

特許情報分析支援事業 2021年度支援事例集



特許情報分析による
中小企業の経営課題・事業課題解決支援



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/ipi/index.html>

目次

1 特許情報という言葉をご存じですか 02

特許情報とはそもそも何かご説明します。

2 特許情報をビジネス課題に活用できる場面 03

特許情報の分析が経営上・事業上の判断にどう結びつくのか一例をご紹介します。

3 特許情報分析支援の活用事例 09

本事業の支援を受け特許情報を経営・事業の判断に活用した事例をご紹介します。

- ① 株式会社茜谷
- ② 国立大学法人北海道大学
- ③ AC Biode株式会社
- ④ 株式会社エスケーフライン
- ⑤ イフジ産業株式会社

4 自分でもできる特許情報分析のやり方 19

5 IPランドスケープ支援事業の紹介 21

2022年度からの新事業であるIPランドスケープ支援事業についてご紹介します。

1 特許情報という言葉をご存じですか

各国の特許庁に提出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、以下のような情報が記載されており、この出願書類から得られる情報を総称して、『特許情報』と呼びます。



読み取れること

特許文献の参照箇所

いつ	出願日
どこで（どの国で）	出願国
誰が	出願人・権利者
何を	請求項・詳細な説明
どのように	請求項・詳細な説明



特許情報の分析結果からわかること

- どのような競合他社が存在するのか？
- どのような技術が注目されているか？
- 潜在的な顧客はいないか？
- 自社技術のポジションは？

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。

2 特許情報をビジネス課題に活用できる場面

新製品の開発に取り組みたい。

ついては、……

- どのような機能を付加すれば良いだろうか？
- このような改良を行うために良い手段はないだろうか？



開発予定の新製品に関連する技術分野の特許文献を読み、取り上げられている技術的な課題ごとに、文献数をカウントします。

文献数の多い技術的な課題ほど、市場ニーズがあるために研究開発が集中している可能性が考えられます。

関連技術分野の特許文献を読み、課題と解決手段の対応関係を文献の件数でカウントすることで、どの課題と解決手段の組合せに研究開発が集中しているのかを把握できます。

件数の多い組合せは、ニーズの大きさや技術的な最適解を示す場合もありますが、競争の激しさにつながる可能性もあります。

例えばこんなビジネス課題がある時、

例えばこんな特許情

新規市場に進出したい。

ついては、……

- 競合となりそうな企業はあるだろうか？
- 潜在的に顧客となりそうな企業はあるだろうか？

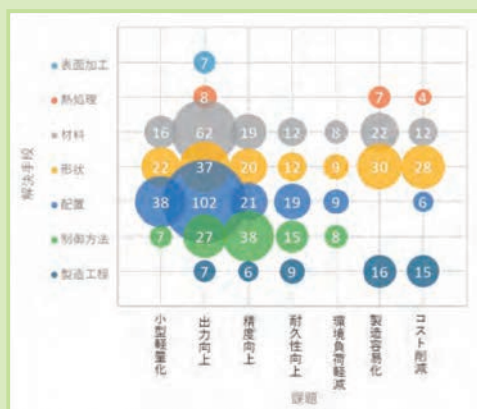
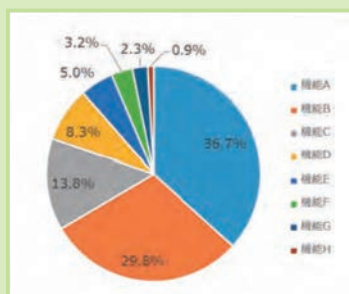


新規市場関連技術の特許文献について、出願人ごとに文献数をカウントすることで、ランキング上位の企業ほどその技術への関心が高いことが推測できます。

競合他社だけでなく、出願人の業種・業態等によっては、顧客候補のあぶり出しにもつながります。

出願人別・技術要素別に出願件数をカウントすることで、どの企業がどの技術的要素に注目しているかが分かります。

特に、自社と同じ技術要素に注目している出願人は、競合となり得る対象と言えます。



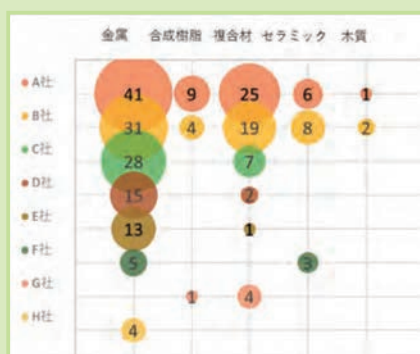
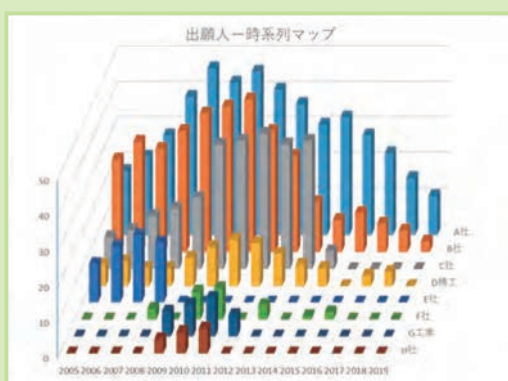
- 機能Aや機能Bに関する出願が多いことから、市場ニーズが高い機能なのではないだろうか？
- 課題Aに関しては、解決手段③や④により実現している技術が多い。これらの技術の中から参考となる情報が得られるかもしれない。
- 出願件数の少ない解決手段⑥や⑦を狙った方が他社権利抵触のリスク回避や競合他社との差別化に結びつくかもしれない。

等々



報分析を行うことで

解決の糸口や参考情報が得られます



- この技術分野で出願件数最大のA社は総合メーカーである。弊社のようなパーツメーカー側から見ると、最大手の顧客候補ではないか？
- B社やC社のようなパーツメーカーが恐らく主要な競合となりうるのではないか？
- 特にC社は弊社の狙いとする技術分野での出願件数が多い。最も警戒すべき対象はC社ではないか？

等々



2 特許情報をビジネス課題に活用できる場面

▼分析結果のイメージサンプル

例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

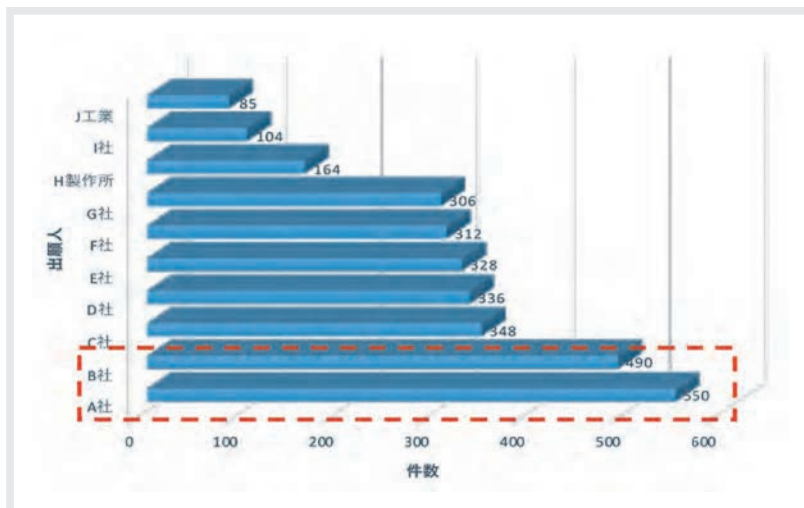
👉 どんなマップ??

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、出願件数が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。



例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

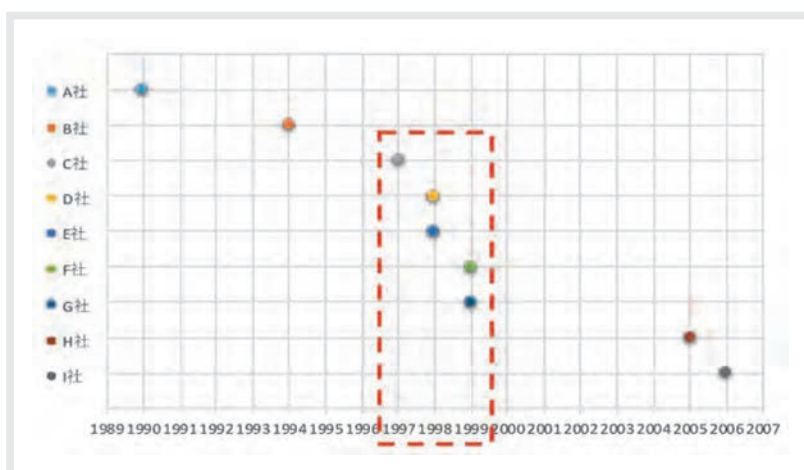
👉 どんなマップ??

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。



▼分析結果のイメージサンプル

例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

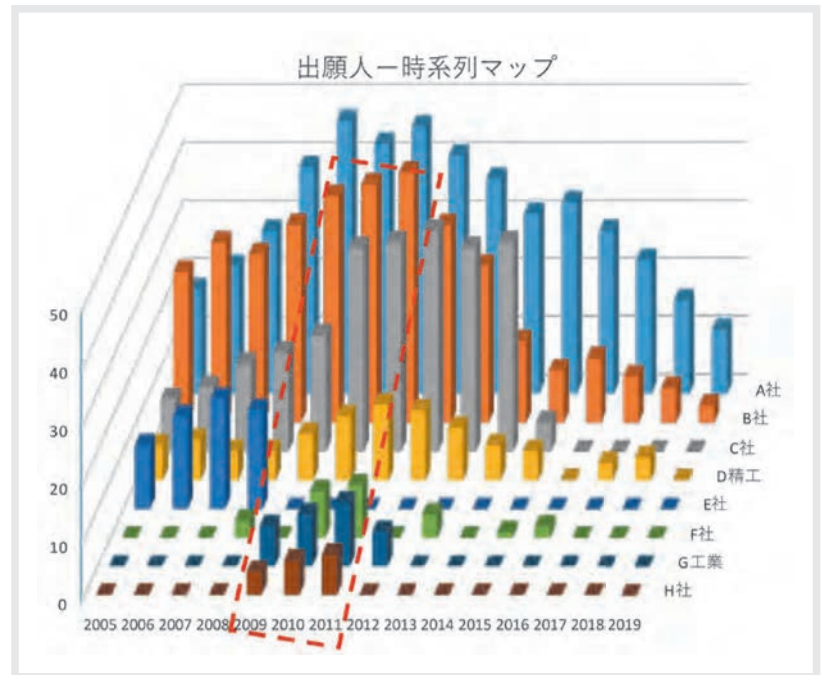
👉 どんなマップ??

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動向を予測することや、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。



例4 課題・解決分析

新規事業展開

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

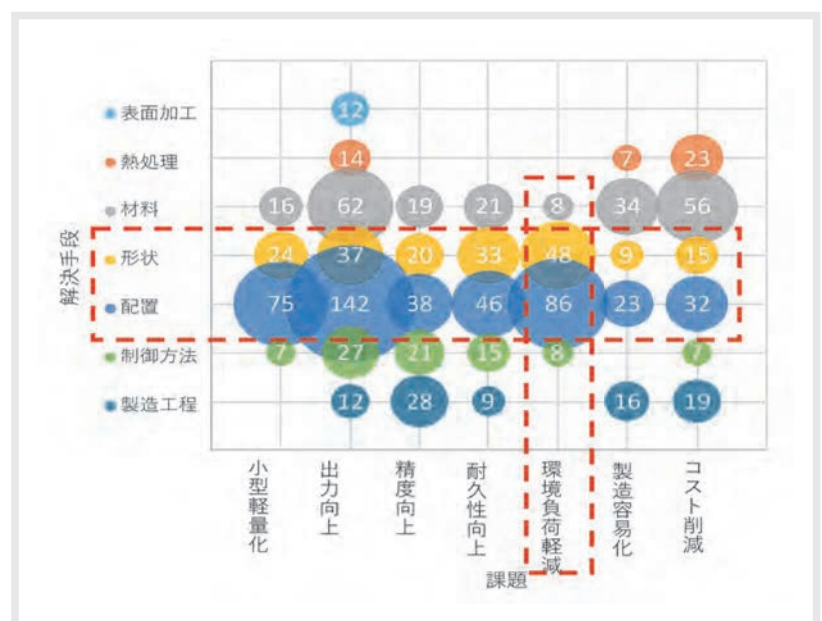
👉 どんなマップ??

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。

交差する点の件数を、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)



2 特許情報をビジネス課題に活用できる場面

▼分析結果のイメージサンプル

例5 材料・用途分析

新規事業展開

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

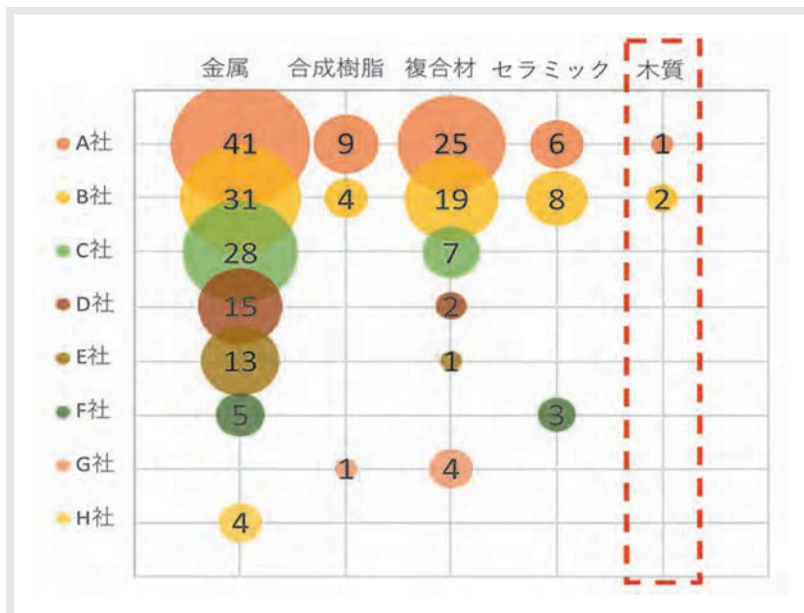
👉 どんなマップ??

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。（他社が選択していない材料として「木質」を選択する等）



例6 引用被引用分析

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??

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や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

▼分析結果のイメージサンプル

例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合い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。
(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)



例8 レーダー分析

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??

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。(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)



3 特許情報分析支援の活用事例 ①

自社独自工法の普及と更なる改良のために



株式会社茜谷

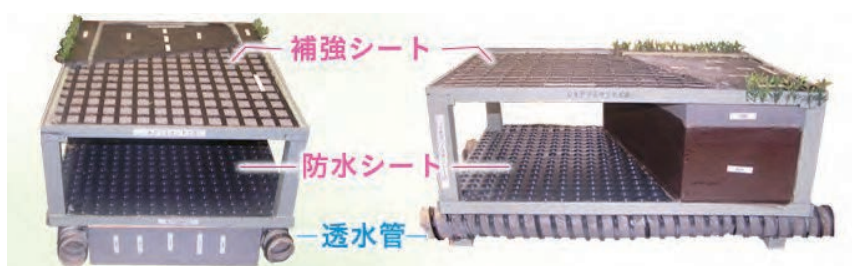
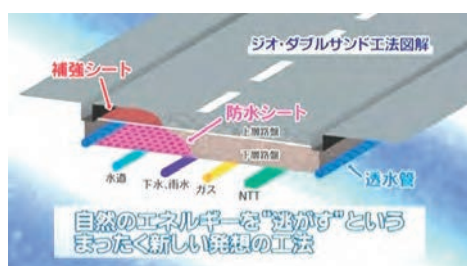
山形県酒田市両羽町 3-1

<http://www.akaneya-sa.jp/index.html>

株式会社茜谷は、建設工事及び建設資材販売において新工法を提案しています。



代表取締役社長 茜谷 聡



ジオダブルサンド工法 概念図

使用された特許マップの例 (P.5 ～8参照)

例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

例5 材料・用途分析

新規事業展開

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

支援事例の概要

経営課題・事業課題

自社独自の施工技術を更に普及したい

調査目的・内容

国内における提携先の候補を探したい
施工法の更なる改良のヒントが欲しい

具体的な活用法

提携先候補のリストアップに活用
他社の関連技術を施工法改良の検討材料に活用

●この事業を利用しようと思った背景を教えてください。

弊社では、かつての東日本大震災における大きな被害をきっかけに、独自の画期的な液状化対策技術を開発しました。ジオダブルサンド工法と名付けたその技術は、従来の地盤改良技術と比較しても、非常に低コストかつ容易に施工可能であり、地震時の液状化による二次被害を抑制し、平常時には圧密沈下や路面の亀裂を防ぐなど、非常に優れた工法です。

弊社はこれまでジオダブルサンド工法の普及に全力で取り組んできたものの、地方の中小企業が開発した全く新しい概念の工法が業界で採用されるまでには至らず、行き詰っておりました。

そんな時、知財総合支援窓口の推薦によりINPIT重点支援企業に採択され、その支援を受ける中で、特許情報分析を活用して業界の技術動向を把握することで、弊社工法が採用されるのに何が不足しているのかを探るヒントとなるのではないかと示唆を受け、申請を行いました。

●実際にどのような調査分析を行ったか教えてください。

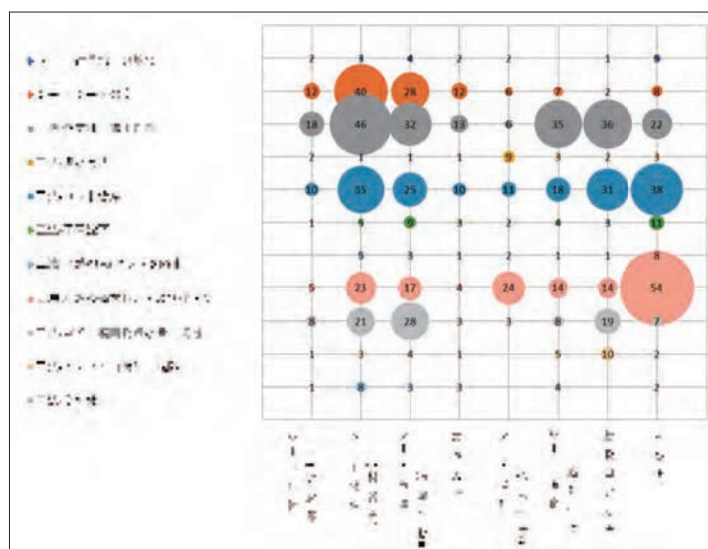
関連技術の分析を通じて、競合技術の存在の有無、競合他社の取り入れている工法、業界全体における技術動向等を把握することで、ジオダブルサンド工法の普及のために不足している点や解決すべき課題、他社技術に対する優位性等を明らかにしたいと考えました。

また、他社の競合技術を精査することで、ジオダブルサンド工法の特許権が満了する10年後を見据えた更なる改良工法の開発のヒントも得ることができると期待して調査を依頼しました。

●調査分析結果は具体的に何に活用したか教えてください。

弊社はINPITの重点支援企業に採択されてから、ジオダブルサンド工法の更なる改良や普及のための今後の活動方針を検討するため、中小企業支援の専門家や知財総合支援窓口の支援担当者等を交えた協議を継続的に行っています。

今回の支援による調査結果は、この協議における具体的な技術内容の検討や工法普及のための検討材料として、現在も積極的に活用中です。



調査結果の Patent マップ例（一部改変）

3 特許情報分析支援の活用事例 ②

大学発スタートアップの創出に向けて



北海道大学
HOKKAIDO UNIVERSITY

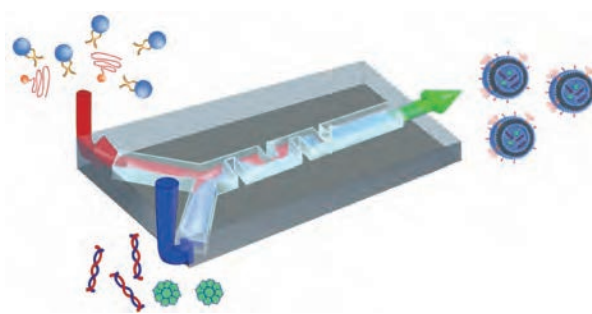
国立大学法人北海道大学

北海道札幌市北区北8条西5丁目

<https://www.hokudai.ac.jp/>



国立大学法人北海道大学 産学・地域協働推進機構
産学連携推進本部



マイクロ流路デバイス 模式図

使用された特許マップの例 (P.5 ～8参照)

例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

例5 材料・用途分析

新規事業展開

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

支援事例の概要

経営課題・事業課題

学内教員の発明した技術を基に
大学発スタートアップ企業を創出したい

調査目的・内容

ビジネスプラン立案支援のために
権利抵触の可能性のある特許を把握したい
競合、連携先の候補等を把握したい

具体的な活用法

侵害可能性を精査してビジネスプラン立案を支援
事業戦略上の協業先・クロスライセンス先の検討を支援

●この事業を利用しようと思った背景を教えてください。

現在、本学では、大学工学部の教員が発明した技術を基に、新たに北海道大学発スタートアップの創出を検討しています。事業化の核とする技術は、最先端医療の一種であるエクソソーム創薬に関するものであり、世界レベルで競争が激しい分野であることから、世界中の企業、研究機関より特許出願が活発に行われていることが予想されます。

従って、今後当該スタートアップ企業にて事業化を目指すにあたり他社権利抵触の可能性を強く意識する必要があります。

しかしながら、大学での調査能力には限界があるため、専門家による支援を受けられないかと考え、申し込みました。

●実際にどのような調査分析を行ったか教えてください。

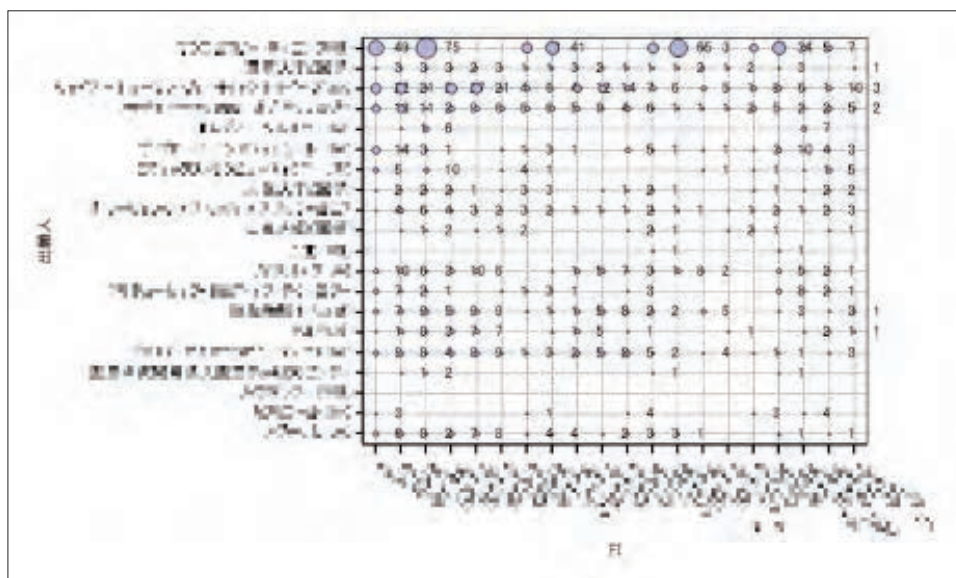
事業化に向けて、障害となるような特許が無いか学内で精査するため、エクソソーム製造に関する技術を網羅的に抽出し、注目する技術的観点ごとに分類していただくよう依頼しました。

また、事業化に当たって競合関係となるか、連携可能性があるか、等の今後の事業化戦略の検討材料とできるだろうと考え、当該技術の出願人及びその開発動向の分析も併せて依頼しました。

●調査分析結果は具体的に何に活用したか教えてください。

調査の結果抽出された特許文献のリストは、学内の知財スタッフで協力して、抽出した特許文献の侵害可能性を精査するための資料として利用しました。技術要素ごとに分類されていたこともあり、効率的な確認作業ができ、感謝しています。

また、この技術分野における出願人別の特許マップは、今後の事業戦略に照らして、将来の協業やクロスライセンス先等を検討する際の参考情報として活用できると期待しています。



調査結果の特許マップ例（一部改変）

3 特許情報分析支援の活用事例 ③

大手競合による独占市場への後発参入を目指して



AC Biode株式会社

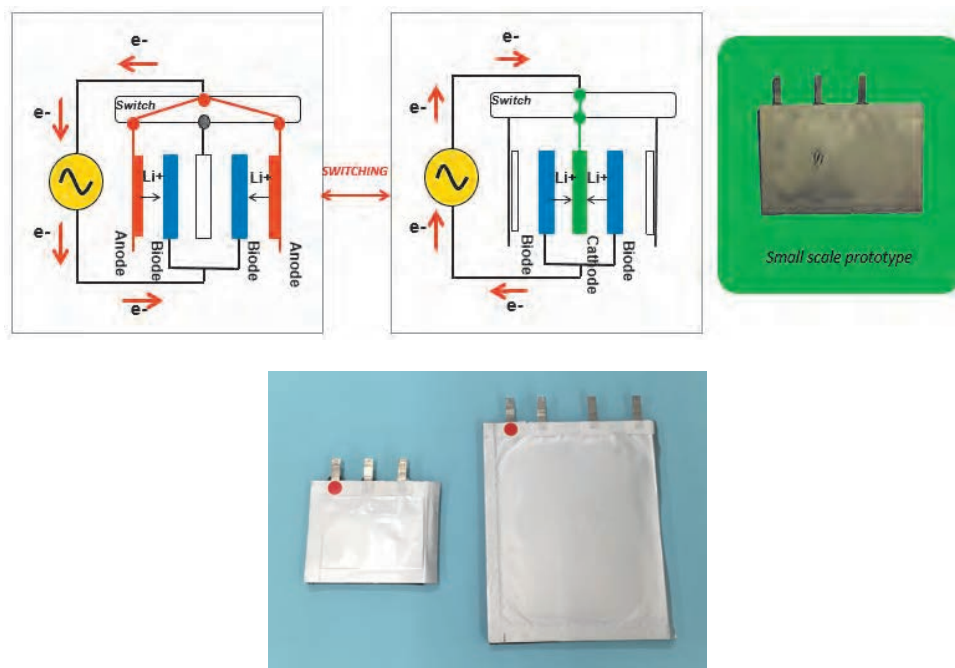
京都府京都市左京区岩倉花園町498-6

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

AC Biode（エーシーバイオード）株式会社は、化学、材料科学、電子工学をベースにしたスタートアップです。



代表取締役社長 久保 直嗣



世界初交流リチウムイオン電池

支援事例の概要

経営課題・事業課題

大手競合他社が独占している市場に新規参入したい

調査目的・内容

開発中の製品が、既存の競合他社製品の権利に抵触していないか確認したい

具体的な活用法

共同開発先との検討材料に活用

●この事業を利用しようと思った背景を教えてください。

弊社は、化学、材料科学、電子工学をベースにしたスタートアップです。この度、国内の医療機関からの相談を受け、医療用のセンシング機器の開発に取り組んでおります。

そのセンシング機器から得られる計測データは、依頼元の医療機関が積極的に取り組んでいる疾患の治療法の開発に不可欠なものです。現在、海外の大手医療機器メーカーによりそのセンシング機器の製造及びデータの取得がほぼ独占状態となっています。

日本の医療関係者には計測データが開示されず、国内の治療法の開発が進まないという状況を打破するためにも、弊社が新たに当該センシング機器を開発し、その市場に新規参入するためには特許調査が必須であると考え、申請しました。

●実際にどのような調査分析を行ったか教えてください。

既に大手海外メーカーが占有する市場に新規参入することとなるため、既存製品の特許を回避して製品を開発する必要があります。

弊社独自に基礎的な特許調査を行い、既存の大手メーカー製品とは全く異なるシステムにより製品開発を進めているつもりですが、見落としがあることを懸念しておりました。

そのため、この事業を利用して、専門家の見地から、競合となる大手メーカーの保有特許に弊社製品が抵触しないかを調査してもらいました。

●調査分析結果は具体的に何に活用したか教えてください。

調査の結果は、他社権利を侵害する可能性のある要素が見つからなかったというものであり、安心して今後の開発に専念できそうだと考えています。

抽出された特許文献リストも、共同開発先と共有し、内容を精査するのに役立ちました。非常に満足のいく調査結果だと感じています。

項 目		国内文献	外国文献	合計
調査対象文献数		3,155	2,737	5,892
分析対象文献数（※：関連性が見出せないノイズ文献）		2,994	2,655	5,649
分析対象文献数（調査対象文献からノイズ文献を排除したもの）		161	82	243
文 献 重 要 度	◎：特に関連性が深いと判断した文献	6	1	7
	○：関連性が認められ、国内で既に権利化されているか、今後権利化される可能性のある文献	43	18	61
	△：関連性があると思われるが既に権利が消滅している、あるいは、権利化されているが関連性が微妙な文献	112	63	175

特許番号	発明者	出願日	権利の有効性	権利の範囲	権利の権利者	権利の権利者	コメント
特許第1234567号	田中 太郎	2010-01-15	有効	センシング装置の構造	株式会社ABC	株式会社ABC	本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。
特許第2345678号	山田 次郎	2011-02-20	有効	センシング装置の構造	株式会社DEF	株式会社DEF	本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。
特許第3456789号	佐藤 三郎	2012-03-10	有効	センシング装置の構造	株式会社GHI	株式会社GHI	本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。
特許第4567890号	鈴木 四郎	2013-04-25	有効	センシング装置の構造	株式会社JKL	株式会社JKL	本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。
特許第5678901号	高橋 五郎	2014-05-10	有効	センシング装置の構造	株式会社MNO	株式会社MNO	本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。
特許第6789012号	渡辺 六郎	2015-06-20	有効	センシング装置の構造	株式会社PQR	株式会社PQR	本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。
特許第7890123号	中村 七郎	2016-07-10	有効	センシング装置の構造	株式会社STU	株式会社STU	本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。
特許第8901234号	小野 八郎	2017-08-25	有効	センシング装置の構造	株式会社VWX	株式会社VWX	本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。
特許第9012345号	山本 九郎	2018-09-10	有効	センシング装置の構造	株式会社YZA	株式会社YZA	本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。本特許は、センシング装置の構造に関するものである。

調査結果の抽出文献リスト例（一部改変）

3 特許情報分析支援の活用事例 ④

ビジネスモデル強化のために



株式会社エスケーファイン

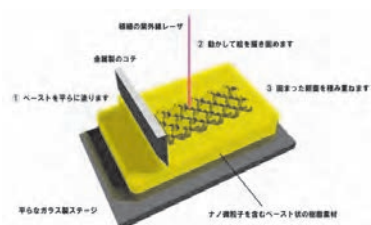
滋賀県草津市野路東7丁目2番10号

<https://sk-fine.co.jp/>

株式会社エスケーファインは3Dプリンターが生み出す独自形状とセラミックの優位性を合わせ、セラミックに新たな可能性を提案します



代表取締役社長
榎木 秀志



セラミック3Dプリンターのプロセス



微細なセラミック複雑構造体



セラミック3Dプリンター装置

使用された特許マップの例 (P.5 ~8参照)

例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

例4 課題・解決分析

新規事業展開

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

例5 材料・用途分析

新規事業展開

研究開発戦略

他社との差別化

知財戦略

支援事例の概要

経営課題・事業課題

装置販売、受託製造、受託研究開発支援事業について、新規の用途を開発し、市場の創出と拡大を図りたい

調査目的・内容

用途開発、市場創出のためのヒントが欲しい
(3Dの機能、競合となり得る企業やその製品等)

具体的な活用法

研究開発の方向性の検討材料に活用
開発現場における参考情報に活用

●この事業を利用しようと思った背景を教えてください。

当社は、3Dセラミック光造形技術での事業化を目指し、株式会社写真化学の子会社として設立されて4年目の会社です。設立間もない会社であり、これまで、写真化学が開発・製造する装置の販売、装置を用いたセラミック部品の制作、および受託研究開発支援事業を中心にノウハウの蓄積や技術開発に専念し、お客様とともに、これまでに無い造形物を開発してまいりました。

今後は、これまで以上に、当社の技術をお客様に活用していただき、新しい用途や市場の創出・拡大をするために、特許情報分析が活かせるのではないかと考え、申請しました。

●実際にどのような調査分析を行ったか教えてください。

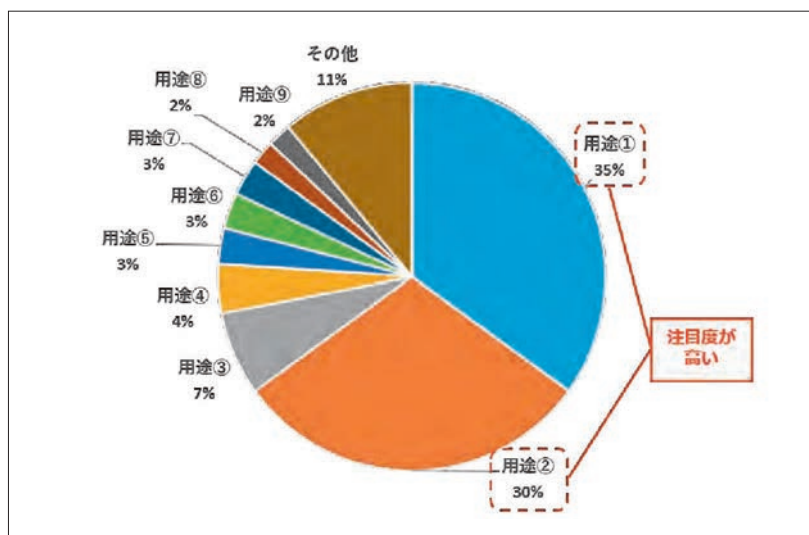
当社がこの事業を利用するのは、今回で2度目となります。前回の利用時には、3Dプリンター装置に関する特許情報分析を行いました。今回は3Dプリンター装置を用いて制作された造形物に関する調査分析を依頼しました。

3Dプリンターで制作された造形物は、どのような市場で注目され、どのような機能や特性を必要とし、既に世の中にどのような製品があるのか、また、どのような競合がいるのか等、特許情報から有意義な情報が得られるのではないかと期待しました。

●調査分析結果は具体的に何に活用したか教えてください。

調査結果は、社内での開発・営業方針検討の会議に使用しました。今回の調査で得られたような、特に、どのような分野においてどのような機能が求められているのか、また、それぞれの分野でどのような競合他社がどのような技術を持っているのか、という情報は、今後の用途開発や市場の創出を検討するために欠かせない情報になりました。

また、抽出された個々の特許文献についても、開発の現場において参考となる技術情報であると考えています。



調査結果の Patent マップイメージ

3 特許情報分析支援の活用事例 ⑤

開発中製品を市場に出すために



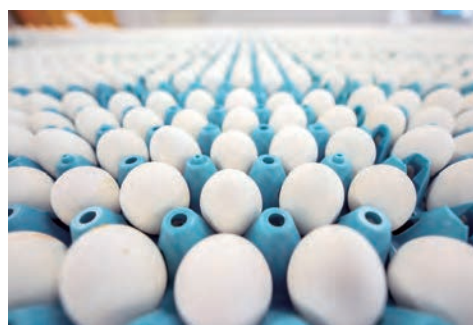
イフジ産業株式会社

福岡県糟屋郡粕屋町戸原東二丁目1番29号 <https://ifuji.co.jp/>

イフジ産業株式会社は、年間12億個分に相当する新鮮で安心安全な卵を液卵というカタチに変えて日本の食のインフラを支えています。



代表取締役社長
藤井 宗徳



使用された特許マップの例 (P.5 ~8参照)

例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

例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

支援事例の概要

経営課題・事業課題

従来製品と差別化した開発中の新製品を市場に出したい

調査目的・内容

自社技術の権利化可能性を把握したい
他社権利抵触を回避したい

具体的な活用法

出願時の権利範囲の検討材料に活用
今後注目する他社動向の把握

●この事業を利用しようと思った背景を教えてください。

弊社は、主に液卵を製造・販売している会社であり、菓子・パン・冷凍食品・惣菜メーカーなど多くの食品メーカーを顧客としています。

現在、弊社のノウハウを活かした新たな製品の開発に取り組んでいる最中です。

この新製品の上市に向けて、知的財産の面から既存技術への抵触有無の確認や後発参入防止のための権利取得や競合他社の把握を行いたいと考え、知財総合支援窓口の紹介を受けて、この事業を利用することとしました。

●実際にどのような調査分析を行ったか教えてください。

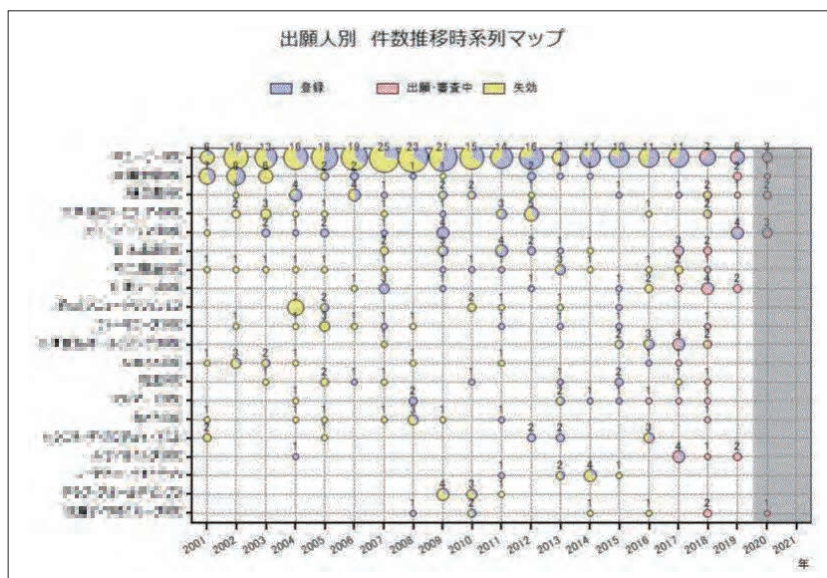
事前に弊社で調べた範囲では、市場に類似する他社製品はあるものの、弊社開発中の製品と同一のものは見つかりませんでした。また、既存の他社類似製品に関する特許は特定できたものの、その他に弊社製品に関連する特許の有無等は、弊社内では調べることができませんでした。

そのため、本事業では、弊社技術の権利化可能性があるか、関連する他社の特許に抵触していないか、また、関連技術の主要な出願人の開発動向を把握することで、後発参入となり得る警戒すべき競合他社を特定できないか、といった点について調査を依頼しました。

●調査分析結果は具体的に何に活用したか教えてください。

調査結果は、主に今後の特許出願のための参考情報として活用できました。関連する他社特許との比較により、具体的にどの点を権利出願時の技術的な特徴とすべきかといった方向性が明確になったのが大きな収穫となりました。

また、関連技術の出願人から、今後弊社が監視していかななくてはならない競合他社が絞り込めたことも今後の事業における大きな参考情報となりました。



調査結果の Patent マップ例

4 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

KIT虎ノ門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ですが、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。

ー活用してみたいが、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 header with the J-PlatPat logo and contact information. Below the header, there are navigation tabs for '特許・実用新案', '意匠', '商標', and '審判'. The main search area is titled '簡易検索' (Simple Search). It includes a search box where the keyword 'ドローン' (Drone) is entered, marked with a red circle and the number 1. To the right of the search box is a '検索' (Search) button, marked with a green circle and the number 2. Below the search box, there are radio buttons for '四法全て' (All four methods), '特許・実用新案', '意匠', and '商標'. There is also a checkbox for '自動絞り込み' (Automatic narrowing). Below the search area, there is a section titled '検索結果一覧' (Search Results List). It includes a table with columns for '特許・実用新案' (1119), '意匠' (77), and '商標' (705). Below the table, there is a '検索一覧オプション' (Search List Options) section. It includes a '公開年別' (By Publication Year) section with links for each year from 2013 to 2021, and a 'FI別' (By FI) section with links for each FI code. There is also a '一覧画面の表示指定' (Specify display of list screen) section with radio buttons for '最先公開優先' (Priority to first publication) and '公告・登録優先' (Priority to publication/registration). Below the options section, there is a '文献表示画面の表示形式' (Display format of document display screen) section with radio buttons for 'テキスト表示' (Text display) and 'PDF表示' (PDF display). At the bottom right, there are buttons for '分類コードランキング' (Classification code ranking), '一覧印刷' (List print), and 'CSV出力' (CSV output), marked with a blue circle and the number 3. At the bottom, there is a table with columns for 'No.', '文献番号' (Document number), '出願番号' (Application number), '出願日' (Filing date), '公開日' (Publication date), '発明の名称' (Name of invention), '出願人/権利者' (Applicant/Right holder), 'FI', and '各種機能' (Various functions).

- 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。

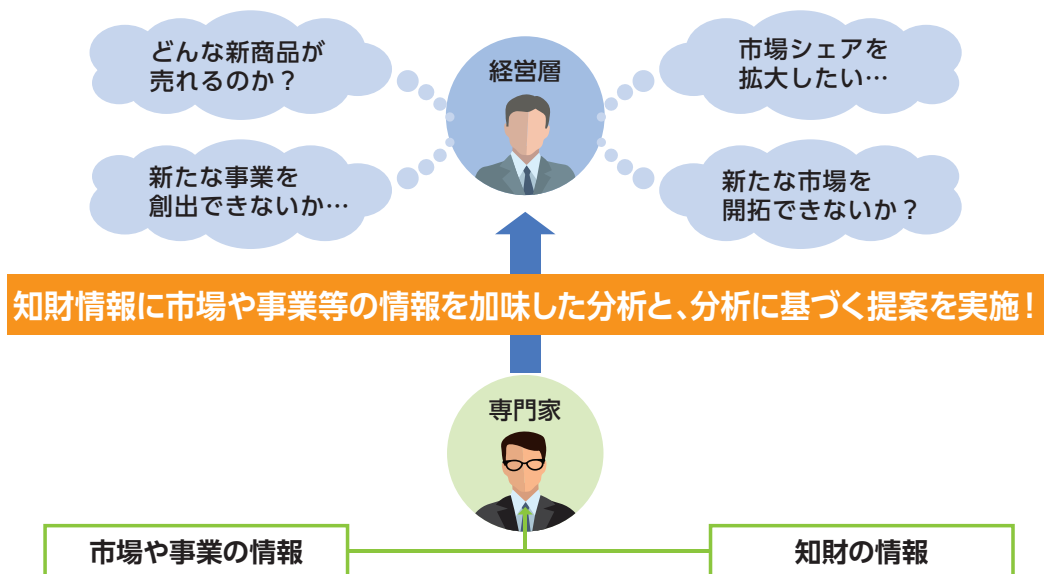
※CSV出力をするためには、登録が必要です。また、出力可能な上限が設定されていますので、年代や分類などによる絞り込みが必要な場合があります。

5 IP ランドスケープ支援事業の紹介

INPITでは2022年度より、本事例集で紹介した「特許情報分析支援事業」をさらに強化した「IP ランドスケープ支援事業」を実施しています。

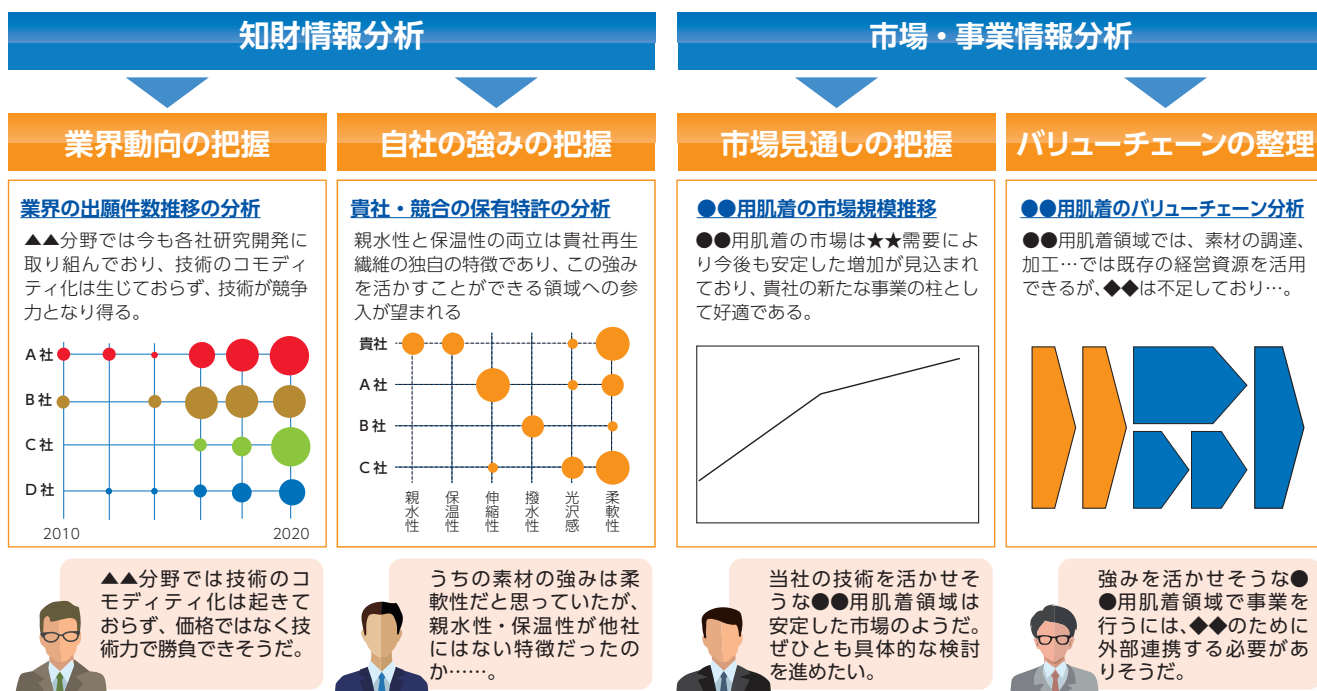
支援の紹介

IPランドスケープ支援事業では、経営層が持つ「経営」や「事業」の課題に対して、市場や事業、知財等の情報の分析を通じた提案をいたします。



◆専門家による分析と得られる示唆のイメージ例

利用者の目的やテーマに応じて、市場情報、事業情報、知財情報等を組み合わせて経営層の意思決定に資する分析を実施します。



ご利用の流れ

ステップ	概要
1. 利用申請～審査・採択 	● 本事業のHPより利用申請書をダウンロードいただき、メールにてご提出ください。 ● 事務局にて採択／不採択を審査し、結果を通知します。 ● 利用申請に際しては、全国47都道府県に設けられた知財総合支援窓口が相談に応じます。
2. 経営課題に関する対話  ご要望のヒアリング	● 事務局・専門家によるヒアリングを通して、<u>経営課題から棚卸して支援の目的やテーマを設定いたします。</u> ● 原則、オンラインで支援を追加。
3. 情報分析レポート作成 	● 設定した目的やテーマに即して、専門家が<u>市場、事業、知財等の分析を組み合わせ、分析レポートを作成いたします。</u>
4. 経営層との議論  分析結果の報告会	● 報告会を開催し、<u>分析結果を共有し、それをふまえた打ち手を議論いたします。</u>

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。

IPランドスケープ支援事業

検索

<https://www.inpit.go.jp/katsuyo/ip/index.html>

※「IP ランドスケープ」は登録商標です。



事業課題の解決に向けて支援を受けたい



知財総合支援窓口をご利用ください

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



特許情報の活用について学習したい



IP ePlatをご活用ください

※ポップアップブロックを解除の上、動画をご視聴ください。

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



特許情報や他の知財情報に触れてみたい



J-PlatPatで検索できます

<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



2022年6月