

知財系リサーチを円滑に進めるためのヒアリング

酒 井 美 里*

抄 録 知財業務は「技術と法律とを橋渡しする業務」であり、更に近年は経営への橋渡しも期待されています。また知財業務の幅が広がるとともに、情報収集の範囲も広がりつつあるのが実情です。迅速かつ適切な情報収集を行うことは、知財業務全般のスピードアップにも繋がる重要な要素とも言えます。本稿では「知財系リサーチを円滑に進めるためのヒアリング（インタビュー）」について概説します。

目 次

1. はじめに
2. 調査とヒアリング（インタビュー）
 2. 1 調査の種類
 2. 2 調査のプロセス
 2. 3 ヒアリングの目的
 2. 4 調査テーマの明確さ
 2. 5 依頼者を理解しよう
 2. 6 対象技術
3. ヒアリングがまとまらない時
4. より良いヒアリングのために－報連相のコツ
5. おわりに

1. はじめに

知財業務は「技術と法律とを橋渡しする業務」であり、また近年は経営への橋渡しも期待されています。そして知財業務の幅が広がるとともに、情報収集の範囲も広がりつつあります。代表格が、昨今注目を集める「IPランドスケープ」といった手法ではないでしょうか。「IPランドスケープ」は特許庁が発表した「知財人材スキル標準（version 2.0）」でも知財戦略のスキルとして言及されています^{1)~3)}。

従来型の知財情報収集、また、近年広がりつつある様々な情報収集のいずれでも、依頼者と

調査者が役割分担を行う際にはヒアリング（インタビュー）が不可欠です。本稿では「知財系リサーチを円滑に進めるためのヒアリング」について概説します。

2. 調査とヒアリング（インタビュー）

2. 1 調査の種類

「1. はじめに」で述べた通り、近年知財業務に付随する情報収集の範囲が広がりつつあります。ここでは「従来型の特許調査」と「近年注目されている特許調査」に分けて、主な調査の種類を紹介します。

(1) 従来型の特許調査

従来より「出願前調査」「技術動向調査」「侵害予防調査」「無効資料調査」「定期監視（SDI）」「権利状況確認」などの特許調査が広く行われてきました。なお、特許調査には多くの呼び方（通称）があります。例えば侵害予防調査に類似する調査として「パテントクリアランス」「実施前調査」「FTO（Freedom to Operate）」な

* スマートワークス株式会社 代表取締役
Misato SAKAI

どがあります。いずれも侵害予防調査と類似する点が多いのですが、各企業・業界／業種により、細かな差異も存在します。なお、それぞれの呼称や調査内容の差異の解説は本稿の本題ではないため、ここでは説明を省かせて頂くこととします。

(2) 近年注目されている特許調査

前述のIPランドスケープ（知財情報と市場情報を統合した自社分析、競合分析、市場分析）¹⁾の他、知財デューデリジェンス（知財の価値評価やリスク有無の確認）^{4), 5)}、特許、意匠、商標を含めた知財ミックス（創作等された知的財産を特許権やその他の複数の知的財産権で多面的に保護するという考え方）⁶⁾の提案など、従来にはなかった特許情報活動が広がりを見せています。

2. 2 調査のプロセス

ところで読者の皆さんは「調査」と「検索」の違いについて、考えたことがあるでしょうか。「特許調査」「特許検索」どちらも同じ事柄を指しているように思いませんか？

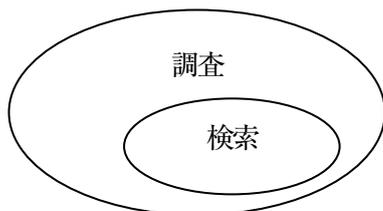


図1 調査と検索

両者は「調べる」という点が共通しますが、「調査」は調べる行為全般です。必ずしも検索をするわけではありません。例えば「アンケート調査」「現地調査」などは検索をしない調査です。

一方「検索」はデータベースやファイル、カードなどの中から必要な事柄を探し出すことです。検索はすなわち「探し出すこと」ですから、検

索は「調査の一部に含まれる概念」と考えて良さそうです（図1）。

また、一般的な調査のプロセスとして、下記

(1)～(6)が典型的なステップと考えられます。

(1) 調査内容の確認（ヒアリング）

必要な情報の割り出し

(2) 関連情報の収集

(3) データベース検索

サーバーからのデータ抽出

(4) 公報内容の確認／検索結果の集計・分析

ヒアリングに基づく仕分け・加工

(5) 調査結果のまとめ

(6) 結果報告

2. 3 ヒアリングの目的

ヒアリングの目的を一言で言うならば「情報収集を希望する組織(人)にとって、必要な情報を割り出すこと」と考えられます。

ここで改めて「特許調査のプロセス」を考えてみます。

依頼者と調査者が役割分担を行う際にはヒアリング（インタビュー）が不可欠ですが、このプロセスはシステム開発業務における「V字モデル（ウォーターフォールモデル）」と「合意形成」の過程に類似するものと考えられます（図2）。

すなわち、

・依頼者は何を知りたいのか（何に使いたいのか）

・どのような分析が必要か

・どのようなデータ出力が必要になるか

といったことをヒアリングで確認します。

また公報内容を確認するタイプの調査（無効資料調査や侵害予防調査などが典型）では「検索で取り出せそうな事柄」と「公報内容を確認しないと判断が難しそうな事柄」が混在するケースがあります。このような場合はヒアリング内容を参考に「検索」と「判読」のプロセスを

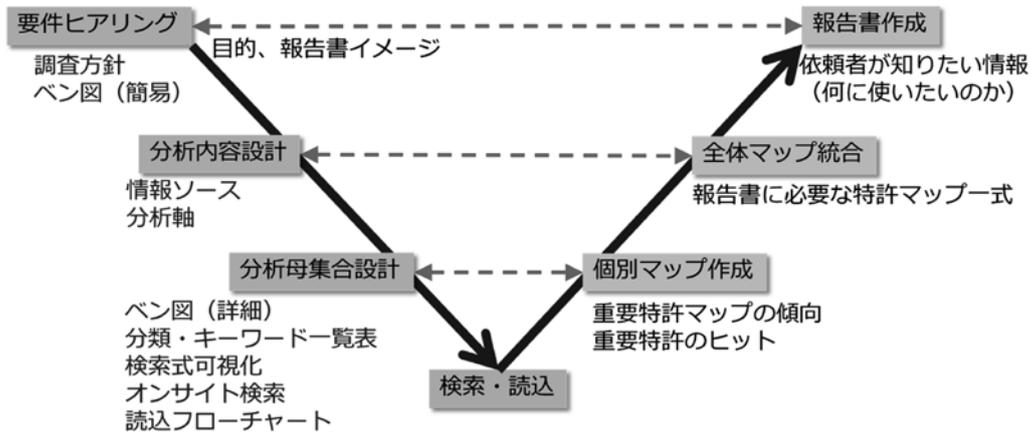


図2 技術動向調査の上流工程における依頼者との合意形成⁷⁾より引用

設計することができます。

いずれの場合でも「いつまでに」「どのようなアウトプットが欲しいか」の確認も大切です。相手が希望する納期と調査の広さが合わない、といった場合、ヒアリングの調整が必須となります。

2.4 調査テーマの明確さ

ヒアリングを実施する際は、調査テーマの明確さにも着目しましょう。テーマ自体が明確なものかどうか、また、依頼者自身、調査テーマを言語化するのが難しいと感じているケースもあります。例えば次のようなパターンが考えられます。

(1) テーマが明確で、調査と調査対象を一对一で結びつけることもできる

例「無効資料調査で、特定の構成が事業上も極めて重要である」「他社動向調査で、ターゲット企業もその事業も明確になっている」

(2) 比較的大きなテーマが示され、明確ではあるものの複数の主題を含んでいる

例「自動運転技術について調べたい。特にセンサー技術と画像処理技術、通信技術については最新動向を掴みたい」

(3) 対象技術を理解することはできるが、輪郭

がぼんやりしている

例「非化石エネルギーの実用化の動きについて、最近の動向を知りたい」

特に (3) 輪郭がぼんやりしている場合、検索結果が膨大な件数となる、分類軸を設定しにくい、検索・出力をしたのは良いが、まとめ方が思い浮かばない、といった状況に陥りがちです。また膨大な時間を費やす割に結果がパッとしない、といった悪循環に陥るかもしれません。

図2の流れを参考にしつつ「依頼者は何を知りたいのか」「どんな分類軸が欲しいのか」を深掘りすることをおすすめします。

2.5 依頼者を理解しよう

知財業務の幅が広がる中、より有用な情報収集と提供を行うために「依頼者はどんな人物か？」を考えることも有効と考えられます。

すなわち、

- ・依頼者の職種（業務内容）
- ・依頼者の関心事項

に目を向けることに他なりません。また例えば一言で「開発者」と言っても、基礎研究と量産技術開発では関心事が異なる可能性も十分に考えられます。

マネジメントという概念の発明者、とも言わ

れるピーター・ドラッカーはマーケティングについて「マーケティングが目指すものは、顧客を理解し、製品とサービスを顧客に合わせ、おのずから売れるようにすること」と言っています⁸⁾。知財情報収集においても、依頼者を理解し、顧客に合わせた情報を提供することにより、おのずと知財情報の有用性が受け入れられるのではないのでしょうか。

2. 6 対象技術

ここでは特に調査対象技術とデータベース検索（以下、検索）の関係について考えてみます。検索は「サーバーから効率的に情報抽出するための最適条件設定」と考えることができます。すなわち、ヒアリング内容に基づいて最適なプログラミングを行うようなもの、と表現できます。

また2. 3節で「ヒアリングとは情報収集を希望する組織（人）にとって、必要な情報を割り出すこと」と述べましたが、一般的にヒアリングで聞き出すことができるのは「このような情報が必要」という概念です。検索を行う段階では、必ず概念を検索語に変換します。検索語とはキーワードや特許分類、またタグやインデックスといった検索語を使う場合もあります。

この「概念から検索語への置き換え」に着目すると、いくつかのカテゴリーが考えられます。

(1) 実体があり、目視で他と判別できる技術

例) 機械やデバイス、食品、容器、日用品など
ポイント：分類が有効に作用する例が多い（もちろん例外もあります。以降も同様）。比較的「同義語・類義語」のバリエーションが多い傾向があり、キーワードを聞き出せるようにヒアリングを工夫すると良いです。

(2) 実体はあるのだが、目視での区別が困難な技術

例) 組成物、化合物。気体、液体、金属など

ポイント：慣用名、体系名、製品名・・・などが定まっている例も多いのですが、組成物では「分類を使わないと探しにくい」ケースも多いように感じます。ヒアリングで分類を聞き出すのは難しい場合、対象技術と周辺技術の線引きなどを詳しく聞くと有効な場合があります。

(3) 主に「データ」「手順」を扱う技術

例) 処理の手順、ソフトウェア、制御技術、通信、AIなど

ポイント：全てではないのですが、分類があまり有効でないケースや、「キーワードだけでは周辺技術との区別が難しい」というケースが多く見受けられます。このような場合、検索側では技術の線引きが難しくなるので、ヒアリングの段階で「線引き」「場合分け」のヒントを聞いておくのも有効と思われます。

3. ヒアリングがまとまらない時

相手の希望をすべて叶えると、時間または調査費用がオーバーしてしまいそう、という話は珍しくないと思われます。このような時は何らかの「優先順位付け」が必要です。

優先順位付けが難しい、と感じられた場合、下記のような切り口がヒントになるかもしれません。

(1) 事業上クリティカルな事柄（致命傷になりうるもの）かどうか

例) 研究開発においてこの情報が明確でない段階で先に進んでしまうと、以降の開発が無駄になる可能性があるものの優先順位を高くする。

(2) 事業遂行のボトルネックになり得る事柄かどうか

例) 新規採用した構成について「特許的に大丈夫」と判断できなければ、量産OKが出ないようなものの優先順位を高くする。

(3) 侵害予防上クリティカルな事柄かどうか
・設計変更が可能なタイミングを確認。タイム

- ングの早いものから調査
- ・過去に自社実施の実績がない構成から調査
- ・他社に発見されやすい構成を優先的に調査など

4. より良いヒアリングのために —報連相のコツ

時折「ヒアリングを実施した後、上司に報告したが『これはどうなの?』と質問されて、応えに詰まってしまった(聞き忘れていた)」という話を耳にします。質問漏れをゼロにするのはなかなか難しいものですが、聞き逃しを減らし、より良いヒアリングを行うためにはどんな工夫をしたら良いのでしょうか。

まず、定型的な質問については「ヒアリングシート」「チェックリスト」のようなものを準備することが考えられます。調査対象国や納期、報告時に必要な資料の種類などを漏れなくチェックするのに向く方法です。

技術内容、調査内容の聞き取りには「実際に調査する段階をイメージして、図やフローチャートを書いてみる(可視化)」も良い方法です(図3)。

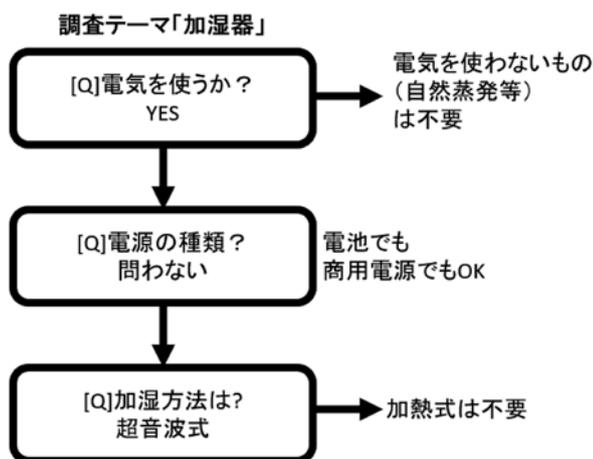


図3 聞き取り内容を可視化する例

可視化できない箇所は、技術内容がイメージできていなかったり、情報の要・不要が明確で

ない、線引きが明確化されていないなど、何らかの問題があることが多いです。

ヒアリングと同時に可視化しながら「ここはどうしますか?」と確認できると理想的ですが、同時進行が難しい場合には、後で可視化したものを「このような理解で合っていますか?」と技術者に確認してみる方法もおすすめです⁹⁾。

5. おわりに

知財情報の活用範囲が広がるとともに、今後も「特許情報活用を試してみたい」「期待している」という声が続くのではないのでしょうか。今まで知財情報を利用した層でも、初めての利用者層であっても、情報提供をする私たちには「情報収集を希望する組織(人)にとって、必要な情報を割り出すヒアリング」が求められることと思います。この短い原稿が、ヒアリングと情報提供のヒントとなれば幸いです。

注 記

- 1) 特許庁, 知財人材スキル標準 (version 2.0)
https://www.jpo.go.jp/support/general/chizai_skill_ver_2_0.html
(URL参照日: 2019.12.08)
- 2) 乾智彦, IPランドスケープの基礎と現状, パテント, Vol.71, No.9 (2018),
<https://system.jpaa.or.jp/patent/viewPdf/3047>
- 3) 小林誠, 【特集】IPランドスケープ: 知財戦略とIPランドスケープ, IPジャーナル, 3号 (2017)
- 4) 特許庁, 知的財産デュー・デリジェンス標準手順書及び解説, 平成30年3月,
https://www.jpo.go.jp/support/startup/document/index/2017_06_kaisetsu.pdf
- 5) TMI総合法律事務所(編), デロイト トーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社(編), M&Aを成功に導く 知的財産デューデリジェンスの実務 (第3版), (2016), 中央経済社
- 6) 乾智彦, 知財ミックス戦略及び知財権ミックス戦略の本質的効果, パテント, Vol.69, No.6 (2016)
https://system.jpaa.or.jp/patents_files_old/201604/jpaapatent201604_096-104.pdf

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

- 7) 五藤智久, 森長薫, 中川裕二, 横山貞彦,
酒井美里, 技術動向調査の上流工程における
依頼者との合意形成, (2016), 日本知財学会
第14回年次学術研究発表会予稿集
- 8) ピーター・F・ドラッカー (著), 上田惇生 (訳),
マネジメント [エッセンシャル版] - 基本と原則,
2. 企業とは何か, (2001), ダイヤモンド社
- 9) 隈正雄, ベテランSEのノウハウが最短で身につく!
「業務知識ベース」でつくる要件定義入門,
pp.39~44 (2013), 秀和システム
(URL参照日は1)を除き全て2019年12月9日)
- (原稿受領日 2019年12月9日)

