

中小企業経営者のための 特許マニュアル

眠っているあなたの宝物、「カタチ」にしませんか？



はじめに

新聞を開けば、どこかに知的財産に関する記事が毎日のように載っています。

テレビでも、困難な技術的課題に挑戦し、これを見事に達成した方々の苦労談が放映され、視聴者に感銘を与えています。

グローバルな競争の時代、特許などの知的財産制度を上手に活用することが、わが国の経済の活性化のためだけでなく、個々の企業にとっても重要となっていますが、皆さんの会社ではどのように取組んでいらっしゃいますか？

「注文取りで忙しくて、とてもそこまで手が回らない」、「特許などとは余り縁が無い業種ですので・・・」という声も聞かれます。

当センター（東京都知的財産総合センター）は2003年4月18日に開設され、中小企業の皆さんが知的財産を創造し、保護し、これを活用するのを支援するため、各種の相談を総合的に受けています。

皆さんの会社の知的財産部門であるという立場で相談を受けており、年々相談件数は増えております。

相談に加えて、シンポジウムやセミナーを開催し、また、外国特許出願費用の助成などを行ってききましたが、次第にわかってきたのは“知的財産の重要性は一般的には理解されているものの、知的財産制度を上手く活用し事業活動に活かすことは中小企業にとって容易ではない”ということです。

「独自の研究・開発に限界がある」、「制度が複雑、難解である」、「多額の費用を要する」など、中小企業にとっては越えるべきハードルが多く、そして高くなっています。

しかし、知的財産制度を上手に活用すれば、組織力、資金力の点で弱い立場にある中小企業でも、大企業や労務費が極端に安い海外企業との競争にも打ち勝ち、有利な立場で事業を展開できます。そうした観点から、中小企業こそ知的財産制度を大いに活用すべきです。

当センターでは、知的財産制度を活用しようという意欲のある中小企業をバックアップしていきたいと考えています。

中小企業における知的財産活用は、先ずトップがその重要性を深く認識するところから始まります。そこで 2004 年 3 月に、中小企業の経営者の方のために、モノ作りにおいて特に重要な特許を中心に説明し、ノウハウ（営業秘密）にも触れた特許マニュアルを作成しました。今回は、その後の法改正等に対応して、リニューアルしたものです。

忙しい経営者の皆さんでも気軽に読んで頂けるようにということで、難解な用語を避け、特許などを活用することの重要性を事例を加え説明しています。

専門的な立場からは十分な説明とは言えませんが、この点は当センターにご来所いただくか、または巻末記載の関連機関を利用することで補って下さい。

東京都知的財産総合センター

中小企業経営者のための特許マニュアル

1. 特許と中小企業経営

なぜ、いま、知的財産が必要なのですか？	1
中小企業にとって知的財産戦略とは何ですか？	3
中小企業の知的財産管理は どのように進めたらいいですか？	5

2. 特許について

特許とは何ですか？	7
特許の出願から権利取得までの流れは どのようになっていますか？	9
他社とは違った技術を効果的に開発するには どうしたらいいですか？	13
自社独自での開発に限界があるときは、 どうすればいいですか？	15

3. 権利の取得について

発明ができたが、これで権利になりますか？	17
活用し得る強い権利を取得するためには、 どのような弁理士に依頼すればいいですか？	19
製品化のプロセスと出願のタイミングは？	21
先行特許調査はどのようにするのですか？	25
特許以外で製品を守る方法はないのですか？	27
共同研究開発の結果を特許出願したいのですが、 どうしたらいいですか？	31
日本の特許でも、外国で保護してもらえますか？	35

4. 権利の活用について

権利維持のために気をつけることは何ですか？	37
自社で特許を活用する方法は？	39
特許を他社にライセンスするにはどうしたらいいですか？	41
権利侵害予防策はどうすればいいですか？	43
他社に権利侵害された場合はどうすればいいですか？	45
他社から権利侵害だと警告を受けた場合は、 どうすればいいですか？	47
外国における模倣品対策はありますか？	51

資料：知的財産関連機関リスト	56
東京都知的財産総合センターの事業内容	57

なぜ、いま、知的財産が必要なのですか？

技術的な創意工夫に含まれる発明、考案の創作者に与えられる権利が「特許権」・「実用新案権」です。

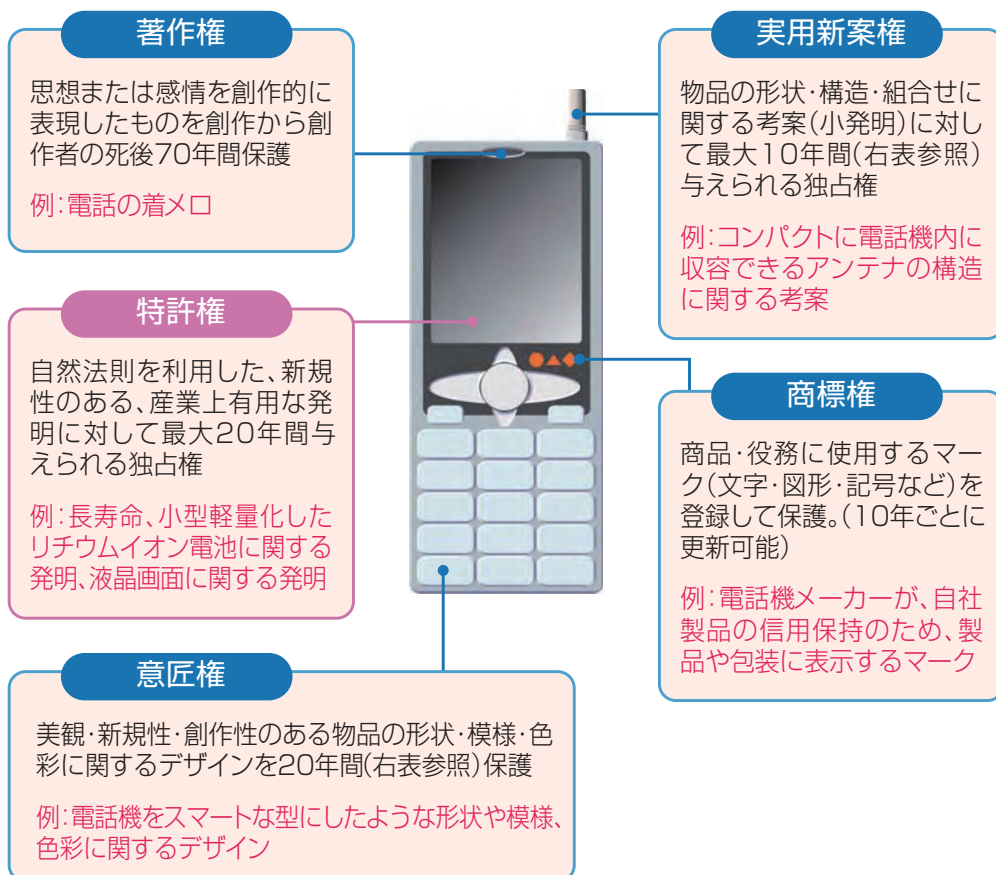
デザインについては「意匠権」、商標については「商標権」、また、著作物については「著作権」という権利が創作者に与えられ、これらをまとめて「知的財産権」といいます。

また、権利とはなりませんが、秘密として管理することにより保護される技術的な創意工夫に含まれるノウハウ（営業秘密）を含めて、一般的に「知的財産」といっています。

しかし、せっかく他社にない発明をしても、そのままでは他人にその権利を主張することができません。

特許制度は、発明の内容を公開する代わりに、一定期間独占的な権利を与える制度です。特許権を取得するには、特許庁に出願し、登録を受けることが必要です。

携帯電話の中の知的財産





このように特許を権利化することにより、

- (1) 顧客に対する自社の技術力などの信用性を高めることができます。
- (2) 競合他社に対しては、「模倣すると権利侵害になる」とけん制することができるので、自社の事業を守り、市場において優位性を確保できます。
- (3) 侵害者が出現した場合は警告をし、それでも侵害を止めない場合は、提訴することによりこれを差し止めたり、損害賠償金の支払いを請求することができます。
- (4) 第三者にライセンス（権利の使用を許諾すること）し、ロイヤリティ（使用許諾を与えることによる対価）を得ることも可能です。
- (5) 都や区又は金融機関からの事業化のための資金調達（補助金支給、銀行融資など）を有利にすることができます。

一方、他人の権利を尊重することも重要です。もし他人の特許などを侵害した場合、**高額なロイヤリティの支払い**を命じられることがあります。場合によっては、製品の製造販売を差し止められ、事業から撤退しなければならないこともあり得ますし、高額判決の流れの中では、企業の存続にも重大な影響を与えかねません。

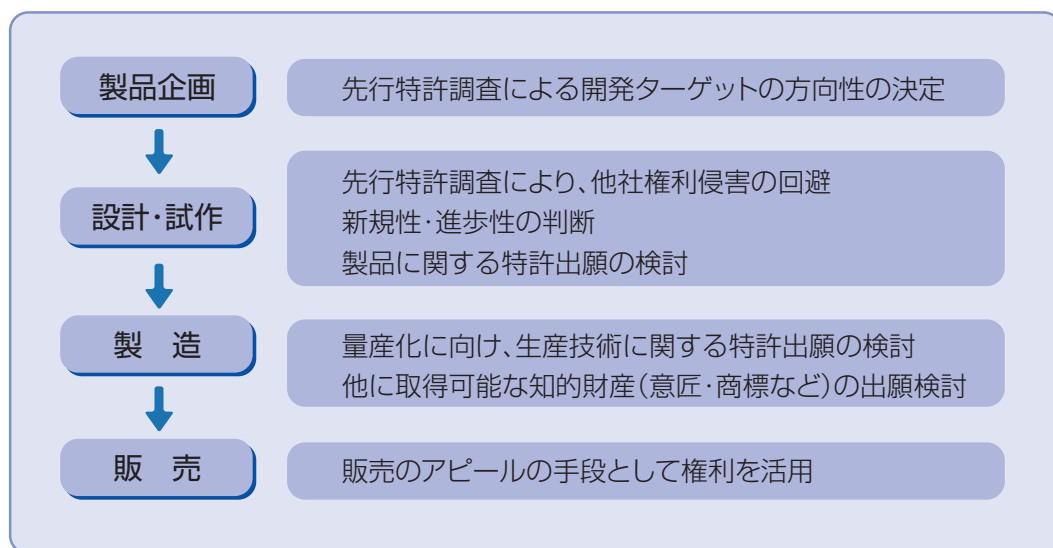
このように、中小企業にとって知的財産は、人・モノ・金と同等の価値をもっています。従って、知的財産を企業経営上の資源の一つとして創造し、権利化し、そして活用することは、これからの企業経営において重要な位置を占めることになるのです。

		種 別	対 象	権利期間	所 管
知的財産権	産業財産権	特許権	自然法則を利用した新規かつ高度な発明	出願から 20 年	特許庁
		実用新案権	物品の形状・構造・組み合わせに関する考案	出願から 10 年 (2005.3.31 以前の出願については 6 年)	
		意匠権	美感・独自性のある物品の形状・模様・色彩に関するデザイン	登録から 20 年 (2007.3.31 以前の出願については 15 年)	
		商標権	商品・サービスに使用するマーク	登録から 10 年 (登録更新可能)	
	著作権	著作権	思想又は感情を創作的に表現したものであり文芸・学術・美術・音楽の範囲に属するもの (コンピュータプログラムを含む)	創作した時から著作者の死後 70 年 法人著作は公表後 70 年 (映画も公表後 70 年)	文化庁

中小企業にとって知的財産戦略とは何ですか？

特許など知的財産は、単に権利を取得し、維持するだけでは真価を発揮しません。技術開発の成果である新技術や新製品を事業化してはじめて企業利益に結びつくのです。特許権は、そのような事業が市場での優位性を確保するための重要な手段です。知的財産をどのように取得し、企業経営に活用するか、経営戦略として知的財産をどのように活用するのかが知的財産戦略であり、人や資金などの経営資源に制約を受ける中小企業にとっては、よりいっそう重要です。

研究開発から製品化・事業化までの経営戦略を支える知的財産戦略は、全体の流れとして、製品企画の段階→設計・試作（研究開発）の段階→製造の段階→販売の段階に大別できます。



1 製品企画の段階

開発対象が従来にない新しいものであれば、広くて強い権利を取得することができますが、既存製品の改良では、自ずと制約を受けてしまう可能性があります。従って、この段階での開発ターゲットの決定が重要になってきます。そのためには、**先行特許調査などにより開発分野の技術動向を調べ、他社の開発状況などを把握し、他社とは差別化した開発ターゲットの方向性を決定**します。

また、他社と差別化した製品を企画するためには、積極的に大学・公設試験研究機関との連携を図ることも必要です。



2 設計・試作（研究開発）の段階

設計・試作の進行により発明などが創作され、具体化してきます。そして、製品に関する特許出願を検討します。ここで重要なことは、他社特許などを侵害してしまうことから回避するために、**先行特許調査などにより他社の権利取得状況を把握するとともに、発明に新規性・進歩性があるかどうかを判断すること**です。

3 製造の段階

量産化のための生産技術に関する特許出願（製造方法に関する特許、製造装置に関する特許が取得できるかどうか）を検討します。商品の最終デザインが決定すれば、意匠の出願も検討します。また、商品販売に先立ち、商標の出願も検討します。

特許出願は発明が公知になる前にしなければなりません。従って商品販売前には全ての出願を完了させる必要があります。

4 販売の段階

特許は、製品や技術のアピールに利用することができます。例えば、特許成立前であれば「**特許出願中**」、特許成立後は「**特許登録済み**」や「**特許番号**」を表示したりすることが効果的です。また、他社製品の動向を把握し、他社に自社の特許などの知的財産権を侵害されていないか、アンテナを張っておくことも大切です。

知的財産を取得する本来の目的は、市場で侵害者を排除して営業活動を有利にし、企業利益に貢献することです。従って、自社の知的財産を侵害する者に対しては、損害賠償請求や差止請求を行うといった積極的な対応が必要となります。また、知的財産を広く他社に使ってもらい、その代償としてロイヤリティ（使用許諾を与えることによる対価）を得たり、あるいは、クロスライセンス（自社の特許と他社の特許との相互使用）を行うなどの方法についても考慮します。このように、知的財産をどのように経営に活かしていくかが、まさに知的財産戦略なのです。

中小企業の知的財産管理はどのような進めたらいいですか？

経営資源に制約のある中小企業こそ、その知的財産管理を工夫して行わなければなりません。権利を取得・維持するにはお金もかかりますので、管理は効率的に行ってください。

1 知的財産ポリシー

全社的に知的財産活動を推進するには、まずトップが知的財産の重要性を認識し、自社の知的財産へのポリシーを明確にしてください。これらポリシーは社員教育などにより、社内への徹底を図ってください。

2 目標管理、活動目標

中小企業の知的財産活動は、全方位的にやっていると大企業に敵うものではありません。まず自社の得意としている分野に特化し、力をそこに集中してみてください。その方針を実現するためには、例えば「特許を年間最低3件出願する」など、**年間の知的財産に関する活動計画、活動目標を設定してみる**のも一つの方法です。

3 キーパーソンの配置

全社が一丸となって知的財産に取り組むには、優秀な人材を知的財産担当に配置し、知的財産に関する情報を一元化することが重要です。情報の一元化体制により、情勢の変化に即時に対応することができます。人員に制限がある場合は、兼任で担当させることも考えてください。

4 外部の活用

限られた社内体制で、知的財産管理体制を構築できない時は、東京都知的財産総合センターや発明推進協会などの公的機関、弁理士・弁護士といった専門家、及び企業のOB・派遣社員など、外部の力を活用することも考えられます。



5 期限管理

特許などを出願して、権利を取得し、さらに権利を維持していくには定期的な特許料の納付など、費用が発生します。出願案件が増えてくると管理が煩雑になってきて混乱を生じてしまい、年金の支払時期など重要な期限を見逃して権利を失効してしまう恐れがあります。弁理士に任せることでも期限管理などは可能ですが、知的財産を重視するならば、自ら出願・権利の管理を行ってください。出願後、一覧表を作り、期限管理をすると良いでしょう。

6 費用対効果・予算

取得した権利の件数が増えれば維持費用も増え、経営を圧迫しかねないこともあります。そのためには、維持管理にあたり、費用対効果をチェックしていくことが重要です。例えば、使わない特許があれば、思い切って権利を放棄することも必要です。なお、権利放棄をする場合は決められた期限までに特許料の納付を行わなければ、自動的に放棄したものとみなされます。



成功事例

A社は、1950年代に創業した企業です。誰もやらなかったことに目をつけて、先代社長が自ら会社を興し、独自の水質分析器を開発しました。以来、同社は簡易な水質分析器を主力製品としています。水質分析器の中でも簡易なものに特化しており、その分野での国内シェアは高くなっています。最近では、環境への意識が高まる中、企業や官公庁だけでなく、市民グループや環境学習の教材としても利用されています。

A社が知的財産戦略の重要性を意識したのは、模倣品が外国の販売店から出現したことから始まりました。訴訟を提起し、7年間争いましたが、同国で有効な特許を取得していなかったため、主張は認められず市場を失う結果となってしまいました。

この手痛い経験を機に、社内の特許体制を強化しました。開発スタッフ全員が特許に対する意識を持つこととし、現在では、他社からの侵害を防ぐ目的での出願は、自社で直接申請することができるまでになりました。

特許とは何ですか？

日頃、不便と感じていることや、こうすれば便利だと思っていることについて、その問題を解決する改良・改善・手段のアイデアこそが「発明」そのものです。しかし、発明のすべてが特許になるわけではありません。

特許法では、「自然法則を利用した技術的思想の創作のうち高度なもの」としています。従って、ゲームのルールや計算方法など人為的な取決めで自然法則の利用がないものは、発明ではありません。また、技術的思想の創作ですから、発見そのもの（例：ニュートンの万有引力の法則の発見）も特許とはなりません。その他にも、特許法では以下のように規定しています。



1 産業上利用することができるもの



「産業」とは、**製造業以外に鉱業・農業・漁業なども含み**広義に解釈されます。産業上利用することができないものとしては、単なる発見や実験的にしか利用できない発明や永久機関などの実現不可能な発明などがあります。

2 新規性を有するもの

新規性とは、「特許出願前に公然と知られ、または実施されていないこと」、「特許出願前に頒布された刊行物に記載されていないこと、またはインターネットでの開示がされていないこと」となっています。従って、製品の発売後に特許を出願しても権利は得られません。





3 進歩性を有するもの

発明が新規性のあるものであっても、それが既に公然と知られているものから容易に考えつく程度のものは、特許として認められません。例えば、公知（公然と知られている）の技術の単なる組み合わせだけでは進歩性は認められません。逆に、組み合わせたことにより、**予測外の際立った効果が生じた**という場合などは、進歩性が認められます。

従って、**既にある他の発明を引用する場合などは、いかにその発明から進歩しているか（利点・効果）を明確にする必要**があります。

4 先に出願されていないもの

日本では「**先願主義**」をとっており、先に特許庁に出願したものに特許が与えられます。従って、先に他社に出願されてしまうと、特許を取得することはできなくなってしまいます。**発明したらできるだけ早く出願する**ことが重要です。

5 公序良俗に反しないもの

公序良俗に反するものは、たとえ産業で利用可能であったり、新規性があったり、容易に考えだすことができないものであっても、特許を取得することはできません。

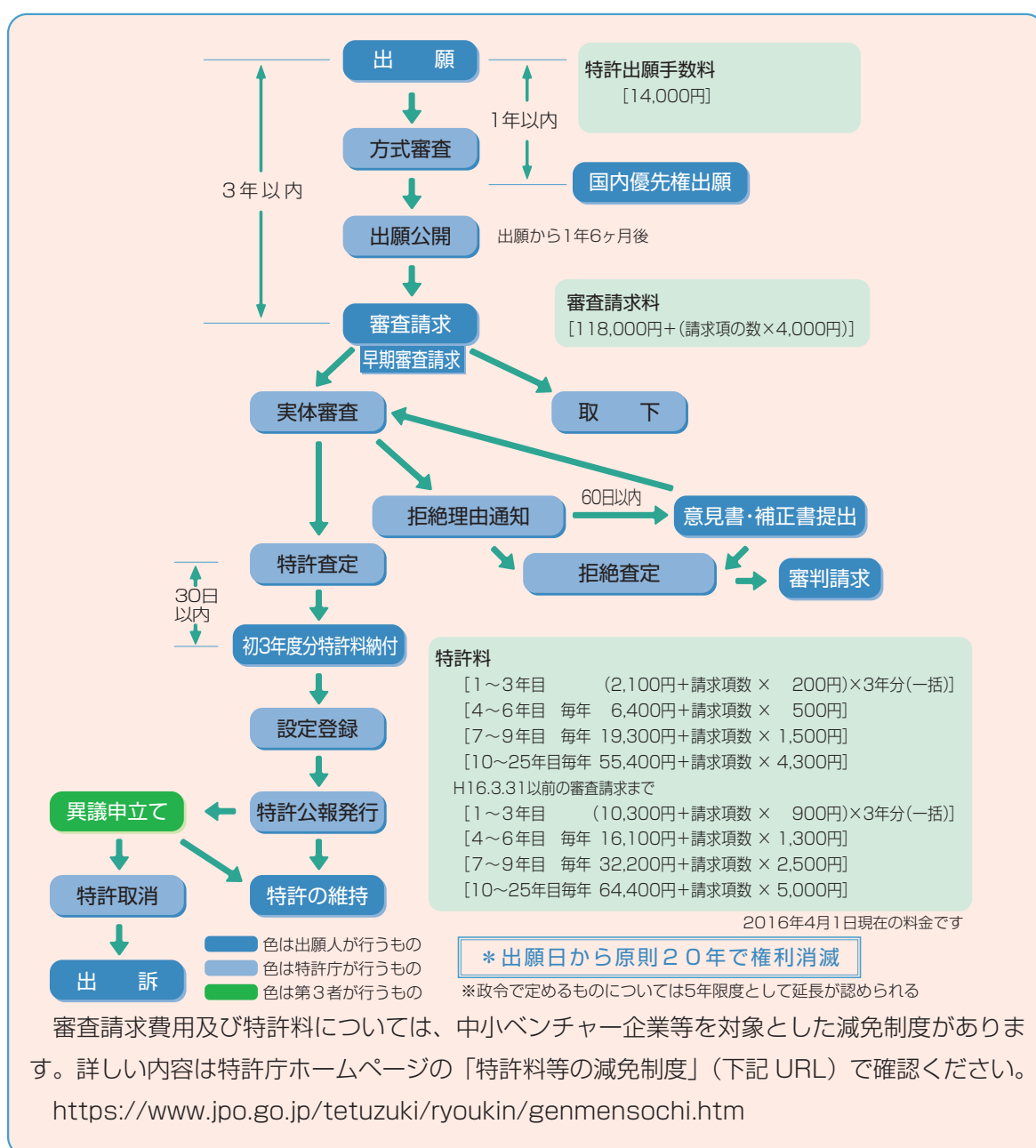
なお、「**ビジネスモデル特許**」というのを耳にすることがあると思いますが、これは、情報技術を駆使して実現したビジネスの手法などの発明であり、Eコマースや金融ビジネスなど、企業活動や個人生活に深く関係しています。ビジネスモデル特許となり得る基準は、一般的な特許の基準である自然法則を利用した技術的思想の創作であり、新規性、進歩性が必要であるほかに、**コンピュータやネットワーク（IT 技術）を使用していること**が要件となっています。

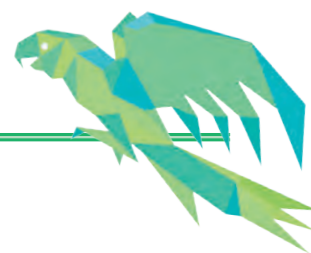
特許権の出願から権利取得までの流れはどのようになっていますか？

特許は出願し、審査請求をすると、審査官による実体審査が行われます。

特許の要件を満たしていないものは、拒絶されてしまいます。

特許の要件を満たして審査を通れば、特許査定がなされ、特許料の納付により特許権が成立します。





1 出願書類の提出

特許出願をする際には、所定事項を記載した「特許願」の書類を特許庁に提出します。この書類に「特許請求の範囲」、「明細書」、「図面」および「要約書」を添付します。また、同じ発明でも先に出願されたもののみが特許となります（先願主義）。

2 方式審査

方式審査では、出願手続きが法令で定められた方式に適合しているか否かがチェックされます。また、出願人の資格や必要な手数料の納付に関する審査も行われます。

3 国内優先権出願

出願から **1 年以内** に改良などにより新しい発明が生じた場合は、先の出願に新規事項を追加することにより、先の出願の記載内容の出願日を確保しつつ 1 件の出願にまとめることができます。

4 出願公開

出願日から **1 年 6 ヶ月後** に「公開特許公報」により、内容が自動的に公開されます。公開された発明が侵害された場合は、相手側に警告をすることによって、権利化された後に公開時にさかのぼって補償金の請求をすることができます。

5 審査請求

審査は、出願日から **3 年以内** に「出願審査請求書」を提出するとともに、審査請求料を支払うことにより行われます。期間中に審査請求しない場合は、その出願は取下げられたものとされ、それ以後権利化することはできなくなります。

6 実体審査

審査請求された出願は、審査官により特許になるかどうかの実質的な審査が行われます。原則としては、審査請求のあった順番で審査されますが、早く発明の保護を希望する場合には、「**早期審査**」という制度があります。この制度は、出願人が中小企業であれば実施状況等に関係なく対象となります。

7 拒絶理由通知

審査官が明細書記載不備や同じような発明が過去にあったことを発見した場合は、出願人に「拒絶理由通知書」を送付します。拒絶されないためにも、出願前の先行特許調査を十分にすることと、明細書の記載内容に十分注意することが必要です。

8 意見書・補正書

出願人は、拒絶理由を解消するために、拒絶理由通知書に反論する意見書の提出や明細書の内容を補正することができます。指定された期限内に回答しないと、そのまま拒絶査定となりますので、注意してください。

9 特許査定・拒絶査定

実体審査の結果、拒絶理由が発見されなかった場合や意見書・補正書によって拒絶理由が解消された場合は、特許査定を行います。また、意見書や補正書によっても拒絶理由が解消されない場合は、拒絶査定を行い、「拒絶査定謄本」が送付されます。

10 設定登録

特許査定された出願は、出願人からの特許料（第1年から第3年分の特許料）の納付により特許原簿に登録され、特許として認められます。そして、特許番号が付与され、特許証が送付されてきます。

11 特許公報発行

設定登録された特許は、特許公報に掲載されます。

12 特許の維持

特許権を維持するためには、**4年目以降の特許料を期限内に納付することが必要です。**期限内に納付しないと権利は失効してしまいます。一度失効してしまうと二度と権利は戻りませんので、期限管理には注意が必要です。



他社とは違った技術を効果的に開発するにはどうしたらいいですか？

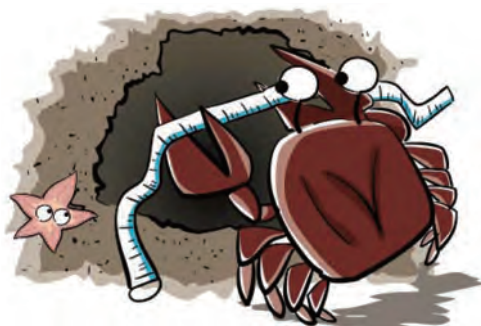
「学問に王道無し」と同様に、地道な努力を要します。例えば、自社の能力の評価、自社が参入している市場の調査、同じ市場での自社と他社の比較、さらに参入できそうな市場の調査などが必要になります。また、顧客からのクレームには技術開発の種が眠っていることもあり、有力な情報源です。日常の業務の中にアンテナを張り巡らせ、感性を高めることも必要です。以下の点に留意してください。

1 研究開発の目的を明確にする（将来の主力製品になり得るものの見極め）

手当たりしだいあらゆるものに手をつけるのは、経営資源の浪費です。**開発の目的を明確にし、社内の参加意識・モラルを高めましょう。**研究開発は企業が生き残るための一つの手段であり、決して目的ではないことを認識してください。

2 開発テーマの設定が重要、自社独自の技術を活かす

現在注目され儲かっている業界に参入し、起死回生を狙うのも一つのテーマ選びの選択ですが、そうそう成功するものではありません。**「まずは自社の独自技術が生かせる製品分野を選定し、そこに特化、集中してみてもいいでしょうか。」** 自社技術の延長上に開発担当者がやってみたいテーマがあれば、半分は成功したようなものです。誰でも仕事をしてほめられ、開発対象が自分の選んだテーマであれば、徹夜も辞さないものです。そして、さらにどんどんアイデアを出し、実行していくものです。



3 発明が生まれやすい環境作り、技術スタッフの活性化

発明は特別なものではありません。日常の開発・工夫の中に潜んでいます。購入先からコストダウンを求められたために製品の改良を余儀なくされ、苦労したことがあれば、その中に発明が隠れていることがあります。また、**職務発明についての対価も含めた社内規定を定め、**担当した社員にはその努力に報いるようにすれば、動機付けになるはずです。



4 先端技術を取り込む

先端技術の中には自社製品に取り込める技術が、意外と多数存在するようです。急激に変化している分野は、産業が急成長していますが、技術の変化に追いつかず、その先端技術が既存の商品に転化されずに、手付かずのまま放置されていることが多いのです。自社製品に活用できそうな場合は、コストなどを考慮して開発対象とすべきか否か判断してください。

5 先行特許調査、他社特許情報の活用（発明シーズの探し方）

発明シーズ（種）の調査・活用の前に、まず調査の目的を明確にします。**何の製品に使うのか、何の技術に関連するのかを決めて調査してください。**特に競合他社の特許を侵害しないよう注意が必要です。そのためには競合他社の出願動向を調べておくことが大事ですが、この調査には以下で示した方法のうち、（１）が有効です。

- （１）特許庁が無料で配信しているJ-PlatPat(特許情報プラットフォーム)などにより、特許情報の調査と分析をする。
- （２）市場で販売されている製品を購入し、調査・分析をする。
- （３）展示会など専門の見本市に行き、実地調査と分析をする。
- （４）公設試験研究機関・大学などに行って、専門家の意見を聞く。
- （５）カタログ・パンフレット、インターネットなどで調査・分析する。
- （６）専門雑誌・専門書により調査・分析をする。
- （７）各国の特許庁のホームページより、技術別の特許リストを作成し分析する。



自社独自での開発に限界があるときは、どうすればいいですか？

企業活動は人・モノ・金の制約された条件のもとで、競争に勝ち抜き続けなければなりません。とりわけ、近年技術開発競争の熾烈化の中ではスピードが命です。ニーズのある技術は、タイミングを失わず市場へ投入する必要があります。しかし、中小企業では自社独自での開発の際に、壁に直面することがあります。そういう場合には、他の人が持つ特許などを活用するという方法があります。

1 公設試験研究機関が持つ技術を活用する

ほとんどの公設試験研究機関では、技術相談の窓口を設置していますし、産公連携も積極的に行っていますので、利用してみてください。東京都では、**産業技術研究センター**などが中小企業に対する技術支援をしています。

地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター

～都内中小企業を産業技術の面から支援します～

共同開発

技術相談

実地相談



産学公連携

依頼試験

機器の開放

研修・セミナー

連絡先: TEL 03-5530-2111 (代表)

<http://www.iri-tokyo.jp/>



2 大学が持つ技術を活用する

大学の持つ技術を活用するには、**大学との共同研究や大学の先生への技術相談**などがあります。最近では多くの大学が産学連携の窓口を設置していますので、気軽に利用することができます。

また、J-STORE（科学技術振興機構のデータベース）では無料で大学などの特許情報を提供しています（<http://jstore.jst.go.jp/>）。

3 他社の持つ特許を活用する

自社の持っている特許をライセンスしたいという企業も数多く存在します。それらは、独立行政法人工業所有権情報・研修館の開放特許情報データベースで検索することができます。そこに掲載されている特許を活用するののも一つの方法です。**開放特許情報データベース**のWEBサイト（<http://plidb.inpit.go.jp/PDDB/Service/PDDBService>）によれば、その特徴は下記のとおりです。

1. ライセンス可能な特許（ライセンス料を支払うことにより利用可）を収録
2. 生きた特許（権利切れ、未審査等の案件を排除）を収録
3. 一部、公開前の特許を収録（未公開）
4. 毎週末に追加、更新処理
5. 大学、研究機関等が保有する未活用の特許を収録

発明ができたが、これで権利になりますか？

新製品ができた、素晴らしいアイデアを思いついた（以下まとめて「新規発明」といいます）、というだけでは特許は取れません。特許庁に出願して審査請求をし、審査をパスし登録されてはじめて特許権が取得できます。

また、取得した特許権は、権利の範囲が広く強いものでないと他社から模倣されてしまいます。できあがった新規発明を強い権利とするために、その発明のポイント・特徴がどこにあるのかを考えてみるのが重要です。

1 特許を取れる特徴があるかどうかを考える

出願した新規発明が特許になるか否かは、特許庁の審査官が審査します。審査官は、公知文献（過去に発行された特許公報など）を使って比較審査します。従って、**先行特許文献にない発明**は特許になる確率が高くなるのです。

2 新規発明をいろいろな角度から観察する

まず、その発明の原料や素材を見て、その**素材に要求される機能**を考えると、新規発明の本質が分かってることがあります。また、その発明を製品として製造する時、**どのように加工され組み立てられるのか**、そしてどのように使われるのかを考えてみてください。**末端の顧客に近くなればなるほど、発明に要求されている機能が明確**になってくるかもしれません。このように色々な側面から発明（技術）を見直すと良いでしょう。

3 特許侵害を発見し易いか？

新規発明を基に特許権を取得するのは、最終的には特許の侵害者に対し権利を活用して、侵害者を排除するためです。特許権を取得しても、他社が自社の権利を侵害しているかどうか分からないとか、分析に多額の費用が必要だということであっては、実質的な権利活用はできません。**侵害が発見し易い特許**であれば、侵害の事実を立証し、販売差し止めや損害賠償を求めることなどが容易になります。



4 他社の立場になって考えてみる

特許権が広くて強いかな否かは、他社が特許を見て、簡単に代替技術を思いつき、逃げ道を探ることができるかどうかにかかっています。他社は、ぎりぎりの線で侵害にならないように必死で考えます。**競争相手の立場になって、広く強い特許を出願する**よう考えてみてください。

5 出願検討会、専門家のアドバイス

一人で考えているだけでは行き詰ることもありますので、社内から数人集めて出願検討会を実施してはいかがでしょうか。また、企業で何年も知的財産を担当してきた専門家を活用するのもいいでしょう。東京都知的財産総合センターの専門のアドバイザーは、企業で新規発明のポイントを捉える訓練を積んでいますので、このような相談に応じられます。

相談事例から

B社が、製品を開発したので、それが特許になるかどうかを見て欲しいということで、来所されました。

知財センターの対応

開発にあたり、他社の先行特許調査は一切していないということで、相談室内で一緒に J-PlatPat（特許情報プラットフォーム）により検索してみました。その結果、ほとんど同じ他社の特許が既に存在し、現段階での権利化は難しいことが判りました。

そこで、技術士との専門相談の上、技術的な改善点などを探りながら、東京都立産業技術研究センターの利用を勧めました。

製品を開発する際には、必ず先行特許調査を行い、先行特許といかに差別化を図るかが権利取得のカギとなります。

活用し得る強い権利を取得するためには、どのような弁理士に依頼すればいいですか？

出願は本人（法人として出願する場合は代表者）自らでもできますが、活用し得る強い権利を取得するためには、やはり専門家の力を借りた方が賢明です。

弁理士とは、権利取得（明細書の作成、特許庁への出願手続）などの代理を専門とする国家資格です。資格のない人は代理業務をすることはできません。

なお、依頼の際には、できるだけ図や表などを用いて、自分のアイデアを具体的に説明してください。事前に自分のアイデアと関係のある技術の背景などを J-PlatPat（特許情報プラットフォーム）で調査しておき、既存の技術との差異を説明すると効果的です。

弁理士を選定する際は、以下の点に留意してください。

1 弁理士の専門性をよく調べる

弁理士には、電気、機械、化学など得意とする分野がそれぞれありますので、**依頼する案件にあった弁理士の選定が必要**です。選定の際には、自分のアイデアに近い分野で公開されている特許公報などを調べれば、弁理士名が記載されていますので、参考にとよいでしょう。



2 利害関係に注意が必要

ライバル企業の代理をしていないかを調べてから依頼してください。弁理士の守秘義務などは法律によって定められてはいますが、**もしものトラブルを回避する**上で注意が必要です。なお、弁理士側からも既にライバル企業を顧客としている場合、自分の顧客同士が異議申し立てや侵害問題などで争う事態を避けるために、依頼を断ってくる場合があります。

3 費用が適切かどうかを確認

現在、弁理士の報酬は自由化され、出願する権利内容によっても左右されますが、**常識的な範囲を越える場合もありますので注意が必要**です。弁理士によってはホームページを持っているので、それらの料金表を参考にしてください。

4 出願時から権利取得後の管理まで、こまめなアドバイスをしてくれるかどうか確認

弁理士によっては、拒絶査定後の補正書を出願人と調整せず、勝手に作成したために権利

化されなかったり、特許料の納付時期の到来を知らせず権利が消滅したという例があります。

ただし、この事例は本人が**弁理士に任せきりにしておいたということの弊害**でもありますので、注意してください。

5 コミュニケーションが十分取れるか

いい権利を取得する為には、自分の発明を十分理解してもらう必要があります。弁理士とは何度も面談での打ち合わせが必要ですし、その他にも連絡することが多くあります。発明だけにとらわれず、ビジネス全体についてもよく話を聞いてくれ、十分コミュニケーションのとれる弁理士を探すことを心がけて下さい。

6 外国の事情に精通しているかを確認

国内と外国の出願を別々の弁理士に依頼すると費用がかさむだけでなく、非効率になります。自社の取得したい権利が外国をも視野に入れるなら、**外国の事情に精通している弁理士**を選ぶ必要があります。

相談事例から

C社が「全日本発明家協会」という団体を見つけ、権利取得の意向がある旨連絡したところ会費を請求され、さらに明細書の作成など出願関連費用も請求されました。しかし、その出願内容には不備があり、特許庁から拒絶査定を受けてしまいました。その旨を伝えるとさらに追加費用を請求してきたということで、知財センターに相談に来所されました。

知財センターの対応

明細書を確認しましたが、内容がずさんだけでなく、添付された図面では動作しないものであることも判明しました。ところが、既に補正することができない状態であり、権利取得は断念せざるを得ませんでした。

後日この団体の責任者は弁理士の資格がないため、詐欺罪で逮捕されましたが、このような悪徳業者は数多く存在します。

従って、信頼できる弁理士を探すことがカギとなるのです。

製品化のプロセスと出願のタイミングは？

特許は先願主義なので、発明ができれば、一日も早く出願してください。しかし、特許出願に必要な費用は決して安くありません。ですから、特許権を取得するには、投じる費用以上に特許が事業に役立つものでなければなりません。そのためには、製品化し出願するものの見極めが重要ですし、そのタイミングも重要となってきます。また、特許出願するだけが製品を守る方法ではありません。対象となる製品・技術により、その方法を検討してください。

1 出願するか否かの判断

創出された発明を出願するか否かを決定するにあたり、社長や責任者の一存だけで決めるのではなく、発明の評価をしてみることをお勧めします。評価項目としては、例えば、**実施性**（事業化の可能性）、**予想売上規模**、**技術の優秀さ**、**特許性**（権利成立の可能性）、**権利の強さ**（侵害発見の容易さ、権利の広さ・強さ）などがあります。

2 試作品、新製品の公表

特許出願の前に新規技術を公表してしまうと、その**発明が公知になり特許出願しても特許権を取得できなくなります**。技術の公表は慎重でなくてはなりません。

しかし、業界全体のフェアや学会などでの発表を断れず、特許出願が間に合わないことも当然あり得ます。特許法第30条では、新規性喪失の例外規定を定めています。インターネットでの発表、特許庁長官指定の学会での発表、展示会への出品、製品の販売などの例外があります。その場合は証明書を特許出願のときに提出してください。しかし、これは出願が間に合わない時の最後の手段であることを、肝に銘じてください。発明の新規性喪失の例外期間を6ヶ月から1年に延長する改正特許法30条の規定が2018年6月9日に施行され、同日以降の出願に適用されます。

また、特定の人への開示は公表にはなりませんが、このためには必ず**秘密保持契約**を交わしてください。出願前に新製品PRのために秘密保持契約を交わさずに、顧客や親企業に対し説明文書やカタログ、試作品などを提供すると、新規性は失われると心得るべきです。

ここで特に注意してほしいのは、新規性喪失の例外適用を受けて日本で特許出願ができたとしても外国出願にあたって例外適用ができるとは限りません。日本よりも厳しい国が多く、多くの国で権利化できないと考えて下さい。



3 先行出願した発明に改良が生じた場合

特許出願は急がなくてはなりません、出願を急いだためにその後改良が生じ、それを出願済みの特許の範囲がカバーしていないことが生じることもあります。

先の出願から1年以内であれば、国内優先権出願をすることができます。国内優先権出願とは、先の出願内容に後から完成した改良発明を追加して、新たな特許出願をするものです。先の出願は取下げ扱いとなり、その出願費用は戻ってきませんが、先の出願内容について先の出願日を確認したまま特許権を獲得することができ、その後の維持費も国内優先権出願1件分で済みます。

4 特許出願しない場合の対応策

(1) 実用新案

特許で権利を取得できるような高度な発明でない場合、予算が逼迫しているが何らかの権利は保有しておきたい場合、製品寿命からして数年間の権利でも良い場合には、実用新案が使えます。

実用新案のメリットは、出願から半年程度で登録されること、費用が低廉であること（審査請求料が不要、弁理士費用も少し低額）です。これに対して、欠点は実体審査を行わないため権利が不安定であること、対象が限られていること（形状・構造に特徴を持つ物品が対象）です。実体審査をしないので、権利行使するには特許庁に「**実用新案技術評価書**」を作成してもらう必要があります。

大事な新規技術をキチンと保護して、知的財産権でしっかり戦うとなれば、特許が実用新案より権利的に優れていることはいうまでもありません。

実用新案と特許の比較表

	実用新案	特 許
対 象	特許に比べ、高度でなくてよい。(小発明) 物品の形状、構造の考案。	自然法則を利用した技術的思想の高度な創作(発明)。
存続期間	出願から10年	出願から20年
実体審査	なし。方式審査後、半年程で登録。	審査請求(出願から3年以内)により、実体審査。
権利行使	技術評価書が必要。	登録から権利行使可能。

(2) ノウハウ

新規技術が製法であり、細かい製造条件を特徴とするので権利的に広い特許は無理であるとか、取得できる特許権より技術の開示によるデメリットの方がはるかに大きいと判断される場合、あえて特許出願するのではなく、技術ノウハウとして保持するという方法もあります。

しかし、**ノウハウとして保護されるには、厳密な秘密管理が求められます**ので、慎重に判断してください。

知的財産を積極的に活用するには、やはり特許権の取得を目指すべきです。製品を見たらすぐ分かる特徴、又は分解したり分析すれば簡単に分かる特徴を元に特許を取得し、細かい製造条件は技術ノウハウとして保持するなどの選別も必要です。

相談事例から

D社はまだ出願されていないアイデアを大手企業E社に売り込んでいました。アイデア自体は優れていましたが、まだ権利化されていないということで、採用を引き伸ばされていました。2ヶ月後、採用はできないということで、連絡がはいり、成約には至りませんでした。しかし、その後E社がD社と全く同じアイデアで権利を取得してしまい、D社は権利化をあきらめざるを得なくなっていました。

知財センターの対応

出願していないにもかかわらず、秘密保持契約など保全措置を取っていないために起こってしまった事例です。せっかくの優れたアイデアも盗まれてしまい、また今となっては、それに対しても何ら対抗する手立てもありません。残念ですが権利化はあきらめざるを得ませんでした。

(3) 公開技報

特許・実用新案は出願しないが、新規技術を説明した書面を発明推進協会に提出し、発明推進協会から公開技報を発行してもらうと、ライバル会社が後日特許取得するのを阻むことが可能となります。公開技報ではなく、自らインターネットや専門誌で技術を公表しても、同じ効果を期待できます。

念のために記しておきますが、公開技報などで技術を公開すると公知文献の扱いとなるので、**技術公開後は自分でも特許を取れない**ことになります。

先行特許調査はどのようにするのですか？

新規発明が特許になり得るかは、先行する特許が既にあるか否かにかかっています。特許出願に際しては、先行特許調査を必ず行いましょう。出願明細書に先行技術文献を記述することが義務付けられていることからその調査結果は大変重要です。

1 先行特許調査のメリット

- 新規発明で特許権を取得できるか否かが見えてくる。
- 他社の特許出願が把握でき、特許侵害することを未然に防止できる。
- 他社のこれまでの開発動向や将来の製品戦略が見えてくる。
- 他人のアイデアや発想の仕方を参考にして、自社の開発に役立てることができる。

2 先行特許調査の方法

特許情報は、毎年 30 万件以上もの新たな公開特許公報が発行されており、専門の調査会社やサーチャー（データベース検索技術者）も存在するなど専門的な分野です。しかし、特許調査に大きな費用をかけることができない中小企業では、**積極的に自ら調査**を行ってみましょう。

（1）調査データベース

まず、使ってみたいデータベースは、J-PlatPat（特許情報プラットフォーム）です。J-PlatPat とは、特許庁が保有する総合的な特許情報をインターネットを通じて、誰もがいつでもどこからでも無料で利用できるサービスです。

接続するには、**▶特許情報プラットフォーム（J-PlatPat）** <https://www.j-platpat.inpit.go.jp/web/all/top/BTmTopPage> へアクセスしてください。

なお、特許庁 2 階の専用端末で調査することもできます。検索は無料ですが、コピーは有料です。

調査期間は、他社特許侵害防止のための他社権利調査は権利存続期間（特許は出願から 20 年）を対象にしますが、先行技術調査や技術動向調査の場合は「この期間だけ調べれば良い」ということがないため、膨大な件数が対象になりますから、特許分類や技術用語を使って検索したり、会社名などで件数を絞って調査することが一般的です。

その他に、有料のデータベースもあります。



(2) 調査機関

専門の調査会社は、特許庁ホームページの【関連ホームページリンク】に、「特許情報提供事業者リスト集」がありますので、参考にしてください。

特許事務所の多くは、専門的特許調査を受注しませんが、J-PlatPat をツールに調査を請け負う事務所もありますので問い合わせてください。

東京都知的財産総合センターでは、相談の際に、J-PlatPatの検索も行っています。検索方法を覚えていただき、ご自分で検索していただくよう、指導しています。また、特許情報活用支援アドバイザーによる特許情報検索セミナーも実施していますので、ご利用ください。



特許以外で製品を守る方法はないのですか？

既に特許出願をしないで、技術を守る方法として実用新案やノウハウについて説明したので、ここでは製品を守るその他の方法を紹介します。

1 意匠権

製品のデザインや外観が、消費者の購買意欲に影響を与えます。そのデザインや外観は、意匠権として権利化することができます。意匠権も特許権と同様に特許庁へ申請して、審査を受ける必要があります。

他人が、意匠権で保護された自社の製品のデザインを模倣していることが判明した場合には、この模倣品を意匠権侵害で排除することが可能となります。**意匠権の存続期間は、登録から 20 年**です。(2007 年 3 月 31 日以前の出願については、登録から 15 年)



2 商標権

製品のネーミングやマークは、製品の構成・機能が他の製品と同じであっても、売れ行きに影響を与えることはよくあることです。この製品の**ネーミングやマークを保護する制度が商標権**です。特許庁へ申請して審査を受ける必要があります。

商標権取得を申請する対象として、『商品』のほかに『役務（サービス）』も認められています。例えば、家電品や薬の名称やマークは商品への商標として認められ、トラックを利用した運輸業につける名称やマークは役務への商標として認められます。また、店の看板などに使用する小売等役務商標も認められています。

商標権は、指定した商品や役務の分類毎に付与されます。商品に付与される商標をトレードマーク、役務に付与される商標をサービスマークといいます。商標の機能としては、

- 商品またはサービスの出所を表示する機能
- 商品の品質またはサービスの質を保証する機能
- 商品またはサービスの広告・宣伝機能

があります。**商標権の権利期間は、登録から 10 年ですが、以後 10 年単位で更新することができます。**





なお、普通名称や産地、効能などを表現したものは商標として登録できません。

しかし、地域ブランドの保護により地域経済の活性化が期待できるとして導入された地域団体商標制度を活用することで、地域名と商品名（サービス名）のみでも一定の条件を満たせば地域団体商標として登録できます。

3 著作権

著作権は、著作物の創作と同時に発生するもので、特許などのように特許庁へ出願し審査を受け登録を受ける必要はありません。

著作権として保護の対象となる著作物は、**文字・音楽・絵画・映像**などによって創作されたもので、特に、**コンピュータプログラム**が著作権の保護対象に入っています。

例えば、製品あるいは製品に付属するマニュアル、営業活動で利用する資料なども著作権で保護される場合があります。

著作権の保護期間は、他の権利と比較すると極めて長期間で、創作日から创作者の死後**70年**となっています。ただし、著作物が職務上創作された法人著作物などについては、創作日または公表日から70年となっています。また、映画の著作物の保護期間も公表後70年です。

著作権者は、著作物の利用について独占権を有することになり、他人が無断で著作物をコピーした場合にはこれを排除することができます。

著作権の発生には登録を必要としませんが、創作日の証明や著作権の譲渡などを行うために、下記のような登録制度があります。

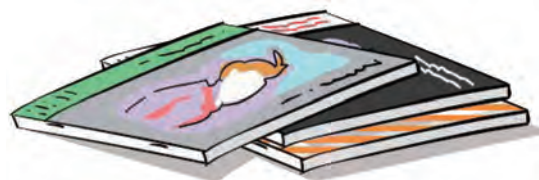
<著作権の登録>

著作物の創作年月日、権利変動などの登録で、文化庁が登録機関となっています。

<コンピュータプログラムの登録>

コンピュータプログラムの創作年月日を創作後6ヶ月以内に登録することができます。（財）ソフトウェア情報センター（SOFTIC）が登録機関です。

これ以外に、**自己宛の書留にしたり、公証人役場での証明も有効**です。



著作権と特許権の比較表

	著作権	特許権
制度目的	文化の発展に寄与 著作権者の権利保護	産業の発展に寄与 発明の保護及び利用
保護の対象	思想又は感情を創作的に表現した創作物	自然法則を利用した技術的思想の創作のうち高度な発明
権利の内容	相対的な独占権 複製権、上演権、公衆送信権など	絶対的な独占権
権利の発生	創作と同時に発生(無方式主義)	特許庁へ出願、審査、登録により発生(方式主義)
権利期間	著作者の死後70年 法人著作は公表後70年 (映画も公表後70年)	出願日から20年
権利制限	私的使用のための複製、引用、教科書などへの転載、非営利上映など	試験または研究開発のための実施
国際条約	ベルヌ条約、万国著作権条約など	パリ条約、特許協力条約
所管官庁	文化庁	特許庁

4 不正競争防止法による保護

事業者間の公正な競争を確保するために、不正競争行為を取り締まる法律が不正競争防止法です。この法律では、禁止する不正競争行為を列挙しているのが特徴で、権利の登録などは必要ありません。主な禁止不正競争行為は次の通りです。

- (1) 周知な商品等表示(氏名、商号、商標など)により混同を生じる恐れがある行為
- (2) 著名な商品等表示(氏名、商号、商標など)の無断使用
- (3) 発売後3年以内の商品形態の模倣
- (4) 事業上の秘密に関する不正行為

これらの不正行為に対しては、差止請求、損害賠償請求、信用回復等の救済を求めることができます。また、これらの不正行為を行った者は、刑事罰が科せられます。

5 その他の制度による保護

(1) 半導体集積回路法

創作した半導体集積回路配置を申請により登録しておき、回路配置利用権を取得することができます。

(2) 種苗法

植物新品種を登録し、品種登録者が登録新品種の利用を専有することができます。



相談事例から

ある新聞社の取材を受け、新聞に記事が載りました。その記事を自社で運営するホームページに載せたところ、掲載は許可しないと言われてしまいました。どうすればいいでしょうか？

知財センターの対応

新聞記事には、著作権があります。紙でコピーする場合は複製権の許諾が必要ですし、ホームページに載せるには複製権及び公衆送信権の許諾を受ける必要があります。著作権は新聞社が持っており、新聞社が許諾しないならば、ホームページに載せた記事は削除せざるを得ません。

新聞社の記事を引用して、独自の PR 記事を作ってみてはいかがでしょうか。

相談事例から

カルシウム材料を製造販売している F 社は、カルシウム原料、除菌剤、土壌改良剤など 5 種類の商標を出願したいということで、来所されました。弁理士を介さずに自分で出願することを希望されており、J-PlatPat で類似しているものの検索をした場合の「類似」をどのように判断したらいいのか、という相談でした。

知財センターの対応

商標を事業の中でどのように使うのか、事業における重要性はどの程度か、をまず確認する必要があります。重要な位置付けの商標は、出願から登録までをしっかりとやる必要がありますので、弁理士に依頼したほうが得策です。

ただし、単に他社に先に取得されないようにしておく程度なら、自分で出願することもできるでしょう。同一区分や類似区分でほぼ同じ商標が見つかったら、その商標といかに異なるようにするかを工夫してください。

類似するかどうかの判断は、特許庁の審査官の判断を待つしかありませんが、出願前に自分で検索した結果を持って、もう一度来所していただければ、知財センターの専門のアドバイザー、及び必要に応じ弁理士が、ご相談に対応します。

共同研究開発の結果を特許出願したいのですが、どうしたらいいですか？

自社の技術力に限界がある場合、他社などと共同で研究開発することが多くなっています。その成果につき特許出願する場合の取扱については、特許出願する際になってからではなく、共同で研究開発を始めるに先立ち締結する共同研究契約で基本的事項を決めておくことが重要です。

1 基本的な発明についての特許出願を済ませる

共同で研究開発を始めるにあたって、自社のアイデアや発明は可能な限り単独で特許出願を済ませておくことが肝心です。その上で応用について共同で研究開発を始めることをお勧めします。

そうしておかないと自社のアイデアや発明が共同研究開発の成果とみなされてしまう懸念があるからです。

2 共同研究契約に特許関係条項を必ず盛り込む

共同研究開発を行うにあたり、当事者間で共同研究契約を締結し、契約には必ず権利に関する取決めを入れます。主な事項は、

- ・ 成果に関する秘密保持、成果の第三者への開示（発表など）の手續
- ・ 共同研究成果としての発明・考案の帰属（通常は共有）
- ・ 特許出願するものと、ノウハウとして秘密保持するものの特定
- ・ 権利取得のための手續（特許出願など）、費用の分担
- ・ 特許権の実施（製造、販売）に関する事項

などです。

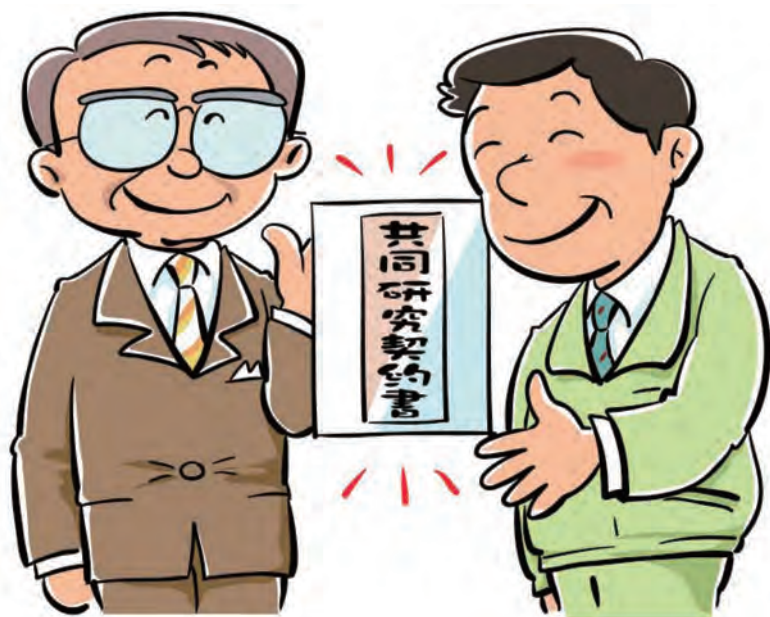


3 共有特許の取扱いの原則

共同研究の成果としての発明は通常、共有となります。貢献度を反映させそれぞれの持分を取決めることができますが、取決めがなければ、持分は均等となります。

権利の取得維持に必要な費用は持分に応じて負担し、権利を第三者にライセンス（権利の使用を許諾すること）して得られるロイヤリティ（使用許諾を与えることによる対価）収入も持分に応じて配分するのが原則です。

他に取決めがない場合、各共有権者が特許を自ら実施するのは自由ですが、特許を第三者にライセンスする場合には相手方の同意が必要となります。



4 特許などの実施に関する事項を明確にする

共有特許の取扱いの原則に注意し、特許などの将来の実施につき共同研究契約で明確にしておくことが重要です。

将来研究成果を自社事業に上手く取り込み、あるいは、これを活かすために共同で研究開発を始めるのですから将来の実施に関する事項を明確にしておかなくてはなりません。

もちろん、同時に相手の立場も勘案し、双方の利益となるよう決めることも忘れてはなりません。

5 相手が大企業の場合の留意点

相手が大企業の場合には、原則通りの取扱いでは形式的には平等でも実質的に自社の利益につながらないこととなる場合があります。その場合は、協議の上個別の取決めをすることです。

6 相手が大学の場合の留意点

大学の場合は、共同研究開発の条件につき一定の方針があり、かつ、これを変更するのが困難な場合が予想されます。

共同で研究開発を始める前に十分確認し、研究開発を行うか否かを判断することをお勧めします。

相談事例から

材料メーカーのG社は、顧客メーカーH社のニーズに対応するため、ある材料の共同開発を行いました。G社は仕様を満足するよう試作提供し、H社は部品として加工し評価して材料を完成させ、さらに共同で特許出願し、権利化もしました。

しかし、その後、G社がその材料を別のメーカーに販売しようとしたところ、H社からストップがかかりました。G社としてはH社にだけ販売していたのでは、採算が合いません。どのように対処すればいいかという相談でした。

知財センターの対応

トラブルを避けるためにも、共同開発を始めるに先立ち実施に関する事項を含む共同開発契約を必ず締結してください。その際は双方の利益を基本としながらも、契約書には出来る限り自社に有利になるよう条項を定め販売の制限など、自社に不利な条件はなるべく排除することが必要です。

相談事例の場合は、実施契約書に販売制限をすることが書かれており、他社に販売することは契約違反となるため、販売は諦めざるを得ませんでした。なお、共同開発契約を交渉する際の実際的なアイデアとしては、

- 1) 販売制限を受ける期間を一定期間に限定する。
- 2) 一定期間の優先供給を約束する。
- 3) 別のメーカーに対して販売する材料についてロイヤリティを支払う。

などがあります。

その際、独占禁止法のガイドライン（公正取引委員会公表）に従って、不公正な取引方法に該当しないように注意しなければなりません。事前に専門家や当センターに相談することをお勧めします。

日本の特許でも、外国で保護してもらえますか？

日本で特許を取得していても、外国で権利を取得していなければ、他社が当該国でその製品を製造し販売することや、さらにその製品を別の国に輸出することも自由です。したがって、製造や輸出をしようとする国での特許を取得する必要があります。

1 外国特許を取得するルート

(1) パリ条約

パリ条約では、日本で最初に出願して、一定期間（特許・実用新案の場合は12ヶ月）内にパリ条約加盟国（世界の170カ国以上が加盟）に出願すれば、**日本で出願した日にあたかも外国で出願したとみなされる優先権**が認められています。

(2) ヨーロッパ特許制度（EPC）

英、独、仏語のいずれかでヨーロッパ特許庁に1件分の手続をとることで複数のEPC同盟国の権利取得が可能になります。ただし、特許が付与された場合、指定国の公用語で翻訳文を提出する必要があります。なお、存続期間は一律出願の日から20年です。

(3) 特許協力協定（PCT）

条約に定められた単一出願（国際出願）をすることによって、その出願日（国際出願日）に複数の指定国へ正規に出願した効果が与えられます。例えば、**日本人が日本語で日本特許庁へ一つの出願書類を提出しただけで全ての締約国が指定されたとみなされます。そして権利を取りたい国へ翻訳文を30ヶ月以内に出せばよいのです。**すなわち権利を取りたい国を決める期間がパリ条約ルートより長く、かつ必ず送られてくる国際調査報告書を利用して、どの国で権利を取るか、どの国の翻訳文を用意すれば良いかを決めることができます。

2 外国出願の目的と出願国の選択

出願国の選定は、外国での将来の事業計画に合わせて慎重に行いましょう。

製品を輸出するのか、現地で製造・販売を行うのか、それとも現地企業へライセンス（権利の使用を許諾すること）するのかを最初に決定することが重要です。

3 出願手続きのタイミングと期限管理

外国出願を希望する場合には、**日本出願日から一年以内に優先権を主張して出願**します。日本の特許公開前だからということで優先権主張をせずに外国出願するという方がいます



が、日本出願後、品物を外国販売したり、カタログなどで発表したりしていると、その事実で外国出願が拒絶されることがありますので注意してください。また、出願後の中間処理（拒絶を受けた後の補正書や意見書の提出など）についても、費用が増加したり、失効したりすることがあるので、**期限管理が重要**です。

4 弁理士の選定

各国の特許制度は異なっており、特許を受けることができる発明についても各国ごとの特徴があるので、**外国の特許制度に精通した弁理士**に依頼したほうが安全です。

5 外国出願の費用

各国特許庁に支払う費用は決まっていますが、国内外の代理人費用は千差万別です。最初に、出願手数料、英文などの明細書作成費、優先権証明書の翻訳費用などがかかります。ついで各国審査の中間費用や、特許成立後の維持特許料がかかり、一カ国で数百万円支払う場合もありますので注意してください。

外国特許出願費用助成事業

知財センターでは外国への特許出願にかかる費用の助成を行っています。助成率 1/2 以内で限度額 300 万円です。詳しくは知財センターのホームページをご覧ください。
(<http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/>)

相談事例から

韓国の I 社が 5 年前に発明して、アメリカ及び韓国で特許を取得し、製造販売している製品を日本の J 社が日本国内で製造販売したいと考えています。その際の留意点を教えてください。

知財センターの対応

J 社がアメリカ及び韓国で製造販売するには、I 社からのライセンスが必要です。しかし、日本では権利化はされていないので、J 社が製造し、販売したとしても、I 社の特許を侵害することにはなりません。また、既に発明の内容が公知となっているので、日本を含めた他の国での特許は取得できません。

権利維持のために気をつけることは何ですか？

特許権取得後に、保有している特許権の内容を常に把握しておき、自社での活用や他社の動向との照合を日常的に行うことが重要です。特許権を維持するということは、特許権成立までの努力以上に、取得した特許権の活用を目指すことです。

以下の点に留意してください。

1 期限管理

権利を維持するためには、登録後 4 年目以降、毎年年金を納付期限までに納付しなければなりません（1 ～ 3 年目の分については、登録時に一括納付）。この**特許料納付を忘れると、特許権は失効**してしまいます。失効してしまった権利は二度と復活することはありませんので、**期限管理に十分注意**しなければなりません。ただし、納付期間経過後 6 ヶ月以内であれば特許料の倍額を追納することにより救済されます。

2 維持するか否かの判断

取得した特許権を維持するか否かは、自他社の現在の状況ならびに将来を見据えて判断してください。権利取得した当時と自社の経営・開発方針が変わっていることもあるでしょうし、また世の中の技術の趨勢も変わっているかもしれません。従って、**維持を継続するか否かを見極める**ことも大切なのです。

特許権維持を断念しようとする場合には、他社が無断でこの特許権を実施していないか、可能な限り調査を行ってください。もし、他社の侵害を発見したり、その可能性がうかがえるときには、ライセンス（権利の使用を許諾すること）契約によるロイヤリティ（使用許諾を与えることによる対価）収入や損害賠償金による収入の可能性が出てきますから、再考も必要です。



登録内容を表にしておくと、便利です。

下段は費用、単位は 円

	登録番号	内容	登録日	1～3年分	4年	5年	6年	7年
1	1234567	*1 赤色ダイオード	2011.4.1	2011.4.1 7,500	2014.4.1 7,400	2015.4.1 7,400	2016.4.1 7,400	2017.4.1 22,300
2	9876543	*2 半導体検査機器	2013.4.1	2013.4.1 12,300	2016.4.1 11,400	2017.4.1 11,400	2018.4.1 11,400	2019.4.1 34,300

*1. 請求項2

(2016年4月1日現在の料金です。)

*2. 請求項10

(費用は減免措置を受けた場合は変わります。)



自社で特許を活用する方法は？

自社で特許を活用する方法としては、特許権の重要な機能である、独占権に基づく自社事業の展開と新技術を保有していることのPRに活用することです。

1 自社で保有している特許権をよく知る

苦労して特許権を取得したにもかかわらず、その後忘れてしまうことはないでしょうか？

保有している特許権を活かすも殺すも、まずは社員一同が十分に特許権の内容を把握しておくことが大切です。少ない件数であれば全員が苦労することなく覚えておけるでしょうが、保有件数が多くなると簡単にはいきません。特許権の内容に応じて、それぞれに関係の深い部門、あるいは担当に分担して覚えておくことも一つの方法です。
保有特許権が忘れ去られ、死蔵されることをまず回避することから始めてください。



2 自社の事業で積極的に実施する

保有している特許を事業化することにより、**他社と差別化した製品**を作り出すことができます。現行の製品の改良、新製品の企画開発などの際には、保有特許活用のチャンスです。



3 他社による特許権侵害を発見する

他社が自社の権利を侵害していても、この事実を発見することはなかなか困難です。特許権の内容によっては、各社の製品を購入し自社の特許権を侵害していないかを調査することも可能ですが、多くの場合、調査のために各社の製品を購入することは困難です。そこで、**間接的に侵害を推定**することから始めてみます。**新聞、雑誌、展示会、ホームページ**、各社が発行している**技術誌**などが代表的なものです。また、ねらいをつけた会社が出願している**特許公開公報**からも類推できる場合があります。



4 技術力が高いことのPRに活用する

本来、特許権は新しい技術に認められます。特許権を保有しているということは、言い換えれば自社が新技術を保有している証明になるわけです。そこで、特許権が成立していることを技術力のPRに利用することが有効です。会社のパンフレット、技術・製品紹介、広告、ホームページなどに特許権を保有していることを明記してみてください。



なお、特許権がまだ成立していない出願中の段階であっても、特許出願中であることをPRに利用することは有効です（ただし、技術内容を公開する場合は、出願公開後に行うことにしてください）。客先への提案・PRに際しても、提示資料などに特許権保有や特許出願済であることを記載しておくことは、客先への**技術力のアピール**となります。

特許を他社にライセンスするにはどうしたらいいですか？

自社事業で活用していない特許は、他社に利用してもらうことを検討してみてください。

1 ライセンスの目的、戦略を明確にする

事業戦略に基づいたライセンス（特許の使用を許諾すること）契約を結ぶには、まず目的を明確にしてください。例えば、ライセンス契約後も自社で販売するのか？、ライセンス契約先だけで販売するのか？など、契約の際にそれらを明確にしないとトラブルの原因にもなります。他社とライセンス契約をする場合は、**双方の事業が上手くいくよう心がけてください。**

2 特許のライセンスのみでなく技術供与・指導も検討する

他社が早く確実に事業を立ち上げるためには、ただ単に特許をライセンスするだけでなく、特許の実施に必要な**ノウハウや関連技術を同時に供与すること**も有効です。

3 ライセンス先の探し方

ライセンスしたくても、相手が見つからない場合がほとんどです。売込みの際に**試作品**で特許内容を説明したり、**事業化の可能性の説明**をするなどして、相手の関心を引くよう準備してください。なお、同業他社にライセンスする場合は、当該企業がライバルになる可能性がありますので、十分注意が必要です。

4 自社未実施特許を流通させる方法

自助努力で相手先を探すのが基本です。特許技術の紹介の際に試作品を用いて発明内容、従来技術との比較などを説明します。事業化のシナリオや可能性を説明するなど、相手の関心を引くよう準備してください。また、独立行政法人 工業所有権情報・研修館の開放特許情報データベースを利用するのも一つの方法です。



最近は、特許の流通を専門とする業者があるようですが、中には悪質な業者がいるようです。例えば、何社かに売込みのレターを出すだけで、それ以外のことはなにもしてくれない業者や、外国特許を取ると「幾ばくかのお金を払えば、特許を流通させます」という手紙が海外から届き、お金を支払った後、連絡が取れなくなってしまうという業者もいるようです。業者を選定する際は慎重に行ってください。

相談事例から

家庭用洗浄器を製造・販売しているK社が新製品を開発し、特許も取得しました。その製品の販売を開始したところ、大手のメーカーL社から、特許をライセンスしてほしいとの申し入れを受けました。どのように対処したらいいのでしょうか。

知財センターの対応

K社は中小企業であり事業規模も小さく、大手のL社とは競争になりません。この製品に対する評価も高く、売れる可能性も高いため、L社はライセンスを申し入れてきたのでしょうか。このような場合、例えば、

K社は独自のブランドでの製造販売はせず、L社からライセンス収入を得て、L社独自のブランドでの販売を許可する。

K社も自社ブランドで販売したいので、L社と販売地域、商品用途などで差別化する

など、後々のトラブルを防ぎ、自社の利益を確保する意味でも、ライセンスの目的や許諾の範囲などを明確にして対応してください。

権利侵害予防策はどうすればいいですか？

自社特許が侵害される（被侵害）、他社特許を侵害する（侵害）、いずれも企業にとっては重大事件です。解決の仕方によっては、経営に及ぼす影響が大きいからです。

紛争解決のためには費用も時間もかかり、本業の活動が制約されます。

対処の仕方を誤ると操業差止め、多額の損害賠償金支払いを命じられ、また、侵害が悪質な場合は罰金や禁固刑などの刑事罰を課せられる、などにより企業存続の危機にさらされる恐れもあります。

1 侵害に対する経営者の基本的姿勢が重要

そこで、まず、経営者の基本的心得としては、

- ・ 他社特許を尊重し侵害しないように社員に指示をする
- ・ 特許紛争予防を徹底させる
- ・ 自社特許が侵害されていないか、適切な監視を行う
- ・ 万一紛争が発生したら、その解決のため必要に応じて弁護士などの専門家を起用し、経営者が意思決定を行う

などがあげられます。これらのことを社員に対し、徹底してください。特許紛争は企業経営のリスクの一つであると心得て、リスクの管理と対策を行い、リスクの発現を最小限に押さえる継続的取り組みが必要です。

2 他社特許の定常監視（ウォッチング）

自社の技術分野における他社特許を定常的に監視することにより、自社事業に関係のある他社特許（問題特許）を把握することができます。そのために定期的に J-PlatPat（特許情報プラットフォーム）などのデータベースを使って、特許公報を検索します。検索結果は、担当技術者に内容をチェックさせ、問題特許を発見したら速やかに特許担当の責任者（役員）に報告させます。



3 自社競合製品の定常監視（ウォッチング）

他社が自社特許を使っていないか（自社特許が侵害されていないか）という観点から、競合他社の製品を定常的に監視することが大事です。

そのためには自社特許を把握し、展示会などで他社製品をチェックし、自社特許が使用されていないかを調べます。その結果、侵害製品を発見したら速やかに専門家（弁理士や弁護士）に相談し、対策を協議し、最善の手を打つことが大事です。



他社に権利侵害された場合はどうすればいいですか？

模倣品を入手して分解・分析し、自社の特許との関係を調べ、侵害の証拠をつかむのが基本です。証拠をつかんだ後は、警告状により製造や販売などを中止するよう要求します。それでも解決しない場合は、訴訟を提起することになります。



1 模倣品を調査する

模倣品が市販品の場合は購入することは容易ですが、注文生産品の場合は入手は容易でなく、不可能なときもあります。これらの場合は、物にもよりますが、材料や部品であれば商社などから特別に入手するなど努力が必要です。しかし、裁判になったときに証拠の入手経路を明らかにする必要がありますので、合法的ルートであるべきです。また当該製品に関する発表資料などを調査、入手する努力もします。これらにより**侵害の証拠を確保**してください。

2 弁理士に侵害及び有効性の鑑定を依頼する

証拠に基づき、自社特許と模倣品とを比較して、侵害しているか否かを確認するために**専門家（弁理士など）に侵害鑑定**をしてもらいます。この場合、自社特許の有効性が前提になるので、自社特許の有効性確認のために当該特許の出願から登録・維持にかかわる資料を基に有効性鑑定もあわせて行います。鑑定の結果、特許が有効でなおかつ侵害であるとの鑑定を得れば、侵害の差止めに向けて行動を起こすことになります。

3 対処方針と救済法を検討する

製造・販売などの差止めと損害賠償金支払いを請求するのが一般的です。その手段としては、最初は警告状を発送して交渉します。侵害品による自社事業への影響の程度を勘案して、製造・販売を差止める必要があるか否か、特許をライセンス（権利の使用を許諾すること）するか否かまたその戦略はどうするか、損害賠償を求めるとすればどの程度か、相互の取引関係などの有無と影響など、**全方位的に紛争の影響を検討して対処方針を決めます**。



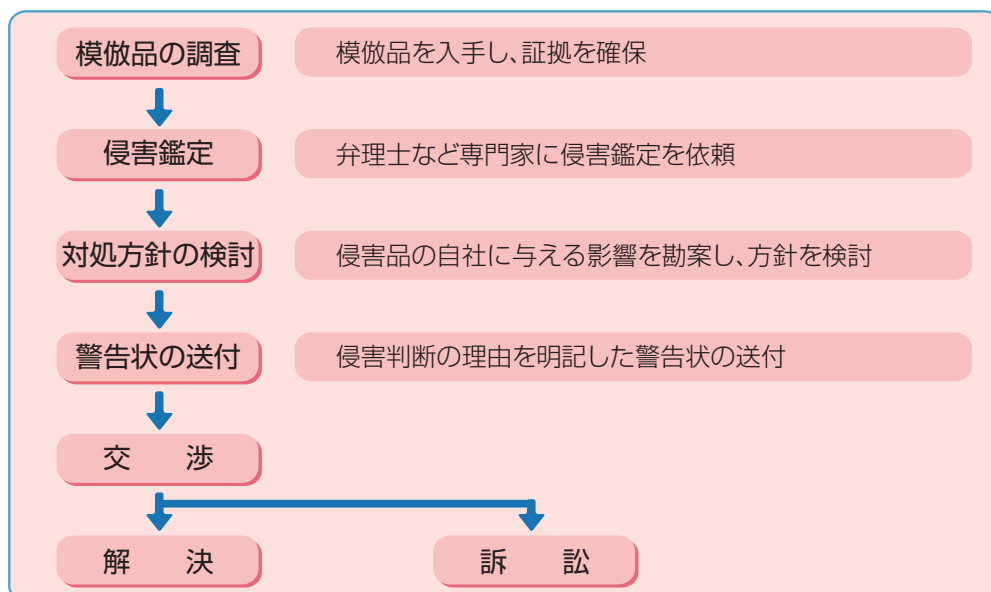
4 警告状を送付する

警告状を送付する際には、**侵害と判断した理由も書き、期限を切って回答を求めます。**警告状は、通常は内容証明付郵便で送付します。当事者同士の話し合いで解決したい場合は、社長から社長へ送付します。一筋縄で行きそうでなく、しっかり差止め・損害賠償を求める状況であれば、弁理士または弁護士名で相手の社長宛てに送付します。しかし、権利に基づかない警告状を出したり、出す相手を間違えたりすると、権利濫用と営業妨害で逆に提訴されますので、くれぐれも慎重にしてください。

5 交渉または訴訟提起を行う

相手の出方により、交渉で解決するか、訴訟提起して裁判で争うか選択します。相手は通常、侵害していない理由をあげて反論主張してきます。ある程度議論が進んで平行線をたどっている場合は、裁判による解決の意思表示をして、相手の決断を促します。相手が要求を飲むか、和解もしくは訴訟かの選択になります。

なお、争う場合は裁判所への提訴以外に日本知的財産仲裁センターや侵害されているものが輸入品であれば税関を活用する方法もありますので、専門家（弁理士や弁護士など）によく相談してください。



他社から権利侵害だと警告を受けた場合は、どうすればいいですか？

開発段階で十分な先行特許調査を行い、他社特許を侵害するリスクを小さくすることが重要です。しかし、先行特許調査を行った場合でも、他社から特許侵害の警告を受けることがあります。

対処方法は、以下のとおりです。

1 冷静に受け止める

初めて警告状を受取った場合、大変な問題が発生したと思って狼狽するかもしれませんが、**冷静に対処してください**。宛先は社長になっていて、かなり強い表現で警告されているかもしれませんが、責任者宛てに警告状は送られるので、個人攻撃ではありません。会社組織で対処し解決します。

2 警告状をよく読み、相手の主張を理解する

- ・ 送り主は会社の責任者か、または代理人の弁護士・弁理士か
- ・ 相手の特許権は特定されているか
- ・ 自社の製品・技術の特定はされているか
- ・ 侵害と判断する証拠と理由は明記されているか
- ・ 相手の要求が特定（製造・販売の中止、損害賠償請求、ライセンスの請求）されているか
- ・ 回答期限はいつか

送り主が代理人の場合は相手の強硬姿勢がうかがえ、当方も専門家の代理人を立てる必要が出てきます。また、侵害理由も根拠も示していない場合がありますが、この場合は相手に要求すべきです。

3 相手の特許を調査する

J-PlatPat（特許情報プラットフォーム）などで当該特許の権利は有効に維持されているかなどの権利状態と、特許の成立経過を調べます。必要であれば、審査経過を特許庁か



ら取り寄せます。次に、特許の審査で引用された先行文献（公報に表示されている）を取り寄せて検討します。また、出願以前に公開された関連特許文献と非特許文献を調査します。これにより、特許を無効にする理由を探すだけでなく、出願以前のこれらの文献に基づいて実施しているので、侵害には当たらないと主張することも可能です。しかし、**これから調査は専門性が高いので、専門家（弁理士など）に依頼する方が得策**です。

4 自社製品の特定制と問題の重要度の把握

相手の特許権の権利範囲を確認のうえ、自社製品のうち、**侵害となるものを特定**することが必要です。そして、製造販売量と金額を確認し、問題の大きさと重要度を評価・認識します。侵害しているとすれば損害賠償額がどのくらいになるか、ライセンス料が毎年どのくらいの出費になるか、利益が出るか、差止められた場合の**影響の大きさなどを算定**します。金額評価だけでなく、顧客への影響、自社の信用への影響なども検討し評価します。



5 証拠と理由の検証

相手が提示した証拠の信憑性や価値を判断します。侵害になるか否かの技術的検討を行い、弁理士又は弁護士に鑑定をしてもらいます。

侵害になるという可能性が高い場合には、回避方法を検討する必要があります。

6 対処方針の決定

特許に無効理由がある場合は、証拠をあげて主張します。また侵害していなければ、理由をあげて侵害していないと回答します。

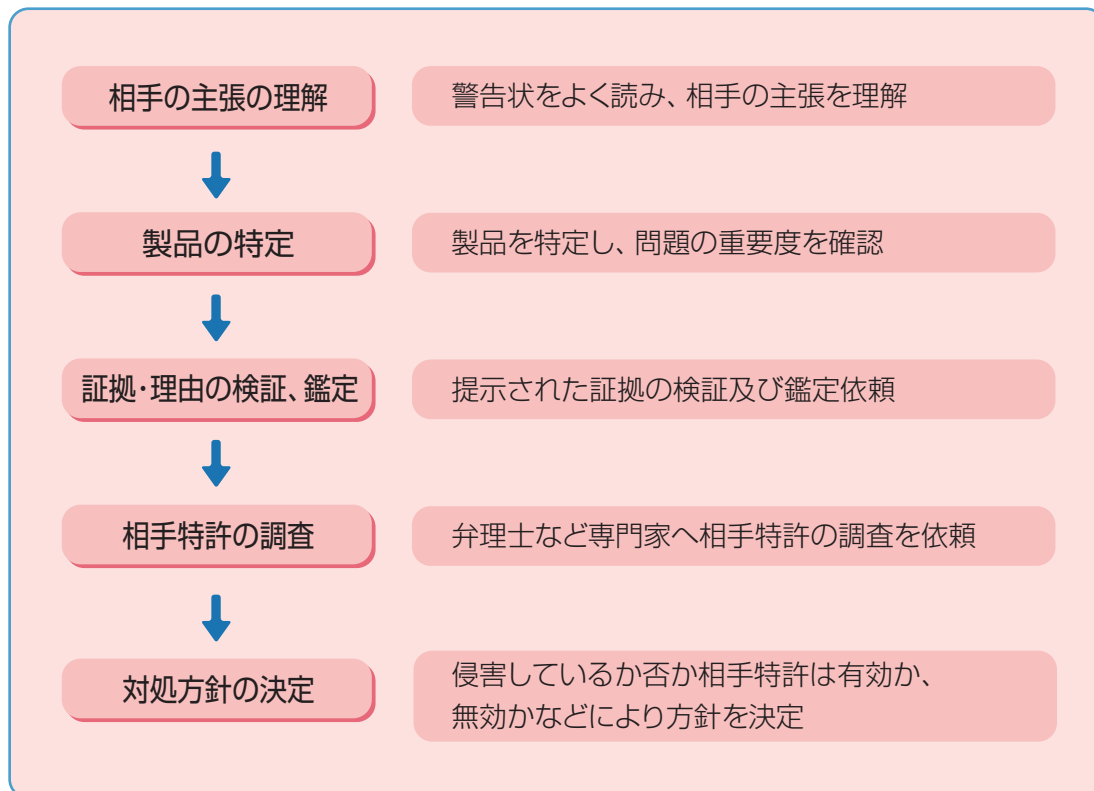
いずれのケースでも、**証拠をあげて理由を説明し、相手を納得させる努力が必要です**。有力な証拠と理由があれば、和解をするにもその分、有利になります。

相手特許が有効でこちらが侵害しているならば、ライセンスを受けるか、製品販売を中止するしかありません。

結局のところ、事件の重要性を考慮しながら弱みと強みに応じた解決の方針と仕方を選択することになります。紛争が長引けば費用と時間がかかり、それに技術者や経営者の負担が大きくなり、本来の事業に影響が出ます。それらを総合的に勘案して、早期に解決するよう努力します。

侵害事件を経験すると、特許の効力、特許管理の重要性、経営への影響などが実感をもって理解できます。場合によると、高い授業料を払うかもしれませんが、この経験を経営に活かしてください。

侵害事件を経験していなければ、他社の経験談を聴取したり、弁理士などの専門家に相談して侵害事件の予防策を実施してください。これは、**企業を守る経営者の義務**です。



相談事例から

事務用品を製造販売するM社は、自社で開発した、滑らかな書き味のボールペンを全国のデパートにて販売しています。ところが、大手事務機器メーカーのN社より、製品を模倣しており、即刻、製造販売を止めるよう警告がありました。どのように対処すればいいのでしょうか？

知財センターの対応

まず、N社の当該製品を購入し、分解してみて、自社の製品と比較してください。そして、本当に模倣しているのかどうかを弁理士などの専門家に判断してもらってください。その結果、模倣していないと判断された場合、警告内容に従う必要は全くありません。

ただし、M社が先に権利化していれば、警告を受けることすらなかったはずです。このようなことを防ぐためにも、権利化は非常に大切なことなのです。

外国における模倣品対策はありますか？

中小企業の製品でも、海外で模倣されることがあります。

模倣する側から見ると、模倣の判断順位は①今売れているもの、②商品として生産・販売しやすいもの、③手入をあまり受けないもの、の順と推定されます。この判断には、大企業であるか否かの基準はありません。



1 当該国での権利の取得

まず、当該国において、特許権、意匠権、商標権などの権利を出願し、権利を取得しておくことが必要です。権利を持っていないと、模倣品対策を講じることが難しいからです。国によって、法律が整備されていない、または整備されていても罰則が軽いなど、事情が異なることにも注意してください。

2 ノウハウの秘密管理

権利化できるものは権利化するのが基本ですが、それができないものはノウハウによって管理します。しかし、権利化されていない分、十分な注意が必要です。現地企業に加工委託する場合には、相手企業との間に**秘密保持契約**を結び現地企業内においてノウハウの秘密管理が良好に行われるよう注意してください。

また、現地で社員を雇用する場合は、社員の退職後の秘密漏洩を防止するためにも、個人との間でも秘密保持契約を締結しておいてください。社員に会社への忠誠心を持つような待遇を与えることも防止につながります。



3 現地調査会社などの活用

もし、模倣された場合は、現地の調査会社や法律事務所に調査と対策案の作成を依頼してください。依頼の際には、依頼先が民族風習を理解しているか否かが重要です。依頼先が民族風習の違いを理解出来ず行動した結果、国際問題まで発展することがあります。委託先を探す際は、各国のJETRO（日本貿易振興機構）の駐在事務所と相談するのが良いでしょう。その際、現状をしっかりと伝え、それに対応できそうな調査会社・法律事務所を選んでください。

4 模倣品の国内への輸入を阻止する方法

模倣品は、通関の時点、すなわち**水際で摘発するのが効果的**です。関税法では、模倣品はけん銃や麻薬を持ち込もうとしているのと同じ輸入禁制品であり、輸入すると罪になります。これに基づき、権利者は侵害物品の輸入を差止めることができます。そのためには、国内で特許、意匠、商標などを出願して権利化しておくことが大切です（出願し公開されていても、権利化されていなければ、阻止することはできません）。また、特許などで権利化されていない場合は、不正競争防止法で保護する可能性が残されています。特に、周知表示の混同商品、著名表示の冒用商品、商品形態模倣商品は税関で輸入を水際で止めることもできます。



外国侵害調査費用助成事業

知財センターでは、外国での模倣品被害や水際対策にかかる費用の助成を行っています。助成率 1/2 以内で限度額 200 万円です。詳しくは知財センターのホームページをご覧ください。（<http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/>）

MEMO

A series of horizontal dotted lines for writing.

MEMO

MEMO

知的財産関連機関リスト

名 称	TEL/ ホームページアドレス	紹 介
特許庁	03-3581-1101 http://www.jpo.go.jp/	特許等産業財産権の出願窓口。特許庁のホームページから特許情報プラットフォーム(J-PlatPat)の利用が可能
独立行政法人 工業所有権情報・研修館 (INPIT)	03-3501-5765 http://www.inpit.go.jp/	特許情報プラットフォーム(J-PlatPat)の提供、産業財産権の相談事業等を実施
日本知的財産仲裁センター	03-3500-3793 http://www.ip-adr.gr.jp/	日本弁護士連合会と日本弁理士会が共同で設立した知的財産の紛争処理等を行う ADR (裁判外の紛争解決手段) 機関。知的財産に関する紛争の解決のための相談、調停、仲裁等を実施
日本弁理士会	03-3581-1211 http://www.jpaa.or.jp/	知的財産制度の普及と啓発のために、全国各地でセミナー及び無料相談会を開催するとともに、出願援助等の支援サービスを提供、弁理士の紹介も実施
日本弁護士連合会	03-3580-9841 http://www.nichibenren.or.jp/	全国の法律相談窓口や弁護士の紹介等を実施
一般社団法人 発明推進協会	03-3502-5422 http://www.jiii.or.jp/	知的財産権に関する相談、セミナー、調査研究等を実施
日本貿易振興機構(JETRO)	03-3582-5511 http://www.jetro.go.jp/	企業の海外展開支援として貿易投資相談、国内外出展支援、海外における知的財産権の保護支援、海外ビジネス情報等を提供
一般社団法人 日本商品化権協会	03-5385-7324 http://www.jamla.org/	キャラクターパワーを最大にした団体と個人を表彰する「日本商品化権大賞」、および偽キャラクターグッズなどの販売に対する排除と啓発を実施
一般社団法人 大学技術移転協議会	03-5402-1857 http://www.unitt.jp/	大学等の技術に関する研究成果を産業界に移転することを目的として設立された機関
一般社団法人 日本デザイン保護協会	03-3591-3031 http://www.jdpa.or.jp/	デザインの保護として創作デザインの寄託、意匠出願等に必要な調査、情報提供等を実施
一般財団法人 ソフトウェア情報センター (SOFTIC)	03-3437-3071 http://www.softic.or.jp/	文化庁から「指定登録機関」の認定を受け、プログラムの著作物の登録を実施
一般社団法人 コンピュータソフトウェア著作権協会 (ACCS)	03-5976-5175 http://www2.accsjp.or.jp/	デジタル著作物の権利保護や著作権に関する啓発・普及、法の整備と権利行使、技術的保護手段の普及活動を行い、文化の発展に寄与することを目的に活動
地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター	03-5530-2111 http://www.iri-tokyo.jp/	都内中小企業に対する技術相談や製品の性能評価や材料の分析などの依頼試験、機器利用、企業や大学と共同研究等を実施
公益財団法人 東京都中小企業振興公社	03-3251-7881 http://www.tokyo-kosha.or.jp/	都内中小企業に対する経営相談、創業支援、新製品開発等に対する助成金、国内外の販路開拓支援、知的財産活用支援、取引情報の提供等を実施

東京都知的財産 総合センターの 事業内容

主な事業のご案内

知的財産相談

- 専門知識と経験を有するアドバイザーが特許・意匠・商標・著作権・ノウハウ・技術契約・知財調査等に関する国内外の相談に無料で応じます。必要に応じ弁理士、弁護士が同席し、アドバイスをを行います。
- 海外知財専門相談窓口を設け、海外の専門性の高い弁理士、弁護士や中国、韓国、タイ、アメリカの提携特許法律事務所と連携し、現地事情を踏まえた知財相談にも無料で応じます。

知財セミナー・シンポジウム

- シンポジウム・セミナーの開催
中小企業の経営者、実務担当者などを対象に、知的財産権利制度やその重要性等に関する普及・啓発を図るシンポジウム、セミナーを開催します。
- マニュアルの提供
特許／商標／意匠／著作権／ノウハウ管理／知財戦略／技術契約／技術流出防止／海外知的財産等の各マニュアルを配布しています。

知的財産費用助成

- 外国への(特許・実用新案・意匠・商標)出願費用助成
優れた技術を有し、かつ、それらを海外において広く活用しようとする中小企業に対し、外国への(特許・実用新案・意匠・商標)出願に要する費用の一部を助成します。
- 外国侵害調査費用助成
外国における権利侵害の調査を実施する場合の調査費用や、侵害品の鑑定費用、警告に要する費用、また模倣品が国内に入ることを阻止する「水際対策」に要する費用等の一部を助成します。
- 特許調査費用助成
研究開発の方向性を判断するため、新製品・新技術の開発の際に必要な他社特許調査に要する費用の一部を助成します。
- グローバルニッチトップ助成
グローバルな事業展開が期待できる技術や製品を有する中小企業に対して、知財権利取得や保護に関する費用等の一部を助成するとともに知財戦略の実施等を支援します。

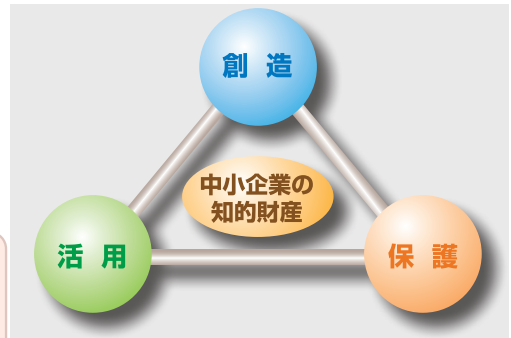
- 外国著作権登録費用助成
優れた商品やサービスにおける著作物を有し、かつ、それらを海外において広く活用するための、外国著作権登録に要する経費の一部を助成します。

知的財産導入支援

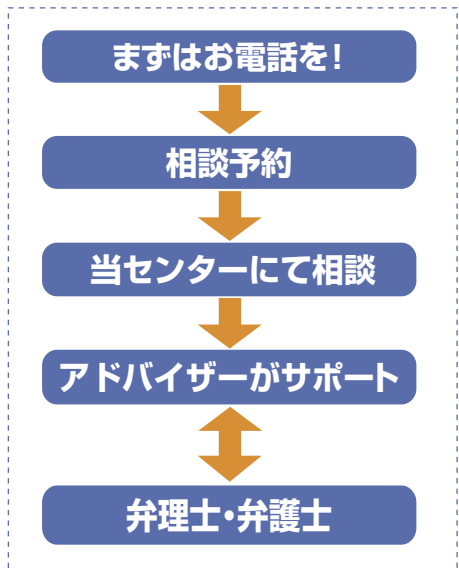
- ニッチトップ育成支援事業
知的財産戦略の導入による経営基盤の強化を図る企業を対象に、アドバイザーが最大3年間の継続的な相談・助言等を行い、専門人材の育成や知財管理体制の整備など、実質的支援を行います。
- 弁理士マッチング支援システム
インターネットを利用した中小企業と弁理士との出会いの場を提供しています。

知的財産活用製品化支援

- 知的財産活用製品化支援事業
製品化コーディネーターが新製品開発等の課題を抱える中小企業と技術シーズを保有する大企業、大学、試験研究機関とのマッチングを行い、その後の事業化を支援します。
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/website/index.html>



相談の流れ



相談のポイント

相談は**無料**です。
相談内容の**秘密は厳守**します。
事前に必ずご予約ください。
相談時間は1回、1時間です。

ご相談の際は、相談案件の内容がわかるような資料等をできるだけご持参下さい。

アドバイザーが中小企業の皆さまの抱える問題点を整理し、実践的なアドバイスをします。

必要があれば、弁理士、弁護士が相談に加わり、専門的なアドバイスをします。その場合もアドバイザーが同席し、相談が円滑に進められるようフォローします。

	月	火	水	木	金
アドバイザー	知的財産全般に関する相談				
弁理士	機械・電気・化学・電子・IT 他				
弁護士	知的財産全般に関する契約・訴訟の相談				

※火曜日・水曜日は隔週で商標・意匠が専門の弁理士が在勤しています。

相談時間 午前9時～午後5時 **休日** 土・日・祝日及び年末年始

お問合せ先

東京都知的財産総合センター

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/>

〒110-0016

東京都台東区台東 1-3-5 反町商事ビル1F

TEL : 03-3832-3655

FAX : 03-3832-3659

Email : chizai@tokyo-kosha.or.jp

交通アクセス

- ・ JR「秋葉原駅」昭和通り口徒歩10分
- ・ 東京メトロ日比谷線「秋葉原駅」昭和通り口 徒歩10分
- ・ つくばエクスプレス(TX)「秋葉原駅」A3出口 徒歩10分



城東支援室

城東地域中小企業振興センター内

〒125-0062

東京都葛飾区青戸 7-2-5

TEL : 03-5680-4741

FAX : 03-5680-4750

交通アクセス

- ・ 都営浅草線直通京成線「青砥駅」徒歩13分



城南支援室

城南地域中小企業振興センター内

〒144-0035

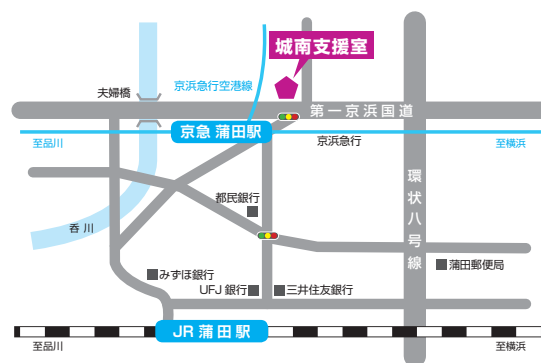
東京都大田区南蒲田 1-20-20

TEL : 03-3737-1435

FAX : 03-5713-7421

交通アクセス

- ・ 京浜急行「京急蒲田駅」徒歩2分
- ・ JR・東急線「蒲田駅」徒歩12分



多摩支援室

産業サポートスクエア・TAMA内

〒196-0033

東京都昭島市東町 3-6-1

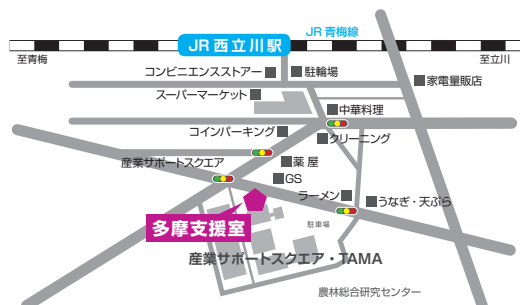
(中小企業振興公社多摩支社2階)

TEL : 042-500-1322

FAX : 042-500-3908

交通アクセス

- ・ JR 青梅線「西立川駅」徒歩7分



中小企業経営者のための特許マニュアル (第15版) 2019年1月発行

編集・発行 東京都知的財産総合センター 〒110-0016 東京都台東区台東 1-3-5 反町商事ビル1F

Tel.03-3832-3655 Fax.03-3832-3659

©東京都知的財産総合センター 2019 Printed in Japan

本マニュアルの内容は著作権法により保護されていますので、全部又は一部の無断複写、複製及び転載を禁じます。

※東京都知的財産総合センターは、東京都が設立し(公財)東京都中小企業振興公社が運営している機関です。

特許



公益財団法人 東京都中小企業振興公社

眠っているあなたの宝物、「カタチ」にしませんか？

東京都知的財産総合センター

〒110-0016 東京都台東区台東 1-3-5 反町商事ビル1F

Tel.03-3832-3655 Fax.03-3832-3659

URL:<http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/> E-mail:chizai@tokyo-kosha.or.jp

ビジネスチャンス・ナビ2020

～東京2020大会等を契機とする
ビジネスチャンスはこのサイトから～

ビジネスチャンスナビ
で検索!

