかという考えですね。

寺本：そうですね。もともとリベラルアーツと言ったって、実用の学問を抽象化したものはずなんです。たとえば幾何学は、荘園の畑をどうやって分けたら小作人からの収穫が一番上がるか、貴族や僧侶たちが考えるための学問だったはずですし、天文学も本来は純粋な学問ではなくて、穀物が豊作になるかどうか占ったりする実用の学問だったはずなんです。

特許の範囲は、実用の学問が抽象的なものになって、また実用的なものになっていくという歴史の流れを非常によく表していると思います。

松倉：アメリカでビジネスモデルが騒がれている背景には、アメリカ特許法の法定主題101条の数学公式の考え方など、まさに今、寺本先生がおっしゃったような動きがあるように思います。

ビジネスモデル特許の存在意義

松倉：私たち弁理士は、現在のビジネスモデル特許のブーム的現象を、ただ単に仕事が増えるというレベル、あるいは保護対象をどうすべきかというレベルの話として捉えているのですが、寺本先生は、もうちょっと違う視点からご覧になっているのではありませんか。

寺本：我々の場合、ビジネスモデルで特許を取ることは必ずしも究極の目的ではありません。考えついた新しいビジネス方法をきちんと定義して実際の取引に応用し、その取引を利用してくれるお客様、あるいは同じ取引をする同業者たちを増やすことが目的です。

従来は、新しい取引方法を思いついたとき、それを文書化するインセンティブは少なかった。が、今は会社のトップが「ビジネスモデル特許を取れ」と叫び出したため、特許にできるよう、思いつきをどう文書化するかを考えざるを得なくなりました。

その際、弁理士さんと弁護士が会社でセミナーを行い、文書化の重要性を訴えることができます。ですから、「ビジネスモデル特許」という流行語は、新しい取引の文書化の教育手段として、そこそ役に立っていると思うのです。

ただし、ビジネスモデル特許らしきものを出願して権利化したとしても、それを権利行使するかどうかとは話が別です。たとえば出願すると、出願の事実の簡単な記事が新聞に載りますから、それを利用して、投資家から資金を調達することができますね。それから、特許を取れば、ある新しい取引を同業他社に普及させるためのエンジェル的な仕事をするときも、「特許を取ったから、みんな安心してついて来てくれ」ということで役に立ちます。競合他社に対して優位に立ちたいときも、特許を持つところが一番いい会社だと思ってお客様が来てくれるわけです。

また、第三者が特許を取り、それが商売の邪魔になるのは嫌ですから、自分たちがすでに考案したものであることを証明するためには、特許出願というデータベースは非常に意味があります。

さらに、取引相手にいろいろなプロポーザルを行うとき、もしそれが詳細かつわかりやすく書かれているなら、特許の出願書類は一番いいプレゼン資料になります。

特許出願は、このようにいろいろな使い方をされるわけですが、権利行使は常に行われるわけではありません。それが特許の本来の役割から外れているかどうかという議論は当然出ると思いますが、私はあまり外れていないと思っています。なぜかというと、特許制度は考案した新しい技術を公開させることが最大の目的で、発明者に排他的権利や報酬を与えるのは、政策的な目的を達成するための手段にすぎないからです。

みんなが新しいビジネスの仕組みの特許に出願し、公開することで、新しいビジネス方法がどんどん普及するのであれば、

別に権利行使しなくても特許法の目的は達成されていると思うのです。権利行使したほうが、訴訟を専門とする弁護士や弁理士は儲かるかもしれないけれども、別に弁護士や弁理士のためにこの制度があるわけではありませんからね。

松倉：アメリカは訴訟社会で、訴訟にして利益的な還元をしないと、あまり意味がないという考え方ですが、日本型のビジネスモデル特許の有効活用の仕方もあるんじゃないかということですか。

寺本：それが日本型と言えるのか、本当にアメリカがそこまで訴訟社会であるのかどうか、自信がないですね。ビジネスモデル特許が普及することによって、アメリカで特許訴訟の数が増えたのかどうか。統計がないのでわからないのですが、必ずしもそうではないんじゃないでしょうか。

松倉：確かにアマゾンとかプライスラインのような目立つ事件は報道されていますが、ビジネスモデルで訴訟がたくさん増えているという感じはあまり受けませんね。

寺本：アメリカのロースクールに行ったときに、その教授が開口一番、「ここに入ってくるような人たちはこれまでよい生活をしてきたから、裁判所なんか行ったことがないだろう。でも、世の中には苦しんで裁判所に行かなければいけない人もいるのだから、心するように」と言ったのを覚えていました。

確かに弁護士になるような人間は、自分自身の訴訟は離婚訴訟以外経験していないんじゃないかという気がしますね(笑)。一番怖いのは、まずい仕事をしてお客様から訴えられることです。

松倉：そうですね。自分の訴訟が起こらないよう、お互いに努力しましょう(笑)。

ビジネスモデルに 独占権はなじむのか

寺本：ビジネスモデル特許の場合、特許権は、ビジネスモデルそのものではなくて、



そのビジネスモデルを実行するための方法、システムやインプリメンテーションなど具体的なものに対して与えられています。どこまでハードウェア資源を使えばいいかという部分は、確かにアメリカの審査官と日本の審査官とで若干温度差があるかもしれませんが、具体的なものでなければダメだという点は共通しているわけです。

マスコミの報道を見ると、抽象的なビジネス方法そのものに特許が与えられているような気がしてしまう人もいそうです。それはけしからぬと言う人と、どんどん特許を取って権利行使しなければダメだと言って大騒ぎする人と両方いるわけですが、そもそも、ビジネス取引の方法に独占権を与えるのがいいかどうかという疑問は常にあるわけです。松倉先生はどう思われますか。

松倉：取引方法に独占権を与えると、その取引そのものが独占されてしまって、どうしても流通経済の活性化を根底から抑制する材料になる。ですから、本来は知的財産という側面、あるいはほかの側面からの独占は認められるべきではないと思います。先ほどの寺本先生のお話と共通すると思いますが、ビジネスモデルとして、その仕組み、仕掛けの部分に特徴があれば従来型の特許、もうちょっと抽象化された部分で創作的価値があり保護されると考えられるもの場合は、デファクトス

タンドードになるほうが大事です。特許、デファクトスタンダードになるからこそ、それが利益として還元されるわけです。

だとすると、特許そのものの財産的価値は、実施許諾を大前提とした、ワンクリック0.1円とか薄利多売型の権利として構成されてもいいのではないかと。これが寺本先生とおつき合いですら中で出てきた私自身の考え方です。

「排除」から 「お賽銭」型へ

寺本：従来、知的財産に対する報酬は、知的財産を使わせないとはいっていたのを解除して使わせてやる、その代わり金をよこせという話でした。が、そういう排他的権利を前提としたものではなくて、役に立った度合いに応じてお金をくれ、つまり、サービスの対価に変わってくるのではないかと気がしますね。

松倉：むしろ使っていただいてお金をもらう、「使ってください」という権利のようなイメージを持っています。

寺本：現在、知的財産権は法律上、排他的権利として構成されていますね。「使わない、使ったら金をよこせ」ということですが、それよりも、何かサービスの対価として、たとえば公益に対して何らかの寄与があれば、それに対して税金からでは



ビジネスモデル 特許入門



なく、みんなが自主的に払ってあげるような仕組みができないかなと思うのです。

松倉：むしろ名譽的なものに転換していくということですか。

寺本：いや、金は必要だと思います。ただ、排他的権利をベースにしなければ本当に金が取れないのかどうか。

たとえば、インフラストラクチャーをみんなで作った場合、一般の人は税金を支払ってインフラの設定に寄与しているけれども、それにただ乗りする人も当然いるわけです。ただ乗りする人は、アンフェアな人の場合もあるけれども、税金が払えない人の場合もあり得ます。あるいは、税金のほかに寄付をしている人もいるわけで、利用者がみんな同じ金額を払わなければいけないということはないんじゃないか。好きなだけ払えばいいんじゃないかという気もするんです。

それは非常に牧歌的な話で、それじゃ発明する人がなくなるという反論が当然予想されますが、そういう考えで仕事してもおもしろいんじゃないかという気持ちがあるんです。

松倉：神社のお賽銭型ですね。

寺本：そうです。

松倉：もしそういう依頼があった場合、寺本先生は実際に「料金はいくらでもいいですよ」という形で受けられますか。

寺本：現実問題として、料金はいくらで

もいいというのは非常に難しいですが、将来の楽しみを考えて、きわめて安く受けている場合はありますね。

松倉：弁護士、弁理士の仕事は、持ってこられたビジネススキームなり発明の仕掛けなりが、私たちをワクワクさせてくれるかどうかという側面も確かに大きいですね。

寺本：たとえば、報酬は少ししか払えないけれども、なんだかすごくおもしろいビジネススキームを全世界に展開しようとしているお客様と、多額の報酬を払うから、すごくアンフェアな訴訟を提起してくれというお客様が来られた場合。もし私が生活にすごく困っていたら結論は明らかですが、そこそこの生活ができていたら、おもしろいほうをとりますね。

松倉：寺本先生のように大きな事務所に所属されている立場で、それは実現できるものですか。

寺本：実現可能だと考えています。むしろ大きい組織のほうが互いに組織を支え合えるので、おもしろさや公益性によって仕事を選択することがやりやすいのではないのでしょうか。組織を維持するために収入はもちろん必要ですが、逆に、組織の収入を別の仕事に生かすこともできるはずですよ。それに、弁理士や弁護士には、今は資金に余裕のないお客様と一緒に育って、将来の成果をお客様と共に期待することもできます。完全に理想主義に



なることはできないけれど、現実主義にちょっと理想主義のごま塩でも振りかけてみたいと思いませんか。

特許庁の 問題点はここだ！

松倉：寺本先生は、企業全体を見て、その経営基盤、あるいは資金繰りをどうするか、どうやって利益を上げていくかという視点から、特許事務所に対して出願依頼されます。先生のお仕事は、条件としていろいろ厳しい指摘があったりしてとても大変ですけども、我々は、どうやって特許を取るかという技術面、対特許庁の方向からしか見ていないので、ハッと気づかされる部分が多い。ですから、私個人としては非常にやりがいのある仕事で、何とかクリアしてやってやるぞという気持ちでお付き合いしています。

寺本：1つ感じたのは、アメリカの明細書は、詳しい説明が先にあって、その中のコアの部分を引き出したクレームが後に付いている。ですから、クレームに書いてある何だかよくわからない言葉は順番的には先に定義されているわけです。ところが、日本の場合はクレームが先にあるから、何だかわからない言葉が突然クレームに出てきて、後で説明せざるを得ないことがありますね。それについて我々はすごく違和感を感じるのです。

松倉：我々としては、特許請求の範囲は、出願書類の中でも1つの独立したものであるという感覚が強いのです。日本における出願の効果は、特許請求の範囲が後に来るPTC（国際出願）も、それが前に来る通常のものもまったく大差ないですから、おそらく審査官も、特許請求の範囲より、詳細な説明あるいは図面から先に読み始める方が多いのではないかと思います。

寺本：なるほど。ことばの定義が後から出てきても別におかしくないという意識があるんですね。

我々弁護士は、裁判はもちろん、友好的な交渉であっても、常に相手方との対立構造を前提としています。弁理士さんも、お客様の代理人として、特許庁と協力関係を保ちつつも、対立構造は一応あると考えているのですが、その辺はどうなんでしょうか。

松倉：特許庁の意見、見解に反論しなければならぬ部分もあるのは確かですが、日本の特許庁は、あらゆる行政庁の中で書式的なことにもっとも厳しく、「てにをは」のミスや書式のミスをまったく認めません。書式の部分で指摘されると、情けない話ですが、もう強い意見が言えなくなる。その意味では、弁理士側に行政庁の下請作業的な意識がまだ強い。そこは結構問題だと思っています。

寺本：書式に厳しいというのは、特許の出願よりも商標の出願で強く感じます。指定商品や指定役務について、特許庁が認める表現の幅が非常に狭かったり、社会通念上、変だったりすることがある。たとえば「インターネット」という言葉を最近では認めているのですが、それまでは「世界的な電子情報通信網」とか、何かムチャな表現をしていたことがありましたね。

松倉：そうですね。

寺本：その場合、弁理士さんは「特許庁が認めている表現に合わせたらどうですか」とまずおっしゃいますが、我々からすると、もっと強く審査官と論理的にやり合ってもいいんじゃないかと思うのです。

松倉：我々の事務所はよそと比べれば、まだ出願人が意図したものを書こうとしていると思います（笑）。

寺本：そうですね（笑）。それが我々からすれば松倉先生の事務所をお願いする最大の理由なんです。

松倉：逆に言うと、いざとなったら寺本先生と一緒に徒党を組んで闘ってくださると信じて、少しは勇気づけられて動いている部分もあるわけです。

これからの先生とのお仕事がますます楽しみです。きょうは貴重かつ強烈なご意見をどうもありがとうございました。

記事に関するご意見やお問い合わせは、下記アドレスまでお寄せください。
im-tokkyo@impress.co.jp

誌面にてお答えすることはありますが、個別にメールでの回答はできませんのでご了承下さい。

ビジネスモデル 特許入門





[インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ] ご利用上の注意

このPDFファイルは、株式会社インプレスR&D(株式会社インプレスから分割)が1994年～2006年まで発行した月刊誌『インターネットマガジン』の誌面をPDF化し、「インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ」として以下のウェブサイト「All-in-One INTERNET magazine 2.0」で公開しているものです。

<http://i.impressRD.jp/bn>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、URL、団体・企業名、商品名、価格、プレゼント募集、アンケートなど)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真の撮影者、イラストの作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は収録されていない場合があります。
- このファイルやその内容を改変したり、商用を目的として再利用することはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用する際は、出典として媒体名および月号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレス R&D)、コピーライトなどの情報をご明記ください。
- オリジナルの雑誌の発行時点では、株式会社インプレス R&D(当時は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めましたが、すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接のおよび間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

このファイルに関するお問い合わせ先

株式会社インプレスR&D

All-in-One INTERNET magazine 編集部

im-info@impress.co.jp