オープンカレッジ

ビジネス方法と特許

非製造業における特許権取得の可能性

名古屋経済大学法学部准教授
渕　麻依子

ふち・まいこ　知的財産法。神戸大学大学院法学研究科博士課程後期課程修了。1975年生まれ。

特許法は発明を保護の対象とする。高性能のエンジン、軽量化を実現する新素材など、さまざまな発明に対して特許権が付与されている。企業としての規模は小さくても優れた技術を持ち特許権を取得して世界的な大企業と伍してゆく町工場を扱ったテレビドラマをご記憶の方も多いのではなかろうか。特許権を取得した者は、その発明を一定の期間独占的に実施することができる。たとえば難病の特効薬であれば、一定の期間、ライバルの製薬会社を排してその薬を独占的に製造・販売することができるのである。

しかし、特許権で守られるのは、それらのような私たちが「技術」として思い浮かべるものだけではない。特許法における発明は「自然法則を利用した技術的思想の創作のうち高度のもの」（特許法第2条）と定義されているのだが、ここでは、ビジネスの方法に関してもソフトウェア等と組み合わせることにより発明として扱われ、特許権を取得する可能性があるのである。このようなビジネス方法について特許権が取得された具体的な例としては、金融取引システムや歯科治療に関するシステムなどが挙げられる。

こうしたビジネス方法に関する特許について昨年、ある発明が話題になった。その発明の名称は「ステーキの提供方法」という。具体的に店名を出そう。立ち食い形式で客の好みの量のステーキを安価に提供するビジネスで話題になったレストラン「いきなり！ステーキ」を運営するペッパーフードサービスが、自社のステーキの提供方法は発明であるとして特許を出願した。しかし、特許庁ではこのステーキ提供方法は発明にはあたらず特許権を付与することはできないという結論に至ったため、ペッパーフードサービスは裁判所にその判断をゆだねたのである。

結論からいうと、特許庁の判断を知的財産高等裁判所は覆した。つまり、「いきなり！ステーキ」において注文を受けて配膳をするまでの人の手順に、札、計量機、そしてシール等をその構成として組み合わせることにより、注文した客同士の肉の混同が生じないように提供できるようにした一連の流れが、全体として発明にあたると裁判所は判断したのである。したがって、ペッパーフードサービスはこのステーキ提供方法について特許権を取得し、独占的にこの方法を実施することができるようになった。すなわち、他店がまったく同じ方法でステーキ提供を行っている場合には、特許権侵害を主張できるわけである。

もっとも、本発明の肝は、料理の提供という人的なサービスに計量器やシール等をうまく組み合わせたところにあり、あらゆるレストランの料理提供方法に特許権が与えられるというわけではない。しかし、この事例で分かるとおり、特許はなにも製造業だけのものではないのである。ひょっとしたらあなたのビジネスにも特許のタネは潜んでいるかもしれない。