

# 特許入札会の現状と問題点



塩野谷 英城

## 公開特許入札会

本稿では、平成14年9月25日に行われた公開特許入札会について紹介する。この特許入札会は、同日に開催された「2002 特許流通フェア in 東京（東京ビッグサイト）」の中のイベントとして行われたものである。よって、独立行政法人工業所有権総合情報館が主催したものであるが、JPRA 日本パテントリサーチアソシエイツが委託運営を行った。

独立行政法人工業所有権総合情報館

<http://www.ncipi.go.jp/>

JPRA 日本パテントリサーチアソシエイツ

<http://www.jptra.jp/>

## 特許入札会の会場

この特許入札会は、特許流通フェアへの来場者が誰でも見学できるように公開で行われ、オブザーバから見学できるセンターには、特許権者がプレゼンテーションを行うための舞台とスクリーンが設けられ、また、向かって左側には入札者の席が設けられ、一方、向かって右側には適宜意見・助言を行う専門家の席が設けられた。

## 特許入札会への参加者

この特許入札会には、自己の特許品や特許製法についてプレゼンテーションを行う特許権者の他に、その特許権者に対して入札を行う入札者と、入札会の進行に沿って適宜意見・助言を行う専門家とが参加した。入札者には、銀行、証券会社、商社などが含まれた。また、専門家には、弁護士、弁理士、特許流通アドバイザーなどが含まれた。私もこの専門家の一員として特許入札会に参加した。入札者及び専門家として参加した招聘者は約40名であった。これに加え、先に述べたように、特許流通フェアへの来場者が自由に見学できるようになっていた。

## 特許入札会の進行

この日の特許入札会では、数社の特許権者が順にプレゼンテーションを行った。各特許権者のプレゼンテーションに対しては、次のように進行がなされた。まず特許権者が、ムービー、スライドやパンフレットを利用し、自己の特許に関する製品や製法の紹介を行う。次に、紹介された製品や製法に関する質問が入札者から行われる。また、専門家には司会からコメントが求められ、それに応答したり、又は、専門家から自由な助言も行われた。

そして、意見交換が済むと、最後に札入れが行われる。札入れの方法は、次の通りである。札入れの段になると、司会は紹介された特許製品や特許製法がもたらすであろう金銭的価値を金額のランク（幅）で低額から高額へと順に提示する。例えば、1,000万円～5,000万円、5,000万円～1億円といった金額の幅で順に提示する。これに対し、入札者である企業は、自己の評価する金銭的価値が提示された時に挙手し、そのような金銭的価値のランクで評価していることを表明する。それを確認した特許権者は、事後に、評価を得た入札者との間で個別に話し合いを持ち、ビジネスの交渉を進めるという具合である。よって、札入れのその場で取り引きが確定するような、オークションのようなものは無い。

このような「プレゼンテーション～意見交換～札入れ」という一連の流れが、各特許権者ごとに繰り返され、入札会は進行した。

## 特許入札会の問題点

この特許入札会において、特許権者は、自己の特許に関する製品や製法についてプレゼンテーションを行い、入札者は、このプレゼンテーションにより得心

象から札入れを行った。ここで、特許製品や特許製法の金銭的価値を適切に判断するにあたっては、その特許権の存続期間や、特許発明の技術的範囲を考慮しなければならぬだろう。しかし、この特許入札会では、各特許権の存続期間や特許発明の技術的範囲について説明することは無く、特許権者が自由にプレゼンテーションを行った内容に基づいて入札者が札入れを行うという構成であった。そして、プレゼンテーションが行われた特許権の中には、実際に、もうすぐに存続期間が切れる、という権利も含まれていたのである。そのことには全く触れず、この特許は今後これだけの利益を齎す、と大きな数字を掲げてプレゼンテーションを行っている権利者もいた。

入札者と専門家には事前に特許公報のクレーム部分（1頁のみ）が配布されていたが、その内容について事前に専門家が分析し入札者に情報提供するというステップは無かった。参加する入札者も、銀行、証券会

社、商社などであり、必ずしも特許の知識に長けているとは言えなかったであろう。取引のベースになるのが法律により形成された特許権なのだから、その特許権の姿を法律的に明らかにした上で評価しなければ事後のトラブルになりかねないし、また、我々専門家が顔を揃えている意味も無いと感じた（入札会の構成上、専門家からの法的解説の時間は設けられなかった）。

特許入札会のあるべき姿として、特許権者のプレゼンテーションは自由に行われるとしても、入札者が入札を行う前に、専門家がその特許権について法律的な面から解説をする機会を設け、入札者はその両者の説明を吟味した上で札入れを行う、という手順が望まれる。法律を蔑ろにしてビジネス優先では取引の安全性を確保することはできず、特許入札の市場は育っていないのではないだろうか。我々弁理士が専門性を発揮して関わって行くべき分野であろう。

（原稿受領 2003. 11. 13）