

知財・情報フェア & コンファレンス  
特別フォーラム4

2024年 10月 4日

## 新たな活動ステップに入った IPランドスケープ推進協議会

“日本産業界の強化”に向け  
当会が果たしたい役割とは!?

IPランドスケープ推進協議会

2020年12月の設立以降、今年で活動4期目となるIPランドスケープ推進協議会は現在、参加企業が91社（2024/9/20時点）まで拡大し、新たな活動ステップに入った。

本フォーラムでは、2022年から継続中の、異業種企業混交の複数チームによる「仮想IPL」を含めた、分科会活動について紹介する。

また、日本産業界の強化に向けて、本協議会がどのように貢献していくのか、どのような役割を果たしていきたいのかを分科会リーダーのディスカッションを通じて言語化を試みる。

令和3年4月、特許庁が行った「経営戦略に資する知財情報分析・活用に関する調査研究」において、IPランドスケープを

「経営戦略又は事業戦略の立案に際し、

- (1) 経営・事業情報に知財情報を取り込んだ分析を実施し、
- (2) その結果を経営者・事業責任者と共有すること」

と定義された。

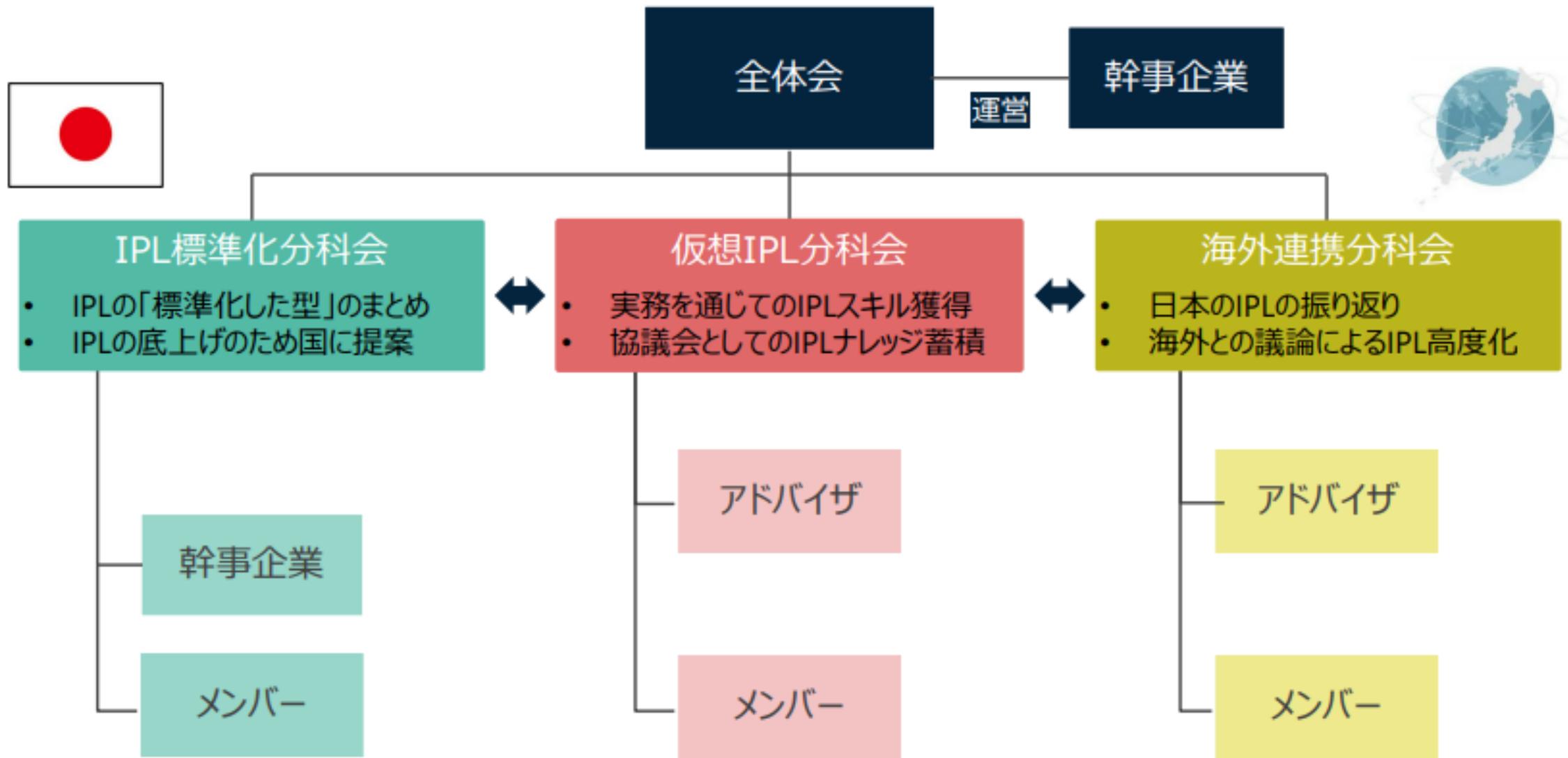
IPLの推進によって、会員企業の事業競争力の強化及び知の探索による新たな価値創造の促進による企業価値の向上に加え、我が国の持続的な社会発展を促し、広く公益に寄与することを目的とします。

## <活動内容>

1. IPランドスケープに対する意識合わせ（スコープ）やIPランドスケープが目指すビジョンを明確にするためのインタラクティブな情報共有と議論
2. 経営へ資する提言を行う人材像や行動指針などの研究
3. IPL導入の支援となる情報の発信
4. 関係省庁へのIPランドスケープ推進のための情報提供（施策の提案）

**上記目的のもと、2020年12月に設立**

# IPランドスケープ推進協議会の体制



## 協議会の紹介とセッションの趣旨説明

- ・住友化学(株) 知的財産部 部長 **後藤 文郷 氏**(進行役/パネルディスカッションモデレータ)

## 分科会活動の紹介

### 仮想IPL分科会「特許情報解析のレベルを超えて来た仮想IPL活動の成果と実例」

- ・ナブテスコ(株) 技術本部知的財産部 部長 **井上 博之 氏**(パネルディスカッションパネラー)

### 標準化分科会「IPLを実施するための標準型開発の今後について」

- ・(株)ブリヂストン 知的財産部門 部門長 **荒木 充 氏**(パネルディスカッションパネラー)

### 海外連携分科会「IPLを推進する海外機関との連携活動について」

- ・旭化成(株) 知財インテリジェンス室 シニアフェロー **中村 栄 氏**(パネルディスカッションパネラー)

## パネルディスカッション

“日本産業界の強化” に向けIPL協議会が果たしたい役割とは!?



後藤 文郷 氏



荒木 充 氏



井上 博之 氏



中村 栄 氏

# 分科会活動の紹介

# パネルディスカッション

## テーマ

「“日本産業界の強化”に向け  
IPL協議会が果たしたい役割とは!?”

モデレータ：後藤 文郷（住友化学株式会社 知的財産部 部長）

パネラー：井上 博之（ナブテスコ株式会社 技術本部 知的財産部長）

荒木 充（株式会社ブリヂストン 知的財産部門 部門長）

中村 栄（旭化成株式会社 知財インテリジェンス室 シニアフェロー）

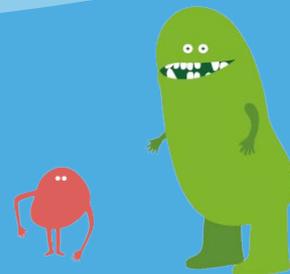
# 特許情報解析のレベルを超えて来た 仮想IPL活動の成果と実例



IPランドスケープ推進協議会



IPランドスケープ推進協議会入会案内



IPL活動は環境分析・仮説構築・提案・議論などある程度、一般化できる進め方はあるものの、個人の熱意、胆力、観察力及び洞察力など**マインドや暗黙知のようなものがIPL 活動の成否を分ける**キーとなる。

書籍や研修、短期間の演習では会得できるものではなく、誰と一緒にIPL活動を行うかによっても会得できるものの質が大きく異なる。



- ①IPL活動へのマインドが高く、経験に基づく暗黙知があるメンバーが**切磋琢磨し、相互研鑽を図る、他流試合の場**
- ②実在する企業の経営層等への提案を想定したIPL 活動を行う、**単なる勉強レベルではない、真剣勝負の場**



①IPL手法・スキルの磨き上げ

②IPLの活用法

③IPL組織構築・運用

チーム内で分担して調査分析、この結果をもとに月1回以上のミーティングで半年程度かけて議論し、最終報告会に臨む。

6～7月頃

テーマ設定  
チーム編成

11月頃

中間報告会

翌年2～3月頃

最終報告会

仮想IPL テーマ応募用紙

※ 〇の欄は入力ください。

お名前	氏名	連絡先	電話番号 E-mail
所属企業	IPL経験年数		
テーマ内容	対象企業	企業名	企業概要
	提案対象者	種類	
	対象企業の課題		
	課題解決に向けた方向性		



- ・仮想IPLのテーマ数（分析候補含む）をアンゾフの成長マトリクスの形式で分類すると以下の通り。
- ・分析のしやすさや技術分野の偏り防止を優先→年によって多い領域は変わる。

技術・製品	新規	2022年：4テーマ 2023年：3テーマ 2024年：1テーマ	2022年：2テーマ 2023年：0テーマ <b>2024年：8テーマ</b>
	既存	2022年：2テーマ <b>2023年：6テーマ</b> 2024年：0テーマ	2022年：1テーマ <b>2023年：5テーマ</b> 2024年：3テーマ
		既存	新規
		市場	

# 初年度（2022年）活動

戦略的イノベーション創造プログラム（内閣府）と2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略（経産省）の個別テーマから、**チーム内で議論して9テーマを設定**

類型	提案対象	提案先企業	テーマ名
新製品・技術×既存市場	経営層	モリタ	<p>IPランドスケープ推進協議会に参加頂ければ、仮想IPL分科会の過去の資料や最終報告会の動画が参照できます。</p>  <p><a href="https://ip-edu.org/iplsuishin_membership">https://ip-edu.org/iplsuishin_membership</a></p>
新製品・技術×新市場	経営層	トヨタ自動車	
新製品・技術×既存市場	経営層	GSユアサ	
新製品・技術×既存市場	経営層	大林組	
既存製品・技術×新市場	経営層	Preferred Networks	
既存製品・技術×既存市場	経営層	竹中工務店	
新製品・技術×新市場	経営層	三井物産	
既存製品・技術×既存市場	経営層	日立建機	
新製品・技術×既存市場	経営層	水産庁、システムサプライヤ	

- ・チーム編成の結果、42社69名が9チームに分かれて議論。
- ・IPL手法（調査・分析・提案ストーリー構築等）について、情報共有・意見交換がなされ、分科会初年度とは思えない完成度の高さと報告完了



IPランドスケープ推進協議会に参加頂ければ、仮想IPL分科会の過去の資料や最終報告会の動画が参照できます。



# 2年目（2023年）活動

17社から23テーマが提案され、選定基準に従い、14テーマを選定

類型	提案対象	提案企業	テーマ名
既存製品・技術×既存市場	経営層	横河電機	IPランドスケープ推進協議会に参加頂ければ、 仮想IPL分科会の過去の資料や最終報告会の動画 が参照できます。    <a href="https://ip-edu.org/iplsuishin_membership">https://ip-edu.org/iplsuishin_membership</a>
既存製品・技術×既存市場	事業部門幹部	ソフトバンクロボティクス	
既存製品・技術×既存市場	事業部門幹部	Shiftall	
既存製品・技術×既存市場	経営層	シスメックス	
既存製品・技術×新市場	事業部門幹部	三菱重工業	
新製品・技術×既存市場	事業部門幹部	大日本印刷	
既存製品・技術×新市場	事業部門幹部	シャープ	
既存製品・技術×新市場	経営層	愛三工業	
既存製品・技術×既存市場	経営層	栗田工業	
新製品・技術×既存市場	R&D部門幹部	安川電機	
既存製品・技術×既存市場	経営層	ローム	
既存製品・技術×新市場	経営層	大和ハウス工業	
既存製品・技術×新市場	事業部門幹部	太平洋セメント	
新製品・技術×既存市場	経営層	リンナイ	

- ・チーム編成の結果、33社49名が7チームに分かれて議論。
- ・昨年同様の新事業提案の他、撤退判断基準の策定や生成AIの活用例もあり。



## 撤退判断基準



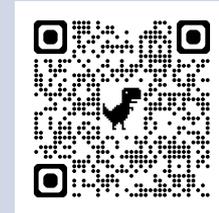
IPランドスケープ推進協議会に参加頂ければ、仮想IPL分科会の過去の資料や最終報告会の動画が参照できます。



# 3年目（2024年）活動

15社から18テーマが提案され、選定基準に従い、12テーマを選定

類型	提案対象	提案企業	テーマ名
新製品・技術×新市場	経営層	モルフォ	IPランドスケープ推進協議会に参加頂ければ、 仮想IPL分科会の過去の資料や最終報告会の動画が参照できます。 ※最終報告会は2025年2月頃予定
新製品・技術×新市場	経営層	村田製作所	
既存製品・技術×新市場	事業部門幹部	富士通ゼネラル	
既存製品・技術×新市場	経営層	ニコン	
新製品・技術×新市場	事業部門幹部	川崎重工業	
既存製品・技術×新市場	経営層	マブチモーター	
新製品・技術×新市場	経営層	キリンホールディングス	
新製品・技術×新市場	R&D部門幹部	TDK	
新製品・技術×新市場	経営層	ダイキン工業	
新製品・技術×新市場	事業部門幹部	住友ベークライト	
新製品・技術×新市場	経営層	ダスキン	
新製品・技術×既存市場	経営層	レイズインターナショナル	



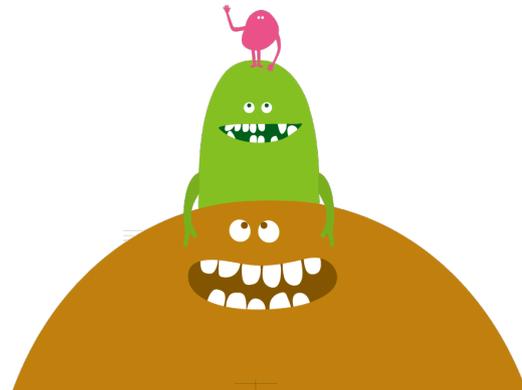
[https://ip-edu.org/iplsuishin\\_membership](https://ip-edu.org/iplsuishin_membership)

- テーマ毎に参加者を募集。39社63名が6チームに分かれて議論中。
- 今年度は初めて2つのチームが同じテーマにチャレンジ。
- 今年度も引き続き、 ツールベンダ各社のご協力を頂いています。  
PatentSight (LexisNexis) 、 Patsnap (中央光学出版) 、 スピーダ (ユーザベース)  
VALUENEX (VALUENEX)



IPランドスケープ推進協議会入会案内

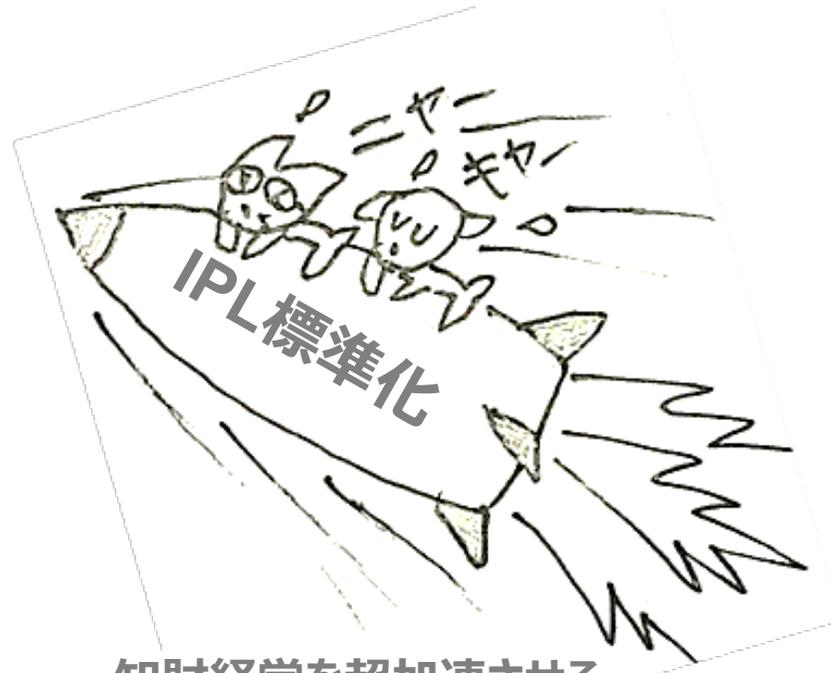
うごかす、とめる。  
**Nabtesco**





# IPL標準化分科会の立上げ

日本産業界 失われた30年に 今こそリベンジ かまそうぜ (^o^)/



知財経営を超加速させる

ブリヂストン  
知的財産部門  
荒木 充

# IPL標準化分科会の位置付けと狙い

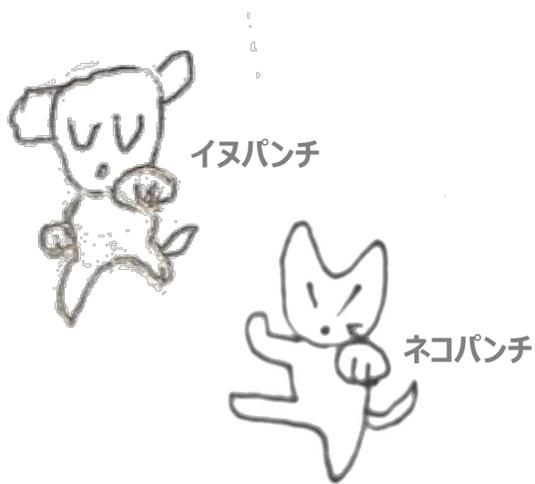
IPL推進協議会の基本理念  
**Give & Take**



IPL推進協議会の核ともいえる  
**仮想IPL分科会**



知財経営の実装を加速させる  
**IPL標準化分科会**



各社ごとに得意技やクセがある



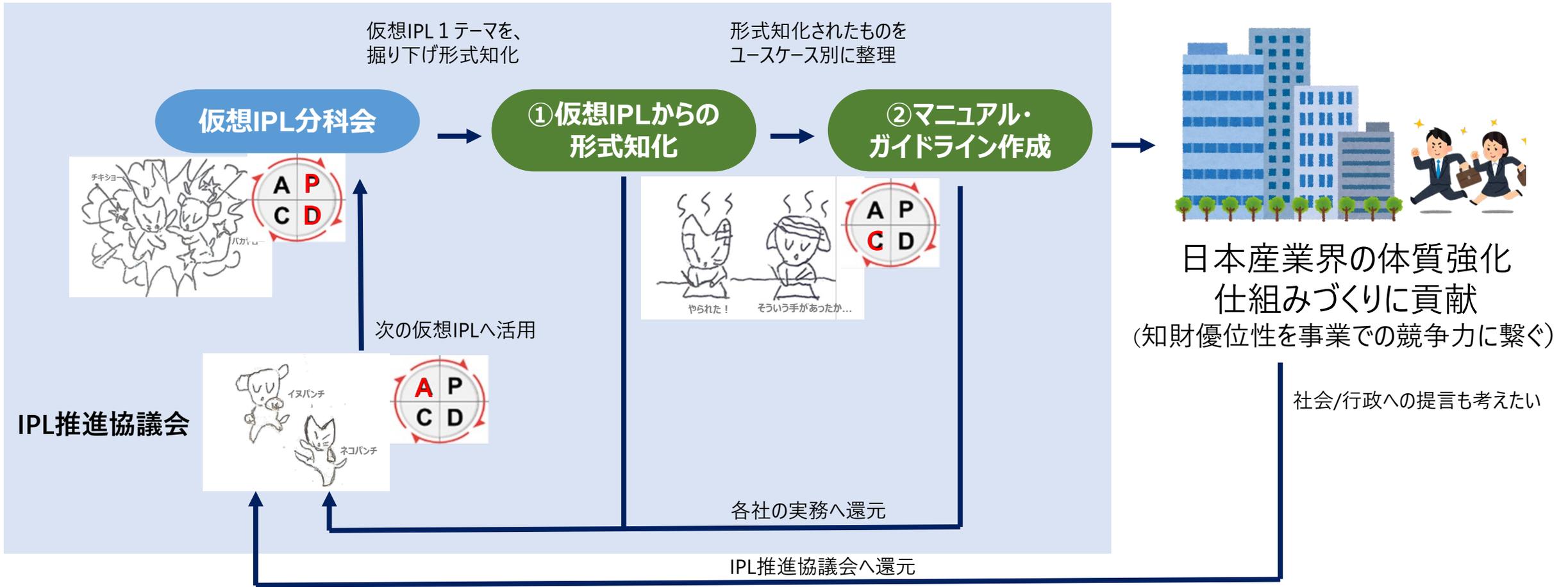
真剣なぶつかり合いに価値がある



クールに見つめ直して検証する  
(PDCAの“C”)

# 標準化分科会の進め方

2つの活動から構成 ①仮想IPL分科会の形式知化 ②対外的発信を見据えた成果物作成



# 第1回：チーム・進め方

## ■2チーム編成 (五十音順)

### Aチーム (4名)

- ・大林組
- ・京セラ
- ・日鉄テクノロジー
- ・富士フィルム

### Bチーム (4名)

- ・H.U.グループホールディングス
- ・オムロン
- ・京セラ
- ・ニデック

幹事 ブリヂストン

## ■進め方

8週単位で、仮想IPL1つを振り返り、形式知化することを想定 Web会議ベース

<p>1週目 募集・ チーム編成</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・振り返り対象となる過去仮想IPL1つを提示</li> <li>・参加メンバー募集→チーム編成</li> </ul>
<p>(宿題)</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・対象仮想IPLを見直し、気づき、学び、改善ポイントをまとめる</li> </ul> <div data-bbox="1905 486 2491 618" style="border: 1px solid green; padding: 5px; color: blue;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ここはユニークだった！ (シナリオづくり、調査観点、分析手法)</li> <li>・こうすればもっと良かったかも</li> </ul> </div>
<p>4週目 ★会議</p>		<p>前半 1 時間 各個人の気づき・学び・改善ポイントを共有</p> <p>後半 1 時間 形式知化すべきところはどこかを議論</p>
<p>(宿題)</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・形式知化を伝える資料案を準備</li> </ul>
<p>8週目 ★会議</p>		<p>形式知化資料案の連結 ➡ まとめ報告の準備</p>



# 1. よく見る

a) 真の強みは何？ **内向き IPL**

【スコープ】「深さ」と「幅」を意識したい  
【ユニークさ】何が”強み”になっているの？

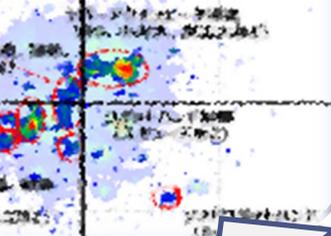
b) 潮流を見る

**外向き IPL**

多様な見方がある



流れはどのなの？  
どこにいるの？



PDCA  
回す

# 2. 仮説を立てる

知財→価値の変換メカニズムは何？

《 3つの問い 》

- ① チャンス領域はどこ？
- ② そこで自社”強み”は活きるの？
- ③ どうやって稼ぎ出せるの？



なるほど！  
これならいける



# 3. 検証する

責任もって提案できる？

仮説の前提に置いているものは何？

前提がはっきりしてれば  
変化に対応できる



IPLで戦える！

偏りや死角は必ずある  
(謙虚さを忘れない)



楽勝なんて  
思っていると  
案外ダメ

経営TOPからの  
突っ込みに堪えるか  
(真のコミュニケーション)



ニャ！

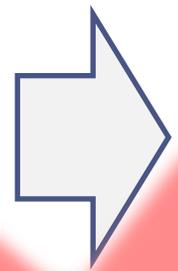
# 1. よく見る

a) 真の強みは何？ **内向き IPL**

「深さ」と「幅」を意識したい  
「強み」になっているの？

大事なものを  
見忘れてるかも...

**外向き IPL**  
多様な見方が



# 2. 仮説を立てる

知財→価値の変換メカニズムは何？

イノベーションの本質  
から仮説を立てると  
どうか？

① チャンス領域は

自社“強み”は活きるの？

稼ぎ出せるの？



何か足りない  
気がする...



IPLで戦える！

責任もって提案できる？  
仮説の前提に置いているものは何？  
前提がはっきりしてれば  
変化に対応できる

偏りや死角は必ずある  
(謙虚さを忘れない)



楽勝なんて  
思っていると  
案外ダメ

経営TOPからの  
突っ込みに堪えるか  
(真のコミュニケーション)



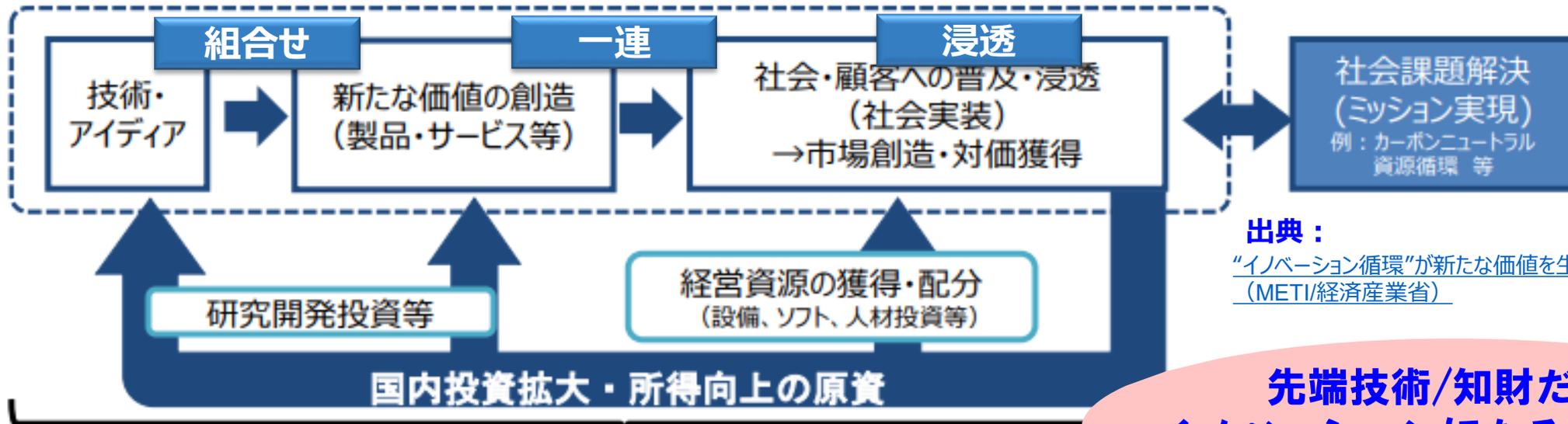
ニャ！

### イノベーションとは

1. 社会・顧客の課題解決につながる革新的な手法（技術・アイデア）や既存手法の新たな組合せで新たな価値（製品・サービス等）を創造し、
2. 社会・顧客への普及・浸透を通じて、
3. ビジネス上の対価（キャッシュ）の獲得、社会課題解決（ミッション実現）に貢献する一連の活動

（出所）イノベーション100委員会における「イノベーション」の定義を参照

### イノベーションの循環



出典：

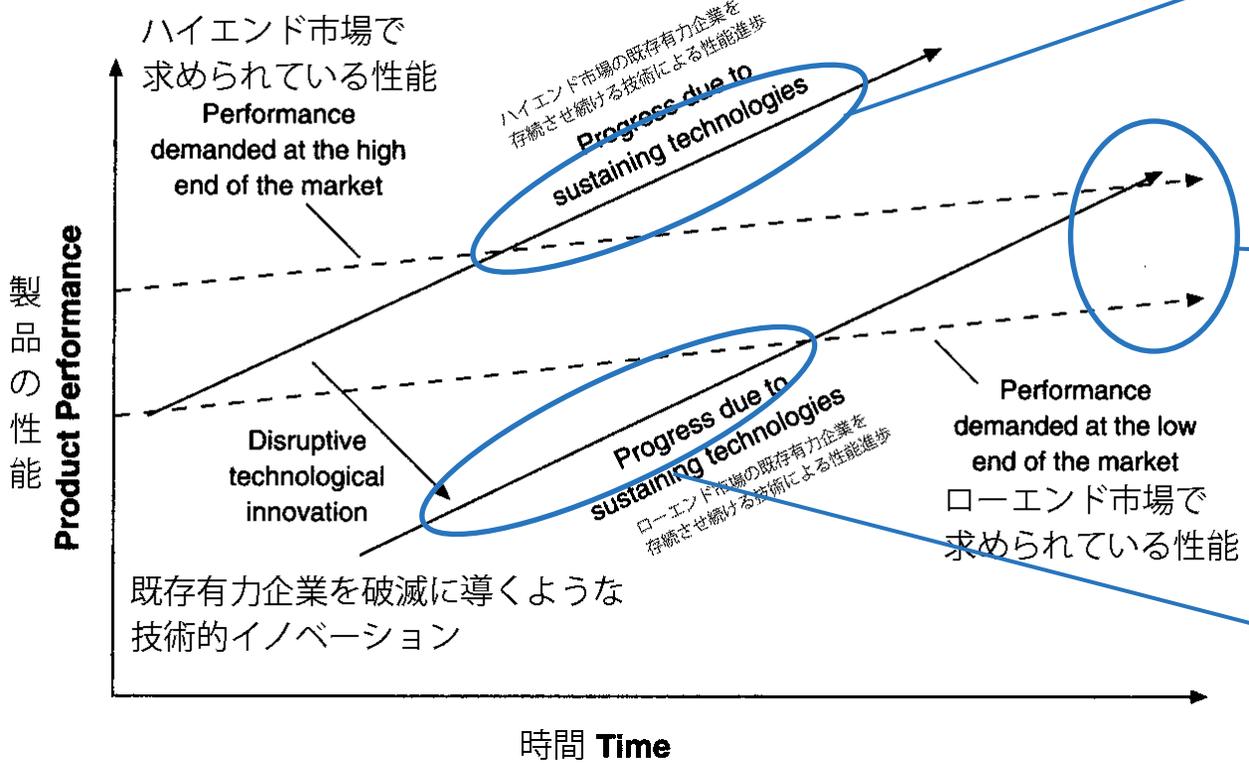
“イノベーション循環”が新たな価値を生み、持続可能な産業を創る (METI/経済産業省)

先端技術/知財だけで  
イノベーションになる訳ではない  
(組合せ・一連・浸透)

# IPL 発展方向の考察 イノベーションに繋げる

既存有力企業を存続させ続けるような技術的变化と、既存有力企業を破滅に導くような技術的变化

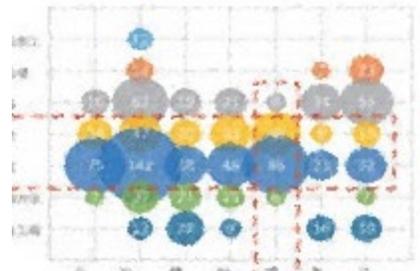
## The Impact of Sustaining and Disruptive Technological Change



[出典] Christensen, Clayton M. (1st 1997, Revised 2000) *The innovator's dilemma*, Harper Business, p.xix

1

まず延長線を見る  
現業界での将来の競争力評価  
斬新/抜本技術への警戒



競合やテーマを絞った分析  
(現状の主力手法)

3

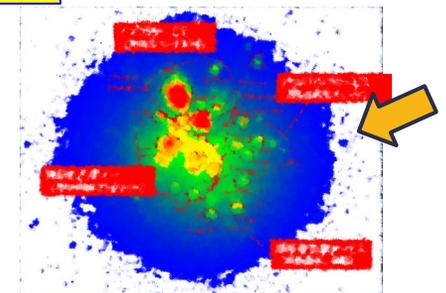
市場/顧客を見る力  
社内コミュニケーションと  
現場・市場分析の総合力



真の社内連携が鍵になる

2

これまでと違う競合  
新たな課題の検出  
新たな課題視点がないか？  
予想外のプレーヤーいないか？  
類似テーマでの異業種動向は？



広く見て新たな動きを検出  
(検索式設定に工夫が要る)

ジョブ(ニース背景メカニズム)を洞察し  
プロセス(バリューチェーン)統合に繋げる  
次元を上げたIPLへ

### イノベーションの本質を念頭に、ジョブとプロセス統合にアプローチしたい



# IPランドスケープ活動のグローバルコラボレーション

日本／欧州／韓国におけるIPランドスケープ、その課題と打ち手



IPランドスケープ推進協議会入会案内

旭化成株式会社

知財インテリジェンス室 シニアフェロー

IPランドスケープ推進協議会 海外連携分科会代表

中村 栄

## 海外連携活動の目的

SDGs等の社会課題を対象としたIPL活動の共創・共有を通じて、  
個社や各国の利益を超えてグローバルレベルでの社会的利益の最大化に資する。

(活動例)

連携先の探索（各国の業界団体との連携）

**海外企業のIPランドスケープの実態を知る。**

**日本のIPLとの違い**（目的、課題、スキルなど）を明確にする。

**打ち手**について双方で最善策を打ち出す。

⇒**IPLの更なる高度化**をめざす。

SDGsやグリーン成長戦略等の社会課題をテーマに対して、

IPLを通じた貢献どころを双方で議論し、その結果を関係省庁等に提案する。

**IPLAと海外団体の両者が協同して仮想IPLを実施し**、そこから導き出された  
戦略を関係省庁等に提案する。

日本のIPLは本当にこれで良いのか  
井の中の蛙になっていないか

日本がハブになって関係先を巻き込み  
グローバルIPLを盛り上げる



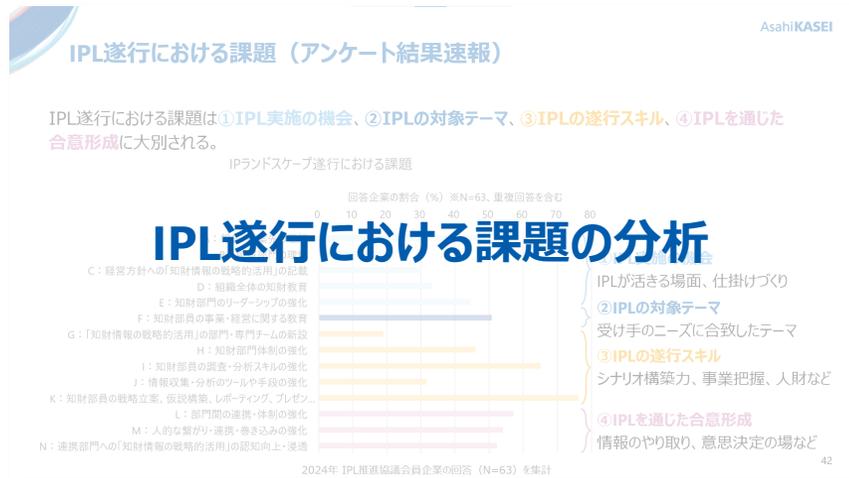
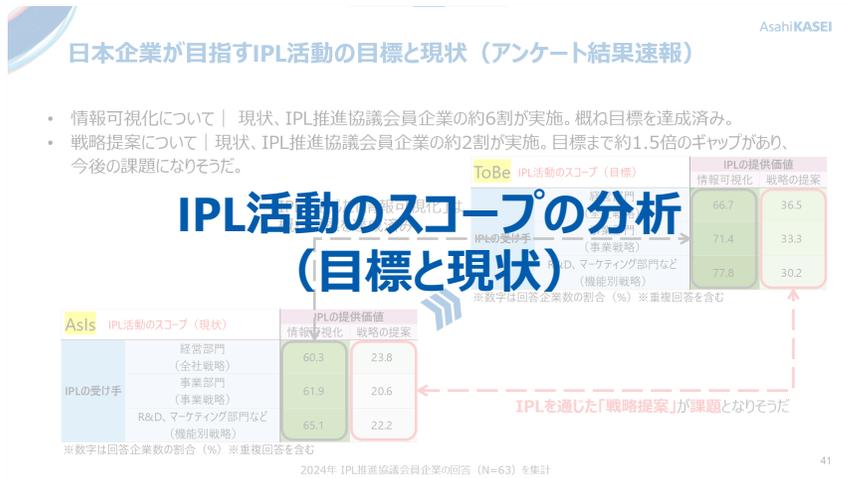


	IPランドスケープ推進協議会 (IPLA)	Patent Documentation Group (PDG)	Korean Intellectual Property Association (KINPA)
設立	2020年	1970年頃	2008年
会員数	84 (2024/7月現在)	約50 (BASFなど)	約200 (LGディスプレイ、現代自動車など)
会員の主体	日本の事業会社	欧州の事業会社 (ドイツ大企業中心) ※日本企業の欧州現地法人も入会可	韓国の事業会社
IPL活動方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>会員企業の、事業競争力強化と知の探索による新たな価値創造を促すことで企業価値を向上させる。</li> <li>個社のレベルにとどまらず、日本産業界全体として企業価値を向上させることで、日本の持続的な社会発展を促し、広く公益に寄与する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業の意思決定に資する知財インテリジェンス活動</li> <li>Annual Conference</li> <li>PDG member's call</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>KINPAとしての方針策定はこれから</li> <li>※2024年度より、各分科会横断でIPL関連タスクフォースが発足</li> </ul>
連携先	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外連携分科会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Analysis&amp;Visualization(A&amp;V)分科会</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IP経営分科会</li> <li>IP Intelligence分科会</li> <li>企画調整委員会</li> </ul>

# グローバルレベルでのIPL実施状況調査の意義

- 日本・韓国・欧州企業におけるIPL活動の実施状況を調査<sup>[1][2]</sup>することでIPL遂行における課題とその打ち手をグローバルレベルで分析・考察し、自社のIPL活動の高度化に繋げる。

- 調査対象 |  IPL推進協議会員  KINPA会員  PDG会員
- 考察イメージ



## 日・韓・欧の比較&分析

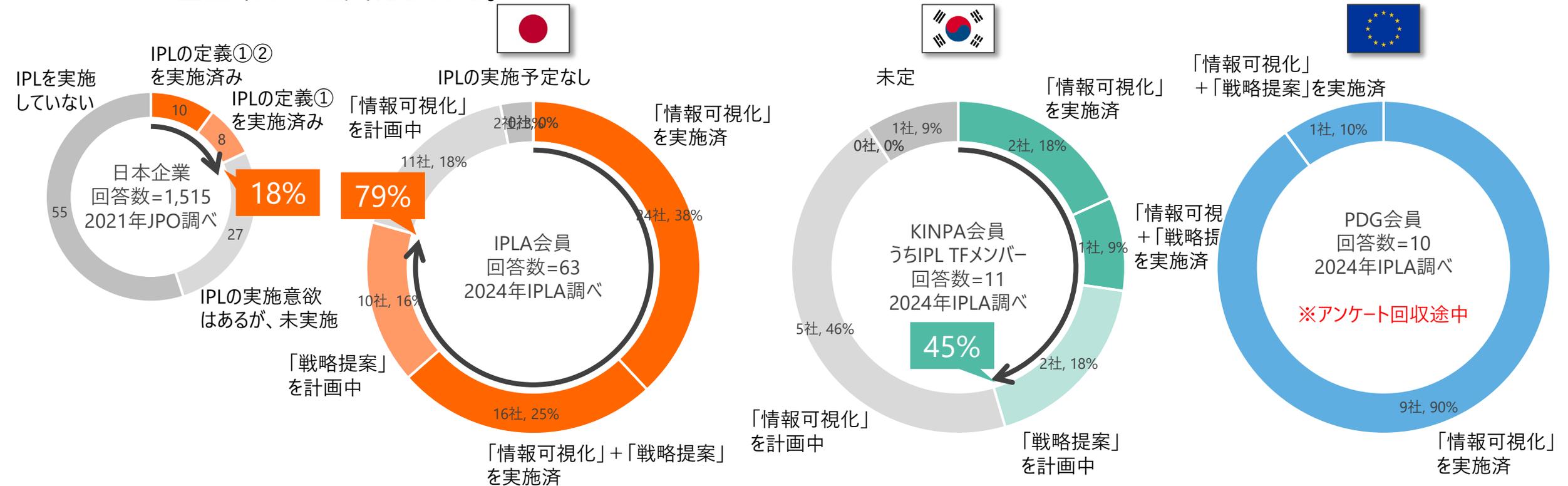
## 課題に対する打ち手の考察&ディスカッション

[1] 経営戦略に資する知財情報分析・活用に関する調査研究 (令和3年 特許庁) をベースにして、より踏み込んだ内容のアンケートを設計 <https://www.jpo.go.jp/support/general/chizai-jobobunseki-report.html>

[2] IPLランドスケープのスコア (定義) は各社の考えを尊重し、今までの定義を前提としない。

# IPLの実施状況（日・韓・欧の比較）

- ◆  2021年の調査<sup>[1]</sup>ではIPLの実施企業はおよそ**20%**であったが、現在**IPLA会員企業**のおよそ**80%**がIPLの実施に至っている。
- ◆  韓国におけるIPLは、**KINPAのIPL TFメンバー企業**が主導しているとみられ、同メンバーの**45%**がIPLの実施に至っている。
- ◆  欧州におけるIPLは、**PDGのメンバー企業**が主導しているとみられ、現在までに回答のあった企業においては**全企業**がIPLを実施している。

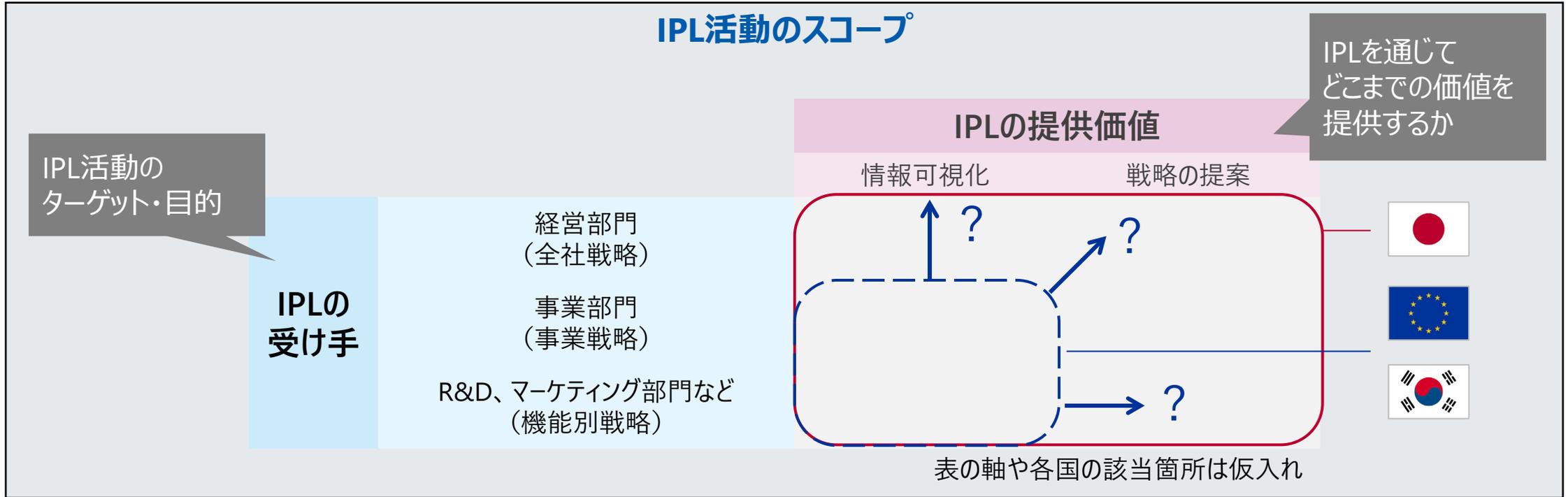


【IPLの定義<sup>[1]</sup>】 事業戦略または経営戦略の立案に際し、①事業・経営情報に知財情報を組み込んだ分析を実施し、その分析結果を、②事業責任者・経営者と共有すること

[1]経営戦略に資する知財情報分析・活用に関する調査研究（2021年・特許庁）

# IPL実施状況調査アンケートの構成

IPL実施状況調査アンケートは、「IPL活動のスコープ」を起点に、各種設問との対応が分析できるように構成。



対応付けて分析・考察

## 【主な設問項目】

- 回答者の属性
- IPL遂行における課題
- IPLの成功事例／成功要因

# IPL活動スコープの目標と現状（日・韓・欧の比較）

- ◆  IPL活動の受け手は、経営部門・事業部門・R&D部門など広範囲にわたる。IPLAを通じた「情報可視化」は概ね目標を達成済み。一方、IPLを通じた「戦略提案」は目標と現状とのギャップが比較的大きい。
- ◆  IPL活動の受け手は、経営部門に比較的フォーカスしている。「情報可視化」を目標としている企業が比較的多い。
- ◆  IPL活動の受け手は、R&D部門などに比較的フォーカスしている。「情報可視化」を目標としている企業が比較的多い。



IPLA会員  
回答数=63  
2024年IPLA調べ

IPL活動の受け手		IPL活動のスコープ（目標）		IPLの提供価値	
		情報可視化	戦略の提案	情報可視化	戦略の提案
IPL活動の受け手	経営部門 （全社戦略）	66.7	36.5	66.7	36.5
	事業部門 （事業戦略）	71.4	33.3	71.4	33.3
	R&D、マーケティング部門など （機能別戦略）	77.8	30.2	77.8	30.2



IPL活動の受け手		IPL活動のスコープ（現状）		IPランドスケープ活動の提供価値	
		情報可視化	戦略の提案	情報可視化	戦略の提案
IPL活動の受け手	経営部門 （全社戦略）	60.3	23.8	60.3	23.8
	事業部門 （事業戦略）	61.9	20.6	61.9	20.6
	R&D、マーケティング部門など （機能別戦略）	65.1	22.2	65.1	22.2



KINPA会員うちIPL TFメンバー  
回答数=11  
2024年IPLA調べ

IPL活動の受け手		IPL活動のスコープ（目標）		IPLの提供価値	
		情報可視化	戦略の提案	情報可視化	戦略の提案
IPL活動の受け手	経営部門 （全社戦略）	72.7	27.3	72.7	27.3
	事業部門 （事業戦略）	18.2	0.0	18.2	0.0
	R&D、マーケティング部門など （機能別戦略）	45.5	9.1	45.5	9.1



IPL活動の受け手		IPL活動のスコープ（現状）		IPランドスケープ活動の提供価値	
		情報可視化	戦略の提案	情報可視化	戦略の提案
IPL活動の受け手	経営部門 （全社戦略）	36.4	9.1	36.4	9.1
	事業部門 （事業戦略）	0.0	0.0	0.0	0.0
	R&D、マーケティング部門など （機能別戦略）	18.2	0.0	18.2	0.0



PDG会員  
回答数=10  
2024年IPLA調べ  
アンケート回収途中

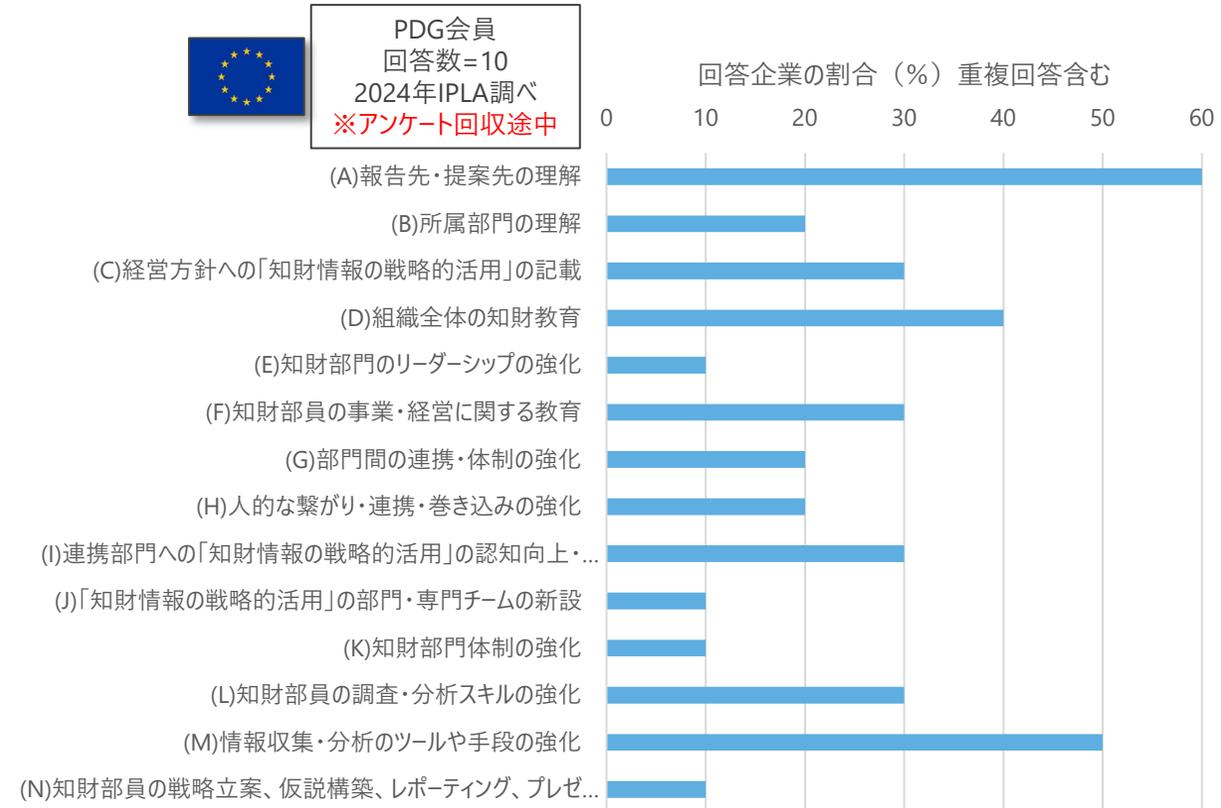
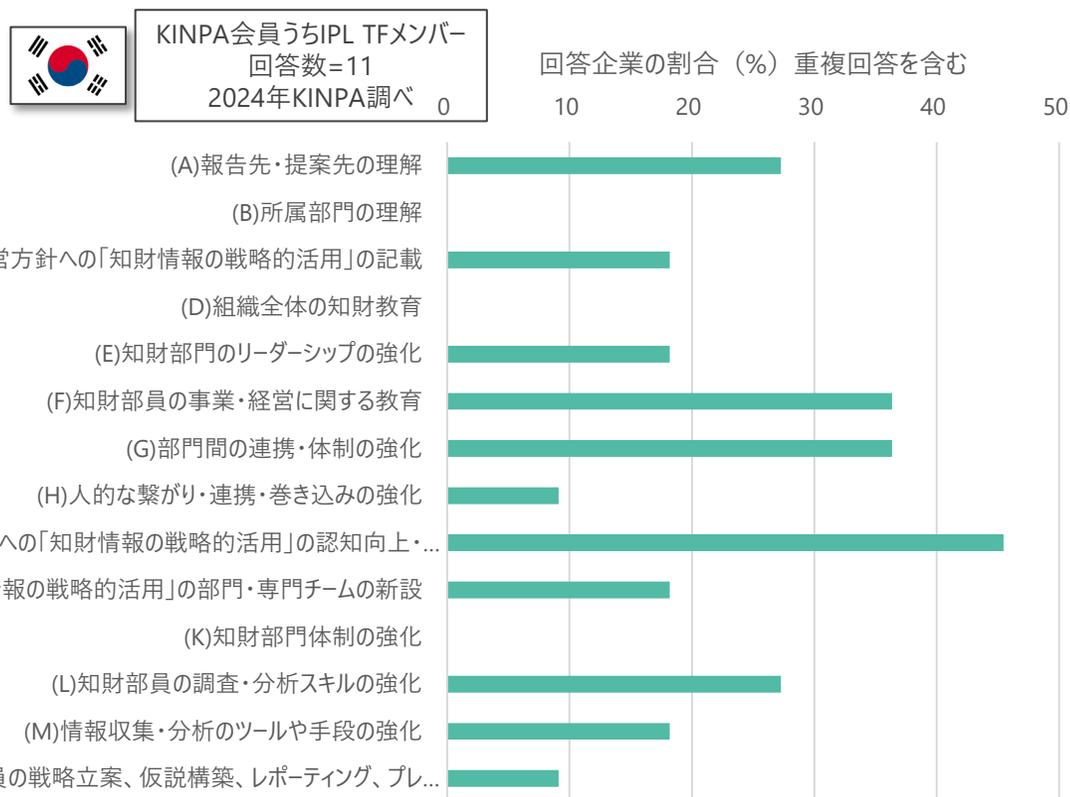
IPL活動の受け手		IPL活動のスコープ（目標）		IPLの提供価値	
		情報可視化	戦略の提案	情報可視化	戦略の提案
IPL活動の受け手	経営部門 （全社戦略）	50	0	50	0
	事業部門 （事業戦略）	50	0	50	0
	R&D、マーケティング部門など （機能別戦略）	100	10	100	10



IPL活動の受け手		IPL活動のスコープ（現状）		IPランドスケープ活動の提供価値	
		情報可視化	戦略の提案	情報可視化	戦略の提案
IPL活動の受け手	経営部門 （全社戦略）	50	0	50	0
	事業部門 （事業戦略）	50	0	50	0
	R&D、マーケティング部門など （機能別戦略）	100	10	100	10

# IPL遂行における課題の全体像（韓・欧）

- ◆  IPL活動の認知(I)や、部門間の連携・体制の強化(G)に関する課題が比較的多い。
- ◆  報告先・提案先の理解(A)や、情報収集・分析のツールや手段の強化(M)に関する課題が比較的多い。





# IPL遂行における課題分析①（IPL活動のフェイズ別）

◆ 各種課題のうち、各フェイズにおいて最も多い課題は以下の通りであった。

- **導入期** | 知財部員の調査・分析スキルの強化
- **展開期** | 知財部員の戦略立案・仮説構築・レポートティング・プレゼンスキルの強化
- **発展期** | 知財部員の戦略立案・仮説構築・レポートティング・プレゼンスキルの強化

IPL導入期の企業  
「情報可視化」を計画中

回答企業の割合 (%) ※重複回答を含む

0 0.2 0.4 0.6 0.8 1

IPL展開期の企業  
「情報可視化」を実施中  
and/or 「戦略提案」を計画中

回答企業の割合 (%) 重複回答を含む

0 0.2 0.4 0.6 0.8 1

IPL発展期の企業  
「戦略提案」を実施中

回答企業の割合 (%) ※重複回答を含む

0 0.2 0.4 0.6 0.8 1

報告・提案先の理解

所属部門の理解

経営方針への「知財情報の戦略的活用」の記載

組織全体の知財教育

知財部門のリーダーシップの強化

知財部員の事業・経営に関する教育

部門間の連携・体制の強化

人的な繋がり・連携・巻き込みの強化

連携部門への「知財情報の戦略的活用」の認知向...

「知財情報の戦略的活用」の部門・専門チームの新設

知財部門体制の強化

知財部員の調査・分析スキルの強化

情報収集・分析のツールや手段の強化

知財部員の戦略立案、仮説構築、レポートティング、プレ...

A : IPL実施の機会

B : IPLの対象テーマ

C : IPLを通じた  
合意形成

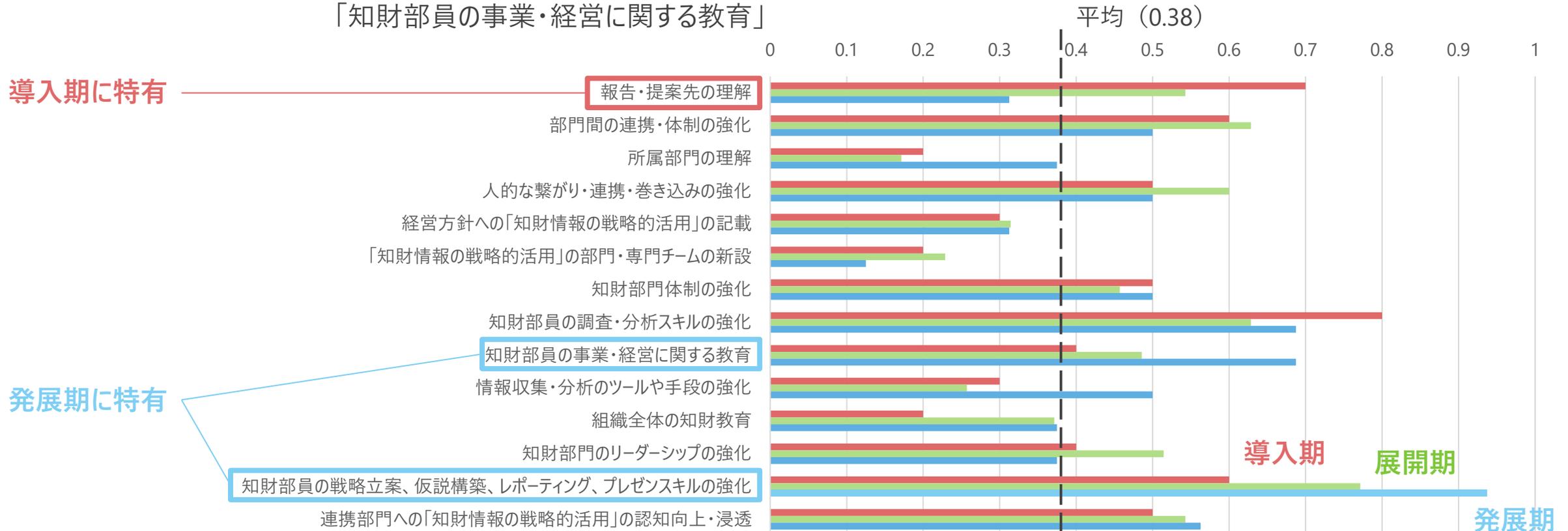
D : IPLの遂行スキル



## IPL遂行における課題分析②（各フェイズ特有の課題）

◆ 各種課題のうち、各フェイズに特有の課題<sup>[1]</sup>は以下の通りであった。

- 導入期に特有 | 「報告・提案先の理解」
- 発展期に特有 | 「知財部員の戦略立案・仮説構築・レポートティング・プレゼンスキルの強化」  
「知財部員の事業・経営に関する教育」



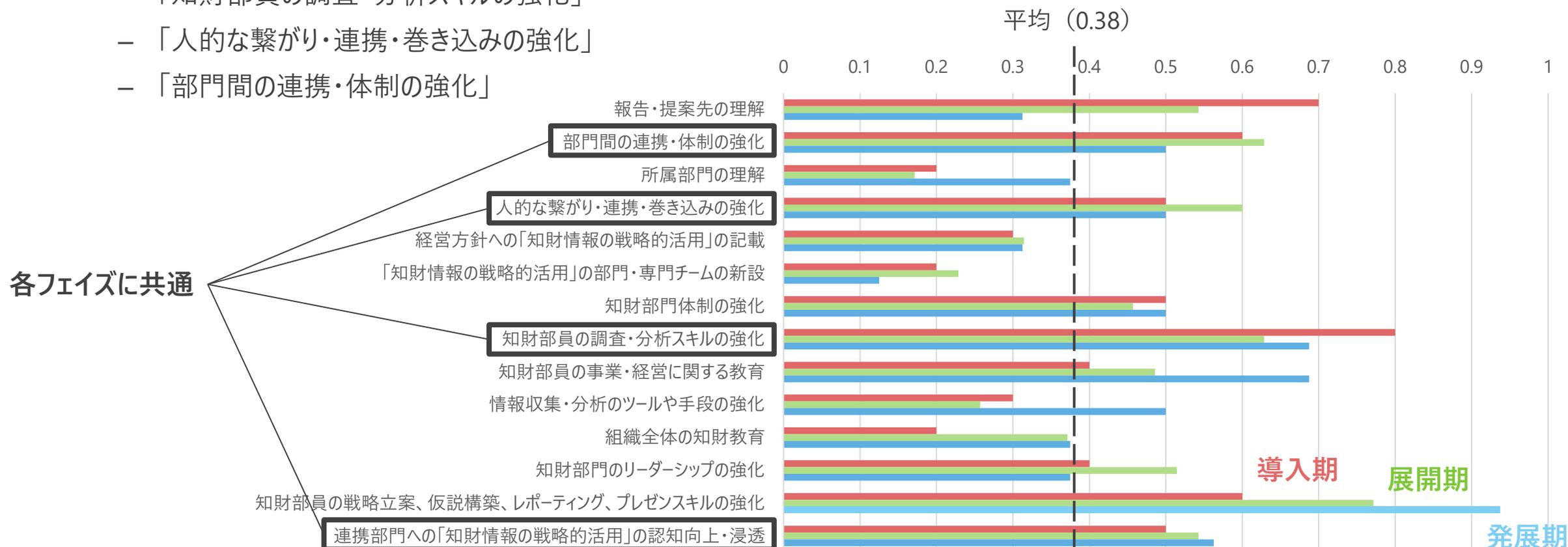
[1] 導入期⇒展開期⇒発展期に従って、割合が大きくなるもの／小さくなるもの | 2024年 IPL推進協議会員企業の回答 (N=63) を集計



## IPL遂行における課題分析③（各フェイズ共通の課題）

◆ 各種課題のうち、各フェイズに共通する課題<sup>[1]</sup>は以下の通りであった。

- 「連携部門への知財情報の戦略的活用（IPL）の認知度向上・浸透
- 「知財部員の調査・分析スキルの強化」
- 「人的な繋がり・連携・巻き込みの強化」
- 「部門間の連携・体制の強化」



[1]導入期⇒展開期⇒発展期に従って、割合が大きく／小さくならないものであり、かつ平均値以上のもの | 2024年 IPL推進協議会員企業の回答 (N=63) を集計



**AsahiKASEI**

*Creating for Tomorrow*

A decorative graphic element consisting of several overlapping, wavy lines in shades of blue and red, curving from the bottom left towards the top right, framing the text.

# パネルディスカッション

## テーマ

「“日本産業界の強化”に向け  
IPL協議会が果たしたい役割とは!?”

モデレータ：後藤 文郷（住友化学株式会社 知的財産部 部長）

パネラー：井上 博之（ナブテスコ株式会社 技術本部 知的財産部長）

荒木 充（株式会社ブリヂストン 知的財産部門 部門長）

中村 栄（旭化成株式会社 知財インテリジェンス室 シニアフェロー）