産經新聞社

Special Report
グリーン・トランスフォーメーションに関する技術区分表
GXTI 特許庁が作成・公表
気候変動対策を特許情報で見える化

The Measures for SMEs & Startups
INPIT 特許情報と人材育成だけではない！
中小企業やスタートアップ等へ
経営課題解決に向けた知財支援を推進

IP Analytics and Innovation Strategy
知財情報&戦略システム No.27 2022.11
知財を創造し管理するための情報システムから知財を活用するための戦略システムまでをカバーする新情報誌

CHIZAI

Cover Story **VALUENEX**
「カスタマーサクセス」向上へ
顧客支援およびプロダクトマネジメントを強化
“誰もが、高度なデータ解析を扱えるように”

Breaking IP News
IPwe
工藤一郎国際特許事務所
知財コーポレーション
クリプトモールジャパン
プロパティ
イーパテント 野崎篤志氏
高野誠司特許事務所

One-stop Provider of IP Services **NGB**
“グローバルな知財活動を支援する真のパートナーへ”
進化を続ける分析ツール「Innography」
戦略的なポートフォリオ構築・管理を支援する
「年金費用や保有/放棄傾向に関する分析レポート」

China IP Trend Report
バード&バード法律事務所 北京オフィス パートナー弁護士
道下理恵子の特別レポート
今、日本企業に求められるのは
中国企業との交渉力と特許出願だ
知財強化を最重要目標に掲げる中国への対応戦略とは!?

Top Interview
日本パテントデータサービス
仲田 正利 社長に聞く
モノづくりがあるから 知財立国ができる
産業立地と人材育成の環境整備が必要

Translation and IP Solution Service
RWSグループ
変化するビジネス環境に
ITを駆使したソリューションで対応

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

ランドンIP合同会社
〒163-1030 東京都新宿区西新宿三丁目7-1 新宿パークタワー N30階
Tel: 03-4520-5545 / Email: japan@landon-ip.jp

VALUENEX

「カスタマーサクセス」向上へ

顧客支援およびプロダクトマネジメントを強化

“誰もが、高度なデータ解析を扱えるように”

VALUENEX（東京・文京区、米カリフォルニア州・メンローパーク、中村達生社長・CEO）は、日本発アルゴリズム開発企業として独自のデータ解析ツール（SaaS）を軸に、ASP事業とコンサルティング事業を日米欧の3拠点で展開。企業の知的財産部と企画系部門を中心に顧客を獲得している。新型コロナウイルス感染症（COVID-19）によるリモートワークが日常化する中、「カスタマーサクセス」向上へ向けての新たな態勢構築に取り組んでいる。

カスタマーサクセス

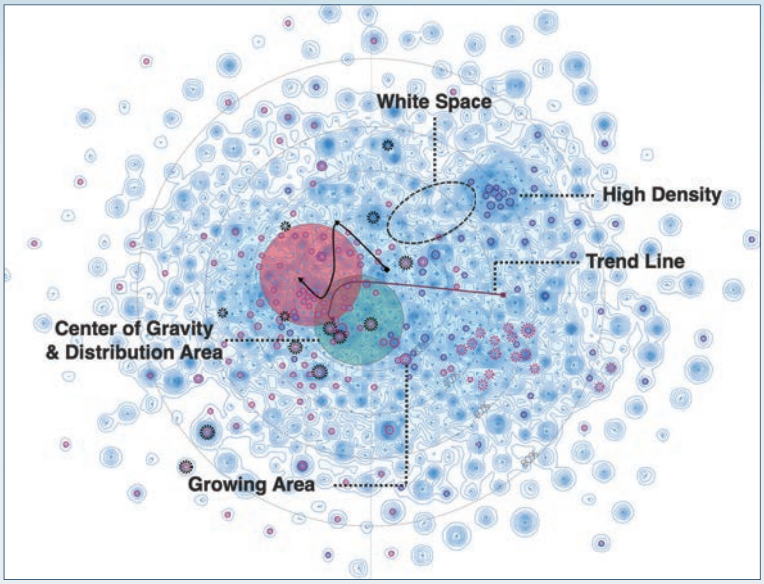
情報収集を図り、製品・サービスに生かす

“インサイト”能力を知財業界にどう醸成するか

「カスタマーサクセス」とは、「カスタマーの成功が自社の成功」を基本とする考え方[1]である。顧客とのリレーションを重視し、そこから生まれる情報をSaaS製品の改善や次の機能開発に生かすことで、顧客も自社も成功することになる。俯瞰解析＋可視化ツール「VALUENEX Radar」をベースに、SaaSおよびコンサルティング事業を展開するVALUENEXにとっても、カスタマーサクセス向上は大きな課題となっている。

VALUENEXは2006年、中村社長が創業した（当初の社名は「創知」）。今後の本格的なデータ活用時代の到来を見据え、目標は“大企業だけでなく中小企業も含めた誰もが、高度なデータ解析を扱えるようにする”というものであった。その後、ビッグデータの一つである特許情報を見える化させた俯瞰図とそのデータ解析ツール「DocRadar/TechRadar」（現在の「VALUENEX Radar」）の提供を開始し、特許文献検索が主体であった知財業界を驚かせた。

しかし当初、事業部門、研究開発部門はもとより、特許情報を扱い慣れた大企業の知財部門においても、同社のツールを理解して使いこなすことが容易ではなかった。なぜなら、特許調査でいくつかの先行特許という答えを見つけ出すような特許検索業務とは異なり、俯瞰図はそこから能動的に何かの動きを読み取る“インサイト”



図表1 「VALUENEX Radar」の俯瞰図の例
まるで宇宙のように表示されるクラスター（特許の塊）群は、ズームインしていくと最終的には個々の特許を確認できる

1）『カスタマーサクセス・プロフェッショナル』（アシュヴァイン・ヴァイドゥヤネイサン、ルーベン・ラバゴ著、弘子ラザヴィ訳、英治出版刊）42頁

能力と論理的に説明する能力[2]が求められたからである。当初、主たる顧客となったのは先進的な大企業の知財部門だったが、そこでも俯瞰図を読み取り、それを他部門や経営層に対する説明に苦労した。

正しいデータ解析から得られる"インサイト"は、同社が社会に提供できる価値の中核であり、俯瞰解析＋可視化ツールを知財業界にいかに浸透させ、カスタマーサクセスに導いていくかは、同社の大きな課題だった。

コンサルティング事業を重視

このため同社は、SaaS事業を展開する一方、コンサルティング事業を重視し、企業の課題や戦略に沿った俯瞰図の抽出や分析を直接受託してきた。知財業界での俯瞰図の定着、顧客拡大を図るため、顧客向けにデータ解析ツールに関する操作方法や活用方法の説明会やサポートサービスを実施。中村社長は大学で入社前の学生に対する授業も行っている。またツールのユーザーインターフェィス向上を図るなど、カスタマーサクセスに向けて積極的に動いてきた。

サービス開始後16年間が過ぎ、この間同社は2014年に米国進出を果たし、2018年には東京証券取引所マザーズ市場（現グロース市場）に上場。日米で優秀な人材の獲得を進め、ツール開発を本格化させる。

「シナリオ抽出サービス」、「VALUENEX Radar アプリ」、「オートレポート作成機能」などの新機能、新サービスを次々と追加。年内にはユーザーが行う作業の自動化、効率化を促進するための各種機能を発表する予定だ。これらの新機能、新サービスは過去、顧客からの問い合わせ、要望などに対し、同社が対応してきた、カスタマーサクセスの成果である。

オンライン面談にコンサルタントも参加

営業担当は、多いときは1人1日3～5社に対応可能に

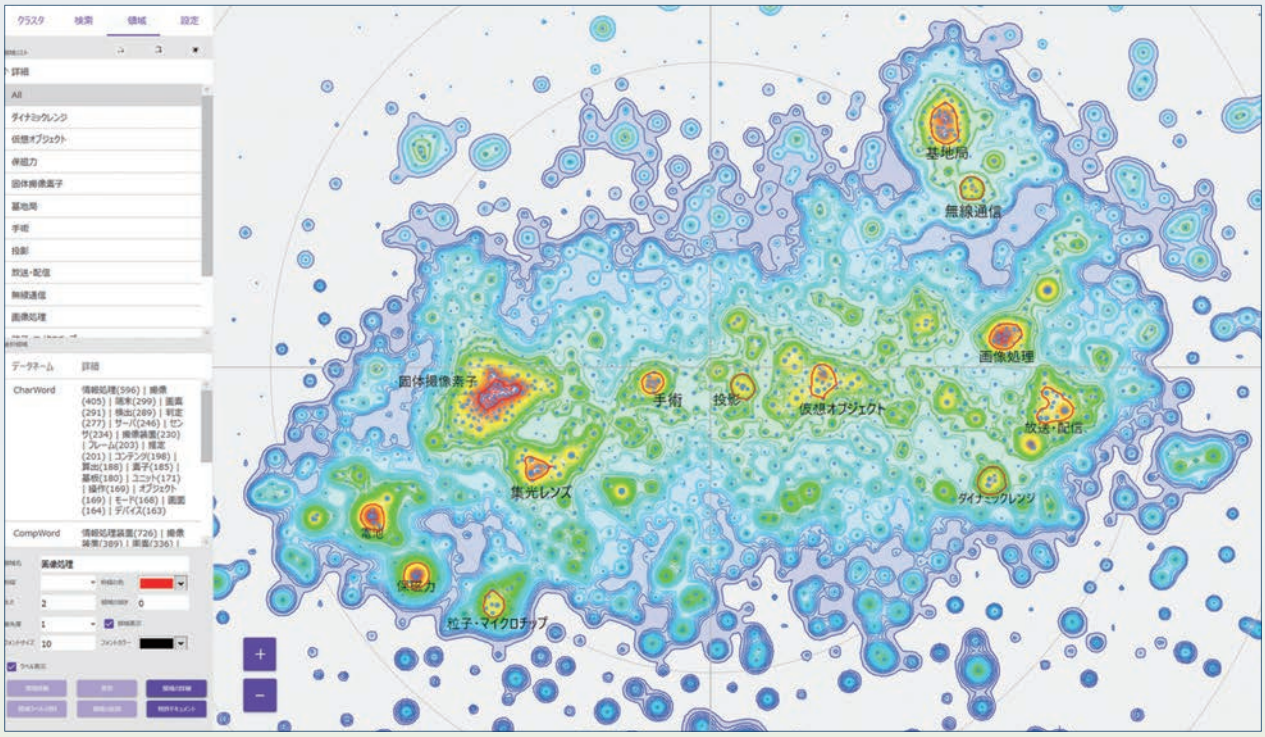
順調に顧客拡大を進めてきたVALUENEXだが、2020年1月、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）が中国から日本に上陸し、企業のリモートワークが日常化する中、さらなるカスタマーサクセスの向上に向けた新たな態勢構築を進めている。一言で言えば、顧客支援およびプロダクトマネジメントを強化するため社内外の連携・情報体制の再整備である。

具体的には、「オンラインシステムをフル活用した顧客接点の拡大およびコンサルタントのカスタマーサクセスへの関与を進めている」（営業部・新井陽氏）という。

「オンラインシステムをフル活用した顧客接点の拡大」とは、SaaS事業の顧客を担当する営業担当者が操作方法等の説明と顧客情報の収集を狙いとして行う面談、講習会や事例紹介等の場をオンライン化することで、その機会を増やすことである。同社の国内営業担当者は現在6人でカスタマーサクセスの担当を兼務しているが、コロナ前の訪問面談では1人が1日1社ほどしか接する機会が作れなかった。しかし、オンラインによる面談に切り替えたことで、1人1日複数社まで増やした。

同社はもともと、社内業務はリモートワーク主体で、営業担当者もオンライン面談に慣れており、多いときは1人1日3～5社に対応することもできるようになった。

「コンサルタントのカスタマーサクセスへの関与」とは、営業担当者のオンライン面談にコンサルタントが同席するものである。国内



図表2「VALUENEX Radar アプリ」の俯瞰図の例
従来のVALUENEX Radarで行ってきた深い解析とインパクトのあるビジュアルレベルを維持しつつ、より短時間での解析を可能にするアプリをリリースした

2） 同社では「シナリオ化」と言っている。

のコンサルタントは従来、コンサルティング先企業の個別案件を扱っており、営業担当者との接点は限られていた。

本質的なニーズを察知し、開発担当者等へ情報を還元

カスタマーサクセス においてコンサルタントが入るメリットは、顧客からの相談や要望の中にある本質的なニーズを察知して、営業担当者やツールの開発担当者へ情報を還元できる点にある。営業担当者は従来、プロジェクトマネジメント管理ツールに情報を書き込んで、開発担当者の行うツールの改善や開発に協力する役割を担っていた。

「コンサルタントが入り、顧客からの情報をより専門的な視点で精査、精緻に分類できるようになった。コンサルタントも顧客から学ぶことが非常に多く、かなり積極的に意見交換をしている。また、営業担当者もコンサルタントのノウハウを吸収し提案の引き出しを増やしている」（営業部・新井陽氏）という。

同社は現在、オンライン面談を中心に、操作方法の説明会やセミナーを実施しているが、今後はツール画面を見ながら一緒に課題を考えるワークショップ型の場も加えていく考えだ。

中村社長は「開発がニーズベースになることが重要である。顧客が何をしたいのかについて、我々がしっかり理解し、先回りして検討し、機能改善、新機能追加、新規サービスのための開発プロジェクトをバランスよく管理していくことが、顧客全体の満足度向上につながる。また、我が社はアルゴリズムを基礎とするサービスを提供しているだけにロジックが非常に大切になる。顧客へロジックを説明するには、開発側も顧客のニーズをロジック内にきちんと取り込まねばならない。コンサルタントが参加する意味は大きい」と語る。

コーポレートガバナンス・コード

自社の無形資産の価値をアピールする好機

これだけは見てくれと明確なストーリーを作ること

2021年６月、東京証券取引所がコーポレートガバナンス・コード（CGC）を改訂[3]し、上場企業はIRレポートや知財報告書の中で価値創造に向けた取り組みを披露している。VALUENEXの中村達生社長にCGCに俯瞰図等を使用する際のポイントを聞いた。

―― 旭化成などの報告書でVALUENEXのVALUENEX Radarを使った俯瞰図が使われているが。

中村　「光栄なことだ。これらの俯瞰図はお客様独自に作成され、当社は関与していないが、自社として何を訴えたいかを理解したうえで母集団を作って俯瞰図を描いているように見える。何を出すべきか、また誤解されないようにするにはどう表現すべきかも意識している。習熟度はかなり高いと感じた」

――伊藤レポートの伊藤邦雄先生はCGCに関して「表現方法の競争」である。そこには「ロジック・ストーリー」が必要と講演会[4]で強調されていた。

中村　「あれもある、これもあると出してしまうと、何も出していないのと同じになってしまう。企業戦略の観点から、これだけは見てくれと明確なストーリーを作って出した企業の方が、うまく投資家等の評価を得られるのだろうと思う」

――さまざまな分野で知財を獲得している企業もあるが。

中村　「世界有数の特許出願企業になると、技術研究分野は広大で、それらが自社の事業にどういう意味があり、影響があるのか、ひとまとめで説明するのは非常に難しくなる。やはり、ある程度のカテゴリーに分け、可視化して簡潔に説明することが望ましいだろう」

――知財情報の役割は事業を守るためだけではなく、企業価値にも関係しているわけだ。

中村　「知財情報を使って説明することで、価値創造に向けた自社の活動の正当性を表現することができるわけだ。それは、自社の無形資産の価値をアピールする好機にもなっている」

中村 達生 代表取締役 社長 CEO 博士（工学）

［なかむら　たつお］三菱総研（94年から98年まで東京大学工学部助手）を経て、2006年に創知（現在のVALUENEX）を設立。2014年米国加州にVALUENEX,Incを設立。2018年東証マザーズに上場。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。

3）＊コーポレートガバナンス・コード（2021年６月改訂）のポイント＊
３－１③「上場会社は、経営戦略の開示にあたって自社のサステナビリティについての取組みを適切に開示すべきである。また、人的資本や知的財産への投資等についても、自社の経営戦略・経営課題との整合性を意識しつつ分かりやすく具体的に情報を開示・提供すべきである」
４－２②「取締役会は、（中略）人的資本・知的財産への投資等の重要性に鑑み、（中略）経営資源の配分や、事業ポートフォリオに関する戦略の実行が、企業の持続的な成長に資するよう、実効的に監督を行うべきである」
4）2022年２月３日、特許情報フェア&コンファレンス「基調講演　企業価値創造とコーポレート・ガバナンス・コード」

「伴走サポート」と「ナレッジカタログ」を提供

コンサルタントのノウハウの一部を開示

カスタマーサクセス向上に向け、VALUENEXでは「伴走サポート」サービスの提供と「ナレッジカタログ」を構築する試みを推進している。

伴走サポートとは、顧客とコンサルタントをリモート環境で結んだうえで「顧客が我が社のサービスを使う際の課題をコンサルタントがピンポイントかつダイレクトに解決するサービス。いわば赤ペンによる添削サービスだ」（営業部・新井陽氏）という。たとえば、VALUENEX Radarを使用する際、顧客は最初に解析対象となる母集団を作る必要がある。そのデータセットをVALUENEX Radarへアップロードし、解析用のパラメーターを指定すると、俯瞰図が表示され、そこから顧客はその意味を読み取っていくことになる。顧客が求める結果を得るためには、このプロセスを複数回行うことになるが、どうすれば求める俯瞰図が得られるのかを、また描かれた俯瞰図をどう理解すればよいのか、それにはどのような視点で見ればよいのか――などについて、コンサルタントが顧客へ、そのコツを直接説明する。

伴走サポートは、事前に顧客が俯瞰解析のどのプロセスを向上させたいのかをヒアリングしたうえで、基本的には3カ月程度の期間を設定して半月に1回ほどのペースで実施する。また、コンサルタント側で顧客ごとに作業が発生するため、有料となっている。

「顧客とコンサルタントが画面を共有してリアルタイムで動かしたり、参考のケースやデータをすぐ出せる。リモートワークの時代になり、とても効果的なサポートができるようになった」と中村社長は言う。

伴走サポートの実施に伴い、同社は今春から、社内のコンサルタントが持つノウハウを収集し、「ナレッジカタログ」として登録し、社内で一元管理する作業を進めている。対象は、同社のツールを使用する際のノウハウ、顧客へ適用・説明する際のノウハウなどである。用途や目的に応じて一つのナレッジとして登録しているものや、ちょっとした操作テクニックのようなものまでさまざまある。ナレッジの数では現在、30種類ほどを登録されている。

ナレッジカタログは現在、社内で共有し、活用している。現段階では基本的に外部へ開示していないが、顧客のために開示してよいものの一部は、営業担当者が資料に落とし込んだうえで顧客へ配布している。このほか、同社は、顧客が同社のツールを活用した際のエピソードなどをまとめた「お客様の声」をホームページで公開しており、顧客を中心に反響を呼んでいる。◆

Insight Cafe

米国でビジネスコミュニティを形成中

「Startup Finder」で米国スタートアップを探索可能に

VALUENEXは2014年、米国にVALUENEX, Inc.（米カリフォルニア州・メンローパーク、中村達生President）を立ち上げ、米国の企業、金融機関、法律事務所、大学、ベンチャーキャピタルなどに向けた事業活動を展開している。

米国の活動の中で重視しているのはネットワークである。合理的と思われる米国ビジネスで重要なのは実は学閥や縁故なのである。日本企業の多くがシリコンバレーへ駐在員を置いて新技術やスタートアップへの投資の機会を伺っているが、米国でのネットワーク形成に窮しているケースが少なくない。ネットワークを知らなければ、よい窓口にたどり着けないからだ。

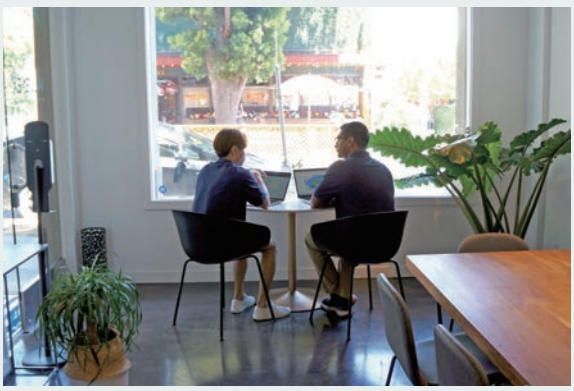
人脈がないと、自社のニーズにマッチするスタートアップがどこにいるかもわからない。このため同社は「Startup Finder」を開発して提供している。Startup Finderは企業名を入力すると、類似した活動を行っている企業を自動抽出するツールである。

日本企業のために始めたが、参加者の国籍はさまざま

同社が現在、力を入れているのは同社の米国オフィスに開設した「Insight Café」という名前の現地コミュニティの形成である。たとえば量子コンピュータ、核融合、脳とコンピュータなどの専門家を招いた講演会を毎月実施しており、最新の情報入手と参加者間の交流ができる場を作っている。現地での参加者は30名ほどに絞るが、オンラインで地方や海外からの視聴・参加も可能にしている。

中村社長は「ネットワーク形成に加えて、新しい技術情報や最先端ビジネスの話に触れられる。日本に伝わっている情報よりも2周半くらい進んでいる。たとえば、核融合はすでにクリーンエネルギーの範疇に入っており、実用化の目前まできている。本当の先端はこういう話なんだとわかると思う」と話す。

会員制で、会費は月に150ドルから950ドル。参加者の国籍はさまざまで、業種も投資家、大学関係者、起業家などさまざまだ。日本企業は現在、製造業や商社など複数社が参加している。ただし、日本人の登録は全体の2割までを原則としている。会員は同社のオフィスを会議などに使えるほか、Startup Finderを無料で利用できるという特典がついている。



Insight Caféが開設されているVALUENEX（Palo Alto CA）のOffice

新時代の
海外特許・意匠・商標戦略をサポートします

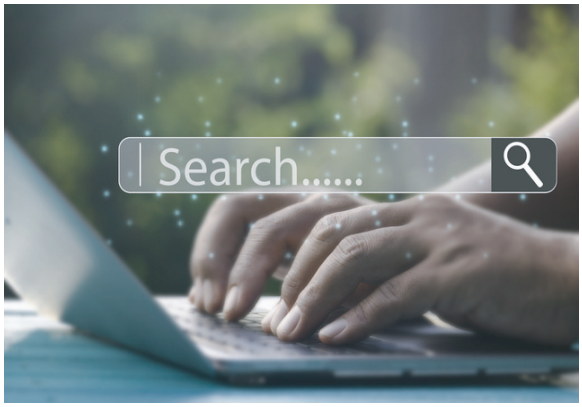
お客様の技術経営のために、
様々なソリューションを提供します

- □ 言語ソリューション
- □ システムソリューション
- □ 教育ソリューション
- □ 調査・データ処理　分析ソリューション

お客様の
研究開発・技術部門

お客様の
経営戦略・企画部門

お客様の
知的財産・法務部門



プロパティの知的財産サービス

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

■アウトソーシング
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）

■その他サービスまたはシステム
AI-Transer 特許汎用自動翻訳システム
中国専用・台湾専用・韓国専用データベース
DeepPAT 特許マイニングシステム/G-CTI
競合企業監視ポータル等の受託開発
IPRSEE 侵害製品監視ポータル

本　　社 〒160-0023
東京都新宿区西新宿4-29-6
WISビル 1F
電　　話 03(5990)6540
ファクス 03(5990)6543
国内拠点 大阪分室・大泉データセンタ(プロパティビル)
海外拠点 中国（香港）

株式会社プロパティ
ホームページ www.property.ne.jp

TRANSFORM IP INTO
BUSINESS SUCCESS
with ANAQUA

各業界をリードするグローバル企業が参加する
ユーザーグループからのフィードバックを基に
機能拡張やバージョンアップデートを続ける
AQX知財総合管理ソリューション

- プロセスの自動化
- 費用の予実管理
- ポートフォリオ最適化
- 市場競争における優位性の分析やレポート
- ビジネス戦略と知財戦略を整合化
- 変化する知財環境にあわせシステムを最適化

業界ベストプラクティスを網羅した
知財管理のグローバルスタンダードで知財組織を強化

ANAQUA®

お問合せ
www.anaqua.com/ja | ContactJapan@anaqua.com

Contents

知財情報&戦略システム No.27（2022/11）

表紙　「花上野誉石碑 志度寺（はなうえのほまれのいしぶみ しどうじ）」
作・絵金、協力・「絵金蔵」、高知県香南市赤岡町本町1区所蔵

1 Cover Story
VALUENEX
「カスタマーサクセス」向上へ
顧客支援およびプロダクトマネジメントを強化
“誰もが、高度なデータ解析を扱えるように”

8 Translation and IP Solution Service
RWS グループ
変化するビジネス環境に
ITを駆使したソリューションで対応

10 China IP Trend Report
バード&バード法律事務所・北京オフィス パートナー弁護士
道下理恵子の特別レポート
今、日本企業に求められるのは
中国企業との交渉力と特許出願だ
強国建設、コア技術の確保、中国外しへの備え
知財強化を最重要目標に掲げる中国への対応戦略とは!?

15 One-stop Provider of IP Services
NGB “グローバルな知財活動を支援する真のパートナーへ”
進化を続ける分析ツール「Innography」
戦略的なポートフォリオ構築・管理を支援する
「年金費用や保有/放棄傾向に関する分析レポート」

20 Special Report
グリーン・トランスフォーメーションに関する技術区分表
GXTI 特許庁が作成・公表
気候変動対策を特許情報で見える化

22 Breaking IP News
IPwe ●スパンゲンバーグCEOとピント新社長が来日
工藤一郎国際特許事務所 ●「YKS STORE」で 知財分析コンテンツ販売
知財コーポレーション ●「成果型 AI 特許無効資料調査」を展開
クリプトモールジャパン ●「鑑定証明システム」で 経済安保推進法の課題を解決

24 The Measures for SMEs & Startups
INPIT 特許情報と人材育成だけではない！
中小企業やスタートアップ等へ
経営課題解決に向けた知財支援を推進

26 Breaking IP News
プロパティ ●知財戦略に役立つ AI 自動分類システムの開発へ
イーパテント 野崎篤志氏 ●知財情報の組織的活用には“3つのスキル”が必要
高野誠司特許事務所 ●特許情報分析で株式投資、TOBを予測し収益化

30 Top Interview
日本パテントデータサービス
仲田 正利社長に聞く
モノづくりがあるから 知財立国ができる
産業立地と人材育成の環境整備が必要

28 ちょっと一息 IP Friends 『まいにちカエル』を自費出版
29 記事・広告掲載先一覧・編集後記

発行日：2022年11月9日（通巻28号）
発　行：産経新聞社　〒100-8077 東京都千代田区大手町1丁目7番2号　TEL：03-3231-7111（大代表）
企画制作◎知行合同会社
企画編集人◎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。

RWSグループ

変化するビジネス環境にITを駆使したソリューションで対応

知財翻訳[1]や知財関連事業分野で知られるアール・ダブリュ・エス・グループ（以下、RWSグループ。本社：東京都千代田区）。同社は今年、25期目を迎えた。この間、取り巻くビジネス環境は大きく変化してきた。本稿では同社の持つ先進的なITテクノロジーによるソリューションサービスを紹介する。

翻訳から調査・情報共有・分析・出願まで

翻訳サービス分野では世界最大の企業

RWSグループは、「日本でネイティブによるネイティブ翻訳を実現したい」という創業者ディビッド・オウェンズの想いから、1998年に翻訳会社として創業後、特許事務所向け翻訳や知財関連事業を核にビジネスを成長させてきた日本企業である。また、英国に本社を置くRWS Group Ltd（以下、RWS Group）の日本法人として、グローバルで先進的な言語ソリューションサービスを国内外の顧客に提供している。

RWS Groupは、世界のトップブランド100社のうち9割を顧客に有する、翻訳サービス分野では世界最大の企業である。日本、米国、欧州、アジア等、世界で85カ所を超える拠点網と7,500人以上の現地スタッフを擁している。持株会社RWS Holdings plc[2]傘下にあり、世界各地で提供するサービスの拡充を図るため、積極的な投資を続けている。日本では2021年、大阪市を拠点とし、人手による翻訳とその高い精度で知られるホアン・打田特許翻訳をメンバーに迎えている。

検索、分類、追跡、依頼などの業務をすべて連携

RWSグループは現在、知財翻訳はもちろん、RWS Groupや同社が英国Minesoft社との協力で開発した世界標準の特許検索および知財データベースサービス、日本独自の特許調査セミナーなど、豊富なソリューションサービスを提供している。

具体的には、グローバル特許検索データベースである「PatBase」だ。各国特許公報単位だけでなく、ファミリー単位検索も可能で、複数国にまたがり、同一または関連する特許公報を効率的に検索できる。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できる「PatBase Analytics」が標準装備されている。

「IPShare」は、担当者が特許文献に対する独自分類付与、ランキング、コメント等を作成・付与し、関係者間で情報共有ができるツールである。「Legal Status Tracker」は、顧客が監視指定した特定の特許公報の法的状況をファミリー単位でモニタリングすることができるツールだ。

「Inovia」は外国出願翻訳の見積りと注文が可能なオンライン特許翻訳／出願プラットフォームである。そして、「特許調査サービス」は、RWS Groupのサーチャーによる調査だけでなく、全世界から同社に登録された約3万9,000人のサーチャーへ調査案件をつなぐ、クラウドソーシング型のユニークなサービスである。特許調査の状況や結果は調査報告プラットフォーム「AOP Connect」に保存され、途中経過や過去の調査結果をいつでも確認することができる。

リモートワーク定着で導入拡大

RWSグループの強みは、クラウド環境のもとで前述のサービスのすべてを連携して活用できるようになっている点にある。たとえば、「PatBase」での特許検索結果を「IPShare」を使って知財部と技術開発部の担当者間で共有してコメントを付与できる。また、「Legal Status Tracker」で注目特許の権利状況をいち早く入手し、さらに「PatBase Analytics」で関連分野を分析。その結果から立案された開発・特許戦略により創出したアイデアを「Inovia」を使い特許出願する、といった業務の連携が可能になる（**図表1**）。

また、たとえば、自社特許のマネタイズ（価値評価）を目的として特許使用実績を示す文献調査を行い、「AOP Connect」上で、追加の資料を保存し、関係者間でコメントを残して情報共有を行い、次のアクションを検討・実行することもできる。

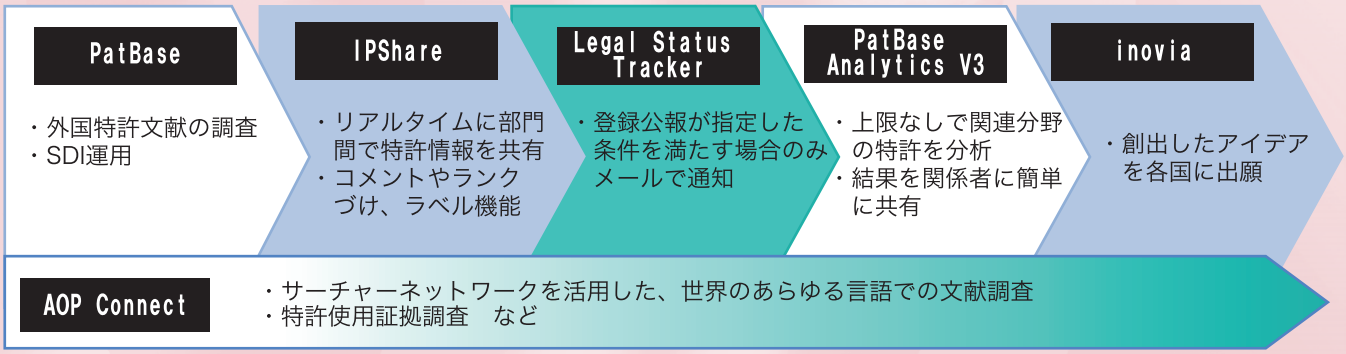
1）特許をはじめとする権利化、契約、侵害警告や訴訟などに関連する文書を翻訳する業務。正確な翻訳力や守秘義務だけでなく、翻訳元および翻訳先の国における技術、法律、ビジネスなど多岐にわたる知見が求められる。
2）RWS Group Ltd、RWS Holdings plcともに本社を英国イングランドのチャルフォントセントピーターに置く。RWS Holdings plcはグループ全体の持株会社で、ロンドン証券取引所のAIM（新興市場）に上場している。

経験豊富なサポート・営業チーム
多様なソリューションを日本市場に最適な形で導入していただくためサポートする

「コロナ禍で知財部のリモートワークが急速に定着。出社して顔を合わせることがない環境や、今後の人員不足の問題の解決に、ワークフローの自動化が業務効率化に役立つという判断で導入する企業が増えている」と、カスタマーサポート担当者は語る。

さらに同社では、特許調査関連人材育成のための「特許調査セミナー」をオンラインとオフラインで定期開催している。調査目的と経験年数に応じてコースを選択でき、企業の知財部門や技術開発部門、特許事務所、特許調査会社から参加者があるという。◆

図表1　RWSのソリューション利用例



進化する機械翻訳だが、よく考えて活用を

人によるポストエディットは必要

代表取締役社長
原　真理恵 氏

RWSグループ代表取締役で日本翻訳連盟[3]の理事を務める原真理恵氏は、ここ数年、機械翻訳の進化について顧客から寄せられる過熱気味な期待に対して、専門家として注意を促している。

原氏は「機械翻訳の利用をどのような翻訳プロセス・用途で選択するかによって結果は異なるものの、特許翻訳においては自社の権利をしっかり護るためにも、人手翻訳を選択すべき場面と機械翻訳でこと足りる場合を、翻訳を外注する前に整理しておく必要がある」と言う。特許翻訳の世界では、クレームの係り方ひとつが誤訳されるだけで、請求したい権利範囲とは変わってしまうことが起こりうるからだ。

「機械翻訳は進化しているが、現状では少なくとも技術を理解した翻訳者によるポストエディット[4]を入れておかなくては、致命的な誤訳の発生で、意図する通りの権利行使ができない事態に陥りうる可能性がある。残念な結果を招かないためにも、実業を踏まえ戦略的かつ長期的に何を達成するための出願なのか、そして翻訳なのかという点を見失わないことが重要になる」と強調した。

3）Japan Translation Federation（JTF）は、1981年創立の翻訳に関わる企業、団体、個人の会員からなる産業翻訳の業界団体。当初は任意団体だったが、2012年に一般社団法人となった。
4）機械翻訳後に行われる適切な人的編集作業のこと。

バード&バード法律事務所・北京オフィス パートナー弁護士
道下理恵子の特別レポート

今、日本企業に求められるのは 中国企業との交渉力と特許出願だ

強国建設、コア技術の確保、中国外しへの備え 知財強化を最重要目標に掲げる中国への対応戦略とは!?

年間特許出願件数158万件、商標出願件数945万件[1]などと、知財の世界で圧倒的な出願数で存在感を示し続けてきた中国は、現在、「質」すなわち「知財保護環境の強化」を進めている。狙いは、「強国建設」に向けての圧倒的な技術力、知財力の獲得にある。コア技術を確保し、質の高い特許を創出し、権利行使ができる環境を整備して、次代の産業競争に勝利することは国是となっている。そして、ここはというときは国が密かに個別支援にも動く、それが中国である。本稿では、現在の中国における知財の動きを見据えつつ、日本企業のこれからの戦略を考えていきたい。

［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、2004年米国ノースウェスタン大学ロースクール（LLM）卒。2001 年以降、北京、上海、香港を拠点に活動。日本と欧米の企業が直面する中国知財・法務問題に精通。ニューヨーク州弁護士兼英国外国弁護士。

習近平主席が“知財権の厳格な保護”を示唆

国の最高指導者が自ら檄を飛ばす意味は大きい

社会主義国家である中国の戦略は、習近平主席[2]の発言の中に明確に表れている。2022年10月、習主席は、中国共産党大会の場で欧米勢力による中国外し[3]戦略への備えに言及。他国の技術や特許がなくても、自前で製造・サービスが実現できるようにするため、コア技術、重要特許の確保に触れた。これを国の最高指導者が自ら檄を飛ばす意味は非常に大きい。

この1年ほど前の2021年9月、中国政府は今後15年間にわたる超長期的な知財戦略計画として「知的財産権強国建設綱要（2021～35年）」を発表。その1年前、習主席は自ら演説[4]し、知財強国が国家として最重要目標の一つであることを示した。

その演説では、冒頭から「社会主義現代国家を全面的に建設するためには、知的財産権の保護をより一層推進する」とし、「知的財産権を厳格に保護し、侵害・模倣を行う市場主体や法律違反者を取り締まる」、「知的財産権を厳格に保護し、消費市場を浄化し、消費者の権利と利益を保護する」と、冒頭だけで「知的財産権の厳格な保護」と5回も発言した。これ以降、中国の行政当局や司法当局にとって「知的財産権の厳格な保護」は、習主席から与えられた絶対命題になった。

習主席は「現在、わが国は知財導入大国から知財創造大国へと変貌を遂げつつあり、知財の仕事は量の追求から質の向上へと変化しつつある」とし、「知的財産権強国建設戦略を早急に策定し、第14次5カ年計画期間（2021～25年）中に国家知的財産保護・活用計画を検討・策定し、目標・課題・方策・実施を明確にする必要がある」と命じた。

1）2021年1年間の数値、出所「2021国家知識産権局年次報告書」
2）国家主席、総書記
3）サプライチェーンから外していくこと
4）第19期中央委員会政治局第25回集団研究での演説（2020年11月30日）

国際関係に関して習主席は、「知的財産権は、国際競争力の中核要素であり、国際紛争の焦点である。私たちは戦う勇気を持ち、上手に戦い、正当な権利と利益を決して放棄せず、国の核心的利益を決して犠牲にしてはならない」と話した。“国の核心的利益”とまで明言し、対外的に非常に強い姿勢で臨むことを示唆した。

また「国家安全保障に関連する重要なコア技術の自主的な研究開発と保護を強化し、法に従って国家安全保障に関連する知的財産権の移転を管理する必要がある」として、国内外の企業の技術の持ち出しにクギを刺したのである。

「不透明な慣行プロセス」に反発した米国

習主席の言ってきたことは至極まっとうである。最近あまり聞かないが、日本も知財立国を謳ったときがあった。

数年前までは、中国の知財環境に対する海外の評価は高くはなかった。かねて知識産権法院の創設や模倣品対策の強化をして知財保護環境の整備に努めてきたものの、それは表面的なもので奥深くには海外知財を奪取しようという巧妙な仕掛けがあると、欧米各国からはみられていた。

2018年3月、米通商代表部による「1974年通商法第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大統領への調査結果」では、中国が「不透明な慣行プロセスで米国企業から中国企業へ技術や知的財産の移転をさせようとしている」ことや「中国政府が重視する産業では、米国企業から中国企業へ最先端技術や知的財産を数多く移転させようとしている」こと、「データベースへのハッキングによる情報搾取」などが書かれていた。

結果、当時のトランプ政権は米中貿易摩擦問題の中で知財問題を中心に取り上げ、中国へ強力な圧力をかけた。中国は知財関連法令の改正促進を約束し、知財保護環境の整備に向けて急ぐ姿勢を見せてしのぐが、米国の強硬策に反撃もする。対してトランプ政権は、5G[5]標準化作業の中心企業で標準必須特許[6]を保有する中国企業のファーウェイやZTEを作業から締め出そうとまでした。中国企業の背後に中国政府があると考えたからである。

しかし今も、中国のしたたかさは変わっていない。

国際的知財権紛争における司法管轄権ゲームへ

中国の裁判所で立て続けに出された禁訴令

「禁訴令」は、他国の司法管轄権に間接的に影響を与える可能性を持った一種の制度[7]で、訴訟当事者がライセンス交渉等において優位に立つために、相手方が自分に不利な国で裁判を起こすことの禁止などを裁判所へ申請するものだ。中国では移動体通信関連分野の訴訟に関して、2020年8月から半年の間に6件の禁訴令申請が次々と出され、世界を驚かせた。

当時、5G標準必須特許で中国企業は優位に立っており、米国だけでなく各国企業には中国企業に対する懸念があった。このため一部の標準必須特許権者（欧米企業）が中国企業に対して特許侵害および標準必須特許のグローバルライセンスロイヤリティの確認に関する訴訟を欧州の裁判所で提起[8]しており、中国企業はライセンス交渉の場において劣勢に立たされていた。

結果、中国本土にある4つの有力中国企業がからむ4つのグローバル訴訟事件において、中国の裁判所で禁訴令が出された。欧米の知財関係者は中国の裁判所の行動を中国の「保護主義」の表れとし、中国の裁判所の行動を猛烈に批判した。

しかし、中国で最初に禁訴令を出した最高人民法院知識産権法廷は文章を発表し、「中国で起きた多くの訴訟事件において、すでに他国の裁判所が発行した禁訴令に遭遇している。禁訴令制度の国際化の動向から、大国間における国際紛争の管轄権および規則制定の主導権をめぐる競争状況は深刻になっている」と、現状を分析、禁訴令は普通の行為だとした。続けて「禁訴令は、並行訴訟の濫用を防止し、削減し、国家司法主権を保護するための重要な道具で、禁訴令制度がなければ、中国法院が国際司法競争の中で受動的な立場に置かれる」との見解を述べ、反論した。

この発言の意味は非常に大きい。中国の裁判所は中国企業のために、国際的知財権紛争における司法管轄権ゲームへ参加すると言っているのである。

中国で禁訴令が申し立てられた6つの事例

原告	被告	裁判所	裁定日	禁訴令の主要内容
ファーウェイ	Conversant	最高人民法院	2020年8月	ドイツ裁判所が下した判決の執行申請の禁止
シャオミ	InterDigital	武漢市中級人民法院	2020年9月	並行訴訟での差止命令の取り下げ・中止、グローバル範囲内の訴訟提起の禁止
ZTE	Conversant	深圳市中級人民法院	2020年9月	ドイツ裁判所が下した判決の執行申請の禁止
OPPO	シャープ	深圳市中級人民法院	2020年10月	グローバル範囲内の訴訟提起の禁止
サムソン	エリクソン	武漢市中級人民法院	2020年12月	並行訴訟での差止命令の取り下げ・中止、グローバル範囲内の訴訟提起の禁止
レノボ	ノキア	深圳市中級人民法院	2021年1月	（却下）

5）第5世代移動通信システム
6）Standard-Essential Patent:SEP
7）民事訴訟法上に禁訴令という条文はなく、民訴法103条の行為保全規定を法的根拠とする「保全裁定」である。民訴法111条には不服がある場合は再議請求とあり、上訴はできない。
8）イギリス裁判所の「Unwired Planet vs ファーウェイ事件」、「Conversant vs ファーウェイ、ZTE事件」で下された判決、ドイツ裁判所の「Conversant vs ファーウェイ事件」、「シズベル vs ハイアール事件」などがある

電気自動車業界で禁訴令適用の可能性も

並行訴訟がグローバルに行われる分野に注意

海外の批判を受け、中国の禁訴令は2020年以降出されていないが、今後も出される可能性はある。市場のグローバル化、国際標準化などの競争の中で、中国が力を注いできた分野だ。その一つが電気自動車（EV[9]）である。

世界最大の自動車市場を持つ中国は、新エネルギー車（NEV[10]）産業が急成長している。2022年1月～6月の世界NEV乗用車市場では中国の占める割合は59％[11]である。NEV保有台数は2022年6月までに1,000万台を超え、そのうちバッテリ式電動自動車（BEV）が810万4,000台[12]となった。さらに、2022年1月～9月、NEVの生産台数、販売台数はそれぞれ471万7,000台、456万7,000台で、中国国内自動車産業に占める割合が23.5％となり、過去最高となった[13]。2012年には、NEVの販売台数は1万3,000台しかなかった。

NEV産業の成長は、補助金支給、車両購入税免除、ナンバープレートの取得優遇、NEV規制などの政府面からの政策支援と緊密につながっている。NEV産業を支援してきた狙いは、国のエネルギー・環境関連政策の推進だけではなく、日欧米が優位にある伝統的な自動車分野ではなく、歴史の浅いEV分野で追いつき、追い越すことであろう。

たとえば現在、EV用充電分野は、日本、中国、米国、欧州にはそれぞれ異なる充電規格があり、各社は、販売先国ごとに異なる規格用の充電アダプターを用意している。報道によれば、中国は日本と新エネルギー自動車急速充電器規格基準の統一に向けて2018年より開発提携[14]を始めており、2020年は仕様書を公開し、将来的は国際規格基準の統一を目指しているという。

グローバルに進む市場化と規格基準の統一化は、世界で知財権紛争をめぐる並行訴訟を多発させ、それは禁訴令につながる。中国の有力EV企業のため、中国の裁判所も動くのではないか。禁訴令は終わった話ではない。

最も高級なEV「HiPhi（高合）」（華人運通技術）
3つの画面の連動する立体的なキャビンは売りの一つだ

道下 理恵子 弁護士に聞く
日本の自動車産業は“日本らしさ“を守るべき

――中国はEV時代へ向かっている。日本の自動車産業はどうあるべきか。

道下　「変わりながらも守るべきところはしっかり守っていくことが大切ではないか。個人的な意見だが、日本の自動車産業は日本の伝統的な自動車会社であるべきではないかと思っている」

――どういうことか。

道下　「中国のEV自動車産業で言えば、今後の興隆を見越して、異業種が数多く参入しており、自動車産業は日本人の思う“モノづくり“という範疇から変化している。IT産業が重要な位置を占め始め、昔ながらのモノづくり、縦構造の自前主義はなかなか通用しない。彼らはもともと、どことでも水平に商売してきたからだ。もし、日本の自動車会社が彼らの土俵の中でやっていこうとしたら、必ずや中国企業との価格競争に負けてしまうだろう」

――家電業界が歩んだ道に近づくかもしれないと。

道下　「日本企業は自らを崩さずに、この戦場をどう生き抜くかを真剣に考えることだ。実は欧州の自動車会社の方々と話をしても考えは同じ。“我々は一線を引いている”、“彼らとは違う”、“顧客に提供してきた自社の個性や技術の根底にあるものは崩さない“と口を揃えている」

――日本の自動車なりの良さがあると。

道下　「“壊れなくて長持ちで安心”、“運転時も安全”といった特徴は誰もがわかっていることだ。築いてきた価値をEVでも大事にすることではないか。日本の自動車らしさを事業として守るときにこそ知財が重要になるのではないか」。（聞き手・本誌編集室）

「交渉力」には「訴訟能力」が必須となる

交渉前準備は訴訟準備と同等の準備が必要

知的財産権強国建設綱要発表での習近平主席の演説以降、中国では助成金狙いの出願や違法な出願は減少しつつある。また特許庁審査官の大幅増員や審査期間の短縮、特許出願助成金の廃止などがさらに進んでいる。

9）Electric Vehicle
10）New Energy Vehicle。バッテリ式電動自動車（BEV）、ハイブリッド式自動車（HEV）、燃料電池車（FCV）、プラグインハブリッドカー（PHEV）などが挙げられる。
11）中国の乗用車市場情報聯席会より
12）中国公安部より
13）中国自動車工業協会より
14）CHAdeMO協議会（日本）と中国電力企業連合会（中国）による「ChaoJi（チャオジ）」プロジェクト

なにより驚くのは、国を代表するような中国の大企業においては、知財に関連して権利侵害等の不祥事がタブー視されつつあることだ。特許侵害事件を引き起こして敗訴することになれば、国家の方針、習主席の指導に逆らうことになる、と受け止めている。

上述の禁訴令にみられるように、中国を代表する企業、中国の核心産業に関係する案件では、国がバックアップするような場面もある。そのような案件では、外国企業が中国企業を相手に中国で表立って訴訟することは非常に困難である。それ以外のタイプの案件では、国はノータッチで、地方保護主義と言われる地方政府も地場企業に助け舟を出すことも少なくなった。

結果、中国では、中国企業だけでなく外国企業でも、企業同士の密かな「交渉」による紛争解決が、訴訟よりも重要になりつつある。当所にも知財紛争に関する交渉案件が増えている。中国では訴訟ありきでの交渉が一般的な認識だったが、変わりつつある。中国企業、外国企業の双方が真摯に交渉での解決を望んでいる場合は、中国企業が交渉の申込みを無視する、交渉に応じない、交渉の場でまともな話をせず、茶番劇のような振る舞いをする――などにはならない。

今、日本企業に求められるスキルは中国企業との「交渉力」だと断言できる。訴訟を好まない多くの日本企業に交渉は朗報に聞こえ、訴訟よりも安くつくと思うかもしれないが、そこはまったく違う。

実は、交渉には訴訟と同じ能力が必須になる。中国企業との交渉前準備は訴訟準備と同等の入念な準備が必要になる。隠密に調査し、証拠を押さえ、侵害分析をし、裁判で使用できるように証拠の公証取得が必要になる。日本企業が行いがちな交渉準備は、クレームチャートを作り、証拠だとして侵害品の写真を提示することだ。それでは、相手にされないうえに、真の証拠を隠されてしまう。

本来、交渉が失敗すれば直ちに訴訟に移り、訴訟で圧力をかけつつ再交渉する「畳み掛け戦法」に出る用意くらいしておかなければ、中国企業へ「本気」伝わらず、交渉は失敗に終わる。

また、交渉のためには現地事業部、営業部との連携を強化すべきである。最前線で戦っている彼らは中国企業について詳しいので、交渉にすぐ使える情報を持っているからだ。

国内分を減らしてでも、中国出願を増やすべき

中国の知財保護環境が強化され、権利侵害や訴訟に厳しい目が向けられ、権利行使がしやすい環境になる。権利行使対策として、日本企業には今後、中国でより多くの特許を出願しておくことを勧めたい。

中国企業は最先端技術、コア技術の開発を加速し、特許件数も着実に増やしていく。日本企業は欧米の中国外しの流れを受けて、中国特許出願件数を減らすことは避けるべきだ。日本の特許出願件数を減らしてでも中国特許出願は増やすという戦略へ、見直しを図るべきである。

知財保護環境が強化されても紛争はなくならない。有力な中国企業が交渉を選択しても、その先には訴訟がある。多くの中国企業は今も特許を訴訟に絶え間なく使っている。前述のEV分野では数千もの部品会社が膨大な数の特許を出しており、権利行使の機会を伺っている。また、日本企業は日本では重要技術を特許化しているが、中国には出願していないケースも少なくないが、これも見直すべきだ。

注目すべきは、ノウハウで技術を保護することを選択してきた中国企業が、中国国内外での特許出願へシフトしていることだ。この中には日本企業と師弟関係にあり、日本企業をお手本にノウハウ化を重視してきた企業も多いが、紛争ありきの中国ではノウハウでの保護は結構難しいことがわかってきている。将来、特許を持った弟分の中国企業に、ノウハウにこだわる兄貴分の日本企業が市場を奪われるリスクもないとはいえないのである。

中国政府は中国の大企業に対して訴えられるようなことをするなとは言っているが、権利があるなら止めはしない。日本企業は彼らとライセンス交渉をする能力を今から身につけておくべきだ。◆

バード&バード法律事務所のサービス

北京オフィス、日本企業が中国企業に対峙する方法をアドバイス

侵害対応時のガイドライン作りや社内研修も

バード&バードは世界22カ国33カ所にオフィスを構え、2,500人以上の弁護士を擁する世界最大級の法律事務所である。日本企業に対しては現在、10人からなる各国専任メンバーによって運営される「日本フォーカスグループ」が各国各分野の専門弁護士と連携しながら、一貫した対応を行なっている。

特に北京オフィスは、中国の知財代理事務所および法律事務所を有し、ワンストップで出願から訴訟まで代理するシームレスな体制を構築。道下を筆頭とするチームにより、日本企業が中国企業に対峙する方法を熟知している。一般的な日本の法律事務所とは一線を画した強みである。中国企業のどこを攻め、どこを守れればよいか、戦略的アドバイスを行っている。

また、日本企業の態勢を構築するための支援を実施している。たとえば、北京オフィスでは中国訴訟対策の一環として、侵害対応時のガイドライン作りや社内研修を行っている。侵害対応時のガイドライン作りでは、企業における中国事業・開発部門と日本にある知財・法務部門との連携組織の組成、各現場での対応マニュアルや係争手順の作成を支援している。さらにこれら関係部門に対しての座学研修、ロールプレイング研修も行っている。

DEQI 德琦

INNOVATIVE IP MANAGEMENT FOR PROTECTION OF INNOVATIVE IDEAS

PATENT | DESIGN | TRADEMARK

COPYRIGHT | INVALIDATION

LITIGATION | SEARCH AND ANALYSIS

COUNSELING | ENFORCEMENT

DEQI INTELLECTUAL PROPERTY

Beijing Hong Kong

mail@deqi-iplc.com

www.deqi-iplc.com

76% 弁理士が10年以上徳琦で勤務

81% 専門スタッフが博士号・修士号を取得

◆ 年間4000件以上の案件に対応、55ヵ国・2000以上の企業や個人に中国特許出願代行サービスを提供、中国内顧客に61ヵ国・地域をカバーする海外特許出願に対応

◆ 英語・日本語で特許書類を直接作成

特許弁理士 60名

弁護士 13名

商標弁理士 7名

日本語対応者 11名

お客様の「信頼者」と「協力者」！

Why US?

◆ 仕事とお客様を愛し、厳格・真面目に、責任感をもってすべての仕事に打ち込んでいます。

◆ お客様からは、「高品質で高度に専門的な対応が際立っている」、「DEQIは30社以上の中国連携事務所の中で極めて特別な存在であり、クライアントにDEQIを推薦する」、「長年にわたり連携しており、信頼でき、頼ることができる」と称賛されています。

◆ 技術への理解、言語への理解、審査官とお客様への理解、DEQIはこれら「理解」を業務の全ての過程で重視します。

◆ 北京市弁理士協会によって行われた等級評定において最高等級AAAAA級特許事務所に、また、北京市の特許事務所BEST10に選定され、長年にわたりIAM Patent 1000リストに選ばれています。

NGB

“グローバルな知財活動を支援する真のパートナーへ”

進化を続ける分析ツール「Innography」

戦略的なポートフォリオ構築・管理を支援する「年金費用や保有/放棄傾向に関する分析レポート」

“グローバルな知財活動を支援する真のパートナーへ”を掲げ、2020年10月に社名変更[1]したNGB（東京・千代田区、宮﨑潔社長）は、企業が国内外で行う知財活動をワンストップで支援する日本最大の知財サービス会社である。本稿ではNGBが現在、注力しているIP Intelligence Software「Innography」のデータ連携機能、戦略的なポートフォリオ構築・管理を支援する「年金費用や保有/放棄傾向に関する分析レポート」、先進のAI技術を使った「SDGsアナリティクスダッシュボード」などを紹介する。

「Innography」と「DWPI」「Darts-ip」が連携

■独自加工され高品質な「DWPI」データ

近年ではさまざまな国・地域のベンダーから数多くの分析ツールが提供されるようになり、ビッグデータを対象にした分析が容易にできる環境になった。その一つ、「Innography」は米Clarivate社が開発・提供する分析ツールである[2]。NGBは2018年9月から、Innographyの日本での販売代理を開始している。

Innographyは、知財情報（世界100カ国以上の特許データ）と非知財情報（企業、収益、訴訟などのデータ）を搭載し、同一画面上において検索から解析までをワンストップで可能にしたユニークなツールである。分析結果表示・チャート作成機能が多彩な点に特徴があり、特許分析を絡めた研究開発戦略、事業・投資戦略、ライセンス戦略、訴訟戦略など幅広い活用ができる。

Clarivate社は2022年2月から、DWPIのタイトルとアブストラクトデータ（抄録）をInnographyの特許データに関連付け、Innography上で表示、検索、分析を可能にした。

「DWPI」は、知的財産の世界では古くから独自加工された高品質なデータとして評価されている。特許公報に書かれている技術用語は表現がわかりにくいことがあるが、DWPIのデータは、特許の新規性、目的、利点など特許を見る際の重要な観点を、専門の編集者がより簡潔な表現に補正してある。このためユーザーは、キーワード検索でより関連性の高い特許群を見つけ、特許の内容を迅速かつ正確に理解することができる。

InnographyにDWPIデータを用いる際の主な機能は、以下の5つがある。

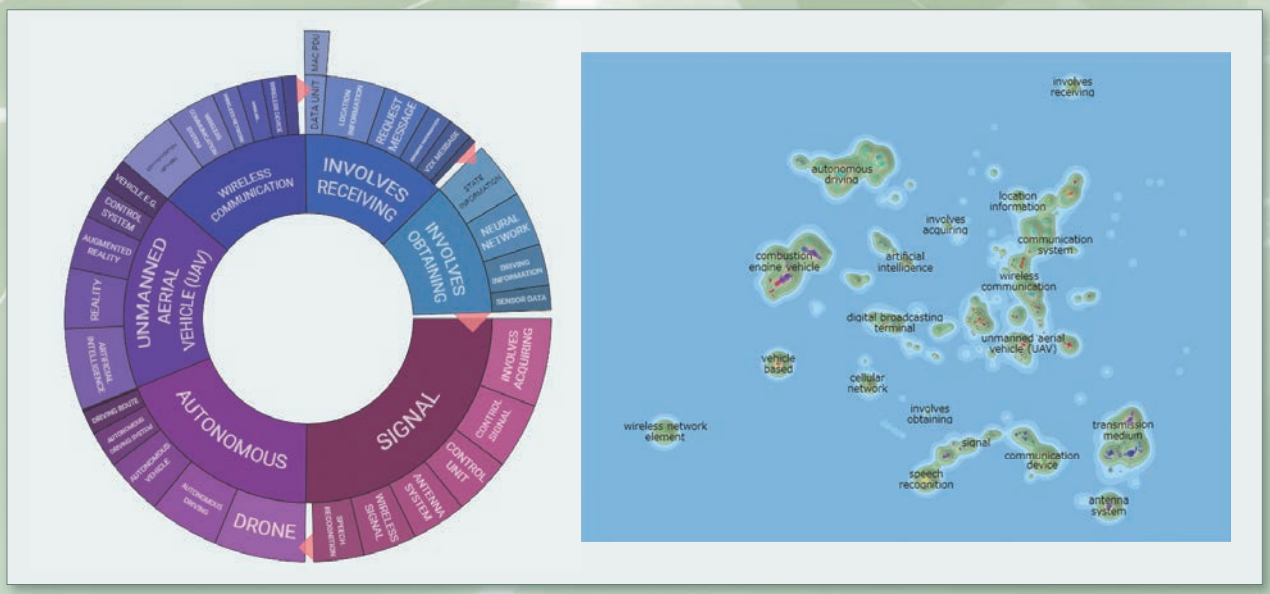
「Innography」に「DWPI」データを用いる際の主な5機能

1. DWPIタイトルデータ表示
2. 検索結果一覧表示でのDWPIタイトルデータ表示
3. 詳細情報表示画面でのDWPI抄録データ（項目別）表示
4. DWPI抄録・タイトルデータ出力
5. DWPI抄録・タイトルデータを対象にしたテキストクラスタリング機能

＊1、2は標準機能、3、4、5はオプション機能
＊図表1（16ページ）は5の表示例

1）日本技術貿易株式会社からNGB株式会社に変更された。
2）「Innography」を開発するInnography社は英CPA GLOBAL傘下にあったが、2020年7月にClarivateがCPA GLOBALと合併、10月に完全買収したことに伴い、Clarivate傘下に入った。

図表1　「DWPI」データを対象にしたテキストクラスタリング機能の表示例



出典：Innography by Clarivate
特許公報に記載されている情報を対象にしたテキストクラスタリングは一般的だが、DWPIデータを対象にしたテキストクラスタリングがInnographyで可能となった。Circles、Terrein、Groupedという3つの表示形式が用意されている。

■グローバル訴訟データベース「Darts-ip」

Clarivate社は2019年12月、知財判例/訴訟データ提供に関する世界的な企業である「Darts-ip」を買収。2022年2月、InnographyとDarts-ipを連携させたサービスを開始した。これによって、世界141カ国の約3,800を超える裁判所から収集した訴訟データが検索・表示できるようになり、各国で訴訟に関与している特許を容易に確認できるようになった。グローバルな視点から潜在的な訴訟リスクをいち早く察知し、開発、市場参入、M&Aまたはパートナーシップ先等についてのInnographyユーザーによる検討を支援する。

さらに、Innographyに標準機能として搭載されたスコアリング機能「PatentStrength」の算定要素[3]として、Darts-ipの訴訟情報も活用できるように改善された。

InnographyにDarts-ipを連携させて利用することができる主な機能は、以下の通りである。

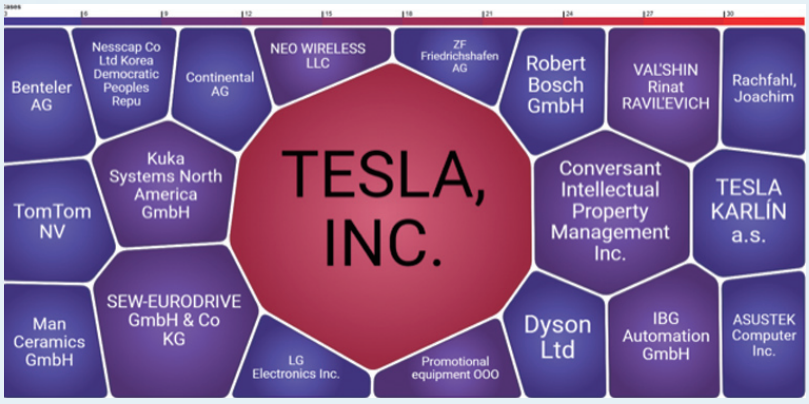
「Innography」に「Darts-ip」を連携させて利用できる主な機能

1. **グローバル訴訟情報の検索・分析・出力機能（Results/Plaintiff/Defendant/Court/Judge/LawFirm/Attorney/CP Class/IP Class/Jurisdiction/Case Length/Winner他、全18の観点別でチャートを作成。訴訟情報検索後の一覧データのCSV出力（件数制限あり）。**
2. **通常検索結果から訴訟関連詳細表示（米国以外は書誌）へのリンク機能、詳細表示画面からDarts-ipへのリンク・詳細表示機能**

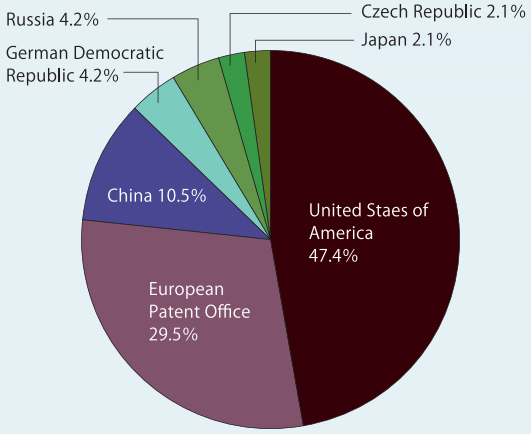
＊1、2ともオプション機能

図表2　「Darts-ip」の訴訟情報をもとにしたチャート作成機能の一例

Plaintiff（原告）チャート



Jurisdiction（国・地域）チャート



出典：Innography by Clarivate
従来提供されていた米国特許訴訟データだけではなく、グルーバル訴訟データをもとに、Innographyが有する可視化機能を用いてさまざまなチャートを作成できるようになった。

3）PatentStrengthでスコアを算出する際のコンセプトは、(Claims + References + Citations + Litigation)−Expiration、となっており、Litigation（訴訟）情報が組み込まれている

「年金費用や保有/放棄傾向に関する分析レポート」2022年11月から提供開始予定

■特許維持コストの観点でのポートフォリオ検討に

NGBは2022年11月から、自社および競合他社の「年金費用や保有/放棄傾向に関する分析レポート[4]」の提供を予定している。具体的には、自社/競合他社の「年金費用概算」、「年金費用の年次内訳や放棄割合」、「保有特許や放棄案件の技術分類推移」等に関するレポートである。調査対象国は日本、米国、ドイツ、中国の4カ国を予定している。

近年、ビジネスのグローバル化が急速に進み、日本以外への特許出願を増加させる企業が多い。その結果、将来にわたる多額の維持コストを要し、各出願国を対象にどのような「保有/放棄ポリシー」を策定するべきかを検討する必要が出てくる。NGBの狙いは、その検討プロセスにおいて、自社の保有/放棄に関する情報と競合他社の方針を知りたいという企業のニーズに応えることにある。

たとえば、特許の棚卸方針を立案する際に、ある技術分野の特許について他社が放棄を進めている場合、「自社は当該分野の特許の保有を続けて有利なポジションを確保する」か「すでに他社の関心が薄い分野と考えて自社も放棄を進める」かを検討するための客観的な材料が必要になる。

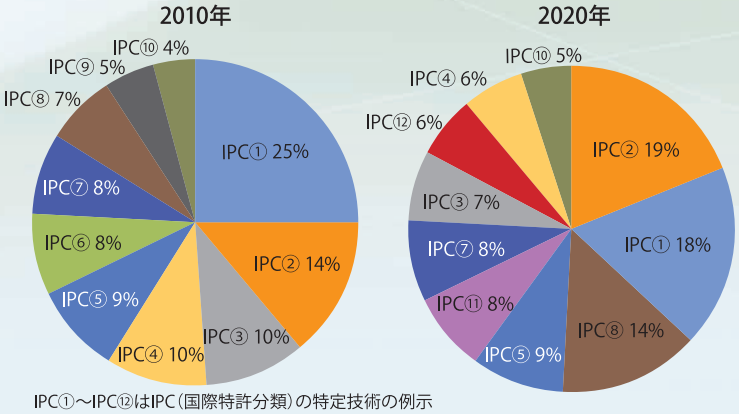
NGBは従来、顧客企業の事業領域単位の特許情報(出願・登録等)を、特許検索式を立ててグローバルに検索・収集し、競合企業と比較するための情報整理を行う「特許ポートフォリオ比較サポート」サービスを提供してきた。これにより、企業は将来目指すべき特許ポートフォリオ像を描き、特許出願計画、棚卸計画の策定に役立てることができる。

「年金費用や保有/放棄傾向に関する分析レポート」の特徴は、競合他社の保有/放棄方針を特許維持コストの観点で分析する点にある。一般に高年次特許の維持には高額な年金費用が必要であり、維持コスト全体に与える影響も大きい[5]。高年次特許の要否を検討することは、維持コスト全体をコントロールするうえで効率的なアプローチとなる。以下に、同レポートのアウトプット例を紹介する。

図表3は、ある外国企業の米国特許年金費用概算値と年次内訳、および登録特許保有数の推移を示したものだ。年金費用のうち高額な11.5年次の費用の割合が2015年をピークに減少傾向を示す一方、3.5年次の費用の割合が増加している。2015年と2020年を比較した場合、年金費用は同等であるが登録特許保有件数は5割以上増加している。年金費用の高年次の割合を下げた分、低年次特許の出願・維持を増加させており「米国特許ポートフォリオの若返り」を示唆している。

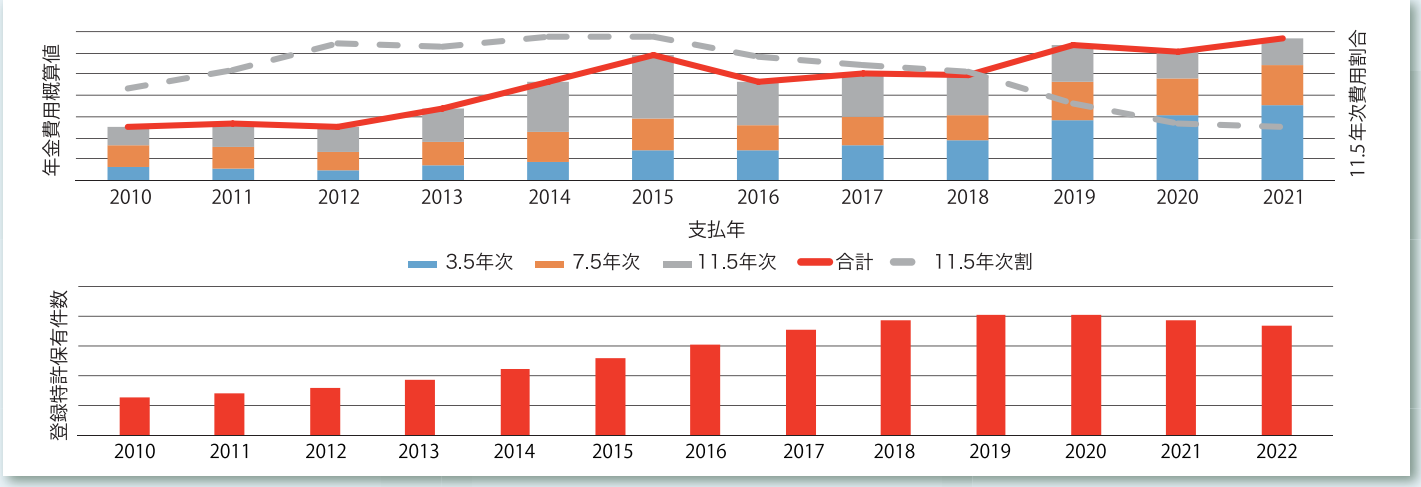
図表4は、保有特許の上位技術分類のシェアを2010年と2020年について示しており、10年間の技術分類ポートフォリオの変遷を確認できる。同様の分析を放棄案件に限定して行った場合、10年間でその出願人にとって重要ではなくなった技術が何かを推察することができる。技術分類の分析は、自動車メーカーのような幅広い技術分野(分類)を有する業種で特に有効であると考えている。

図表4　アウトプット例2　保有特許の上位技術分類の推移(会社が重要と考える技術の変遷)



IPC①～IPC⑫はIPC(国際特許分類)の特定技術の例示

図表3　アウトプット例1　米国特許年金費用概算値と年次内訳、登録特許保有件数(各年次が全体費用に与える影響)



4) 分析は商用データベースに収録される公開情報を用いて行う。
5) 米国で特許権を維持するには、3.5年次、7.5年次、11.5年次に特許維持費用として所定の特許年金を納める。2022年9月時点では、11.5年次の維持費用(4年分)は$7,700となっている。

■「NGBスコア」「将来費用シミュレーションツール」も開発

さらにNGBは現在、NGBが年金管理業務を受託している案件を対象に、「維持要否判断のための特許評価スコア（NGBスコア）」と「将来発生する年金費用のシミュレーションツール」を開発している。すでに2021年12月から米国特許はサービスに入っており、2022年度中に日本特許のサービスを開始する予定である。

「NGBスコアにより社内評価だけではない客観的な評価が可能、シミュレーションツールにより対象国ごとに放棄割合を設定した費用予測が可能となる。お客様の棚卸・年金費用分析のご要望にお応えすべく、さまざまな開発を引き続き進めていく」と古田善之・年金管理部部長は言う。

XLSCOUT社とNGBの共同研究から生まれた「SDGsアナリティクスダッシュボード」

■“Explainable AI”で世界の文献を調査

NGBでは、特許情報や非特許情報のデータベースや調査・分析ツールを日々研究し、有用と判断したツールについては自社利用のツールとして導入している。近年の急速な人工知能（AI）技術の進展に伴い、AI技術を活用した特許調査・分析ツールも数多く開発されてきており、カナダに本社を置くXLSCOUT社の「XLSCOUT」もその一つと言える。XLSCOUTはNGBが2015年以降、製品の改善や新機能追加などのアドバイスを続けてきたXLPATの後継システムであり、AIと機械学習を最大限に活用し、100カ国を超える地域から集めた特許と研究論文等 のデータを対象に、迅速な解析を行う高度なプラットフォームとして提供されている。

XLSCOUTの特徴は、“Explainable AI”（説明可能なAI）である点にある。「TAXONOMY BUILDER」（分類機能）によって検索された特許母集団の中からXLSCOUTのAIが重要なキーワード群を提案し、ユーザーはその中から必要なキーワードを選択することで、ユーザー独自の技術分類を構築できる。また特許母集団の各特許は、自動的にその分類に沿って振り分けができる。このように、ユーザーが能動的にキーワードを選択することによって分類を構築でき、AIに自動的な作業を実行させるだけではないアプローチが、Explainable AIと言われる所以なのである。

■開発目標・ターゲット・指標と特許を関連付け

XLSCOUT社とNGBは、持続可能な開発目標（SDGs[6]）と特許文献の関連付けの共同研究を実施しており、これに基づきXLSCOUT社は2022年11月以降、「SDGsアナリティクスダッシュボード」の提供を開始する予定である。XLSCOUT社は、企業がSDGsのアジェンダを受け入れ、それをビジネス戦略、イノベーション、投資判断の基準として認識できるようにすることを目標としている。SDGsアナリティクスダッシュボードによって世界中の特許をSDGsにつなぐことで、競合他社の継続的な投資について詳しい洞察を得ることができる。

XLSCOUTではかねて、Explainable AIを活用して、SDGsを構成する開発目標、各開発目標下に設定されたターゲットおよび指標と特許との関連付けを行っている。XLSCOUT社とNGBの専門調査員は共同で、持続可能な開発目標、ターゲット、指標の定義を分析し、これらの項目に対する詳細な特許検索式を生成した。さらに分析を掘り下げるため、XLSCOUTのTAXONOMY BUILDERを使って、ターゲットと指標に特許を分類した。

特許情報とSDGsを関連付けることで、さまざまな情報の分析が可能になる。たとえば、各開発目標の新たな技術を特定、競合企業の各開発目標への取り組みの比較――などである。IP総研の折田裕二所長は「今後も調査・分析ツールの研究を継続的に実施し、有用と判断したツールについては自社での導入を図るだけでなく、NGBの顧客への紹介を実施していきたい」と語る。◆

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、IAM Strategy 300に世界的な知財戦略家として選出。

長谷川 雅則 氏
IP総研 マネージャー
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 マネージャー
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）。

古田 善之 氏
年金管理部 部長
1989年 日本技術貿易入社。年金管理部において管理データクレンジングをはじめとした、正確な年金管理サービスの提供に向けた取り組みに加え、在宅勤務にも順応した年金ポータルサイトの開発や年金管理レポート、NGBスコアなどポートフォリオ管理に向けた提案に力を入れている。

渡邊 哲史 氏
年金管理部 グループリーダー
海外特許・意匠出願支援業務の他、特許・意匠調査・分析業務に従事し、企画提案型の分析プロジェクトを担当。現在は、年金管理部において年金管理サービス企画に携わる。

6） Sustainable Development Goals

正確で安心の対応

We promise you a conscientious and precise work.

精密機械、電気・通信での実績と経験

Expertise: Precision machinery, electronics, information technology

業務：特許出願・登録代理業務（日本国内出願）

所 長　弁理士　**西脇 博志**

President **Hiroshi Nishiwaki** (Patent Attorney)
Former Japan Patent Office examiner

副所長　弁理士　**濱田 聖司**

Vice president **Shoji Hamada** (Patent Attorney)
Former Japan Patent Office examiner

弁理士　**水垣 親房**

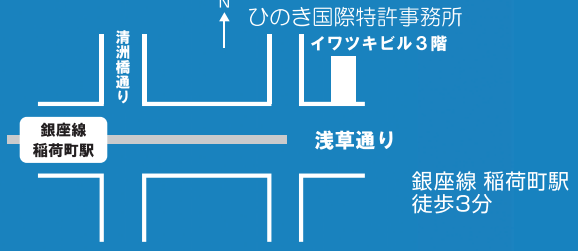
Chikafusa Mizugaki (Patent Attorney)
Former Japan Patent Office examiner

弁理士　**浅見 保男**

Yasuo Asami (Patent Attorney)
Former Japan Patent Office examiner

ひのき国際特許事務所
HINOKI PATENT OFFICE

〒110-0015 東京都台東区東上野六丁目1番4号　イワツキビル3階
Higashi Ueno 6-1-4, Taito city Tokyo, Japan 3F, Iwatsuki Bldg.
Zip code: 110-0015
TEL:03-6240-9181（+81-3-6240-9181）
FAX:03-6240-9182（+81-3-6240-9182）
E-mail: hinokipat@air.ocn.ne.jp



グリーン・トランスフォーメーションに関する技術区分表

GXTI特許庁が作成・公表
気候変動対策を特許情報で見える化

特許庁 総務部 企画調査課

知財動向班長
永冨 宏之氏

［ながとみ・ひろゆき］2009年4月特許庁入庁、審査第二部で福祉機器、運輸、生産機械および生活機器の審査に従事。途中、経済産業省貿易経済協力局および福島相双復興推進機構へ出向。2022年7月より現職。

技術動向係長
四垂 将志氏

［しだれ・まさし］2018年4月特許庁入庁、審査第一部で事務機器の審査に従事、2022年4月より現職。

近年、環境に配慮した経営が求められている。企業等においては、自社の製品、サービス等が深刻化する気候変動問題の解決に向けて、どのような貢献ができるのか、顧客や投資家等に対して客観的に示すことが期待されている。特許庁では、気候変動問題の解決に向けた取組みの説明の一助とすべく、グリーン・トランスフォーメーション技術区分表（GXTI：Green Transformation Technologies Inventory）を作成し、2022年6月に公表した。本稿では、GXTIの特徴と活用方法について紹介する。

自社の気候変動対策を客観的に説明するには？

研究開発動向を特許出願の観点から把握する

近年、企業等において、気候変動問題の解決に向けて、自社が提供する価値（製品、サービス等）がどのように貢献できるかについて、客観的に示すことが求められるようになっている。このことは、東京証券取引所が2021年に行ったコーポレートガバナンス・コード[1]の改訂において、気候変動関連情報の開示の質と量を充実させるべき旨が追加されたことにも表れている。いかに示せばいいのか、企業価値評価につながることだけに、企業にとっては大きな課題である。

企業の情報開示の一つの方策としては、特許情報分析によって、気候変動問題に関する自社技術の位置づけを見える化する方法がある。たとえば、国連や特許庁では、気候変動対策技術に関連する研究開発動向について、特許出願の観点から把握する試みがすでになされている。

2010年に世界知的所有権機関（WIPO）は、気候変動に関する国際連合枠組条約（UNFCCC）によってリスト化された環境親和的技術と国際特許分類との対照表である「WIPO IPC Green Inventory」を公表した。特許庁は2015年にグリーンイノベーション分野の特許出願状況の調査結果を公表している[2]。

多岐にわたる技術をカテゴライズ

GX技術に深い知見を有する外部有識者が議論

グリーン・トランスフォーメーション（GX）について、2022年7月に内閣総理大臣を議長として開催された第1回GX実行会議では、「産業革命以来の化石燃料中心の経済・社会、産業構造をクリーンエネルギー中心に移行させ、経済社会システム全体の変革、すなわち、GXを実行する」と説明している。

GXとは、経済社会システム全体の変革が伴うことを前提とする概念である。GXの実現に資する技術（GX技術）は多岐にわたることになるが、多くの読者は、太陽光発電やリサイクルといった個別の技術は想起できるものの、全体像はつかみきれていないのでないだろうか。

そこで、特許庁は、GX技術をどのようにカテゴライズするか、そしてカテゴライズされたGX技術に該当する特許文献をどのように検索するかを示す、グリーン・トランスフォーメーション技術区分表（GXTI）を作成・公表した[3]。

作成に際しては、GX技術に深い知見を有する外部有識者6名による議論を経た。また、この議論には、経済産業省 産業技術環境局 エネルギー・環境イノベーション戦略室、および環境省 地球環境局 総務課 脱炭素化イノベーション研究調査室にもご参加いただいた。

GXTIが有する3つの特徴とは

1つめは“GX技術の俯瞰”

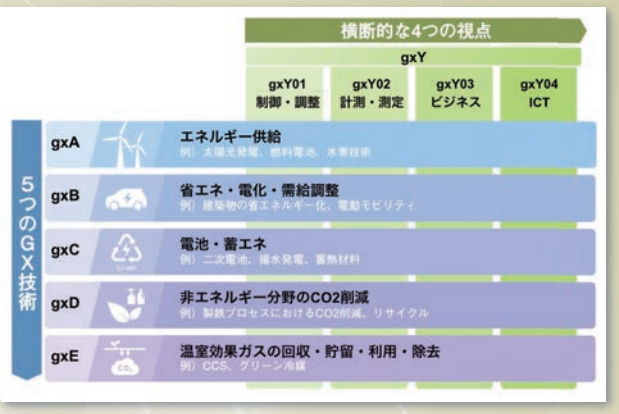
GXTIは、3つの特徴がある。1つめの特徴は、GX技術をどのようにカテゴライズするかを示した上で、GX技術を俯瞰できるようにしたことである。具体的には、（**図表1**）のように「横断的な4つの視点」と「5つのGX技術」のマトリクスによってGX技術の全体像を整理した。

開示情報の受け手は技術の専門家ではない場合が多い。企

1）補充原則3－1③が追加され、「特に、プライム市場上場会社は、気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響について、必要なデータの収集と分析を行い、国際的に確立された開示の枠組みであるＴＣＦＤまたはそれと同等の枠組みに基づく開示の質と量の充実を進めるべきである。」とされた。
2）グリーンイノベーション分野、ライフイノベーション分野の特許出願状況 調査の概要　https://www.jpo.go.jp/resources/staTIsTIcs/green_life/gaiyou.html#mokuteki
3）GXTI　https://www.jpo.go.jp/resources/staTIsTIcs/GXTI.html

業活動を評価する投資家等からは、GXについて共通の視点で複数の者を比較したいとの要望があると考えられる。特許庁は、GXTIがGX技術に関する共通の物差しのような役割を果たせるようになることを期待している。

図表1 GXTIの概要

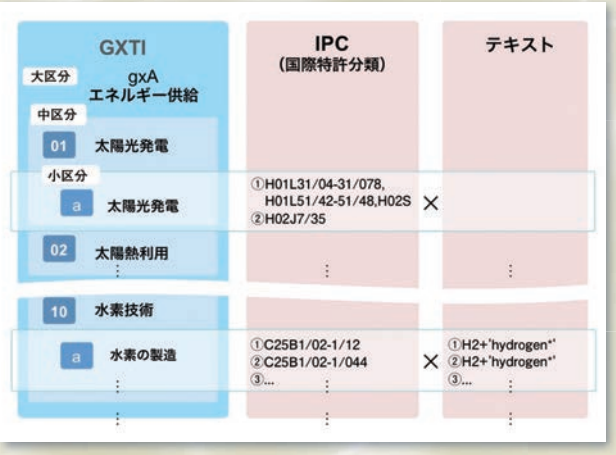


2つめは“特許検索式の公表”

GXTIの2つめの特徴は、特許検索式を開示したことである。検索式が開示されていることで、誰でも、同じ条件で検索でき、客観的な結果が得られる。また、公表された特許検索式を見た第三者の目を通じて、さらなる改善や拡張がなされることも期待される。

GXTIは、大区分、中区分、小区分を備えた階層構造となっており、小区分毎に検索式が提示されている（**図表2**）。各検索式は、各分野における特許庁の審査官の知見を活かして作成されている。

図表2 GXTIの階層構造と検索式



3つめは“グローバルな視点”

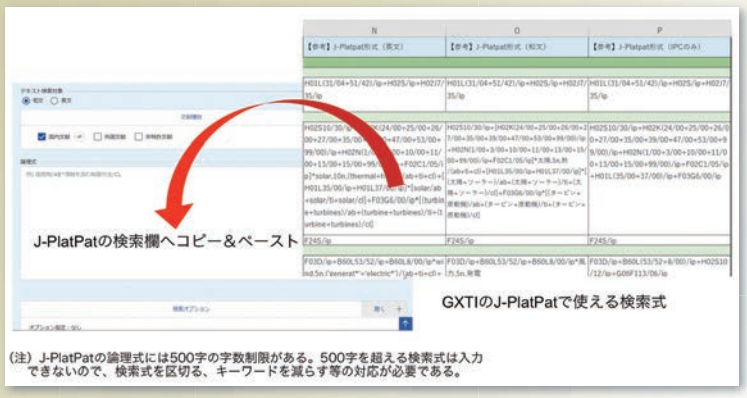
GXTIの3つめの特徴は、特定の国や地域で利用されている検索インデックスを利用せず、世界的に通用する検索インデックスである国際特許分類（IPC）またはIPCとテキストとの掛け合わせを用いて検索式を構成していることである。

これにより、IPCを採用している国や地域であれば、GXTIを用いて特許出願の動向を確認すること、グローバルな視点で自社の位置づけを説明すること等ができる。

GXTIの活用方法

GXTIには、独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT[4]）が無料で公開している「J-PlatPat[5]」の論理式欄にコピーして利用できる検索式も掲載してあり（**図表3**）、有償の特許データベースを契約していない方も利用できる。

図表3 J-PlatPatを用いたGXTIに基づく特許文献検索



たとえば、「太陽光発電」について検索するには、J-PlatPatの特許・実用新案検索ページの「論理式」欄にGXTIに示されている検索式を入力し、検索する。

```
H01L(31/04+51/42)/ip+H02S/ip+H02J7/35/ip
```

さらに出願人（企業等）で限定する場合には、「（企業名）/ap」を掛け合わせる。

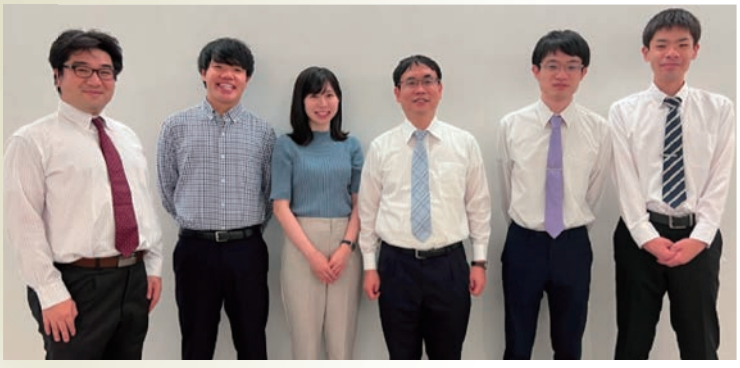
```
[H01L(31/04+51/42)/ip+H02S/ip+H02J7/35/ip]*（企業名）/ap
```

このようにすることで、出願人毎の出願動向を得ることができ、自身と他者との客観的な比較を行うことができる。

おわりに

特許庁もGXTIを活用し、GXTIの技術区分単位で各国の特許出願動向を概括する調査を開始した。この調査では、単なる特許出願数の比較ではなく、より高度な分析も検討しており、GXTIを用いた特許分析の参考となる報告書となる予定である。

また特許庁では、GXTIを用いて特許情報の分析を行った事例や、気候変動関連情報の開示を行った事例など、GXTIの活用例を募集している。GXTIに対する意見も募集している。ぜひ、特許庁HPのGXTIのページ下部に掲載しているお問い合わせ先までお寄せいただきたい。◆



GXTI担当チーム（特許庁 総務部 企画調査課 知財動向班）

4）独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT） https://www.inpit.go.jp
5）J-PlatPat https://www.j-platpat.inpit.go.jp

IPwe

スパンゲンバーグCEOとピント新社長が来日

ビジネスリーダーはまだ、知財の真の価値を十分に理解していない

リアン・ピントIPwe新社長

「スマート・インタンジブル・アセット・マネジメント（SIAM）」プラットフォームを米IBMと開発した米IPweのエリック・スパンゲンバーグCEOとリアン・ピント新社長（**写真**）が10月13日から2日間、日本の顧客および知財関係者と面談するため来日した。

スパンゲンバーグCEOは知財活用や知財訴訟の専門家で、新しい特許取引・評価・資産管理の方法を確立することで特許の価値を高め、特許取引の活性化を促すため、2018年2月に米国デラウェア州で同社を設立。IBMと提携してSIAMプラットフォームを開発してきた。ピント新社長は今年8月、IBMの特許ライセンシング担当ディレクターからIPweの社長へと転進した注目の人である。

ピント新社長は、「S&P500のバランスシート上の資産の84%は無形資産であるにもかかわらず、ビジネスリーダーはまだ、知財の真の価値を十分に理解していない。SIAMプラットフォームは、知財の評価から複雑さを取り除き、より良い意思決定のためのデータ駆動型のインサイトを提供するものだ。過小評価され、十分に活用されず、誤解されやすいこの分野に透明性をもたらしたい」と語った。

SIAMプラットフォームとは、特許をトークン化してデジタル資産「特許NFT」として取引するための仕組みである。特許の品質はAIが自動的に評価し、すべての取引履歴はブロックチェーン技術で管理される。ユーザー（特許権者）には資産管理と取引のためのダッシュボードが用意され、評価インサイトが提供され、各特許固有の「価値の履歴」を作成できる。取引相手は、特許の権利者、利用状況、取引履歴等に関する安全で検証済みのデータが得られる。

同社はSIAMプラットフォームを通じて、スタートアップから大企業まで、また経営・財務担当役員から知財専門家まで、あらゆるレベルの人々が無形資産に関与し、よりよく管理できるようになるとしている。

工藤一郎国際特許事務所

「YKS STORE」で知財分析コンテンツ販売

分類別・会社別の「YKS特許力情報」をオンラインで販売

工藤一郎国際特許事務所（東京・千代田区）は10月12日、知財分析コンテンツ販売サイト「YKS STORE」のサービスを開始した。IPランドスケープやIRなどに活用できる知財分析コンテンツ「YKS特許力情報」の分類別コンテンツ（4種）および会社別コンテンツ（4種）をオンラインで販売する（**図表**）。コンテンツの提供はPDFをダウンロードする形式。

また同所のホームページを刷新し、無料コンテンツとして「知財、技術に関する注目ニュース・トピックス」、「技術テーマごとの業界解説」、「技術テーマごとの注目企業解説」の提供を開始した。工藤一郎所長は「さまざまな知財関連ニュースやトピックスを随時提供することで、今後は知財の情報発信プラットフォームとなることを目指していきたい」と話した。

同事務所は、特許の独占排他力を評価するYKS手法と特許競争力指標YK値を2007年から提供してきた、この分野の先駆けとして知られている。2021年のコーポレートガバナンス・コード改訂以降、各業種や技術分野における企業競争力を同所のYK値を元に表した格付情報で表す企業が増えており、同所への注目が高まっている。

＊工藤一郎国際特許事務所のホームページ
http://www.kudopatent.com/

「YKS STORE」のコンテンツ

	コンテンツ名	料金（税込み）	提供範囲
YKS特許力情報 分類別コンテンツ	YKS Map（解説付）	1,320円/1分類	約300分類
	特許力競争ランキング	2,200円/1分類	
	YKS技術開発敵対分類別リスト	2,200円/1分類	
	YKS技術開発友好分類別リスト	2,200円/1分類	
YKS特許力情報 会社別コンテンツ	YKS特許力 会社情報	3,300円/1社	約400社
	YKS技術開発敵対会社別リスト	2,200円/1社	約300社
	YKS高競争力特許・直近出願会社別リスト	2,200円/1社	
	YKS技術開発友好会社別リスト	2,200円/1社	

知財コーポレーション

「成果型AI特許無効資料調査」を展開

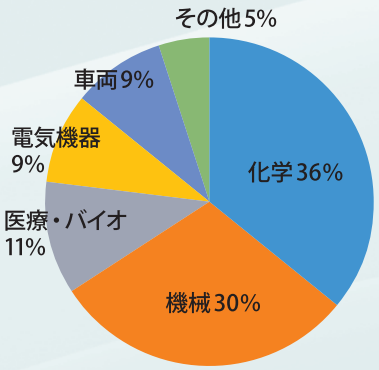
●顧客が納得する証拠公報がない場合は無償に

特許翻訳をはじめとする知財関連サービスを提供する知財コーポレーション（東京・新宿区、浜口宗武社長兼CEO）が、新たな調査サービス「成果型AI特許無効資料調査」を展開している。

調査方法はまず、京都のPatentfield社が提供するAI特許総合検索・分析プラットフォームの「AI Patentfield」を使用し、他社特許の無効化/情報提供用の証拠公報を検索する。次に、AIアルゴリズムによってAI評価値順に並べ替えられた調査リストから、調査員が人手で証拠公報を選定する。いわばAIと人手のハイブリッドな調査サービスである。検索対象国は、日本（JP）・米国（US）・欧州（EP）・中国（CN）・韓国（KR）・PCT（WO）に及んでいる。

「成果型AI特許無効資料調査」の最大の特長は、調査結果を顧客が確認し、顧客が納得する証拠公報がない場合は無償対応となる「成果型」を採用している点である。顧客側では、まず本サービスで結果を確認し、納得できる証拠公報がない場合は人手調査を行う、という二段階調査が可能となり、知財業務負担軽減・業務効率化へ寄与することが期待される。

ターゲット特許の技術分野



「成果型」という使いやすさからリピートオーダーをする顧客も増えており、2020年11月から今年8月までの間に受任件数は100件を突破した。ターゲット特許の技術分野（**図表**）は化学・機械・バイオ・電気機器をはじめ多岐にわたるものだが、そのうちの実に76%が顧客により「成果あり」との評価をされている。

「顧客自身で調査をした後に追加での情報を求めてこの調査サービスを依頼するケースもあることを考えれば、かなりの確率で有効な結果が得られているといえるのではないか」と、取締役・経営企画室室長兼営業本部本部長を務める清野安希子氏は語る。

創業45年を超えた知財コーポレーションは、AIを活用した新たなサービスでの価値創造を目指している。

クリプトモールジャパン

「鑑定証明システム」で経済安保推進法の課題を解決

●「ゼロトラスト」を実現するWeb3.0型システム

岸田首相は「新しい資本主義」を掲げ、攻めの政策として成長戦略の要にWeb3.0を表明。また、それに対する守りの政策として「経済安全保障推進法」を今年5月、可決・成立させた。

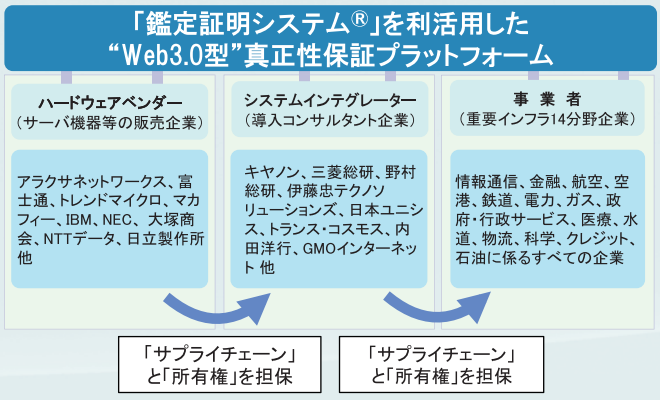
クリプトモールジャパン（東京・港区、須江剛社長）の発明した特許技術「鑑定証明システム」は、経済安全保障推進法で求められている「基幹インフラの真正性担保」を実現するべく、すでにPoC（概念実証）を終えPoV（価値実証）の段階に入っており、内閣府が推進する「Trusted Web推進協議会」のユースケースでの採用も決定している。2023年4月にはサービスローンチを行う予定である。有事の際、サイバー攻撃から始まるのが近年の定石だが、国防にもかかわる重要なシステムの担い手として本特許技術が利活用される可能性は高い。

「鑑定証明システム」とは、「ブロックチェーン」、「NFT」、「マルチシグ認証」（データ送信時に複数の「秘密鍵」を必要とするセキュリティ技術）という3つの技術を利活用し、真贋証明とサプライチェーンのトレーサビリティを完全に担保した「Web3.0型システム」である。特許は、日米欧で成立、登録済みである（＊JP:6894033号、EP：3926568、US：2021-0390557 A1）。

特徴は、従来のWeb2.0型システムではなし得なかった「ゼロトラスト（社外主体＝外注先等および社内主体＝自社従業員等の誰であっても不正・改ざんができないという仕組み）」を実現した点にある。同時に、消費者保護（個人情報保護）についても、それを可能としている。もちろん、特許発明者である同社ですら、一切の情報を管理することができない点が、Web2.0型との大きな違いである（**図表**）。

「これにより、当該システム導入主体は、真贋証明とサプライチェーン（トレーサビリティ）を社外主体はもちろん社内主体からも完全に防衛することが可能となった」と同社のdx managerである宇野めぐむ氏は強調する。

ゼロトラストを実現する「鑑定証明システム」



INPIT 特許情報と人材育成だけではない！

中小企業やスタートアップ等へ 経営課題解決に向けた知財支援を推進

INPIT[1]（東京・港区、久保浩三理事長）は、2001年4月に設立されて以来、我が国唯一の公的な知財専門の支援機関として活動している。INPITというと、特許情報プラットフォーム「J-PlatPat[2]」による知財情報の提供と企業や公的機関等の知財人材の育成研修というイメージが強いかもしれないが、近年、中小企業やスタートアップ等の経営課題解決に向けた知財支援の推進にも力を入れている。本稿では、INPITにおける中小企業・スタートアップ等を対象とした主な支援サービスと、最近の動きを紹介する。

岩谷 一臣氏

独立行政法人 工業所有権情報・研修館（INPIT）
知財活用支援センター長

〔いわたに・かずおみ〕1992年特許庁入庁。特許審査官として機械分野を担当した後、2007年審判官、2011年から2014年まで、日本貿易振興機構（JETRO）ソウル事務所副所長、その後、特許庁審査第二部審査長、日本医療研究開発機構（AMED）知的財産部部長、特許庁審査第二部首席審査長などを経て、2021年7月より現職。

窓口相談から伴走支援、IPランドスケープ、WEB教材まで

知財総合支援窓口

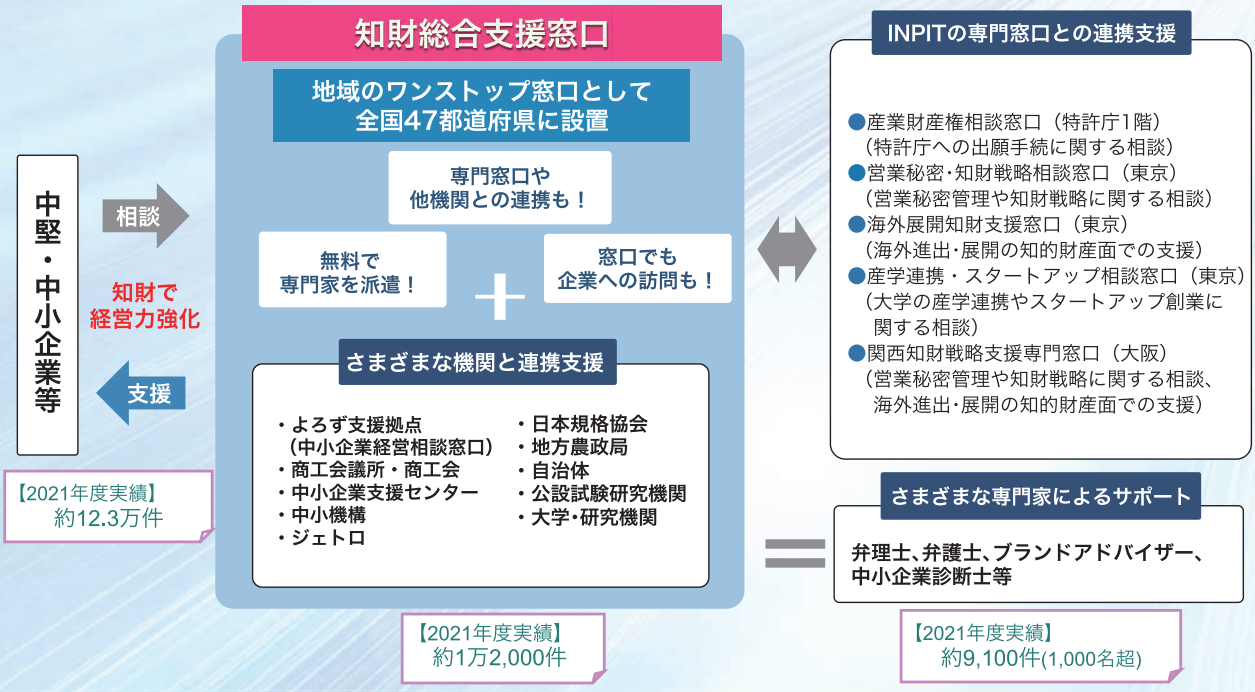
●全国に展開する総合的な知財支援インフラ

「知財総合支援窓口」は、地域密着型の支援窓口として全国47都道府県に設置している。2011年の設置以降、相談件数は年々増加し、2021年度は約3万社に対して12万件以上の知的財産の取得・活用に関するアドバイスを行った。

知財総合支援窓口における支援の特徴は、単なる権利の取得アドバイスではなく、そこからビジネスにおける知的財産上の課題を発掘・深掘りし、いわゆる知財経営に資するアドバイスを行うことに重点を置いている点である。相談内容に応じて弁理士、弁護士、中小企業診断士、ブランドデザインの専門家等を活用している。

また、支援がビジネスにおいてより具現化されるよう、商工

知財総合支援窓口の連携・サポート体制



1）INPIT（インピット）:The National Center for Industrial Property Information and Training
2）特許電子図書館（IPDL）を2015年3月に刷新した、特許情報の検索・閲覧サービス。日本だけでなく世界の特許・実用新案、意匠、商標、審決に関する公報情報、手続や審査経過等の法的状態に関する情報等を収録。インターネットを介して無料で提供されている。

「中小企業・スタートアップの知財活用アクションプラン」などを発表

●日本商工会議所、中小機構、全振協とMOU締結

昨年12月、特許庁とINPITは、中小企業庁と連名で「中小企業・スタートアップの知財活用アクションプラン」を発表するとともに、経済産業省産業技術環境局と連名で「大学の知財活用アクションプラン」を発表した。また、このアクションプランを受け、日本商工会議所、中小企業基盤整備機構、全国中小企業振興機関協会とそれぞれMOU（基本合意書）を締結した。

INPITでは、知財支援が中小企業等の事業拡大につながるよう、これまでも支援体制の強化とともに、各支援機関と連携を深めてきたが、今回のアクションプランおよびMOU締結により、INPITにおける一層の支援強化、各機関との連携強化・拡大を図っている。

会議所等、よろず支援拠点、中小企業支援センター、下請かけこみ寺、金融機関等々、さまざまなビジネスサポート機関とも緊密な連携を進めており、連携件数は1万件を超えている。特に集中的な支援が必要なものについては、各種専門家によるチームを構成し、ビジネスプランの検討、推進も含め「加速的支援」として1年半程度の“伴走支援”も実施している。

IP ランドスケープ支援

●経営判断に知財情報等の分析を活用

近年、企業の経営判断において、知財情報や市場状況等の分析を組み合わせ活用する、いわゆる「IPランドスケープ[3]」に注目が集まっている。これまで、IPランドスケープは主に大企業を中心に語られることが多かったが、中小企業・スタートアップ等においてもその重要性は変わらない。一方、知財情報や市場状況を調査・分析は負担が大きく、中小企業・スタートアップ等が自ら実施するのは簡単ではない。

INPITは本年4月から、中小企業・スタートアップ等におけるIPランドスケープの支援を開始した。また、将来的に中小企業・スタートアップ等が自発的なIPランドスケープ活用に取り組めるよう、経営課題に即して使いやすいコンパクトなIPランドスケープのあり方とは何かを整理していく方針である。

産学連携・スタートアップ相談窓口

●産学連携・スタートアップに対する支援を強化

近年、大学発シーズの社会実装にあたり、企業との連携のほか、スタートアップ設立による例が増えている。INPITはこの流れをサポートすべく、今年度新たに「産学連携・スタートアップ相談窓口」を設置した。大学発スタートアップにおいては、可能な限り早期の知的財産支援が重要となることから、スタートアップ設立前の段階からの支援活用を呼びかけている。

IP ePlat、INPIT Channel

●知的財産の“気付き”から“応用”まで幅広く人材育成

INPITは、知財関連人材の育成に寄与すべく、初心者から実務者まで幅広いニーズに対応したe-ラーニング用動画教材を開発し、e-ラーニングサイト「IP ePlat[4]」で提供している。教材数はすでに100本を超え、利用者数は2021年度に延べ21万名を突破した。「中小企業等における経営と知財」、「知財制度に関する基礎や実務に必要な知識」、「特許庁が推進するホットな政策」など、中小企業等に役立つ内容も充実している。

このほか、INPITは、より多くの人に知的財産の重要性やINPITのことを知ってもらうために、YouTubeにおいて「INPIT Channel[5]」を開設。知財を知らないで失敗した事例の動画やINPITの活動やサービスを紹介する動画をアップ、今後も充実させていく予定である。

おわりに

中小企業等に対する知財支援を行うなかで、「知的財産＝特許」、「知的財産の課題＝製造業」と捉えている方が多いことに驚く。知財業界に身を置いている人なら常識ではあるが、商標にせよ営業秘密にせよ、あるいは製品・サービスを特徴づける地域性、ストーリーなど、事業を強くし、企業価値を高めていくための知的財産（知的資産と表現した方がわかりやすいかも知れない）は、業種を問わず多種多様に存在する。INPITにおいても、これらの知的財産を活用した支援を強化し、支援の裾野拡大に努めていくことを喫緊の課題としている。

また、スタートアップに対する支援、特にアカデミア発スタートアップについては、スタートアップ設立前の早期段階から、社会実装をにらんだ支援が重要となる。このため、先のアクションプランにより、特許庁において実施している「知財戦略デザイナー派遣事業」等のINPITへの移管も検討されている。シーズの発掘からスタートアップ設立、さらにレイトステージまで一貫した支援を実現する体制整備を目指している。

これからも、ビジネス課題解決に資する知財支援の裾野を拡大するとともに、社会の要望に対応した支援を提供すべく、不断に前進していきたい。ぜひ、INPITにおける支援を活用しつつ、新たな支援ニーズ、要望などをいただければ幸いである。◆

3）一般的には「知財情報及び非知財情報を分析し、現状の 俯瞰・将来展望を経営者・事業責任者に提示すること」と定義される。
4）https://ipeplat.inpit.go.jp/Elearning/View/Login/P_login.aspx
5）https://www.youtube.com/channel/UCD65y2FUkKTAxr5wlIGoZOQ

プロパティ

知財戦略に役立つ AI自動分類システムの開発へ

●韓国のWIPS社の「PRISM」を活用

「特許マップ（統計型）」、「テキストマイニング」、「AIの応用」へと、特許解析手法に対する知財業界の関心は徐々に変化してきた。近年は、「IPランドスケープ」が流行している。プロパティ社（東京・新宿区）の小川公人社長は、「関心の本質には、ユーザー企業がこの時代に、いかに自社目線での知財戦略を進めたいと考えているか、そういう要望があるからであろう。このため我が社では、未来志向でさまざまなツールの開発に携わっている」と言う。

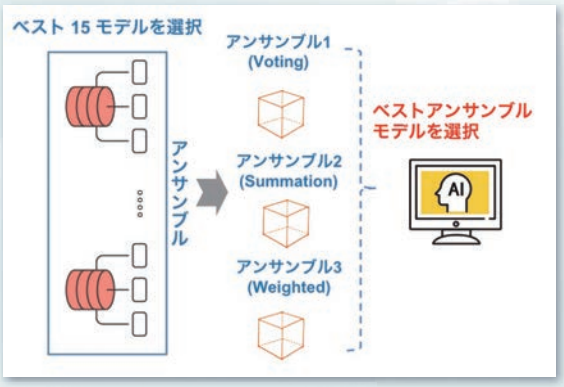
その一つが「AIによる自動分類」である。自動分類という用語には、目新しさはない。しかし、マイニングが知財の実態解明や発見であるのに対して、自動分類は人間の設計した将来に向けての戦略的な技術区分に対してデータ分析を続けていくという役割がある。同社は自動分類の必要性が今後、再認識されるであろうとみている。

重要なのは、AIのアルゴリズム自体は計算式であり、正解率の高さを求める最適なアルゴリズムをどう選択するかにある。このため同社は、教師データを用いた自動分類に関して二つのプロジェクトを進めている。

一つは、インドのSPA社と共に開発している「DeepPat」だ。このプロジェクトでは、雑多な母集団を対象として不要なデータ群をいかに正しく排除するかに適したアルゴリズムの採用を目指している。もう一つは、必要な母集団を対象としていかに正しく分類するかに適したシステムとして、韓国のWIPS社が新たに開発した「PRISM」の活用である。

PRISMはTransformerアルゴリズムを中心とした機械学習エンジンだが、15種類のアルゴリズムモデルの正解率を比較して選択的に適用させるというプロジェクトを作成し、そのプロジェクトを通して新しいデータを分類するシステムとして完成させた。結果として他の分類が良いかも知れないという3種類の選択肢のヒントを残し、精度を上げた自動分類ができる仕組みだ（**図表**）。プロパティ社は今回の特許情報フェアで、このPRISMを初めて紹介する。

「PRISM」のコンセプト



＊「アンサンブル」とは、ベスト推定値の選択のこと

イーパテント 野崎篤志氏

知財情報の組織的活用には“3つのスキル”が必要

イーパテント 野崎篤志社長

●情報の分析側だけでなく受け手側も対象

知財情報の経営・事業への活用を実現するためには、知財部門をはじめ企業組織はどうあるべきなのだろうか。知財情報コンサルタントとして活躍するイーパテント（東京・港区）の野崎篤志社長に聞いた。

―― IPランドスケープ、コーポレートガバナンス・コード（CGC）改訂などで知財人材の分析力が問われている。

野崎　「知財情報分析・活用を行ううえで、知財部門の分析スタッフのスキル向上はもちろん重要だが、組織的な活用を目指すうえでは、情報の受け手である経営層や事業部門、企画部門、研究開発部門だけではなく、出願・権利化やライセンスなど知財部門内で直接的に分析作業に従事していないスタッフの情報活用力の向上も欠かせない」

――幅広い部門の人たちが努力する必要があると。

野崎　「データサイエンティスト スキルチェックリスト には、データサイエンティストに求められるスキルセットとして“ビジネス力”（ビジネス課題を整理・解決する力）、“データサイエンス力”（情報処理、人工知能、統計学などの情報化学系の知恵を理解し、使う力）、“データエンジニアリング力”（データサイエンスを意味のある形に使い、実装・運用できる力）の3つが挙げられている。

これらを組織的な知財情報分析・活用に置き換えると、“ビジネス力”、“情報収集力と検索・分析力”、“情報活用力”の3つのスキルが必要になる。分析スタッフがいくら“情報収集力、検索・分析力”に磨きをかけても、受け手側の“情報活用力”が向上しなければ、せっかくの分析結果が活用

されない結果になりかねない」

――3つのスキルは組織人すべてに必要になるのか。

野崎　「現実には3つのスキルを1人で持ち合わせる超人を求めるのではなく、それぞれのスキルに強みを持った人材がコラボレーションしながら知財情報分析・活用を進めていく必要があるが、その前提として各組織で意識を持つことは必要だ。知財部門もCGC改定などで“知的財産への投資”に注目が集まっている今、これまで以上に“ビジネス力”、つまり経営・事業への貢献を強く意識する必要があると言えるだろう」。

高野誠司特許事務所

特許情報分析で株式投資、TOBを予測し収益化

高野誠司特許事務所 高野誠司所長

●業務は特許価値の研究と株式投資

今年4月に開業した高野誠司特許事務所（東京都港区）の高野誠司弁理士は、弁理士の本業である特許出願代理業務は一切行わず、特許価値の研究と株式投資で収益をあげていく。

高野氏は大手シンクタンク在籍時の1996年、ウエブで特許情報を提供するサービスを日本で初めて実施。以来25年以上活動して来た特許情報のプロである。５年前から個人的に、特許情報を使った投資の研究を始め、自己資金を株式に投資して成果をあげてきた。

その手法は、中長期的には企業の特許出願への姿勢と費用の使い方を見つつ、特許情報を活用して企業の保有特許を分析、有望特許を探索し、投資する方式だ。常に200銘柄ほどを保有しているが、保有株の株価は日経平均とほぼ連動している。

日経平均と同じなら、日経平均に連動した投資信託を購入するのと変わらないが、高野氏が目をつけた有望特許の獲得へ向けた株式公開買付け（TOB）が入る場合があり、短期的にボーナス獲得の機会が得られる可能性があるというのが、特許情報に着目した投資のメリットである。

●特許情報の専門家ならではのノウハウ

高野氏は「時価総額が比較的小さい企業に有望特許がある場合、TOBがかかり、株価が５割増しから数倍に跳ねることがある。すでに10社以上で経験し、８社はTOBが成立した」と明かす（**図表**）。

有望特許を探索し、TOBや特許成立の可能性を予測して売買の機会をうかがうために、高野氏は特許情報のどこに着目しているのか。

高野氏は「たとえば、有名国立大や国研機関、国際的大企業と共同出願されていれば価値が高くなる」と明かす。これは特許情報を長年扱い、常時見てきた経験に依拠している。特許情報の専門家ならではのノウハウといえる。すでに、TOBされやすい特許を表す指標「T値」を編み出しているという。

高野氏は今後、特許侵害訴訟を分析して投資する新たな研究を進める。なお同事務所では特許分析支援など特許情報の専門家としての業務は行うが、銘柄推奨等の投資顧問業は一切行わない方針である。

知財に着目した投資で儲けられるのか。知財投資や知財金融をアピールする話は昔からあるが、その多くは企業の財務情報重視で知財を中心に評価したものではない。さらにいえば、実際に自ら投資して、現実に儲けていると言う人にはなかなか出会わないものだが、高野氏はそれを実現している。今後の動きが注目される。

高野誠司弁理士が特許情報で予測しTOBが成立した銘柄

TOB対象企業（買収された企業）	公開買付者（買収した企業）
UMNファーマ	塩野義製薬
日本ユピカ	三菱瓦斯化学
医学生物学研究所	JSR
サカイオーベックス	サカイ繊維
宇徳	商船三井
イソライト工業	品川リフラクトリーズ
互応化学工業	GCホールディングス
チヨダウーテ	クナウフ・インタナショナル・ゲーエムベーハー

ちょっと一息

IP Friends

『まいにちカエル』を自費出版

元レクシスネクシス・ジャパン 森清美さん

「アマガエルの表情や行動はその一瞬を残したくなるほど微笑ましい。驚きや発見は日々の観察から生まれる」と話すのは、レクシスネクシス・ジャパンでアジア地域の知財製品マーケティングマネージャーを務めていた森清美さんだ。9月にアマガエルの写真集『まいにちカエル』を自費出版した。A5判、24ページの小冊子だが、アマガエルのかわいい表情や仕草にほっこりする。

森さんは昨年6月、長野県東御市の実家にもどった。「家庭菜園にキュウリ、ナス、トマを植えました。キュウリは5月末に4本の苗を植えてこの夏は700本以上の収穫がありました」と、元気に笑う。

「正直、今までカエルに興味を持っていたわけではありませんが、毎日、庭や菜園で出会うカエルたちをしつこく追い回して観察するうちに、動きや表情が豊かで面白いと思うようになりました。写真集を通して、小さい子供たちには、平和な日本の里山に棲む生き物を知って欲しいと思います。カエルたちはこれから土の中で冬眠生活に入りますが、春にはまた這い出してきて、私の被写体になって欲しいと願っています」。

カエルは冬眠するが、森さんは活動的だ。12月11日に開かれるホノルルマラソンの10キロラン&ウォークにエントリーしている。「最初は100メートル走ったら心臓がバクバク、ゼイゼイと息切れしてまったく走れないと思ったのですが、身体を徐々に慣らしながらやっと走れるようになりました。10キロなら何とか完走できると思います！」と、意気込んでいる。

＊本書をご希望の方は、お名前、会社名・所属を記して編集室（nakaoka_publisher@icloud.com）へ11月25日までにご連絡ください。数に限りがありますが、無料でお送りいたします。

IPランドスケープを担う高度知財専門人材「知的財産アナリスト」を養成・認定

知的財産アナリスト

第34期 認定講座（特許）

2023年1月～3月開講を予定！

■知的財産アナリストとは

企業経営・ファイナンス・知的財産に関する専門知識を有し、国内外の他社・自社の各種知的財産関連情報の収集・分析・評価・加工、知的財産あるいは、企業の価値評価等を通じて企業の戦略的経営に資する情報を提供できるという特殊スキルを持つ職種のことです。

■知的財産アナリスト認定講座とは

2011年に開始され、11年の歴史、33回の開催実績があります。これまでに、1,292名の知的財産アナリストを輩出し、企業の知財部門等で活躍しています。

■申し込み・問い合わせはウエブサイトから

➡https://ip-edu.org/ipa_nintei

主催　一般財団法人知的財産研究教育財団　知的財産教育協会

※「知的財産教育協会（AIPE）」は、「一般財団法人 知的財産研究教育財団」の知的財産アナリスト資格認定を行う部門です。

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

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）

Japio-AI翻訳

AIを活用したSDGs・脱炭素技術の見える化サービス

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

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

意匠権調査・専門誌の発行

デザイン保護・利用に関する助言・相談等

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

記事・広告掲載先一覧
（順不同）

社名・機関名	URL
IPwe	https://ipwe.com/
アナクワ	https://www.anaqua.com/ja/
株式会社RWSグループ	https://www.rws-group.co.jp/
株式会社イーパテント	http://e-patent.co.jp/
NGB株式会社	https://www.ngb.co.jp
工藤一郎国際特許事務所	http://www.kudopatent.com
クリプトモール ジャパン	https://jp.crypto-mall.org/
独立行政法人 工業所有権情報・研修館（INPIT）	https://www.inpit.go.jp
高野誠司特許事務所	https://takano-pat.com/
株式会社知財コーポレーション	https://www.chizai.jp/
一般財団法人知的財産研究教育財団 知的財産教育協会	https://ip-edu.org/ipa_nintei
特許庁	https://www.jpo.go.jp/
一般財団法人日本特許情報機構（japio）	http://www.japio.or.jp
日本パテントデータサービス株式会社	http://www.jpds.co.jp
バード&バード法律事務所	https://www.twobirds.com/ja/people/r/rieko-michishita
VALUENEX株式会社（VALUENEX Inc.）	http://valuenex.com
北京徳琦知識産権代理有限公司	http://www.deqi-iplc.com
株式会社プロパティ	http://www.property.ne.jp
Randon IP	http://jp.landon-ip.com

★本号（雑誌）をご希望の方は、nakaoka_publisher@icloud.com へメールでお申込みください。
（送料200円、本体 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。

編集後記

新型コロナ感染者数の減少とは関係なく、知財業界ではリモートが続いているという。特許調査や明細書作成など、独りで進められる仕事が多く、ワークフローシステムもある。「上司に邪魔されない方が仕事がはかどる」との声もある。

海外ではグローバルな開発プロジェクトを行う場合、専用のコミュニケーションゴーグルを装着すれば、すぐに協働できる環境が登場しているという。まさに働き方改革だ。

便利だが昭和世代にはなんか違う、生身の交流がないのは寂しいなと感じてしまう。だが、若いときに会議や酒席が大好きな戦前・団塊世代の上役に対応するのは面倒だなと思っていたのを、ふと思い出した。（貧坊っちゃま）

日本パテントデータサービス
仲田 正利社長に聞く
モノづくりがあるから知財立国ができる
産業立地と人材育成の環境整備が必要

日本パテントデータサービス（東京・港区、略称：JPDS）の仲田正利社長は、同社設立（1988年）以前を含めると50年近くにわたり知財の世界に身を置く、特許情報サービス業界の重鎮の一人である。知財立国へ向けた、我が国のモノづくりへの思いと知財人材育成について伺った。

政府が進めるべきは日本への工場回帰策
“知財立国”から“観光立国”へ？

――5年前に開始した商標調査サービスの「ブランドマークサーチ」が好調だ。

仲田　「特許情報検索サービスを利用する既存顧客に加え、ファッション関連や広告関連企業等の新たな顧客層にも受け入れられ、現在の顧客数は400社を超え、順調に増加している。画像から類似商標を検索する機能を2023年中のリリースを目標に開発している。総合的な知財サービス提供を目指して、さまざまな事業分野へ先行投資をしてきたのが奏功した。近年、日本の特許情報サービス会社が大資本の外資系知財会社に買収されている。当社は、今後も日本企業としてがんばっていきたい」

――現在、我が国の知財環境をどう見ているか。

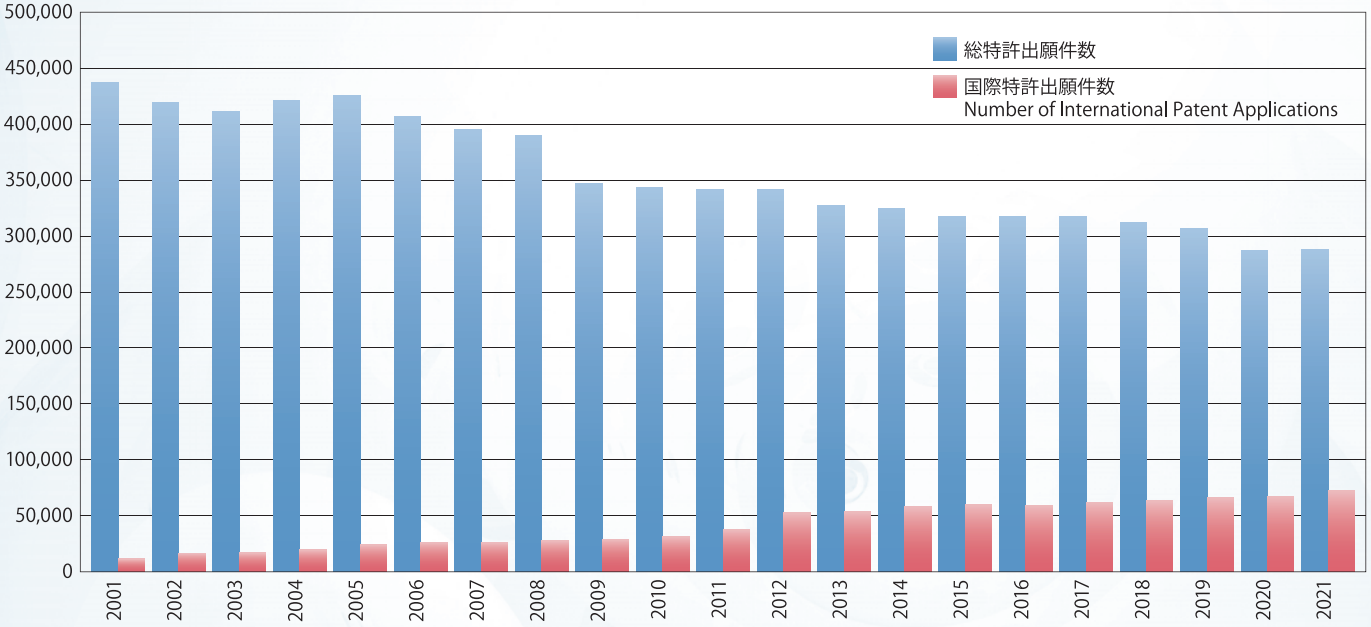
仲田　「小泉政権時代に政府が掲げた“知財立国”が今や“観光立国”へと軸足を移してしまった感がある。確かに観光立国はコロナ禍がなければ地方経済へ良い影響を与えたかもしれないし、円安は海外旅行者の誘致には良いことかもしれない。だが、観光立国で日本経済の国際競争力や地方経済の根幹を支えることができるだろうか。日本にとって最も重要なのは“モノづくり”である。“モノづくり”があるから、特許出願がなされ、事業や雇用が守られる。知財立国が重要だ」

――確かに、マスコミが騒ぐほど観光産業の市場規模は大きくはなく、製造業の10分の1ほどしかない。[1)]

仲田　「現在、国内の特許出願件数はピーク時の43.9万件（2001年）から減り続け、遂に30万件を割って28.9万件（2021年）になった。なんと、20年間で34.1%減である。背景には、大企業に特許ポートフォリオ管理が浸透し、国内特許出願を選別するようになったことがあるが、中国等における特許出願件数は増加している。この間、日本企業は安い労働力と新たな市場を求めて、工場をアジアへ移した。これでは

1）経産省の2020年確報・産業別統計表では、2019年の製造品総出荷額は322.5兆円。観光庁の旅行・観光消費動向調査では、2019年の日本国内の旅行消費額（日本人、訪日外国人の合計）で27.9兆円となっている。

我が国の総特許出願件数と国際特許出願件数の動向



（注）特許庁の統計資料から作成

地場産業は後退し、残るは観光産業だけになる。その観光もインバウンドと称して、不安定な外需に頼ろうとしている。最近、メタバースが話題だが、リアルなモノづくりがなくては成り立たないはずだ」

――確かに、メタバースに使うデバイスも電力もモノづくりが基底にあり、プログラミングやコンテンツだけでは成立しない。では、対策としては何があるのか。

仲田「やはり、日本に工場を増やすことだと思っている。工場がなければ当然、研究開発も、技術開発も、製品開発も行われない。発明がなければ特許出願は行われない。知財戦略は成り立たなくなる。政府にお願いしたいのは、大企業や大企業に追随していった中小企業の海外工場を日本へ戻すことだ。これは、日本のモノづくり復活への原点の政策になると思う。地方には雇用が生まれ、開発が行われ、発明が生まれ、特許出願が増えてくる。今、中国で特許出願が盛んなのは、モノづくりをしているからである。コロナや自然災害を含めた環境的なリスクや地政学的なサプライチェーンリスクへの対策にもなるはず。政府は今こそ、生産拠点の日本回帰策を進めて欲しい」

特許専門の博物館や未来科学館を作って欲しい
特許情報検索など知財実務の歴史を伝えていくべき

――特許庁は、何をすべきか。

仲田「特許庁にお願いしたいのは、日本のモノづくりを育てるという視点の中で、知財人材を育てることだ。特許庁やその外郭団体において、すでに研修や教材を開発し、提供していることは知っているが、もっと力を入れないといけないと思う。私はもう75歳だが、我々世代は人の数が一番多く、さまざまな産業が栄え、発明も特許出願も数多く、知財業界も活況を呈し、知財人材も豊富だった。しかし、良き時代を知る知財関係者は今や引退し、知財人材も減少しつつあるのではないか」

――具体的には、どのような政策が必要か。

仲田「たとえば、日本のモノづくりと特許の歴史を後継者へ伝えるため、専門の博物館を作って欲しい。それは、単に偉大な発明を陳列するということではない。特許権というものはどうやって生まれてきたのか、そして特許情報検索など知財に関する実務はどう発展してきたのか、その歴史を知ることができる場だ。それが、今後の日本の知財を支えていく意識につながる。加えて、10年先、20年先の未来を見据え、日本や世界の科学技術と知財に関する予測や戦略を示す未来科学館を作って欲しい。現在、メタバース上の知財が論じられているが、世界の知財をリードする視点や志を持った人材の育成も欠かせない」

――御社としては、知財立国や日本のモノづくりのため、どのような貢献をしていくのか。

仲田「知財サービス面での貢献になる。我が社は顧客に対して、他社よりもリーズナブルな料金体系で特許情報検索サービスを提供することで、大企業だけでなく幅広い層が利用できるように努めてきた。将来的に、インターネット広告を組み込む方式で、さらなる低価格化を進めるというプランもある。また、以前から知財専門学校を作る夢を持っている。モノづくりから入り、発明の発想から検索、出願、登録、維持、管理、ライセンス契約まで実務的なことを学べる場所が理想だ。そして、我が社の次世代のメンバーが新しいアイデアで日本の産業界、知財業界に貢献できるサービスを考え、実現していくことを期待している」◆

〔なかた・まさとし〕千葉県出身、1970年に知財の世界に入り、1988年にJPDSを設立。特許情報検索DBサービスを中心にユーザーの側に立った開発、料金設定等で顧客を拡大し、現在では3,500社以上の知財業務をサポートする企業にまで成長させた。近年、知財管理、商標サービスにも注力し、サービス拡大を図っている。

JPDS新機能を続々と開発中
分析×知財情報共有×コミュニケーションに注力

JPDSのコア事業は知財の検索・管理システムサービスにある。分析、知財情報共有とコミュニケーション、特許管理における新しいカタチや潮流を作ろうと、新機能の開発を続けている。

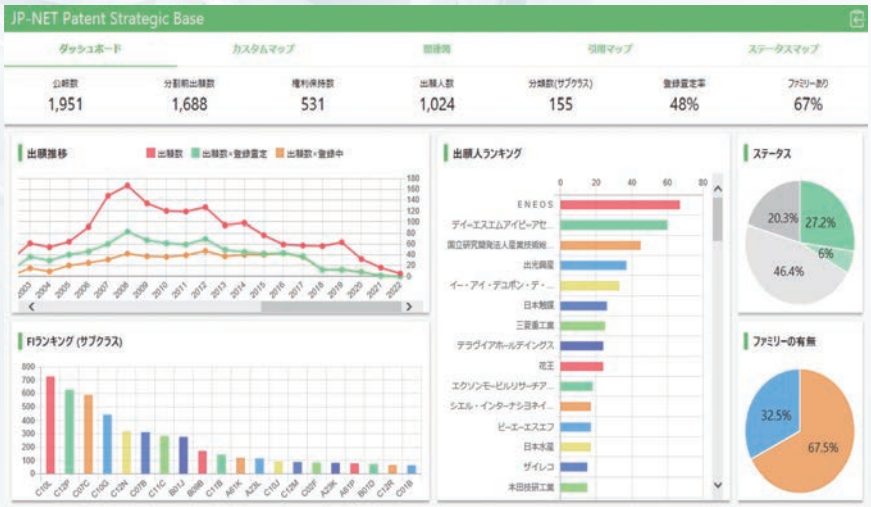
シンプルな操作で高度な分析機能を提供

JPDSの特許検索サービス「JP-NET/NewCSS」は、「結果一覧マップ」機能の提供を開始した。専用アプリケーションとWeb版共通で、特許検索結果を**図表1**のように集計データやマップを出すことで、視覚的に多くの情報を把握できる機能だ。具体的には「ダッシュボード」「カスタムマップ」のほか、「審査経過情報を利用した詳細分析機能」まで多岐にわたっている。

開発コンセプトは「シンプルな操作で高度な機能を」。今日、特許情報の統計や分析の目的・利用者層は拡大している。あらゆる利用者がマニュアル不要でマウス操作のみで使える分析ツールで、目的別にさまざまな特許情報の組み合わせを考えた分析結果が得られる。「分析のための時間を削り、結果から考察する時間を確保して、成果に結びつけてもらえたら」と企画室の早川浩平氏は言う。

11月の特許・情報フェア&コンファレンスでは新たなマップを発表する予定だ。なお「ダッシュボード」は全ユーザー標準機能で、顧客の利便性向上に大きく寄与する。

図表1「ダッシュボード機能」
検索結果を視認性よく、統計・グラフ化する



知財情報共有×コミュニケーション

リモートワークの定着や研究開発部門と知的財産部門の情報共有ニーズが高まる中、JPDSは知財情報共有ツールである「NewCSSプロジェクト管理」、「JP-NET共有ルーム」の展開・機能を強化している。

同サービスではこれまで、SDI自動蓄積などをはじめとする顧客からの要望に応えてきたが、現在、プロジェクト内公報の審査経過ウォッチングに対応するための開発を急いでいる。

狙いは、企業がプロジェクトの企画から製品を市場に出すまでの段階において、知財に関連する調査結果や、SDI・審査経過ウォッチングでの重要案件監視状況、それら情報に対する各部門・担当者からのコメントやファイル等を共有する業務空間の完成にある。

今後はコミュニケーションツールとしての使い勝手が良くなるよう、さらに開発を進めていく計画だ。

JPDSでは、クラウド知財管理サービス「IP Drive」にもコミュニケーション機能を新設する予定だ。通常、開発者の発明段階から出願時の特許事務所とのやり取り等はグループウェアやメール等でバラバラに実施されるが、これらを「IP Drive」サービス内で可能にするものだ。さまざまなやり取りを1カ所にまとめることで、状況が明確でわかりやすくなり、過去の経緯を案件単位で調べる必要性はなくなる。

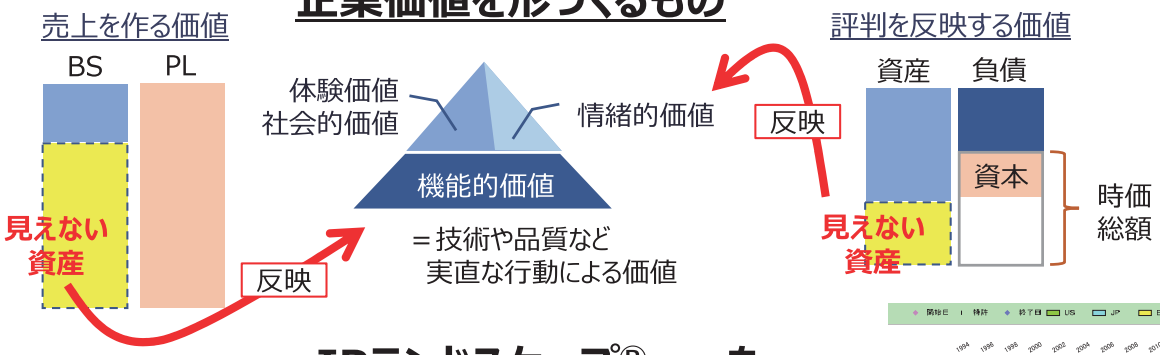
図表2 NewCSSプロジェクト管理機能
調査結果、SDI/ウォッチング、社内分類等を評価・共有することができる

わたしたちは、お客さまの「かちづくり」をお手伝いする知財ビジネス戦略の 専門家集団 です

御社の長年のご努力とご知見を最大限にビジネスで活かすため、
その無形資産を可視化し、その利活用をご支援しながら
皆さまの「かち」(価値と勝ち)を創り出します

正林国際特許商標事務所
SIPTO SHOBAYASHI INTERNATIONAL PATENT & TRADEMARK OFFICE

企業価値を形づくるもの



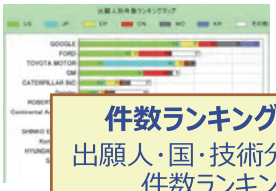
IPランドスケープ®(注)を価値の可視化に活用

お客さまの企業価値は
「見えない資産」の中からも
見出すことができます。

当事務所が、その「見えない資産」、
無形資産の可視化をお手伝いします。

専門スキルを駆使した当事務所の
調査・解析・価値評価を
ご活用ください。

(注) IPランドスケープ® は、当事務所所長
正林 真之 の登録商標です



件数ランキング分析
出願人・国・技術分野等の
件数ランキング

技術俯瞰マップ

競合比較

参入分析
新規参入時期や継続期間を
把握し、主要出願人の
参画実態を把握

サイテーション分析
重要特許の把握、棚卸し
類似技術抽出

マトリクス分析
課題・解決手段、材料・用途等の
マトリクスから開発アプローチを把握

お客さまの知財活動がどの段階にあっても、
知財活動を包括的にご支援し
経営資源の価値を最大化します！

正林国際特許商標事務所
TEL: 03-6895-4500

正林事務所 検索！

当事務所のロゴマークは、新芽が若葉となって
大空へ飛翔する姿をデザインしています。

弊所が皆さま方をお手伝いさせていただくことで、
御社の新芽が若葉となり、さらにビジネスとして
飛翔することが当事務所の大いなる願いです。

当事務所
ウェブサイト

お問合せ

VALUENEX はデータの力を信じるすべてのお客様に伴走し、高度な解析を支援します。私たちの使命は、お客様の成功の中にあります。

- SaaS
- コンサルティング
- お客様向けにカスタマイズ化されたソリューション

Building strategies for success.

VALUENEX

www.valuenex.com

発　行　産経新聞社　企画編集　知行合同会社
発行日　2022年11月9日