

IPランドスケープに関する研究

——初めて取り組む方への手引き——

情報活用委員会
第3小委員会*

抄 録 IPランドスケープ（以下、「IPL」と称する。）の取り組みや研究が進む中、各企業における様々な活用報告が挙がっている。しかし、実際にどのようなデータを集め、どう分析するかは各企業のノウハウとして一般的には公開されておらず、先行研究によって公開される事例も数が少ない。そのため、自社の目的に即したIPLの分析事例を入手することは容易ではなく、これからIPLに取り組む知財部員の方にとっては依然として何から始めれば良いのかわからないといった戸惑いがあった。そこで本研究では、IPLに用いる各分析手法や使用するデータを、事業戦略策定、新規事業創出、M&A・アライアンスの目的ごとに整理し、参照しやすい一覧表形式でまとめた。本稿では、前段でこの一覧表の各項目と参照方法の説明を行い、後段で、実際に一覧表を活用したIPLの実施事例の紹介を行う。

目 次

1. はじめに
 1. 1 背景／目的
 1. 2 IPLの定義
2. IPL分析一覧表説明
 2. 1 各項目の説明
 2. 2 目的ごとの分析例
3. 一覧表を用いたIPL実践事例紹介
 3. 1 A社とB社の経営統合の効果予測を仮想テーマとした分析の実践
 3. 2 特許情報を用いた鳥の目分析（STEP 1相当）
 3. 3 特許情報を用いた虫の目分析（STEP 1～2相当）
 3. 4 非特許情報を用いた魚の目分析（STEP 2相当）
 3. 5 分析結果とその妥当性評価
 3. 6 小 括
4. おわりに

1. はじめに

1. 1 背景／目的

IPLの取り組みや研究が進む中、各企業における様々な活用報告が挙がっている。しかし、実際にどのようなデータをどう分析するかは各企業のノウハウとして一般的には公開されていない。また、有識者らの研究も進み、事例や実施方法が公開されることも増加しつつあるものの、その数はまだ多いとは言えない。そのため、自社でIPLに取り組もうと思っても、その目的に即した分析事例を入手することは容易ではなく、結果、具体的な進め方は手探りとならざるを得ず、初めてのIPLの実施は特に難しいものとなっている。

そこで本研究では、IPLに初めて取り組む知

* 2020年度 The Third Subcommittee,
IP Intelligence Committee

財部員の方に分かりやすく、手引きとしても使えるよう、IPLに用いるグラフや模式図を目的ごとに整理し、参照しやすい一覧表形式でまとめた。また、仮想事例を設定し、当該一覧表を使った分析を実践した。

1. 2 IPLの定義

IPLには、「近年、急速に欧米企業が使い始めた知財分析の手法と、同手法を生かした知財重視の経営戦略のこと」¹⁾ や、「経営戦略又は事業戦略の立案に際し、(1) 経営・事業情報に知財情報を取り込んだ分析を実施し、(2) その結果(現状の俯瞰・将来展望等)を経営者・事業責任者と共有すること」²⁾ などという定義が提案されている。しかし、定義の解釈には企業や個人によってばらつきがあるため、本研究を行った当小委員会の第1ワーキンググループ(以下、「本WG」と称する。)ではメンバー間の認識を合わせるため、便宜上以下の通り定義した。

IPLとは、「知財情報に、市場情報などの非知財情報を組み合わせ、これらの情報から、現在および将来の市場における自社の位置づけをグラフや模式図を使って分析・表現し、経営陣・経営企画部門・事業企画部門に対して、事業戦略策定、新規事業探索、M&A・アライアンス先開拓といった経営課題解決の切り口を提供する活動」をいう。概括すると、従来のパテントマップが主に特許情報を用いて作成されていたのに対し、IPLは非特許情報をも用いる点が異なる。また、従来のパテントマップが、主に研究開発部門や知財部門向けに作成されていたのに対し、IPLは主に経営陣等向けである点も異なる。

なお、本稿では、このように定義したが、あくまで本WGメンバー間にて便宜上定義したものであり、当協会または当委員会における公式の定義、もしくは本WGメンバーが所属する各

企業における定義ではない。

2. IPL分析一覧表説明

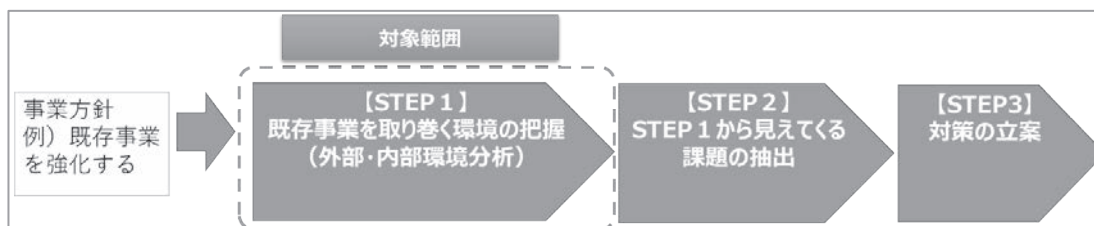
IPLに用いる各分析手法や使用するデータを目的ごとに整理し、参照しやすい一覧表形式でまとめるに当たって、本研究ではIPL初心者にとっての活用しやすさの観点から検討を行った。IPL担当者は、経営陣などからの要望や様々な経営課題の解決を意図してIPLを実施する機会が多く、通常、IPLを実行する「目的」が存在している。IPLは目的ごとに用いる分析手法や進め方が異なるため、IPLの目的ごとに分析手法を類型化し、一覧表としてまとめることとした(図1~図3)。なお、一覧表については本誌付録³⁾として提供している。併せて確認されたい。

IPLの目的としては、比較的よく使われる、「事業戦略策定(既存事業の強化)」、「新規事業創出」、「M&A・アライアンス」の3つを選定した。一覧表には、実際にIPLを行う際の検討の流れをSTEPとして示すIPL実施フロー図も併せて示すこととし、IPL実施フローのどの検討のSTEPでどの分析が活用できるかなどが分かるようにした。

2. 1 各項目の説明

(1) IPL実施フロー図

IPLの進め方に着目すると、現状把握や課題抽出などのIPLの検討のSTEPも、IPLの目的ごとに異なっていると考えられる。よって、今回選定した3つのIPLの目的ごとに、図1のようなIPL実施フロー図を作成し、分析を進めて行く際のモデルケースを提示するようにした。このIPL実施フロー図では、具体的な検討のSTEPが示され、ここで想定している前提条件や各STEPの説明を記載している。また、一覧表において整理している分析手法がどのSTEPにおけるものを対象としているのかを対象範囲とし



【前提】事業方針として、「既存事業を強化する」というケースを想定。
 【STEP1】現在の既存事業を取り巻く環境を把握するために、多観点から外部・内部環境分析を実施
 【STEP2】STEP1の分析でみえてきた現状の課題を抽出し、整理
 【STEP3】STEP2で抽出した課題について、取り組むべき優先順位をつけ対策を立案

本一覧表では、STEP1における分析の種類(一例)をまとめた。

図1 IPL実施フロー図

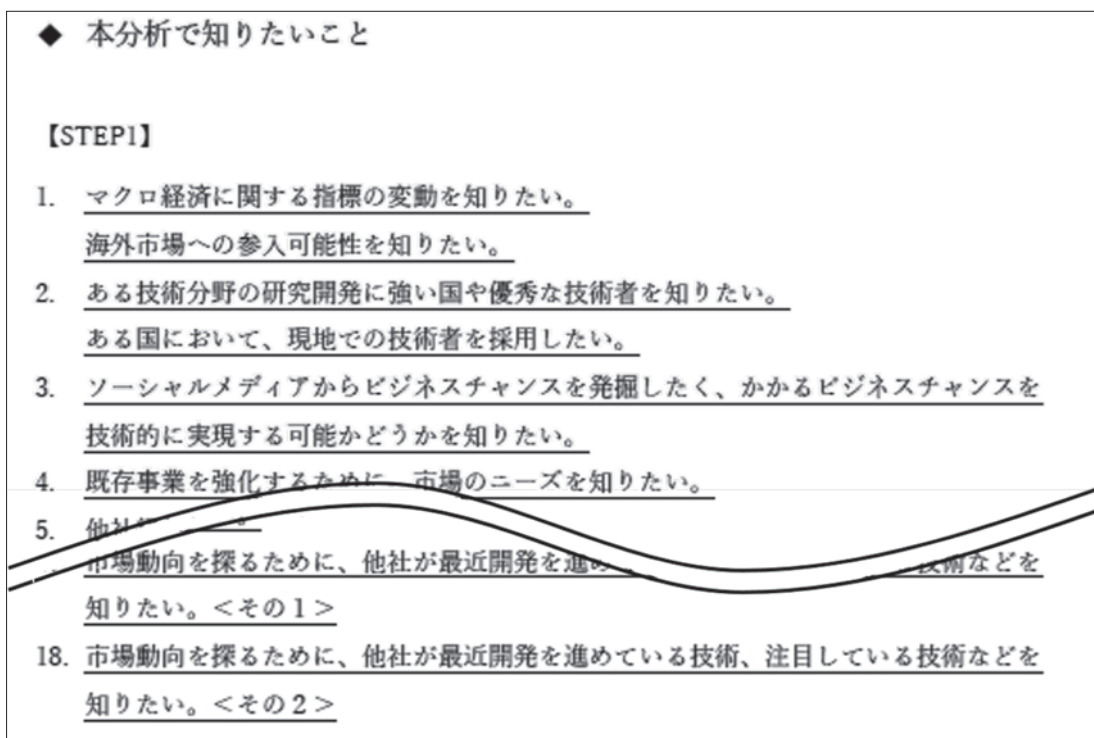


図2 一覧表の構成 (イ)

て明示している。これによって、IPL担当者が、IPLを依頼された際などに、依頼者の要望に応じて目的を選択し、付随する実施フロー図に従って、全体の進め方をイメージしながらIPLを実施することができる構成となっており、何から始めたらよいかといったIPL初心者の迷いを

を払拭できるものとした。

(2) 一覧表の説明

一覧表は、図1のようにIPL実施の各STEPにおける分析を類型化してまとめたものとなっており、一覧表を順に見ていくことで、自然に

IPL全体の分析手法を知ることができる構成となっている。

一覧表は、図2のように、最初の項目として、「本分析で知りたいこと」という項目を設け、想定される要求をリストアップしている。このリストから必要なものを選択することによって、IPL実施の各STEPで、IPL担当者が経営課題に対する答えを導くために知りたいことに対応して、どのような分析手法を用いることができるのかを確認することができるようになっていく。

一覧表は、さらに、各々の「本分析で知れた

いこと」に対応して、図3のように具体的な「分析例」、「分析のポイント」、「使用データ」の項目を設けている。

「分析例」の項目には、分析の一例が提示され、情報を組み合わせている場合はどういった情報を組み合わせているのかも記載しており、IPL担当者がどんな分析を行えば良いかのイメージを持つことが可能となっている。

「分析のポイント」の項目では、主に「分析例」で示した一例を用いて分析結果を導く際のポイントが記載され、IPL初心者が図表の読み解き方や注意点を理解できるようになっている。

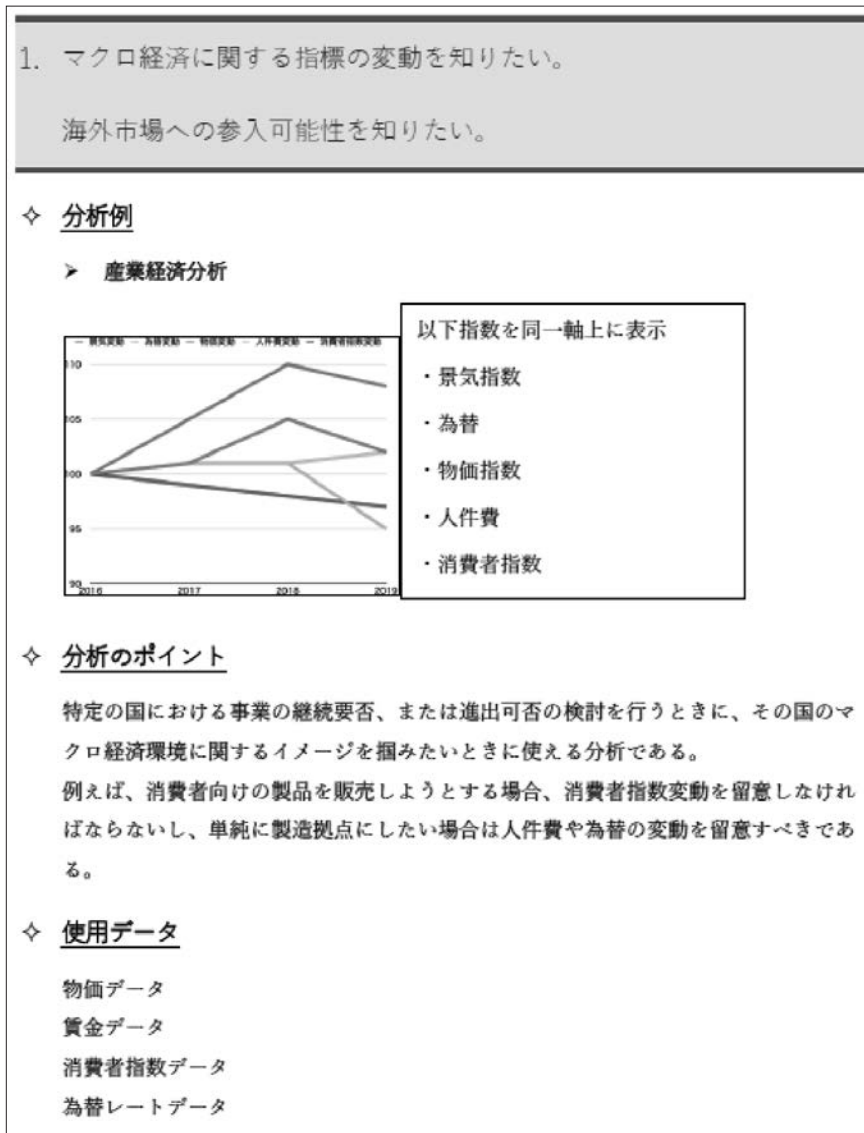


図3 一覧表の構成 (口)

「使用データ」の項目には、「分析例」で示した分析において、どのようなデータが使えるかを記載している。一例で示したもの以外に使えるデータを記載し、分析のバリエーションを示唆している。次節では、本研究で選定した3つのIPLの目的ごとに、それぞれの分析例をより具体的に論じる。

2. 2 目的ごとの分析例

(1) 事業戦略策定（既存事業の強化）

既存事業の強化は自社の事業価値を高める重要な戦略の一つである。本項では、既存事業を強化するための事業戦略策定の検討プロセスを示す。

事業戦略策定の検討プロセスとしては、例えば、図4で示すIPL実施フロー図が挙げられる。

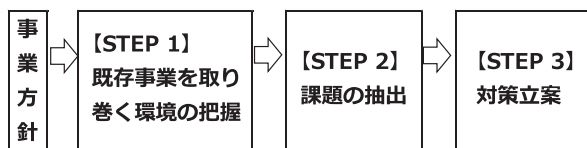


図4 事業戦略策定におけるIPL実施フロー図

ここでは、対象となる事業を強化する場合について述べる。

具体的には、事業戦略策定（既存事業の強化）の検討が開始されると、まずは現在の既存事業を取り巻く環境を把握するために、多観点から外部・内部環境分析を実施する。(STEP 1) そして、STEP 1の分析でみえてきた現状の課題を抽出し、整理する。(STEP 2) その後、STEP 2で抽出した課題について、取り組むべき優先順位をつけ対策立案へと進むと考える (STEP 3)。ここでは、上記STEP 1に着目し、活用可能な各種の分析を検討した。

STEP 1における特許分析の例としては、図5に示す「自社知財力の強弱の把握」（自社と競合他社の保有特許の量と特許価値指標とを総合的に比較分析）のような、自社特許力の強弱

を把握するという手法が挙げられる。たとえば、本図においては、縦軸が保有特許の平均価値、横軸が保有特許の数、バブルの大きさが各企業の保有特許における価値の総合力となっているため、バブルのサイズで知財力の強弱が把握でき、数と質どちらを重視しているかはバブルの位置で把握できる。

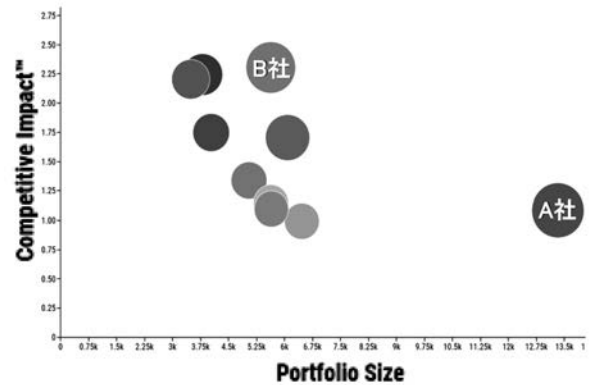


図5 自社知財力の強弱の把握

また、特許情報と非特許情報との組合せ分析の例として、図6に示す「ソーシャルメディアの情報との組合わせ」から、ビッグデータ技術を生かし、ソーシャルメディアの情報と特許情報とを組合せたビジネスチャンスの発掘や、その技術的実現性の分析を行う手法も挙げられる。例として、ソーシャルメディアのデータを、

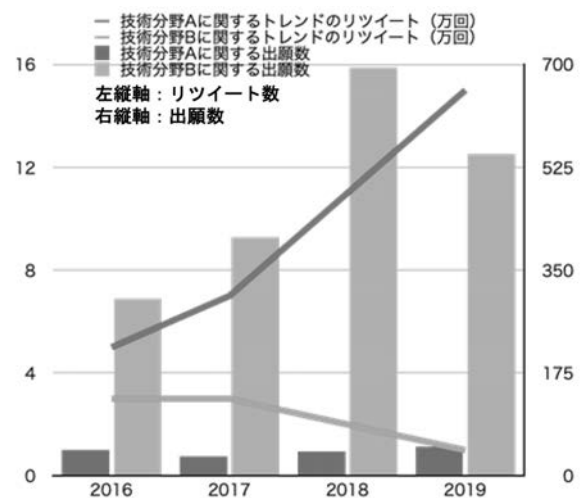


図6 ソーシャルメディアの情報との組合わせ

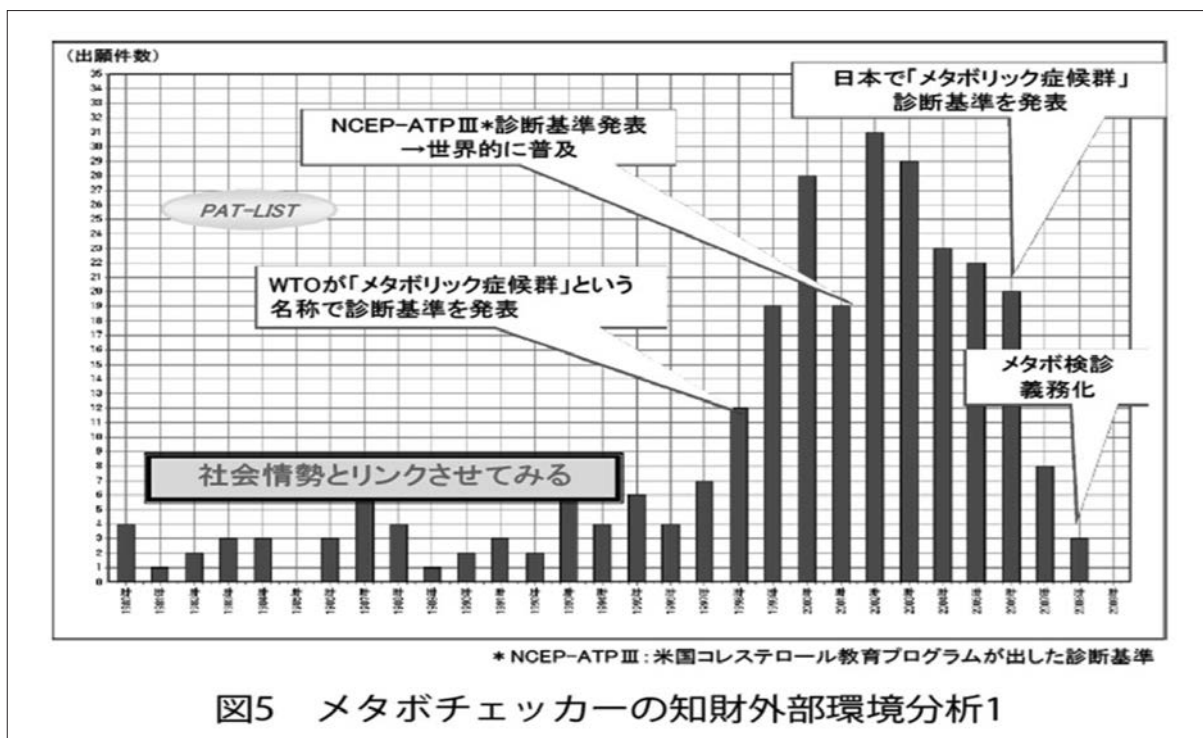


図5 メタボチェッカーの知財外部環境分析1

図7 社会情勢と出願件数の対比⁴⁾

データマイニング等のビッグデータの分析手法により処理することによってビジネスチャンスになりそうな情報を集め、かかる情報を整理し複数のビジネス案を絞り、さらにビジネス案毎に関連する技術の特許出願件数を分析し、成熟度や実現性を確認したうえで最適なビジネス案を策定することができる。

さらに、図7に示す「社会情勢と出願件数の対比」のように、社会情勢の変化に対応して、出願動向を分析する手法が挙げられる。例えば、出願動向に変化があるところに、外部環境の変化があったかどうかなど、裏付けまたは気づきを得ることができる。これにより今後の市場の盛り上がり、方向性を推測することができる。

事業戦略策定（既存事業の強化）の検討において、STEP 1での多観点からの外部・内部環境分析が実施できれば、取り組むべき優先順位をつけて事業価値を高めるための事業戦略の提案ができると考える。

(2) 新規事業創出

新規事業創出は、企業の成長戦略として、大変重要な戦略の一つである。

この場合の検討プロセスとしては、例えば、図8で示すIPL実施フロー図が挙げられる。

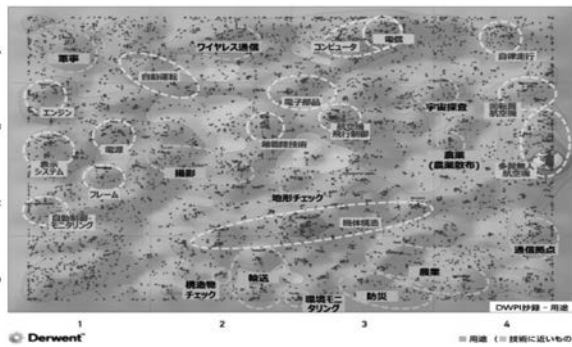


図8 新規事業創出におけるIPL実施フロー図

新規事業の検討に当たっては、自社保有技術を出発点としない場合もあるが、多くの場合は保有している技術的資産を活かすという観点から自社保有技術を起点に探索すると考えられる。そこで、ここでは、自社保有技術を活かした新規事業を探索する場合について述べる。新規事業創出の検討が開始されると、まずは特許情報から新規参入の候補となる技術領域を探索する（STEP 1）。そして、候補に挙げた技術領域に対し各種環境分析等を行い、参入可能性（ビ

ビジネス成立性)を検証する(STEP 2)。その後、新規参入可能と判断した領域について、具体的な開発・ビジネス戦略の検討へと進むと考える(STEP 3)。ここでは、上記STEP 1及び2に着目し、各STEPで活用可能な特許情報分析および環境分析を検討した。

STEP 1において、新規参入候補領域の探索手法の分析例として、図9に示す「技術領域俯瞰図」を用いて、自社保有技術の周辺領域における他社の技術領域を可視化することで、他社の参入障壁が無い技術領域を探索(ホワイトスペース探索)することができる。



【図9】 近年5年間(2013年~2017年)の特許出願を分析(Derwent Innovationデーマスケープマップ)

図9 技術領域俯瞰図⁵⁾

この技術領域俯瞰図には複数種類があり、用途に応じて使い分けは必要なものの、共通しているのは母集団とする特許群に含まれる各公報を類似度に応じてチャート上に配置することで、各技術の距離及び領域の密集具合を可視化した図であって、各技術の関係性や出願度合いを視覚的に把握することができるという点である。この分析では、マクロな観点からミクロな観点へと深掘りを繰り返すことで、特定の技術領域におけるホワイトスペースを探索することができる。

また、特許の引用情報も異分野での応用、用途探索に利用できる。自社特許の被引用特許(またはさらにその被引用特許)を調査することにより、自社特許の意外な適用分野を発見するこ

とができる。なお、自社特許が公開されたばかりで被引用情報が少ないといった場合には、図10に示すような「兄弟引用分析」も用いることができる。本分析では、自社特許(対象特許)の引用特許における被引用特許(兄弟引用)を調査することで、用途探索を行うことができる。

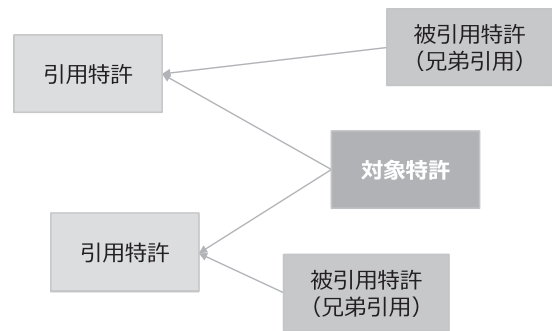


図10 兄弟引用分析⁶⁾

STEP 2では、STEP 1で探索した候補領域が、自社にとって参入するに値する領域であるか否かを検証する。ここでは、例えば、PEST分析や3C分析などの各種環境分析により、検証することができる。

なお、特許情報分析の一例として、図11に示す「出願件数推移」より、候補領域における特許の出願年別の出願件数推移を確認することで当該分野が近年注目されているかなどが把握できる。

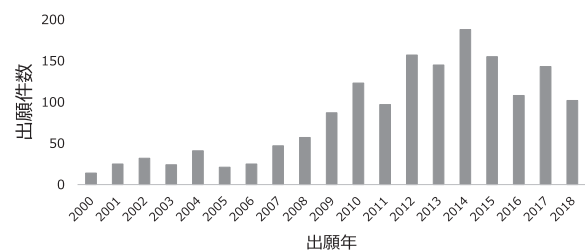


図11 出願件数推移

新規事業創出の検討において、過去の経験や思い込み等で柔軟な発想ができなくなるケースが多々あると思われるが、特許情報分析をうまく活用できれば、これまで想定してこなかった

新規技術や新規用途に巡り合える可能性がある
と考える。

(3) M&A・アライアンス

M&Aやアライアンス戦略は、事業の強化や
市場への参入を図るための戦略の一つである。

M&A等の検討プロセスとしては、例えば図
12で示すIPL実施フローが挙げられる。



図12 M&Aやアライアンス戦略におけるIPL実施
フロー図

M&A等の検討は、自社の事業戦略に基づい
て開始される場合と、外部環境の変化（例えば
B社の事業売却等）に基づいて開始される場合
がある。M&A等の検討が開始されると、まずは、
自社技術の評価や技術動向把握、事業戦略との
整合性を判断する（STEP 1）。そして、相手方
候補の評価による抽出と絞り込みやB社の評価
を行う（STEP 2）。そして、上記STEPで得ら
れた分析結果に基づいてM&Aの相手方の決定
やB社の買収を判断する（STEP 3）。

ここでは、上記STEP 1及び2に着目し、各
STEPで活用可能な特許情報分析を検討した。

STEP 1では、M&A等を実行する際の基礎と
なる自社技術の把握や評価、M&A等によって
参入や強化を目指す市場の動向や開発動向を把
握する。これらを把握することによって、M&A
戦略（例えばM&A等によって相手方の技術と
自社技術との相乗効果と補完効果のどちらを狙
うか等）の策定と、戦略の遂行に必要な相手方
の条件を抽出することができる。

例えば、M&A等によって参入を目指す市場
の動向は、図13に示す技術開発の活発度の一側
面を評価できる「特許出願件数推移」によって
把握することができる。一方、前記市場の動向

は、単に前記特許出願の件数推移にのみに基づ
いて評価するのではなく、ニュース記事をはじ
めとする市場情報で裏付けることによって、一
層、その信頼性を高めることができる。

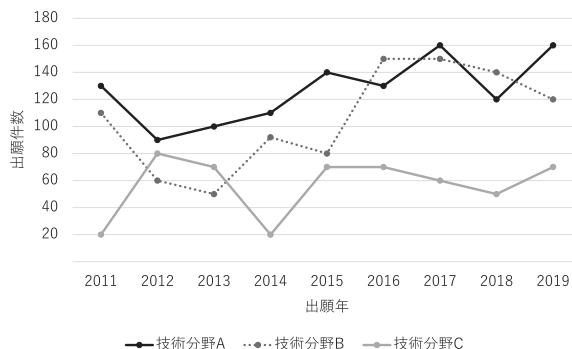


図13 特許出願件数推移

また、前記M&A戦略のひとつである自社の
技術と相手方の技術との相乗効果や補完効果
を見極める方法としては、図14で示すように各企
業の出願情報を発明の類似性に基づいてプロッ
トすることによって得られる「技術領域俯瞰図」
を活用する方法がある。この方法であれば、プ
ロットされた点（出願情報）の距離や、点の密
集具合などに基づいて、自社と他社の出願内容
の類似性や技術的な補完性を視覚的に把握す
ることができる。

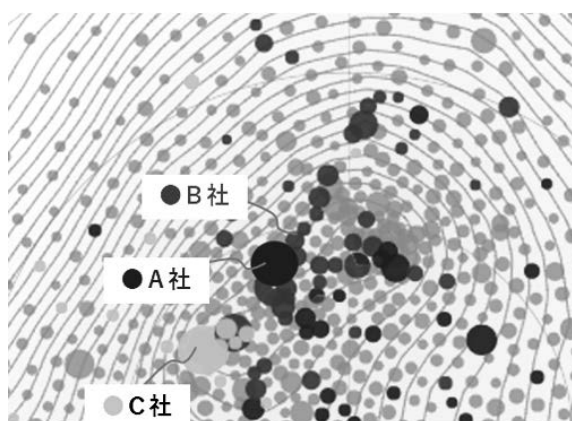


図14 技術領域俯瞰図

本図では、A社がM&A候補としている業界
内のB社・C社において、どちらが技術的な相

乗効果が高いかを評価することができる。A社とB社はプロットされた点が多く重なっていることから、出願内容の類似性が高く、技術的な相乗効果が期待でき、一方、A社とC社ではプロットされた点が重なっていないことから、出願内容の類似性に乏しいため、技術的な相乗効果は期待できない。

また、STEP 2は、STEP 1での検討結果に基づいて、M&A等の相手方をより客観的に評価しスクリーニングするSTEPである。具体的には、複数の相手方候補の技術力や権利維持件数等の知財力を比較し、STEP 1で評価した自社技術やM&A戦略等に最も適した相手方を選定する。

相手方候補の知財力等を評価する方法としては、例えば相手方の特許出願件数の推移や、前述の図5に示したような、特許の引用情報や出願国の情報等から算出された「特許価値指標」を用いる方法が挙げられる。特に、特許価値指標は、一つの基準（算出方法）に基づいて、複数の相手方候補が保有する知財力や技術力を比較評価できるため、複数社の中から1社を選定するようなフローにおいて活用しやすいと考えられる。STEP 2においても、特許情報分析から導かれた仮説を、市場情報で裏付けることや、市場情報を特許情報分析で裏付けることが重要である。簡単な例でいえば、M&A候補の企業の特許保有件数に大きな変化が見られた場合に、事業撤退や他社への売却などの仮説を立て、その仮説を、ニュース記事等で裏付けることによって、誤った判断を防止し、情報の信頼性を高め、M&Aの成功確率を一層高めることができる。と考える。

以上のような特許情報分析と市場情報との両輪により情報の信頼性を高めることによって、相手方の選定というM&A戦略の最も重要なプロセスの合理性を担保することができる。と考える。

3. 一覧表を用いたIPL実践事例紹介

本章では、第2章で紹介したグラフや模式図を活用してIPLを実践したので紹介する。

3. 1 A社とB社の経営統合の効果予測を仮想テーマとした分析の実践

2020年4月、化学企業の中でも川上側の事業を行っている素材メーカーのA社が、川下側のB社を連結子会社化すると発表した。本経営統合によって、A社にとってどのような事業強化が図れるのか、その効果予測を仮想テーマとして、第2章で紹介したグラフや模式図を使った分析を実践した。

ここで、A社とB社の経営統合の効果予測をテーマとしたのは、①化学業界で大きな話題となったこと、②経営統合の狙いがA社から明確にコメントされていることが主な理由である。特に、②については、今回の分析結果の妥当性を評価する上で目安になり得ると考えた。

なお、分析にあたっては、図12のIPL実施フロー図で説明したプロセス（特に、STEP 1とSTEP 2）を参照しつつ、具体的には、いわゆる鳥の目、虫の目、魚の目の視点を取り入れ、グラフや模式図の選択を行った⁷⁾。

3. 2 特許情報を用いた鳥の目分析 (STEP 1相当)

両社の事業が重複する領域を俯瞰するため、技術領域俯瞰図を作成することとした。具体的には、両社の公開特許公報約20,000件について、VALUENEX株式会社のVALUENEX Radarを用いてクラスタ解析を行うことで、関連技術領域の位置関係の全体像を俯瞰できる技術領域俯瞰図を作成した⁸⁾。本解析では公開特許公報の要約の相互の技術類似性に基づき特許の可視化を行っている。そのため、技術類似性の高い公開特許公報のプロットは近くに、内容が異なる

プロットは遠くに配置される。また軸の方向には意味を持たせておらず、全体の配置が最適になるように計算している。

図15は、約20,000件の公開特許公報の全体像のうち一部分を拡大した図である。図中、出願が集中している領域を○で囲み、共通する技術名を抽出・表記した。図15に示すように、A社は「adhesive（接着剤）」、「copper（銅）」の技術領域に、特許出願が集中している。一方、B社は「capacitor（コンデンサ）」の技術領域に、特許出願が集中している。また、「semiconductor（半導体）」の領域では、両社特許出願はしているものの重複していない。一方、「secondary battery（二次電池）」の領域では、両社特許出願し、かつ重複している。

以上から、「secondary battery」事業において、両社特許出願における産業分野が重複しており、この事業領域において強化が図れる可能性を見出した。

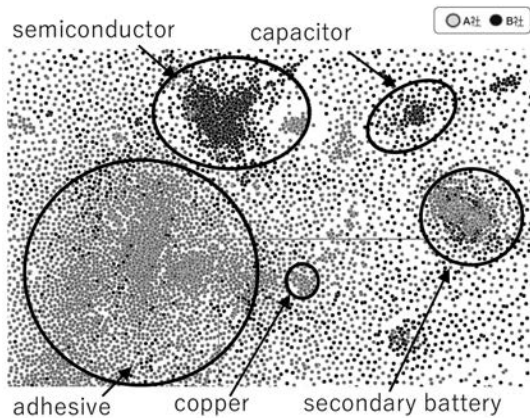


図15 技術領域俯瞰図

3.3 特許情報を用いた虫の目分析 (STEP 1~2相当)

二次電池において、両社の技術が重複する技術要素の特定とその深掘りをするため、バブルチャートを作成することとした。具体的には、両社の二次電池関連特許が含まれる特許分類が

付与された特許約700ファミリーについて、LexisNexis PatentSight⁹⁾を利用して図16に示すバブルチャートを作成した。

図16に示すバブルチャートは、縦軸に出願人名（A社とB社）、横軸に技術分類を設定し、バブルのサイズが該当する特許件数を示している。横軸の技術分類は、該当する特許件数が多い順に、左から右に配置した。ここで技術分類は、LexisNexis PatentSightで提供されている「Technology Cluster」を用いた。「Technology Cluster」とは、特許の内容や付与される特許分類から自動的に付与される階層的分類（Level 1~Level 4）である。

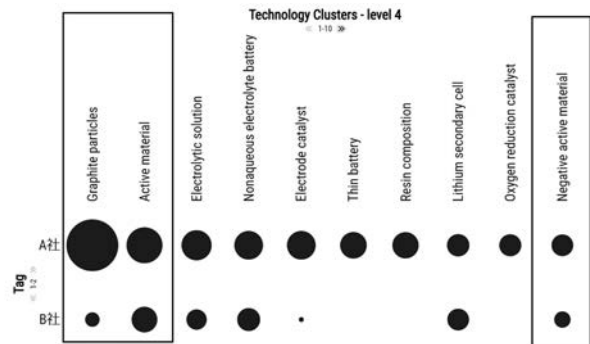


図16 バブルチャート（技術分類）

ここで、該当する特許件数が多い「Graphite particle（黒鉛粒子）」「Active material（活物質）」について、両社の特許公報の内容を確認したところ、これらは、リチウムイオン二次電池の負極材を意味していることが分かった。すなわち、リチウムイオン二次電池においては、その負極の活物質（電気を起こす反応に関与する物質）には、黒鉛が使用されることが多いという意味合いになる。

そこで、「Graphite particle（黒鉛粒子）」「Active material（活物質）」「Negative active material（負極活物質）」はほぼ同義であると判断した。これら3つを一括りにし、次のSTEPとして、A社とB社の特許の質（価値）を調査することとした。

これらの特許の評価をしたものが図17である。図17は横軸に特許件数、縦軸に特許の価値を示したものである。ここで特許の価値を示すものとして、LexisNexis PatentSightで提供されている「Competitive Impact」を用いた。「Competitive Impact」とは、本ツールにおける技術的価値と市場的価値から算出されるものである。

結果として、B社のほうが特許件数は少ないものの、A社と同等の価値の高い特許を保有していることが分かった。

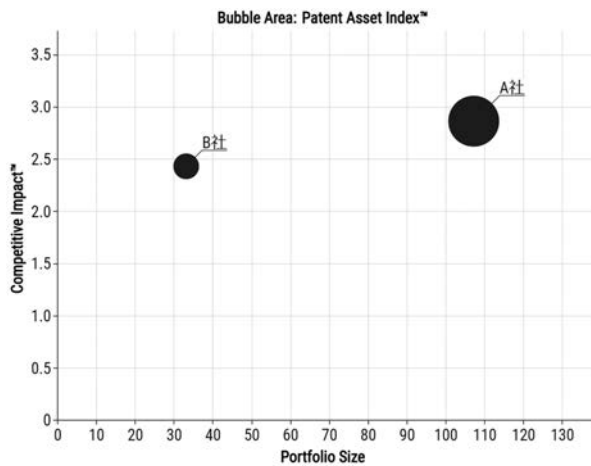


図17 特許分類における特許の価値比較

3. 4 非特許情報を用いた魚の目分析 (STEP 2相当)

両社のサプライチェーン上の位置づけ、シェアを把握する目的で、自動車向けリチウムイオン二次電池（以降、LiB）事業における負極材のシェアマップ(図18)とサプライチェーンマップ(図19)を作成した。本シェアマップとサプライチェーンマップは、Webや書籍などの公開情報を入手し、作成した。

結果、図18のシェアマップから、B社は負極材について、業界3位のシェアを握っており、また、図19のサプライチェーンマップから、そのB社に対しA社は素材を供給していることが

分かった。

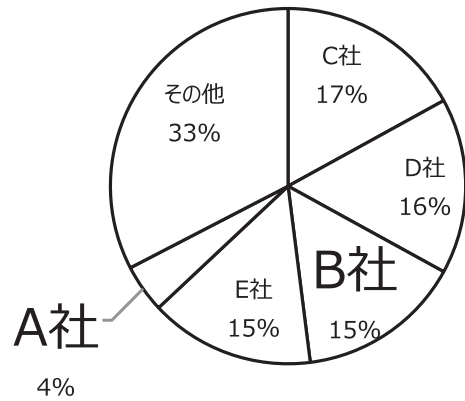


図18 シェアマップ

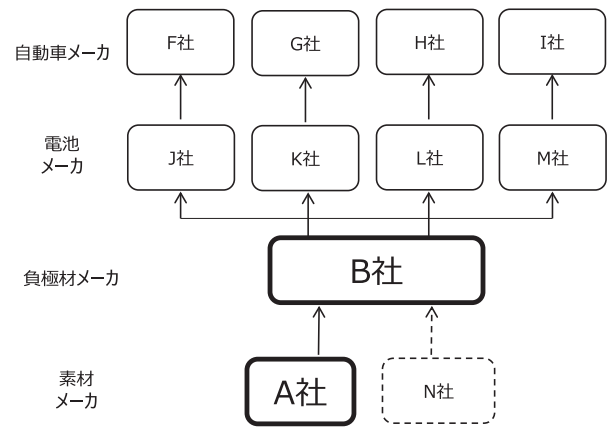


図19 サプライチェーンマップ

3. 5 分析結果とその妥当性評価

(1) 分析結果

A社は、今回の経営統合により、LiBの負極材について、原材料の調達から製造、販売まで一貫した体制を構築できる。また、A社は、今回の経営統合により、LiBの負極材（活物質）に係る技術力を強化でき、上述の一貫体制構築と相まって、負極材市場での競争力を高めることができる。

(2) 妥当性評価

A社は、自社の統合報告書の中で、「A社の素材技術と、B社の負極材設計技術を融合する

ことにより、次世代LiB負極材の高機能化を実現できる」とコメントしている。

A社コメント内容と今回の分析結果を比較した場合、両社は概々一致しており、今回の分析により導きだされた効果予測には、妥当性があると言える。

3. 6 小 括

本章では、A社とB社の経営統合の効果予測を仮想テーマとした分析の実践事例を紹介した。これにより、一覧表に記載したグラフや模式図の使い方のイメージを掴んで頂けたのではないかと考える。

なお、事例において、技術領域俯瞰図は「VALUENEX Radar」、バブルチャート及び特許評価値マップについては「PatentSight」をそれぞれ用いたが、これに限らず、同様の機能を有していれば、他のツールでも構わない。

また、事例において、シェアマップ、サプライチェーンマップの作成にあたっては、公開情報に基づいて作成した。そのため、情報がやや限定的となったが、自社を対象とした分析であれば、社内には存在する非公開情報を入手することも可能であり、情報の精度は向上できると考える。

4. おわりに

本稿では、IPLに用いる分析手法や使用するデータを目的ごとに整理した一覧表について、その概要説明とこの一覧表を用いたIPL事例を紹介した。これにより、IPLに初めて取り組む企業の知財部員の方も、進め方のイメージを掴むことができたのではないかと考える。

今後、本稿が各企業におけるIPLの取り組みの一助となるとともに、一覧表やIPLの実践事例が拡充されるなど、本研究が更に進められることを切に願う。

本稿は2020年度情報活用委員会第3小委員会第1WGの吉武和志（小委員長、ダイヘン）、加藤克彦（三菱パワー）、西東貴士（川崎重工）、相良芳則（ゼンリン）、高島竜彦（凸版印刷）、早野一樹（DIC）、原田晴夫（デンソーテン）、吉田光宏（東芝）、吉永泰子（三井化学）、劉威（TDK）が執筆した。

注 記

- 1) (株)日本経済新聞社, 知財分析を経営の中枢に「IPランドスケープ」注目集まるM&A戦略に生かす, 2017.7.17,
<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO1887109014072017TCJ000/>
- 2) 特許庁, 「経営戦略に資する知財情報分析・活用に関する調査研究」について, 2020.4,
<https://www.jpo.go.jp/support/general/chizai-jobobunseki-report.html>
- 3) 下記URLの知財管理誌付録ページにて入手可能 (JIPA会員専用ホームページ)
<http://www.jipa.or.jp/kaiin/kikansi/chizai-kanri/furoku.html>
- 4) 中村栄, 特許情報解析のプロセスと有効な活用, 情報管理, Vol.55 No.4 (2012)
- 5) 広報誌「とっきょ」2019年12月9日発行号「特許情報から読み解くドローンビジネス」, 2019.12.9,
https://www.jpo.go.jp/news/koho/kohoshi/vol44/04_page2.html
- 6) 杉光一成 他, IPランドスケープの実践事例集, 株式会社技術情報協会, 2019.9.10, pp.36~37
- 7) 野崎篤志, 知財部員のための未来予測「魚の目視点」の考え方, 知財管理, Vol.68, No.11, pp.1534~1548 (2018)
- 8) 2020年10月16日調査実施
- 9) LexisNexis PatentSightは, 株式会社PatentSight Japanが提供するデータベースであり, 「LexisNexis」はRELX Inc. が, 「PatentSight」はPatentSight GmbHが, それぞれ保有する登録商標である。

(URL参照日は全て2021年9月2日)

(原稿受領日 2021年9月3日)