

COLUMN

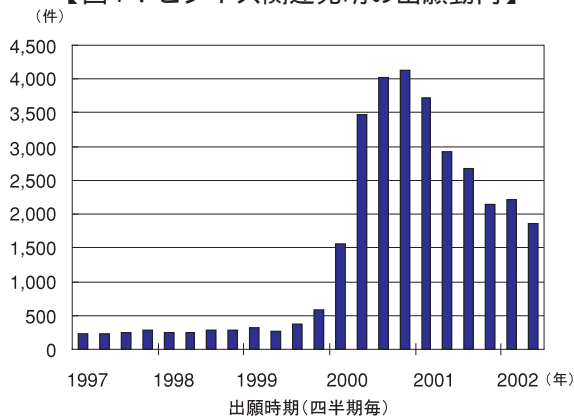
コラム

ビジネス関連発明の最近の動向

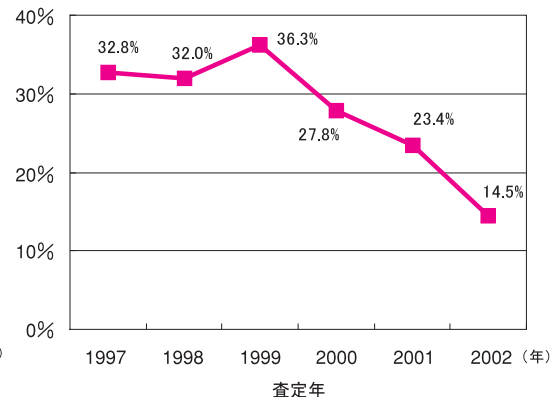
情報技術の発展や米国でのビジネス方法に関する特許をめぐる訴訟・判決を契機として、我が国においてもビジネス関連発明のブームとも言える状況が生じた。この結果、多くの産業分野においてビジネス関連発明が多数出願されるようになり、2000年に入り出願件数及び出願人数が顕著に増加した。しかし、最近では、このような状況は落ち着きを見せ、2000年の第3、4四半期をピークに出願件数は減少傾向を続けている（図1）。

また、ビジネス関連発明に対する審査状況をみると、2002年の特許査定率は14.5%と全体平均（2002年51.4%¹）と比べかなり低い水準にとどまり、ビジネス分野では特許となる割合が他の分野に比べて低いことが特徴的に現れている（図2）。

【図1：ビジネス関連発明の出願動向】



【図2：ビジネス関連発明の特許査定率推移】



(備考) 特許査定率 = 特許査定件数 / (特許査定件数 + 拒絶査定件数)

- ・ 件数は審査段階における最終処分の数値
- ・ 「査定年」は、特許査定がなされた年

特許庁では、「どのようなビジネス関連発明が特許になるのか」等の疑問に答えるため、「特許にならないビジネス関連発明の事例集」や「ビジネス関連発明に対する判断事例集」等を特許庁ホームページで公表しているため、ビジネス関連発明についての出願をする際の参考としていただきたい。

「特許にならないビジネス関連発明の事例集」(2001.4.2)

http://www.jpo.go.jp/tetuzuki/t_tokkyo/bijinesu/tt1303-090_jirei.htm

「ビジネス関連発明に対する判断事例集」(2003.4.18)

http://www.jpo.go.jp/tetuzuki/t_tokkyo/bijinesu/biz_case_study.htm

「ビジネス関連発明の審査実務に関するQ & A」(2003.4.18)

http://www.jpo.go.jp/toiawase/faq/biz_kanren_q.htm

¹ 全体平均の特許査定率は「特許査定率 = 特許査定数 / (特許査定数 + 拒絶査定件数 + 取下げ・放棄等)」で算出。