

知財コンサルが創る 企業の差別化と成長

IPアライアンスメンバー
弁理士の奮闘記

(株)旭テクノロジーの新規事業への知財視点からの貢献

知財の活用には慣れていない企業では、特許権の取得さえすれば、新規事業において競合企業から模倣されずに優位性が担保できると考えられていることも多い。今回は、どのような発明の特許出願または技術ノウハウとして秘匿すれば優位性を担保しうるかなどについて、知財視点から提案・アドバイスした事例を紹介する。本連載は知財権取得にこだわらず、「企業の成長力の源泉＝差別化」と捉えて、企業と一緒に挑戦を続けるIPアライアンスメンバー弁理士の、汗と涙の物語である。



アルカディア知財事務所
弁理士
垣木 晴彦

1. (株) 旭テクノロジー

(1) 技術力で未来社会のインフラを支える会社

株式会社旭テクノロジー（以下、旭テクノロジー）は、兵庫県姫路市に本社を置き、①プラント事業、②再生エネルギー事業、③ドローン事業——の3事業を展開している会社である。これらのうち、再生エネルギー事業では「再生可能エネルギーの可能性を追求」、ドローン事業では「ドローンの普及を担い、産業の活性化に貢献する」

株式会社旭テクノロジー



所在地：兵庫県姫路市青山西4丁目4-1

とのスローガンを掲げており、「ドローンを用いたインフラの点検事業」という新規事業に積極的に乗り出している。

(2) 新規事業について

旭テクノロジーは再生エネルギー事業としての小型風力発電機の施工・販売の実績およびドローン事業としての各種ドローンの利用実績に基づいて、大型風力発電機のブレード（風車の羽根部分）・支柱などの点検事業に参入しようとしている。

この大型風力発電機には2年ごとの法定点検が義務付けられており、従来は作業員がロープワークにより発電機にぶら下がりながらブレードなどを目視して官能点検を行っていた。しかし、このような手法は時間・労力・費用が過大なものとなるうえ、高所で点検することから作業員にとっては危険を伴う。そのため、大型風力発電機の所有会社には、前記法定点検時のロープワークによる作業について時間短縮・費用低減というニーズがあった。

旭テクノロジーはこうした顧客ニ

ーズを満たすために、これまでの実績に基づいて、よく利用されている無線ドローンではなく有線ドローンを用いて点検作業ができないかと考え、そのための点検装置（以下、有線ドローン点検装置）の企画・開発を進めていた。

(3) 同社と筆者との出会い

2年ほど前に、有線ドローン点検装置のプロトタイプ的设计などができたことから旭テクノロジーと筆者の付き合いが始まった。筆者の知り合いである弁護士の紹介を受けて、本件開発を担当していた再生可能エネルギー事業部マネージャーの難波貞二氏から、有線ドローン点検装置に関する特許出願の相談を頂いたのがきっかけである。

2. 特許出願か技術ノウハウとしての秘匿か

(1) 差別化ポイントの守り方

有線ドローン点検装置による新規事業が有する、競合企業と比較した場合の差別化ポイントは「有線ドローン離発着装置」と「有線ドローンに搭載し

たカメラからの画像データの精細な画像解析」(以下、精細な画像解析)であると思われた。

相談当初の難波氏は、これら差別化ポイントのどちらについても特許権を取得したいとの意向を示していた。

〈注意点〉

- ① 特許出願を検討する場合、権利化さえできれば、競合企業の模倣をやめさせられると考えがちである。しかし、先行技術との関係で必ずしも保護してほしい範囲の権利が取得できないことも多い。
- ② 特許出願をすると原則として1年6カ月後に自動的にその出願内容が公開されて誰もが検索できる状態になる(出願公開制度)。この出願公開制度については、言葉としては知っているが、実感としてどのような場合にデメリットになるのが認識されていないことも多い。例えば、競合企業がJ-PlatPat

のような特許情報データベースを用いて検索すれば、その出願内容を見ることができ、模倣の参考にし得るということである。

これらの注意点に基づき、前記2つの差別化ポイントのいずれも特許権を取得したいとの意向に関して以下のようない提案・アドバイスをを行った。

〈特許出願 or 技術ノウハウとして秘匿をどのように考えるか(図1)〉

- a. 有線ドローン離発着装置について
どのような範囲で権利化できる見込みがあるのかを予測するため、まずは特許文献に関する先行技術調査の実施を提案した。先行技術調査の結果、難波氏が想定していた広い範囲では難しいものの、一定の範囲であれば権利化できる可能性があることが分かった。

そこで競合企業に対して一定の抑止効果があるとともに、宣伝広告におい

て特許出願中と記載することにより本事業の対象顧客に対しては営業上の効果も認められると予想されたため、特許出願を勧めた。

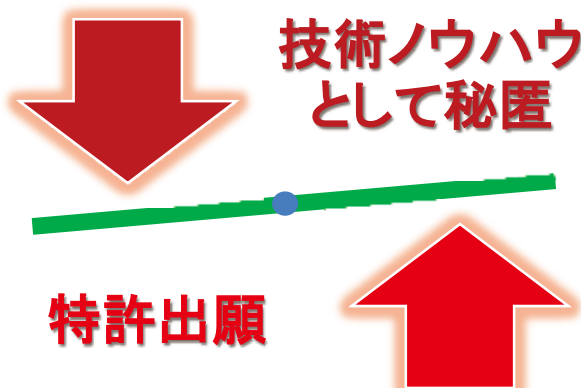
b. 精細な画像解析について

精細な画像解析については「有線ドローン離発着装置のような構造物ではないことから競合企業がリバーシエンジニアリングによって簡単には分析できないようにし得るのではないか」「いろいろな独自の工夫がなされていることなどから有線ドローンでの大型風力発電機の点検作業に関して競合企業が模倣してきた場合に優位性を担保するポイントになるのではないか」との仮説を立てた。

これらの仮説に基づいて、特許出願を行うと、出願してから1年6カ月後に競合企業が旭テクノロジーの精細な画像解析についての説明を確認できるようになって模倣の材料を与えてしまう可能性がある一方で、出願しなければ、この精細な画像処理が競合企業との関係で簡単には模倣できない優位性を担保し得るものになり、さらにはこの優位性部分が対象顧客へのアピールポイントになると思われることから、特許出願をしないで技術ノウハウとして秘匿することを勧めた。

また、技術ノウハウとして秘匿する場合には、その漏洩^{ろうえい}リスク低減のためにこの技術ノウハウにアクセスできる

図1 特許出願 or 技術ノウハウとして秘匿



人を制限するなどの秘密としての管理、および先使用权を主張できるように開発経緯などについて整理しておくとい旨のアドバイスをを行った。

(2) 同社の判断と反響

難波氏による検討の結果、有線ドローン離発着装置に関しては特許出願を行い、精細な画像解析については出願しないで技術ノウハウとして秘匿することになった。

その後、有線ドローン点検装置の製造のめどが立った段階で、難波氏は有線ドローン点検装置「D-road」(図2)として、複数の大型風力発電機の所有会社などに営業に回っている。すると、やはり一番の関心事は精細な画像解析であり、どのようにしてそのような画

像解析能力を発揮できるのか教えてほしいという要望が多かった。

このことから、精細な画像解析については特許出願しないで技術ノウハウとして秘匿することが妥当であったと考えられる。また、精細な画像解析が競合企業との違いを示すアピールポイントにもなっていたことが確認できたといえるだろう。

最近では、大手企業がドローンを用いた大型風力発電機の点検作業に進出してきている。しかしAI活用をうたっているものの旭テクノロジーのような精細な画像処理まではできていないようであり、この点に関する強みが競合企業との関係で優位性を担保するための一つのツールになっているものと思われる。

3. 早期審査のタイミング

相談当初、難波氏は特許出願した場合には、すぐに審査請求を行うとともに早期審査の請求をして早く特許にしたいとの意向を示していた。

出願をしたからには早く結論を知りたいということで、特許出願後すぐに早期審査を請求してほしいとの要望に接することも多い。しかし、特許権の取得について早く決着をつけることがよいかどうかの判断は、その新規事業の進捗状況^{しんちよく}などを十分に考慮して行われるべきではないだろうか。

特に、今回の新規事業のように、特許出願段階ではいまだ装置が完成していない場合は、実用化まで時間がかかることも多い。そうしたとき、早期審査の請求を行うことにより早く特許権を取得し、その内容を公開してしまうと、前記〈注意点〉②でも指摘したように、特許された内容が競合企業に知られ、かえって競合企業に開発のヒントを与えてしまう、または特許権回避のための資料を提供してしまう可能性もある。したがって、審査請求および早期審査の請求のタイミングは慎重に検討すべきであると思われる。

こうした背景から難波氏には、有線ドローン点検装置の製造のめどが立って営業を開始した後、競合他社が模倣する兆候を確認した際に、特許権を取得することがその模倣の抑止になるようであれば、その時点で審査請求およ

図2 有線ドローン点検装置「D-road」



び早期審査の請求を再度検討されてもよいのではないかとアドバイスをを行った。

4. さらなる新規事業への貢献

(1) 特許文献情報の第3の活用

この有線ドローン点検装置は、大型風力発電機の点検作業以外にもいろいろな応用ができる可能性がある。しかし、その応用範囲が広いと、どのような分野の顧客ニーズを満足させられるのか予測が難しい。

このような新規顧客を開拓する場合に有用な知財視点からのアプローチがある。有線ドローン点検装置で実現できる技術的効果に基づいて特許文献をマーケティング的な視点で検索することにより、具体的にどのような分野の顧客ニーズを満足させる可能性があるかの資料を収集するのである（図3）。

現在、このようなマーケティング的な視点からの特許文献の検索・整理について難波氏に提案している。

(2) 事業に寄り添う提案

新規事業を展開するにあたってはいろいろと新たな課題が見つかるが、その都度相談していただくことにしている。それにより、この事業に寄り添いながら、事業が軌道に乗るためにできることを知財視点から提案・アドバイスし、継続的に貢献させていただいている。

5. 弁理士の役割と覚悟

弁理士の役割とは、その専門範囲の業務においては特許権をはじめとする知的財産権の取得手続きを代理することである。確かに、特許権が取得できれば自社だけがその発明を独占的に実施できるとともに競合企業の実施を排除できる。

しかし、経験的には、新しい技術的なアイデアに基づいて新規事業を展開するにあたり、先行技術との関係で限られた範囲だけでしか権利化できない場合には、特許権によって競合企業の模倣を防止して優位性を担保するという本来の目的を達成できないことも多いように思われる。

このように、特許権だけでは競合企業の模倣を防止して優位性を担保することが難しいと判断できる場合であっても、本事例のように、新規事業において複数の差別化ポイントが確認でき

れば、事業の将来的な見通しなどを十分に考慮して、特許出願と技術ノウハウとしての秘匿との使い分けについてクライアントと共にいろいろと悩みながら仮説を立て、競合企業との関係で優位性を担保する方策を検討することが肝要であると思われる。

本事例のような特許出願の相談を受けた場合、出願の代理を引き受けたほうが費用を頂けることから、どうしてもすべてを出願する方向で考えてしまいがちである。

しかし、弁理士としては、覚悟をもって、特許出願に固執することなく、クライアントの新規事業が軌道に乗るとともに、競合企業との関係で優位性を担保できる状況をいかに作り出すか、そしてその優位部分を対象市場の顧客に対するアピールにどのようにつなげられるかについて提案・アドバイスを行うべきではないだろうか。

図3 特許文献情報の第3の活用

