

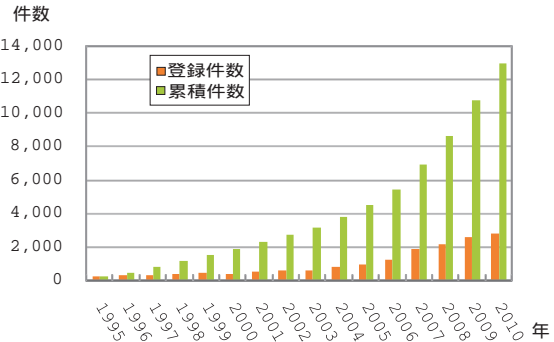
## ■ 年々高まる脅威に、どう備えるか

特許権は「強い権利」。この権利により、商品の製造・販売やサービスを一定期間、独占排他的に実施できます。特許権を有する企業は、競業他社に対してそれだけ有利に事業を展開することができますが、逆に、他社がこの権利を持って、自社の事業にとって大きな脅威となります。

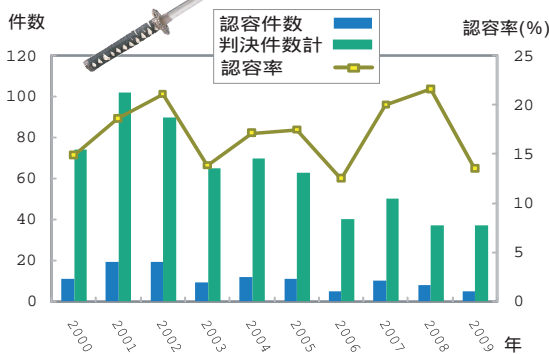


### 特許権は、事業を成功させるための重要な要素

実際に、日々多くの特許権が生まれ、その累積件数は増加の一途をたどっています(右グラフは業務システムやビジネスモデルを中心とするソフトウェア分野の特許権登録件数とその累積件数)。特許権は早い者勝ち。こうしている間にも事業実施の自由度は確実に狭まっているのです。



## ■ 伝家の宝刀を抜いてみたら・・・



特許権を侵害した者に対しては、事業の中止や損害賠償を求めて提訴することができます。しかし、権利範囲が狭かったり、無効理由を含んでいるものであれば、特許権として存在していても意味がありません。実際、特許権侵害訴訟(地裁第1審)で侵害が認められた割合(認容率)は、わずか1割~2割程度に過ぎません(左グラフ参照)。



### 特許権は、相手の脅威となって初めて有効な権利

自社の事業を守り、他社の事業を排除することができる「本当に強い特許」を取得するためには、特に、特許申請時における様々なノウハウと経験が必要です。

## ブライトビジョンは、「高度なノウハウ」と「豊富な経験」で「本当に強い」特許の取得を実現します。

~ソフトウェア関連発明で強い特許を取得するには、他社の回避を許さない有効なシステム構成とパリエーションを考える必要があり、弊所弁理士のSE(システムエンジニア)経験をバックボーンとしたソフトウェア関連知識やシステム設計能力が存分に活かされます~

### ■ 技術分野

- ・コンピュータ・ソフトウェア
- ・ビジネスシステム関連  
(ビジネスモデル、業務システム、情報処理システム)
- ・その他、エンターテインメント関連システム、通信制御、画像処理



### ■ 業務概要

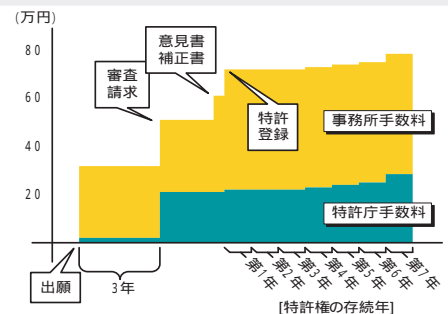
- ・出願(特許・商標)
- ・コンサルティング  
(出願戦略/特許戦略の策定・検討、発明発掘支援)
- ・ソフトウェア特許講座、講演
- ・調査、係争対応(審判、異議、訴訟等)

### ■ 料金の目安(特許出願および特許権の維持)

・特許出願明細書作成	250,000 ~ 450,000
・出願料*1	15,000
・出願審査請求料*1	168,600 + 4,000 * n
・中間処理	
意見書	50,000 ~
補正書	50,000 ~
・登録成功謝金	100,000
・特許料*1	
登録時(第1-第3年分)	2,300 + 200 * n
第4年-第6年(毎年)	7,100 + 500 * n
第7年-第9年(毎年)	21,400 + 1,700 * n
第10年以降(毎年)	61,600 + 4,800 * n

#### << 特許出願および特許権の維持に関する費用(累積)シミュレーション >>

- ・請求項の数は5、出願の3年後に審査請求し、拒絶理由通知を1回受けた後登録される、比較的代表的なパターン(明細書作成費用は35万円)
- ・上記パターンで、出願から登録後7年までに、出願人に必要な累積費用(事務手手数料と特許庁手数料)の概算を右に示している



注1) 2010年12月現在の料金です。

注2) \*1は、特許庁に納付する特許庁手数料。nは請求項の数。

注3) 中小企業・個人の場合、特許料等が軽減・猶予・免除される場合があります。

注4) 技術分野、難易度、その他の理由で費用は変動します。個別にご確認下さい。