

食品業界でも自社の知的財産を守るための動きや戦略的な特許出願が活発化している。『これまで何も問題はなかった』が通用しない時代へと急激に変化していく中で、自社の権利を守り企業を存続させるために必要なことは何か。三枝国際特許事務所（大阪市中央区）副所長・弁理士の中野睦子氏に聞いた。



副所長 弁理士

## 中野 睦子氏

### 三枝国際特許事務所

——食品業界の知的財産（以下知財）を取り巻く現状はいかですか。

中野 研究開発の中で新しい知見を見出したから特許出願する流れから、特許戦略も考えながら研究を

行つた企業が増えたように見受けられる。機能性表示食品でも商品の特許で守るために開発の段階で特許戦略を立て、きちんとその機能の特許とひもつけて出願する企業が増えてきた。

——食品業界の知財に対する意識は以前に比べ高まっていますか。

中野 意識の高さは企業によって違うが、高い企業とそうでない企業の差は広がっているように感じる。

——具体的に意識が高い企業とそうでない企業に生まれる差というのは。

中野 最近、食品を含む化学分野の特許審査は、サポート要件が非常に厳しくなっている。このため、広

く強い権利を取得するには、商品開発のために行つ

た実験データだけでは不十分であり、特許出願のためにだけに実験データを取る必要もある。出願戦略、特に

知財に対する意識が高い企業は、他社の出願動向や権利の成立状況を把握した上で、自社の実施が他社権利に抵触していないかということに加えて、他社の出願

状況を踏まえ、自社はどのように特許出願をしていくかも検討している。当事務所でも研究開発の段階から特許戦略を含んだ相談が増えてきた。

——具体的に意識が高い企業とそうでない企業に生まれる差というのは。

中野 最近、食品を含む化学分野の特許審査は、サポート要件が非常に厳しくなっている。このため、広

く強い権利を取得するには、商品開発のために行つた実験データだけでは不十分であり、特許出願のためにだけに実験データを取る必要もある。出願戦略、特に

知財に対する意識が高い企業は、他社の出願動向や権利の成立状況を把握した上で、自社の実施が他社権利に抵触していないかということに加えて、他社の出願

状況を踏まえ、自社はどのように特許出願をしていくかも検討している。当事務所でも研究開発の段階から特許戦略を含んだ相談が増えてきた。

——具体的に意識が高い企業とそうでない企業に生まれる差というのは。

中野 最近、食品を含む化学分野の特許審査は、サポート要件が非常に厳しくなっている。このため、広

く強い権利を取得するには、商品開発のために行つた実験データだけでは不十分であり、特許出願のためにだけに実験データを取る必要もある。出願戦略、特に

知財に対する意識が高い企業は、他社の出願動向や権利の成立状況を把握した上で、自社の実施が他社権利に抵触していないかということに加えて、他社の出願

状況を踏まえ、自社はどのように特許出願をしていくかも検討している。当事務所でも研究開発の段階から特許戦略を含んだ相談が増えてきた。

## 企業存続、知財への意識がカギ

# 戦略的特許出願広がる

得る企業が増えた背景にあるものとは。

中野 市場を取るという視点で特許出願する企業が増えたように感じる。新しい知見が得られたから出願するのではなく、市場ありき、商品ありきでそ

めのツールであると考えれば、あながち間違ったやり方ではない。

——知財、権利に無頓着でいる企業は危険ですね。中野 企業にもよるが、経営陣よりも現場での危機感の方が強いと感ずること

利化してしまうと、実施が参入企業には、その業界の

権利取得をしない場合は、公証制度やタイムスタンプなどを利用して、先使用権が主張できるようにしておくことも必要である。この場

枠組みを取り入れて戦略を立てる必要がある。『うちの会社の権利なんて』と思

うかもしれないが、どの企業も売上げを伸ばす努力をしており、売上げが伸びれば市場で注目されることを

——今後、知財に関して食品業界で必要になっていくことは。

中野 消費者のニーズをいち早くキャッチし商品に反映、知財化するスピードの速さを、今後さらに求められるのではないかと。市場は一つの場所に定着しているわけではなく、移り変わるっていくのだ。消費者のニーズを見極め、将来の市場を予測してそれを知財で

固め、そこに消費者を誘導する。大きな市場を取る必要がない企業であっても同様である。大手が参入しないニッチな市場に目を向け、自社の利益を確保できるのであればそこは戦略的に市場を取る必要がある。