

# プライスライン「逆オークション特許」の考察

- ビジネスモデル特許の誤解 -

吉田特許事務所  
弁理士 吉田 哲  
翻訳協力 山縣 幸造

## 第1章 はじめに&結論

### 1-1 はじめに

現在、話題になっているビジネスモデル特許。その話題の中心は、特許訴訟で仮処分を得た Amazon.com 社（株価は大暴落しましたが・・・）と、ビジネスモデル特許を用いてネットビジネスで大成功を収めた PRICELINE 社（デジタル・ウォーカー社）といえます。

この PRICELINE 社については、よくマスコミで「顧客が値段を指定する逆オークションに関する基本特許を取得し、・・・」と紹介されています。

しかし、PRICELINE 社は本当に顧客が値段を指定する逆オークションシステムについての特許を取得したのでしょうか？ また逆に、米国特許庁は本当にそんなに権利範囲の広い特許権を PRICELINE 社に認めたのでしょうか？この点について多くの方が誤解しているように思えます。そこで、今回は「逆オークション特許」について簡単な説明をしてみたいと思います。

なお、ここで述べる説明は、弁理士 上羽 秀敏 先生のご意見に基づくものでありまして、先生からの資料を参考にしております。この点をはじめに申し上げさせていただきます。

### 1-2 結論

私は次のように考えています。PRICELINE 社の「逆オークション特許」は、逆オークションに関連するものであり、その基本構造の一部といえます。その意味で権利範囲は広いと考えることができます。また、この特許は優れたアイデアに基づくものであり、優れた効果も有します。しかし、決して逆オークションシステムそのものについての特許を取得したものではありません。

### 1-3 内容紹介

このサイトでは、PRICELINE 社の基本特許 US 5794207 のクレーム1を紹介し、その特許の構成を分析。また、特許出願中に、PRICELINE 社が主張した、この発明の効果について意見を加えてみることにします。

なお、ここでの解説は特許権におけるクレーム解釈を理解している人（主として、弁理士・特許弁護士）を対象としています。特許になじみのない方々にとっては、十分な説明が成されていない点があるかもしれませんがご了承ください。

## 第2章 PRICELINE 社の「逆オークション特許」

### 2-1 クレーム1の内容

はじめに、米国特許 US 5794207 の Claim 1 を紹介します。

【Claim1】 A method for using a computer to facilitate a transaction between a buyer and at least one of sellers, comprising:

inputting into the computer a conditional purchase offer which includes an offer

price;

inputting into the computer a payment identifier specifying a credit card account, the payment identifier being associated with the conditional purchase offer;

outputting the conditional purchase offer to the plurality of sellers after receiving the payment identifier;

inputting into the computer an acceptance from a seller, the acceptance being responsive to the conditional purchase offer; and

providing a payment to the seller by using the payment identifier.

#### クレーム1の参考訳

少なくとも一人の販売者と購入者との間の取引を促進するコンピュータを用いる方法であって、以下の事項を含むもの。

購入価格を含む購入申込をコンピュータに入力する

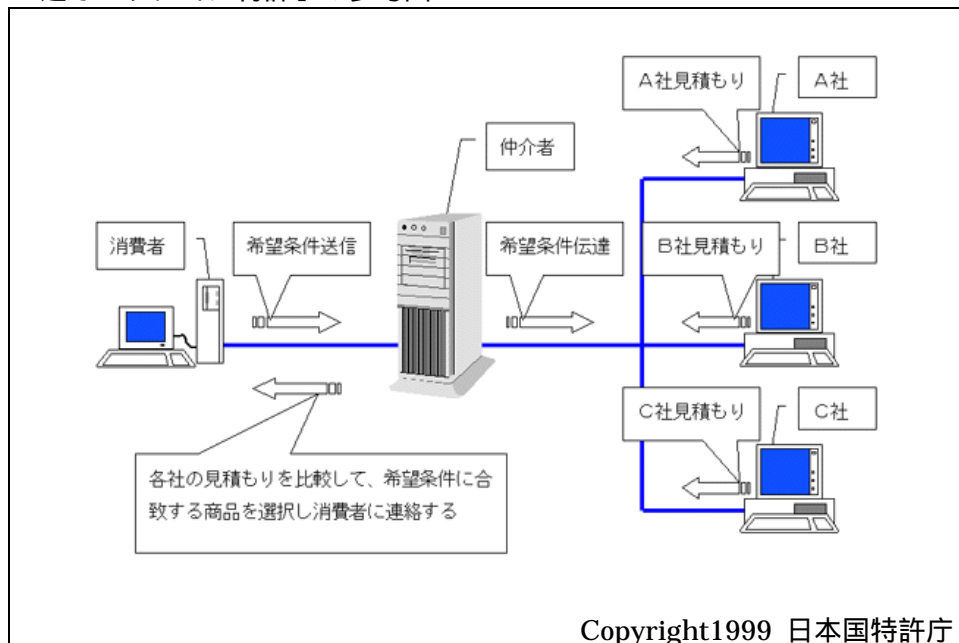
クレジットカード番号を明らかにした支払証明も前記コンピュータに入力する  
(この支払証明は、前記購入申込に関連づけられている)

前記支払証明を受け取った後、購入者からの購入申込を複数の販売者に出力する

前記購入申込に応じた販売者からの回答をコンピュータに入力する

前記支払証明(クレジットカード番号)を用いて、販売者に支払いを行う。

## 2 - 2 「逆オークション特許」の参考図



## 2 - 3 クレームの解釈

( 前段 )

「少なくとも一人の販売者と購入者との間の取引を促進するコンピュータを用いる方法であって、以下の事項を含むもの」 これにより、ネットワークを用いたシステムであることが明らかとなる。

( 構成要件 )

「購入価格を含む購入申込をコンピュータに入力する」

このように( 顧客が ) 購入価格を申し込むことから、顧客が値段を指定する「逆オークション」といわれる。

( 構成要件 )

「クレジットカード番号を明らかにした 支払証明 も前記コンピュータに入力する( この支払証明は、前記購入申込に関連づけられている )」

物の売買に関連するシステムなので、このように支払証明の入力を要求することは当然ともいえます。しかし、この逆オークションシステムにおいて支払証明の入力が、発明特定事項として必須なのでしょうか？ 特に、この支払証明とは、クレジットカード番号を明らかにすることまで要求しています。本来、逆オークションシステムにおいて、顧客のクレジットカード番号を聞くのは、交渉が成立してからで十分だと思います。しかし、この特許はそうではありません。この点に注目してください。

「単なる逆オークションシステム」の発明を特許申請するにあたり、発明者の説明そのままに、支払証明の入力を発明特定事項とし、それをファーストクレームに記載したとしたなら、それは問題ではないでしょうか。しかし、このクレジットカード番号を含む支払証明の入力は、後述するキャンセル防止、購入の保証( reasonable assurance ) との点で強力な効力を発揮しているものと思います( 決して作成者のミスではありません )。

そして、クレームでは「the payment identifier being associated with the conditional purchase offer 」となっており、支払証明と購入申込と関連づけることを明記しています。( 誰の支払証明が分からないと困るので、関連づけたともいえますが・・・ )

( 構成要件 )

「前記 支払証明を受け取った後、 購入者からの購入申込を複数の販売者に出力する」

「この支払証明を受け取った後、・・・販売者に出力する。」私が勝手に解釈すると、PRICELINE 社の特許は、この支払証明を受け取った後に各販売者と交渉を始める点に特許が認められたといえます。本来、逆オークション特許を申請する場合、仲介者は顧客から「購入申込を受け取った後、出力する。」とクレームに記載すれば足りるように思えます。例えば、誰からの申込みかわからなくても「東京～NY、5万円」との申込みがあれば、この条件だけ各航空会社に連絡し、交渉を行うことは可能です。

むしろ、購入条件をもって各社と交渉するのが逆オークションのシステムであって、支払がちゃんとされるか否かの問題は、この逆オークションシステムの基本構成からは必要のない要件のほうです。

しかし、PRICELINE 社は、「購入申込を受け取った後」とはせずに、前記「支払証明を受け取った後」としています。これは、クレーム作成のミスなのでしょうか？ ちなみに、私はこ

のクレームを最初読んだとき、この権利なら容易に権利侵害から逃れられると考えました（均等論の余地は考慮すべきですが）。なぜなら、購入申込を受け取った時点ですぐに販売者に出力し、後から支払証明を受け取れば、少なくとも文言上の権利侵害にならないからです。

そして、クレジットカード番号は購入申込の交渉が成立した後に聞けばよいと考えたからです。しかし、逆オークションシステムを運営するにあたり、このクレーム構成はミスではなく、キャンセルを防止し、PRICELINE 社の信用を守るためにも必須の要件といえるものでした。

この逆オークションシステムを運営するに当たって最大の問題点を考えてみてください。それは、顧客の冷やかし（キャンセル）を防止する必要があることです。この逆オークションシステムが紹介されたとき、誰もが考えることがあります。それは、実際に航空チケットは必要ではないのに「東京～NY、1万円」程度の購入条件を試しに入力してみることです。

確かに、1万円程度であれば、即座に冷やかしと判断して交渉不成立とすることができます。しかし、4万円と入力されたとき、これは冷やかしのなか本気なのかを、仲介者、または、航空会社は判断できるでしょうか？

そして、航空会社が本気の顧客と判断し、そして現在の空席状況から購入申込を受け入れてチケットを発券したにもかかわらず、冷やかしの顧客だったためキャンセルされたのでは航空会社にとって大きな損失となってしまいます。そして、このような申込みが続けば PRICELINE 社は航空会社からの信用を失ってしまうのです。

このように、逆オークションシステムにおいては冷やかしの顧客を排除することが最大の問題点であり、この点をクリアすることが仲介者である PRICELINE 社の信用を守ることになるといえます。

この逆オークションシステムは顧客側が有利な条件でチケット価格の交渉が始まります。条件が合わなければ顧客はキャンセル、もしくは他の方法でチケットを購入すれば足りるからです。一方、航空会社は空席にするぐらいなら安くてもチケットを販売したいと考えるからです。この状況において、PRICELINE 社は顧客のクレジットカード番号の入力を求め、クレジットカード番号が入力されたことを条件として仲介を行うことで、顧客と平等に取引するための環境を整えたものといえます。

(構成要件 )

「前記購入申込に応じた販売者からの回答をコンピュータに入力する」

顧客からの購入申込みに対する各社の回答です。(この回答は交渉成立の回答と思われる。)

(構成要件 )

「前記支払証明(クレジットカード番号)を用いて、販売者に支払いを行う。」

交渉成立後は、購入するか否かの有無を問わず、クレジットカードからチケット代金は自動的に引き落とされます。

#### 2 - 4 未払い防止の効果

逆オークションシステムにおいて事前に知らせた支払証明(クレジットカード)に基づいて販売者に支払を行うことは、発明の必須要件なのでしょうか？少なくとも、「逆オークションシステム」においてクレジットカードで支払を行うことを要件とする必要はないはずです。銀行振り込みでも米国であれば小切手でも足りると思われれます。

しかし、この発明ではクレジットカード(支払証明)を用いて、販売者に支払を行うことを要件としています。これにより、この発明のもう一つの効果が生まれているように思えます。

それは、ネットワークの商品販売に共通する顧客の未払い防止です。

ネットワークの商品販売において料金の未払いは大きな問題です。そのため他のビジネスにおいても事前にクレジットカードの番号を求めたりしています。この発明においては、支払証明として事前にクレジットカード番号が明らかになっています（クレジットカード番号が明らかになった顧客のみを対象としているから）。そこで、この発明では支払証明として利用したクレジットカード番号を用いて支払を済ませることで「未払いの防止」の効果も生まれているといえます。

キャンセルできないことについて 逆オークションではキャンセルできないことが基本的な考え方です。しかし、このキャンセルできない不具合を指摘する記事が紹介されていました。例えば、「L.A. ~ N.Y. が1万円でも、シアトル乗り継ぎ5時間待ち」といったチケットが発券されてしまうおそれがあり、これでは利用者にとって不便すぎるとするものです。この点を考慮してか、自動車の逆オークションについては、違約金の支払を条件にキャンセルを認めているそうです。

ホテルの予約でも、一泊\$5の保険を掛けることでキャンセル可能としています(12/13, 2004)。

## 2 - 5 クレジットカードを用いる効果

このように、この発明は、購入申込のときにあわせてクレジットカード番号（支払証明）の入力を求め、このクレジットカード番号が入力された顧客のみを対象とすることで、顧客の不誠実なキャンセルを防止しているものです。また、このクレジットカードから代金を引き落とすことで顧客の未払いも防止するものです。PRICELINE 社の特許は、このクレジットカードの優れた利用法に特許性があるものといえます。

## 2 - 6 Official Action に対する出願人(PRICELINE 社)の主張

以下紹介する、PRICELINE 社の主張は、Feb. 9, 1998 に米国特許庁に提出された「RESPONSE TO OFFICE ACTION」第5頁の抜粋です。この資料は弁理士 上羽秀敏 先生のご協力により入手させていただきました。

この発明のアドバンテージとして、出願人は次の3つを主張しています。そして、3番目に重大な利点としてこれまで説明したキャンセルの防止（購入の保証）を主張しています。

### 1 . 販売者の利益

The seller may sell to buyers in accordance with the present invention at low, yet profit-yielding, prices . 販売者は、この発明により、少ないけれども利益を生む価格で販売することができる。

### 2 . 購入者の利益

Buyers have the advantage of potentially lower prices than those available through traditional seller - driven systems.

購入者は、従来の販売者主導型システムに比べ低価格（で商品購入できる）の利点を得ることができる。

### 3 . キャンセル防止（購入の保証）

Another significant advantage of the present invention is that a payment identifier is associated with each purchase offer. Buyers do not know for sure whether their payment identifiers will be verified, so they are unlikely to submit invalid payment identifiers. Thus, each seller has a reasonable assurance that the buyer is willing to commit to a sale if the seller accepts the purchase offer. This assurance is not provided known buyer-driven



commerce systems. Accordingly, commerce is greatly facilitated, and consequently more sellers become available to accept buyer offers.

(参考訳 山縣 幸造)

3. この発明におけるもう一つの大きな利点は、支払証明がそれぞれの購入申込に付されていることである。購入者は、支払証明が正しいものであるかどうかの確認をされる可能性があるため、無効な支払証明を提示しないものと思われる。これにより各販売者は、購入申込みを受諾した際に、購入者が進んで取引に応じるという保証(確信)が得られる。このような保証(確信)は、従来の販売者主導型商業システムでは、得られないものである。これにより、商取引は大いに促進され、よってより多くの販売者が購入者からの購入申込みに応じるようになる。

このように、出願人である PRICELINE 社も、この発明の効果として、

1 . 販売者の利益

2 . 購入者の利益

を主張し、更に、重大な効果として、

3 . キャンセル防止(購入の保証)を主張しています。そして、以上の効果が認められ特許されたものなのです。

これまで説明してきたように「PRICELINE 社」の「逆オークション特許」は、逆オークションの欠点である「キャンセルの防止」を目的とし、その効果が認められて特許されたものです。決して、「逆オークションシステム」そのものが認められて特許されたものではありません。

## 2 - 7 対策案

PRICELINE 社の特許は、逆オークションシステムの特許ではありません。そこで、この逆オークション特許への対策を考えてみました。

**対策1** クレジットカード番号を聞かない。顧客からは購入申込だけの入力を求め、購入申込みがあったときに販売者に問い合わせるシステムとする。

しかし、このシステムでは顧客が本当に購入するのかが否か不明です。そのため、多数のキャンセルが発生することが予想されます。

**対策2** クレジットカードを用いて代金を支払わない。

すなわち、クレジットカードを支払証明としキャンセルを防止するものの、実際の商品代金の支払をクレジットカードとは別の方法(銀行振込や商品との引き換え)とする。しかし、これは顧客にとって不便であり、商品代金の未払いが発生するおそれがあります(商品代金の未払いは、キャンセルより悪い事態といえます)

**対策3** 絶対にキャンセルしない旨を約束させる(神に誓わせる)。この誓いで、本当にキャンセルしないのかその効果に疑問あり。

このように、インターネットで逆オークションを開催するにあたり、PRICELINE 社の特許を逃れることは可能です。しかし、キャンセルの発生といった弊害を防止することはできないように思えます。

番外編

#### 対策4 デビットカード番号なら？

クレジットカード番号の入力は、この発明の必須の構成要件です。では、クレジットカード番号の変わりにデビットカード番号の入力を求めたら？文理上は非侵害。しかし、・・・侵害と判断されると思います。

では、支払証明として銀行口座番号なら？私は、「侵害でない」と思っています。いろんな意見があるでしょうから、この点については各自にお任せします。

弁理士 古谷栄男先生から戴いた資料より。

クレーム23では、「credit card account」の代わりに、「financial account」が用いられており、クレジットカード番号は構成要件ではありません。しかし、新しいステップも構成要件に含まれています。クレジットカード以外を支払証明に用いるときに注意してみてください。

### 第3章 終わりに

マスコミによって、紹介されている「逆オークション特許」はあまりにも権利範囲が膨大に紹介されているように思えます（最近では、キャンセルできない点まで紹介しているものもありますが、まだ不十分ではないでしょうか）。

今回は、逆オークション特許だけを取り上げましたが、その他のビジネスモデル特許においても、権利範囲が膨大に紹介されているものが多いのでは？と思います。

すべての特許に共通することですが、やはり、権利内容はクレームを検討すべきだと思います。ビジネスモデルとって、マスコミは騒ぎすぎでは？（本当に優れたビジネスモデル特許は、優れたアイデアに基づく発明であって、優れた効果をもっているといえます。）

今回、資料の提供を戴きました 弁理士 上羽 秀敏 先生、古谷 栄男先生ありがとうございました。最後まで読んでいただきありがとうございました。ご意見・ご質問などは次のアドレスにご連絡ください: [yoshida-office@operamail.com](mailto:yoshida-office@operamail.com)

### 第4章 関連資料

(1) PRICELINE 社のその他の特許

PRICELINE 社の特許について資料を紹介します。

United States Patent 5,797,127 米 Walker Asset Management 社(米 PRICELINE.com 社の親会社) が取得している, 飛行機チケットの逆オークションの仕組みに関する特許。いわゆる「PRICELINE 特許」の1つ。

United States Patent 5,897,620 米 PRICELINE.com 社が取得している, 飛行機チケットの逆オークションの仕組みに関する特許。いわゆる「PRICELINE 特許」の1つ。

United States Patent 5,862,223

米 Walker Asset Management 社が取得しているエキスパート検索特許。ユーザーの条件に合う専門家をデータベースから検索する仕組み。

Copyright(C)1999-2000Nikkei Business Publications Inc

(2) 書籍「ビジネスモデル特許」ヘンリー幸田著 日刊工業新聞社

伝統的な発明家たちは、共通の常識を持つように思われる。「発明とは、技術の進歩を極めた頂点に咲く花である」。だから発明家たちは、自己の技術の進歩を最優先する。技術が進歩しない限り、発明は存在しない。進歩のない技術に特許は許されるべきではない。

ウォーカーはこの常識を信じない。彼は、真の発明とは、顧客が求める技術を提供することにあると説く。つまり、彼の信じる発明の本質は、その有用性にあるとみる。

彼の発明へのアプローチは、マーケット・ニーズを正確に見極めるところから出発する。客は何を求めているのか。この答えが見つかったときに発明のチャンスである。逆に、いかに科学的に進歩した技術であっても、客のニーズに合わない発明は価値がない。

(P134 : ジェイ・E・ウォーカー氏に関するコメント)

(吉田の見解)

ビジネスモデル特許を開発するに当たって、一番大切なことが紹介されていると思います。それは、「マーケット・ニーズを見極めること」。なぜなら、ニーズを見極めれば、そのニーズに応える技術はすでにコンピュータ分野で開発されているからです。(実施することに特に技術的問題はないといえるでしょう。この点が、ビジネスモデル特許に技術的特徴がないといわれる原因と思えます)。

しかし、従来の特許においても、進歩した技術でありながら市場の要求に合わず、価値のない特許は数多くありますので、特別でないともいえます。

(3) 特許庁のWEB SITE (特許庁HP : <http://www.jpo.go.jp/indexj.htm>より)  
[ビジネス方法の特許に関すること](#)、として審査基準などを公表

以上