

特許権、行政指導よりも強力

特許業務法人 津国（東京都千代田区）の弁理士である鈴木音哉氏は、「特許の範囲が広がり、行政経由ではない民事紛争が増加する」と語る。特許権の侵害に対しては、販売中止、設備除去、賠償請求などが認められており、機能性表示食品のヘルスクレームをめぐる争いでも、細心の注意が必要だ。

鈴木氏は、「もともと特保や機能性表示食品は、広く技術を公開する制度。それに対し特許は、20年間の独占を認める制度だ。開発側のインセンティブは向上する」と指摘。一方で、いままで権利が存在しなかった部分に権利が発生してくることから、「いつ権利行使されるかわからない。他社の権利を回避し、場合に

よっては無効を主張することが必要」と話す。

食品の用途に特許が認められたことから、「大学などのアカデミアにとっては産業にアピールするツールが加わった」（鈴木氏）。食品の機能性研究が特許として保護されることで、企業と大学の共同研究などの機運がますます高まると予想される。

鈴木氏は「（早期審査により）機能性表示食品でも特許の例が少しずつ出始めている。今後の紛争について裁判所の判断に注目が集まる」と指摘し、機能性食品の用途をめぐる争いについては、裁判所の判例が蓄積されれば、一定の見通しが立てられるとしている。

特許は企業間の闘い 元特許庁審査官

ポラリス知財コンサルティング（さいたま市大宮区）代表弁理士の植村貴昭氏（元特許庁審査官）は、「特許は企業間の闘い」と語る。「機能性表示食品制度は用途特許との親和性が高く」（植村氏）、企業間の競争が激化する可能性もあるという。

「いままで物質特許になっていた成分であっても、新しい用途を発見すれば自分の特許になる。効果をもう一度探索しなおすことも重要」と指摘する植村氏は、特許戦略において「攻める」意味を強調する。

植村氏は、「単に権利化するのではなく、他社の隙間に食い込んでいく、他社の参入を抑える、強い特許でなくては意味がない」と話し、そのためには「弁理士の

腕と根性が求められる」という。

植村氏は、ある企業が大きな特許を取ったとしても、「隙間は必ずある。穴をあけられていけば身動きがとれなくなる」と指摘。「（特許を取ったからといって安心できない。取られた側はあきらめずに穴を狙ってくる）」としている。

機能性表示食品制度によるヘルスクレームは、商品の売上にも大きく影響する。用途特許によってヘルスクレームに権利が認められ、企業間の争いは今後新しい次元に突入するとみられる。



植村貴昭氏

インタビュー ② ヘルスクレームめぐる争い 三枝国際特許事務所副所長 中野睦子弁理士

— 食品でも用途特許が認められた。ど
ういう動きが予想されるのか。

食品のヘルスクレーム（健康強調表示）を特許で保護しようとする動きが活発化することが当然に予想される。

それに伴い、各社での研究や商品開発も活発に行われるようになるとともに、ヘルスクレームをめぐる争いが、水面下での交渉も含めて増えていくことが予想される。

— 「ヘルスクレームをめぐる争い」は
具体的にはどういうものか。

特許に関していえば、他社のヘルスクレームに関する特許を潰すための争いとして異議申立や無効審判事件が、またヘルスクレームに関する特許を侵害した場合の争いとして特許侵害訴訟がある。

特に特許侵害訴訟は、対象が購買層の
広い食品ということもあり、最終的な判

決の結論に関わらず、訴えられた側のブランドに著しいダメージを与えることになる。加えて実際に他社の特許を侵害していたとなれば、商品販売の中止、商品の回収、在庫の廃棄、損害賠償など、非常に大きな負担を背負うことになる。

そうならないためにも、企業側はまず、他社の権利取得状況について常にアンテナを張っておく必要がある。そのうえで、自社のヘルスクレームを用途特許で広範囲に権利化し、他社の市場への参入を阻止していくという攻めの戦略を持つことが必要である。

— 用途特許で優位に立っていくためには
どうすればよいのか。

特許は単に取得すること自体に意味があるのではなく、生きた特許、つまり自社商品が確実に守られ、しかも他社の参入が最大限に阻止できる特許を取得することに意味がある。そのためには、特許

の内容と自社商品が訴求するヘルスクレームとがしっかり対応していることは勿論、想定される他社のヘルスクレームまできちんとカバーしておく必要がある。

企業内でいままで特許に関係してきたのは主に研究・開発部門や知財部門だった。しかし、機能性表示食品制度のもとでヘルスクレームを特許権と一体的に運用していくためには、特許出願の打ち合わせの段階から、最終商品の訴求ポイントを明らかにし、それに対応した特許内容にする必要がある。

そのためにも、これからは研究・開発部門や知財部門だけでなく、マーケティング部門や営業部門と連携した特許戦略が重要になると思われる。

— 弁理士として求められることはな
にか。

食品に使われる素材には食経験や安全性が求められるため、その数は限られている。また食品について訴求できるヘルスクレームもさほど多くはない。した



がって同一または類似成分について、ど
ういう用途で権利化していくか、限られたヘルスクレームをうまく活用してどのように特許で押さえていくか、弁理士にとっても工夫が求められる。

— 特許を出願する際に注意すべき点は
なにか。

ヘルスクレームを最終製品に表示するためには消費者庁への届出が必要（機能性表示食品制度）だが、それを用途特許で守るためには、新規性が否定されないように、それまでに特許出願を済ませておかなくてはならない。また誰よりも最先に出願する必要がある。



特許業務法人
三枝国際特許事務所
SAEGUSA & PARTNERS



健康産業界における知的財産の豊富な経験と実績

70年の歴史で培われた5つの強み

提案力

海外との
豊富な
ネットワーク

高品質

迅速な
対応

相談
しやすさ

お任せ下さい！

高い専門性を持った多数の弁理士が、知的財産の点から貴社のビジネスをサポートします。
特許（化学・バイオ・食品・機械・電気）、商標、意匠、契約のご相談まで幅広く対応致します。お気軽にご相談ください。



URL: <https://www.saegusa-pat.co.jp/>

大阪オフィス

〒541-0045 大阪市中央区道修町1丁目7番1号 北浜TNKビル
TEL: 06-6203-0941(代) FAX: 06-6222-1068
e-mail: mail@saegusa-pat.co.jp

東京オフィス

〒100-0013 東京都千代田区霞が関3-8-1 虎の門三井ビル9F
TEL: 03-5511-2855 FAX: 03-5511-2857
e-mail: tokyo@saegusa-pat.co.jp