特集 明日の日本を支える 知財情報サービス業へ!

日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)が誕生

■RWS グループ ■クエステルジャパン ■サイバーパテント■中央光学出版 ■日本パテントデー





務のフルサポートパート

今後も引き続き、目指していく <mark>設立20年 仏・Questelグループ傘下</mark>に

VALUENEX さらに進化するインサイト獲得支援ツール

シナリオ抽出」を実現特計情報はじめ、

NGBグローバル環境変化をいち早く捉え、真のパートナー目指す 中国公証・タイムスタンプの活用で

日本知財標準事務所® JIPS™ 事業戦略の高度化の実現を促進する 「知財×標準 戦略を開始せよ!

SMEs Innovation INPIT 知財活用支援センター ウィズコロナ対応チーム

中**堅・中小企業よ、今こそ変革の力を!** With-COVID-19 Transformation ウィズコロナ時代を生き抜く事業移行戦略

米国訴訟、NPE健在 日本企業の訴訟対策は大丈夫か

Patent Litigation in China **道下理恵子**氏に聞くバード&バード北京オフィスバートナー弁護士 **中国で勝つためには何をするべきか**

再考!! 中国知財訴訟戦略 日本企業の勝訴率は高い?

LANDON IP

ランドンIPは知的財産調査・分析において、 お客様のニーズに応じた品質の高いサービスを ご提供する調査会社です。



知財関連情報・調査/お客様のニーズに応じた 必要な情報をご提供致します。

- ・自社技術の特許・権利化をサポートするための特許調査
- ・対象特許の無効化や有効性の評価のための先行技術文献調査
- ・自社製品の侵害リスクを予防・回避するための他社特許調査



知財関連情報・分析/お客様のニーズに合わせて、カスタマイズした解決策の情報をご提供致します。

- ・特許出願動向を基にした業界動向分析
- ・ホワイトスペース分析によるR&Dターゲット探索
- ・保有特許活用先の探索

当社の強み

- ・国内外の特許データベースおよび、その他の技術・企業情報のような様々な調査・分析ツールを使いこなす専門性の高いアナリストが調査・分析を担当致します。
- ・CPA Globalとの提携により、海外アナリストと国内アナリストが連携し、グローバルな調査・分析が可能です。
- ・アナリストの多くは事業会社における知財部門や研究開発部門での経験・知識を有しており、お客様のニーズを適切に把握し、調査・分析をリード致します。
- ・調査・分析レポートに自信を持てる品質管理体制を確立 しております。

知的財産調査・分析に関する お問い合わせはこちらから

ランドンIP



https://jp.landon-ip.com





きなっては

設立20年 仏・Questelグループ傘下に

1996年12月、野村総合研究所の社内ベンチャー制度を活用して、日本初のインターネット特許情報サービス事業を開始した後、2001年7月に野村総研から出資を受けて独立したサイバーパテントは、3,000先以上の顧客を持つまでに成長したが、設立20年目の2020年1月に突然、フランスのQuestelグループに入り、知財業界を驚かせた。

サイバーパテントの高野誠司社長に、海外資本を受け入れた理由と、2021年に予定されているクエステルジャパンとの統合などについて、明かしてもらった。経営陣には今後の成長戦略や経営方針を、そして営業統括責任者には今後の営業方針や顧客サポート体制について、聞いた。

サイバーパテント 高野 誠司社長に聞く

日本企業の知財業務における グローバル化対応の強化が狙い

Questelは知的財産とイノベーションを扱う世界的トップ企業の一つである。現在の顧客で ある日本の企業や研究機関に対して、サイバーパテントの経営姿勢やサービスの内容は、 どう変わるのか。そして、なぜ海外資本の受け入れに踏み切ったのか。



日本企業、日本産業のために貢献する

提供サービス、 システム基盤は継続

-日本の野村総研からフランスの Ouestel へ 資本が移行した

高野 「弊社は引き続き日本の企業。日本企業、 日本産業のために貢献していく。日本産業の グローバル化にともない、海外の知財データ に対するニーズは高まる一方である。これまで 海外ベンダーと契約して整備してきたが、さら に充実させるためには海外有力ベンダーとの資 本提携が近道だった」

-顧客は従来のサービスを継続して受けられ るのか

高野 「もちろん。これまで提供してきた知財 情報サービスや知財管理システムは引き続き提 供する。サービスを提供するうえで重要となる システム基盤も従来どおり、堅牢で高度な安 全性を備えた国内データセンターで運用する。 そこにQuestelの力が加わることになる!

―なぜ海外資本を受け入れたのか

高野 「リーマンショックあたりから日本企業 の国内出願が停滞する一方で、海外出願件数 は増加してきた。日本企業の知財部門ではグ ローバル化重視の知財業務、知財管理を志向 する動きが盛んになった。海外の知財データ が重要になり、海外の法制度改正情報や知見 も必要となった。これら顧客ニーズにスピード 感をもって対応するには、海外の有力ベンダー と資本提携でがっちり組むことだと、2018年 の長期経営計画策定時に結論を出し、提携先 の模索を始めた」

-具体的に動いたのはいつか

高野 「2018年の夏頃から当時の親会社である 野村総研の役員と相談を始めた。詳細は守秘 義務があって話せないが、野村総研は東証一 部上場会社であり一定のプロセスが必要であっ たうえに、野村総研から条件として100%の株 式譲渡が出された。その後、意中にあった Questelが手を挙げてくれた。Questelは、知 財データでは世界最高レベルの量と品質を兼 ね備え、科学技術論文などの非特許文献も充 実している。日本の顧客にも満足してもらえる と考えた。20年1月、Questelから発表が行わ れたが、直前まで社員はまったく知らなかった」

野村総研の 社内ベンチャーからスタート

-話はさかのぼるが、サイバーパテントが生 まれた経緯を

高野 「1990年、ネットワーク技術者として野 村総研に入社した。野村證券の通信ネットワー クの設計などを担当した後に配属された管理 部門が性に合わず、そこから出たいという気持 ちがあった。95年に社内ベンチャー制度がで き、企画が通れば、企画部に異動できた。96 年5月にインターネット特許情報サービスの企 画で応募し、それが通って念願の異動となり、 プロジェクトが始まった。12月にはプロトタイ プを立ち上げた。新聞数紙に記事が載ったた め、公開後わずか1時間ほどでサーバーはパン クしたし

――今やインターネット時代となった

高野 「起業当時の他社特許検索サービスは、

モデム式のパソコン通信で、接続料金も高く、 検索コマンドを駆使する必要があり、とても素 人には使えなかった。難しい検索式を組まずと も、インターネットでリアルタイムに検索でき、 図面も含めた公報全文が表示できる特許検索 サービスはきっと売れる、そして知財部門だけ でなく研究開発部門などへ利用者層を一気に 拡大させることができると確信していた」

――起業当時に苦しんだことは

高野 「プロトタイプは無料。あっという間に ID数は増えてアンケート結果も上々で、1997 年6月に有料化に踏み切ったが、野村総研では 小さな売上だったのと、かなり投資をしていた ため、そんな事業は止めろとの声が出た。所 属部署を半年ごとに変えられ、転々とし、厄介 者のように扱われた。しかし、黒字になると批 判の声は消え、やがて会社設立の話も真に受 けてくれるようになった。2001年、野村総研が 東証一部上場する年に子会社として独立した」

-振り返って、思うことは

高野 「野村総研傘下で起業できたことがよ かった。当時の産業界はセキュリティに懐疑的 で、総合電機メーカーなど大手企業からも特 許検索サービスに参入があったが、同じ業種 の企業から利用が敬遠され、撤退したケースも あった。一方、野村総研はメーカーではなく、 特許情報を必要とする製造業などからライバ ル視されることはなかった。金融機関が利用す る堅牢なデータセンターに事業基盤を置けたこ とも、顧客に対する信用力を増してくれた」

-今、Questelの傘下に入って思うことは

高野 「Questelも1978年にフランステレコム*1 のベンチャーとして創業した経緯があり、生い

[たかのせいじ] 1990年東北大学大学院修了(応用物理専攻)、野村総合研究所入社、96年社内ベンチャー制度に応募し「インターネット特許情報サービス」を企画。 日本で初めてインターネット上で特許情報を提供、99年弁理士登録、2001年「NRIサイバーパテント | 設立、代表取締役社長、03年特許庁産業財産権情報利用推進委員、 05年日本弁理士会知的財産価値評価推進センター運営委員、07年TEPIA知的財産事業選考委員、15年経済産業省産業構造審議会知的財産分科会情報普及活動委員、 20年「サイバーパテント」代表取締役社長。

立ちやDNAに多くの共通点を感じている。時 代の変化や産業のグローバル化の中で、さら なる成長の機会を得たと思っている」

知財業務を支援する インフラ提供を使命に

―会社設立20年、何を大切にしてきたのか

高野 「知財業務のフルサポートパートナーを 目指すこと。我々のミッションは企業の知財業 務を支援するインフラの提供である。顧客の 様々な求めに応じていけるように、サービスや 機能を充実してきた」

-具体的には

高野 「たとえば、テキストマイニング技術を 使った可視化などの分析系、業務ワークフロー など、さらには外部と提携して翻訳サービスや、 引用文献や審査情報など包袋の取り寄せ、先 使用権主張のためのタイムスタンプサービス、 商標検索サービスなどだ。知財管理システム は事業買収したし

----顧客ニーズに愚直に対応、進化してきたと

高野 「シーズ発想のサービスもある。たとえ ば概念検索だ。知財業界で初めて自然文での 検索を実現した。大注目を集め、当初より研 究者に使われた。知財部門からはいぶかしく 思われたが、現在では先行技術の当りをつけ る際に不可欠な機能になった。新たなサービス が知財業務の進化を後押しした好例だ」

----フルサポートサービスを目指してきて、わ かったことは

高野 「最初の10年間は新サービスや新機能 の提供で注目を浴び、顧客に喜ばれていたが、 実はそこに新たな業務が発生し非効率な部分 が生じることもあった。たとえば分析ツールを 導入すると、情報サービスから検索データを いったんダウンロードした後、分析ツールへ再 度アップロードする作業が生まれていた。そこ

日本顧客の一番のパートナーに なることが目標

Questel CEO チャールズ・ベッソン氏

Questelグループの目標は、知財のライフサイクルのすべてのステー ジにおいて、日本の顧客にとって一番のパートナーになることである。

サイバーパテントの買収は、過去3年間で日本における3社目の買収となったが、それ は我々が日本市場をいかに市場として戦略的に重視しているかを示している。

サイバーパテントは、クオリティの高い日本の知財データを提供している企業である。 日本市場でのマネジメントは、日本市場をよく知るサイバーパテントの経営陣に一任して いる。Questelグループとなったサイバーパテントは、日本の顧客の知財業務を引き続き 支援していく。

[Questelの概要] 知財データベース、ソフトウエア、コンサルティングなどを提供する世界的な知的 財産サービス提供会社。本社はフランス・パリ。1978年設立、従業員900人。世界30カ国に展開し、ク ライアント数6,000社、ユーザー数100万人を誇る。

サイバーパテントの長期経営計画の骨子

お客様の知財業務効率の向上

お客様のグローバル対応支援

日本産業界を知財の側面で支援するために、 2点を重要な柱と位置づけ、長期計画を策定

で、長期経営計画では、顧客のグローバル対 応支援とともに顧客の知財業務効率の向上を 重要な柱に位置づけ、情報サービスと管理シ ステムや分析ツールとのデータ連係強化を推進 している」

―改めて今、フルサポートパートナーの位置 付けは

高野 「経営理念はまったく変わらない。それ は、"顧客の知財業務を支援することで、日本 産業界に貢献すること"と、"顧客に信頼され、 最初に声のかかる企業をめざすこと"である。 登録商標でもある *Full Support Partner、は、 これらを集約している」

語対応したり、とできるようになるはずだ。問 い合わせ窓口も一本化して、サイバーパテント を含めたQuestelグループのサービスを、より 便利に利用できるようになるだろう」

Core values of Questel

partners and customers of "Know Thyself "

Courtesy, as the 1st step toward respect
Speak to everyone in the same way. And lister

2021年、 クエステルジャパンと統合

-Questelグループの日本法人として、すで にクエステルジャパンがあるが

高野 「実は、サイバーパテントを存続会社と して、クエステルジャパンと来年中の統合に向 けて話し合いを進めている。東京・大手町にあ るサイバーパテントの本社オフィスを拡張し、 クエステルジャパンのリエゾンオフィスとして、 すでに人員が集結している」

–クエステルジャパンは旧アルトリサーチ^{※2} を含め多くのプロダクトを持っている

高野 「サイバーパテントの製品やサービスは 継続提供し、OrbitはじめOuestelの製品やサー ビス、旧アルトリサーチの知財管理システム特 許帳も取り扱う。顧客に対しては個々の特徴を 丁寧に説明していきたい」

-今後の活動計画は

高野 「Questelグループとして日本市場での営 業強化を図っていく。サイバーパテントとクエ ステルジャパンの統合は、主に営業面やユー ザーサポート面での効果が大きいと考えてい る。統合後は、サイバーパテントとQuestelグルー プのサービスを組み合わせ、さまざまな提案 を推進し、知財業務のフルサポートへ向けて活 動を加速させていく。ぜひ期待してほしい」

日本企業の海外拠点を直接サポート可能に

日仏共同で 連携対応プロジェクトを進行中

-Questelグループ入りを知った日本企業の 反応は

高野 「外国資本になって顧客がどう反応する かを少し心配したが、杞憂だった。Questelが 持つ世界最大級の知財データベースOrbitへの 期待は特に大きい」

---サイバーパテントの各種サービスとQuestel 保有の各国特許情報との連係については

高野 「日仏共同で連携対応プロジェクトを進 行させている。CyberPatent Deskのコンテン ツや管理システムにおいてデータ連係等を強化 する。Questelが持つ科学技術論文など非特

許文献を日本で利用可能にする。知財分析や コンサルティングサービスでも、Ouestelの豊 富なコンテツを活用していく」

-Questel グループ入りは、日本企業向け サービスにどう影響するのか

高野 「日本企業は今や世界各地に事業拠点や 研究所を持っているが、知財の担当が分かれて いることが少なくない。我々の対応も、各種サー ビスやプロダクト画面を英語化する程度しか フォローできていなかった。だが今後は、顧客 の海外拠点を直接サポート可能になるだろう。 たとえば、世界各国にあるQuestelグループの 拠点と連携して、顧客の海外拠点向けヘルプ デスクの対応を強化したり、現地時間で現地

※1 フランステレコム:現在のOrange S.A

サイバーパテント経営幹部4氏に聞く

Questel グループのチャールズ・ベッソンCEOの方針どおり、サイバーパテントの経営は従来どおり日本人幹部に任された。設立からの生え抜きとして将来を期待される竹内徹取締役、Questel本社へ買収を提案し、社外取締役として新たに加わったコンシニティエリ氏(クエステルジャパン社長)、営業部門のトップとなる田嶋龍太郎氏、最後に経営を統括する廣本英久常務に話を聞いた。

短中期の重点課題は"顧客の事業" "R&D""生産拠点"のグローバル化対応

取締役 IPソリューション事業本部 副本部長 竹内 徹氏



——20年以上前、サイバーパテントはベンチャー だった

竹内 「もともと大企業の大きなプロジェクトの中で歯車的に働くよりも、全体を見渡せる小さな組織で働く方にやりがいがあると考えていたので、特に不安はなかった。現在、新卒などの採用面接に携わっているが、当社を志望する方にもそういう

志向が強いと感じている」

---現在の顧客の構成と期待されるサービス、分野について

竹内 「顧客は、製造業中心には変わらないが、大学や特許事務所が増えてきた。企業、大学、特許事務所、年金管理会社などへの提案とともに、それぞれの業務をつなぐITサービスCyberPatent Linkを重視してきた、その現れだと理解している。

また知財業務のサポート範囲を広げるべく、権利化上流にある 企画・R&Dフェイズへのサービス提供を進展させたい。この分野で は、知財外情報も含めた分析・可視化機能が重要な役割を果たす と考えている」

――今後の成長戦略として、どういう手があるのか

竹内 「顧客の事業、R&D、生産拠点のグローバル化を支えるサービスの展開が、短中期の重点課題と考えている。データの充実や、翻訳といった側面にITの力で貢献していきたい。また、労働人口構造やリモートワークといった顧客の業務環境の変化に対応すべく、省力化・自動化を行うためのAI/RPA活用といったソリューションを追加・強化する必要がある。やることは山積しており、Questel グループの力を借りて、顧客にとって価値あるサービスの提供を目指していく」

企業文化や製品・サービス戦略の一致が 買収成功への自信となった

社外取締役 コンシニ ティエリ氏 (クエステルジャパン社長)



----Questel グループにとって日本市場とは

コンシニ 「Questelは40年にわたって日本市場で活動している。日本で直接サービスを行い、日本市場を伸ばして行きたい気持ちは以前から変わらない」

---サイバーパテント買収の話をどう感じたか。 懸念はなかったか

コンシニ 「日本市場を解析して、サイバーパテントを第一候補として提携あるいは合併・買収の検討を進めていた。私がQuestel本社に提案した際に、Questel経営陣はサイバーパテントのことをよく知っていて、DNAもQuestelと似ていると評価した。すなわち、データベースから始まり、Webを活用し、ベンチャー精神がある。他の国際競合会社に奪われるのではと心配したが、買収の話が始まってから文化的な一致と製品・サービスの戦略の一致が実はすごくあると思い、自信となった」

サイバーパテントの社外取締役として、サイバーパテントが強 化すべき点、改善すべき点は

コンシニ 「マルチ文化が今後のチャレンジすべき点である。Questelはグローバルに研究開発チームを作っている。日本のマーケットニーズをつかんで、各拠点の強みと合わせることで、日本企業のさらなる発展に役立てることができる。Questelは日本の顧客のために、サイバーパテントとグローバルな研究を一緒に進めたいと考えている」

顧客ニーズに合わせて、 両社のサービスを活用した提案を

営業推進部 部長 田嶋 龍太郎氏



----すでに2社^{※3}の営業部隊が各拠点に集結して いるが

田嶋 「営業やサポートの進め方には違う点があるが、根底にある"顧客の知財業務を支援する"という点は変わらない。営業とユーザーサポートの部隊を1カ所に集め、メンバー間で積極的に交流をしている。日本で実績のあるサイバーパテントの営業・

サポートのスタイルをさらに進化させて、両社サービスを組み合わせた提案を推進していく考えだ」

— クロスセールを展開するということか。

田嶋 「2012年にインフォコム社から知財管理システムの事業譲渡を受けた際、譲渡後すぐにCyberPatent Desk、CyberPatent Topam両ユーザー向けの説明会を実施し、両サービスを組み合わせて利用するための資料を作成して紹介した。このような活動経験をベースに、営業担当が顧客のニーズに合わせて、両社の提供するサービスを最大限に活用した提案を行っていきたい」

-----当面の営業目標を

田嶋 「まずは、Questelの顧客をサイバーパテントで引き継いで、これまで以上の手厚いサポートをしていくこと。もう一つは、サイバーパテントの顧客からの相談で、Questelのサービスを活用すれば解決できることについて積極的に提案をして、知財業務のフルサポートを推進したい」

顧客と知財業界がシームレスにつながるために 知財業界での標準プロトコルづくりを目指したい

常務取締役 IPソリューション事業本部長 **廣本 英久氏**



——Questelグループになって期待すること、大 切にしたいことは何か。

廣本 「グローバルな知財情報を顧客に提供することに苦労してきたが、Questel グループになったことにより、逆に強みとできることに大きな期待がある。その一方で、サービスやシステムを利用するうえで自社業務への適合性、効率性、きめ細かいサポー

トといったことを重視する日本の顧客に対して、長らく知財ソリューション事業を展開してきた弊社の持ち味は大切にしたい」

――顧客、サービスの融合とシナジーが成功した先の世界では、 サイバーパテントとしてどういう企業を目指したいか

廣本 「知的創造サイクルの創造・保護・活用のすべてをつなぐ総合サービス企業を目指したい。弊社一社だけではなく、さまざまな事業者と一緒に知財業界の標準プロトコルのようなものを定め、顧客と知財業界がシームレスにつながることで実現できたらよい」

――高野社長から、日本企業の知財業務効率の向上とグローバル対応支援に取り組んでいることについて伺ったが

廣本 「高野がお話ししたとおり、Questel グループになっても弊社 の経営理念は変わらない。『日本企業の知財業務効率の向上』と『グローバル対応支援』に取り組む方針にも変わりはない。これらの点において、我々のソリューションはまだまだ足りないという認識であり、進化のアイデアも尽きない。弊社はこれまでも、"インターネットによるSDI (新着情報自動検索)""概念検索""国際公開の日本語検索"など日本初と言われるような画期的なサービスを行ってきたが、Questelと組んでギアを上げていきたい。

まずは"海外情報の拡充""海外情報の日本語化""プロダクト間の連係"の強化といったテーマを推し進めたい。そしてもちろん、謙虚に顧客の声を聞き、顧客に寄り添う姿勢を忘れないでいきたい」

JIPISA 設立記念特別号

表紙「伽羅先代萩 御殿(めいぼくせんだいはぎ ごてん)」 作・絵金、協力・高知県香南市赤岡町「絵金蔵」(高知県保護有形文化財)

サイバーパテント

知財業務のフルサポートパートナ

後も引き続き、日指していく(設立20年 仏・Questel グループ傘下に)

Strategy & Data Science

Cover Story

VALUENEX さらに進化するインサイト獲得支援ツール

シナリオ抽出を実現(特許情報はじめ、さまざまなデータが活用可能

11 Total Provider of IP Services

GB グローバル環境変化をいち早く捉え、 真のパートナー目指す

中国公証・タイムスタンプの活用で

「証拠チェーン」形成を支援(増加する「特許ポートフォリオ比較サポート」

Patent Litigation 14

バード&バード 北京オフィス パートナー弁護士

道下理恵子氏に聞く 中国で勝つためには何をするべきか

再考!! 中国知財訴訟戦略 日本企業の勝訴率は高い?

Special Edition

明日の日本を支える 知財情報サービス業へ!

日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)が誕生

RWSグループ

オンライン化を支援

サイバーパテント

官民情報・意見交換の場の形成/知財情報サービスの発展/我が国産業界への貢献

発明通信社

19 創立70周年を控え、

より一層ユーザーに寄り添う企業へ

クエステルジャパン

真のグローバル知財 サービスプロバイダーへ

中央光学出版

一貫した"**ユーザー第一主義**" 全社一丸、柔軟な対応で

大切なことは変えず、必要なことを追加 Questelとの連携によりフルサポートを加速

日本パテントデータサービス

ユーザー課題に総合的な解決が図れる "知的財産戦略の総合サポート企業"へ

パナソニック ソリューションテクノロジー 30 パナソニックの**ICT事業**を牽引し お客様へ貢献し続ける

日本アイアール

知財実務者、そして日本の技術者を支援 技術情報・ナレッジの総合サービスへ

クラウドベース・ソリューションで知財業務の精度を保ちつつ

33 NPE Litigation

COVID-19下でも 米国訴訟、NPE健在

日本企業の訴訟対策は大丈夫か一データを活用することにより"不安"を"安心"へ

The Patent 37 Strategist 特許庁の文化を継承しつつ**"働き方改革"**を積極推進 2021年度、テレワークに続き、庁内のフリーアドレス化も導入へ

岩崎 晋氏 第23代 特許技監

SMEs Innovation 39

■

N

P

T

知財活用支援センター ウィズコロナ対応チーム

中堅・中小企業よ、今こそ変革の力を!

With-COVID-19 Transformation ウィズコロナ時代を生き抜く事業移行戦略

日本知財標準事務所® JIPS™

事業戦略の高度化の実現を促進する

Recommendations and Proposed Strategy

×標準」戦略を開始せよ!

日本知財標準事務所 マーケット・クリエイション・戦略コンサルタント 仲上 祐斗氏 川島 三喜男氏

43 問合せ窓口一覧

発行日: 2020年11月11日(通巻26号)

発 行: フジサンケイ ビジネスアイ 〒100-8125 東京都千代田区大手町 1-7-2 TEL.03-3273-6182

企画制作◎知行合同会社

企画編集人〇中岡 浩

編集統括◎竹林啓司

編集スタッフ◎蔡蕙如

デザイン◎藤澤恒雄

撮影◎柴田雅人

E-mail@nakaoka_publisher@icloud.com *本誌の記事の無断転載を禁止します。

「第29回 2020特許・情報フェア&コンファレンス」は Online開催(12月1日~25日) となりました 本誌のPDFデータもダウンロードすることができます。 会場・事前登録はこちら→ https://pifc.jp

for Solutions to Global Intellectual Property

グローバル時代の 海外特許。商標戦略を支援します



プロパティの知的財産ソリューション

■データベース

WIPS-GLOBAL 世界の特許検索データベース CNIPR 中国特許専用データベース DesignScope 世界の意匠検索データベース WebPat 台湾特許専用データベース

■アウトソーシング(受託)

特許・意匠・商標調査(国内・国外) 技術解析(パテントマップ・ランドスケープ) 市場調査・模倣品対策(国内・国外) データ処理(特許管理データ・ソフトウエア開発)

■その他サービスまたはシステム Al-Transer 特許汎用自動翻訳システム DeepPAT 特許マイニングシステム

G-CTI 競合企業監視ポータル

IPRSEE 侵害製品監視ポータル



株式会社プロパティ

____ x 社 〒160-0023

東京都新宿区西新宿6-12-1

パークウエスト8F 電 話 03(5324)3461

ファクス 03(5324)3464 ホームページ www.property.ne.jp

国内拠点 大阪市(大阪分室)、神戸(開発センタ)、 練馬大泉データセンタ(プロパティビル)

海外拠点 中国(北京·香港)



さらに進化するインサイト獲得支援ツール

シナリオ抽出を実現

特許情報はじめ、さまざまなデータが活用可能

VALUENEXが新たに「シナリオ抽出」サービスの提供を検 討している。最大20万件に及ぶテキストデータを一瞬にして 解析する高次元解析ツール「TechRadar/DocRadar」で得ら れた俯瞰解析マップを読み解くためのインサイト獲得支援 ツールである。デジタルトランスフォーメーションの時代を迎 え、情報解析の重要性が増している。ビッグデータから誰でも が正しく情報を得られる世界の構築を同社は目指している。



〔バリューネックス〕 2006年設立。 本社・東京都文京区。 独自のアルゴリズム・人工知能技術を駆使したビッグ データ・予測分析ツール、コンサルティングサービスを提供しており、データサイエンティストや熟練したアナ リストが在籍している。設立以来、R&D戦略、知財評価・マネタイゼーション、投資・レバレッジ、技術コンバージェ ンス等に資する分析ソリューションを展開している。知財業界ではTechRadar/DocRadarで知られ、俯瞰解析 マップを業界に定着させた。現在、米国法人、欧州事務所を設置し、海外展開を進めている。



Interview

シナリオ抽出とは何か

中村達生 VALUENEX社長に聞く

[なかむらたつお]代表取締役社長CEO博士(工学)

1991年、早稲田大学大学院理工学研究科機械工学分野を修了後、三菱総合研究所に入社。1994年から1998年まで東京大学工学部助手として勤務。三菱総研に復職後、2005年に工学博士を取得、2006年に膨大な情報を解析的に取り扱うことの必要性と意義を訴えて当社を設立、代表取締役社長CEOに就任(現任)。2014年2月米国カリフォルニア州メンロパークに当社の現地法人を設立、CEOに就任(現任)。1年のうち約半分を海外にて活動。現在、早稲田大学理工学術院非常勤講師も務める。2018年、当社東証マザーズにIPO。2018年度特許情報普及活動功労者受章。2019年スタンフォード大学よりJapan-US Innovation Award 企業に選定。

気づきは、人間の仕事だった

─「シナリオ抽出」用ツールを新たに開発し、いよいよ商用 化の検討に入っているという。これは知財業界にとって衝撃的なことではないか。

中村 我々は、企業のイノベーション戦略や開発戦略などを進めるうえで、特許情報や論文情報をはじめ、インターネット情報やソーシャルメディアなどの非定型情報を含めた膨大なテキストデータを、高次元解析技術を使って非常に精緻に、短時間で計算し、その計算結果を人間の視覚感性にマッチした二次元のクラスタ俯瞰解析図として違和感なく可視化する技術を開発し、顧客が解析結果から戦略や開発のためのインサイト、気づきを得ることを支援してきた。

しかし、俯瞰解析マップを読み解くにはある程度の能力、素養が必要であったのは事実だ。このためインターフェース開発に気を配り、さまざまなオプション機能を追加してダッシュボード化を図っていくことで、専門的な解析ノウハウを、誰もが使えるようにしてきた。シナリオ抽出では、ルート探索手法を文書解析に世界で初めて応用して、それをさらに進めた。

――やはり、インサイト発見は人間の仕事だと。

中村 仮説設定と結論づけ、すなわち解析における入口と出口の部分は人間しか行えない。可視化された解析結果から、シナリオを得ることも、やはり人間に依存してきた。ただ誤解のないように言っておきたいが、ここで言うシナリオとは企業でいう戦略そのものとは違う。抽出されたデータのつながりのことである。そこから上がってくるものがストーリーである。シナリオとストーリーを併せてインサイトと呼ぶ。

たとえば企業の知財部門で、電機関連の特許を集めて俯瞰解析マップを作成する。技術クラスタの集積、進展の動向を見ていくと、各社の開発の方向性を読み取れる。あるいはGAFAの特許を集めて解析すると、実は多くの空白領域があることや、GAFAと同じ方向には日本企業の戦略を描くべきではないことにも気づくはずだ。こ

れらは、俯瞰解析マップを見ながら、特許情報をつなぐ、つまりシ ナリオを見出していくという作業を、人間が頭の中でしているから である。

もちろん、知財部だけでなく経営部門、開発部門など異部門が同 じ俯瞰解析図をそれぞれの専門的知見で読むことで、違うシナリオ に着目するかもしれない。しかし、俯瞰解析図はあくまで客観的に 描かれたものであり、抽出されたシナリオも同様である。

一シナリオ抽出は、解析に慣れた人や専門的知見のある人でないと、自信を持ってはできなかった。

中村 我々はコンサルティングサービスを行っている。俯瞰解析マップを描き、シナリオを読んで、企業の戦略策定に寄与している。企業に入って、俯瞰解析図の解釈に関与するケースがまだ多い。

さらに言えば、コンサルタントのある種の経験、勘によるものや、 顧客の理解力があってこそ、それらシナリオは初めて、顧客に納得 してもらえる。だが逆に顧客から、それって、コンサルタントの思 い込みやバックグラウンドによるものだと言われたら、すごく悔しい ところである。

――シナリオ抽出に客観性があればいいわけだ。

中村 業界での経験や備えている技術的な知見が少なくとも、誰でも、高度で正しい解析、すなわちデータから情報を得ることが行えるようにしたいというのが起業時からのビジョンだ。だから、シナリオ抽出についてもデータ解析に基づき可視化できるようにしておきたいという想いは、会社設立以前からあった。

過去に大手の総合研究機関に勤めていたが、コンサルティング業務において多くの経験を積み重ねていく中、やはりシナリオ抽出は計算で出せるのではと考えるようになった。会社設立以降、それを少しずつ試して、開発してきたところである。2019年12月から、コンサルティング業務の中で実際の利用を開始した。我が社としても、顧客からも、期待が大きい解析手法であり、そろそろサービスラインナップに入れて、顧客自身に活用してもらいたいと思っている。

「知財部門は戦略をつくることがミッションになる

――シナリオ抽出の基本的な考え方とは。

中村 たとえば、シナリオを描くための項目がたくさんある。これら全体の中で問題点をもっとも効率よく導き出すのには、どうしたらよいか。答えは、シナリオを描くとき、どの項目を結んでも、この項目を通るという共通項を押さえることである。膨大なテキストデータを高次元解析してクラスタ化した後、シナリオ抽出では、クラスタの中身を比較することで、何がつながっているかを計算して示している。

たとえば、自動車部品会社が農業との関係を見たいと考えたとする。一見、無関係な事柄が解析によってつながるポイントを見出せれば、実現への道が開けるかもしれない。実際、解析してみると自動制御、電子計測、環境等と両者の間に多くのシナリオを見出せる。

これまでつながっていたのに、たとえばコロナウイルスのため切れてしまったという場合もある。そこは解析するときに、つながっている情報をないものと設定することで、潜在していた新たなつながりを見出せる。

文書データを俯瞰図化し パラメータを使ってルートを探る





まず、 俯瞰解析図を 正確に描く

実際、シナリオ抽出はどのような手順で行うのか。もちろん、シナリオが文章化されて、自動的に出てくるわけではない。シナリオ検討のための客観的な情報を提供し、利用者へインサイトを与え、効率的な分析を進めるためのツールである。また、経営層などへの提案時に、定量的な分析という裏付けを付与してくれるものである(図表1)。

図表1 シナリオ抽出の手順

1	データの準備
2	俯瞰図の生成
3	シナリオルートの生成
4	シナリオルートの情報整理
5	シナリオルートの解釈 事業シナリオに向けた示唆

まずテーマ設定を行い、利用するデータを 決めて、VALUENEXの俯瞰解析ツール 「TechRadar/DocRadar」を使って正確な俯瞰 解析図を生成するのがポイントであり、前提 だ。使用するデータは、特許情報以外にも、 テキストデータならば、どういうデータを使っ ても良い。

俯瞰解析図の生成では、各データ(文章中)に含まれているすべての単語の出現頻度や偏在度から全単語のウエート値を計算している。次に全単語のウエート値に基づいて各文章間の類似性を計測し、類似度の高い文書から集めてクラスタ(明細書の塊)にする。最後に全てのクラスタ間の類似度を計算した情報を元に、2次元マップとして可視化している(図表2)。

次に、この結果をもとに、「シナリオ抽出モード」で可視化すると、

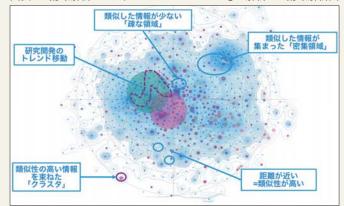
下記のように、同社で「シナリオルート」と呼んでいるいくつかの「つながり線」が表示される。簡単に言ええば、シナリオを考えがりをなってくなってください。表示である。確してみてである。確している、図表3)。

次に、集積度や情報の成長性、年月など

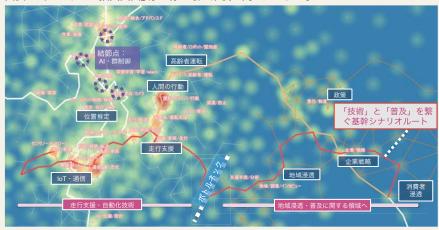
の時間軸などさまざ まなパラメータを設 定しながら、新たな つながりを抽出して いく。

抽出された「シナ リオルート」は、それらをつなぐデータの山にどのような特 徴語があるかを確認することができ、シナリオを説明する 材料となる。誤解し

図表2 俯瞰解析ツール「TechRadar/DocRadar」で解析した俯瞰解析図



図表3 「シナリオの抽出画面」赤い線が最も確度の高いルートを示している



てはいけないのは、単語を抽出してつないでいるという単純なモノではないということだ。 計算の結果として特徴語のつながりが見えるときがあるということで、つないでいるのは、 あくまで文書であり、そのクラスタである。

パラメータの変更で、考察の対象となるい くつかのシナリオルートを抽出したら、各シナ リオルートに含まれる情報の整理を行い、リ ストを表示して、さらに内容を読み込んでい く作業を行う(図表4)。

次に、シナリオルート上のポイントの意味を推定する。たとえば、いくつかのシナリオルートの交わるクラスタは重要で、同社では「結節点」と呼んでいる。あるいは、クラスタ間の距離は近いが、データが少なくつながりが弱い箇所を同社では「ボトルネック」と呼んでいる。ここは、さらなる研究や特許出願が進むか、代替ルートが発生する可能性がある。

図表4 俯瞰図上の近接クラスタ同士を順につないだ際の各クラスタの特徴語の変遷

Epe	Power	Energy	Energy	Carbon		Urban	Urban	Water	Land
Elec	Energy	Power	Consumption	Energy	China	Offy	Exposure	Planning	Agricultura
Pov	Grid	Renewable	Emission	Emission	Waste	Planning	City	Community	Agriculture
G	Load	Electricity	Electricitý	Policy	Economy	Urbanization	Worker	Policy	Policy
Vehi	Renewable	Solar	Caybon	Economy	Policy	Carbon	Coal	Management	Crop
Char	Wind	Technology	Policy	Sector	Energy	Policy	Safety	Risk	Livestock
Sm	Electricity	Grid	China	China	City	China	Land	Vulnerability	Food
Electric	Network	PV	Demand	Consumption	Gircular	Sustainability	China	Flood	Product
Penetrat	Electric	Capacity	Power	Technology	Industrial	Land	Urbanization	Stakeholder	Water
Batt	Demand	Photovoltaic	Sector	City	Emission	Urban	Agglomeration	Uncertainty	Calorie
									illustrative



以上のように、課題の設定によって、シナリオは無数に出てくる。 一番確度の高いところにウエートをかけると、誰もが納得するシナ

一ウエートをかけるとは。

中村 一番、確度が高いということは、俯瞰解析図で言うと、沢 山の情報が集積して密度が高くなった山の部分をつないでいくとい うことだ。シナリオとしては平凡だ。そこで、逆に情報の密度が薄 いところばかりをつないでいくと、確度が低い、つまりリスクは高 いが、非常に面白いシナリオになる。

また、一番新しいところだけをつないでいくというウエートのかけ 方もある。このように集計した情報に対して条件を付けて見ていく ことを、ウエートをかけると表現している。専門的に言うと、さま ざまな計算上のパラメータがあるが、それらの加重のかけ方を変え るということである。

-知財部門では特許情報解析が中心だ。

中村 知財部門や特許部門にとっては、特許情報やそれ以外のさ まざまな情報をつなぐことは、最初は難しいと思われるかもしれな い。しかし、デジタルトランスフォーメーションという舞台において は、知財部門は戦略を作ることがミッションになると思う。特許情 報はわかるが、社会情勢はわからないとか、マーケット情報は分か らないとか言って、どこかに軸足を置いていては、客観的な対応が 難しくなる。

実際、特許データでも、消費者のレビューデータでもアンケート でも、世論調査などの社会事象を表すデータでも、ニュースでも、 日本語でも英語でも中国語でも、テキストならなんでも使える。同 言語のテキストであれば異種データを混ぜてもいい。これはデータ 解析用にいろいろな分野の単語の言い換えができる標準的な辞書 を備えているからだ。

これは昔から試行錯誤してきた三位一体での各部門との議論と同 じことをやっているわけである。それを計算の力で進めてしまおう ということである。

率直に言えば、我々が狙っているのは、部門に関係のない、オー ルマイティなツールである。知財部門からか、研究開発部門からか、 どこで導入しようが、最終的には経営者が理解できなければ前には 進まない。シナリオ抽出の根拠に定量的分析が示されていることは、 経営者に対して説明する際には大変有効だ。また、こういうロジッ クでここはつなぎ、共通項はここだと、実際に見てわかるので、呉 越同舟で部門間が議論する際にも、疑いようがなくなる。計算で出 しているとなると、客観性は高く、説得力は違ってくる。

- 用途は、企業以外にもありそうだ。

中村 そうだ。たとえば、国や自治体などで社会構造解析や地域 政策推進の解析を行う場合にも使える。用途は限りなく広いと考え ている。

"VALUENEX Valued" \[\cdot \] 「**公平** | 「**公正** | を示すブランドに

情報の歪みを認知することが必要

-データ解析の世界は、今後どうなるのか。

中村 データ解析はとっつきにくいかもしれない。しかし、14年前、 クラスタリングとか可視化とか、そこから情報を得ると説明したと き、大手企業の知財部門や研究開発部門のほとんどの人は、わか りづらい、難しいと言っていた。今は逆で、ほとんどの人は、それ はそうだと言っている。今、シナリオ抽出の話を聞いて、わかりに くいとか、難しいと言っていたとしても、10年後、同じく当然のこと として対応されると思う。



最近、社内でよく話しているのは、今後のバズワードの一つに最 適化問題がクローズアップされるということだ。情報はさらにいくら でも手に入るようになり、データーベースが何であろうと、そこは あまり問題にはならなくなるだろう。データをどう組み合わせるか、 どう絞り組むか、といった解析の仕方の方が重要な問題になると予

我が社はビジョンとして第一に「公平」、「公正」を掲げている。ど

のような情報に対しても、誰もが、「公平」、「公正」に評価できるよ うにするということだ。

その理由は、多くの情報には歪みがあるからだ。

-情報の歪みとは。

中村 たとえば今、中国内の中国語ニュースや地方政府が発信する 中国語のリリース等のデータを集め、さまざまな切り口で俯瞰図を 作っている。ここに電気自動車や5Gに関するデータを混ぜて一緒 に解析すると、たとえば自動車事故の領域がポンと出てくるが、周 辺が不自然に空白になってしまうのである。事故が減っているとい う記事があっても、どういう事故が起きているかという類の報道記 事がないからだ。これは、データが意図的に抜かれている可能性が あることを示している。

知財という観点でいうと、知財部門はこれまで攻めや守りという 仕事をしてきたが、情報の「正しさ」を評価するセクションであって も良いのではないか。

-情報操作をされても、わからないわけだ。それは誰にとっ ても不利なことだし、リスクがある。

中村 我々は、歪みがある情報を見つけ出せるレベルまで、企業や 人々を到達させたいと考えている。どんな情報に対しても、手軽に、 素早く、正確に、である。

そこで2030年までに「公平」、「公正」を我が社でブランディング したいと考えている。

-フェイクニュースが大統領選挙で大量に流されている時代 だ。

中村 「公平、公正」の検証は、本来ならジャーナリズム自身に必要 なことだ。米国人はフェアネスを重視するので、社会に必要なビジ ネスであると、受け入れられるのではないか。また多分、我々日本 人がやっているということなら、公平、公正性のイメージはより強 く発信されるのではと思っている。

グローバル環境変化をいち早く捉え、 真のパートナー目指す

中国公証・タイムスタンプの活用で | 証拠チェーン | 形成を支援

増加する「特許ポートフォリオ比較サポート」

日本技術貿易は2020年10月、社名を「NGB」に変更し、新たな顧客ニーズに対応した次代の知財サービス構築 へと挑戦を始めている。近年、日本企業の注目が高い中国リスク対策とIPランドスケープ関連の中で、需要が増 加中の中国知財訴訟における中国公証・タイムスタンプ活用サービスと自社事業領域での知財ポジションを把握す るための「特許ポートフォリオ比較サポート業務」についてレポートする。

中国は世界一の知財訴訟大国に

複数証拠の紐付けで より高い証明力を

■公的機関の出す証拠は認められやすい

中国は現在、世界一の訴訟大国である。2019年、中国の 裁判所で受理された新規特許・実用新案・意匠関連訴訟件数 は2万2,272件(前年比2.64%増)、商標関連訴訟件数は6万 5,209件(同25.41%増)、競争法関連が4,128件(同1.25%減) で合計9万1,609件*1と、日本の裁判所での新受件数の805 件※2の100倍超、1日に250件という凄まじさだ。日本企業は

いつ訴訟に巻き込まれてもおかしくはない状況にある。

中国企業は訴訟前に警告状を送付する習慣がなく、いきな り訴状が到達するケースが多い。被告答弁までの時間は、中 国国内企業は15日間、在外企業は30日間。証拠収集のため の時間は、十分だとは言えない。

しかも、中国では訴訟証拠の収集についての合法性を厳し く求められる。証拠には真実性だけでなく客観性が問われる ため、当事者が収集した証拠よりも公的で権威を持つ機関が 集めた証拠や発出した書類の方に高い証拠能力を認める傾向 がある。

このためNGBは日本企業に対して、中国での訴訟および係 争への備えとして、中国の信用ある機関が提供する公証とタイ

> ムスタンプおよびこれらを併用した「証 拠チェーン」の形成を支援している。

「証拠チェーン」とは、複数の「単一 証拠」の間で関連性を直接的、間接的 に紐付けして示すことで、証拠の証明 力をより強固にし、その客観性を高め る手法である。

NGBではすでに、日本にいながら中 国公証と中国タイムスタンプを使える サービスを提供している。たとえば、 タイムスタンプを取得済みの資料に対 して、公証を取得することで、より高 い証明力を有する証拠を確保すること ができ、中国での訴訟・係争に備える ための証拠チェーンの形成を図ること が可能になる。

図表1 中国の知財訴訟の判決でタイムスタンプが登場する例

ケース番号	裁判所	ケース	種類
(2020)最高法知民辖终27号	最高人民法院	侵害发明专利权纠纷二审民事裁定书	専利
(2019)京73民终3778号	北京知识产权法院	著作权权属、侵权纠纷二审民事判决书侵	著作権
(2019)最高法行申7694号	最高人民法院	(商标)再审审查与审判监督行政裁定书	商標
(2019)沪民终538号	上海市高级人民法院	外观设计专利权纠纷二审民事判决书	意匠
(2018)浙0192民初1747号	杭州互联网法院	纠纷一审民事判决书	契約
(2017)京73民初1350号	北京知识产权法院	侵害商标权纠纷	商標

[「]中国法院知识产权司法保护状况(2019)」による。著作権関連等を含めると知財関連訴訟は48万1,793件(前年比44.16%増)となる。

知的財産高等裁判所の発表資料の合計件数(知的財産権関係民事事件の知財高裁、地方高裁、地裁および知財高裁の審決取消訴訟)

"China-IPPublication.net"

中国公証と防衛公開を パッケージに

■中国法律事務所が公証所へ第三者申請、技術公開も

「China-IPPublication.net」は、北京エリート知的財産事務 所(北京易光知识产权代理有限公司)が考案した、中国公証 取得と防衛公開をパッケージにしたサービスである。

NGB は顧客から受領した公証の対象となる資料 (PDFファイ ル)を北京エリート知的財産事務所の持つ専用サイトのサー バーへアップロードすると、同事務所が北京市中信公証処の 公証員に対して対象資料が専用サーバーに存在することを説明 し、公証の第三者申請を行う。申請者は中国人であり、客観 的事実の申請であるため、委任状は不要。資料を翻訳する必 要もない。

公証員は公証処の専用端末で本サービスの専用サイトにアク セスし、対象となるPDFを確認してダウンロードし、CDに保 存する。その後、自ら確認したことに関して確定日付のある公 証を作成・発行する。CDは公証の最終ページに付帯する「物 証袋」に入れて封印され、公証処にも保管される。

顧客は北京エリート知的財産事務所が用意する専用サイト上 で、当該技術を公開して公知化することで、他者による不正な 特許取得、権利行使を防げる。いわゆる防衛公開である。また、 その対象データが公開された事実、その存在日を公証員が確 定したことを補足情報として公証に残し、公証を取得すること で、公知化事実をより強固なものにできる。

NGB IP総研の長谷川雅則マネージャーは、「本サービスのメ リットは手続が簡単であること。コロナ禍の中だが、2020年 9月の時点では、おおむね通常通りに運営されており、公証は 申請受理から3週間程度で日本企業へ発送されている」として いる。

"トラステッド・タイムスタンプ"

中国公証と併用を 日本語版も提供

■中国の裁判所やインターネット法院で証拠に採用

中国のタイムスタンプ・サービス「トラステッド・タイムスタ ンプ(可信时间戳)」は、中国国家授時センター(国務院直属) と北京联合信任技术服务有限公司(Beijing UniTrust Tech Service Co., Ltd.) によって2006年に中国で開始された。中国 ではすでに多くの企業が本サービスで日時確定や原本性の確 保を行っており、年間処理件数は200億件に及ばんとしている。

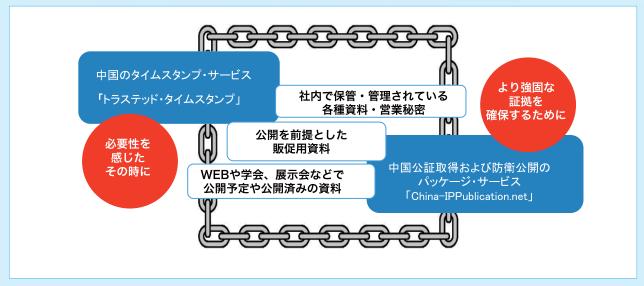
中国の裁判所やインターネット法院は、証拠としてすでに採 用している。たとえば、China Judgemen-ts Online (中国裁判 文书网)*3で、「可信时间戳」というキーワードで検索すると1 万7,613件、「可信时间戳 and 专利」で473件、「可信时间戳 and 商标」で1,400件、「可信时间戳 and 外观设计」で223件 がヒットする※4。

中国の法廷では、中国のタイムスタンプしか証拠として認め られない可能性が高いため、NGBは2020年2月、日本企業 向けに日本語版の提供を開始し、サービスを強化した。結果、 必要性を感じたその時に、社内サーバーやローカルPCにある 各種電子ファイルに対して中国のタイムスタンプを簡単に取得 できるようになった。

さらに本サービスは「SHA256」と称されるハッシュ関数を用 いて、顧客が利用するブラウザー上でハッシュ値を計算するた め、対象となる資料を外部に出すことなく、タイムスタンプ情 報を取得できる。

長谷川マネージャーは「タイムスタンプを取得済みの資料に 対して、改めて公証を取得することで、より高い証明力を有す る証拠を確保できる。加えて、リモートワーク先でも同じよう に利用できる。新しい働き方にもマッチしたサービスだ」とし

図表2 China-IPPublication.netとトラステッド・タイムスタンプで形成する証拠チェーン



^{※3 2013}年7月から中国の最高人民法院が提供している無料サイト。中国内の裁判所の判決文書はすべてここで公開する規定がある。

^{※4 2020}年9月8日時点。

ている。

基本料金は、中国での防衛公開サービスおよび公証取得 サービス「China-IPPublication.net」が60,000円/件。「トラ ステッド・タイムスタンプ | が1アカウントあたり維持管理費用 として60,000円、タイムスタンプ取得費用が500円/件。

事業領域単位の 特許情報を収集、整理

将来、目指すべき 特許ポートフォリオ像を描く参考に

近年、事業の合併・買収、協業・連携、異業種参入など企 業を取り巻く競争環境の変化が激しくなる中、将来事業への 不透明さが増している。NGBは、顧客企業の事業領域単位の 特許情報を収集し、競合企業と比較するための情報整理を行 う「特許ポートフォリオ比較サポート」サービスを提供している が、最近、このサービスのニーズが高まっているという。

■実は検索式の策定が非常に難しい

このサービスの主な目的は、事業領域ごとに自社および競 合他社のグローバルな特許出願状況・登録状況を整理するこ とで、将来目指すべき特許ポートフォリオ像を描く参考とし、 特許出願計画、棚卸計画に役立ててもらうことにある。

しかし、自社と競合他社の特許ポートフォリオサイズを事業 領域単位で比較する場合、自社の特許は事業所・開発部門ご とに整理できるが、同じ基準で競合他社の特許も整理できな ければ、同じ土俵で件数等を比較することはできない。すな わち、事業領域単位の特許検索式が必要となる。だが実は、 一つの事業領域の中にはさまざまな製品・サービスが含まれて おり、この特許検索式の作成は非常に難しい。

NGBのスタッフは国内外の特許検索競技大会等で高い評価 を得ており、豊富な経験を有している。顧客企業の事業領域 単位で、どのような技術が含まれるのかを丁寧に聴取し、事 業領域単位の特許リスト等の情報を参考にしながら、複数回 のディスカッションを通して、特許検索式を作成する。

■顧客の要望に合わせて対応

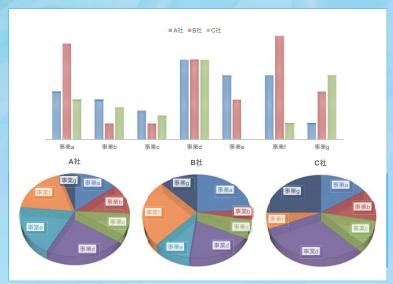
事業領域単位で特許件数等を比較する場合、取り扱い対象 となる特許の件数等が膨大となり、その整理に多大な作業工 数がかかることもある。

このため同社では、競合企業のグループ企業等での名寄せ 作業を実施し、提案または顧客の要望に合わせて情報を整理 し、さまざまな形式でのアウトプット(各種統計マップ)を提供 している(図表3)。

現在、顧客の中心は、大手電機・機械メーカーなどだ。標 準的なケースとしては、想定事業領域が10分野、競合企業を 5社程度設定、統計マップ数を約200個程度作成で、費用約 200万円、納期約1.5か月である。

IP総研の中根寿浩グループリーダーは、「製品・サービス単 位の特許分析は行っていても、事業領域単位ではできていな

図表3 アウトプット例 (各社の事業領域ごとの特許保有件数・割合を比較したグラフ)



かった。事業領域単位での検索式作成が難しく結果が肌感覚 と違う。検索式の客観性を高めたい。あるいは、対象特許の 件数が膨大となり、情報整理に困っている、といったときには、 ぜひ一度、相談してほしい」としている。



折田 裕二氏

IP総研 所長

クライアントの外国出願支援および海外訴訟サポート等の 業務に長年携わった後、「知的財産に特化した」シンクタン クであるIP総研所長に就任、日本ライセンス協会米国問題 ワーキンググループサブリーダー。



長谷川 雅則 氏 IP総研 マネージャ-

1989年日本技術貿易入社、NGBLaboratory Notebookの企 画・販売、特許分析サービスの販売、中国公証制度を活用し た証拠保全のサポートなどの業務に従事。



中根 寿浩氏

IP総研 グループリーダー

特許調査・分析のリサーチ・コンサルティングや研修・教育 業務に従事。特許検索競技大会2014個人最優秀賞、団体1 位。AIPE認定シニア知的財産アナリスト(特許)。

日本技術貿易からNGBへ

2020年10月、社名とロゴを変更

日本技術貿易は2020年10月、社名を「NGB」に変更した。1959年11月に設立されて 60年余を経過したのを機に、知財戦略支援という顧客サービスを再定義して、知財、法 律面でのグローバル環境の変化をいち早く捉え、的確なサポートができる真のパートナー を目指して行くという。

新口ゴは、太陽が地平線を越えて昇るときの太陽 の上端部のイメージ。また、新たなコーポレートスロー ガン"知の空は、もっと高い ~知的財産の領域を 超え、「知」の可能性を広げる存在へ。~"を掲げた。



[みちしたりえこ] 1995年北京に移住。 2001年中国人民大学法学部卒業。2001 年以降、北京、上海、香港を拠点として 活動中。日本と欧米の企業が直面する 中国知財・法務問題に精通している。登 録資格はニューヨーク州弁護士および英 国外国弁護士。

新型コロナウイルス感染症(COVID-19)が世界の各地で今も収束していない。米中覇権争いも続行 中で、世界的に "Hate China" の声が出始めている。穏健な日本でも、サプライチェーン悪化を理由に、 日本企業が中国撤退の動きを見せている。だが政治・社会情勢がいかに変化しても、多くの企業は依然、 何事もなく中国で活動を続けているのが現実だ。直面する知財問題に実務的にどう対処していくかに毎 日、頭を悩ませているのである。

中国知財法務の第一人者として中国で活躍中のバード&バード法律事務所・北京オフィスのパートナー 弁護士、道下理恵子氏に、中国知財問題の大きな課題の一つ、日本企業の知財訴訟対応について伺った。

世界で高まる対中圧力、 対する中国はしたたか

知財の現場は目の前の実務対応に注力

-中国は今や世界一の訴訟大国。知財訴訟も非常に多い。 2019年の知財民事一審訴訟受理件数は約39万9,000件。 73%は著作権侵害だが、特許侵害訴訟も2万2,000件を 超える。2020年の動向はどうか。

道下 COVID-19の影響で訴訟手続に大幅な遅れが出たが、 バード&バードに相談にくる侵害事件数は増えている。実務面 では、中国内での証拠収集は一層厳しくなっている。中国で は証拠が最も重要。原告の挙証責任は重く、侵害認定、法 的責任の判定、損害賠償額の算定など、すべては証拠で決ま る。被告に対する調査は非常に難しいが、COVID-19の影響 でさらに難航を極めている。B2B製品の証拠入手は特に難し くなった。レイド(行政摘発)を活用した証拠収集方法もある が、行政機関の対応は以前より遅い。

- 2020年は米大統領選挙の年だ。トランプ政権は今まで 以上に中国に厳しくなった。

道下 2018年、米通商代表部が「1974年の貿易法第301条 に基づく技術移転・知的財産権およびイノベーションに関連す る中国の行為・方針および慣行に関する調査結果 | をまとめて 以降、トランプ政権は一貫して中国に厳しい。だが中国政府 は非常にしたたかで、矢継ぎ早に改革を示したが、さまざま な運用上の課題を残してあり、時間をかけ米国へ対応する戦 略は変わらない。米大統領選挙があるので、なおさら、トラ ンプ政権はすぐには中国から成果を得られないだろう。

-中国政府の香港民主化運動抑圧は、香港の国際的な諸 機能を消失する懸念がある。

道下 中国政府が香港の地位をどう維持するか、目が離せな い。ドル決済廃止は中国企業や経営者には大打撃だ。中国内 の金融規制も厳しさを増した。半面、中国企業の香港重複上 場や中国本土での上場意欲は高まっている。米国市場で中国 企業の上場が厳しくなることが追い風となった。

――状況は厳しい

道下 中国企業も日本企業も、足元の課題に対してはこれまで と変わらず、実務的な対応に注力している。企業の実体的な 活動は政府の方針ですぐさま変われるものではなく、そこには 企業として対処すべき日常の問題が相変わらず発生している。 我々のもとへは、日本企業の法務部や知財部から、平時と変 わらず知財保護の問題について相談などが寄せられている。

中国での知財訴訟は 無駄ではない

過去10年間の特許侵害訴訟の勝訴率は76%

道下先生は中国で事業を行うなら、事業開始当初から訴 訟準備をすべきだとかねて指摘している。訴訟を嫌う日 本企業をどう考えるか。

道下 中国人が訴訟を好むのは事実。対して、中国企業に市 場シェアを侵食され、事業存続の危機にあるのに、訴えない 日本企業があるのも事実。多くは経営層の理解を得るのが難 しいようだ。「中国など日本に対して厳しい国民感情を持つ国 では、訴訟をしても勝てないから無駄だと経営者が考えてい る。それは事実か」と、日本企業の訴訟担当者から質問され ることがある。

-中国の地方の裁判所は地元企業に有利な判決を出す傾向 があり、相手が国有、国営企業ならなおさら、外国企業 の勝訴は難しいという話はよく聞く。

道下 最高人民法院の2019年知財保護状況によると、最高 人民法院が審決した発明・実用新案特許侵害を含む技術類知 財訴訟35件の勝訴者を見ると、外国当事者60%、中国当事 者31%、香港・マカオ・台湾当事者8.57%であった。

我々は独自に、知産宝、北大法宝、裁判文書網、無訟とい う法務データベースを使い、2010年1月から2019年12月ま での10年間で日本企業が関与した発明、実用新案特許侵害 に関する民事訴訟、行政訴訟(無効審判)を調査した。原告 のケースが121件、被告のケースが7件あった。図表1は発明・ 実用新案などの特許侵害事件の勝訴率である。原告の場合、 勝訴率は76.03%、被告の場合は14.29%である。

図表 1 特許侵害事件訴訟における日本当事者の原告/ 被告別勝訴率

	勝訴	敗訴	勝訴率
原告	92	29	76.03%
被告	1	6	14.29%

日本企業が7割も勝っている。

道下 公開されているサンプル数が非常に少ないため、統計 的価値は低く、参考データだ。"日本企業が勝つ確率は高い" とまでは言えないが、"日本企業は中国では不利だ"とまでも言 えない。少なくとも、"中国での知財訴訟は無駄ではない"とは 言えるのではないだろうか。

図表2は日本当事者が原告の場合の係争地別勝率である。 比較的件数の多い地区を見ると、広東省と上海市は、 72.41%と86.05%の勝訴率。北京では6勝9敗だ。日本企業 が不利とは言い切れないだろう。

図表2 特許侵害事件訴訟の地域別勝訴率(日本当事者:原告)

	勝訴	敗訴	勝訴率
北京	6	9	40.00%
福建	1	0	100.00%
広東	21	8	72.41%
江蘇	8	3	72.73%
江西	1	1	50.00%
湖北	2	0	100.00%
遼寧	1	0	100.00%
山東	0	1	0.00%
上海	37	6	86.05%
天津	1	0	100.00%
四川	0	1	0.00%
浙江	8	0	100.00%
最高人民法院	6	0	100.00%
合計	92	29	76.03%

図表3-1、図表3-2は、特許侵害訴訟の勝訴率の年次推 移(訴訟状況:原告)である。2011年の41.67%が最低で、比 較的件数の多い2017、18、19年は、85.71%、86.67%、 76.19%と、勝訴率は高い。日本政府が東シナ海の尖閣諸島 を国有化した2012年は、中国で反日デモが激化したが、勝率 は90%だった。

図表3-1 特許侵害事件訴訟の勝訴率の年次推移(日本当事者:原告)

	勝訴	敗訴	勝訴率
2010	4	2	66.67%
2011	5	7	41.67%
2012	9	1	90.00%
2013	1	0	100.00%
2014	8	2	80.00%
2015	5	2	71.43%
2016	6	4	60.00%
2017	12	2	85.71%
2018	26	4	86.67%
2019	16	5	76.19%
合計	92	29	76.03%

図表3-2 特許侵害事件訴訟の勝訴率の年次推移(日本当事者:原告)



特許無効審判を仕掛けられたら注意

-無効審判ではどうか。被告人は原告の特許を無効にしよ うとする。

道下 訴えられた中国企業は必ず特許の無効化を申し立てて くる。日本企業によくあるのは、特許をしっかり取っておけば 裁判を戦える、と思ってしまうことだ。知財部門的な発想だ。 交渉での解決を想定していたとしても、実際の訴訟では万全 の準備が必要になる。たとえば、訴訟準備段階で専門家に依 頼し、自社の特許技術を中国の審査基準に照らして評価して おくことだ。侵害訴訟、和解交渉にエネルギーを注ぎ、裁判 中に相手方が特許の無効化を図ろうとしてきたとき、そのパン チをかわす暇もなく、くらってしまう場合もある。事前に、訴 訟と無効審判対応の準備を完全にしておくべきである。

──無効審判の勝率はどうか。

道下 先ほどと同じく、4つの法務データベースから2010年 1月から10年間のデータを調べた。**図表4-1**と**図表4-2**は、 特許無効化行政訴訟 (無効審判) の勝率を日本当事者が請求 人の場合(62件)と被請求人の場合(186件)を示している。 被請求人の場合の件数が多いのは、被告人のカウンターパン

図表4-1 特許無効化行政訴訟の勝訴率と (日本当事者:請求人) 件数



図表4-2 特許無効化行政訴訟の勝訴率と 件数 (日本当事者:被請求人)



チを想像させる。請求人の場合の勝率は7割超だが、被請求 人の場合は敗訴率が5割超である点にも注意したい。

図表5は、年別の勝訴率である。図表6は、裁判所のラン ク別の勝訴率を表している。

以上、個別の訴訟内容を精査しないといけないものの、日 本企業は中国の知財訴訟では勝てないから、訴訟は無駄だと、 頭から言い切ることはできないだろう。日本企業の経営者でも し先入観を持っている方がいるならば、考え直してほしい。

中国に足を踏み入れた瞬間から侵害リスクが伴うという 現実に対し、訴訟という選択肢がないのは妙な話。

道下 中国企業は他社の技術、ノウハウを貪欲に吸収し、学 習し、成長している。かつては中国内に高品質な製品を製造 できる企業はなく、日本企業が独占していた分野においても、 この10年間で形勢が逆転している。ある企業担当者は、「数 年前から似た製品が出始めたが、品質の安定性や製造量の問 題から、安心していた。それが数年で追いついてきた。特許 侵害は明らかだったが、中国企業は事業を拡大し、政府から 強力な支援を受け、我が社も安易に手を出せない存在になっ ていた。ハイエンド製品の販売先である中国大手メーカーへ

図表5 特許無効化行政訴訟の勝訴率の年次変化

(日本当事者:請求人)

	勝訴	敗訴	勝訴率
2010	3	0	100.00%
2011	3	3	50.00%
2012	9	4	69.23%
2013	9	3	75.00%
2014	4	4	50.00%
2015	2	0	100.00%
2016	3	1	75.00%
2017	1	0	100.00%
2018	4	2	66.67%
2019	7	0	100.00%
合計	45	17	72.58%

図表6 特許無効化行政訴訟の法院別勝訴率

(日本当事者:請求人)

	勝訴	敗訴	勝訴率
北京第一級人民法院	12	6	66.67%
北京知識産権法院	11	3	78.57%
北京高級人民法院	21	8	72.41%
最高人民法院	1	0	100.00%
合計	45	17	72.58%

の供給量はこの1、2年で激減した」という。

このようなことは、中国では日常茶飯事だ。中国企業を甘く 見て、自社の技術力や品質への信頼にあぐらをかいていると、 中国企業はすぐに成長して日本企業を追い越していく。訴訟 への備えをしておくことは、猛スピードで進化を遂げる中国企 業に"NO"と言い、市場を死守し事業を拡大していくためのマー ケティング上の必須ツールだといっても過言ではない。

本丸を打つには 資金周りを狙うべし

2021年、中国企業は上場ラッシュの可能性

-中国企業を訴えるときの戦略面でのポイントはあるか

道下 中国企業は警告状が到達しても無視してくるほど、争 い事に慣れている。特に、日本企業が本格的な訴訟を好まず、 交渉での解決を図ろうと考えていることは見透かされている。 では、どうするか。

侵害証拠の収集、訴訟戦略、無効対策などテクニカルな準 備を綿密にしておくことはもちろんだが、ポイントは資金である。 現在、民主化運動で香港は非常に騒がしくなっているが、香港 には中国企業が数多く進出している。目的は、香港の国際金 融機能を使って決済や資金調達をすることだ。

製造と出荷は大陸に設立した会社で行い、代金回収を香港 に設立した会社で行う場合が多い。経営者は自身の個人資金 を中国内には置かず、香港に置いている場合も多い。

つまり、訴訟相手が中国本土にいたとしても、侵害品を香 港でも押さえることができれば、その資金を預かる関係会社 を香港で訴えることで、本丸を話し合いの場に引きずり出すと いう手が使える。香港での訴訟オプションという交渉材料を 持つため、香港で特許権を得ておくのもよい。

-金融センターとしての香港の位置付けが低下すると、中 国企業の進出も減るのでは。

道下 冒頭でも話したが、米国は中国企業の米国上場を難しく しようとし、中国企業は資金を求めて今も香港に向かっている。 中国本土での上場も増えている。2021年は中国企業の上場ラッ シュになる可能性もある。訴えを起こす相手またはその関係企 業が上場を準備しているなら、そこを狙うのはスマートな戦術だ。

一番効果があるのは、上場手続の審査委員会が最終審査に 入る前だ。訴訟発生となると、上場審査に影響するからだ。 これは、中国企業同士の紛争でよく使われる戦術だ。提訴せ ず交渉で解決したいと考えている日本企業にも得策だ。上場 計画は、企業や証券取引所の公式サイトだけでなく、報道も 含め、幅広くチェックする。上場申請手続中であれば、審査 委員会の審査を大まかなデッドラインと設定。そこに焦点を合 わせてタイムテーブルを作るとよい。たとえば、実地調査、侵 害証拠の収集および公証、特許安定性の評価、侵害分析、 和解やライセンス交渉の条件、警告書の送付と、決めていく。

このやり方は当然、すべての事件で使えるものではない。 しかし、このような工夫をすることで、日本企業が中国訴訟で 勝つ、あるいは交渉で解決する可能性を高められる。日本企 業が今後も中国市場で活動するのならば、本当の意味での戦 略、戦術づくりと実践が重要となってくる。

特集 Special Edition

明日の日本を支える 知財情報サービス業へ!

日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)が誕生

官民情報・意見交換の場の形成

知財情報サービスの発展

我が国産業界への貢献

知的財産を創造・保護・活用するうえにおいて、出願公開制度は重要な役割を果たしてきた。 四半世紀前までは、特許庁が公報を発行し、民間事業者がユーザーに必要な公報を印刷して届け る、といった官民の役割がはっきりしていた。ところが、インターネットの普及によって、官民揃っ て知財情報サービスを展開し、競合するようになった。

これまで幾度か官民の棲み分けが議論になったが、抽象的な表現で一見うまくまとめてきたと いう経緯がある。しかし、日本産業がさらなる発展をするうえで、官民で無駄な投資をなくして 公開制度を効果的かつ効率的に担っていくためには、具体的な情報交換の場を設ける必要がある。

そのような課題認識を持つ事業者が、「関係者間で情報・意見交換の場を形成」しながら、「知 財情報サービスの発展と普及」によって「我が国産業界に貢献」することを目的として集結し、 2020年9月10日、「日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA:ジピサ)」が創設された。

官民サービスのあり方を議論する場が必要



付加価値のない 民間事業者は衰退

知財情報サービス事業者は、各国特許庁 が発行する特許公報などの知財情報をデー タベース化して、検索機能や表示機能に付 加価値をつけて事業を営んでいる。

20年ほど前までは検索できることや知財 情報そのものに価値があったため、検索料 や特許公報1件でいくら、といったビジネス が成立した。ところが、1999年に始まる特 許庁の無料サービス特許電子図書館 (IPDL、現在のJ-PlatPat)の出現で、業界 は一変した。無料で基本的な検索・閲覧が 可能で、一次情報そのものが簡単に入手で きるため、付加価値のない民間事業者は衰 退した。

特許庁と民間事業者との間では、過去2 回、調整の場があった。1回目は、2002 ~03年に「産業財産権情報利用推進委員 会」が開催され、2003年3月に報告書がま とめられた。骨子は図表1のとおりである。

落としどころは各立場に配慮されたもの

だった。しかし、公的な一次情報の提供手 段としての検索機能や表示機能が、情報技 術(IT)の進歩とともに強化されていき、有 料サービスを展開する民間企業にはより一 層の付加価値、すなわち投資が求められる ようになる。

第2回目は、2015~16年に「産業構造 審議会知的財産分科会 情報普及活用小 委員会」が開催され、2016年5月に「特許 情報のさらなる活用に向けて」と題した報告 書にまとめられた。骨子は図表2の通り。

国が基本的なサービスでユーザーの裾野 を広げ、民間が高度なサービスを求める層 に対応する、裾野が広がれば高度なサービ スを求める層が厚くなるはず、といった考 え方だ。

報告書は、第1回目の考え方がベースに はなったが、公的機関がサービスを拡充す

図表1 特許情報サービスの官民のあり方に関する基本的な考え方(2003年)

- ■国と民間とのベストミックスで一般ユーザーの多様なニーズに応えていく
- ■国の役割:正確で基本的な一次情報の提供
- ■民間の役割:国が提供する正確な一次情報に高い付加価値をつけた情報を提供

出典: 2003年3月、産業財産権利用推進委員会報告書、情報提供における「国と民間とのベストミックス」から作成

図表2 特許情報サービスの官民のあり方に関する基本的な考え方(2016年)

グローバル化の動きに十分対応しつつ、ITの進展、海外庁のサービスの状況、民間事業者のサービスの状 況、中小企業、個人なども含む我が国ユーザーの要望などを十分に踏まえた上で、我が国ユーザーが享受す るサービスの質が全体として世界最高水準となるように特許情報サービスを提供していき、特許情報を広く 普及していくための基盤を引き続き整備していくべき。

国は、保有する正確で基本的な一次情報を無料で提供していくことを原則としつつ、急増する世界の特許 情報にも対応する観点から公報や要約について、保有する翻訳文等を提供していくことを通じて、民間事業 者が高い付加価値を付けたサービスを提供していくための環境を整備し、我が国ユーザーによる一層高度 な特許情報の利用を促していくべきである。

出典:2016年5月、産業構造審議会知的財産分科会情報普及活用小委員会の報告書「特許情報のさらなる活用に向けて」

図表3 特許情報サービスにおける官民の役割とニーズ対応に関するイメージ

ることの宣言でもあり、民間事業者にはさ らに高度な付加価値が求められることに なった。

第1回目から第2回目の間に、老舗パトリ スが解散するなど、知財業界から毎年のよ うに事業者が撤退した。

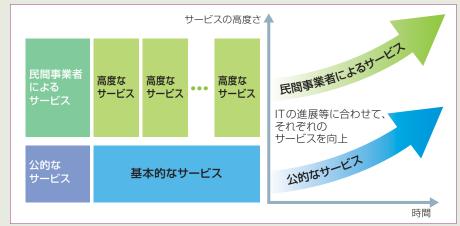
効率的な投資による 高い付加価値化が必要

現在、分析サービスや知財管理システム との連係など、高い付加価値やグローバル 情報を扱う事業者が生き残り、今の知財情 報サービス業界を支えている。出願公開制 度は、産業界での効率的かつ効果的なイノ ベーションのための情報公開制度として、 公的機関のみならず民間企業がその一翼を 担っている。

今後も民間企業がその責務を全うするた めには、効率的な投資による高い付加価値 化が必要である。そのためには、我々民間 事業者が公的機関の守備範囲を正確に理 解し、官民での棲み分けを念頭に無駄のな い投資をしていくことが重要である。

公的機関が担う一次情報の提供はITの進 展など時代とともに解釈が変わるため、定 期的な意見交換の場が必要だと考えている。

たとえば、20年前、メモリが高価だった 時代には、公報の全文検索すら付加価値 だったが、今は当たり前となった。また10



出典:「特許情報のさらなる活用に向けて」の図I-18をもとに作成

年前であれば、機械翻訳が付加価値だった が、今では一次データに近い存在である。 このように技術の進歩や時代背景によって 解釈が変わるのは仕方のないことで、それ を民間事業者と公的機関で認識を合わせる ことが必要である。

また民間事業者間でも、切磋琢磨しつつ 得意な部分を伸ばし、共通部分は提携する などで補うことにより、業界全体の投資効 率を上げて付加価値の底上げをすべきであ ろう。たとえば、マイナーな国の情報を複 数の事業者がまちまちに仕入れて維持する より、得意とする事業者が仕入れてメンテし、 共通化したほうが業界全体は効率的である。

このように、特許庁関係者と、あるいは

事業者相互に意見交換の場が不可欠との考 えから、今回、「我が国の知的財産情報業 界の健全な発展」と、「知的財産情報サービ スの普及」によって「我が国の産業界に貢献 する」ことを「日本知的財産情報サービス事 業者協議会(JIPISA)」の目的として掲げた。

特許庁の管轄部署へは、この様な協議 会構想があることを創設前から伝え、協力 を仰いできた。当該担当者が第1回の会合 から参加し、有意義な意見交換を行った。

現在、正会員は直接情報サービスを営む 10社、準会員として周辺事業を営む2社で ある。今後も広く募り、将来的にはユーザー 企業とも意見交換できる場にしていきたい。

(事務局)



知財業界のため、日本産業界のために

会長 高野 誠司 (サイバーパテント株式会社)

私は知財業界で25年過ごしてきました。これまでお客様 のこと、従業員のこと、会社のことで精一杯でした。今回、 JIPISA会長に就任したことを機に、知財業界のため、ひいて は日本産業界のために少しでもお役に立てるよう、会員や 関係者の皆様にご協力いただき、責任者として精進してま いります。よろしくお願いいたします。



社会的に大変革の真っただ中で

副会長 山縣 大輔 (株式会社発明通信社)

新しい生活様式やDXの推進、働き方改革等、社会的に 大きな変革の真っただ中にあります。そうした中、知的財 産情報サービスの普及を通して産業技術の発展に寄与し、 産業界に貢献できる業界であり続けるため、JIPISA会員一 同、特許庁様や各関係機関等と協力しながら努力してまい ります。



変化を敏感にキャッチして

副会長 早川 浩平 (日本パテントデータサービス株式会社)

知的財産情報サービスは特許庁が提供する一次情報をい かに使いやすく、付加価値を付けて提供できるかが差別化 のポイントです。JIPISAを通して参加会社が知財情報の変 化を敏感にキャッチし、高付加価値を生み出すことで、日 本の知的財産情報サービスの向上、知的財産業界全体の 利益につながることを願っています。

会員リスト

正会員

株式会社RWSグループ インフォソナー株式会社 クエステルジャパン株式会社 クラリベイト・アナリティクス・ジャパン株式会社 サイバーパテント株式会社 中央光学出版株式会社 日本パテントデータサービス株式会社

株式会社発明通信社 パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社

準会員

アマノセキュアジャパン株式会社 日本アイアール株式会社

他1社(社内承認手続中)

<会則>(抜粋)

目的

本協議会は、わが国の知的財産情報業界の健全な発展と、 知的財産情報サービスの普及によって産業界に貢献することを 目的とする。

活動

本協議会は前条の目的を達成するために次の活動を行う。

- (1)特許庁および関係機関等と連絡し協議を行うこと
- (2) 会員相互の情報および意見の交換を行うこと
- (3) その他本協議会の目的達成のために必要な活動を行うこと

会員資格

会員は、以下の条件を満たすものとする。

- (1)業として知的財産情報サービスを提供する法人であること
- (2) 本協議会の目的に賛同し、会則を遵守すること

特集 明日の日本を支える知財情報サービス業へ! 日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)が誕生

発明通信社

創立70周年を控え、 より一層ユーザーに寄り添う企業

豊富なデータで知財業務を支える「IP DATALAKE」

1951年に法人設立し、来年創立70周年を迎える発明通信社。同社が60年以上にわたり整備、蓄積してきた知財データを顧客ニー ズに沿った形で提供する新たなサービス「IP DATALAKE (アイピーデータレイク)」が登場した。働き方改革や新型コロナウイルスの 影響等で多種多様に変化しつつある顧客の日々の業務を根幹から支えるとともに、その質を向上させるべく邁進していく。

見えるところ見えないところ、幅広いサポートを実現

積み上げたデータを 臨機応変に

AIやビックデータ、クラウド技術等、 IT技術の急速な発展に伴い、この数年 で知的財産業界においても、それらの 技術を活用した新たな情報分析手法の 開発や研究が進められてきた。また新型 コロナウイルスの影響で在宅ワークの機 会が増加、働き方が見直され、知財情 報分析では、より個別のニーズに対応し た形での情報提供や知的財産情報以外 のデータとの連携等が求められており、 従来の情報提供サービスだけでは対応し きれない状況になりつつある。結果、い かに正確なデータをいかに適切な形式 で、いかに容易に入手できるかが、一層 重要になる。

発明通信社はこのほど、新サービス 「IP DATALAKE」をリリースした。同 社が60年以上にわたり日々整備、蓄積し てきた知的財産情報をさまざまな顧客 ニーズに沿った形で提供する特許情報の プラットフォームである。

たとえば、特許情報検索データベース システム「HYPAT-i2」、特許自動分類サー ビス「PatentNoiseFilter®」等、既存シス テムとの連係や特許事務管理、分析等 の各種知財システムへのデータ提供も可 能。ユーザーインターフェースが用意され、 顧客はデータベースの種類にかかわらず、 大量なデータをオンラインで入手できる。

JIPISA設立に寄せて

今までにとらわれない サービスや企業間連携が必要に



代表取締役社長 山縣 大輔 氏

コロナ禍による新しい生活様式やDX (デジタルトランス フォーメーション) をはじめとした大きな社会的変革の最 中で、知的財産情報サービス業界においても、今までの 慣習等にとらわれないサービスや企業間連携が必要になっ てくると感じています。会員企業様や特許庁等の関連団 体様と連携・協力しながら、質・量・サービスが整った知 的財産情報を提供できる環境を構築し、産業界の発展に 寄与できる団体になるように、期待しております。

老舗だからこその データ量と質の違い

「IP DATALAKE | では、同社が保有 する国内・海外の知的財産情報(特許・ 実用新案・意匠・商標) をさまざまなデー タ形式で提供する。そこには老舗だから こそのデータ量と質の違いがあるという。 データ提供を予定しているのは、日本、 US、EP/PCT、中国、台湾、韓国等である。 提供国は順次拡大していく。

データ形式は、テキスト(XML形式、 TXT形式)、PDF、図面データ (JPEG、 PNG)、CSV、EXCEL形式等である。

現時点で提供可能なデータは、日本の 特許・実用新案データ(公報形式PDF・ XMLデータ) および特許情報標準データ (CSV·SQLite形式)である。

海外情報はデータが整い次第、順次 提供を開始する。選択したデータをサー バー上で簡易的に分析するサービス等も 今後、提供していく計画だ。

発明通信社は2021年に創立70周年を 迎える。知財業界は公報の電子化以降、 多様に進化した。

今後、どうなっていくのか。山縣社長 は「今一度決意を新たに、知財の総合 サービス企業になるべく、より一層努め ていきたい |と強調した。

会社名▶株式会社発明通信社 設立▶1951年1月 代表者名▶代表取締役社長 山縣大輔 資本金▶2,000万円 本社所在地▶東京都千代田区神田1-12-2三秀舎ビル 役職員数▶70名 代表電話番号▶03-5281-5511 ホームページ https://www.hatsumei.co.jp

特集 明日の日本を支える知財情報サービス業へ!

RWSグループ

クラウドベース・ソリューションで 知財業務の精度を保ちつつ オンライン化を支援

Transformation through Technologies

日本で「PatBase」等の特許検索システムを提供しているアール・ダブリュ・エス・グループ(以下、RWSグループ)は、知的財産 サポートソリューションを始め、翻訳、ローカリゼーション**1、ライフサイエンス言語サービスに関する企業として世界的に知られ ている RWS Group の日本法人である。RWS Group*2は英国本社をはじめ、日本、米国、欧州、アジアなどの各国に合計2,000 人を超えるスタッフを擁しており、RWSグループはその最重要拠点の一つになっている。

世界規模の投資を行い、インフラは充実

創業者が目指した "ネイティブ翻訳"

RWSグループは1998年、特許をはじ めとする出願翻訳を事業基盤に誕生し た。

日本の特許事務所でネイティブチェッ カー*3として働いていた創業者、David Owens氏の想いは、「ネイティブチェッ クだけではなく、ネイティブによるネイ ティブ翻訳を実現したい」というものだっ た。このためRWSグループの活動は、 日本語から外国語への翻訳サービスと日 本語が堪能な外国人技術者によるネイ ティブ翻訳を日本の特許事務所に提供す ることから始まった。その後、外国企業 向けに日本の特許庁向け出願書類を日 本人翻訳者が和訳するサービスを始め

同社は、この内外2つの翻訳サービス を両輪として事業を展開することにより、 各国企業および日本の特許事務所との 強いパイプを築き上げた。

同社のサービス方針である「エンド ユーザーである出願人のhappiness」を 重視し、「忌憚のない品質のフィードバッ ク」に注力することは、多くの顧客に受 け入れられ、業績を順調に伸ばした。

JIPISA設立に寄せて

ベンダーとしての見識を磨いていきたい



特許情報データベースなどの調査ツールを提供する企業とし て、よりクリアーな情報提供サービスを今後も継続していくとと もに、変化の著しい市場の中において、しっかりとそのニーズ を受け止めて、顧客を支援していきたい。そのためには、ベンダー としての見識をより一層磨いて、さらなるレベルアップを目指し ていきたい。そういった想いから今般、JIPSAに入会しました。

代表取締役社長 原 真理恵氏

英国市場での上場後に M&A戦略で事業拡大

RWSグループが23期目を迎えた 2020年、RWS Group は、品質管理の ための大規模なナレッジハブを築き上げ

加えて、グローバルに一気通貫の事業 運営を進めるための大規模基幹ツール への投資を実施した。各国拠点、事業 部門が相互連携し、各国の顧客へ充実 したサービスを展開するためだ。現在、 各国からコンサルタントを2年間にわたっ て集め、構築が進められている。

RWS Group は2003年に英国のロンド ン証券取引所の新興市場AIMで上場 後、短期間で大型M&Aを用意周到に

進め、事業部門の拡大を図っていった。 日本が関わってきたこの22年間において も、RWS Groupのグループ傘下におけ る事業スタッフの総数は、百数十人規模 からまもなく7千人規模にまで達しつつ ある。またRWSグループはそのM&A にも一役買ってきた。

RWSグループは、RWS Group傘下 の企業として世界で初めて、すべての事 業部門を一つのオフィスに収める「One roof project」を2019年、神保町に拡張 オフィスを新設することで実現した。

原真理恵社長は、「日本にあるRWS グループは世界で最も部門連携が進んで おり、充実したサービスを提供できる。 ぜひ活用してほしい」と話す。

- ローカリゼーション:翻訳会社の仕事の一つで、企業の海外進出に伴い、現地でサービスや製品、コンテンツ、書類 などを現地語化する一連のサービスのこと
- *2 RWS Group:RWS Group Ltd(UK)
- ネイティブチェッカー:翻訳文で使われている言語を母国語にしている翻訳文の確認担当者のこと

日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)が誕生



[RWSグループのCSチーム] Customers' Successに向かっ て、各拠点のノウハウを日本の 顧客に提供していく。さまざま なバックグラウンドをもったメ ンバーがサービスにもダイバー シティをもたらす

あらゆるサービスを連係して活用できる

世界最強の クラウドサーチ

翻訳事業から始まったRWSグループ は現在、知財翻訳分野はもちろん、特 許検索サービスなどの豊富な知的財産サ ポートソリューションを有している。

「PatBase」は、ファミリー単位・公報 単位のいずれの検索も可能なグローバル 特許検索データベースである。

「IP Share」は、関係者間で特許文献 に対する独自分類付与、ランキング、コ メント等を残すことができるクラウド情報 共有ツールだ。

「LS Tracker」は、特定の監視特許公 報の法的状況をファミリー単位でモニター リングすることができるワークフローツー ルである。

「PatBase Analytics」は、検索した特 定情報の集合データをさまざまな指標で 分析することができるツールである。グ ローバル特許データベース「PatBase」に 標準装備されている。

「Inoviaポータル」は、外国出願翻訳 の見積りと注文がワンプラットフォームで 可能なクラウドサービスである。利用料 は無料だ。

そして、「Evidence of Use」は、RWS

が全世界で有している約4万3,000人のリ サーチャー(多言語)と、その言語資源 を駆使して提供している世界最強のクラウ ドソーシング型の特許使用証拠調査サー ビスである。

「AOP Connect」は、過去の調査結果 をすべて保存しているアーカイブである。 依頼者様単位で調査中案件の途中経過 や過去の調査結果をクラウド上で24時間 確認できる無料サービスだ。

調査案件ごとにも、全文献の横断でも、 検索可能なデータベースで過去に関心・ 関連のあった文献を、いつでも検索・レ ビューし直すことができる。

翻訳品質向上においては、創業者の ネイティブ方針に、さらに日本人翻訳者 の緻密さとの合わせ技で、日本出願の 外国出願・PCT 移行をサポートする。日 本語という言語体系に起因する外国語化 の課題に妥協なく挑み、国内代理人から の評価も高い。

特許検索から 出願・権利活用まで

以上のサービスはすべて連係して活用 できるようになっている。

たとえば、「PatBase」での調査結果を 「IP Share」を使って担当者間で共有して

コメントを付与、「LS Tracker」で注目特 許の権利状況をいち早く入手し、さらに 注目プレーヤーについては「PatBase Analytics」で分析する。その結果から立 案された開発・特許戦略によって創出し たアイデアを、「Inoviaポータル」を使って、 最適なフローで各国へ特許出願をする。

自社特許のマネタイズ(収益化/放棄) を念頭に、「Evidence of Use」で特許使 用実績を示す文献の調査をした後には、 調査報告ツールである「AOP Connect」 によって、多角的に調査の結果を精査し、 次の一手へのアイデアを検討することが できる。

RWSグループは、あらゆるステージで、 手段として最新のテクノロジーを活用する ことにより、日本の顧客が必要とするソ リューションを提供している。

会社名▶株式会社アール・ダブリュ・エス・グループ 設立年▶1998年7月24日 代表者名▶代表取締役社長 原 真理恵 資本金▶1.000万円 本社所在地▶東京都千代田区神田三崎町 3-1-16 神保町北東急ビル4階

役職員数▶64名

事業内容▶特許情報サービス、特許調査、特許翻訳 代表電話番号▶03-4563-5900

ホームページ▶https://www.rws.com/jp

特集 明日の日本を支える知財情報サービス業へ!

クエステルジャパン

真のグローバル知財 サービスプロバイダーへ

End-to-Endの総合的サービスソリューションを提供

日本国内だけでなく、活躍の場を世界各国に移す企業が増加する中、企業における知財業務への要求もますます高度化してい る。また、要求が高度化するに伴い、知財業務に対するコスト圧力の増加や、ワークロードの削減・効率化の要求も増加している。 クエステルジャパンは、Questelの有する知財のEnd-to-Endの総合的サービスソリューションを提供することにより、知財業務に 求められている課題を解決する。

クライアントは30か国、6,000以上

開発者、イノベーター、研究者の 努力が報われるように尽力

Questelは、知財のEnd-to-Endの総 合的サービスソリューションを提供する、 真のグローバル知財プロバイダーである。 30か国で6.000以上のクライアントと100 万人以上の利用者を擁している。

同社は、発明およびIP資産の検索、 分析、管理ができる包括的なソフトウェ アスイートを提供している。また、知的 財産のライフサイクル全体を通じて、先 行技術調査、特許原案作成、国際申請、 翻訳、更新などのサービスを提供してい る。これらのソリューションは、後段で 紹介する同社のIPコスト管理プラット フォームと組み合わせることで、コスト削 減を可能とする。

統制のとれたイノベーションは、生活 環境や生活の質の向上に貢献する。知 的財産は、偽造や支配的地位の乱用が なく、公正な方法でイノベーションを発展 させるために重要な役割を果たしている。

Questelのミッションは、イノベーショ ンを効率的、安全かつ持続可能な方法 で開発できるようにすることである。

同社は、開発者、イノベーター、研究 者の努力が報われるように尽力している。 未来のソフトウェアやサービスを想像し、 設計して、彼らが権利を行使し、知的資 産を価値あるものにすることを支援する。

JIPISA設立に寄せて

日本産業界の発展にために!



Vice President 馬場 光明氏

JIPISAの設立により、日本の主要な知財情報サービス 業者が集うことで、知財情報サービスに求められる役割 や方向性を検討する場ができ、弊社が参加できたことを 感謝する。JIPISAにおける意見交換を参考に、日本の産 業界の発展のために、Questelが有している知財の End-to-Endのサービスソリューションを最適な形で提供し ていきたいと思う。

国際的な労働者の権利と 人権基準を遵守する

Questelは、知的財産を技術的にも経 済的にもより身近なものとすることを実現 する。

このミッションの背後には、「企業自ら の活動が顧客、従業員、地域社会、環 境に与える影響に責任を持つことを促す、

ビジネスにおける幅広い活動である」とい う、企業の社会的責任 (CSR: Corporate Social Responsibility) に関する同社の認 識がある。企業責任を果たす企業は、 国際的な労働者の権利と人権基準を遵 守することにも同意するものである。

同社の保有する価値観は以下のとおり である。

―Questelの価値観―

礼儀正しさ(Courtesy)

敬意への第一歩として「誰にでも同じように話しかけ、そして話を聞く…」

・誠実さ(Honesty)

同僚、パートナー、そしてもちろんお客様に対して、何より自分自身に対して正直 「汝自身を知れ」

•勇気(Courage)

挑戦する、失敗する、そしてまた挑戦する勇気

日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)が誕生

Intellectual Property Software

IP Business Intelligence



Orbit Intelligence

Powerful patent searching and analysis



Orbit Express

Easy patent searching and collaboration



Orbit Intellixir

Analysis from any scientific sources



Orbit Biosequence

DNA and amino acid Searching & Analysis



Orbit Chemistry Small molecules Searching & Analysis



Orbit Trademark

Trademark searching, watching and analysis

IP & NPL Data

Up-to-date and normalized data

120M Patents, 110 patent-issuing authorities Worldwide litigation and opposition, data licenses and standards 500+ data sources: Patents, Trademarks, Sciences & Business data

あらゆる層にインターフェィス

強力な特許検索と 分析機能を提供

「Orbit Intelligence」は、Questelの知 財ソリューションの主力で、強力な特許 検索と分析機能を提供する。文章入力 で関連する発明を自動抽出するセマン テック検索や、あらかじめ指定した発明 をもとに類似する発明を抽出する類似特 許検索により、特許検索の専門家以外 にも容易に操作できるインターフェースを 備える。

加えて、Questelの40年にわたる特許 検索の専門的な知見を反映した上級者 向けのインターフェースを備えており、幅 広い顧客層で使えるツールである。

ライブ分析機能では、スピーディに大 規模なデータセット(最大200万件)の分 析を可能とする。インメモリ分析では、 分析対象のデータを調整した状態で詳細 な分析が可能で、分析結果を容易にプ レゼンテーション化して共有できる。

「Orbit Intelligence」は、発明を指標 化・評価値化して分析可能で、従来のよ うに単純な件数による比較分析ではない

視点による分析を提供する。「Orbit Intelligence」を中心として、企業内の開 発者・研究者と知財部門の間でのワーク フローに合わせたレビュー機能やデータ 共有機能を付加することも可能で、特に グローバル企業内では基幹的なソリュー ションとして利用されている。

このほか、130以上の機関の商標の検 索と統計分析を可能とする「Orbit Trademark」、化学構造式や配列データ ベースに特化した「Chemistry Moduleや Bio Sequence」など、さまざまな知財ソ リューションがある。

「Orbit Innovation」は、イノベーショ ンプロジェクトの初期段階で大局的な視 点を得ることと目的とした、新たなソ リューションだ。知財情報だけでなく、 科学技術文献やビジネスインフォメーショ ン、助成金プロジェクトなどを包括的に 分析できる、イノベーターのためのビジ ネス指向のダッシュボードである。

知財のEnd-to-Endに対応する ステージごとのサービス

「Questel Centralized Model」は、知

Intellectual Asset Management



Orbit Asset

A comprehensive business minded Docketing System



Orbit Capture

The essential Monitoring Workflow to stay in control of your IP portfolio



Orbit Blockchain

Blockchain-based IP protection

的財産のEnd-to-Endに対応して、国際 出願や関連する出願明細書の翻訳、関 連する手続きをワンストップで対応すると ともに、知財費用に関する監査を行うこ とにより、従来の知財費用に対して30 ~ 60%程度のコスト削減を可能とする。 知財費用の監査では、知財業務に対し て支払っている費用をチェックして、サー ビス導入により見込まれる削減額につい て、無料レポートを提供しており、知財 業務コストに関する健康診断的な使い方 ができる。

また、出願明細書翻訳サービスは、 1,500人を超えるスペシャリストを要する とともに、多言語翻訳を集中的に管理す ることにより、同一ファミリー中の翻訳の 質を安定化することが可能である。

会社名▶クエステルジャパン株式会社 設立年▶1987年7月

代表者名▶代表取締役社長 コンシニ ティエリ 資本金▶1,200万円

本社所在地▶神奈川県横浜市中区山下町193番地1 従業員数▶6人

事業内容▶産業技術または科学技術等に関する情報の提 供など

代表電話番号▶050-3188-4477 ホームページ▶https://www.questel.com

サイバーパテント

大切なことは変えず、必要なことを追加 Ouestelとの連携によりフルサポートを加速

高品質なグローバルデータを活用し、知財業務の効率化支援を加速

サイバーパテントは、常に業界のトップランナーとして走り続け、会社設立から20年目を迎えた。同社が今年Questelグループ 入りしたことは、業界内に大きな衝撃を与えたのと同時に、顧客からはさらなる飛躍を期待する声があがっている。現在、同社 は手に入れたグローバルデータとこれまで提供してきた独自のサービス、特にAIをはじめとする新技術を組み合わせた新サービ スの開発を進めている。

最新技術と独自の創意で特許情報をわかりやすく

AIを使った「連想語表示」や 「ワードクラウド」で省力化

1996年に日本で初めて、インターネッ ト特許情報サービスとして開設された 「CyberPatent Desk」は、知財部門だけ ではなく、研究・開発部門においても多 くの利用者を保有している。

その理由の一つは、同社が提供する サービスに共通する「難しい情報をわか りやすく検索・確認できるようにする」こ とを意識したさまざまな支援機能にある。

「CyberPatent Desk」ではこれまで検 索式の作成、検索結果の確認、社内へ の情報共有といった調査業務の各工程 において、キーワード入力支援や経過フ ロー図等、操作しやすく見やすい独自の 機能やレイアウト画面を提供。近年は AIなど新技術を活用し、支援機能強化 を図っている。

検索式の作成支援として、公報に含 まれるキーワードを対象に、AIを活用し て解析した結果を元に独自の辞書を作 成。顧客がキーワードを入力した際に、 関連度の高いキーワードを「連想語」と して表示し、これをクリックするだけで 検索式に簡単に反映できる。この機能 は事前調査業務の低減、検索式の質の 向上に効果がある。日本特許だけでは なく、海外特許にも対応しており、グロー バルな調査に活用でいる支援機能だ。

JIPISA設立に寄せて

日本の産業の発展に寄与するために



営業推進部 部長 田嶋 龍太郎 氏

弊社社長の高野が発起人の一人となってJIPISAが設立され たことを誇りに思うとともに、業界一丸となってサービスの 認知拡大、特許庁との協議を進めて行くことに営業部門の 担当としては高い期待を寄せています。協力できるところは 可能な限り協力し、戦うときには各社が正々堂々と戦うこと で、会員各社のサービスの向上、その結果としてお客様に 貢献するという目標の実現のために、自らも積極的に取り 組んでいきたい。そしてもちろん戦いは勝ちに行きます!

検索結果の閲覧では、「ワードクラウ ド※1」を活用した表示が好評。明細書中 で頻出度の高いワードをわかりやすく表 示。いくつもの文献のワードクラウドを 並列表示することで一次スクリーニング の省力化を支援している。

顧客のデータ資産をもとに 「社内分類自動付与サービス」

最近注目されているのは、「社内分類 自動付与サービス」である。分類・評価 付与業務をAIで自動化するものだ。教 師データは、これまで顧客が調査結果 に対して付与し蓄積してきた社内分類や 評価情報といったデータ資産。分類付 与時間は大幅に短縮可能となる。

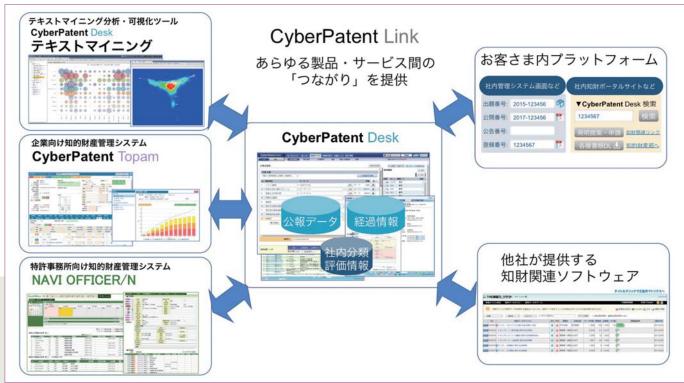
「社内分類自動付与サービス」の特長

の一つとして、導入前のコンサルティン グがある。同社のコンサルタントが顧客 のデータに合わせた最適な学習モデルを 作成するためにデータ検証の際に「どの ような分類体系か」、「公報のどのフィー ルドに注目して付与しているか | などのヒ アリングを実施。時には顧客の分類体 系の見直し支援も行う。作成した学習モ デルを元に付与した結果の検証を繰り返 し、精度を高めた学習モデルの提供に 注力している。

同社は新型コロナウイルスの感染拡大 にいち早く対応。Web配信型の説明会 やセミナーを実施。説明会のカリキュラ ムや新機能の紹介などは動画化して、 顧客がいつでも見られるようにしている。

日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)が誕生

CyberPatent Link でつながるサイバーパテントの各種ソリューション



Questel はじめ、国内外で連携を強化

グローバル対応を推進 データ・営業・サポートを拡充

同社は最近では「グローバル競争下で のお客様事業を支える知財サービスの 提供」と「プロダクト連係によるお客様 業務の効率化」をサービスの強化の方針 に掲げ、サービス開発を推進している。

グローバルデータの拡充として、 Questelの「Orbit」データベースの情報も 「CyberPatent Desk」に収録し、サービ スに反映するための作業を進めている。 「Orbit」データベースは各国公報の内容 を英語で統一したうえに、番号体系の統 合・出願人名寄せ等を標準化した、高 品質なグローバルデータだ。

収録作業と並行し、同社はニューラル 機械翻訳 (NMT*2) 技術の適用で、「グ ローバルデータの日本語での提供」を掲 げ、開発を進めている。海外特許の日 本語翻訳データは検索結果一覧や公報 全文にも適用し、検索結果の概要把握、 一次スクリーニング容易化といった、顧 客の業務効率向上につながる。

同社は営業・サポート面でも、Questel

グループのサービスネットワークを活用し た強化策を進めている。顧客への提案 の際にこれまでソリューションに加えて 「Questelグループがグローバル展開して いる豊富なソリューションの中から、顧客 ニーズに合わせて最適なサービスを提案 できるようになった」と、田嶋龍太郎・営 業推進部長は言う。

加えて、あるソリューションについて海 外現地法人で利用したいので現地役職 員に説明してほしいという顧客の要請に 対し、Questelグループの現地メンバー を派遣してサポートできるようになった。

「CyberPatent Link」で "つながり"を提供

グローバルデータは、「CyberPatent Link |を介して分析サービスや管理シス テムといった社内外のシステムへのデー タ供給源としても大変重要である。

たとえば、知財分析サービスである 「CyberPatent Desk テキストマイニング」 においてグローバルデータの分析が可能 になる。知財管理システム「CyberPatent Topam」や「NAVI OFFICER /N」との連 係でも、システム入力作業の低減、デー タの整合性チェックによるミス抑止を図る ことができる。グローバルデータ提供で ムダな業務の排除を推進できるわけだ。

同社は顧客が構築したプラットフォー ムに向けたAPIの提供や他社との協業 にも積極的だ。たとえば現在、アイ・ピー・ ファインの「THE調査力」との検索結果 連係の準備を進めている。

高野誠司社長は「Questelグループを はじめ新たなネットワークを最大限に活 用して、"日本産業界に貢献する"、"ま ず最初に声のかかる企業をめざす"の企 業理念のもと、"お客さまの知財業務の フルサポートパートナーをめざす"という 目標に向けて邁進していく」と語った。

会社名▶サイバーパテント株式会社 設立年▶2001年7月1日 代表者名▶代表取締役社長 高野 誠司 資本金▶3億円 本社所在地▶東京都千代田区大手町2丁目2番1号

新大手町ビル4階 事業内容▶知的財産に関する情報提供サービス、知的財

産に関するソフトウエア等の開発および販売、 知的財産に関するコンサルティング、教育お よび研修など

代表電話番号▶03-5299-5050 ホームページ▶https://www.patent.ne.jp 特集 明日の日本を支える知財情報サービス業へ!

中央光学出版

-貫した"ユーザー第一主義" 全社一丸、柔軟な対応で

設立45年を迎えた知的財産の総合サポート企業

特許情報検索システム、特許出願・年金管理システム、知財教育等の各種知的財産関連ソフトウエアの開発を行 い、国内外特許情報インターネット検索サービスや特許価値・評価・分析ツールの提供、国内外特許調査、出願包 袋等の電子化、特許資料翻訳などのアウトソーシングサービスなど、知的財産に関する総合的で真の顧客価値提 供を念頭に置いたソリューションサービスを行っている。

これまでの歩みと経営理念について

ユーザー第一主義

中央光学出版は1975年9月に設立し、 それまで紙媒体で提供していた特許公 報を、いち早くマイクロフィルムによる提 供を開始した企業である。その後、特 許庁の電子公報発行に合わせ、編集版 の特許電子公報CDの提供や、検索ソフ トCD-CUTの独自に開発を進め、電子 公報による特許検索の普及を広く行って きた。

現在は、インターネット検索システム 「CKS Web」の提供やグローバル特許 データベースの代理販売を行う一方、働 き方改革などで在宅勤務を行う顧客が増 えたことに伴い、企業内の包袋書類を電 子化するサービスなどを推進している。

同社は今年で45周年を迎えたが、自 負するのは、創業以来"ユーザー第一主 義"の理念を貫いてきたことだ。

近年、IPランドスケープ®*の普及に伴 い、分析評価ツールの需要が高まった半 面、多くの機能を搭載するがゆえに使い こなしが難しいという声が寄せられるよ うになった。同社は操作方法の説明が 十分でなければ顧客の役には立てないと 考え、導入後のサポートを一層重視した。

具体的には、操作マニュアルの作成 はもちろん、ツールが持つ個々の機能に 焦点を当てた資料の作成など、"使いこ

JIPISA設立に寄せて

さらなる知財情報活用促進のために



代表取締役社長 矢野 宏氏

JIPISA設立により、日本における知財情報の活用がよ り洗練されたものになることを期待しています。日本に おける知財情報活用の重要性は年々高まっており、多く の人々にその重要性が浸透してきているように感じます。 JIPISAの活動を通じて、会員企業の皆様と意見交換させ ていただき、そこで得た情報とお客様からの意見を組み 合わせ、弊社独自のサービスを提供し、日本の産業の発 展に貢献したいと考えております。

なし"のためのサポートとは何か、顧客 価値提供とは何かを考えて、取り組んだ。 結果、顧客から製品、サポートともに高 い評価を継続して得られているという。

製品の機能面でも改良は重ねている が、"ユーザー第一主義"は変わらない。 自社開発製品「CKS Web | に昨年追加 した「数値検索」と「図面内テキスト検 索」という2つの機能は、実際に営業担 当が顧客にヒアリングする中で生まれた ものである。多くの特許検索DBが登場 する中、今までになかった「痒いところ に手が届く」ような機能として、材料・ 化学メーカーなどで好評を得ている。

今後の展望について

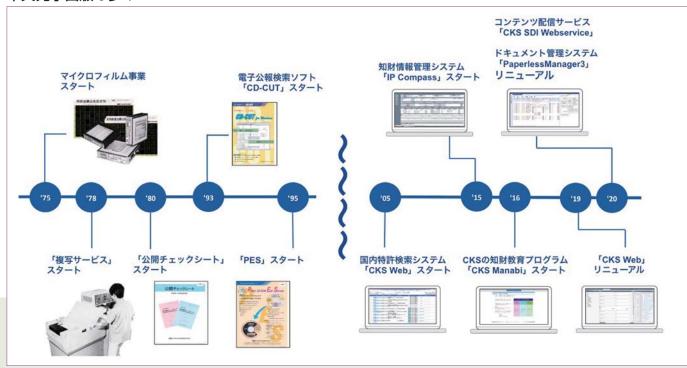
今年、同社で2つの変化があった。1

つはシンガポール発のPatSnap社と日本 での代理店契約を締結。同社は世界中 に顧客を持つ、コネクテッドイノベーショ ンインテリジェンスのグローバルリーダー として世界的に注目されている企業だ。 2つ目は、同社の調査課の部課名変更 を行ったことだ。新部課名は「知財サポー ト課」。調査課という枠に縛られずに、 日々変化する社会に対応した業務を名実 ともに行っていきたいとの思いから、名 付けた。

現在、コロナ禍に見舞われているが、 同社では社会情勢や環境の変化に全社 一丸となって柔軟に対応し、設立50年 (2025年)に向けて、これからも"ユー ザー第一主義"を追求していく構えであ

日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)が誕生

中央光学出版の歩み



検索から分析、管理まですべての業務をカバー

自社製品について

国内特許検索システム「CKS Web」は、 1971年分からのデータを蓄積。全文検 索や100種類以上の検索項目で目的の特 許情報を見つけるための機能を多数揃え ている。図面に記載されているキーワー ドを検索する「図面内テキスト検索」や全 文を対象にキーワード・数値・単位の組 合せで検索を行い、数値限定の発明に 有効な「数値検索」を搭載している。

ファイル出力は約270項目から選択で き、公報情報、審査経過情報、代表図、 メモの他、ID/ PW無しで閲覧できる 公報PDFの参照URLが出力可能だ。 また、統計分析グラフ出力、画面上で設 計可能なユーザー定義抄録のPDF出力 機能が用意されている。

有償オプションの「拡張メモ」は、キー ワード選択型、階層型、フリーテキスト 型の3タイプがあり、ユーザーの運用方 法に合わせて独自の情報を付与できる。 付与した内容は他のIDと共有ができ、 編集権や閲覧権の制御が可能で、検索 やスクリーニングの効率化につながる。 軽快な動作と表示はユーザーの疲労やス トレスの軽減効果がある。

特許・実用新案・商標・意匠の知的財産 情報マネジメントシステ ム [IP Compass] は、アイデアの創出から特許庁対応まで 知財業務のあらゆる情報を一元管理でき る。信頼のおけるデータセンターからの クラウドサービスにより初期導入コストを 抑え、企業認証SSL使用とグローバル IP 認証により高いセキュリティ性を確保し ている。

また、ユーザーごとに管理画面のレイ アウト変更、項目配置や配色を自由に設 定可能。背景色、文字色、文字サイズ 変更や項目表示/非表示の設定もでき る。Excelで任意帳票の作成ができ、 一件一葉型やリスト型の帳票出力が可 能。ファミリー図は、案件ごとにファミリー のつながりを視覚的に確認するのに役立 ち、特許公報リンクは、案件内の出願番 号や登録番号、拒絶理由通知書の引用 特許文献をもとに「CKS Web」の公報表 示や審査経過情報をシステムへ自動的に 取込みができる。

代理店販売製品について

PatSnap社のグローバル特許検索・分

析ツール「PatSnap Analytics」は、世界 特許(110カ国以上)、意匠(76カ国)や 非特許文献(7.000万以上)、リーガルス テータスやライセンスなどの情報を収録し ている。

検索結果はパワフルなフィルターやデー タ出力機能を搭載。「ワークスペース」と いう保存機能を利用すると、調査リスト の共有、重要特許の取得、独自メモの作 成を行え、作業効率化につながる。

簡単なボタン操作で世界の特許/意匠 の統計分析が可能で、情報を視覚化し、 膨大な量のデータを評価して、イノベー ションの特定に役立つ。分析結果は Excelやイメージデータに出力できる。意 匠は豊富な表示形式で快適に閲覧でき、 画像を使った類似画像検索にも対応(53 カ国)している。

会社名▶中央光学出版株式会社 設立年▶1975年9月26日 代表者名▶代表取締役社長 矢野宏 資本金▶3.000万円 本社所在地▶東京都江東区亀戸6-1-8 亀戸トーセイビルII 3階

役職員数▶51名

事業内容▶知的財産情報の検索、管理システムの開発、 知財教育、特許調査、翻訳、特許出願包袋 の電子化など、知的財産情報の総合サポート

ホームページ▶https://www.cks.co.jp

日本パテントデータサービス

ユーザー課題に総合的な解決が図れる 知的財産戦略の総合サポート企業"へ

時代変化と技術革新に対応し、顧客の立場で

"知的財産戦略の総合サポート"企業を目指し、業務拡充を続けている日本パテントデータサービス (JPDS)。

基幹商品である特許情報検索サービスを原点に、さまざまなソリューション活用の幅を広げ、顧客に新しい価値を提供し続け ている。

本社・グループ企業の連携で生むシナジー

特許・商標情報を基幹に 多彩な連携ソフトを提供

日本パテントデータサービスは、1988 年に創業後、一貫して特許情報提供サー ビスをメイン事業としている。情報メディ アは、紙からマイクロフィルム、光ディス ク、CD-ROM、そしてインターネットへと 移り変わったが、同社は常に時代変化と 技術革新に対応し、顧客の立場でサービ スを開発、提供してきた。

現在、基幹商品として、インターネッ ト特許情報検索サービス「JP-NET」、 「NewCSS」、商標情報検索サービス 「Brand Mark Search」を置きながら、 知財業務で必要不可欠な特許管理システ ム「PatentManager」、特許分析ソフト 「ぱっとマイニング JP」等のソリューション ソフトウエアを展開している。

「JP-NET」「NewCSS」から提供され る特許情報は、他ソフトウエアとの相互 連携を実現している。分析データ・分析 結果をスムーズに相互受渡しすることが 可能になっており、顧客の利用価値を高 めるサービスとなっている。

このほかに特許・技術調査、知財関 連教育、コンサルティングの各事業部門 および5つのグループ会社があり、本社 事業部門とグループ会社が連携してシナ ジー効果を生み出すことで、顧客の課題 に対して総合的な解決を図ることができ る "知的財産戦略の総合サポート企業"

JIPISA設立に寄せて

知財業界の発展に貢献を



代表取締役 仲田 正利 氏

「JIPISA」は、特許情報を取り扱う事業者が集ま り、特許情報活用における有意義な情報交換や 特許庁との意見交換・要望等が可能な場になりま す。多くの企業にとってなくてはならない特許情 報は、活用次第でその価値が変化し、企業の事 業活動や方向性に大きな影響を与えるものとなり ます。

「JIPISA」の活動を通して、より価値のある特許 情報が生まれ、日本の知財業界がより良く発展す ることに貢献できるよう、期待しています。

の完成を目指している。

正確な情報提供と 積極的な情報発信

特許情報検索サービスでは、収録さ れている特許情報はもちろん、関連する 情報も含めて、正確な情報の提供が求 められる。同社で利用している特許情 報は、すべて自社で収集し、独自にデー タのチェック・整備を行っている。

電子化以前の公報情報、新しくなった 審査経過情報(特許情報標準データ)、 多くの海外特許情報には、それぞれに データの誤りやさまざまなクセがある。 このため同社では、誤りは修正し、それ 以外の情報はきちんと公開することで、

顧客が混乱することなく特許調査ができ るよう努力を続けている。

また、現在のコロナ禍の中で、顧客 と直接対面する機会は激減している。こ の間にも、同社の営業部門は積極的な 取り組みを実施している。

たとえば、「JP-NET」、「NewCSS」の 基本機能・便利機能等を紹介した動画を 作成、同社ホームページで公開。

さらに11月中旬以降には、2020特許 情報フェア&コンファレンス Online とは 別に、単独でのオンライン展示会「IPDS フェアオンライン」の開催を計画してい る。同社では、今後も積極的な情報発 信を続けていく考えだ。

サービスラインナップ(左)と2020-21年の新サービス(右)





2020-21年、新サービス・機能を続々と追加

[PatentManager] の 独自パッケージ提供へ

2020年から21年にかけて、同社は多 くの新サービスを提供していく。

まず、今年キヤノンITソリューション ズから事業譲受した中堅・大企業向け管 理システム「PatentManager」のJPDS独 自パッケージ版をリリースする。柔軟で自 由度の高いシステムコンセプトで定評があ り、多くの企業の知財業務ニーズに応え られる。

別途、小規模向けクラウド版特許管理 システムをリリースする。シンプルなイン ターフェイス・機能が特徴。対象は、出 願件数が少ない企業や、知財担当が1 人しかおらず、システム導入が難しかっ た企業などだ。

2つの新システムを加え、同社は特許 管理システム分野で、企業・知財管理規 模に応じて、さまざまな選択肢から最適 なサービスを顧客へ提案できるようにな り、潜在層の掘り起こしも可能になる。 もちろん、すべての管理システムは基幹 の特許情報検索サービスとシームレスに 連携する。

特許情報検索サービス「JP-NET」、 「NewCSS」も新しいサービス・機能提供 が開始される。まず、AIで学習した高 精度の翻訳システムを導入する。これま でのルールベースの翻訳とは異なり、特 許公報の表現を学習したシステムならで はの、非常に読みやすい翻訳に生まれ変 わる。

文書から類似特許を検索するシステム を一新する。分類や同義語など特許調 査に慣れていない研究開発者でも簡単 に、より精度の高い類似特許調査が可 能になる。

「Brand Mark Search」 (こ 中国商標データを追加予定

海外コンテンツでは、インド・ドイツ特 許の全文テキスト情報の年内収録を目指 して、データを整備している。

ドイツに関しては英文翻訳したデータ を収録することで、海外特許の串刺し検 索でも漏れなくヒットする。

また2021年には、商標検索サービス 「Brand Mark Search」に中国の商標デー タの収録を計画し、機能・情報の充実を 進めている。

さらに、「NewCSS」には「プロジェク ト管理機能」のサービスが追加される。 プロジェクト単位で関係者が特許情報を 中心に情報共有できる機能だ。

たとえば、自社製品に利用されている 特許情報群の共有、分野単位の重要特 許情報の共有、さらには事業部や開発 部署単位の独自DBの作成や特許調査の ためのスクリーニングの振り分け場所とし ても活用ができ、ユーザーの幅広いニー ズに対応している。本サービスは、知財 と事業をより結びつける機能として注目さ れる。

同社は特許情報分野で新しいサービ ス・機能を積極的に導入し、企業の知的 財産活動や事業活動に活用することを提 案している。

これからも時代の変化の中で必要とさ れる価値の創造、新しいアイデアへの挑 戦を続けていく。

会社名▶日本パテントデータサービス株式会社 設立年▶1988年10月

代表者名▶代表取締役 仲田正利 資本金▶2.000万円

本社所在地▶東京都港区西新橋2-8-6 住友不動産日比谷ビル

役職員数▶54名

事業内容▶特許情報検索 DB、特許管理システム、特許 分析ソフト、特許調査、知財研修、ブランディ ング支援、知財コンサルティングなど

売上高▶約15億円(2019年度実績) 代表電話番号▶03-3580-8021 ホームページ▶https://www.jpds.co.jp

パナソニック ソリューションテクノロジー パナソニックのICT事業を牽引し お客様へ貢献し続ける

30年近い歴史を持つ「PatentSQUARE」

パナソニック ソリューションテクノロジーが提供する「PatentSQUARE」は、30年近い歴史を持つ、我が国有数の 特許調査支援サービスである。幅広い業界で利用されており、今では国内特許出願件数上位100社において、シェ ア No.1*1のサービスへと成長している。

技術者、知財部門や研究開発部門のために

働き方や現場業務の改革に ソリューションを提供

パナソニック ソリューションテクノロ ジーは、創業から32年にわたり、パナソ ニックグループ内外を問わず、法人顧客 を中心にICTソリューションを提供して いる。少子高齢化、労働環境問題、労 働人口不足等、社会が直面するこれらの 課題解決に、働き方改革や現場業務の 改革につながるソリューションを提供する ことが、同社のミッションである。

具体的には、ICTやIoTのインフラ基 盤構築・運用に加え、現場のさまざまな データ分析や、AI等の、これまで見えて こなかったモノ・情報を見える化し、価 値化して、顧客の業務効率や生産性向 上に貢献することを目指している。

このため顧客に向けて、「お客様が ICTを上手に取り込み、新しいビジネス を生み出すインサイト(核心)を獲得する ためのパートナーでありたい。そしてお 客様とビジョンを分かち合い、変革を実 現するまでサポートし続けます」との行動 規範を示している。

社外提供開始は1993年 新技術・機能を追加中

「PatentSQUARE」は同社の主力サー ビスの1つで、約30年の歴史を持つ。 この事業は、1990年前後の「アナログか らデジタルへの技術転換」を背景とする 諸環境変化の下、松下電器(現パナソニッ

JIPISA設立に寄せて

付加価値の高いサービス提供を



知財ソリューション部 部長 鈴木 崇大 氏

当社は特許調査のための検索サービス を中心とした知財ソリューション事業を展 開しています。日本知的財産情報サービ ス事業者協議会 (JIPISA) への加入によっ て業界動向やお客様ニーズをつかみ、ま た民間業者としての思いや考えを積極的 に発信することで、業界自体の発展を図 り、また利用者にとってより良いサービス をご提供できるように尽力していきたいと 考えています。

ク) グループ内でかねて抱えていた知的 財産戦略推進上の解決すべき課題へ対 応を始めたことがスタートラインとなっ

同社は、1991年より社内特許検索シ ステムの開発に着手し、1993年より社外 向けの提供を開始した。

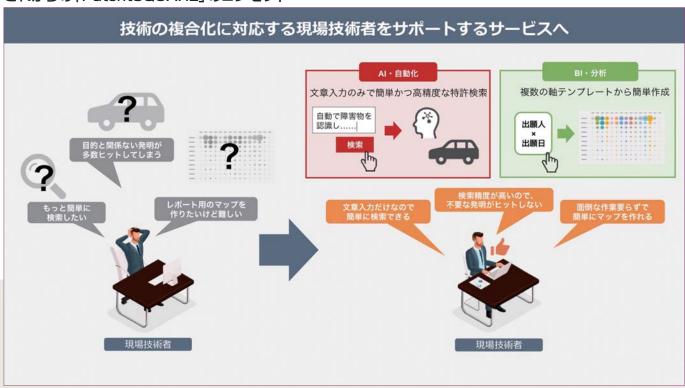
時代が変化する中、製造業の多くの 企業では、グローバルな事業展開に向 けて幅広く特許を調査して知的財産を経 営に活用するためには、多くの技術者、 知的財産部門や研究開発部門の特許調 査業務における効率化や生産性の向上 が課題となってきた。そこで同社は、外 国コンテンツの拡充やユーザビリティの 向上に一層フォーカスする。2011年から

は、現在の「PatentSQUARE」としてサー ビスを継続してきた。

同社は30年近くにわたり、新しい技 術や機能を加え続けている。当然、そ れらはパナソニックグループ内だけでは なく、顧客から寄せられる多くの意見に よって実現している。専用サポートセン ターでは、ユーザー自身から直接問い合 わせを受けることにこだわり、その疑問 点解消だけでなく、利用上の課題集約 に務めている。たとえば、外国特許コン テンツやステイタスデータの充実、特許 価値評価分析機能のほか、細かな操作 手順の改善等、集めたニーズを分析、 反映した成果だ。この取り組みは今後も 継続される。

日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)が誕生

これからの「PatentSQUARE」のコンセプト



新たな価値を提供し続ける

国内特許出願上位100社で シェアNo.1獲得の実績

「PatentSQUARE」は、当初より一貫 して知財担当者の利用だけではなく、 "技術者自らが特許情報を活用できるこ と"に注力している。また、ヘビーユー ザーからビギナーまでが利用できる、高 品質で操作性の高い特許調査環境を提 供することで、特許調査の裾野を広げ、 特許情報の企業活動における利活用促 進を目指してきた。

これまで機械や精密機器、化学をは じめ、医薬品、情報通信など、幅広い 業界で活用されており、国内特許出願 件数上位 100 社におけるシェア No.1 を獲 得している。

2019年11月、同社は他社との共同開 発により、人工知能(AI)を活用した高 精度な検索結果を抽出する新しい機能を 開発、リリースした。

この新機能も、技術者自らが特許情 報を利活用することにこだわっている。 昨今の自動運転のような多岐にわたる技 術の融合を目指す研究・開発現場では、 特許情報の重要度は高まり、調査範囲

は拡大し複雑化している。そこで文章を 入力するとその意味をAIが解析し、数 千万件の膨大な国内特許公報から、意 味が近い公報を高い精度で検索し、そ の結果を可視化する機能を提供してい る。まさに、現場の技術者のニーズに 応えるため開発されたものなのである。

また近年、IPランドスケープが新たな 潮流となる中、膨大なビッグデータを簡 単に俯瞰し、事業戦略、経営戦略に活 用できるようにすることも重要な取り組み と考えている。

|統合的ソリューションへ さらなる進化を目指す

では、これからの「PatentSQUARE」 はどう進化していくのか。同社は新たな コンセプトとして、これまでの機能追加 を踏まえた上で現在、技術者向けの 「AI・自動化」に、視覚化、可視化のた めの「BI·分析機能※2」と、知財担当者 向けの「調査・検索機能」を加えた3つ のサービスを統合的に展開するソリュー ションを目指しており、特許情報の今後 の活用、普及に努めていく方針である。

顧客への提案としては、全社利用型

の「コーポレート型 (ID 無制限) |、「クラ ウド型 (250ID 限定) I、ID単位で小規 模契約での利用が可能な「ID限定型」の 3パターンを用意している。 コーポレー ト型、クラウド型では検索対象国やオプ ション機能により都度費用を提示する形 となる。

ID限定型では、サービスA、B、C、 Dの4パターンを用意。この中には、国 内限定パターンでとして、15,000円/ 1ID (税別) という安価な金額で、最大 10万件のダウンロードや、マップ機能に ついても付帯する商品も用意している。 また、1カ月間の無料トライアルや、定 期的な機能紹介セミナーを開催してお り、顧客が十分に比較検討できるセー ルス環境を用意している。

会社名▶パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社 設立年▶1988年12月1日 代表者名▶代表取締役社長 香田 敏行 資本金▶1億円 (パナソニック 全額出資) 本社所在地▶東京都港区東新橋2-12-7 住友東新橋ビル2号館 事業内容▶インフラ設計・構築・運用支援に加え、IoT、 AI・データ分析、働き方改革をサポートするソ

リューションの提供 ホームページ▶https://panasonic.com/jp/pstc 特集 明日の日本を支える知財情報サービス業へ! 日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)が誕生

日本アイアール

知財実務者、そして日本の技術者を支援 支術情報・ナレッジの総合サービスへ

技術調査/技術翻訳/技術者教育を展開

多くの企業、特許事務所などで長年にわたり活用されている特許/技術情報の調査・分析、特許翻訳/技術翻訳を中心に、高 品質な実務ソリューションを幅広く提供している。加えて、小・中規模の知財部門や大学・研究機関向けに特化した商品として、 低コストな特許管理システム「MASYS」シリーズや、企業規模を問わず年間数万人が利用する超低価格の知財学習専用eラーニン グ「IPe-L」などを展開。顧客ニーズを捉えた独自商品、ニッチサービスを続々と開発している。

身近な知財業務パートナー

ニーズが急増中の アウトソーシング

日本アイアールは1974年の創業以来、 時代の変化に対応しながら、知財部門 が求める実務サービスを提供し続けてい る。国内外の特許情報・非特許文献・ 市場情報なども含めた、さまざまな技術 情報の調査・分析をコア事業としており、 出願前調查·侵害予防調查·無効資料 調査などの定番特許調査から、企業の 事業戦略と密接にかかわる調査プロジェ クトまで、幅広い案件に対応している。

中国をはじめとしたアジア関連の知財 /翻訳サービスは同社の強み。多くの企 業・特許事務所に活用されている。1999 年に設立された北京事務所(HLE社)や、 日本常駐の熟練中国弁理士を擁する「中 国知的財産サービスセンター」との緊密 な連携により、高品質な実務サービスを リーズナブルな料金で提供している。技 術調査では、熟練のネイティブサーチャー チームを擁していることも特長だ。

近年、知財業務のアウトソーシングニー ズは高まっている。特に、SDI関連作業 や外国特許の経過情報ウォッチングなど の定型業務、管理システムへのデータ入 力作業など、手間のかかる業務はアウト ソーシング化の流れが加速している。

同社は、知財部門のさまざまなニーズ と向き合いつつ、信頼性の高い知財業

JIPISA設立に寄せて

知財情報サービスのさらなる進化願う



代表取締役 矢間 達朗 氏

企業が事業戦略/技術戦略を策定・推進するうえで、国内 外の知財情報を調査・分析・活用していくことの重要性につ いては、今後も着実に理解が進んでいくものと思います。こ のたびのJIPISA設立により、知財データベース事業者を中心 とする会員企業にとって有益な情報共有や議論の場が増え、 結果として知財情報サービスがさらに進化していくことを願 います。弊社も準会員として、JIPISAに加わることに意義を 感じています。

務ソリューションを提供し続けていく。

ターゲット特化型 特許管理システム

30年超、進化を続けてきた特許管理 システム「MASYS-PA」シリーズは、1人 から10人規模で運営する小・中規模の知 財部門向けに特化した商品だ。大規模な 知財部門とは異なる少人数での現実的な 知財管理ニーズを反映させながら、バー ジョンアップを重ねている。コロナ禍で 知財部門にテレワークが普及する中、ク ラウド化への対応事例も増えている。

大学や研究機関向けに特化した 「MASYS-TL」も好評だ。知財管理体制 や状況の変化に合わせて、低コストで柔 軟にカスタマイズができる。

同社は、知財実務に関するセミナーや

技術者向けの特許研修など、知財教育 サービスも提供している。特に、受講者 層のレベルや教育目的に対応した豊富な 講座ラインナップを有する知財学習専用e ラーニング「IPe-L」は、企業規模を問わ ず多数の企業で活用されている。近年、 製造業を対象とした総合的な技術者教育 および関連サービスまで事業領域を拡 大。知財教育・技術者教育ともに、さら にコンテンツを拡大・強化していく。

会社名▶日本アイアール株式会社 代表者名▶代表取締役 矢間達朗 資本金▶3.100万円

本社所在地▶東京都新宿区四谷三栄町9-6太田ビル3階 事業内容▶特許調査・分析/翻訳/特許管理システムの 提供/諸外国への特許・商標出願/知財教

育・技術者教育(研修、eラーニング)など 代表電話番号▶03-3357-3467

ホームページ https://www.nihon-ir.ip

COVID-19下でも 米国訴訟、NPE健在

日本企業の訴訟対策は大丈夫か

データを活用することにより"不安"を"安心"へ

2020年、新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) が世界に蔓延。いつどこで、自分が、家族が感染するのか、世界中の人々を不安に陥れ、ビジネスを停滞させている。だが一方で、NPE**1はいまだ健在。元気に訴訟活動をしているだけでなく、2021年にかけて伸長の兆しさえ見せている。日本企業の備えは大丈夫だろうか。"不安"を"安心"に変えるためには、データを活用してしっかりとした対処能力を備えておくことが大切である。

High-Volume Plaintiff関連は 1,200件突破



裁判所閉鎖、 リモート審理の影響無し

NPEの本場、米国の新規特許訴訟件数は、知財・法律情報を提供するレクシスネクシス (LexisNexis)の米国訴訟情報解析ツール「Lex Machina®**2」の資料(**図表1**)を見ると、2013年の6,116件をピークに減少を始め、2019年には43%減の3,598件となった。背景には、特許適格性を厳格化した判決や米国特許法改正で導入されたIPR**3の普及等の影響がある。

図表1の「High-Volume Plaintiff」とは、訴訟件数の多い原告のことである。図表2は、High-Volume Plaintiffの近年の特許訴訟提訴件数のランキングである。High-Volume Plaintiffの多数をNPEおよびNPEの系列が占めている*4。本稿では、High-Volume PlaintiffをNPE推定の参考値として扱っている。

新規特許訴訟件数とHigh-Volume Plaintiff関連の特許訴

図表2 High-Volume Plaintiff の訴訟件数ランキング (提訴日: 2015年1月1日~2020年10月17日)

順位	原告	件数
1	Uniloc USA, Inc.	320
2	Uniloc Luxembourg S.A.	256
3	Uniloc 2017 LLC	222
4	Symbology Innovations, LLC	218
5	Shipping and Transit, LLC	172
6	PersonalWeb Technologies LLC	147
7	Level 3 Communications, LLC	146
8	WSOU Investments LLC	145
9	Hawk Technology Systems, LLC	139
9	Sportbrain Holdings LLC	139

出典:Lex Machina® 協力:LexisNexis

訟件数は、2013年の6,116件—3,311件をピークに2015年の5,827件—3,065件以降は減少を続け、2018年は3,598件—1,375件、2019年は3,598件—1,301件となった。そして、2020年現時点(10月18日)で、3,239件—1,216件となって

図表1 米国特許訴訟件数の推移



出典:Lex Machina® 協力:LexisNexis

- ※1 NPE:特許不実施主体、Non-Practicing Entityの略。保有する特許権を実業ではなく権利行使、訴訟を活用することによって収益をあげている。 特許ライセンス料の獲得を目的とするライセンス会社のほか、知財管理会社、中小企業、発明家も含まれる。大学・研究機関を含める場合もある。
- ※2 Lex Machina®: LexisNexisの米国訴訟情報解析ツール。本稿制作にあたりLexisNexisからLex Machina®の情報をいただいた。
- ※3 IPR: Inter Partes Review=当事者系レビュー、2011年改正米国特許法で導入された特許無効化手続き
- ※4 NPEの同定については、米国ユニファイドパテンツ: Unified Patents、https://www.unifiedpatents.com、および RPX Corporation、https://www.rpxcorp.comの提供する情報なども参考になる。

いる。コロナ禍で裁判所が閉鎖され、リモート審理が導入さ れた影響をまったく受けていないのである。むしろ微増傾向 を示している。



急騰中のリモート関連の 特許価値

米国系企業のある知財訴訟関係者は「日本の大手企業も近 年、棚卸しした不要特許を躊躇なく売却している。今年に入り、 1,000件もの特許ポートフォリオを欧米企業から購入したNPE もいると聞いている。それらは来年、彼らの飯の種になる」と 警鐘を鳴らしている。

NPEは近年、ハイテク、BluetoothやWi-Fi、AIoT**5などの 分野に注目していたが、コロナ禍の今年は少し違うようだ。ロ スアンゼルスにあるDSA Legal Solutions **6の大平恵美米国弁 護士(カリフォルニア州)・弁理士(日本)は、「今年はリモート ワークやリモートカンファレンスの進展で、Wi-Fi、Bluetooth などの技術に加えてリモートワーク等に関連するプラットフォー ム技術を含むコミュニケーション関連の技術がトレンドとなり つつある。これら特許の価値は今、急騰しており、NPEは買 いに走っている。彼らは時代性をよく考えており、ビジネスチャ ンスを見逃さない」と説明する。古い特許まで持ち出してきて、 訴訟を起こす例もあるという。

プロパテント政策で 増加したNPE



トランプ大統領は プロパテント支持

NPEとは何か。大学などを除くと、大半はかつて「パテント トロール」と呼ばれ、レーガン政権のプロパテント政策以降、 増加した特許ライセンス料の獲得を目的とするライセンス会社 のことである。当然、ビジネスとしてやっており、法律事務所 または弁護士と連携して活動している。

特許侵害訴訟の激増の結果、2000年代に入り、プロパテ ント政策の見直しが始まり、これと連動してNPEによる訴訟件 数は大幅に減少した。アンチプロパテント政策は、米国のイノ ベーションの速度を減速させ、米国企業の知財力を弱めたと 批判する声もある。

対中強攻策を続けている現トランプ政権*7は現在、プロパ テント政策を支持している。4月の世界知的所有権の日に向け た大統領宣言**8では「コロナウイルスとの戦いが続いており、 知的財産の重要性が今ほど明らかになったことはない」と述べ、 医薬品開発競争における特許の重要性を指摘している。

以下に現在、注目されている2つのNPEを紹介する。



特許1つで戦う **Encoditech**

Encoditech LLCは、2015年にテキサス州プラノに設立され た従業員5人未満の小規模NPEで、代理人弁護士も1人である。 ほとんどの訴訟をテキサスの裁判所で起こしている。保有特許 は通信技術 (Blue tooth) で、米国特許「No.6321095」1つの みで戦っている(図表3)。

これまでの訴訟件数は88件(2020年10月17日時点)で、 スウォッチグループやLVMHグループ、Fluke Electronics Corporationなどを訴えてきた。要求金額は非常に小さいため、 訴訟を継続するよりも、和解金を支払った方がいいというケー スもある。

図表3はLex Machina®でEncoditech LLCの訴訟状況を検 索したものだ。最新のドケットシート(米国訴訟経過を示す事 件記録書面)を入手できる。



他のNPEに交渉業務を外注する **Fundamental**

Fundamental Innovation Systems International LLC (以 下、Fundamental)*9は2017年、テキサス州フラワーマウンド に設立され、先進の充電技術にフォーカスしているNPEである。 2017年から大規模訴訟を16件*10展開している。

> 同社が保有しているのは、Blackberryから購入 した充電技術に関わる特許ポートフォリオである。 特にUSB充電技術に大きなイノベーションをもたら した特許は、世の中のUSB関連機器のほとんどが 訴訟の対象となる爆弾特許である。Fundamental は、資金力が豊富で高額な賠償金の得られるスマ ホメーカーなどを訴えてきた。たとえば、Apple、 サムソン、ZTEなどだ。被告企業は特許無効化を 図るができず、和解するケースが多い。

Fundamentalがユニークなのは、被告企業をと れる賠償金額で第1、第2、第3などとグループ 分けして、トップグループ以外は他のNPEに外注 している点である。その件数は数百をくだらない と言われている。

図表3 Encoditechの訴訟状況



出典:Lex Machina® 協力:LexisNexis

- ※5 AIoT: AIとIoTの造語
- DSA Legal Solutions: DSA Legal Solutions, Professional Corporation、カリフォルニア州で日本企業の訴訟支援を行う日本人による米国法律事務所、https://www.dsajp.com
- 世界知的所有権の日に向けた大統領宣言: Proclamation on World Intellectual Property Day, 2020、 https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/proclamation-world-intellectual-property-day-2020/
- Fundamental Innovation Systems International LLC: https://www.fundamentalinnovation.net
- ※10 16件のうち15件が原告、1件が被告である。



日本企業のための

NPE 訴訟対策の基本

大平恵美 米国弁護士に聞く

DSA Legal Solutions, Professional Corporation

[おおひら えみ] 米国弁護士(カリフォルニア州)、弁理士(日本)。1991年名古屋大学法学部法律学科卒、2000年弁 理士取得、2006年University of Southern California ロースクールでLL.M.取得、ロサンゼルスの大手法律事務所等 で勤務、2012年DSA Legal Solutions, Professional Corporation設立、代表就任。知的財産分野で日本企業が米国 で適切に戦うべく、訴訟支援 (ディスカバリ含む)、営業秘密保護支援、情報管理等強化コンサルティング、ライセン ス交渉、契約関連等コーポレート業務などを手掛けている。

日本企業はNPEにどう対策をとればよいのか。DSA Legal Solutionsの大平恵美米国弁護士に、弁護士の選 定方法や訴訟への準備の仕方等のポイントを聞いた。

米国法律事務所を 理解する



特許出願弁護士に 相談してはいけない

NEPからの警告状、訴状が来たとき、誰に 相談するか。大平弁護士は「日本企業で多いの は、日頃から付き合いのある特許出願系の弁護 士に相談してしまうこと。彼らに訴訟をハンドリ ングする能力はない。何の意味もないし、対策 にはならない」と強調する。理由は、米国の法 律事務所の弁護士は専門業務が細分化され、 特許出願弁護士は訴訟経験も知識も持っていな いからだ。つまり適材適所、訴訟案件にマッチ した弁護士を選定する必要がある。

近年、米国の特許事務所は経営が厳しくなっ ている。不採算部門を切り離していく手法で特 許訴訟弁護士の数を減らしており、有能な弁護 士に仕事が集中する傾向が見られている。コロ ナ禍による経営難で、2020年は年末にかけて 人材の流動化がさらに進むと推測されている。

大平弁護士は「この状況だから逆に、凄腕の 先生に出会える可能性もある」と言う。だからこ そ、法律事務所の経営状況、弁護士の所在を 常に、最新の情報で確認する必要がある。



ドケットシートを 読み込む

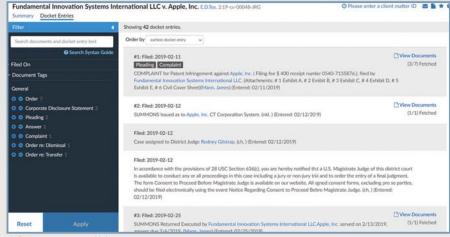
前述したように、米国弁護士は専門分野が狭 い。特許訴訟ができる法律事務所を見つけたら、 さらに *特許訴訟に関してどういう経験、実績の ある弁護士が在籍しているか、を調査すること は基本である。

法律事務所は通常、3~4名の弁護士チーム

を組む。特許内容分析担当、訴訟手続き担当、彼らのアシス タントである。着目すべき点は特許訴訟経験のある弁護士の 作るチームの状況である。 *リーダーはワンマンか、 *チームは 機能しているか、*不要な費用をかけていないか、*打合せの 要請に柔軟に対応してくれるか、 *周囲の評判はどうか、などで ある。

以上の情報の多くは、裁判所から出されるドケットシートを 検索し、読み込むことで得ることができる(図表4、5)。

図表4 ドケット検索の例(Fundamental VS Apple)裁判履歴



出典:Lex Machina® 協力:LexisNexis

図表5 ドケット検索の例(Fundamental VS Apple)裁判書面のPDF・テキストでの閲覧



出典:Lex Machina® 協力:LexisNexis

大平弁護士は「ドケットシートを見て、たいした訴訟案件で ないのにいろいろな手続をしている場合、担当弁護士の費用 に対する考え方も推察できる」と言う。Lex Machina®で Fundamentalが原告である過去の事件のドケットを解析する と、2年と186日で何らかの結論が出ていることが分かる。ち なみに事件が終わるまでの中央値は148日である(図表6)。

NPEの同定と 自社の省察



動向を把握し訴訟を 予測する

実は、法律事務所や弁護士の選定の前にやっておくべきこと がある。訴訟を仕掛けて来たNPEの同定である。NPEの概要、 保有特許、訴訟履歴、訴訟経過などについて細かく調査する。 訴訟対策を弁護士と検討する資料となるだけでなく、過去の訴 訟経過などからは必要となる費用の予測を立てることもできる。

この調査結果から、類似のケースを調査することで、当該 NPEと同じ、もしくは類似の案件を受任した経験を持つ弁護 士をリストアップしてデータを比較することにより、依頼をす る弁護士について根拠ある絞り込みを行うことができる。た だし、コンフリクトがないことに注意する必要がある。

また、「NPEの情報取得については、訴訟に巻き込まれる以 前に、日頃からモニタリングしておくことが望ましい」と大平弁 護士は言う。自社の属する製品・サービス分野や特許技術分 野で他社へどのようなNPEが訴訟をしかけているかを知ってお けば、自社が訴訟を起こされる可能性を把握でき、弁護士のリ ストアップ等の対策を施しておける(図表7)。

図表8は、Fundamentalが原告である事件 の原告・被告側の法律事務所のトップ5である。 図表6に示されている裁判期間などと照らし合 わせて、担当法律事務所のパフォーマンスを 評価することができる。



訴訟の検討は 自社を知ることから

訴訟対応の際には、自社の状況を知ってお くことが必要になる。根本的な点では、自社 は米国の複雑で特殊な訴訟制度や特許訴訟 についてどれだけ理解しているのか、である。 大平弁護士は「多くの米国人弁護士は、自分 が話すことの全てを依頼者は知っていると 思っている」と言う。

つまり、理解していないことは随時質問し ないといけないし、まったく臆する必要はな い。その前に、英語でコミュニケーションで きるか、法務に対応できる通訳が必要かとい う点も知っておかねばならない点である。

自社の製品・サービスの現在及び今後の売 上について把握していないと、訴訟費用の算 定ができない、ひいては弁護士の選定ができ ない。あるいは、訴訟の実行・回避の決断は

本稿作成にあたり、レクシスネクシス・ジャパン(株)IP事業部よりデータ抽 出事例を示してもらい、ツール活用の観点から助言をいただいた。



成情任(ソンチョンイン)

Lex Machina® システムエキスパート

知財情報サービス業界で15年以上の経験を積む。LexisNexisには IP事業部のシニアアカウントマネージャーとして2017年に入社。

図表6 NPEのドケットから裁判期間を解析



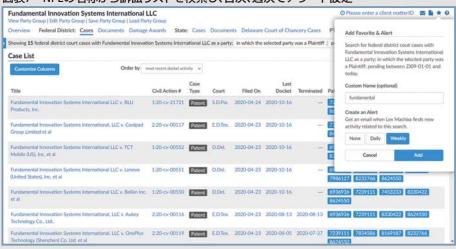
出典:Lex Machina® 協力:LexisNexis

できないということになる。

係争中は、現在、オンラインでの裁判が大半となっている。 弁護士との打合せも同様だ。裁判資料の調達や分析もデータ ベースやネットワーク、ソフトウエアを使って行う。ほぼ全てを パソコンの前で行うため、情報機器を扱う素養も必要となる。

自社の状況を知ることで、おのずと依頼する法律事務所は 見えてくる。

図表7 NPEの名称から訴訟リストを検索し、日次、週次でアラート設定



出典:Lex Machina® 協力:LexisNexis

図表8 NPEの訴訟情報から原告・被告側の法律事務所の受任リストを表示

pending between 2009-01-01 and 202	-10-17 .					
Analytics: Summary Timing Law F	rms Parties Case Resol	lutions Damages	Remedies	Motions	Findings •	View Case List C
Top Law Firms Representing Fundamen Innovation Systems International LLC		Representing Plain	iffs	Top La	w Firms Represer	nting Defendants
Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan	Quinn Emanue	Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan		Gillam & Smith		
Mann Tindel & Thompson	Mann Tindel &	Mann Tindel & Thompson		DLA Piper		
Capshaw DeRieux	Capshaw DeRie	Capshaw DeRieux		Covington & Burling		
Irell & Manella	Irell & Manella	Irell & Manella		Orrick Herrington & Sutcliffe		
Farman		Farnan		Siebman, Burg, Phillips & Smith		

出典:Lex Machina® 協力:LexisNexis

特許庁の文化を継承しつつ かき方改革"を積極推進

2021年度、テレワークに続き、庁内のフリーアドレス化も導入へ

特許庁の技官トップ、特許技監。庁内では長官に次ぐ要職である。2020年4月に就任した岩 崎晋特許技監に新型コロナウイルス対策、今後の働き方などについて聞いた。(取材·中岡浩)



新たな取り組みを 永続的なものに

-まず、どういう技監像をどう描かれてい るか

「重要視したいことは、後任にずっと継続 されるような施策を立てていくこと。新たな 取り組みを単なる打ち上げ花火ではなく、永 続的なものにすること。それが私の役目かも しれないし、私の技監としての姿だと思って いる。例えば、PPH*'をサスティナブルなも のとしていくには、ひと工夫、ふた工夫しな いとできない。持続可能性を目指して、諸施 策の改善、進展を図っていきたい」

--現在、直面する課題は

「柱として、3点ある。1つは中小企業・ベ ンチャー・大学関係への支援だ。彼らが発明 をどう産み、適切なIP(知財)ポートフォリオ をいかに作っていけるようにするか。2つ目 はIoT(モノのインターネット)、AI(人工知能) など新技術への対応。関連特許出願は今も 増加している。IoTとAIの性質の違いを明確 に認識し適切に対応していきたい。3つ目は 国際関係。日本企業が外国出願する際に安定

して権利を得られるよう、いかにサポートし ていくかは最重要課題だ!

――新型コロナウイルスが感染を拡大。その 影響で、国内特許出願件数は急減した

「主要国に比べると、日本の方が厳しい*2。 ここは非常に危惧しており、われわれとして は支援できることはしていきたい。ただ今後 どうなるかは、正直、よくわからない。盛り 返す可能性も十分あると思う。海外ももう少 し長い目で見る必要がある!

テレワーク用システムを 庁内で開発

-新型コロナウイルス対策で特許庁はテレ ワークを実施した

「われわれは未公開書類を扱っている。出 願人が取り下げたら、出願内容はそのまま企 業の営業秘密となる。いわば他人の財産を預 かる身である。このため特許庁の業務はほぼ ペーパーレスで電子化されているが、職員が 庁外で仕事をすることを想定してこなかった。 だが今回、すでに公開された資料に基づく審 査や起案(処分・通知書類などの作成)などは、 職員の自宅でやれる部分があると考えた」

一どう対応したのか

「庁内には子育て中の職員もいる。実は、 働き方改革の一環で、審査官のテレワーク用 システムを昨年末までに庁内で開発し、3月 まで試行していた。これが功を奏した。緊急 事態宣言の頃は、登庁を调1日のみとし、残 りをテレワークとした。特許庁のシステムは 巨大で硬く、簡単に変更できないが、時宜に 応じた対応も必要になるため、数年前から可 能な部分は内製化を始めた。担当チームは既 にあり、審査官自身もコーディングしてシス テムを組んだ」

デザイン経営発想で 自ら考え自ら改善

-働き方改革の課題とは

「他国に比べ日本の審査官の生産性や審査 の品質は極めて高い。ここには話し合いをす る文化が根付いていることが影響している。 たとえば、欧米の審査官は個室だが日本は大 部屋方式で(人的な)風通しが良い。特許文 献サーチでは容易なサーチ方法を周囲の審査 官に聞く中で、フィジカルに(リアルな空間内 で)共有できる。判断に迷えば上司と相談で きる。若手審査官の育成もフェース・ツー・ フェースの徒弟制度で成り立っている。この ような庁内の文化をテレワークの中でどう継 承し、実現していくかは大きな挑戦だ」

――今後、何を進めるか

「2021年度の特許庁関係の概算要求の中 に、申請手続等デジタル化の推進や審判口頭 審理のオンライン化とともに、テレワークと フリーアドレス化*3の組合せによって、都内4 カ所に分散している執務スペースを本庁舎へ 集約を目指すことを入れた」

---さらに、新たな時代が来る

「特許庁ではデザイン経営を掲げている。 職員が自ら必要と考えたことを自ら改善しよ うとする点で内製化も同根にある。やはり 個々人が組織のことを常に考えて行動できる ということが大事だ。個人の能力を高めつつ 組織全体のモチベーションを上げ、個人の組 織に対する関与度を増しながら組織全体の能 力の底上げを図る。容易ではないが、それが できるなら、特許庁は結構強い役所になれる。 私も努力したい」



第23代 特許技監

[いわさき すすむ] 1988年3月名古屋大学工学部航空学科卒、4月特許庁入庁(審査第三部流通機器)、92年4月審査官昇任、 2001年4月審判官昇任(第15部門)、02年1月審判企画室課長補佐、02年7月ジェトロ・デュッセルドルフセンター、07 年1月調整課審査企画室長、09年4月特許審査第二部室長(包装·容器)、10年10月総務課情報技術企画室長、12年7 月国際課長(組織改編に伴い13年7月から国際政策課長)、14年7月審査第二部上席審査長(生活機器)、15年7月審査 第一部調整課長、16年6月審査第二部長、18年7月審査第三部長、20年4月特許技監(現職)。

- ※1 PPH:特許審査ハイウエー(Patent Prosecution Highway)。各国特許庁間で情報共有して審査を迅速化する制度で日本発案の施策
- ※2 日本の方が厳しい:主要国は急減後、回復傾向を見せた。日本は前年同月比で4、5月に10%以上落ち込んだ後、6月は前年並み、7月は6.4%減
- フリーアドレス化:職場の席を固定せず、誰もがどの席でも自由に使えるようにすること





INPIT 中堅・中小企業よ、 今こそ変革の力を!

With-COVID-19 Transformation

ウィズコロナ時代を生き抜く事業移行戦略

VUCA(変化、不確実、複雑、曖昧)の時代を生き抜くために

工業所有権情報·研修館(INPIT) 知財活用支援センター ウィズコロナ対応チーム

(写真:ウィズコロナ対応チームのメンバー)

廻り舞台の如く、世界は変わりつつある。新たなる社会"ニュー ノーマル"で生き抜く課題は、コロナとの共存に向けた変革(トラ

ンスフォーメーション) ができるかにある。 国の 知財支援機関である工業所有権情報・研修館 (INPIT)*1には現在、ウィズコロナに伴うさまざ まな相談が寄せられている。中堅・中小企業は、 自らの経営理念を守り、培ってきた技術や産品 等を基軸としながら、いかに変革するか。本稿 では、変革に向けた「新たな事業ビジョン」の構 想方法と、それを実現する「事業移行戦略」と「知 財戦略」の基本的な考え方について、わかりや すく解説する。ぜひ検討の一助にしてほしい。





Part1 「新たな事業ビジョン」の考え方

現在と未来をつなぐ

●到来したVUCAの時代

政府の緊急事態宣言が発出され、人々にはマスクが、店舗 には間仕切りが必然となった。テレワークが増え、オフィスは 閑散とし、内外渡航に制限が課せられた。さまざまな産業、 サプライチェーンが打撃を受けた。結果、国内総生産(GDP) は激減。中堅・中小企業は収益確保のため、四苦八苦を続け ている。世界は、筋書きも見えぬまま、変貌している。まさに、 VUCA*2の時代を迎えているのである。

●3ステップで「新たな事業ビジョン」を構想する 今、必要なのは「新たな事業ビジョン」を構想することだ。 これは3つのステップでアプローチする。

図表 1 「新たな事業ビジョン」を構想する3ステップ

第1ステップ 自社の「独自性」や「強み」を把握する 第2ステップ 「ニューノーマル」を捉える

第3ステップ 「新たな事業ビジョン」を構想する

工業所有権情報・研修館(INPIT):経済産業省特許庁管轄の独立行政法人。特許情報提供、知財情報活用促進、産業財産権相談、知財人材育成などの業務を実施。 全都道府県に知財総合支援窓口を設置している

VUCA: Volatility (変動性)、Uncertainty (不確実性)、Complexity (複雑性)、Ambiguity (曖昧性)を合わせたビジネス用語。

図表2 「新たな事業ビジョン」を構想する3ステップ

現在

自社のこれまでを把握

第1ステップ

自社の「内部環境」を把握する 「独自性」や「強み」を洗い出す

これまでの自社を振り返り、自 社の商品やサービスの「独自 性」や「強み」の源泉を把握す る。たとえば、独自技術や特許、 ノウハウ、ブランド、デザイン、 ビジネスモデル、地域産品など を洗い出す。

将来

New Normalの時代を捉える

第2ステップ

ウィズコロナ時代を 想像してみる

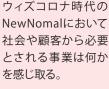


ライフスタイル 巣ごもり、家族の時間の増加、家トレ、地 方移住、ワーケー ション

仕事スタイル

脱オフィス、テレワーク、WEB会議、

製造ラインの省力化





家庭内教育、リモー 卜授業、登校制限



マスク、新薬開発、遠 隔医療、除菌装置、 除菌アルコール



サービス D2C、ネット販売、 リモートサービス、 デリバリー、VR体 験、しきりアクリル板

将来十現在

新たな事業ビジョンの構想

第3ステップ

「新たな事業ビジョン」 を構想する

変化を捉えて、ウィズコロナ時 代のNewNomalに適合した「新 たな事業ビジョン」を構想して

自社の強み、独自技術やブラン ドなどを活かしつつ何ができる かを自由な発想で検討する。

第1ステップは、現時点での内部環境を把握することだ。 経営や事業、製品・サービスの「独自性」や「強み」等のコアに ある無形の財産、知的財産や知的資産とは何かを洗い出す。 たとえば、自社が保有する経営理念、技術、特許、ノウハウ、 デザイン、ブランド、人材、取引先、顧客などについて確認する。

第2ステップは、新たな外部環境、すなわち「ニューノーマル」 を捉えることだ。コロナとの共存を果たした未来の世界を想 像してみる。たとえば、生活や仕事、医療や教育などの環境 や様式、製品・サービスの種類や内容など、これまでとの違い、 そこで必要とされるのは何かを感じ取る。

第3ステップは、「ニューノーマル」に適合し、自社の「独自性」 や「強み」が生かせる「新たな事業ビジョン」を構想することだ。 第1、第2ステップでの分析から、具体的な事業分野や製品・ サービスを検討する。

ポイントは、これまでの姿だけにとらわれないで、発想を自

由に広げてみること。第1ステップで洗い出した「独自性」や「強 み」等のコアにあるものを細かいピースにしてからニューノーマ ルを思い浮かべてみると、ニューノーマル下での新たな事業ビ ジョンを発想しやすくなる。

もう一つのポイントは、既存領域から離れて、「独自性」や「強 み」を生かせる新たな領域を探してみること。それは、変革へ の第一歩となる。

「事業移行戦略」の考え方 Part2

未来から現在を引き算する

●「バックキャスト」でアプローチする

「新たな事業ビジョン」は、発想を大きく広げて、数多く構 想してみること。中には、非常に魅力的な事業に気がついても、 従来の延長線上では実現が難しいビジョンも出てくるはずだ。

図表3 「バックキャスト」アプローチの考え方(第4ステップ)

通常のアプローチ=「現在」を起点に延長線上に「将来」を見据え、検討していく

現在

事業移行戦略

将来=新事業

バックキャストアプローチ=「将来」を起点に「現在」を引き算して何が足りないかを把握する

将来=新事業

現在



事業移行戦略

そこで、次に考えるべきは、「事業移行戦略」である。

「事業移行戦略」のポイントは、未来から現在への"バック キャスト"だ。「新たな事業ビジョン」を構想する3ステップに続 く、第4ステップとしてやってみてほしい。

まず新事業のビジョンの実現、成功に必要な「独自性」や「強 み」を考えて、そこから、現在の「独自性」や「強み」を引き算 することで、自社に「現在、足りないピース」が見えてくる。そ こが、「事業移行戦略」のポイントになる。技術が足りないなら、 自社開発だけでなく他社技術の導入が、販路がないならば OEMや他社製品への技術供与が考えられる。「事業移行戦略」 も1つとは限らない。

バックキャスト手法は、内閣府知的財産戦略推進事務局が 提唱する「経営デザインシート」※3でも用いられているので、 参考にしてほしい。

「知財戦略」の考え方

経営=事業移行戦略×知財戦略

●事業移行戦略と一体で構築する

知財戦略は、将来の競争力を維持するリスクマネジメントと なる。ポイントは、経営者は事業移行戦略を検討するとき、 あわせて知財戦略を検討することだ。成功したと思われたビ ジネスが崩壊するという失敗事例を見ながら、考えてみよう。

事例

コロナ禍で受注が激減したオフィス機器の下請企業であ るA社は、画期的な自社製品を新規開発して、在宅フィット ネス事業に新規参入した。新たな事業は当たり、ヒット製品 へと漕ぎつけた。事業移行戦略は上々に見えた。しかし、 市場の成長期で利益を得る間もなく、新興国の追随・参入 が始まり、市場はコピー品が溢れるレッドオーシャン、価格 競争の海となる。独自に構築したビジネスモデルは崩壊して しまった。

実はA社の失敗の原因は、「知財戦略」が欠如し、事業の 競争力が維持できなかったことにあった。下請を続けてきた 経営者に知財戦略の経験はなかった。では、どうすれば良かっ たのか。事業移行戦略を進めるのと一体で、知財戦略を組み 込んでいくことである。たとえば、新たな事業を構想する段 階から以下の対策を組み込んでおくことが必要だったと考えら れる。

対策

- [1] コピー品対策としてだけではなく、新手の競合品・代 替品をも阻止できる参入障壁を、特許権取得などで打ち
- [2] 自社の新製品やサービスの価値をブランド化やデザイ ン開発で高め、あわせて商標権や意匠権などさまざまな 権利で守る。
- [3]状況により、敵対ではなく「協調」を通じて知財を活か す戦略もある。たとえば、自社のフィットネス事業に関連 するサービスや消耗品の提供事業者を仲間に取り込む。
- [4]フィットネス効果の評価方法といったサービスの品質を 規格化する。
- [5] ビジネスパートナーに対して、「契約書には何と書かれ ているか」、「我が社のアイデアは守られるか」を常に自問 自答し、具体的な対策を行う。同時に、「社員の姿勢は 大丈夫か」、「営業秘密は他社に漏れないか」と、警戒と 対策を怠らない。

[1]の特許権の獲得は、事業防衛の基本となる。[2]は「知 財ミックス戦略」と呼ばれる。[3]は「オープン化戦略」で、 協業者を増やす中で自社固有の領域を守る手法である。[4] は「標準化戦略※4」で、特に評価方法の標準化は中堅・中小企

「引き潮」「満ち潮」、2つの潮流を読む



INPIT 知財活用支援センター長 榎本 吉孝

ニューノーマルという未開の海で、企業が独 自性の竿をもって、新事業を釣り上げようとする ときには、「引き潮」と「満ち潮」の2つの潮流 を読むことをお勧めしたい。それは、オールドノー マルからのステージシフトで生起するダイナミク

まず、このシフトで「社会」という相互行為の 場から「接触」が引き潮によって流されていく。 社会の各場面で、人と人の直接的・物理的な接 触機会への忌避が生じると、個人にも、企業や 国全体にも内向きの引力が働き、移動や物流の 形が変わる。市場の委縮は中堅・中小企業には 死活問題ともなる。

しかし、「接触」に伴う需要が外海へ押し流さ

れていく代わりに、「個」を主役とする需要が満 ち潮に乗って湧き上がってくる。たとえば、在 宅ワーク用リフォームやワーケーション*5だ。さ らに、社会の相互行為を維持するための代替手 段の開発や利用も進む。たとえば、ネットを使っ たIT化やロボット化の浸透だ。そして、もう1 つの満ち潮として「医療」がある。医薬品の需 要に限らず、各種商品には抗菌・殺菌機能、市 中には感染防止対策の需要が押し寄せ、個人 は健康に関心を寄せる。

さまざまな分野で引き潮、満ち潮が繰り返さ れ、需要は入れ替わる。こうした流れを感じ取り、 自ら分析して、ニューノーマルの時代において独 自の「新たな事業ビジョン」を構想してほしい。

^{※3} 経営デザインシート:イノベーション創造へ向けた価値創造メカニズムを理解し実践するために内閣府知的財産戦略推進事 務局が考案した、将来を構想するための思考補助ツール (フレームワーク

^{※4} 標準化戦略:新たな製品・サービスを開発した時、自社の持つ高い技術やノウハウをベースに当該製品の公的規格化を図る とで、認証を得られない事業者の参入を防ぐことが可能になる。

^{※5} ワーケーション: ワーク(仕事)とバケーション(長期休暇)からなる造語で、場所を問わない働き方のこと。

業のとる選択肢の1つとなる。「5]はライセンスや雇用などに おける契約書対策、営業秘密対策で、組織の内部対策となる。

●今こそ知財情報を活かすとき!

新事業への移行戦略において、未来からのバックキャストで 足りないピースを確認するアプローチについて先に述べた。具 体的には、知財ライセンス契約によって他社から技術や特許 などを導入する。逆に、自社の知財を他社へライセンス供与す ることで、他社で新事業を実現することによって収益を得る手 もある。これらを「オープンイノベーション戦略」と呼ぶ。

足りないピースは、知財情報を検索することで、その糸口を つかめる。たとえば、ニューノーマルにおける新たな事業とし て医療器具に着目したが、医療器具用の微細加工技術を持っ ていないとする。特許情報データベース※6にキーワードとして 「難削材の加工」を入れて検索すると、さまざまな微細加工技 術や技術保有企業を知ることができ、構想具体化への大きな 一歩となる。

また、「新事業は市場で競争力を持ちうるか」、未だ見ぬ世 界への進出は心細い。民間の特許情報サービスでは、特許マッ プやIPランドスケープ*7の俯瞰分析マップ等を提供している。 行く先の世界を照らすだけでなく、新事業への「ひらめき」も 得られるだろう。

事業移行戦略を支える基礎となる知財戦略を第5ステップと して、下記にまとめておく。

図表4 事業移行戦略を支える知財戦略(第5ステップ)

- ○知財情報の活用
 - ・オープンイノベーション
 - ・特許マップ、IPランドスケープ
- 知的財産の棚卸(独自性)
- 知財権の取得(参入障壁)
 - 知財ミックス
- ○営業秘密管理
- ○オープンクローズ戦略、標準化戦略
- 知財ライセンス (イン/アウト)
- 交渉や契約上での知財管理
 - · 受発注、共同開発、産学連携
- ○海外知財リスク対策
- 社内アイデア喚起、人材育成、規定整備

経営に感性・分析・経験が必要とされるように、独自ビジョ ンや移行戦略も分析と経験で支えたい。各種の特許情報サー ビスは、技術や市場等の分析を通じて戦略構築に大いに貢献

中堅・中小企業にも、知財の経験蓄積が望まれる。市場の 変化、下請け脱却、事業承継等で、過去に移行×知財戦略 を構築した他社の事例は数多くあり、その蓄積は、次に紹介 するように、コロナ禍でも中堅・中小企業が利用できるツール として存在する。

Part4

「INPIT」の対応

全国のINPIT知財総合支援窓口で ウィズコロナに伴う 相談に積極対応中

●「ウィズコロナ知財活用ガイドブック」を公開

地域の中堅・中小企業からウィズコロナに伴う相談が、 INPITの本部や全国47都道府県に設置された「INPIT知財総 合支援窓口 | へ寄せられている。

相談内容は、「感染防止グッズの権利取得」、「販路開拓に 伴うブランド構築」、さらには「新製品開発に向けた異業種連 携」や「ベンチャー企業のワクチン開発」に必要な経営×知財 戦略の構築支援、標準化への取組み支援まで、多岐にわたる。 アクセス方法は、まず全国共通ナビダイヤル「0570-082100」 へ電話をすると、近隣の窓口につながる。

INPITは「重点的な支援」も行う。高い目標のある相談ケー スについては、「支援計画」が策定され、弁理士、弁護士、デ ザイナーやブランド専門家、中小企業診断士など多方面の専 門家が招聘されチームで対応するスキームだ。なお相談・支援 とも費用はかからない。

「知財ポータル*8」サイトには、800を超える支援事例が掲 載されている。これら多くの経験をもとに、「ウィズコロナ知 財活用ガイドブック」としてまとめられ、今後、同サイトで公開 の予定である。

●大好評!ウェブ会議を利用した遠隔相談

INPITは、コロナ対策の一環として、ウェブ会議システムを 利用した遠隔相談を2020年4月から導入しており、利用者に 大好評だ。



INPIT知財総合支援窓口ではテレビ会議システムを使っての相談 対応が可能。写真は東京・虎ノ門の INPIT東京都知財総合支援窓 口で対応する支援担当者

遠隔地の相談では、相談者・窓口担当者の双方で移動負担 がなくなるうえに、弁理士や弁護士などの専門家も含め、相談 日時の調整もしやすくなった。企業の本社と工場など多地点 を結んでの窓口相談や、中小企業庁で経営相談を行う「よろ ず支援拠点」の相談員もオンラインで結び、連携した相談対 応も行われている。

ウィズコロナ時代にINPITは、現地で寄り添う相談支援と、 気軽で便利な遠隔相談支援とを駆使し、相談者に最大のメリッ トを提供したいと考えている。

^{※6} 民間の特許情報サービス事業者が提供している。INPITでもインターネットで「特許情報プラットフォーム(J-PlatPat)」を無料で提供している。 また民間サービスでは、特許情報を「見える化」したさまざまなサービスが提供されている

^{※7} IPランドスケープ:正林国際特許商標事務所の登録商標

^{※8} 知財ポータル:https://chizai-portal.inpit.go.jp/

AI を駆使した質の高い特許情報を提供すること により経済・社会への貢献を目指します



japio.or.jp

世界の特許情報を日本語で検索 (Japio 世界特許情報全文検索サービス) Japio-GPG/FX

AI を活用した各種翻訳及び抄録作成・データ作成業務

商標審査効率化のための資料作成業務

商標における民間調査者の活用可能性実証事業

Japio 中小企業等特許先行技術調査助成事業

出願書類等複写サービス

出版物の販売









一般財団法人 日本特許情報機構 〒135-0016 東京都江東区東陽 4-1-7 佐藤ダイヤビルディング

■ 問合せ窓口一覧 (五十音順)						
社名·機関名	部署名	連絡先	URL			
株式会社アール・ダブリュ・エス・グループ	本社	03-4563-5900 (代)	https://www.rws.com/jp			
NGB株式会社	本社	03-6203-9111(代)	https://www.ngb.co.jp			
クエステルジャパン株式会社	営業部	050-3188-4477	https://www.questel.com			
独立行政法人 工業所有権情報·研修館(INPIT)		03-3501-5765	https://www.inpit.go.jp			
サイバーパテント株式会社	本社	03-5299-5050 (代)	https://www.patent.ne.jp			
中央光学出版株式会社	東京営業部	03-6721-5561	https://www.cks.co.jp			
特許庁		03-3581-1101 (代)	https://www.jpo.go.jp			
日本アイアール株式会社	本社	03-3357-3467	https://www.nihon-ir.jp			
日本知財標準事務所	知財標準化事業部	03-6778-1880	https://www.ipstandard.jp			
日本知的財産情報サービス事業者協議会(JIPISA)	事務局	03-5299-5055 (サイバーパテント気付)				
一般財団法人日本特許情報機構(japio)	営業推進部	03-3615-5514	http://www.japio.or.jp			
日本パテントデータサービス株式会社	企画室	03-3580-8021 (代)	http://www.jpds.co.jp			
バード&バード法律事務所	北京 パートナー 道下理恵子	+86 10 5933 5680 (日本語可)	https://www.twobirds.com/jp/japan			
株式会社発明通信社	本社	03-5281-5511 (代)	https://www.hatsumei.co.jp			
パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社	知財ソリューション部	0570-087870 (お問い合わせ受付窓口)	https://panasonic.com/jp/pstc			
VALUENEX株式会社(VALUENEX Inc.)	本社	03-6902-9833	http://valuenex.com			
株式会社プロパティ	本社	03-5324-3461 (代)	http://www.property.ne.jp			
Randon IP	東京事務所(ランドンIP合同会社)	03-4520-5545	http://jp.landon-ip.com			
レクシスネクシス・ジャパン株式会社	IP事業部	rt_ip@lexisnexis.com	https://jp.lexisnexisip.com			

本号 (雑誌) をご希望の方は、nakaoka_publisher@icloud.com ヘメールでお申込みください。 (無料。1人1冊とさせていただきます)在庫がなくなり次第終了させていただきます。



お客さまの知財業務に役立つ情報をご提供するWebセミナーを開催中!

2020年 11月

R&D 部門の知財業務の効率化を支援

CyberPatent Desk と THE調査力の連係のご紹介

2020年 12月

電子包袋化・クラウド環境利用などテレワークによる業務を推進

特許事務所向け管理システム NAVI OFFICER /N のご紹介

2021年 1月

豊富なコンテンツ、多角的な視点による解析でグローバルな知財調査を支援 Orbit Intelligence のご紹介

※内容は変更となる場合がございます。

詳細は弊社ホームページ「 TOP> イベント情報> セミナー・イベント情報」 (https://www.patent.ne.jp/events/seminar.html)をご参照ください。

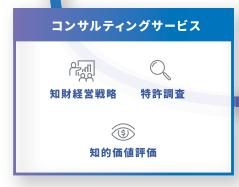




あらゆる製品・サービス間の「つながり」を提供



CyberPatent Link







「サイバーパテント」「サイバーパテントデスク」「CYBER PATENT」「CYBER PATENT DESK」「CPD」「マイパテントデスク」「NRI 再公表早期サービス」「ハイブリッド翻訳」「パトリス」「Cyber Date Stamp」「TOPAM」「Full Support Partner」は、サイバーパテント株式会社の登録商標です。 その他、記載されている社名、商品名、ユーザー名等に関する権利については、当該権利の保有者に帰属します。



日本知財標準事務所

マーケット・クリエイション・戦略コンサルタント

川島 三喜男氏

[かわしまみきお] 釧路工業高等専門学校機械工学科卒業 後、2005年株式会社PSG(現ホンダテクノフォート)入社、 設計エンジニアとして複数の自動車開発プロジェクトに従 事。2012年大手国際特許事務所へ入所、機械、制御およ びソフトウェア系の権利化業務に従事。2020年6月から標 準化による知財のより効果的な活用を広めるべく日本知財 標準事務所に入所。

日本知財標準事務所

マーケット・クリエイション・戦略コンサルタント

[なかがみゆうと] 静岡大学にて理論化学を研究領域とした博士号取得と並行し、AIPE 認定知的財産アナリス ト (特許) を取得した経験を活かし、NEDO 技術戦略研究センターマクロ分析ユニット研究員として 2015 年か ら5年間従事。社会課題解決と産業を両立するイノベーション実現のプロセス、組織内の仕組づくり、エコシ ステム構築、知財・標準戦略の構築、ポジショニング戦略の構築、ビジョンの構築、ロードマッピングなど、 イノベーション戦略の設計に関する活動を幅広く、各技術分野や社会科学・経済学・経営学の専門家と連携し て研究と実践を行った。2020年4月から日本知財標準事務所にて、日本企業がイノベーションを起こすため のプラットフォームになるべく、業務企画とコンサルティングを実施。2020年8月からNEDO技術戦略研究セ ンター戦略構築アドバイザーも併任。

日本知財標準事務所®※1(JIPS™、東京·千代田区、齋 藤 拓也所長)は、日本企業の新市場創造と優位性獲得を 目的に、知財と標準を組み合わせた「知財×標準」戦略 の構築支援を行うコンサルティング事務所である。 2019年2月、大手特許事務所である正林国際特許商 標事務所のグループ事務所として誕生した。

本稿では、グルーバル化によって事業戦略の概念が 大きく変化する中で、多くの日本企業が知財戦略にと どまり、標準戦略への意識、理解が進んでいない状況 を説明した後、導入へ向けた対策として、JIPS™が提 供する「スタンダードゼロ™ *2」サービスについて紹介 する。

変容する事業戦略、 求められる機能とは

再定義される事業環境、企業の立ち位置

一般に、民間企業などの組織は、組織のミッションや理念 に基づいた事業を展開し、事業を成功へ導くために事業戦略 を構築している。近年、世界中の企業が掲げている「イノベー ション実現」というテーマを組織のミッションや事業の成功とし て捉えるならば、今やオープンイノベーションは必須の事業戦 略になったと言える。

なぜならば、イノベーション実現に向けたイノベーションエ コシステムそのものが、垂直統合(完全な下請け・系列企業も 含む垂直統合) からモジュール化が進み、分業化が起きたため である(**図表1**)。このことは、イノベーションシステムの変革 として一般に認識されている。

結果、グローバルサプライチェーンでのスマイルカーブ*3や 逆スマイルカーブ *4の議論のように、オープンイノベーション においては、どの立ち位置を取るかによって、薄利多売型か、 高付加価値型かといった、事業ポジションも変化することに なった。

垂直統合の時代であれば、事業主体がその強みを活かした 開発を行い、製品・サービスが普及するかが成功を左右した。 しかし、モジュール化が進むと、事業主体が直接的に事業を 行わない領域を含めた調和を実現し、さらに利益配分をどの ようにコントロールできるかが成功を左右するカギとなった。 こういった影響から、境界領域※5におけるプラットフォーム戦 略※6を構築し、さらにモジュール化を進めるといった動向につ いて、デジタル業界のみならず、さまざまな業種で加速してい ると感じている方が多いだろう。

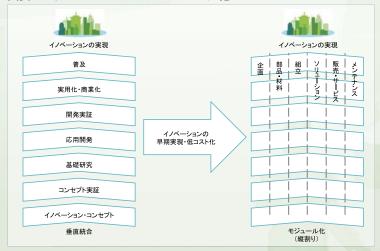
これらの変化によって、事業戦略としては、普及拡大と競争 優位の両立をイノベーションエコシステムの設計・再定義の中 でどう実施するか、という観点の重要性が高まったと言える。 ISO 56002 *7 イノベーション・マネジメント・システムがガイド ラインとしての位置づけで発行され、関連規格が現在でも作成 されている動向からも、イノベーションシステムの変革を読み 取ることができるであろう。

事業戦略構築における日本企業の5つの課題

では、どのように事業戦略を構築すれば良いのか、我々の 経験をもとに、効率的な戦略構築に向けた日本企業の課題と して、以下の5点を挙げたい。

- ①イノベーションシステムの変革に合わせたガバナンス変革を 実現できていない
- ②イノベーションコンセプトの設計から実施していない
- ③自社事業以外のエコシステムとの関与が弱い

図表 1 イノベーションにおけるモジュール化



④ 異業種・異分野とコミュニケーションが不足している

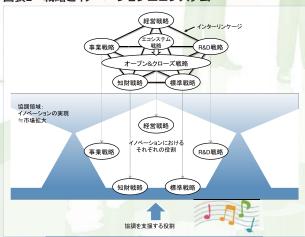
⑤ファシリテーション、コーディネーションなど、繋ぎ人財の 不足(経験含む)

これらの課題については、「わかっているが、難しい」という 声も聞く。確かにこれらの課題は一社で解決することが極めて 困難である。同じ課題に複数事業領域で何度も対処する立場 として得られた方策を述べる。

まず、戦略には階層があり、すべてがインターリンケージ※8 すべきだが、多くの日本企業では「できていない」という声を 聞く(図表2上部)。この点は先述の課題①ガバナンスの課題 であり、変革する意欲さえあれば、解決しやすいだろう(逆に 難しいとの声も想定されるが)。具体的には、インターリンケー ジを取れる情報共有体制や会議体の構築を行い、インターリ ンケージできているのかをロジックモデルとして整理し、確認 するプロセスを導入することを挙げる。確認には、白地の目を 外部から得ることも重要である。

②から⑤については、いずれもスキルや経験が必要となる。 協調領域※9の設計をするためには、自社事業以外の領域に関 し、幅広い見識と戦略的な知見が必要となる。さらに、事業 戦略を実現するためには、交渉力や巻き込み力が必要で、多

図表2 戦略とイノベーションエコシステム



図表3 標準化の議論を行うプレーヤー概要



- スマイルカーブ:事業構造を上流(研究、企画、試作など)、中流(組立、製造など)、下流(販売、保守など)と分けて収益性(付加価値)を表したとき、中流の収益性(付加価値)が低い時、 笑ったような曲線になること
- 逆スマイルカーブ:スマイルカーブとは逆に、中流の収益性(付加価値)が高い曲線になること
- ※5 境界領域:事業領域Aと事業領域Bの境界、学問領域の境界(学際領域)、社会と科学の境界(超学際領域)を含め、何らかの領域と領域の間にある領域
- プラットフォーム戦略: 自社優位な事業エコシステムとして、 二つの事業領域をつなぐプラットフォームを形成するか、統合されていたバリューチェーンを分断し、自社が分断されたバ リューチェーンをつなぐプラットフォームの役割を担う戦略(例:Googleであれば、情報を見たい側と情報を提供したい側をつなぐプラットフォームであり、Amazonであれば、手軽に 買いたい側と広く売りたい側をつなぐプラットフォーム)
- **%**7 ISO 56002:「ISO 56002:2019 Innovation management — Innovation management system — Guidance」、2019年7月15日に発効したイノベーション創造に取り組むための国際規格
- インターリンケージ:interlinkage、相互連結、相互連携
- 協調領域:競争領域の逆、企業間連携を進める際には協調領域と競争領域の切り分けが必要

大な経験値が求められる。

これらの課題は、図表3が示すように、標準化においてはす でに対処が進んでおり、解決への糸口は見えている。しかし、 多くの日本企業は標準化に関し未熟さを感じているようだ。理 由は、従来の知財戦略と標準戦略をつなぐ「知財・標準人財」 のあり方が未だに確立していないためだと考えられる。

「知財・標準人財」に必要となる5つの資質

「知財・標準人財」はどうあるべきか。その参考になるのは、 事業戦略や経営戦略におけるコンサルティングだろう。日本で もコンサルティング事業は、大手から中小規模や個人までが 群雄割拠しており、思考フレームワークやランドスケープの種 類も多種多様である。つまり、需要側から価値を認められ、 ビジネスとして十分に成熟しており、アカデミアの研究者も多 く、一つのエコシステムを確立していると言ってよい。コンサ ルティング事業のような立ち位置を担い、その立ち位置につい て十分に普及している点が一つのあり方だろう。

では、知財戦略や標準戦略における現状は、国においてガ イドラインが公開されるなど、その必要性が認識されている。 しかし、実際に自社で知財戦略や標準戦略を現状の知財・標 準人財が立てようとしても、具体的なイメージが持てないため 難しい、という声が多いのが現実だ。

この原因は、図表2に示したとおり、他の戦略とのインター リンケージを取る必要があることと、知財・標準戦略の上位戦 略(図表4)を、知財・標準戦略アーキテクト(立案者)を含めて、 十分に議論していないという、ガバナンス上の課題が大きい。

他方で、エコシステムの設計から議論できる知財・標準戦 略人財は、現状では少ないため、組織単位での対応は難しい だろう。さらに言えば、企業単独の事業領域における知見・ 経験のみを持つ人財では、エコシステムの設計は困難であり、 幅広い業種の知見・経験を有する人材が望ましい。

また、最近はIPランドスケープ®※10や特許DBや特許マップ を作るツールが進歩・普及してきたと感じる一方、それらは事 業戦略や経営戦略における各種フレームワークや分析手法と 比較すると、未熟である。実際、標準戦略をサポートするツー ルに関しては見たことがない。ぜひ、「標準ランドスケープ™* 11」といった概念を普及させ、ツール化したいと考えている。

以上のことから、「知財・標準人財」としては以下5つの資質 を備えた人財を提案する。

- ①イノベーションに関する知見を有し、戦略に活用できる
- ②多業種・多分野の知見・経験を有し、戦略に活用できる
- ③多様な情報源から戦略地図を構築できる

- ④最新動向に常にアンテナを張り、戦略地図を更新できる
- ⑤知財・標準の実務に関し、知見・経験を有し、戦略に活用 できる

しかしながら、これだけの能力と経験を持った人財は自然 には育たないだろう。

「スタンダードゼロ™│ サービスを提供

現状、標準に関する認識は低い

JIPS™は現在、先述した資質を部分的に備えた人財が協力 し合うことで必要な資質を実現し、コンサルティング事業を行 うことで、クライアント企業の満足度と実践的な人財育成の双 方を満たし、その中で得られた経験を日本企業へ還元していく ことを模索している。サービスとして重視している点は、クラ イアント企業の情報を深堀し、より横断的な視野による情報 の補完でバリューアップすることである(図表5)。

図表5 日本知財標準事務所®のサービスの一部



特許に代表される知財の活用については、どの企業も多かれ 少なかれ認識はしている。しかし、標準に関しては、多くの企 業が「国や業界団体が制定したルールに従うもの」といったレ ベルの認識しか持っていない。当然、「知財×標準」戦略まで 理解は進んでいない。このため、事業・経営コンサルティング に対するような、大きな支出は現状、難しいと認識している。

そこでJIPS™では、知財を活用したルールメイキングとして の標準戦略の最初の手掛かりとなるように、またクライアント 企業が標準戦略により「新市場の原点に立つ」という意味も込 めて、「スタンダードゼロ™」サービスを提供している(図表6)。

図表 4 知財・標準戦略の階層構造



図表6 スタンダードゼロ™サービス概略



JIPS™「知財×標準」戦略を開始せよ!

このサービスは、クライアント企業の課題別に「スタンダー ドゼロ[™]・戦略レポート | と「スタンダードゼロ[™]・ゼロイン[™]レ ポート | の2つのサービスから構成されている。

1~2週間で標準戦略のシナリオを提示

まず「スタンダードゼロ™・戦略レポート」は、知財で企業の 強みを引き出すとともに、標準化を組み合わせることで製品や サービスの市場ニーズを巻き起こし、日本企業が新市場の主 役になる道筋がある、ということの理解を促すのが狙いである。 個々のクライアント企業に1時間ほどヒアリングしたうえで、1 ~2週間で作成し、提供する。

レポートの構成は、「前提となる知財の特定」、「オープン& クローズ戦略」、「ビジネスモデルの設定(仮説)」、「規格の内 容例」及び「タイムスケジュール」の大きく5つの項目から成る。 これらの内容を通して、クライアント企業の個別具体的な標 準戦略のシナリオを提示する。また、オプションとして、標準 化を活用した新たな収益事業の概要についても提示する。

本レポートは、わかり難い「標準」がどのように自社に貢献す るのかを資料として見える化できるため、事業戦略立案時の 活用にとどまらず、さまざまな用途がある。

たとえば、「標準化を推進するにあたり関係者へ説明する際 の資料としても使える」、「普段の営業活動において、どのよう な伏線をもって顧客にアプローチするべきかが明確になった」 との声がクライアント企業からいただいている。このような副 次的な効果も相まって、利用者は順調に伸びている。

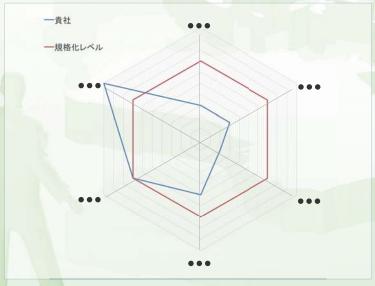
標準戦略の照準(方向性)を合わせる手助けに

一方、「スタンダードゼロ™・ゼロイン™レポート」は、「知財 ×標準」戦略の具体的な検討を始めようとしている企業の現状 について、診断するサービスである。

知財と標準化を活用することで自社のビジネスを拡大させる ことができることは理解した企業でも、初めての「知財×標準」 戦略の構築は、まさに手探り状態となる。

「実際何から手をつけたら良いのか」、「我が社は標準化を

図表7 ゼロイン™チャート(イメージ)



行える可能性があるのか」、「そもそも我が社は標準化の必要 性があるのだろうか」と、判断に悩むことになる。

また、標準化を行うことを決めた場合においても、現状の 自社の立ち位置がクリアでない場合、戦略の見通しを見誤る 可能性がある。

そういった「標準化を行うか悩んでいる」状態と、「標準化を 行うと決めたが自社にとってどの程度の難易度かわからない」 状態のいずれかにある企業を対象として、標準化に必要なレ ベルとクライアント企業の現状との差異について総合診断を行 うのが本レポートの特徴である。

本レポートでは、標準化活動を始めるために必要となる項目 とその内容や、標準化活動の開始の可能性、標準化を行う上 で必要となる体制や自社の現状の立ち位置などについて「ゼロ インチャート™ (**図表7**)」等を用いて示す。標準化レベルに対 して不足している項目については、具体的な内容、解決すべき 課題を説明する。

なお、本レポート名やチャート名として登場する"ゼロイン™" とは、もともとライフルの照準合わせを行う行為を指す言葉で あり、それを転じて本レポートや本レポート中のチャートが標 準化活動の照準(方向性)を合わせる手助けとなることを意味 している。

本レポートも、クライアント企業に1時間ほどヒアリングした うえで、1~2週間で作成し、提供する。

こちらも提供開始以降、多くの反響をいただいている。

「スタンダードゼロ™」サービスではこのほかにも、標準化へ の方向性が見えた企業や、当初から標準化を検討している企 業に対して、「標準化実務コンサルティングサービス」を行って

実際に標準化活動を行うと、多くの関係者との調整業務が 必要となる。標準化活動には複数のステージが存在し、行う べきことも多岐にわたり、教本通りにいかないこともある。こ のような、一筋縄ではいかない標準化活動において、数多く の規格開発に携わった経験を有するJIPS™の専門家が適切な アドバイスおよび各種サポートを行い、クライアント企業の事 業拡大を支援する。

●最後に●

現在、多くの企業からサービスの問い合わせや申込みがあ る。その中で「標準化の過程で必要になる多数のステークホル ダーとの合意形成のために、関係者と議論する場が欲しい」と いう声を聞くことがある。一般には、工業会や学会が議論の 場を担っているが、イノベーション領域では工業会や学会が存

JIPS™では、こういった声がさらに増えていけば、ステーク ホルダーとの合意形成およびルールメイキングができる場の形 成に取り組んでいきたいと考えている。

我々も、経営コンサルティングや事業コンサルティング等と の連携を呼び掛けるとともに、JIS、ISOに限らず、あらゆるレ ベルでの標準化を行うプラットフォームを構築して、日本の「知 財×標準」戦略を通じて、もう一度日本を輝かせるために尽力 したいと考えている。

※13 ゼロイン:正林国際特許商標事務所の登録商標または日本知財標準事務所の商標である

^{※12} ゼロインチャート:標準化に必要となるいくつかの項目ごとに「標準化に必要なレベル」と「自社の現状レベル」とを一見して比較可能にしたレーダーチャート。 正林国際特許商標事務所の登録商標または日本知財標準事務所の商標である

RWSだからできる知財関連サービスで

御社のグローバル化をサポートします



特許事務所や企業の知財部の方々に高い認知度をいただいております。

特許に関わる業務をワンストップでご提供

全てのサービスが高品質かつ迅速で丁寧

外資系企業ならではのグローバルなサービスをご提供







各技術分野に精通した翻訳者 による高品質な多言語翻訳が 可能。特許という権利化翻訳 がメインなので高品質主義。

特許調査サービス



外国特許調査に特化し、3か 国語(独・仏・英)が可能なインハウスサーチャと世界中の 約43,000人登録リサーチャ による調査。

特許データベース



グローバル特許データベース 『PatBase』収録国数が100 か国以上。うち全文収録が60 か国の特許をファミリー単位 で収録。固定料金制。

特許出願サービス



欧州特許バリデーションサービス、 PCT国内移行サービスを提供中。 上記サービスを活用する事でコス ト削減と品質の均一化を実現。



株式会社RWSグループ URL:www.rws-group.co.jp/

●本社移転しました 東京都千代田区神田三崎町3-1-16 神保町北東急ビル4F TEL: 03-4563-5900

VALUENEX Inspiration Strikes. 直感的なインスピレーションを促す VALUENEXのルート解析。膨大な情報を 俯瞰しながら、自社ビジネスに関わる 要所を繋いだ「ルート」を表すことで、 お客様を最適なビジネスシナリオへと 導きます。 ~スピーディかつデータドリブンな ビジネス戦略の策定に向けて、 データ空間における新たな閃きを 体験してみませんか。 詳細はVALUENEX出展情報、および 本誌内の特集ページをご確認ください。 valuenex.com TOKYO • SILICON VALLEY • GENEVA 発 行 フジサンケイ ビジネスアイ 企画編集 知行合同会社 Russiness i. 知財情報&戦略システム 臨時増刊-2020.11.11 発行日 2020年11月11日