

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

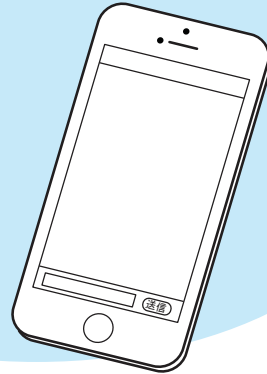
<http://kitarukato-patent.jp/>



# 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



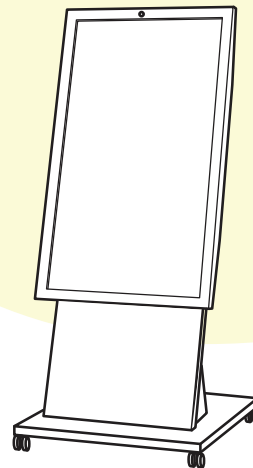
## 商標

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！

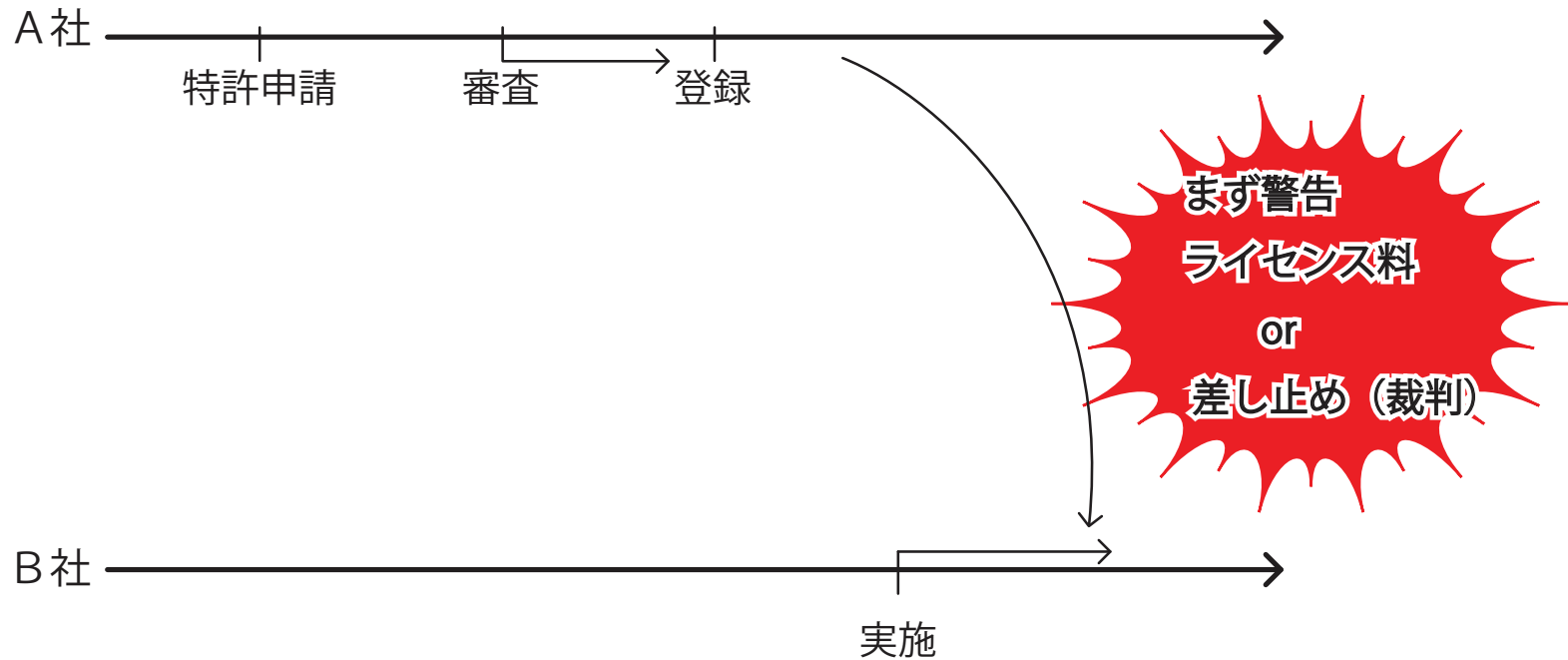
権利には、維持費がかかる

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

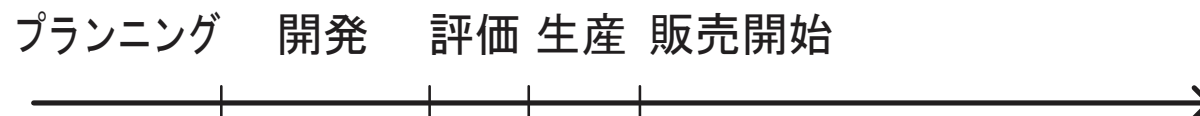


ライセンス料で収入を得る

# 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

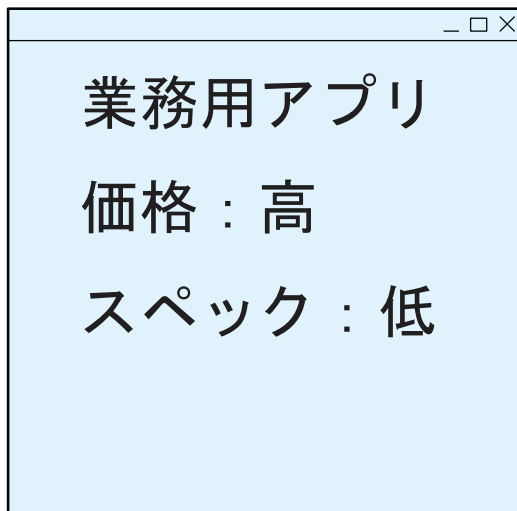
**I T ビジネスはサイクルが速い**

# I Tビジネスで効果的な活用例

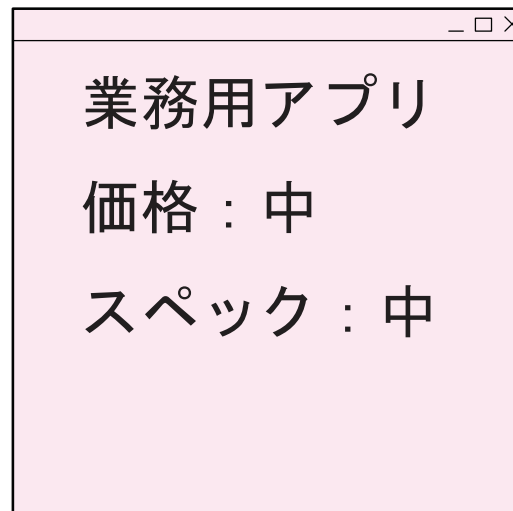
---

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？

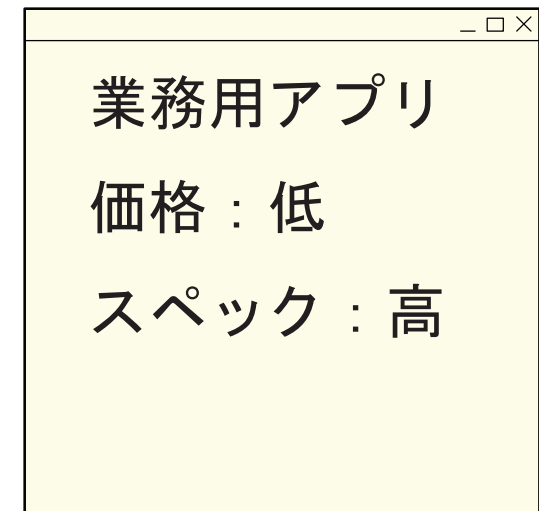
A社



B社



C社

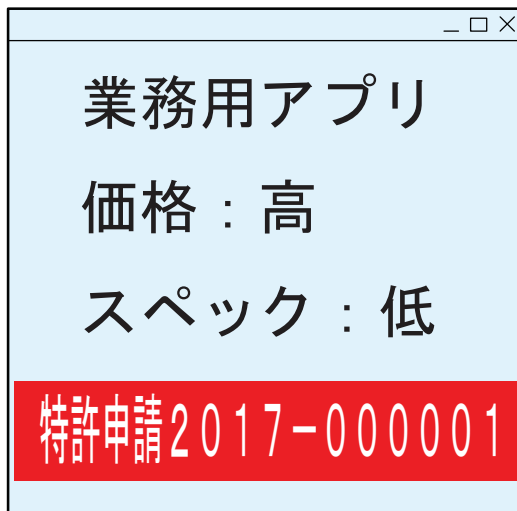




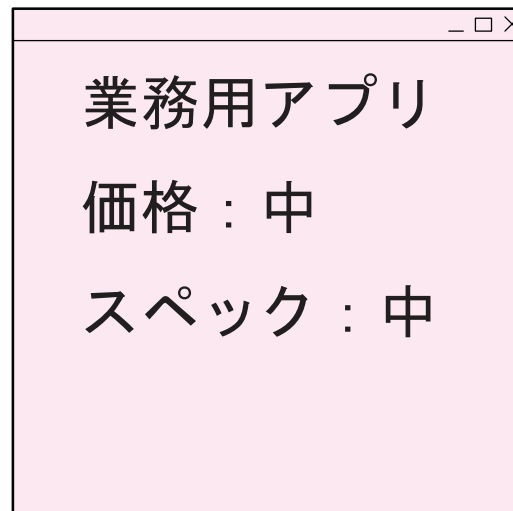
## I Tビジネスで効果的な活用例

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？

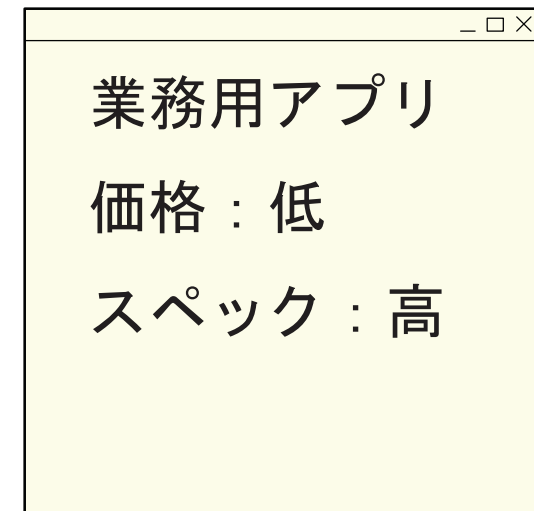
A社



B社



C社



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

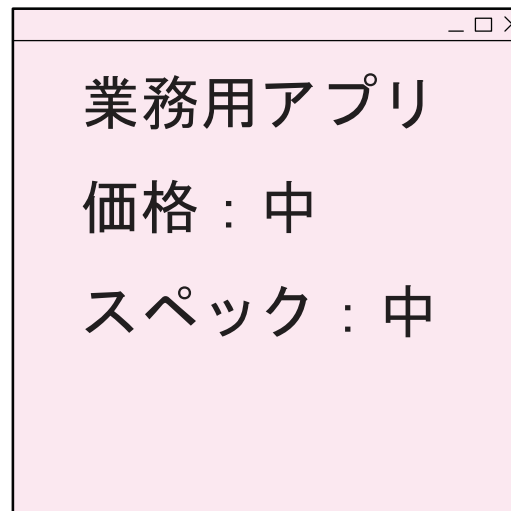


業務用アプリ  
価格：高  
スペック：低

特許申請2017-000001

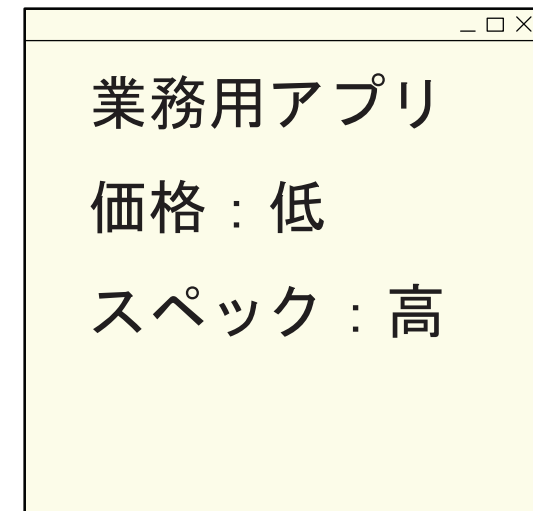
特許申請2017-000111

B社



業務用アプリ  
価格：中  
スペック：中

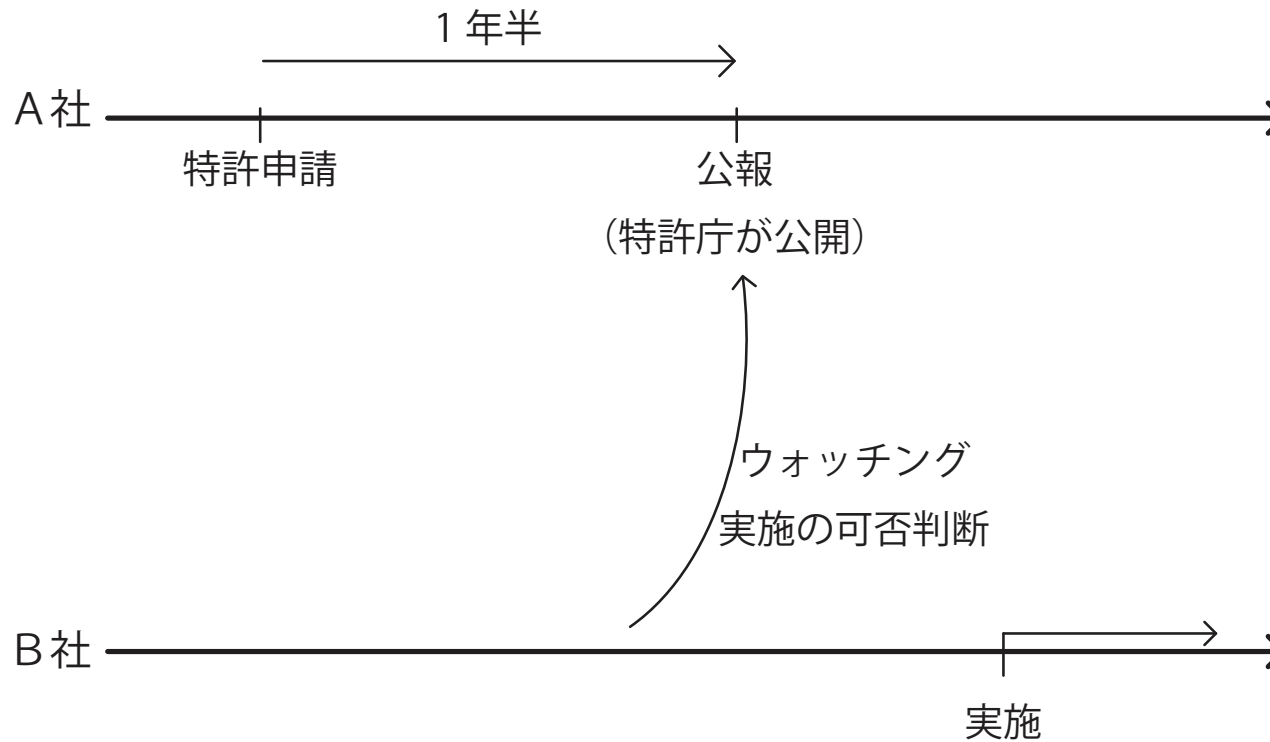
C社



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

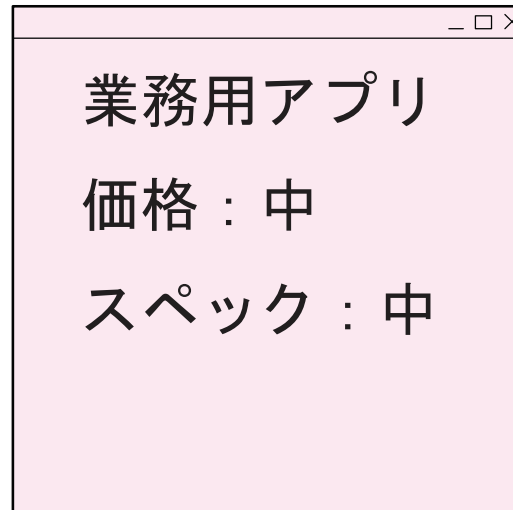
A社



業務用アプリ  
価格：高  
スペック：低

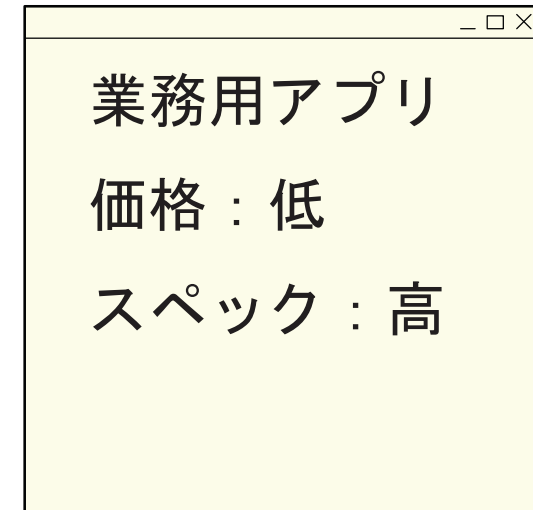
特許申請2017-000001  
特許申請2017-000111

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

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

A社

|                          |
|--------------------------|
| 業務用アプリ<br>価格：高<br>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<br>価格：中<br>スペック：中 |
| 特許申請2017-555555          |

C社

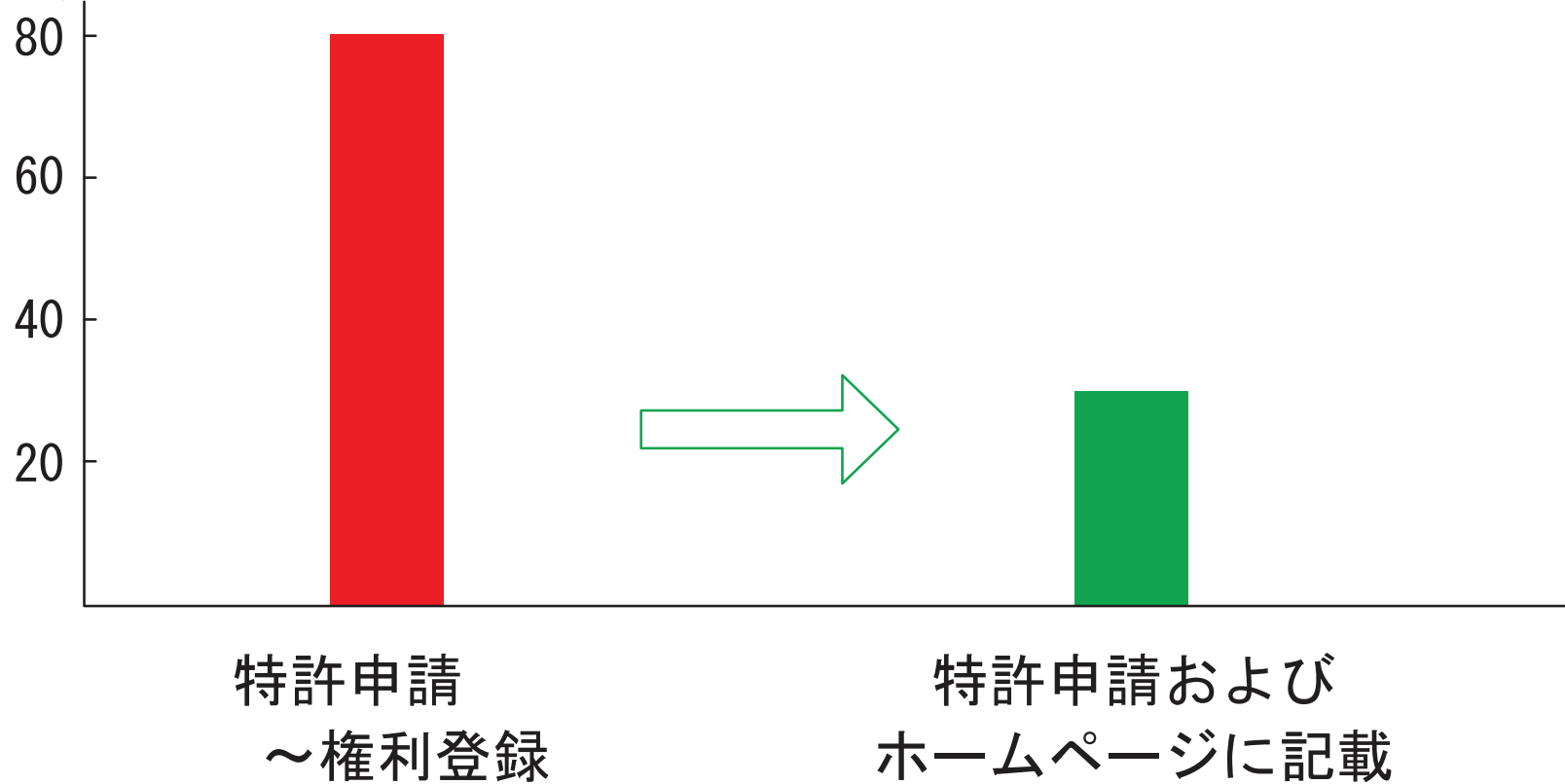
|                          |
|--------------------------|
| 業務用アプリ<br>価格：低<br>スペック：高 |
|--------------------------|

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  $1/4 \sim 1/2$

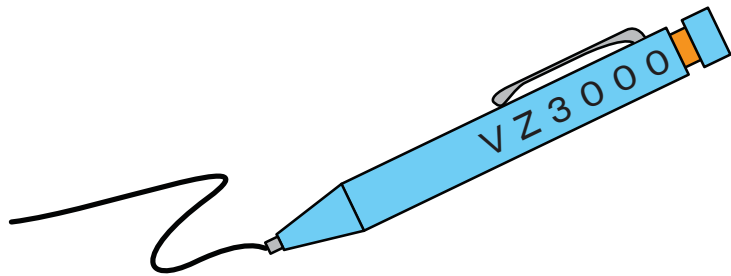
## その他参考

### 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

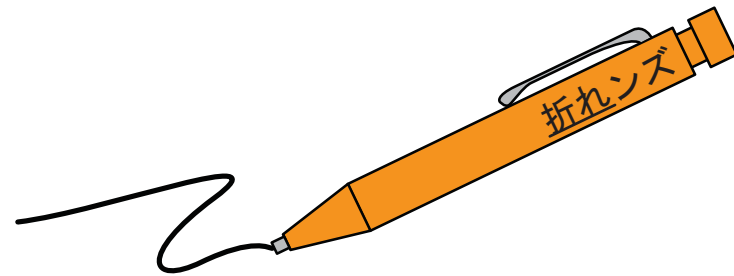
**新発売** 「VZ3000」



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

---

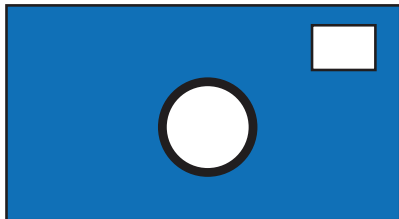
見込み客に選ばれる商標って？

商品・サービスの効能がわかるもの

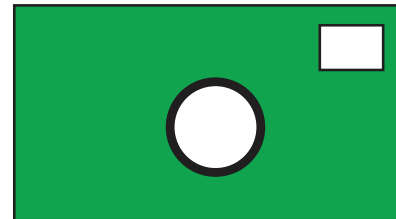
理由：覚えやすい。それが確実に得られると思うから。

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

---

