

ライバルを出し抜いて
大手企業のお客様を獲得する
特許制度の活用法

～特許の権利を取らなくても、I Tビジネスで勝てばよい～

加藤来特許事務所

I T企業専門弁理士 加藤 来

プロフィール

「ITビジネスを不戦勝で勝ち抜く5つの極意！」をベースに、
特許制度を活用した経営戦略のアドバイスを得意とする。

特許や商標などの知的財産について **14年の経験**

特許 **200件**以上取得

商標は**約98%の登録率**

詳しくは「IT特許申請支援」で検索

IT、IoTビジネスで不戦勝で勝つためのIT特許申請支援サイト

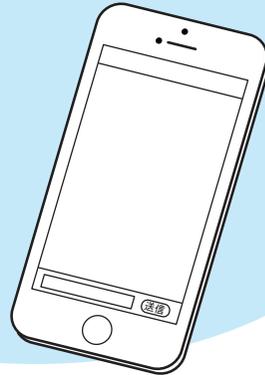
<http://kitarukato-patent.jp/>



知的財産には、どんなものがあるか？

特許

アプリ
物
装置
方法
プログラム



実用新案

物
構造



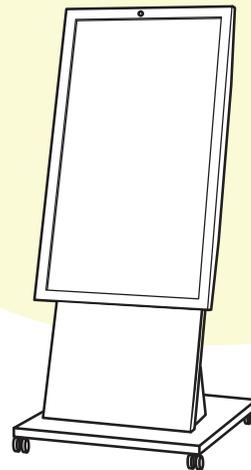
商標

ロゴ
ネーミング



意匠

物の
デザイン



著作物

映画
小説
音楽
ゲームなど
文化的なもの



特許の権利はもうかるか？

質問です！

権利は、**債権（収入源）** or **債務（支出）** ？

特許の権利はもうかるか？

質問です！

権利は、**債権（収入源）** or **債務（支出）** ？



じつは！

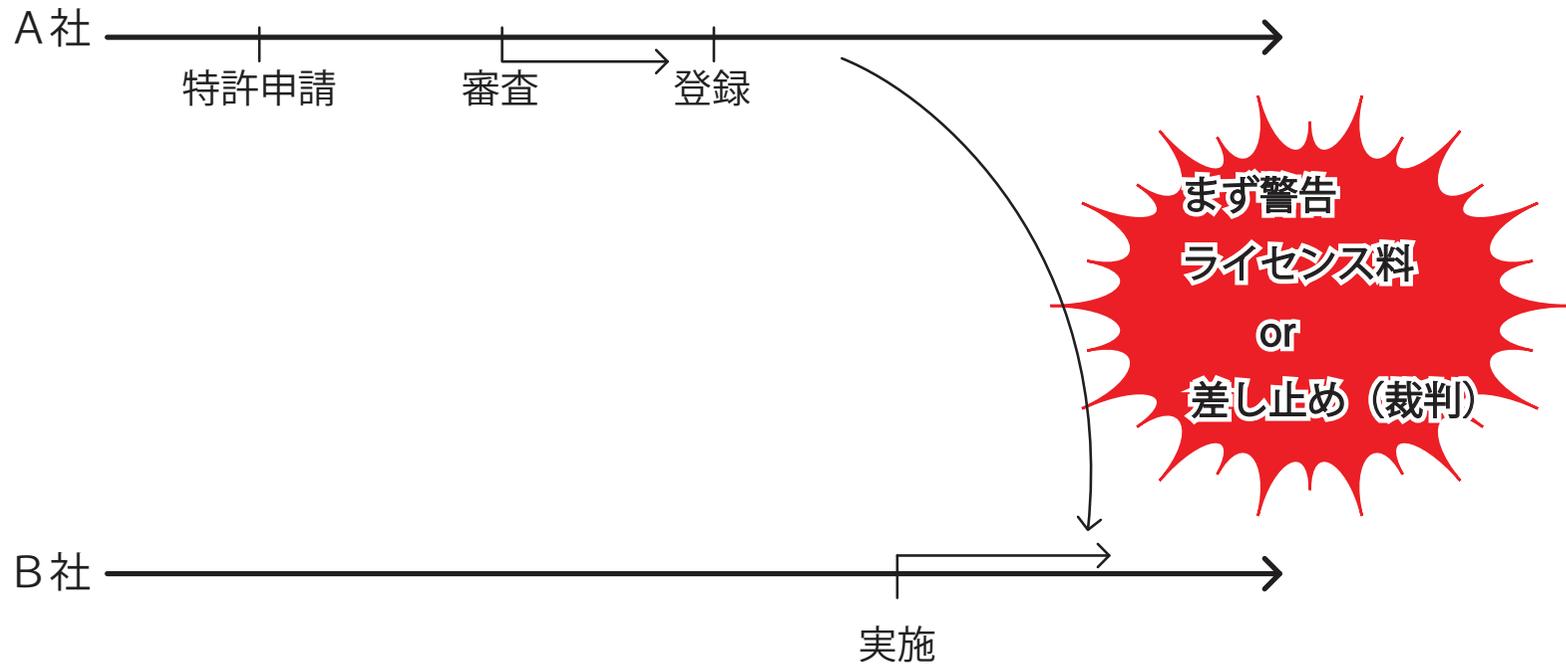
権利には、維持費がかかる

権利取得だけではビジネスにならない

特許権 1 件あたりの維持コストは平均 1 0 万円程度（始めは低額、後半は高額）

大手企業 P 社 → 特許権 1 0 万件保有 → **特許維持コストだけで年間 1 0 0 億円**

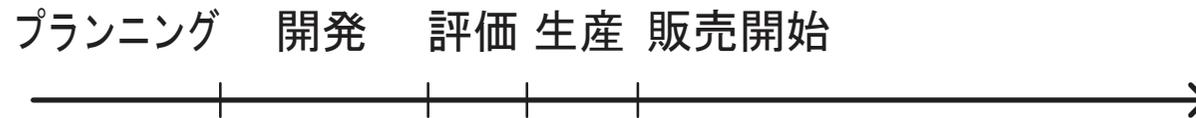
よくある特許権の活用例



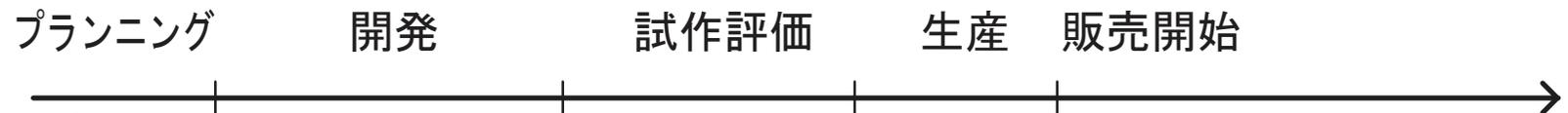
ライセンス料で収入を得る

ビジネス比較

I T ビジネス



ものづくりビジネス



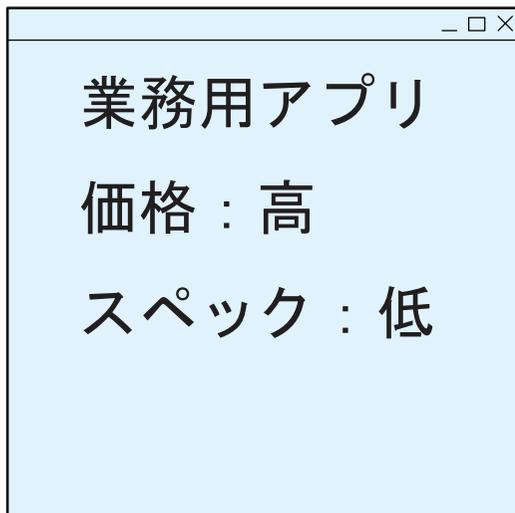
例えば、自動車産業では4、5年先のモデル規格を決めている

I T ビジネスはサイクルが速い

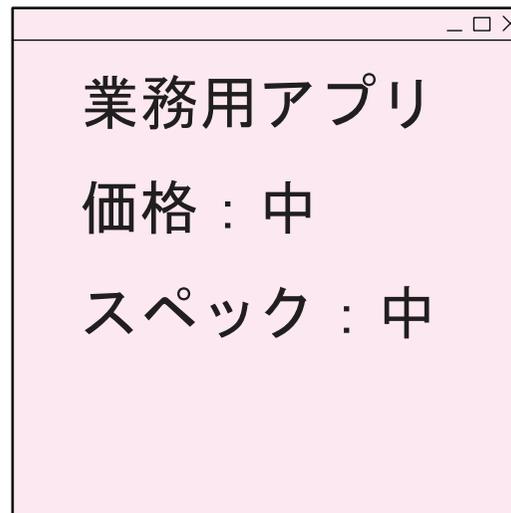
I Tビジネスで効果的な活用例

会社ホームページで商品・サービスを紹介
ライバルはお互いにどう思うか？

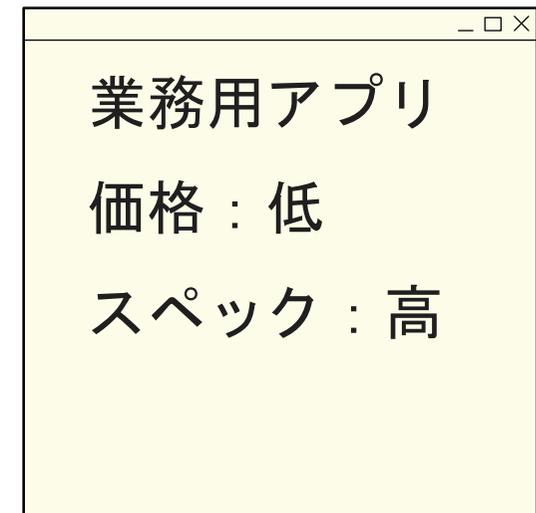
A社



B社



C社



I Tビジネスで効果的な活用例

会社ホームページで商品・サービスを紹介
ライバルはお互いにどう思うか？

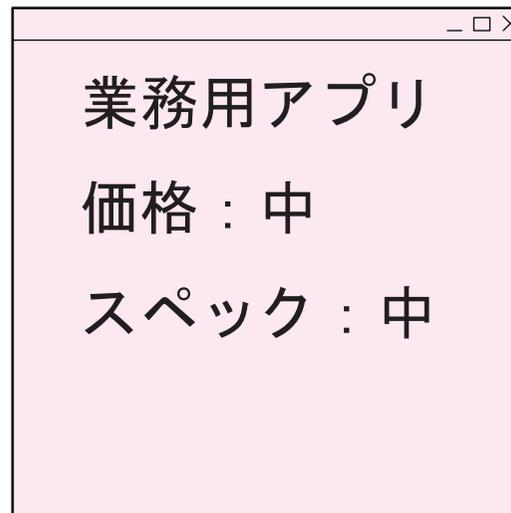
A社



業務用アプリ
価格：高
スペック：低

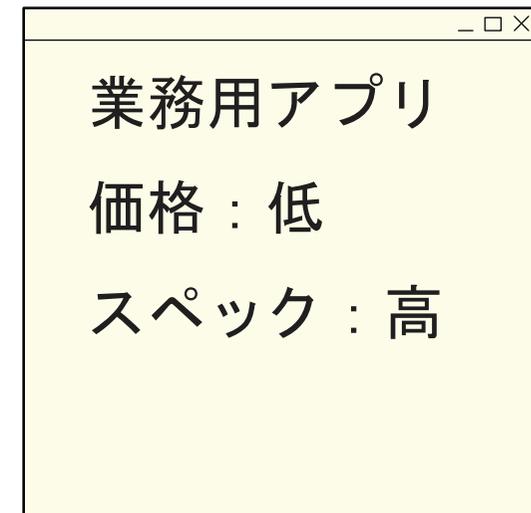
特許申請2017-000001

B社



業務用アプリ
価格：中
スペック：中

C社



業務用アプリ
価格：低
スペック：高

登録になるか不明、登録になったら侵害かも？

ライバルにリスク情報を与える

I Tビジネスで効果的な活用例

会社ホームページで商品・サービスを紹介
ライバルはお互いにどう思うか？

A社

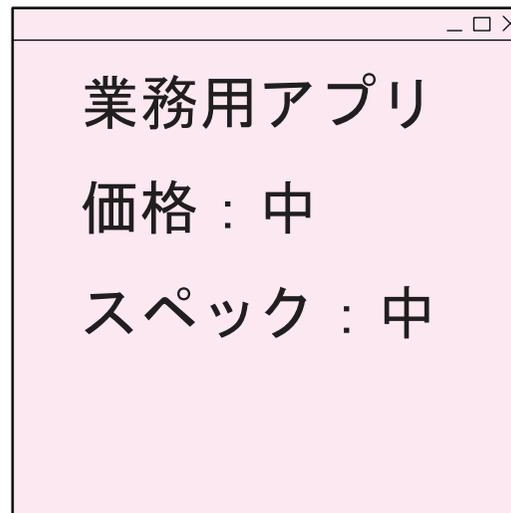


業務用アプリ
価格：高
スペック：低

特許申請2017-000001

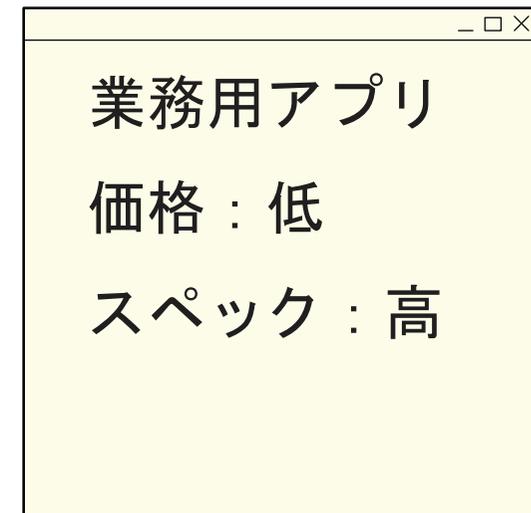
特許申請2017-000111

B社



業務用アプリ
価格：中
スペック：中

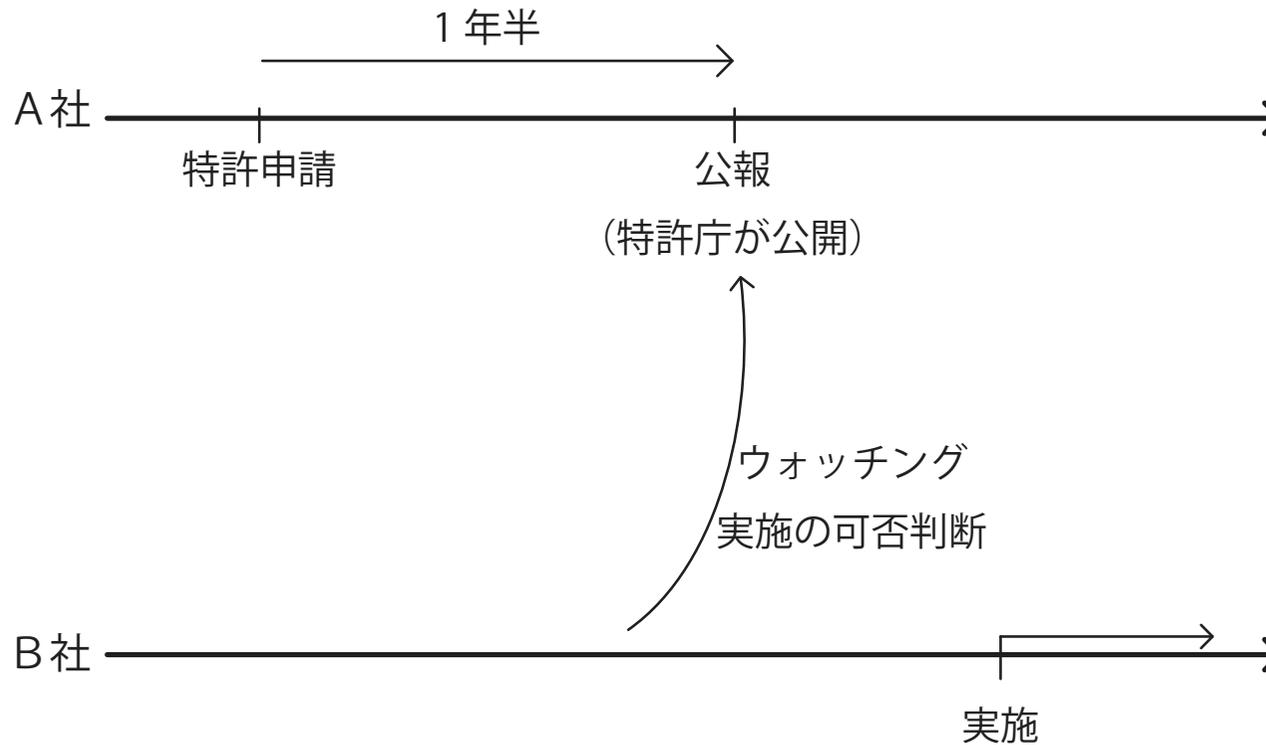
C社



業務用アプリ
価格：低
スペック：高

リスクの大きさをライバルに示す

申請内容を知るには？



大手企業では、ライバル社の公報を Watching している
中小企業では、そこまで手が回らないのが実情

I Tビジネスで効果的な活用例

見込み客が、**特に大手企業、官庁、自治体の場合**

A社	B社	C社
業務用アプリ 価格：高 スペック：低	業務用アプリ 価格：中 スペック：中	業務用アプリ 価格：低 スペック：高
特許申請2017-000001		
特許申請2017-000111		

登録になるか不明だが、**まずは侵害リスクを回避** 価格・品質の話はどこかへ…

見込み客から選ばれるための情報を与える

I T ビジネスで効果的な活用例

ライバルも特許申請していた場合

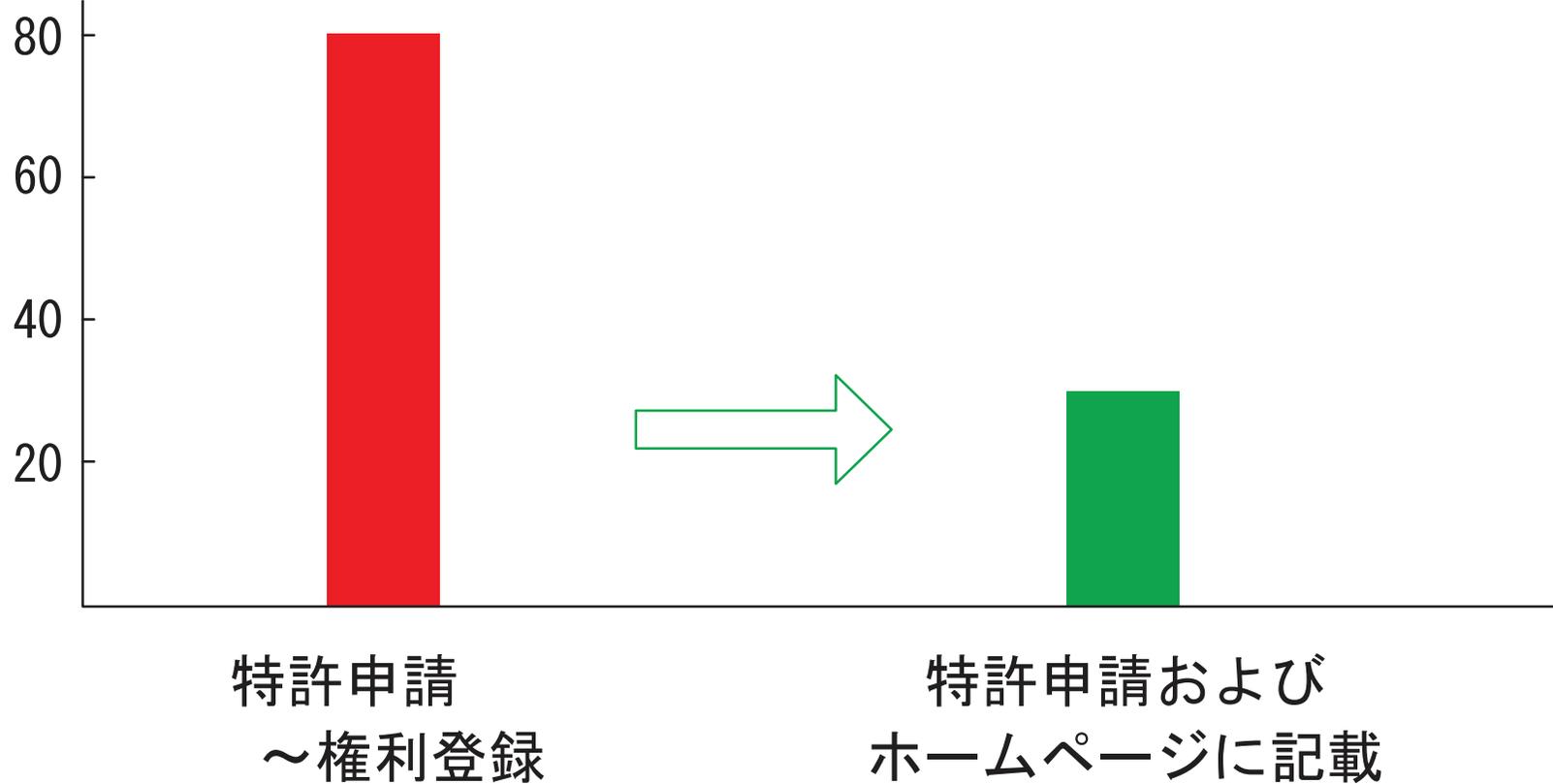


申請番号が若い方が先に申請したことがわかる

申請内容の重複する内容は、先に申請した会社が権利の可能性あり

I Tビジネスで効果的な活用例

コストについて（概算）
（万円）



申請コストは、権利化までの場合の約 $1/4 \sim 1/2$

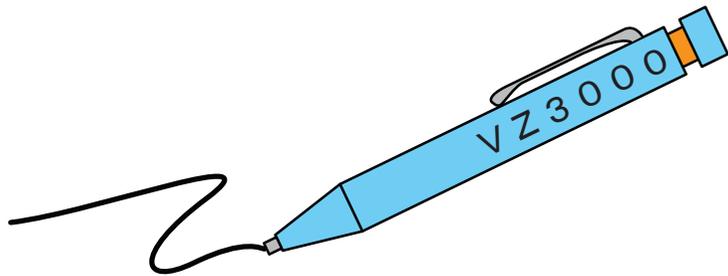
その他参考

商標の活用（例：シャープペンシル）

D社POP

カッコいい新型シャープペン

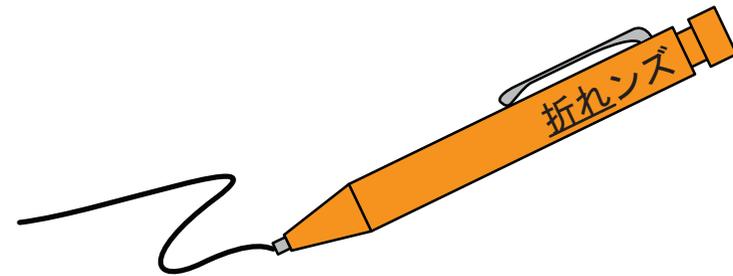
新発売 「VZ3000」



E社POP

芯が折れないシャープペン

新発売 「折れンズ」



その他参考

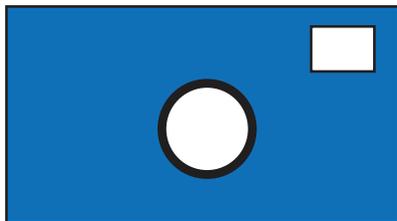
見込み客に選ばれる商標って？

商品・サービスの効能がわかるもの

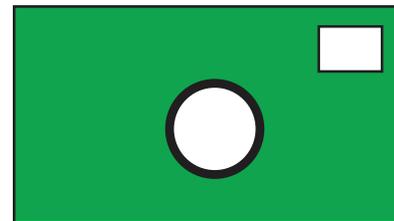
理由：覚えやすい。それが確実に得られると思うから。

例：使い捨てカメラ

「とりっきりコニカ」



「写ルンです」



ITビジネスで効果的な活用例

