



® 平成30年12月6日(木)

No. 14829 1部370円(税込み)

発行所

一般財団法人 経済産業調査会

東京都中央区銀座2-8-9 (木挽館銀座ビル)

郵便番号 104-0061

[電話] 03-3535-3052

[FAX] 03-3567-4671

近畿本部 〒540-0012 大阪市中央区谷町1-7-4

(MF天満橋ビル8階) [電話] 06-6941-8971

経済産業調査会ポータルサイト <http://www.chosakai.or.jp/>

特許ニュースは

- 知的財産中心の法律、判決、行政および技術開発、技術予測等の専門情報紙です。

定期購読料 1カ年61,560円 6カ年32,400円
(税込み・送料実費)

本紙内容の全部又は一部の無断複写・複製・転載及び
入力を禁じます(著作権法上の例外を除きます)。

目次

☆成長戦略に必要な経営理論《知財版》57…(1)

☆知財高裁開廷一覧……………(7)

☆知的財産研修会(裁判所から見る進捗性判断)(8)

成長戦略に必要な経営理論《知財版》57

知財人財における“戦略的思考”のケーススタディ (その9:“営業”と“マーケティング”に関するセオリー)

正林国際特許商標事務所

所長弁理士 正林 真之

1. はじめに

一素晴らしいアイデアが成功しない一

1800年代の初頭、冷蔵庫がまだこの世に存在しなかった時代に、うだるように暑い夏に涼をとるために、ボストンの冬に貯蔵された氷を、灼熱のカリブ海諸国に運ぶ。こんなに素晴らしいアイデアが、上手くいかなかった。これは前号で紹介した事例で

ある。

けれども、なぜ上手くいかなかったのか。「だって、需要(ニーズ、ウォンツ)があり、供給(シーズ)もあった。上手くいかなければならない」。需要と供給のマッチングがあればこそうまくいくということは、こんなことは、MBAを取りたての人物とてわかる恒常的な真理である。そんな声が聞こえてきそ



知的財産の戦略強化を図ります®

特許業務法人

岡田国際特許事務所 SINCE 1960

所長弁理士 服部 光芳(機械)

パートナー補弁理士 矢代 加奈子(商標)

相談役弁理士 福田 鉄男(機械)

弁理士 加藤 圭一(バイオ)

米国パテントアトニー ロヒト・デワン

パートナー弁理士 佐久間 卓見(機械)

副所長弁理士 安藤 徹(物理)

弁理士 太田 直矢(バイオ)

弁理士 森山 照規(機械)

〒460-0008 名古屋市中区栄二丁目10番19号(名古屋商工会議所ビル内)

TEL 名古屋(052)221-6141 FAX(052)221-1239

URL <http://www.okada-patent.gr.jp>

うである。

そう、もしこのような商売がうまくいかなかったのであれば、世の中の全ての商売がうまくいかない。そう思えるような気すらするものである。

もちろん、前号では、この商売がうまくいかなかった理由を述べている。つまり、この頃のカリブ海諸国等の南部の人々には、夏に氷水が楽しめるという概念すらなかったということである。そして、「この時代は、そうであった」という時代考証まで述べられている。しかしながら、これについては、こんな反論が聞こえてきそうである。「この時代は…」とは言っても、そもそも「氷室」なるものが存在していたことからして、当時の人々には、夏に氷水を楽しむ習慣も考え方も存在したはずだ、というものである。そして、この考え方に則れば、この商売が成り立たないはずがないのである。

実際、この商売を始めたフレデリック・テューダーなる人物も、そう思って事業を始め、その成功を確信していたわけである。「いや、でもそれは彼が素人だったなら」だって?! とんでもない! 彼は。れっきとした実業家の一家なのだ。実業家として。経営の才はあるし、そういったことを教え込まれて育ってきたのだ。むろん、他の事業でもそれなりに成功していたから、センスだったあったに違いない。

「えっ、なら、十分なお金が無かったのでは?!」とんでもない! 彼には、いきなり長距離用の大型帆船を用意することができる十分すぎるほどの財力があったのだ! 「なら、準備期間が不十分だったのでは…」なんてことも聞こえてきそうであるが、彼は青年期に既に、氷室から出す氷で氷水を作ったり、風呂のお湯の温度を下げたりする様子を見て、この事業を構想し、それからずっと温めてきたのである。その期間と情熱で、地元の氷を全て溶かすくらいのはあっただろう。つまり、熱意もやる気も十分すぎるほどあり、しかもかなり練りに練ったということだ。その彼がうまくいかなかった。なぜなのだろうか。

そしてまた、実はこの話には続きがある。実際には彼は、最終的には成功したのだ。けれどもそれは、彼が一度破産してしまった後の話である。問題は、これだけ用意周到に準備され、誰もが成功する

と確信された事業が、どうして破産という形で頓挫するに至ったのか。そこを考えていかねばならないのである。

2. ストーリーの続き

この話の主人公であるフレデリック・テューダーの家(テューダー家)は、ボストンきっての裕福な家庭であり、ご多聞に漏れず、プライベートな氷室を所有していた。家族は、ロックウッドと呼ばれるマサチューセッツの田舎にある池の氷を冬の間に切り出して氷室に貯蔵し、そこから適宜、小さな塊を切り出しては、夏の間にアイスクリームを作ったりして楽しんでいた。いずれにしても、氷というのは、直射日光を避けてきちんと保存しさえすれば、それなりの長期間に貯蔵ができるものなのである。この「氷というものは、意外に長期間の保存が利き、思った以上に多くの熱を吸収する」という現象というのは、氷の分子構造に由来する現象なのではあるが、既にこの時代において人間生活の知恵として各家庭で認識されていたわけである。

したがって、もちろん、これは何も米国だけに限らず、世界各国で見ることができる。実際、日本の各地においても「氷室」なるものを見ることができる。これは、冬の間に作られた氷を夏季にまで貯蔵しておくところであり、夏の間にはその氷が涼をとるために使われたわけである。まだ冷蔵庫の無かった時代においては、この方法が唯一の「夏に氷水を楽しむ方法」であったわけである。

ただ、実は、このような氷室にも例外があり、富士山の麓の「氷穴」のような例がある。これは、富士山のような多孔質の土でできている山において、強い風に晒されることによって水分が蒸発し、その水の気化熱によって洞窟が冷やされ、氷穴となる現象である。この氷穴というものは、風と土中の含有水がある限り、大量の気化熱のおかげで夏の間でも氷を得ることができる。

けれども、こういった「冬の間に貯蔵した氷によって、夏の間にも涼を楽しむことができる」というのは、一部の裕福な層に限られていた。それはそうだろう。そんな贅沢は、庶民に味わえるはずはない。そしてまた、これはこの後の説明においても重要なキーとなる概念なのではあるが、当の富裕層の

子供らというのは、「そうしたこと」(つまり、ここでは、夏の間に涼を楽しむということ)は、「当然だ」と思っていることである。したがって、同じところに住んでいたとはしても、十分な財力の無い家庭ではそのようなことができないとは、露ほどに思っていないのだ¹。

けれども、この話の主人公であるフレデリック・テューダーは、兄の療養のためということで、南方のカリブ海(バハマ)に行く羽目になる。フレデリックは「良家の子息」であることから、灼熱のバハマでも“正装”である。暑いからといって裸になることは許されない。実際、彼の故郷のボストンだって、暑いときには、貧困層の子供たちは服を脱ぐことで暑さをしのいでいたのだ。けれども彼は良家の子息であったがゆえに、そのようなことは許されなかったし、また、そもそも冬の間に得られた氷で涼がとれていたのであるから、そうする必要すらなかったわけである。

しかしながら、バハマは違った。バハマには当時、氷が存在しなかった。このため彼は、氷によって涼をとることもできず、正装のままただひたすらに灼熱の暑さに耐えることしかできなかったのである。むろん彼は、その暑さに耐えきれずに帰国の途に就くことになるのであるが、この暑さは、療養すべきであった兄の命を奪ってしまうことになる。

そしてその兄の命の代償というわけでもないであろうが、彼は「バハマに氷があったらなあ」というニーズに気付き、ボストンの氷をカリブ海に持ってくることを考え始めるようになる。事実、これは非常に画期的なことであった。実際、20世紀文学の最高傑作の一つに数えられているガブリエル・ガラシア・マルケス「百年の孤独」の中には、アメリカ南部の架空の町で、大佐の地位にあった人物が、その当時のどんなに傑出した発明品よりも、ただの氷の塊に大きく感動していることが描かれている。冬の季節に一片の雪すら降らないこの地においては、氷の塊というのは、それこそ大変に珍しいものであったのである。

こうしたこともあって、若きフレデリック・テューダーは、この地に「ニーズ」を発見し、将来の金儲けを思いついたわけである。

3. 商売の原則と他のケース

むろん、ボストンの地においては、冬の間に氷は余りあるほどある。かかるボストンの地において、氷の価値など、ほぼ無価値に等しいと思ってもよいだろう。それはそうだ。お金が無くても手に入るものなのだから、ことさらにお金を払ってまでして手に入れるものではない。その一方で、バハマの地では、上記のガブリエル・ガラシア・マルケス「百年の孤独」の記述にも見られるように、氷というのは、大変に価値のあるものである。

ここで、「ある地域においてほとんど価値のないものを、それに価値を見出している他の地域に持って行って商売をする」というのは、商売の原則でもある。確か堀場製作所の創業者の言葉であったと思うが、「一杯、一万円の水」というものがある。「そんな馬鹿な!」と日本では思える。なぜなら、この日本では、それこそ只で手に入る「一杯の水」がいくらでもあるからである。実際、レストランに入っ

て、「お冷や下さい」と言って頼む氷水が有料であると考え人のほうが少ないのではないだろうか。けれども、もしサハラ砂漠の真ん中で売ったとしたならば、一杯の水は一万円でも売れるはずである。これは、堀場製作所の創業者であればこそその言葉ということなのかもしれないが、それは即ち、かの人物が技術者として優れているのは疑いの余地が無いにしても、ただの技術者ではなく、立派なマーケットであり、かつ、極めて優秀な経営者であったことを意味している。

似たように話は、そこかしこにある。紀伊国屋門左衛門という人物は、悪天候で江戸に荷物が入らなかったときに、あえて船を出してミカンを江戸に運び、大儲けをしたという話がある。悪天候で船が出せず、紀州ではミカンが余りに余っていた。その一方で、江戸ではミカンが全く無く、人々はミカンに飢えていた。そこで決死の航海をしてミカン不足の江戸にミカンを届けたわけである。

このような例に倣うのであれば、フレデリック・テューダーの発想というのは、まさに「商売の原則」その通りのものであり、失敗などするはずがない。前号でも述べたVRIOのフレームワーク²のV(価値)とR(希少性)は、既に揃っているのである。しかも彼は、十分な資金力と、実行に必要な

だけのインフラも備えていた。V R I OのIはともかくとして、O(組織性)も備えていたということになる。

ところで、少し話は変わって、日本に伝統的な歴史あるそれなりの規模の特許事務所があったとする。その子息からすれば、「発明」というのは、何ら珍しいものではない。彼にしてみれば、それは日常的に目にするものであり、「日々目にする」という意味では、まさにボストンの冬の氷のようなものである。しかも、特許というのは、時間の長さの問題はあるにせよ、氷と同じく、いつかは消えてなくなるものである。それもその多くは、何ら使われない状態で消えて無くなってしまいうように見える。

けれども、日本の地方都市や世界の発展途上国あたりを見渡してみれば、これらの特許発明を必要としているところがありそうである。ならば、ボストンの氷をカリブ海諸国に売ると同じような感じで、未利用特許をそれらに売って有効活用することを考える。余っているところと不足しているところを繋ぐのだから、これはまさに「商売の原則」その通りのものなので、何をどうやってもうまくいくように見える。

周りを見渡してみると、出願権利化に拘泥している特許事務所には、未来が無さそうに見える。「やはり、出願権利化手続のアウトソーシング」だけでは、将来が無いな。そのように思った。そしてまた、そのように感じている若手弁理士も多いようだ。そして、そういった面々は、アウトソーシングよりもむしろ、コンサルティングのほうに移行しようとしている。彼らも彼らなりに考えていて、熟年の、いわゆるベテラン弁理士が考えているようなコンサルティング(出願権利化の仕事をもたらす時に行う特許性についての簡単なアドバイス)とは異なるコンサルティング(それだけでサービス料もらえるような、出願権利化業務とは独立したもの)を考えていた。

けれども、実際には、その多くは、ベテラン弁理士が行う「出願権利化業務のついでに行われるアドバイス」を「本物のコンサルティングではない」と馬鹿にはしているものの、本当にコンサルティングだけで食べていけている者は少なそうに見える。だが、その中にも何人かは、本物であるように見える者がいた。そこで彼は、そのコンサルタント弁理士

と組んで、親の時代から継続されている特許事務所にまだ財力があるうちに、技術移転の事業に踏み出すことを決意した。

4. 死の谷

フレデリック・テューダーには、最初から帆船を用意する財力があつた。そして彼は実際に、それを行った(1806年2月)。実際、氷の搬送自体は、思った以上に上手くいった。そして、現地でそれを口にした者は、一様に驚き、リピーターとなった。けれども、この時代(1810年頃)のパハマの住人にしてみれば、夏に「冷たい水」があるということなど、想像もつかない。だいたい、冬の氷すら、彼らは見たことが無かったからである。むろん、冷蔵庫など無い時代であるから、どこにも氷は無い³。

なので、フレデリック・テューダーらが、どんな文句でいかに有効な宣伝をしようとも、人々の目には入らなかった。この時代のパハマの一般的な住民としては、そんなものが存在するわけがないと思っているから、彼の広告など目にすらつかなかったのである。むろん、もし目に入っていたとしても、誰も信用せず、購入になど至らない。これらの人々にしてみれば、「夏には、ぬるい水しかないし、それを飲むのが当たり前」ということであつたのである。したがって、普及のためには、「実際に体験してもらうしかない」ということになり、地道に体験をってもらう手順で普及がなされていった。

けれども、ここに大きな問題があつた。ボストンでは普通に存在した「氷の貯蔵に適した貯蔵庫」(=氷室)が、この地には一つも存在しなかったのである。それはそうだろう。そもそもこの地には氷が存在しないのだから、氷の貯蔵に適したところなど存在するはずがない。なので、運搬は上手くいったものの、運び込まれた氷は、パハマの灼熱によって殆ど消失してしまったのである。彼の日記によると、最初の航海での損失は4000万ドル近いとされている。けれども彼は、その後も40回以上の航海を続け、この商売を継続した。その間に彼の実家の本業が傾いたこともあり、彼フレデリック・テューダーは、債権刑務所に収容されることとなってしまう。1813年のことであり、彼の最初の出向から既に7年が経過していた。このとき彼は、まだ28歳であつ

た。これが、後に「氷王」と呼ばれるようになったフレデリック・テューダーの人生における“どん底”であった。

ところで、彼の事業は、最終的には1815年に黒字化した。ちなみに、事業が軌道に乗って黒字化するまでの間の期間は「死の谷」と呼ばれている。この間に資金がショートしてしまえば、その会社は倒産ないしは破産してしまう。

5. 特許事務所の新ビジネスのケース

さて、先に述べた「特許取引に目覚めた老舗特許事務所のご子息弁理士」ではあるが、コンサルタント弁理士と組んで仕事をするようになったため、かのコンサル弁理士の生活も保障しなければならなくなり、そのために給与を支払うこととなった。けれども、コンサルタントとしてきちんと売り上げを立てるのは、意外に難しいものである。当然のことながら、かのコンサル弁理士も、「そんなじょそこの普通の弁理士とは違う」ということで、普通に明細書を書いている伝統的な弁理士よりも高額な給与を支払う羽目になったが、その給与分までをも稼ぐのですら、最初は厳しいものがある。しかも、「特許の取引」というのは、手数料はそれなりに高額であるものの、上手くいくケースがそう多くはない。どこにでもアンテナを張り巡らせて情報収集する必要があり、そのための経費が掛かる。

ここで「一発逆転」の仕事が舞い込めば御の字であるが、現実はその甘くはない。それはそうだろう。特許の取引の実績が無いところに、いきなり大きな案件、重要な案件を依頼する企業は存在しない。しかも、依頼があったとしても、日本企業の決断には時間がかかるので、相手方が待たされている間にしびれを切らし、取引が白紙に戻ってしまったりする。それはそうだろう。もし自分たちの特許が、いつのまにかパテントトロールにわたってしまったりしたら、それが結局は自分たちに反ってくることにもなりかねないのだ。そう考えれば考えるほど、特許の移転の決断はできなくなる。そうこうしているうちに、その技術の時代遅れとなり、不要となってしまう。

こんなことをしている間にも、忙しいときには、それこそ土日も出勤して、一件20万円とか30万円を

確実に稼いでいる面々が、同じ事務所には存在する。そうやって、それほど大きな金額ではないにしろ、日々確実にコツコツと稼いでいる方々がいる。そう言った面々から見れば、特許の取引というビジネスが将来性もあって重要なことも分かるのだけれども、一体いつになったら収益が上がるのかと、批判めいた声が出てくる。また、コツコツと仕事をしている面々からすれば、人脈づくりという名目で色々なところに出向いている彼らは、遊んでいるようにしか見えないこともある。

こうなってくると、かのご子息弁理士が考えて、どうやってもうまくいくように見えた新ビジネス「特許の取引」は、風前の灯である。もしここに、本来の本業である弁理士の専権業務(出願権利化業務)に陰りが見えてきてしまったら、かのコンサル弁理士は直ぐにでも解雇しなければならなくなり、そしてこの新ビジネスは頓挫してしまうことになる。

6. 初期コストと投資

かのフレデリック・テューダーも、かのご子息弁理士も、一体何が問題であったのだろうか。両ビジネスともに、何をどうやっても成功しそうではなかったのか。

ただ、もちろん、賢明なる特許ニュースの読者であればこそ、既に問題は見えているはずである。そう、収益性が見えていない段階で、過大な初期投資をしてしまったことである。両者ともに、「うまくいくはずだ」が先行してしまい、事業として回るようになることが優先し、経営面(即ち「採算が合う」こと)が置き去りにされてしまったからである。

フレデリック・テューダーの場合は、実は、彼の帆船でビジネスをしていた時にはうまくいかなかった。最終的に彼は、南部のサトウキビや胡椒、綿花等を積んで戻ってくるために「カラの状態」で出港する帆船に、氷を乗せるようにしたのである。今まで、域は何の価値も生まず、ただ単に水平の手間賃がかかっただけの船に積み荷ができる。もちろん、輸送量は格安にできる。言うまでもないことであるが、自ら帆船を用意したのとでは、運送コストが格段に違う。

またさらに、ボストンでは「廃棄物」とされて邪魔者扱いされていた「おが屑」が、氷の断熱材とし

て丁度良いことが判明し、帆船にそのまま載せると同時に、パハマの現地でもおが屑を使って貯蔵したのである。むろん、氷それ自体は、ボストンの現地では、ほぼ無料で調達することができる。

このように、フレデリック・テューダーは、最終的には、「ほぼ無料の氷」、「格安の運賃（カラの帆船）」、「無料の断熱材（おが屑）」の組み合わせにより、ついに1815年に黒字化を達成し、その後も黒字を積み重ねて「氷王」とまで呼ばれるようになったのである。

一方、かの「ご子息弁理士」のほうは、どうか。この場合には、コンサル弁理士ではなく、本当に知財取引の実績のある人物を採用するのでなければ、知財取引の無いコンサル弁理士を、いかにその人物がコンサルタントとして優秀であったからといっても、いきなり雇用することは無かったのである。むしろ、実績に応じて支払う形で、アウトソースすべきであったろう。

そしてまた、もし幸運にも「本当に知財取引の実績のある人物」を採用することができたのであれば、そこも基本給は抑えて、実績部分を評価して給与に組み入れるようにすべきであるように思う。何となれば、我々のような人材集約型のビジネスにおいては、高額な人材を採用することは、フレデリック・テューダーのビジネスで「いきなり帆船を買う」ということと、ほぼ同じものだからである。

このように、初期投資を大きく行えば行うほど、「死の谷」は深くなってしまふのである。

7. おわりに

フレデリック・テューダーにしろ、「特許取引に目覚めた老舗特許事務所のご子息弁理士」であるにしろ、なぜ初期投資が増えることとなってしまったのか。賢明なる特許ニュースの読者であれば難なく分かったと思われるが、まさにその通りで、「それを行えるだけの財力があったから」ということになる。もし彼らにその「十分な財力」が無かったとしたならば、できるだけ小さい規模から始めることを考えるはずである。

これは特に、「持たない経営」をコアとする特許事務所業界においては、致命的な欠点となりかねない。けれども、それがきちんとわかっていない後継者は、

ほぼ必ず、この間違いを犯すことになる。そしてまた、逆に、「十分な財力無が無いと、そもそも新規事業を始める気にすらならない」といったような内向きの傾向が表れることになる。

しかしながら、すべてのものは基本的に「小さく始めて、大きく育てる」とすべきであり、十分な財力があつた上でそれを行えるようにするのが、新規事業を行う場合の組織としてのスキルであるように思われる。

「ルールは弱い人を助けるのではない。ルールをよく知っている人を助ける」
(独立系の経営コンサルタントがよく指摘すること)

¹ 公立の小学校でも、生徒どうしが「どこの航空会社のビジネスクラスが快適か」ということを語り合っているような地域では、この世に「飛行機に乗ったことが無い小学生」がいることなど、想像だにできないものなのだ。ましてや、生活保護を受けている世帯が存在することなど、考えも及ばない

² V R I Oフレームワーク（V R I O分析）

V R I O分析というのは、20世紀末期の有名な経営分析方法であり（企業戦略論：J. B. バーニー）、実は、知財関係者であれば、誰でも知らねばならない経営分析法でもある。また、これすら知らずに経営をしている者は、早晚経営が行き詰るとされている。

ちなみに、V R I O分析の「V」「R」「I」「O」の意味は、以下の通りである。

V： Value 価値

R： Rarity 希少性

I： Imitability 模倣困難性

O： Organization 持続性を保つための組織性

ここで、「I： Imitability 模倣困難性」には「特許権取得」というものが大きなファクターとして入ってくるため、知財関係者であれば、誰でも知らねばならない経営分析法だということになる。

ところで、上記の「V」「R」「I」「O」の組み合わせでどのような状態となるかを示したのが、以下の

ものである。

VRIO：持続的競争優位

VRI：潜在的競争優位

VR：一時的競争優位

V：競争均衡

一つも無し：競争劣位

「V」「R」「I」「O」が一つも無ければ「競争劣位」で話にならない。その一方で、それらが全部揃えば（VRIOとなれば）、「持続的競争優位」となるわけだが、問題は、「VR：一時的競争優位」との差である。

つまり、「VR」に「IO」が着くことにより、「一時的」競争優位が「持続的」競争優位になるのである。逆に言うと、「IO」が無ければ、それは「持続的」な競争優位ではなく、単なる「一時的」な競争優位でしかなくなる。

だから、適切に知財権を取ることによって「I：Imitability 模倣困難性」を獲得するのだと、一部の学者や多くの弁理士等の知財専門家は言うのであるが、実は、それだけでは不十分なのである。

そう、本書の賢明な読者であればもう気付かれたと思うが、「O：Organization 持続性を保つための組織性」である。特許権による独占性を担保できるような組織が無ければ、特許を取ったところで全く無意味

なのである。

実際、特許について権利行使をする何らかの機関ないしは手段を有していない組織の特許など、それは「法律や罰則だけあって、それを遵守させる警察機構のようなものが存在しない国家」のようなものである。そんな組織（会社）の特許など、それこそ蹂躪され放題であり、単に情報開示をするだけのものに過ぎない結果となる。

したがって、特許権権利行使のための機関ないしは手段を有していない組織（会社）、ましてや「権利行使など、恐れ多い・・・」などと思っているような会社（権利行使する意思が全くない会社）に特許権取得を勧めるのは、ある意味では罪なことである。

3 似たような話で、バック・トゥ・ザ・フューチャーの2作目で、200年前くらいの過去に戻ってしまった主人公（マーティン）が、街のバーで「アイス・ウォーター！」と注文をして、周囲の連中に「そんなもの、あるわけねえだろう？！」と言われて大笑いされるシーンがある。

一つづー

56は11月1日付掲載

知財高裁 開廷一覽

開廷日	担当部	事件番号	事件名	事件進捗状況	原告（提起人）	被告（相手側）
27.10.26	1部	平成27年(ホ)第10105号	特許権侵害差止等請求 控訴	第1回 弁 論	アテンションシス テム（株）	(株) 三菱UFJフィ ナンシャル・グループ
〃	1部	平成27年(行ホ)第10020号	審決取消（特許）	第1回 弁 論	フォルストガルテ ン インターナ ショナル ホール ディング ゲーエ ムバーハー	特許庁長官
〃	1部	平成27年(行ホ)第10044号	審決取消（特許）	第1回 弁 論	X	特許庁長官
10.27	2部	平成27年(ホ)第10066号	原状回復請求控訴	判決言渡	(株) イムノヘル ス	(株) インタートレ ード
〃	2部	平成27年(行ホ)第10037号	審決取消（特許）	第1回 弁 論	(株) 内藤	大豊工業（株）
10.28	1部	平成27年(行コ)第10003号	再審査請求控訴	判決言渡	X	国
〃	1部	平成26年(行ホ)第10246号	審決取消（特許）	判決言渡	(株) サカエ	コージ産業（株）
〃	1部	平成26年(行ホ)第10251号	審決取消（特許）	判決言渡	三立機器（株）	特許庁長官
〃	1部	平成26年(行ホ)第10274号	審決取消（特許）	判決言渡	三菱マテリアル (株)	特許庁長官

知的財産研修会

裁判例から見る進歩性判断

近時、知財高裁の進歩性の判断は精緻化しており、従来であれば進歩性が否定されていたと思われる事案で進歩性が肯定される（容易想到性が否定される）例が相次いでいます。その原因は、動機付けの有無の判断（容易性の判断）の厳格化のみならず、主引例適格性の判断及び想到性の判断の厳格化にあることは意外に知られていません。また、米国特許法においては、類似技術テストにより引用発明の適格性が問題となることも知らない方が多いようです。

そこで、本研修会においては、裁判例の検討を通じて、主引例適格性の判断、想到性の判断及び容易性の判断（動機付けの有無の判断）について理解を深め、実務に有益な情報を提供することを目的とします。また、講師著書『裁判例から見る進歩性判断』（研修会当日無料配付）刊行後の裁判例に加え、米国裁判例（類似技術テストに関するもの及びK S R判決以降のもの）もフォローし、進歩性判断に関する理解を深めます。

<アジェンダ>

- | | |
|----------------------------|--|
| 1 「想到性」判断と「容易性」判断の区別 | 4 米国法における類似技術テスト等 |
| 2 「想到性」の判断の検討 | 5 「技術常識」、「設計事項」等の概念の整理 |
| 3 「容易性」判断の検討 | 6 動機付け基礎付け事由としての技術分野の関連性、課題の共通性、作用・機能の共通性等 |
| 3-1 「容易性」判断の客観性の確保 | 7 阻害要因の類型化 |
| 3-2 課題の発見の非容易性と発明の「容易性」 | 8 関連裁判例（米国裁判例を含む）の検討 |
| 3-3 主引例の選択の問題（「主引例適格性」の問題） | |

日本弁理士会会員の皆様へ

（一財）経済産業調査会は、日本弁理士会の継続研修を行う外部機関として認定されています。この研修は、日本弁理士会の継続研修として認定を申請中です。この研修を修了し、所定の申請をすると、5単位が認められる予定です。

日 時：平成31年1月23日（水） 10:00～16:10（開場 9:30）

場 所：CONFERENCE BRANCH 銀座 E会議室

東京都中央区銀座3丁目7-3 銀座オーミビル 4階

（東京メトロ銀座線・日比谷線・丸ノ内線銀座駅下車 A13番出口より徒歩約3分）

講 師：TH弁護士法人 弁護士・弁理士 高橋 淳 氏

お申込：一般財団法人 経済産業調査会 業務部

TEL：03-3535-4881 E-mail：seminar@chosakai.or.jp

参加料：各1名につき（資料代・消費税込）

特別会員 10,000円 普通会員・知財会員 15,000円

特許ニュース・
経済産業公報ご購読者 18,000円 一 般 23,000円

主 催：一般財団法人 経済産業調査会

〒104-0061 東京都中央区銀座2-8-9 木挽館銀座ビル

最新のセミナー情報がご覧になれます

経済産業調査会 セミナー

検 索