

特許情報分析による 中小企業等の支援事例集

事業戦略に結び付く分析結果の活用法



独立行政法人 工業所有権情報・研修館
National Center for Industrial Property
Information and Training

お申込みはINPITのHPから！

https://www.inpit.go.jp/katsuyo/patent_analyses/

目次

特許情報という言葉をご存じですか…………… P2

■ 特許情報分析の活用例…………… P3
特許情報分析がどのような場面で活用されるのかご説明します。

■ 特許情報分析支援の導入事例
支援を受けられた企業様の事例をご紹介します。

株式会社Surfs Med…………… P9

株式会社パームホルツ…………… P11

株式会社バイオメディカルサイエンス …… P13

■ 自分でもできる特許情報分析のやり方…………… P15
実際にどのように特許情報分析を行うのかご説明します。

■ 本事業の紹介 …… P17
支援を受けるための手続きや、採択後の進め方などをご説明します。

特許情報 という言葉をご存じですか？

特許・意匠というと、自社の技術やデザインを守る、というイメージが強いのではないのでしょうか。そのような側面もありますが、これらの公開情報を俯瞰的に眺めてみると、別の景色が見えてきます。それは、競合他社や他の業界ニッチトップがどのような事業戦略、知財戦略をとっているのか、そのような中で自社はどのように開発・販売を行っていけばよさそうかという新たな景色です。日々、様々な経営上の判断をされる際に、顧客情報や市場情報だけでなく、特許情報にも目を向けることで、新たな地図を手に入れることができるのです。では、特許情報とは何か、そこからなにがわかるのか、以下で説明します。

特許情報 とは？

なぜ

いつ

どのように

どのような

どこの国で

だれが

技術や発明を出願しているのか？

…という情報のこと



各国の特許庁に出願された技術やデザインに関する出願書類は、出願日からおよそ1年半経過後に公開されます。その公開された出願書類には、以下の内容が記載されており、それらを分析することにより、競合他社の事業戦略や知財戦略を判断する基礎資料になります。

出願書類に記載されていること

記載事項	観点
出願人・権利者	だれが
出願日	いつ
出願国	どこの国で
詳細な説明	どのような
クレーム	権利範囲

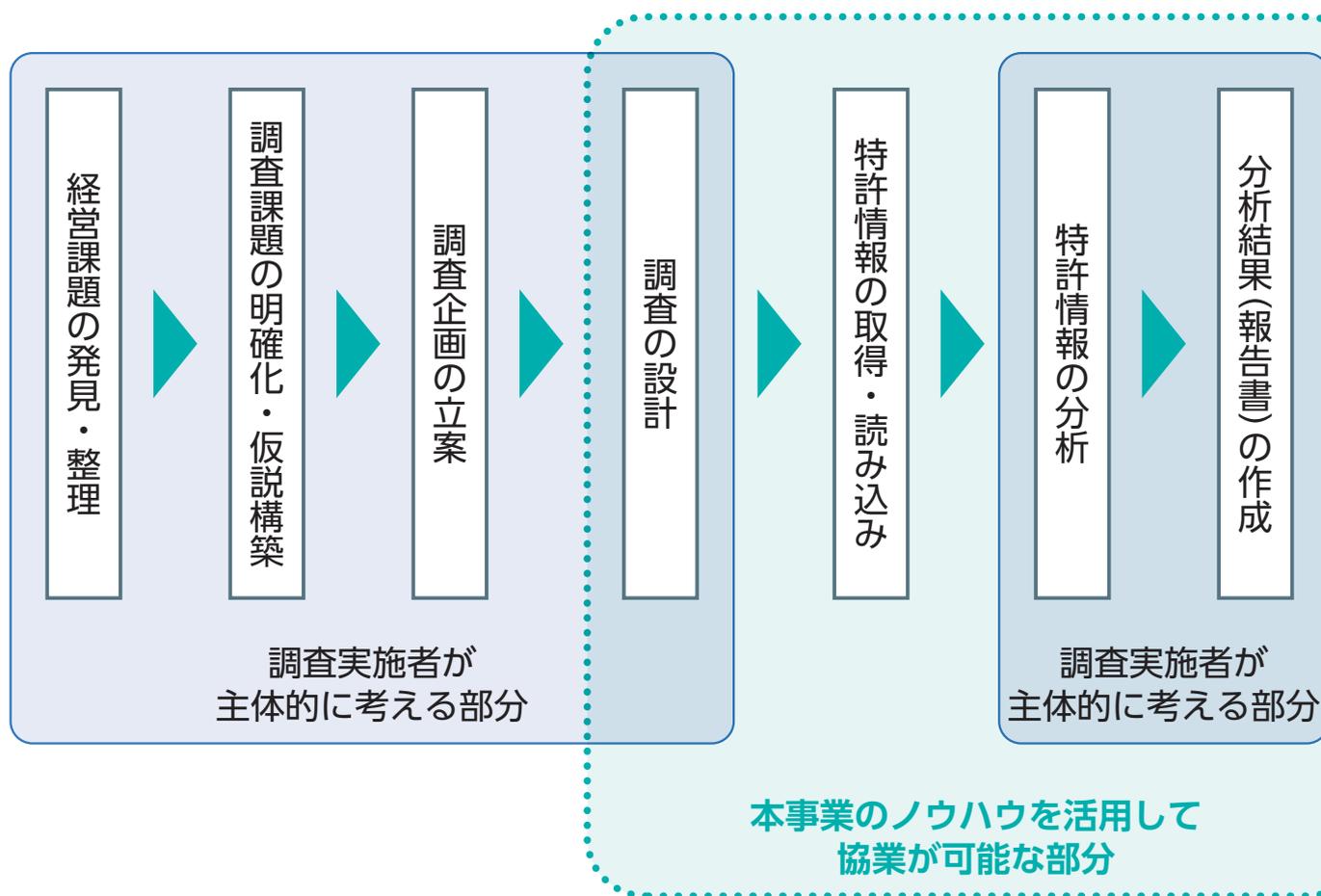


分析することでわかること

分析結果	観点
出願動向	どのように
事業戦略、知財戦略	なぜ

特許情報分析の活用例～1

● 特許調査の流れ



- 分析結果(報告書)をより有効なものにするためには、**経営課題を解決するために必要な分析結果(報告書)のイメージ**を明確にし、そこから**逆算して調査の設計**をしていくことが重要です。
- **経営課題や調査課題の整理、調査自体の企画**は、その調査の肝となる部分です。調査実施者が主体的に考える必要があります。
- 調査の実務部分は、自社内に専門家がない場合は、本事業を活用いただくことで、進めやすくなります。



特許調査が成功するかどうかの 8 割は、経営課題、調査課題の明確化と調査企画の段階で決まります。

経営課題を解決するために必要な分析結果のイメージサンプルを次ページ以降に掲載しています。

● 分析結果のイメージサンプル

ex.1 ランキング分析

新規事業展開

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

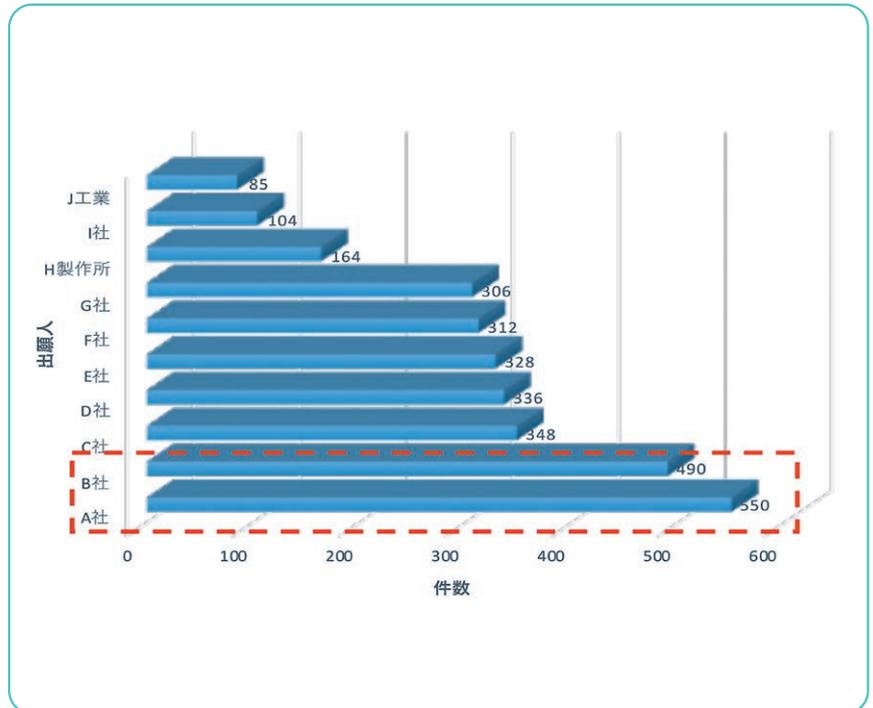
どんなマップ??

出願人・発明者・国・技術分野など、主要項目について件数をもとにランキングで表示。

特定の業界における主要な企業(リーディングカンパニー)を把握したい時などに利用。

わかること。

例えば、出願件数の多い企業を把握することで、この分野においては、A社とB社が主要企業であることが把握できます。



ex.2 侵入分析

新規事業展開

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

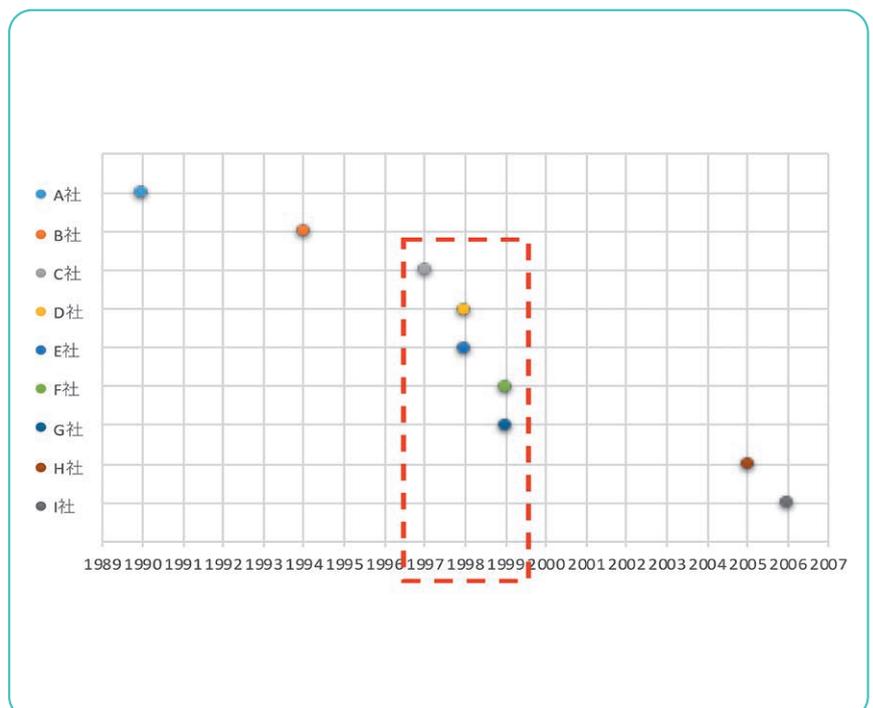
どんなマップ??

出願情報に基づいて、新規参入時期や継続期間等の参画実態を表示。

特定の業界における主要企業の参画実態を把握したい時などに利用。

わかること。

例えば、この業界においては、1997年~1999年頃が参入のピークだったことが把握できます。



特許情報分析の活用例～2

● 分析結果のイメージサンプル

ex.3 時系列分析

新規事業展開

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

どんなマップ??

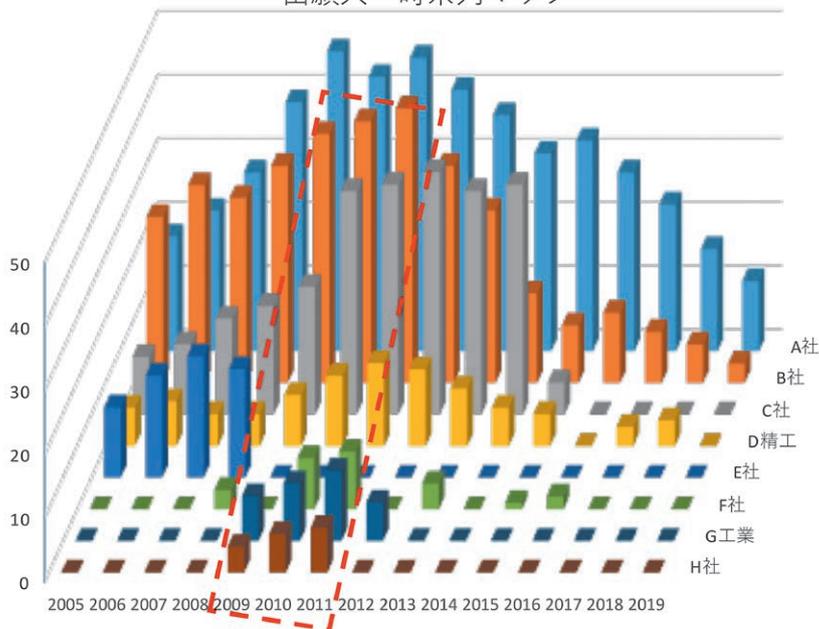
時系列出願件数の推移に基づいて、特定業界の流行や変遷を表示。

特定の業界における将来の主導を予測することや、技術のコモデティ化の度合い(参入の難易度)等を把握したい時などに利用。

わかること。

例えば、この分野においては、2010年頃が研究開発のピークだったことが把握でき、技術のコモデティ化が進んでいることが把握できます。

出願人一時系列マップ



ex.4 課題・解決分析

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

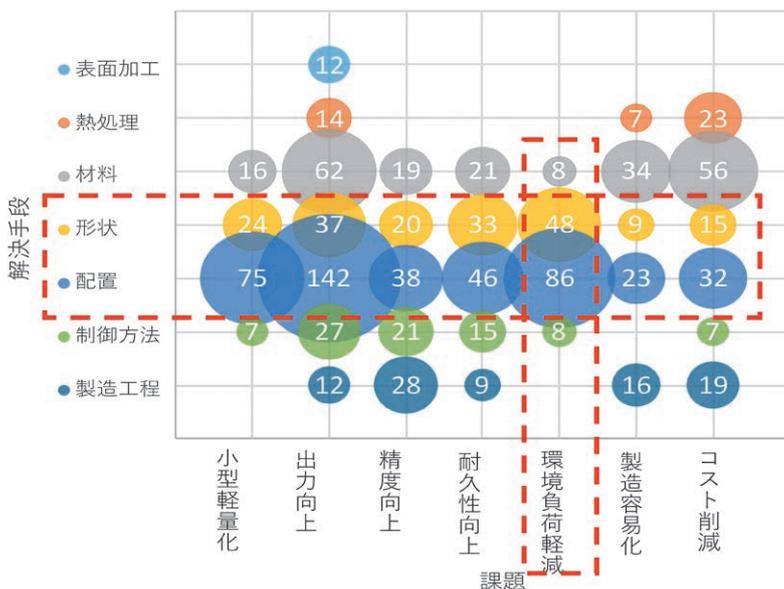
どんなマップ??

縦軸・横軸にそれぞれ課題・解決手段の各項目を表示し、交差する点にその件数を表示。

交差する点の件数から、未開発技術の発見や研究開発テーマの選定などの参考情報として利用。

わかること。

例えば、競合他社の他社ではどんなアプローチが採られているのかを把握することで、研究開発のヒントを得ることが可能。「環境負荷低減」という課題に対して行き詰まっている際に、他社の形状改良・配置改良の特許情報から改良のヒントを得る等



● 分析結果のイメージサンプル

ex.5 材料・用途分析



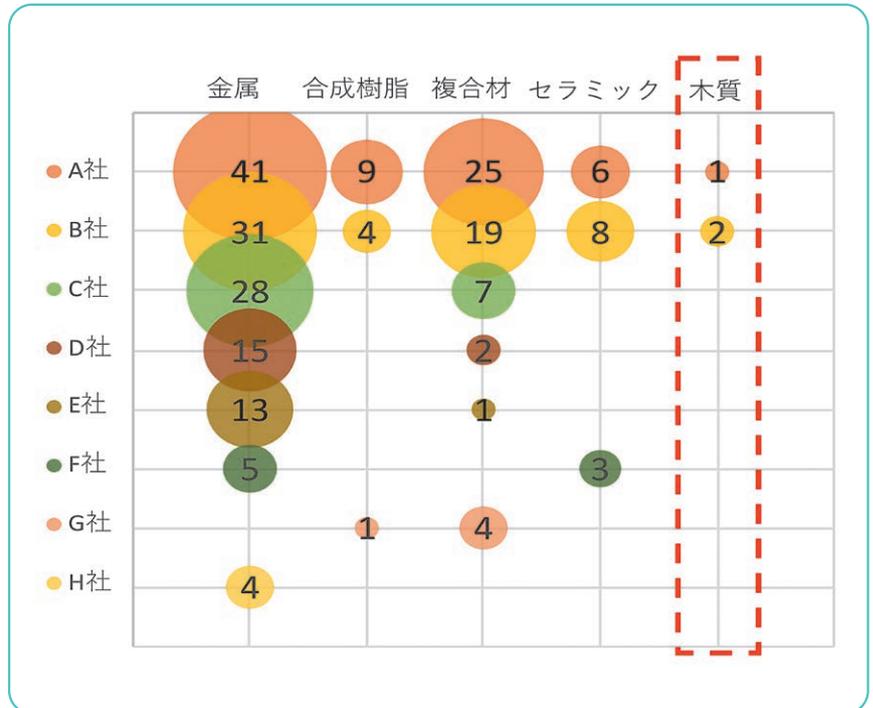
どんなマップ??

縦軸・横軸に競合他社毎の開発アプローチ(材料・用途)等を表示し、交差する点にその件数を表示。

各企業毎の件数を表示することにより、未開発技術の発見や研究開発テーマの選定などの参考情報として利用。

わかること。

例えば、競合他社の開発アプローチや未開発の分野等を把握することで、他社との差別化のための研究テーマを選択することが可能。(例えば、他社が選択していない材料として「木質」を選択する等)



ex.6 引用・被引用分析



どんなマップ??

他社の出願について、その引用・被引用件数を表示。

引用回数や出願年の情報から特許の重要性(基本特許)の保有状況等を把握する時等に利用。

わかること。

例えば、各企業の出願について、被引用回数が多く、出願年が古い特許は、基本特許等の重要な特許の可能性が高い等の把握が可能。

被引用文献数	出願年											
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
5	3	1	1	1	1	0	2	2	2	0	3	1
6	1	0	3	0	1	2	0	0	0	2	1	0
7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0
9	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0
10	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
11	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
14	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
21	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
28	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0

特許情報分析の活用例～3

● 分析結果のイメージサンプル

ex.7 相関関係分析

新規事業展開

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

どんなマップ??

特定の業界での共同出願の件数をマトリクス状に表示。

特定の業界における企業間の連携度を把握する時等に利用。

わかること。

例えば、各企業等の技術的協力関係を把握することで提携先の選定等に利用可能。(例えば、D社は現在提携する企業がないため、提携先の候補として検討する等が可能。)

出願人相関マップ

	A社	B社	C機械	D社	E社	F工業	G社	H社	I精工
A社		0	0	0	13	0	12	0	2
B社	0		15	0	0	0	0	0	0
C機械	0	15		0	0	0	0	0	0
D社	0	0	0		0	0	0	0	0
E社	13	0	0	0		0	0	0	0
F工業	0	0	0	0	0		0	19	0
G社	12	0	0	0	0	0		0	0
H社	0	0	0	0	0	19	0		0
I精工	2	0	0	0	0	0	0	0	

ex.8 レーダー分析

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

どんなマップ??

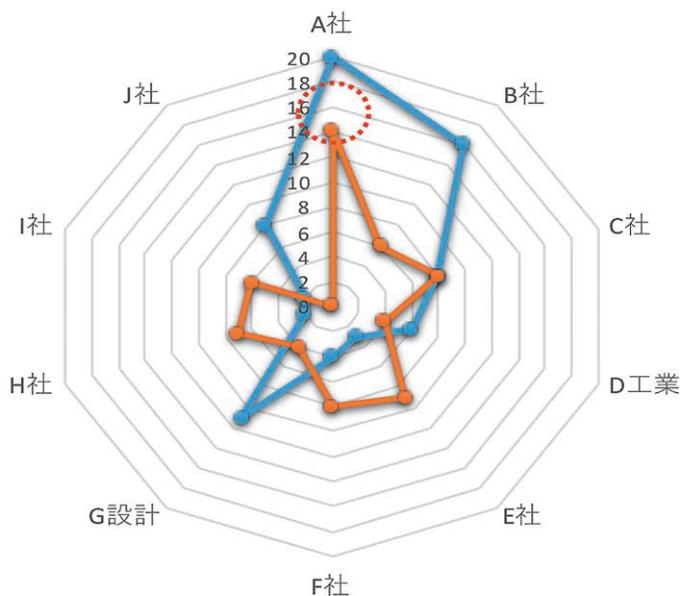
各企業の出願動向をグラフ化し、技術分野の傾向を表示。

注目する企業の技術バランスから各企業の技術的に優位性がある分野を把握する時等に利用。

わかること。

例えば、競合他社の技術バランスを把握することで提携先の検討が可能。(例えば、自社が保有していない分野の技術力が高い企業を提携先として検討する等。)

出願人—技術分野





特許情報分析支援の導入事例～1



株式会社Surfs Med



松崎 時夫 様
Surfs Med CEO

業 種 研究開発

用 途 製品上市

株式会社Surfs Medは、『Stand Up to Restore your First Step』、患者さんの初めの第一歩を痛みなく快適に過ごせるように、変形性ひざ関節症に対して低侵襲を目指した新しいインプラントを開発しています。

起業と製品上市のために活用

調査目的

- 自社技術が他社の権利を侵害していないか
- 技術トレンドの把握

利用場面

- 研究開発会議で利用
- 経営会議や経営者の打ち合わせで利用
- AMED事業課題への申請の際に利用

効果

- ベンチャー企業の設立
- AMED事業課題への採択

「本事業を利用しようと思ったきっかけを教えてください」

ジャパンバイオデザインという医療機器イノベーションを牽引する人材育成プログラムのフェローとして、医療デバイスの開発を行っている際に、教員から本事業の紹介を受けました。プログラムのなかで、**事業化において知財の重要性はよく理解していたものの、個人での調査は難しいと感じていたため**、一度、本事業を利用して、特許調査を行いたいと思い、申請しました。

「具体的な調査目的はどのようなものでしたか」

開発したデバイスを市場に上市するため、FTO (Freedom to Operate) 調査が必要でした。この調査は、他社の知的所有権を侵害することなく、発明に関するアクション(テストや商品化)を起こすことが可能かどうか判断するために実施するものです。

仮に、他社の知的所有権を侵害していることが

SURFS MED インプラント

- ✓ 低侵襲
- ✓ 低価格
- ✓ 関節機能温存



判明した場合、開発の方向性を再検討する必要がありますが、デバイスを市場に出した後、**他社から知的所有権侵害で訴えられ、損害賠償請求されるより、市場に出す前にわかっていた方が、リスクを軽減できる**からです。

また、競合他社の技術情報も併せて調査したいと考えていました。技術としては開発したデバイスと異なるものであったとしても、変形性膝関節症の治療に利用可能な技術をもとにした競合製品が、他社から生まれうる可能性を事前に把握することで、**自社技術の優位性を早い段階で検討することが可能**であるからです。

一 本事業の支援は期待どおりでしたか

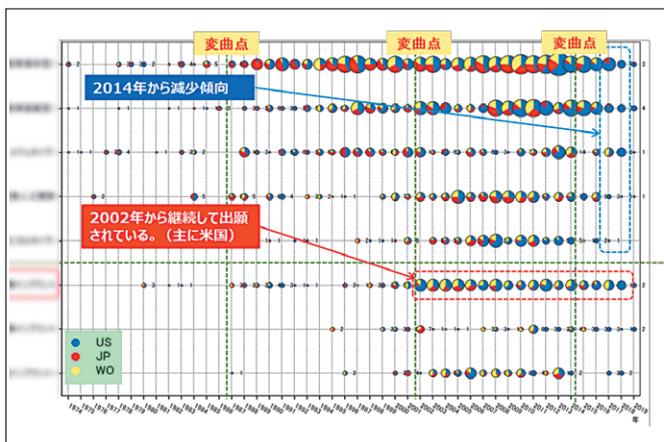
まず、申請書の作成については、あまり負担はありませんでした。それほどたくさんの情報を開示する必要もなく、記載例なども示されておりましたので、普段作成している事業計画などを参考にしながら、スムーズに進めることができました。

また、ヒアリング担当者や調査担当者とディスカッションすることで、我々の技術を的確に理解いただけたとともに、我々も特許に関して理解を深めることができました。このことは、**起業、及び、資金調達の際に、特許に関して具体的に話ができる**という強みにつながったと思います。

さらに、調査結果も十分なボリュームで、自社の立ち位置がよくわかりました。調査の期間も、採択から3か月程度で入手することができ、事業の進捗に対して、十分な早さでよかったと思います。これまで**把握できていない特許含め、含括的、時系列の分析があり、権利の領域を固めるのによかった**です。

一 調査結果は実際にどのような場面でどのように利用されましたか

私たちは、「変形性膝関節症に苦しむ人の痛み



調査結果の Patent マップ (一部改変)

を緩和し新しい一歩を歩みだす手助けをする」というミッションを掲げ、調査後、株式会社Surfs Medを立ち上げました。今回のFTO調査で、事業化に向けての戦略の立て方に多少の修正はありましたが、むしろ、本調査があったからこそ修正ができてよかったと感じています。そして権利化可能であることもわかり、起業につながりました。

また、本事業に採択され、FTO調査を行っていたからこそ、日本医療開発機構(AMED)に我々の事業が評価され、委託研究の採択に結び付いたと思います。自社の技術を客観的に評価できていることと、国の事業に採択された事実は、今後、様々な**資金調達をするうえで、大いに役立つ**と思います。

一 本事業を利用するうえで、気をつけていたことや、気をつけておけばよかったことなどがあれば教えてください

ベンチャー企業を立ち上げようとしている研究者は、個人での調査は能力や時間の問題もあり難しいと思います。しかし、ビジネスモデルがしっかりしているのであれば、**ビジネスの成長過程において知的財産の議論は避けて通れない**と思います。できるだけ早い段階で、本事業を利用するなどして、**特許調査結果を自社の経営戦略の判断に利用する**ようにすることが、よいのではないかと感じました。

また、知財を多少かじったことのある方へのアドバイスになりますが、**できれば本事業の支援前に、特許請求の範囲をどうするかなどの、特許に関する具体的な検討はやっておくと、より深い議論と調査結果、その活用が図られるのではないかと**感じています。

企業情報

株式会社Surfs Med

東京都世田谷区北沢1-21-14 森谷ビル202

<https://www.surfsmed.com/>

支援分析会社

IP-FOCUS株式会社

東京都新宿区新宿2-8-1

新宿セブンビル8F

<https://www.ip-focus.com/>

特許情報分析支援の導入事例～2



Palmholz Co., Ltd.

株式会社パームホルツ

業種	製造業
用途	新規事業展開(海外)

株式会社パームホルツは、強度がなく建材としての利用価値がないために未利用資源として扱われていたオイルパームの樹幹(Oil Palm Trunk = OPT)を高付加価値の木質系製品に生まれ変わらせる新しい技術や特許を持っている会社です。



日比野 良太郎 様
パームホルツ 代表取締役

海外進出に向けた自社技術の客観的評価と知財戦略の策定

調査目的	利用場面	効果
<ul style="list-style-type: none">● 新規事業展開に際し、知財戦略検討の必要性● 出願ノウハウ管理か	<ul style="list-style-type: none">● 経営会議や経営者の打ち合わせで利用● 研究開発の方向性決定● 新規事業展開の可能性の判断	<ul style="list-style-type: none">● 国内外の事業者へ自社技術の優位性を理解● 事業パートナーとの関係強化

―本事業を利用しようと思ったきっかけを教えてください

弊社は、廃棄物であるオイルパームの樹幹を原材料に使用する特殊技術で、世界初の石油化学製品を一切使用しない建材や家具材料の開発を行っております。

オイルパーム樹幹は、パーム油を搾油した後に伐採・廃棄されている木材を未利用資源として有効活用しようというものであり、パーム油の生産量シェア90%を占めるインドネシアとマレーシアの両国でのビジネスが弊社では必須となります。

インドネシアとマレーシアへの本格的な進出に際し、自社技術の位置づけを客観的に判断できないかと考えていた時、地域の経済産業局からのメールマガジンでこの事業の存在を知り、ちょうど良いタイミングだと思い、申請しました。

―具体的な調査目的はどのようなものでしたか

弊社は設立時より知的財産を中心とした事業展開を行っており、オイルパーム樹幹の建材利用技術に関しては、必須特許を網羅することを目指して既に多くの特許を取得しております。

しかしながら、特許情報の重要性は理解していたものの、自社で本格的に取り組むには至りませんでした。



オイルパーム資源を有効活用(企業HPより)

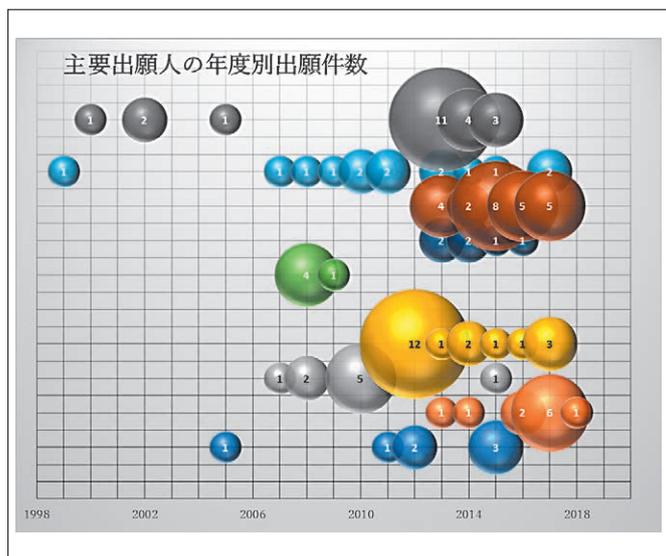
そのため、今回の調査では、当該技術分野の俯瞰的分析により、**弊社保有の特許権が本当に漏れの無い特許網を構築できているのか客観的に評価してもらいたい**と考えました。

－本事業の支援は期待どおりでしたか

期待以上の支援内容でした。我々がどのような技術を保有し何を目的としてどのような調査結果を期待しているのか、ヒアリングや三者面談を通じて事務局の担当者に十分にくみ取って頂き、また、調査を担当した分析会社も調査目的に即した観点による分析をしてくれたおかげだと思えます。

調査結果では、弊社がこの分野における先駆者であり、特許の面でも主要技術を席捲していることが確認でき、安心して海外への進出に踏み出すことができました。また、**全体像を把握したことで、今後の開発方針の検討にも役立つ**と感じています。

これだけの調査を3ヶ月ほどで行っていただけただけなのに、非常に満足しています。



調査結果のpatentマップ(一部改変)

－調査結果は実際にどのような場面でどのように利用されましたか

調査結果は、**弊社技術を活かして事業をスタートする際のパートナーとなるマレーシアやインドネシアの会社に見せる資料として使用しました。**

弊社保有の特許権が必須技術を網羅しているという公的支援による調査結果は、**弊社技術の独自性や、技術導入に際しての知財リスク面における安全性を伝える客観的な資料として非常に効果的**でした。

－本事業を利用するうえで、気をつけていたことや、気をつけておけばよかったことなどがあれば教えてください

中小企業はどうしても自社を客観的に評価することが難しいと思います。ぜひこの事業を自社技術の位置付けを明確にする機会として利用して頂きたいと思います。

また、弊社のケースでは、ニーズを捉え調査方針を検討する事務局と、実際に調査・分析を担当する支援分析会社と弊社の三者間で十分な意思疎通ができたことが、有用な調査結果を得られた要因だと考えています。これから本事業の利用を考えている方にも、自社が何を知りたいのかを明確に伝えることが重要であると知っていただきたいと思います。

企業情報

株式会社パームホルツ

愛知県犬山市松本町2-63

<https://www.palmholz.co.jp/>

支援分析会社

日科情報株式会社

東京都文京区白山五丁目1番3号

東京富山会館ビル5F

<https://www.nikkajoho.com/>

特許情報分析支援の導入事例～3



株式会社バイオメディカルサイエンス



大澤 孝一様
(株)バイオメディカルサイエンス
代表取締役

業種 理化学製品の販売・企画

用途 新規市場進出

バイオメディカルサイエンスはバイオテクノロジー分野において、国内外における最先端の科学技術情報を元に高品質・高精度な研究用製品をご提供いたします。

新規市場進出のために活用

調査目的

- 新規市場におけるニーズ・トレンドの把握

利用場面

- 経営会議や企画会議の打ち合わせで利用
- 共同研究先との開発方針策定に利用

効果

- 新規市場への販売戦略策定
- 新製品の開発方針策定

―本事業を利用しようと思ったきっかけを教えてください

取引先金融機関の巣鴨信用金庫様から本事業を紹介いただいたのがきっかけです。

弊社は、バイオテクノロジー分野において生体試料を高速かつ均質に破碎可能な装置の開発に取り組んでまいりました。

この装置を、**非生物材料の破碎に活かせないか**と思い、営業活動を行っていたのですが、**効果的なPRの仕方について悩んでいました。**

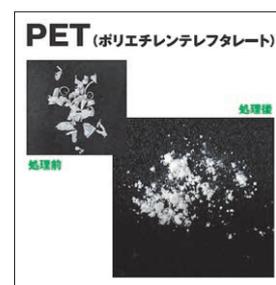
これまで特許取得の際に、特許調査をしたことはありましたが、**特許情報を活用して経営に生かすという発想はありませんでした。**しかし、巣鴨信用金庫様に本事業を紹介いただき、また、自分でも少し特許情報を見てみたところ、**なにか気づき**が得られそうだと感じ、申請を行いました。

―具体的な調査目的はどのようなものでしたか

バイオテクノロジー分野以外の分野において、弊社の破碎技術のニーズがあるのかどうか、また、



ビーズ式破碎装置



それはどのようなニーズなのかを調査したいと考えていました。

ただ、具体的な調査方法はわからなかったため、本事業でのヒアリングや三者面談時にいろいろと教えていただきました。

結果的に、ビーズ式破碎装置を利用した新たな非生物材料の破碎のニーズがありそうだと気づかせていただきましたが、当初は、ニーズがない

という結果でも、それが確認できれば十分だと考えていました。

－本事業の支援は期待どおりでしたか

期待どおりでした。調査の目的がはっきりしていたので、申請書の作成はそれほど負担はありませんでした。また、調査期間も3か月程度でしたので、満足しています。

特に印象的だったのは、ヒアリングと三者面談のプロセスです。破碎方法は多岐にわたっているため、ビーズ破碎に特化して調べるのはどうしたらよいかなど、調べ方の工夫を教えていただけたことがよかったです。

－調査結果は実際にどのような場面でどのように利用されましたか

まず、**調査結果から競合他社の情報を得られたことは大きかったです**。販売店から「御社の製品は、A社、B社の製品とどこが違うのですか」と聞かれることで、初めて競合他社を把握し、自社の優位性を検討するというこれまでのプロセスでは、**把握できなかった競合他社を知ることができ、営業の際、自社の優位性を一段とお客様に訴えることができるようになりました**。

	ビーズ	粒状無機材料	ボウリングボール	総数	特許数	特許
特許	51	26	5	25	11	1
特許	2	13			1	
特許	4	4				
特許	1	5				
特許	1				1	
特許		1				
特許	1					
特許	2	1				
特許	2					
特許	2	2			1	
特許		1			1	
特許	1					
特許	1					
特許	1					
特許	1					
特許	35	1	3	1	1	5

調査結果の patents マップ (一部改変)

今までバイオテクノロジー分野であれば、「核酸 (DNA/RNA) やタンパク質を抽出する為に細胞を破碎する」という説明でよかったのですが、非生物分野の方々には、その分野の特許出願の記載を参考に材料を細かく破碎し、破碎時間と粒度分布の相関性をデータ化することで、説得力が増しました。この経験から、お客様が必要とするデータをまとめた資料集を作成し、展示会やダイレクトメールで情報発信することができました。

他にも、先ほど申しましたが、**調査報告結果から、ビーズ式破碎装置を利用した新たな非生物材料の破碎のニーズがありそうだと気づかせてもらいました**。

例えば、非生物材料の中でもプラスチックやゴム等の破碎はハンマーミル式、カッターミル式やブレンダ式が主流でしたがビーズ破碎式では液体窒素を利用して少量 (数グラム) で多材料を一度に破碎することができます。

そこから、弊社の破碎機は潜在的ニーズがあると考え**その前提で事業戦略を立てていけば新たな市場を創造できるのではないかと考えております**。

－本事業を利用するうえで、気をつけていたことや、気をつけておけばよかったことなどがあれば教えてください

特許情報に不慣れであったとしても、まずは一度、J-PlatPatなどを利用して特許情報に触れていただき、気づきが得られそうだと感じたら、本事業を申請してみてください。

「特許」というと、どうしても権利侵害、裁判といったハードルの高いイメージがありますが、「特許」の情報は、技術情報の宝庫です。実際に調査してみると、様々な気づきがありますし、本事業を活用することで、いろいろな検索方法を知ることができ、大変勉強になりました。

企業情報

株式会社バイオメディカルサイエンス
東京都新宿区新小川町6-39
ニックハイム飯田橋2F
<https://www.bmsci.com/>

支援分析会社

特許業務法人創成国際特許事務所
東京都新宿区西新宿6-24-1
西新宿三井ビル18F
<http://www.sato-pat.co.jp/>

自分でもできる特許情報分析のやり方

■特許情報の活用に詳しい野崎篤志先生のコメントを交えながら、特許情報分析のメリットとそのやり方について解説します。



野崎 篤志 先生 株式会社イーパテント 代表取締役社長

神沢工業大学院イノベーションマネジメント研究科客員准教授、日本弁理士会や発明推進協会・大阪発明協会などでの講演・寄稿多数。平成30年度特許情報普及活動功労者表彰特許庁長官賞。著書に『特許情報調査と検索テクニック入門』、『特許情報分析とパテントマップ作成入門』、『調べるチカラ』等

ーわが社は特許出願をしたことがなく、今後も予定はありません。特許情報と経営は無関係ではないでしょうか。

特許情報からわかるのは、特許を取得できるかなど出願を前提とした内容だけではありません。特許情報は、製品・サービス情報、企業情報、マーケット情報などと同様に、皆様の事業戦略検討にも役立つオープン情報です。

ー特許情報＝技術情報ではないでしょうか。技術者には有用そうだけど、経営者は活用することでどのようなメリットがあるのでしょうか。

特許情報に記載された技術情報からは、競合他社の今後の製品・サービス戦略などを把握することができます。また、競合他社の開発アプローチやまだ競合他社が手を付けていない未着手の分野を把握することで、他社と差別化した新たな事業展開、研究開発に向けたヒントを得ることができます。

ー活用してみたいけど、どうやって調査・分析するのかわかりません。専門の分析会社をお願いする費用の捻出も難しいです。

例えば、無料の特許情報プラットフォーム(J-PlatPat)を使えば、特別なスキルがなくても、次ページに挙げるような分析が可能です。まずは自社内で試行的に特許情報分析を行い、分析ターゲットを絞ったうえで、アウトソーシングを検討することも一案です。

● J-PlatPatによる「ドローン」の出願動向分析

The screenshot shows the J-PlatPat search interface. At the top, there is a navigation bar with '特許・実用新案' (Patent/Utility Model), '意匠' (Design), '商標' (Trademark), and '審判' (Appeal). The search bar contains the keyword 'ドローン' (Drone), which is highlighted with a red box and a circled '1'. To the right of the search bar is a green '検索' (Search) button, highlighted with a green box and a circled '2'. Below the search bar, there are radio buttons for '四法全て' (All four methods), '特許・実用新案' (Patent/Utility Model), '意匠' (Design), and '商標' (Trademark). The '特許・実用新案' option is selected. There is also a checkbox for '自動絞り込み' (Automatic narrowing) which is checked. Below the search bar, there is a section for '検索結果一覧' (Search Results Overview) with a 'ヘルプ' (Help) button. This section includes a table with columns for '特許・実用新案 (1119)', '意匠 (77)', and '商標 (705)'. Below the table is a '検索一覧オプション' (Search Overview Options) section with a '閉じる' (Close) button. This section includes filters for '公知年別' (By known year) and 'FI別' (By FI), and a '一覧画面の表示指定' (Specify display on overview screen) section with radio buttons for '最先公知優先' (Priority to earliest known) and '公告・登録優先' (Priority to publication/registration). Below the options section is a '文献表示画面の表示形式' (Document display screen display format) section with radio buttons for 'テキスト表示' (Text display) and 'PDF表示' (PDF display). To the right of this section are buttons for '分類コードランキング' (Classification code ranking), '一覧印刷' (Print overview), and 'CSV出力' (CSV output), which is highlighted with a blue box and a circled '3'. At the bottom of the screenshot is a table with columns: 'No.', '文献番号 ▲', '出願番号 ▲', '出願日 ▲', '公知日 ▼', '発明の名称 ▲', '出願人/権利者', 'FI', and '各種機能'.

- 検索ボックス(①)に、キーワード「ドローン」を入力し、検索(②)をクリック
- 検索結果一覧が表示されるので、結果をCSV出力(③)※
- 表計算ソフトなどを利用して、CSVデータを出願人・出願年などの指標で整理することで、各社の出願動向がわかります。

※CSV出力をするためには、登録が必要です。また、出力可能な上限が設定されていますので、年代や分類などで絞り込みが必要な場合があります。

本事業の紹介

(独)工業所有権情報・研修館 (INPIT) では、中小企業等を対象に特許情報分析の活用を支援しています。

■ 支援の紹介

1 専門家によるサポート

御社ニーズを正確に捉えるための事前ヒアリングや、調査完了後に分析結果を分かりやすくご説明する報告会など、専門家による丁寧なサポートが受けられます。知財担当者や技術者だけでなく経営層を含めた会議形式で分析結果を情報共有することが可能です。

2 ニーズに応じた支援

御社のニーズに応じた分析を提案させていただくので、オープン・クローズ戦略の策定、他社の研究開発動向の把握、権利侵害の予防などさまざまなシーンでご利用いただけます。

3 無料の支援(公募制)

支援は公募制により実施。採択されると、無料で特許情報分析の活用支援が受けられます。
「社内にスキルを有する人材がない…」、「アウトソーシングするための費用捻出も困難…」といった悩みを抱えている方もまずは支援を利用して特許情報を活用してみませんか。

■ 分析報告書の例

特許情報分析の報告書にはどんな内容が記載されるのか、その一例をご紹介します。

1. 分析の目的

利用申請書、ヒアリングで確認した内容を記載します。

- 例) ・主要5社の出願動向把握
- ・新規参入プレイヤーの調査

2. 調査分析の対象技術

具体的な製品、技術等を特定します。

- 例) ・ドローン関連技術

3. 検索式、検索データベース

検索キーワード、検索範囲等を説明します。

- 例) ・ドローン、飛翔体
- ・2005年以降の日本・米国出願

4. 分析結果

特許マップ、グラフ、表等を活用して分析結果を解説します。

- 例) ・2010年以降、出願が急増中
- ・F社は2015年から出願開始

5. 抽出文献の概要

各文献の概要説明を行います。

- 例) ・文献①～⑤: 姿勢制御に特徴

6. コメント

分析会社のコメントが提示されます。

- 例) ・姿勢制御は各社の研究開発が発達状況。今後も継続の可能性。
- ・通信機能は各社とも注力せず。

特許情報分析報告書(例)

1. 分析の目的
 2. 調査対象技術・技術分野
 3. 検索式・検索データベース
 4. 分析結果
(特許マップ、グラフ、表等)
- 
5. 抽出文献の概要
 6. コメント

※一例であり報告書の記載内容は分析会社・分析対象によって異なります。

■ ご利用の流れ



申請要件

● 支援対象者

- 中堅・中小企業の方、個人事業者の方、中堅・中小企業者で構成されるグループの方
※ (構成員のうち中堅・中小企業者が3分の2以上を占め、中堅・中小企業者の利益となる事業を営む者)
地方公共団体
公設試験研究機関
都道府県等中小企業支援センター
商工会議所や商工会等
事業協同組合
大学、高等専門学校、高等学校等の教育機関 等

※中堅・中小企業において、単独の大企業が1/2以上出資、複数の大企業が2/3以上出資の場合は対象外となる。
※特許情報分析を業として実施している者は対象外となる。

● 留意点

- お申込みはオンラインにて受け付けております。
- 申請書の書き方については、お近くの知財総合支援窓口でアドバイスを受けられます。
- 公募制のため、事務局において申請案件から支援対象となる案件を採択させていただきます。
- 提供する特許情報分析は100万円以下のものになります。
- 採択された場合、資料のご提供、ヒアリングへのご対応などについてご協力をいただきます。
- 特許情報分析に使用可能なデータは、最大で特許文献・意匠文献・外国特許文献・国内外の非特許文献となります。
- 採択通知から報告書納品までは約3ヶ月です。

(ご注意) 上記の申請要件は2021年度事業のものです。

実施年度により申請要件等が異なる場合がありますので、詳細は下記のウェブサイトをご参照ください。

本事業のウェブサイト

利用申請書のダウンロードなど、詳細はこちらをご覧ください。

特許情報分析支援事業

検索

https://www.inpit.go.jp/katsuyo/patent_analyses/index.html



● 知財でのお困りごとがある方 ●

知財総合支援窓口へご相談ください

<https://chizai-portal.inpit.go.jp/>



● 自分で知財を学びたい方 ●

IPePlat をご利用ください

https://ipeplat.inpit.go.jp/Elearning/View/Login/P_login.aspx



● 特許情報を自分で調べたい方 ●

J-PlatPat をご利用ください

<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>



問い合わせ先：
知財戦略部 営業秘密管理担当
電話（代表）03-3581-1101 内線 3841
E-mail : trade-secret@inpit.go.jp

2021年3月