

市場参入支援プログラムの具体例



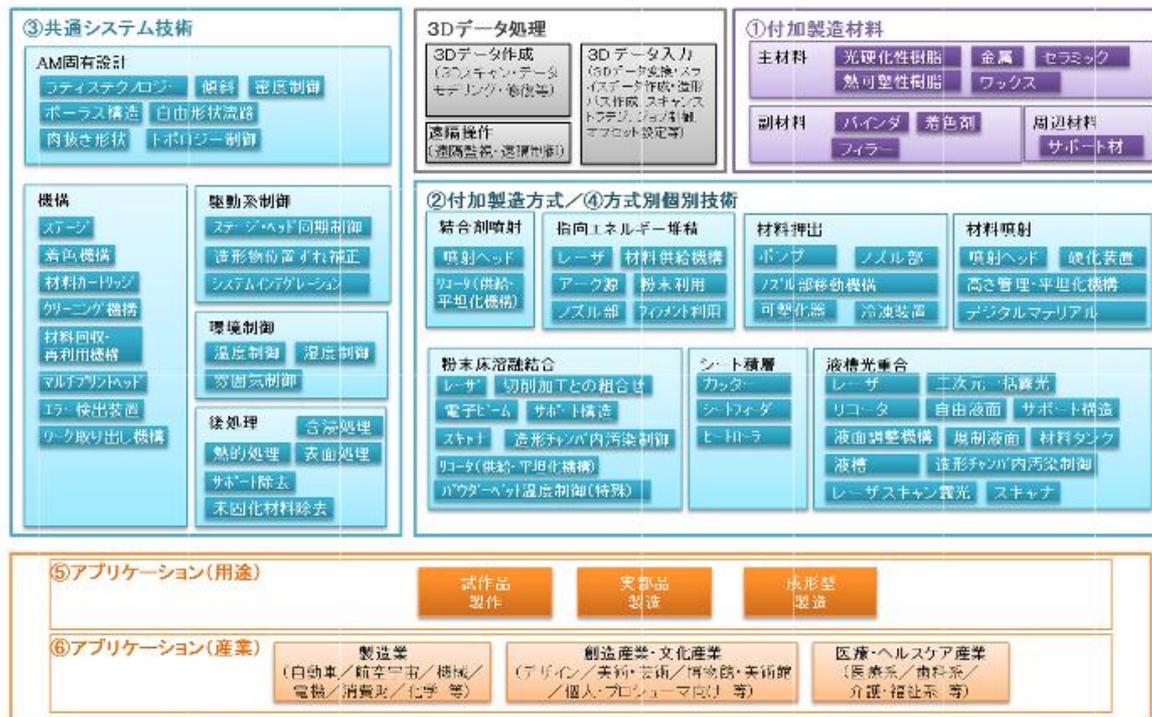
ふたば大樹知的財産事務所
FUTABA TAIJU IP FIRM

弁理士 飯村重樹

<市場参入支援プログラム(特許ポートフォリオの構築)>

3Dプリンタの特許ポートフォリオを構築する場合の例

- ・例えば、精密機器メーカーが以下で示す3Dプリンタを構成する技術に関して製品の製造販売を行う場合においては、機構・駆動系制御・環境制御・材料噴射機構等の技術に関して、特許ポートフォリオを構築することで参入障壁を構築することができる
- ・一方、例えば、ソフトウェア開発メーカーや画像処理メーカーが3Dプリンタを構成する技術に関して製品の製造販売を行う場合においては、3Dデータ処理を行うソフトウェア技術に関して、特許ポートフォリオを構築することで、参入障壁を構築することができる
- ・このとき、自社のポートフォリオをどのように構築すべきかについては、他社の技術開発動向や特許取得動向を見据えて検討する必要がある



【「平成25年度 特許出願技術動向調査報告書(概要) 3Dプリンター」より引用】

<市場参入支援プログラム(ライセンス・クロスライセンス・権利消滅の方策)>

- ・音響機器メーカーの甲は、ライバルメーカーの乙が有する音声圧縮技術Aを用いた製品を製造販売したいと考えている。
- ・しかし乙は、当該技術Aについて特許権Pを有しているので、甲は音声圧縮技術に関する市場になかなか入り込めない。
- ・このような場合に甲は、以下のような対策を講じることが考えられる。

【甲】

- ①特許権Pについてライセンスを受ける
- ②技術Aに自社の技術αを絡めて権利化したい
(クロスライセンスの権利を作りたい)

α: 音声圧縮率を向上させるサブデータ

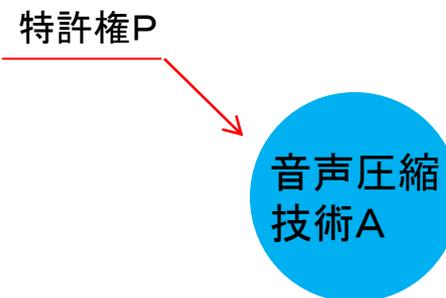


- ③特許権Pを消滅させる
(特許権Pに関する特許について無効審判／異議申立て)

ここが肝心！

・甲は、上記①～③のいずれかの方策を講じることによって市場に参入することはできるが、当該市場で競争優位を構築するには、音声圧縮技術に関する必須特許を取得することを検討する必要がある(ここが乙との差別化のポイントとなる)。

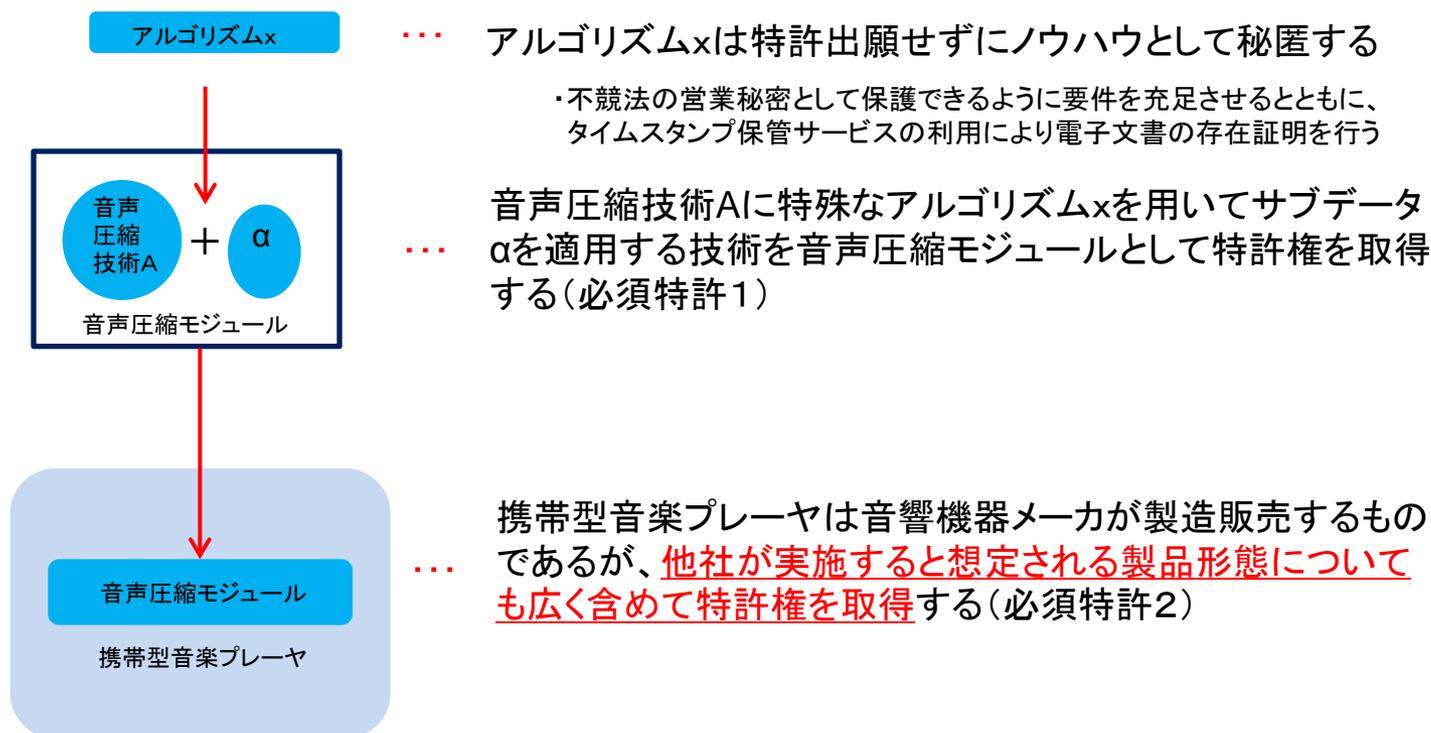
【乙】



<市場参入支援プログラム(必須特許の作り込み・競争優位の確保)>

・ソフトウェア開発メーカーの甲は、音声圧縮技術Aに特殊なアルゴリズムxを用いてサブデータαを適用して、音声圧縮率を向上させる技術を用いた製品で、音声圧縮技術に関する市場で優位性を確保したいと考えている。

・このような場合に、甲は、以下のような対策を講じることが考えられる。



※必須特許: その市場における実施の事業に必須となる特許であって、自社のみならず他社も実施することが予想される実施の態様も広く含まれる特許のことをいう

<市場参入支援プログラム(特許権の開放(デファクトスタンダード化)による市場拡大)>

トヨタ自動車による特許権の開放

2015年に、燃料電池関連の特許を無償で使えるようにするために開放する戦略を打ち出した

- ・燃料電池スタック関連: およそ1970件
 - ・高圧水素タンク関連: およそ290件
 - ・燃料電池システム制御関連: およそ3350件
- 等

任意の第三者に開放したのではなく、無償のライセンス許諾として開放した



狙い

「燃料電池自動車導入の**初期段階においては普及を優先**し、開発・市場導入を進める自動車メーカーや水素ステーション整備を進めるエネルギー会社などと協調した取り組みが重要である」

- ・導入の初期段階では、市場を形成して拡大させるために、特許権の無償開放を行って、デファクトスタンダード化を図る
- ・その一方で、無償開放のみでは利益が出ないから、他社と差別化できる技術を作り込んでおく必要がある

<市場参入支援プログラム(オープン・クローズ戦略)>

・デンソーは、二次元コードである「QRコード」(登録商標)に関する技術について標準化を行うと共に、特許権も取得している(標準必須特許)。この標準必須特許に関して、デンソーは特許権不行使の宣言を行って、二次元コードに関する特許発明の実施をオープンにしている。

・一方、二次元コードをスキャンして二次元コードに埋め込まれた情報を読み取るコードリーダーについて取得している複数の特許権に関する特許発明については、実施を認めておらず、デンソーだけが実施をすることができる。デンソーは、このコードリーダーの製造販売によって、二次元コードの情報処理技術に関する市場で独占的な地位を築き上げて、大きな利益を得ている。

クローズ



出典:(株)デンソーウェブサイト

・特許第2867904号、他

オープン

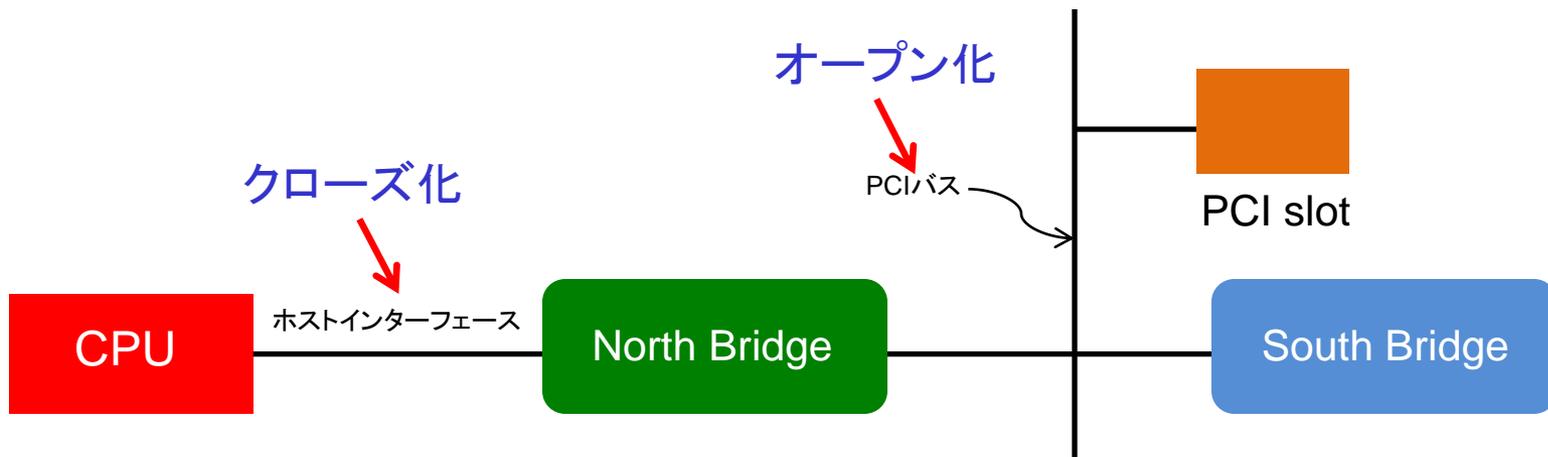


出典:Wikipedia

・ISO/IEC 18004
・特許第2938338号、他

<市場参入支援プログラム(オープン・クローズ戦略)>

- ・インテルは、North BridgeとSouth Bridgeとの間のPCIバスを標準化したうえで、PCIバスに関する技術の実施をオープンにしている。
- ・一方、North BridgeとCPUとの間のインターフェースはクローズ化して、インテルのCPUのみが接続できるような仕様としている。
- ・標準化されたPCIバスをパソコンに搭載する以上は、パソコンメーカーはインテルのCPUを搭載せざるをえなくなる。インテルは、このCPUの製造販売によって、CPUに関する市場で独占的な地位を築き上げ、大きな利益を得ている。
- ・更に、インテルのCPUを搭載したパソコンのみに「intel inside」の商標をつけることを認めることで、商標に認証機能を持たせて自社製品のブランド化を図っている。



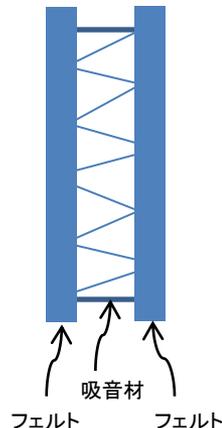
商標・キャッチフレーズ
によるブランド化

<市場参入支援プログラム(オープン・クローズ戦略)>

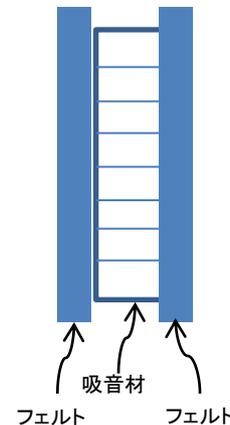
【パターン1(開示／非開示型)】

- ・明細書に記載する実施例と記載しない実施例とに分けて、記載する実施例は公開されることからオープン(開示)となり、記載しない実施例はノウハウ保護することでクローズ(非開示)となる。
- ・明細書に記載する実施例は、他社に対してライセンスをすることが可能であり、自社技術の市場への普及やロイヤリティによる直接的な利益確保を図ることができる
- ・ノウハウとして保護する実施例が、明細書に記載する実施例に対して技術的な効果が高い場合には、ノウハウ保護した実施例を実施できるのは自社のみであるから、他社に対する優位性を構築することができる
- ・この製品の性能を測定する性能試験標準を設定することも一策である

明細書に開示する実施例(オープン)



明細書に開示しない実施例(クローズ)



【パターン2(許諾／非許諾型)】

<オープン・クローズの別>

請求項1

…開放しない(クローズ)

請求項2

…開放(オープン)

・
・
・

請求項10

…開放(オープン)

- ・他社の実施を認める(許諾:オープン)あるいは認めない(非許諾:クローズ)の区別を、請求項ごとに行う
- ・他社にライセンス許諾する請求項に係る発明については、その発明に関する自社技術の市場への普及やロイヤリティによる直接的な利益確保を図ることができる
- ・他社にライセンス許諾せずに自社のみが実施できる請求項に係る発明については、その発明に関する技術を実施できるのは自社のみであるから、他社に対する優位性を構築することができる
- ・この製品の性能を測定する性能試験標準を設定し、請求項ごとにランク分けをしてもよい(例えば請求項1=Aランク、請求項2=Bランク、請求項10=Cランク)

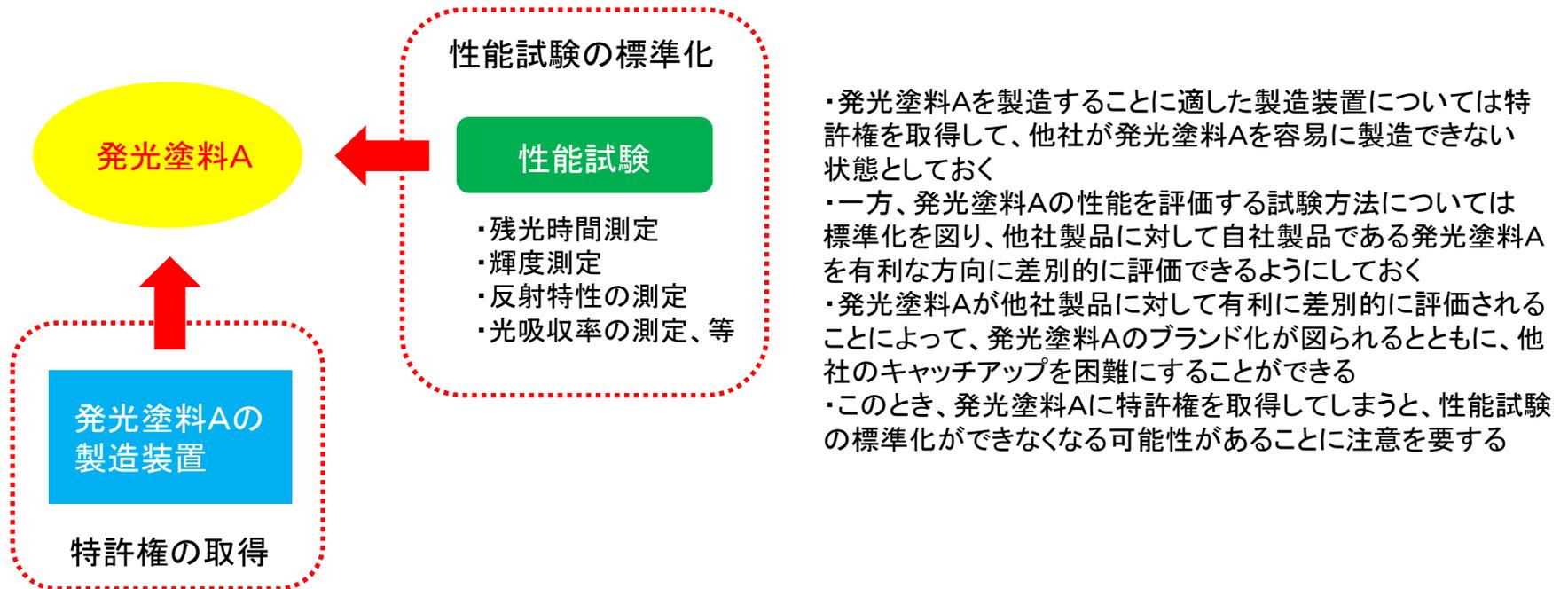
<市場参入支援プログラム(性能試験標準による自社製品の差別化)>

【発光塗料】

1. 技術及び事業の概要

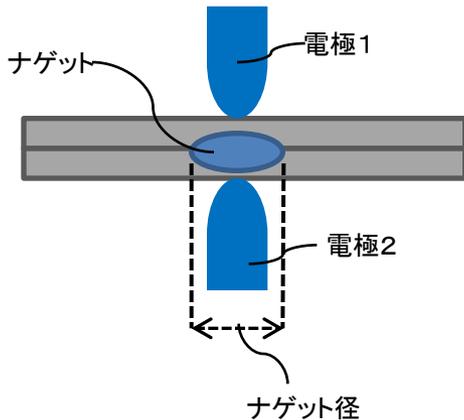
- ・当社は、塗料の製造販売を行う事業者である
- ・このたび、当社は、他社製品に比べて残光時間が大幅に長時間となる発光塗料Aを開発した
- ・この発光塗料を売り込んでいくための戦略を構築する必要がある

2. 標準を用いた知財戦略



<市場参入支援プログラム(性能試験標準による自社製品の差別化)>

【スポット溶接装置】



1. 技術及び事業の概要 -----

- ・複数枚の鋼板を接合する技術としてスポット溶接装置が知られている
- ・当社は、スポット溶接装置のような生産技術を製造販売する事業者である
- ・スポット溶接では、電極1と電極2との間の通電により溶融した溶接部であるナゲットの径が大きくなると、溶接強度が増大する
- ・当社は、スポット溶接装置における溶接強度を増大させる以下の技術を有している

【技術1】通電時間を制御してナゲット径を大きくする(リバース可…特許権1)

【技術2】溶接電流を制御してナゲット径を大きくする(リバース可…特許権2)

【技術3】電極の加圧力を制御してナゲット径を大きくする(リバース不可…ノウハウ保護)

2. 標準を用いた知財戦略 -----

- ・当社のスポット溶接装置に関する技術を活かせる戦略を組み立てる
- ・スポット溶接装置の性能を測定する試験について標準化を行う
- ・具体的には、スポット溶接装置によるナゲットの径を測定する試験を標準化する

【試験標準の内容】

等級	A	B	C	D
ナゲット径(mm)	6.690	5.890	5.749	5.603
用途	航空機	自動車	自動車	自動車

3. ビジネスモデル -----

- ・技術1で実現できるナゲット径の等級はCであり、技術2を実現できるナゲット径の等級はBであるから、技術1の特許権1を無償開放して市場を形成し、技術2の特許権2についてはロイヤリティを徴収する
- ・市場の形成が進まないようであれば、特許権2までを無償開放する
- ・技術3のノウハウについてはクローズ化して、当社のみが実施できるようにして差別化を図る

<市場参入支援プログラム(認証制度の構築／ブランディング)>

【認証機能としての商標の活用】

- ・その商品・ product のもつ特質に着目し、その特質を最大限に引き出すことができる品質等の基準を試験機関と共同で作成する。
- ・作成した品質等の基準をクリアした商品・ product のみに、その基準をクリアしたという証としての商標を付すことを許可する。

例) 糖度〇%を超えた●●産の商品・ product のみに、商標「●●●●」を付すことを許可する

→商品・ product の品質が保証され、ブランド力が更に高められる

<認証機能として商標が使用されている例>

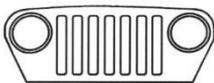


【ブランディング】

- ・一例として、上記した性能試験標準を確立して他社製品との差別化を図った自社製品の性能や機能について商標権を取得してブランド化を図る(テクノロジーブランディング)。
- ・他の例として、特徴的な物品の形状について意匠権として保護するとともに、その形状を図案化した商標を商標権として保護する(知財権ミックス)。

→意匠権もブランディングのツールとして用いることができる

例) 自動車のフロントグリルの商標



登録第5040751号
ダイムラークライスラー・コーポレーション
第12類: 自動車並びにその部品及び附属品

- ・その他、製品やサービスの特徴部分と商標とを連携させて、製品・サービスのブランディングを図る。

<市場参入支援プログラム(ノウハウ保護(非特許出願)計画の構築)>

【ノウハウ保護の目的】

- ・他社と差別化できる技術について、自社のみが実施できる状態を作り出すことにより、市場における優位性を確保する
- ・オープンクローズ戦略のクローズ部分の構築に資する

【ノウハウ保護の対象】

- ・市場において実質的にリバースエンジニアリングできない技術であったり、進歩性に乏しい技術であったりする場合などは、ノウハウ保護の対象となる
- ・一方で、リバースエンジニアリングできる技術であったり、他社が権利化しそうな技術であったりする場合などは、特許出願する
- ・ノウハウ保護をしている技術が他社にキャッチアップされそうになったら、特許出願をする

【ノウハウ保護の戦略】

①不正競争防止法上の営業秘密として保護する

- ・ノウハウの見える化(書面化)を図りながら、営業秘密の保護の要件を充足させる
- ・特許と表裏一体となるノウハウを営業秘密として保護する
 - …ノウハウ以外の一部を明細書に記載し、ノウハウとなる残部を不記載として、明細書を参照してそのまま作ったら間違っただけのものができるように、フェイント的な記載を明細書に作っておく
 - …明細書に不記載としたノウハウは、営業秘密として秘匿しつつも書面化を図る

②証拠化

- ・公証人制度の利用
- ・タイムスタンプサービスの利用
- ・見える化(書面化)

③契約による保護

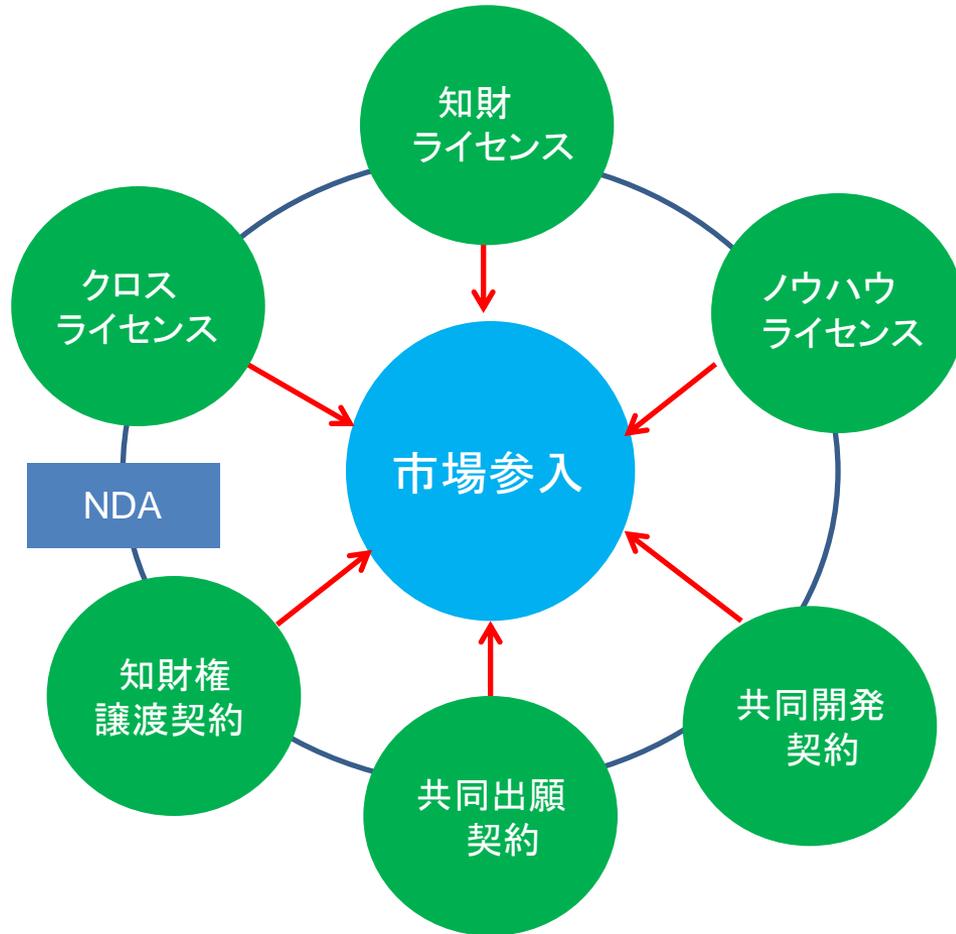
- ・秘密保持契約
- ・競業避止義務契約

④先使用权の確保

- ・出願せずとも、その技術・ノウハウが事業に組み込まれている、あるいは事業の準備が進められていることが証明できれば、他社が同様の特許出願をしたとしてもその技術を使い続けることができる
- ・権利取得や維持にコストや手間がかかる特許に代わり、技術を守る手段として活用できる
- ・先使用权を確保するには、a) 公証人制度を利用した証拠性確保、b) 特許庁ガイドラインに沿って電子文書化してその文書にタイムスタンプ(INPIT)を付与してもらう等が必要となる

<市場参入支援プログラム(契約マネジメント)>

- ・下図の例で示すように、契約マネジメントによって他社知財を活用して、市場に参入する
- ・あるいは、他社とアライアンスを組んで、他社と技術開発や知財開発を行うことで、コスト上のリスクを低減させる
- ・これにより、自社の経営資源(人的資源、開発コスト、時間)は別途の戦略に集中することができる



その他の契約マネジメントも、市場参入に必要な限り、適宜用いられる

- ・ソフトウェア開発委託契約
- ・技術開発委託契約
- ・取引基本契約
-

※契約内容に応じて、適宜、専門家を交えて対応させていただきます

<市場参入支援プログラム(海外展開時の知財計画の提案)>

・開発した製品／サービスの海外展開を検討する場合は、以下の事項を検討する必要がある。

現地の市場の確認

- 新興国のBOPをどのように取り込むか
 - ・先進国間のビジネスから、新興国における年間所得3000ドル未満の低所得者層をどのようにターゲットにするか
- 製品・サービスのローカライズ化
 - ・過剰品質の市場は小さいことを認識する
 - ・製品設計の重要性: 製品・物流・マーケティングのローカライズ化

現地のインフラの確認

- 独立資本が認められるか否か
 - ・認められる場合、独立資本でいくか、パートナーを探すか
- パートナーを探す場合
 - ・共同開発先、販売先(販路)を開拓する
 - ・部品調達先、外注先を見つける(コストを抑制する)
- 進出先の労働力の活用
 - ・現地の労働力を単純作業力としない
 - 現地スタッフの活用
 - ・研究機関は日本に置いたとしても、開発機関は現地に置く

知財権の検討

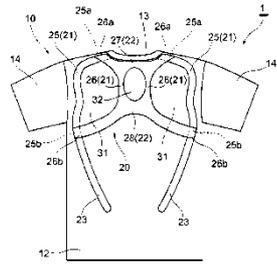
- 権利化するか否かの検討
 - ・権利化する場合、対象国をどのように選定するか
 - ・権利化する際のルート選択・戦略の検討
- 助成金が活用できるか否かの検討
 - ・ジェトロ、東京都等の助成金制度の利用を検討する

<市場参入支援プログラム(知財権ミックス)>

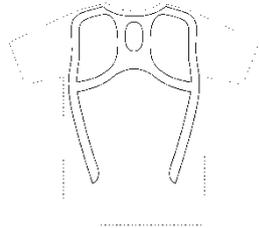
【特許権と意匠権とによる保護】

- ・例えば、技術とデザインとが交錯する製品は、技術について特許権で保護を図り、デザインについて意匠権で保護を図ることを検討する。
- ・優れたデザインはブランド力を発揮するから他社も模倣したくなる場所、意匠権による直接的な保護で模倣を防止することができる。
- ・一方、他社がデザインを変えることで自社の意匠権の権利範囲から外れたとしても、技術面の模倣が特許権の権利範囲に入っていれば、特許権で模倣を防止することができる。

<株式会社ワコールによる知財権ミックスの例>

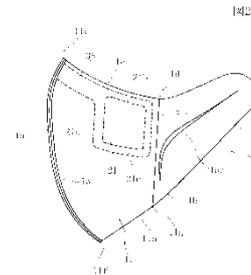


特許第4061336号

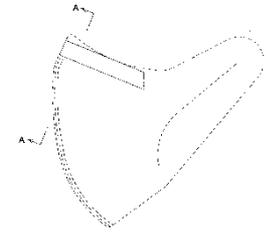


意匠登録第1324024号

<ユニ・チャーム株式会社による知財権ミックスの例>



特許第4638199号



意匠登録第1325221号

<特許権と意匠権とによる知財権ミックスのメリット>

意匠権で保護されたデザインによって製品のブランディングを行って市場を拡大する一方、特許権で保護された技術によってその製品を他社の製品と差別化することができる

【その他】

- ・ソフトウェアプログラムについて特許権で保護を図り、そのソフトウェアプログラムで表現されるGUIについて発生する著作権による保護を適切に行っていく。
- ・ある製品の技術について特許権で保護を図り、その技術によって実現される機能・効果について商標権で保護を図り、ブランディングを行う(テクノロジーブランディング)。