

情報活用委員会

【目的】

- ・企業の国際競争力強化のための情報調査力の向上
- ・多様化する情報に対する分析力の向上
- ・国内外の特許情報施策への提言

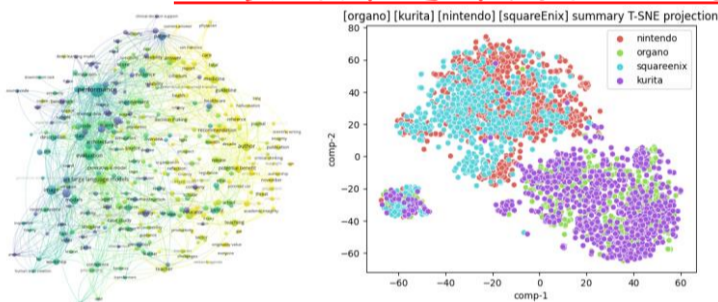
ポートフォリオ

特許と囲碁の関係とは!?

第3小委員会

特許ポートフォリオ分析のための可視化手法に関する研究

まだ一般的ではない特許グラフ可視化手法を活用した
発展的課題解決手法の提案を目指しています。

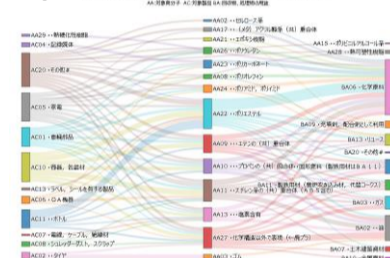


時系列で色付けした
キーワードネットワーク

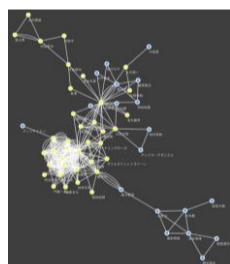
要約の次元圧縮
t-SNE分析



囲碁のように平面の
急所を見抜けるか?



特許分類のSankey図



Cytoscape発明者ネットワークの定量化

| | Degree | Betweenness Centrality |
|----------|--------|------------------------|
| 村田真樹 | 25 | 0.486 |
| 鳥澤健太郎 | 92 | 0.437 |
| 橋本力 | 18 | 0.259 |
| 蠅々野学 | 5 | 0.226 |
| 小町守 | 4 | 0.198 |
| 土田正明 | 9 | 0.140 |
| 井佐原均 | 4 | 0.137 |
| ステインデサーガ | 12 | 0.113 |
| 高谷智哉 | 5 | 0.071 |
| 内山将夫 | 5 | 0.071 |
| 阿部憲幸 | 35 | 0.037 |
| 土井晃一 | 3 | 0.036 |



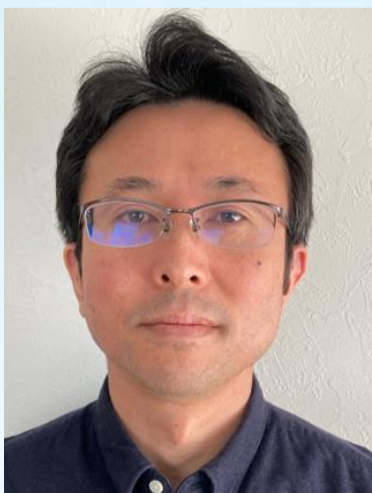
白井小委員長

分析

キーワードネットワーク図、
t-SNE図、Sankey図、Alluvial図、
ネットワークグラフ中心性定量、
などの発展的グラフ活用法を探索!

調査

峯村小委員長



第4小委員会

特許出願技術動向調査の追加分析による 活用手法に関する研究

特許庁の**技術動向調査**は、追加分析によりもっと活用できるのではないかと?

技術動向調査を使う際の課題や不明点を抽出し、**特許庁に要望・質問**を伝える

調査テーマの要望の仕方、**特許検索式・技術分類**などを活用した追加分析の手法を構築

技術動向調査 例:令和3年度

- ・(一般) 教育分野における情報通信技術の活用 (PDF: 2,230KB)
- ・(機械) 手術支援ロボット (PDF: 1,439KB)
- ・(化学) ウイルス感染症対策 (PDF: 1,348KB)
- ・(電気・電子) GaNパワーデバイス (PDF: 3,646KB)

**を開示してほしい。
++はどうやって決める?

**を示すよう指導する。
++は@@して決める

委員会

特許庁

特許出願技術動向調査 + 追加分析 → 各企業個別の調査

特許庁と意見交換を行いました!



調査・分析の様々な可能性を示唆する研究を行っています!

長田委員長

価値創造

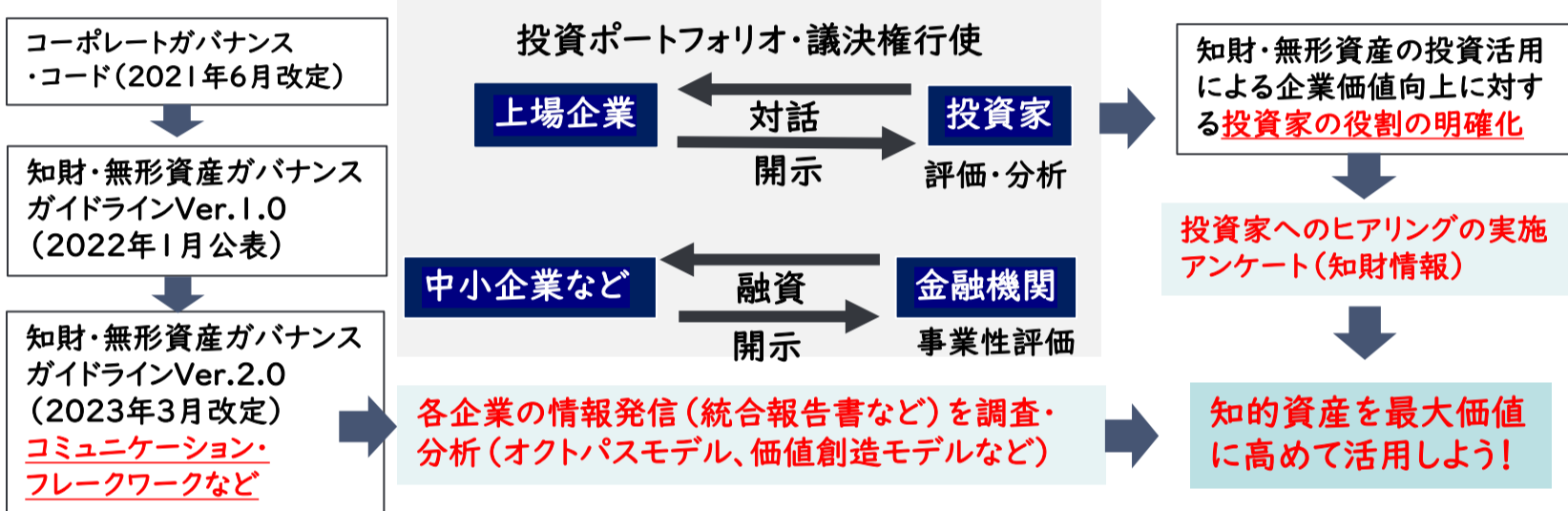
戦略

投資家にヒアリングを行いました!

第2小委員会

企業の知的資産可視化に向けた適切な情報資源に関する研究

当小委員会では知的財産権以外の知的資産にも目を向け、調査を行い、この調査結果を踏まえて、価値創造へ知的資産がどのように貢献するかというメカニズムを推定し、知的資産の開示可否の判断基準などを検討し、社内外のステークホルダーへの情報開示のあるべき姿の提言をする。



谷島小委員長

我ら、軍師衆の手練手管をとくごとくお覧あれ!

アウトプット: 知財管理誌投稿 → 知財・無形資産ガバナンスガイドラインの良き指南書を!

ESG

IPL

垣津小委員長



第1小委員会

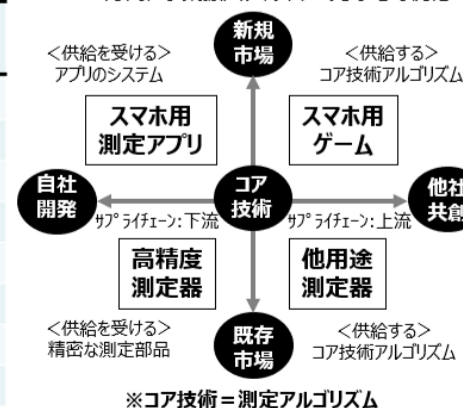
”刺さるIPL”に向けたサプライチェーン分析手法に関する研究

- 【ありたい姿】会社の経営・事業・研究戦略に、知的財産情報が活用され、業績向上に貢献できている
- 【問題】全社を巻き込むほどの成果を生んでいる企業が少ない(≒刺さるIPLを実践できる企業少ない)
- 【課題】提案相手(の関心ごと)に応じた分析方法・結果を理解して、適切な情報を提案する
- 【手段】競合以外の川下~川上企業も含めたサプライチェーン全体を俯瞰し、相手に応じた提案を行う

■ 新規事業参入(創出)を例としたサプライチェーンIPL手法を提案相手別に整理

| 提案相手 | ←関心ごと | 知財部が提案できる方向性(例) |
|---------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| ①経営層 ※新規PJ提案 | 自社事業ポートフォリオへの影響(リスク,チャンス,儲け) | 新規事業検討の是非(を問う) |
| ②経営層以外 ※新規PJ社内検討 | | |
| 開発部 | 技術難易度 | 開発方向性 経営資源投資 ヘッドハンティング |
| 知財/開発/事業部 | 参入障壁 | M&A/協業 ライセンス/又はその準備 権利活用・回避方向性 |
| 調達/生技/営業/企画/事業部 | 事業の費用対効果 | 新規サプライヤ 顧客への価値 |

(事例: 相手=開発部、提案=開発方向性)
市場(顧客)とサプライチェーンの2軸分析
・4つの方向に事業拡大チャンスがある事を可視化



刺さるIPLとは何か!

サプライチェーン