



～セミナーの会場から～

特許アキバ塾

～特許出願をイロハから学ぼう!～

新年度のスタートであるこの時期、入社や異動で初めて知的財産に関わるようになった方もいらっしゃると思います。今回は、特許のイロハからじっくりと解説し、実務能力を身に付ける「特許アキバ塾」のエッセンスを紹介します。

この塾は特許の知識がほとんどない方や、出願経験のない方を対象とする3日間の小人数セミナーで、年に3～4回開催しているものです。

一般に中小企業では特許制度や出願手続を必ずしも十分に理解しておらず、出願しても登録されない、又は効果的な権利を取得できないなどの失敗が散見されることから、知財担当者のレベルアップを図ることを目的としています。塾と称しているように、講師と少人数(10～15名)の受講生が活発な質疑やケーススタディを行いながら、和気あいあいと進めています。

1 発明とは?特許制度とは?

発明とは「自然法則を利用し、誰がやっても同じ結果となる技術的アイデア」のことです。自然法則に反するもの、自然法則そのもの、又は個人の技能により結果が変わるものなどは発明とはいえません。

特許法上、特許権を得た発明には独占的な実施権が一定期間与えられますが、そのためには発明内容を「特許出願明細書」にまとめて出願し、審査を受ける必要があります。

重要なのは、取得できる権利の範囲がこの明細書の記載内容で決まるということです。必要以上に細かく記載すると権利範囲は狭くなり、他社から似た技術が出てきても排除することができません。一方、権利範囲を広くしようとして無闇に抽象的な語句を並べても、発明内容が不明確となり審査に通らないおそれが出てきます。つまり、出願書類の書き方ひとつで出願とその後のビジネスの成否が大きく左右されるのです。

2 出願書類を作成する力を伸ばすには

特許出願明細書を的確に作成するには、まず、「発明の本質を的確に捉えること」が必要です。具体的には、出願する発明についてどの部分が新しいのか、基本原理になるべく近いところで既存技術との境界線を引き、書類に過不足なく表現します。

しかし、この技術を独学でマスターするのは大変ですので、専門家の指導を受けながら、実際に書いてみる方が効率的です。

本セミナーでは、「鉛筆」という分かりやすい例を取り上げ、発明の捉え方について講師と受講生で突っ込んだ議論を行うとともに、特許請求範囲の作成について演習を行い、権利範囲の広い特許権の取り方について学習します。

3 コスト意識の重要性

ここまで出願について述べてきましたが、特許権は自社の事業を守り、拡大するための道具です。出願自体が目的となってはいけません。特許権を最大限に活かすビジネスモデルをあらかじめ十分に検討し、費用対効果が見込まれる出願をしましょう。

というのも、特許は出願だけでなく更新費用も必要となり、中小企業にとっての負担は少なくありません。ですから、従来技術の改良に関する発明よりも、基本原理に関する発明を優先させて出願するとともに、権利範囲の広い特許権の取得を目指すことが重要です。

(知財戦略アドバイザー:児玉 志郎)

知財セミナーの開催情報とお申込みは知財センターホームページをご覧ください。
中小企業の皆さまの知的財産に関するご相談も承っております(無料・予約制)

TEL 03-3832-3656

公社トップページ



知的財産