

<日本>

ジョブ理論と知的財産権（その2）

東和なぎさ知的財産研究所
研究員

津野 洋明

■前回まで

クレイトン・クリステンセン教授の「ジョブ理論 イノベーションを予測可能にする消費のメカニズム」（ハーバード・ビジネス・レビュー）によれば、「顧客の片付けたいジョブ（以下、ジョブ）」を正しく把握することでイノベーションを起こすことができる、とのことである。

ジョブを正しく把握できれば、次に顧客がジョブを片付けるために求める体験に照らして、自社が何を提供してどう適合させられるかを考察した上で最良の解決策を選択すればよい。

■企業におけるジョブの取り扱い

商品企画部門や研究開発部門からすれば、ジョブは資本を投入したことにより把握できたものであり、いわばノウハウのようなものである。したがって、商品企画部門や研究開発部門はジョブをなるべく競合他社に対して秘匿しておきたいと思うであろう。

一方、宣伝広告部門からすれば、ジョブは新製品（サービス）によって解決できたものであると捉えるだろう。そして、「われわれの製品（サービス）を使えば、ジョブを解決できるのです」といったように、宣伝広告部門はジョブを積極的に宣伝広告に活用したいと望むだろう。

この相反する要請を解決するには、色々な方法がある。例えば、ジョブを開示にしてよい事項と秘匿すべき事項とに整理するような戦略があり得る。いずれにせよ、ジョブを完全に秘匿することは難しいであろう。

■知的財産権とジョブ

知的財産権（特許権¹）の観点からこの企業の要望にはどのように応えられるのか。

TRIPs 協定第 29 条 (1) で「加盟国は、特許出願人に対し、その発明をその技術分野の専門家が実施することができる程度に明確かつ十分に開示することを要求する」と規定されているように、発明は専門家が実施できる程度に明確かつ十分に開示する必要がある。

ジョブは「片付けたいこと」であり、具体的な技術ではない。言ってみれば、特許明細書の「発明の目的（発明が解決しようとする課題）」に相当する。したがって、ジョブ自体を 1 件の特許権として保護することは難しい。

■特許網とジョブ

ここで、1 つのジョブに対して、このジョブを解決する手段が 1 つに限られないことは明らか²であろう。各社は、複数の「ジョブを解決する手段」のうち、自らの強みを最も発揮できるものを選択することになる。したがって、「ジョブを解決する手段」は、各社異なるものになることが多い。

つまり、1 つのジョブ（1 つの課題）に対して、複数の「ジョブを解決する手段」を整理することができる。そして、この「ジョブを解決する手段」は、通常、専門家が実施できる程度に明確になっており、特許出願になじむだろう。

よって、ジョブ自体を 1 件の特許権として保護することは難しかったが、「ジョブを解決する手段」については特許権で保護することは可能であるといえよう。そして、ジョブを切り口として特許権を整理することも可能であろう³。これは、ジョブをインデックスとした特許網に他ならない。

このようにジョブに注目して特許網を作成することで、特許網の重要性・位置づけがそのままジョブの重要性・位置づけとなり、特許網の社内評価がしやすくなると思われる。読者諸氏が特許網（特許出願）の位置づけを明確にする際に、本稿がその一助となれば幸いである。

1 商標権は標識が保護対象であり、意匠権は物品の具体的な形態が保護対象であるため、この 2 つでジョブ自体の保護を論じることは難しい。また、実用新案権は物品のみが保護対象であるため、ジョブ自体の保護には不十分である。したがって、特許権に限定して検討を行うことにした。

2 前号で紹介したように、ジョブは、例えば「退屈な（車での）通勤時間中において、時間潰しと昼食までの栄養補給を行いたい」のようなものであり、このような概念のレベルでジョブを捉えれば、1 以上のジョブを解決する手段が思いつくであろう。

3 ジョブを「発明が解決しようとする課題」と捉えると、「ジョブを解決する手段」が「課題を解決するための手段」と捉えることができる。

< Japan >

Relationship between "Jobs to Be Done" and Intellectual Property (No.2)

Towa Nagisa Institute of Intellectual Property
Researcher

Hiroaki Tsuno

Previous Summary

According to *Competing Against Luck: The Story of Innovation and Customer Choice* by Prof. Clayton M. Christensen, we can make an innovation through understanding 'Jobs to Be Done.'

If we can comprehend 'Jobs to Be Done' of a customer, we can move onto considering what experience s/he pursues to get the jobs to be done and what the firm can offer as the best solution.

Deal with Jobs on a Firm

On the division of product planning or research and development, jobs can be grasped by investing the capital, like know-how. Therefore, these divisions often want to conceal it from rival firms.

On the other hands, the advertisement division considers that the jobs could be solved by a new product/service. And they want to use it for advertisement as follows: 'Our product/service can solve your job.'

There are various ways to coordinate these opposite requests. For example, one strategy is to sort out the jobs that should be concealed from it for disclosure. If any strategy is selected, it is also difficult to conceal the job completely.

Intellectual Property Rights and Jobs

At the point of the intellectual property rights¹, or patent rights, how can we respond to these requests from a firm?

¹ The trademark right covers the sign. The design right covers the specific form of an article. Therefore, these two rights cannot treat the protection of the job. The utility model right covers just the article, so it also insufficient to protect the job. From these circumstances, I shall discuss just the patent right.

TRIPs Agreement, section 29 (1), says 'Members shall require that an applicant for a patent shall disclose the invention in a manner sufficiently clear and complete for the invention to be carried out by a person skilled in the art.' According to it, the invention must be disclosed in a manner sufficiently clear and complete for the invention to be carried out.

Jobs is just a thing to be done and not a specific technology. It is close to 'the purpose of the invention (problem to be solved by the invention)' in a patent specification. Therefore, it is hard to protect the job as one patent.

Patent Portfolio and Jobs

Now, it is clear that there are many ways to solve one job². And, each firm will select the way that can maximize their advantage from several 'ways to solve the job.' Consequently, 'way to solve the job' is often different on each firm.

In other words, we can arrange several 'ways to solve the job' about one job or one problem. And these 'ways' are usually clear to be carried out by an expert. So it will adapt to patent applications.

From these considerations, it can be said that we are able to protect the 'way to solve the job' by a patent right, in spite of the difficulty of protection for a job itself. And, we can arrange patent rights from the perspective of the job³.

Creating a patent portfolio makes the internal evaluation of it easier. Because the importance and position of the portfolio represent just those of the job. I hope this article to support you on your clarifying the position of the patent portfolio, or patent applications.

(Translated by TIP)

² As mentioned in the previous article, the job is, for example, 'killing time and nourishing myself in boring commuting time.' And, if you recognize an idea of the job as above, you can find one or more ways to solve the job.

³ If you understand the job as the 'problem to be solved by the invention,' you can also understand the 'way to solve the job' as the 'way to solve the problem.'