

特許分析勉強会に関する考察

—アドバイザーの立場から感じていること—

Study on patent analysis study group



AIPE 認定シニア知的財産アナリスト（特許）

佐藤 貢司

工業用繊維の商品開発に従事した後、自動車分野、電機資材など産業資材の営業担当を経て2010年に知的財産部へ異動、2018年より現職。知財戦略策定に必要な情報分析ツールの評価・社内導入や知財活動評価指標の策定、知財人材育成などに取り組んでいる。

✉ Koji.Sato@mitsuichemicals.com

1 はじめに

筆者が特許分析の勉強会に参加したのは2012年のPAT-LIST研究会¹⁾が最初である。

当時、知的財産部に異動となり「知財戦略」とはどういったことか、というところからの手探り状態だったこともあり、とにもかくにも特許情報の分析ができなければならない状況で、分析ツールの習得を目的として見つけた勉強会に参加したというのが実情である。特許分析ツールのベンダー主催で、様々な立場の参加者による1年間のグループワークと成果発表会といった構成の会であった。初めての勉強会だったので、グループメンバーとのディスカッションなどから多くの刺激があり、得たものが多くあった。

この勉強会ではその後の数年間にわたりアドバイザーを務めていた。

以降、2017年に3i研究会²⁾（一般社団法人情報科学技術協会（INFOSTA）主催）に参加（2021年からアドバイザー）、インパテック株式会社主催の特許マップ研究会³⁾（2022年からアドバイザー）、といった企業などが主催する勉強会に加え、知的財産アナリスト⁴⁾有志（関東、関西）や、筆者も講師を務める早稲田大学エクステンションセンターの知財講座⁵⁾など多様な勉強会に携わっている。

他にも多くの勉強会が行われているが、こういったグループワーク形式のものが多く、昨年にはIPランドスケープ推進協議会でも分科会としてグループワークによる仮想IPランドスケープ実践が始められている⁶⁾。

本稿では、上記の参加者あるいはアドバイザーとしての経験から、特許情報分析の勉強会について意義や効果といったことを述べる。

2 勉強会参加の動機

筆者が最初に勉強会に参加した当時はIPランドスケープという言葉はまだなかった。ただ、当時でも既に単なる情報分析（特許マップを書く）ということではなく、事業戦略に資する分析といった目的意識が良く言われていた。そのため的手段として、まずは分析ツールを使った情報整理を習得することに重きがあった頃である。

これまでの筆者の経験から勉強会への参加動機（期待）を図1の様に捉えている。

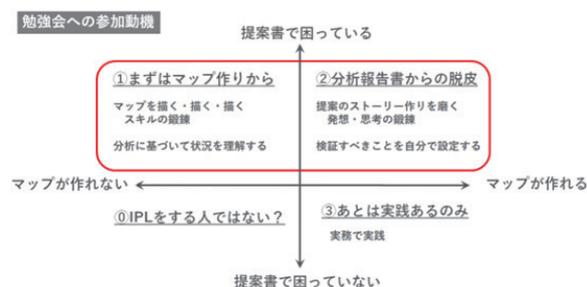


図1 勉強会への参加動機

横軸は、特許マップが作れるか否か、つまりツールなどを用いた情報整理ができるか否かである。縦軸は、提案書で困っているか否か、つまり報告や提案が「刺さらない」ことを何とかしたいか、ということである。特許マップが作れるか否かに関わらず、下の象限（①および③）の方は、勉強会参加者とはならない（勉強会を必要

としない)人達であり、①マップ作り(情報分析)、②分析報告書からの脱皮(刺さる提案書)の該当者が主な参加者である。

近年では、新たにIPランドスケープを始めるといった方たちが、まずは特許分析を習得するということが多。また、既に組織としてそれが進められている企業ではこれまでに勉強会に参加した人達の後進の育成として部下を参加させるということも多くなっている(筆者は2巡目、3巡目と呼んでいる)。参加者も、これまで特許分析をしたことがない、業務として取り組んでいる中で悩みや壁にぶつかっている、活動の情報収集、など様々な目的の方が参加してくる。

こういった、多様な目的に合わせて勉強会を進めていくためには、最初の段階でお互いの興味や目的などを共有し、それぞれの目的が達成できるようなテーマ(分析対象や目的、進め方)を吟味することが大事であると考えている。

3 テーマ選定

筆者がアドバイザーを務める勉強会でも、「新規事業の提案がしたい」「M&Aのための分析を学びたい」「用途探索を行いたい」「特許分析のスキルを身に着けたい」など個人での目的はバラバラであることが多く、グループワークとして一つのテーマに決定するところでは時間をかけている。

勉強会で実務として「興味がある/実施する必要がある技術領域」を分析したいという方も多いが、勉強会の性質上、対外的な成果発表や業界誌などへの寄稿を求められることが多く、業務内容が露わになるようなテーマは選定できないのが実態である。

テーマ選定にも関係するのであるが、筆者は特許情報分析を図2の様な3つのプロセス(集める、分ける、理解する)として捉えている。

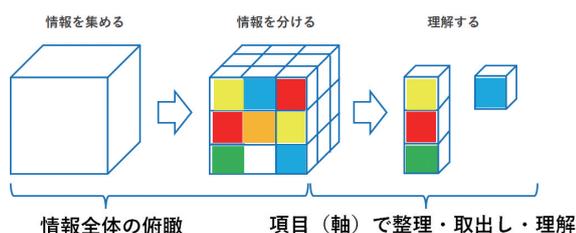


図2 特許分析のプロセスイメージ

テーマ検討をこの3つのプロセスに即して考えた場

合、上述した目的(用途探索がしたい、など)は、「分ける」「理解する」の2つのプロセスで達成できるところが大きく、「集める」(技術や製品、企業といった塊(公報群))には大きな影響を受けない、と筆者は参加者に対して説明している。

少し具体的に述べると、例えば近年話題となっている「グリーントランスフォーメーション(GX)」をテーマ(技術領域)として設定した(集めた)とする。

このGXという情報の塊に対して、知りたいこと(目的)に即して分けていくのであるが、その分け方というのは分析のテクニカルなものであり、塊が別のもの(例えば人工知能(AI)技術)に変わったとしても、同じ様に分けていくことになるのである。例えば、技術全体の推移(トレンド)を確認するには、出願年別の件数推移を確認する、その業界の主な企業を知りたいければ特許の出願人や権利者をランキング形式で整理する、直近の出願件数の伸び率などから最近の注目技術を抽出する、などといった具合である。

筆者が参加者に勉強会で得て欲しい(持ち帰って欲しい)と考えていることの一つは、何を「集める」か(この技術について学んできた)ではなく、「これが知りたい」時にこの様に「分ける」というテクニカルな要素である。テクニカルではあるが、実際には知りたい事柄とどの特許情報とがつながっているのかの「気づき」を得ることでもある。

事柄と特許情報とのつながりの事例として、重要特許を推定する要素についての検討がされている⁷⁾。多くは被引用など出願関係のアクションが事業や研究のどのような事柄とつながっているのかが示されており、知りたいことに合わせてどのような分析をすればよいか例示されていると言える。このことから分かる通り、最初の塊の影響を受けない項目が利用されている。

どのような分析をすれば良いかを把握した後は、実際に分ける(特許マップを作る)こととなるので、特許マップを作るスキルも当然に身につくことになる。

特許分析を始めたばかりの方からは、特許マップが作れないのでどんなことを目的にしたらよいか分からない、という悩みもよく聞かれる。道具の使い方が分からないので仕上がりがイメージできないということと捉えている(図1の左上の象限)。そのような場合には、まずは道具の使い方を覚えることを目標にすることをアドバイスしている。どのボタンでどんな特許マップが作れ

るのか、を体験するところから開始する。

その次に、そうやって作った特許マップがどんな意味を持つのか（何を表しているのか）を考えてもらうのである。特許マップからは様々なことが読み取れるが、一つの特許マップだけでは読み取れない（分からない）こともある。その分からないことを分かるようにするためには、更にどの様な特許マップを作ればよいのか、といった思考と作業のトレーニングを繰り返すことで、知りたいことと特許マップとをつながられるようになることが重要であると考えている。

余談だが、最近筆者が読んだ書籍「ぼくはいったいどこにいるんだ」（作：ヨシタケシンスケ 出版社：ブルオンズ新社）⁸⁾の中で、「だれかに なにかを わかってもらうのがちずのやくめ」という主人公のセリフに、特許マップも同じ「地図」であり、その意義は同じだと改めて考えさせられた。同著者の作で「それしかないわけないでしょう」（出版社：白泉社）⁹⁾も提案策定の場面において発想を広げるという共通性を感じており参考までに紹介しておく。

話を戻すと、上記の通り、「集める」にこだわらずとも（発表しにくい内容を選ばずとも）、参加目的に沿った多くの気づきを得ることはできると考えている。

実務とは異なる技術領域（塊）を扱うことは、知見のない技術や製品の理解必要となるため参加者の負担は大きくなる。その観点から、できるだけ参加者が興味・関心を持って取り組めるもの、あまり大きな塊にならないようなアドバイスも行っている。

4 進め方 ゴール設定

グループとして塊が決まった後、「分ける」に進めていくことになる。上述したように、参加者にもそれぞれの希望する「分ける」（知りたい事）があるため、その希望に合わせて進め方やゴール（成果物）のイメージを話し合っている。例えば「新規事業提案」というゴールを想定したとして、必ずしもメンバー全員が納得することにはならないことが多いが、勉強会の成果としてまとめることを想定するとゴールは一つに絞ることを求められるのが難しいところである。

ただし、そういった場合でも、そこに至るプロセスにおいて様々な分析が必要であるので、それぞれの場面に

おいて参加者の希望に沿った検討や事例紹介などを行うことをアドバイザーとして心掛けている。

過去には、複数の目的（知りたいこと）が提案された結果として、1つのグループを更に3つの小グループに分け、（同じ塊ではあるが）それぞれの小グループで分析を進めたグループや、同じ目的（新商品提案）を二つの塊でそれぞれ期間を別にして実施をしたグループもあった。

筆者は上述の3i研究会で、参加者になにがしかの気づきを提供できればと思い、毎回「分析小話」と称した特許分析事例や考え方・分析手法などのショートプレゼンを行っている。ネタバレになるので詳細は記載しないが、主な小話として「分析の類型」「特許マップの読み方」「ニーズ（顧客の声）」「視点のミスマッチ」といったタイトルの小話を披露している。

このように、テーマ（塊と目的（知りたい事））を決めた後にグループでの活動開始となる。どの様な情報を集め、どういった整理（分け方）をするのかなど進め方はグループ内で議論し決めていくので、アドバイザーとしてはその様子を脇で見ながら時々アドバイスという口出しを行っていくこととなる。

先達の多くも言われているように^{10) 11)}、このグループワークでの議論があることで、他者の視点・考え方を知る、分析ツールや情報ソースなどの情報交換を行う、などグループワークでのメリットを享受してもらうことは重要な要素である。従い、グループ内での議論にとどめず、グループ間でも共有ができるよう、その回ごとの議論内容などを共有する時間を設けている。

筆者もそれぞれのグループの議論に参加しながらアドバイザーとして「口出し」をしている。自身の経験からも、自分の意見・作成した特許マップなどアウトプットに対して、他者からの意見など反応をもらうことは知識や気づきを得る機会というだけでなく、研鑽のモチベーション維持として非常に大事なことだと考えているからである。

ただし、コメントなどが行き過ぎて修正の強要にならないよう、例えば、進め方に行き詰った場合（次にどんな分析をすればよいか、手法はないのか、どんな情報を見ればよいか、など）に知見や参考情報を述べるであとか、各グループの意見・考え方に対する疑問を提示する、といった程度の「口出し」にとどめることは心掛けており、筆者の意見・考え方などに従え、という雰囲気生まれなよう留意をしている。

5 進め方、発散と収束

ここで、年間全体での進め方を述べる。一般的に業務、例えば次年度の計画策定などでは、「現状把握」－「課題設定」－「対策立案と実行」－「検証」といったプロセスで整理をして進めていくことが多い。

筆者は特許分析に基づく提案などもこのプロセスに沿って進めている。

このプロセスに沿って述べると、勉強会での活動は大きく前半（現状把握／課題設定）と後半（対策立案と実行／検証）とに分けて進めることを意識している。前半は主に関連情報収集とその共有化であり「発散」のフェーズであると言える。特許情報に限らず、市場や製品情報などを収集し、どういったことが起きているのかの「現状把握」と、どんな問題・課題があるのかなど参加者の目線合わせ、といったことが主眼となる。

対象としている塊（技術など）に関する新しい知識を得ることも多く、参加者それぞれの情報源の違いや検索ノウハウなどの共有が進む、自身と異なる視点等の気づきが得られるなど、ワイガヤ的に気分も楽しく進めていける期間である。前半の後半では、収集した情報を眺めることで、こんなことが分かればいいな、こういったまとめ方ができるかな、といった次の展開へと思考が広がっていく期間でもある。

後半では、様々な分析結果（現状）から見えてきたことに対し「どうすべき」「どういったことが必要」など、今後の対策（アイデア：未来の行動）を考えていく期間であり、一種の「産みの苦しみ」を感じてくる期間である。

アイデアを出すためには、これまで見ていた情報の深い理解や、考え出された複数のアイデアをより確かなものにするための検証・情報収集・分析などが必要となる。また、様々な情報をつなぎ合わせた分析が必要となり、テクニカルな面でも複雑なことが求められることが多くなることあら、参加者にとっては一層「苦しみ」を感じる期間と言える。

筆者自身、勉強会に参加しこのプロセスを実践した経験から、この「産みの苦しみ」は貴重な経験であり、その後の業務などで非常に役に立っていると感じている。ただし、あまりに参加者への負荷が高くなり結局やり切れずに（ゴールにたどり着かずに）終わってしまうことは、参加者にとって最もよくない終わり方であると考えている。

先達も述べておられるが⁹⁾¹⁰⁾、勉強会での実践では「やり切る」ことを大事にしている。筆者はこの「やり切る」ということを「山登り」に例えて説明している。

これから山登りを始めようとする人がいきなりエベレストに挑戦したとして、とても頂上まではたどり着かず、山登り自体に挫折してしまうであろう。そうならないためには、まずは身近で手頃な山（例えば、筆者の地元で言えば高尾山）を登ってみることである。この経験を通して、山登りの達成感や自身の体力など不足を感じることができる。また、山の天候変化に対応するための装備の必要性などを考えるきっかけにもなるであろう。大事なのは、どの山に登るかよりも登り切ったことで得られるそういった気づきである。

会社の業務の事情によっては、自分の実力以上の山に登らざるを得ないこともある。そういった時に自分で登り切った経験があれば、その山に登るためには自分の実力・装備でどこまで登れて、それ以上に登るためには何が必要であるかを考えることができるであろう。例えば、優秀なガイドにサポートしてもらう（＝社内協働）、ロープウェイなどを使って登る（＝市販されている分析レポートの活用）、ヘリコプターで頂上まで登る（＝外部委託）、など頂上踏破のための方策も検討できるであろう（図3）。



図3 やり切るイメージ

繰り返しになるが、大事なのは「やり切った」経験であり、そこから更に高い山に挑む時の心構えができることが勉強会の意義の一つである。

6 経験者による勉強会

ここまでは、3i研究会など様々な立場の参加者が集まる勉強会の状況を述べてきた。筆者は、これらの他にも冒頭で述べた様な知的財産アナリスト有志など、中～上級者と言える参加者の自主的な勉強会にも参加してい

るが、ここまで述べてきた勉強会とは進め方などで異なる部分も多く、ここでその一端を紹介する。

参加者についての詳細は控えるが、筆者が参加しているのは、知的財産アナリスト養成講座³⁾を修了し所属企業でIPランドスケープの実践を担っている方達が自身のブラッシュアップとして行っている勉強会である。

企業での実践を行っている方々であるので、勉強会の目標も一般的なものとは異なり、今の自分の考え方や分析方法などの見直し・ブラッシュアップといったところに軸を置いている。上述の「とにかく山を登ってみる」ということではなく「他の人の登り方を見てみたい」といった目的意識の勉強会である。

この勉強会の最初の活動では、最初に進め方のパターン(図4)が議論となった。

パターン	メリット	デメリット
A. それぞれが最初から最後まで一通り実施して結果を見せ合う ★1回目: 市場環境 2回目: 技術(特許) 3回目: ゴール設定 4回目: 結論	●自分のやり方や考え方を他の人と比較できるので、参考にしやすい ●待ち時間が少ない	●全部やらないといけないので負担高い ●他の人のストーリーに乗って進めていくのは少し苦勞するかも
B. プロセスを分担して実施する。前の人 の意図を受けて広げる・深める ★AさんBさん: 市場環境 CさんDさん: 技術(特許) EさんFさん: ゴール設定 GさんHさん: 結論	●パートのみ実施するので負担は少ない(はず) ●分析することはないので負担は少ない ●自分の考え方との比較はしやすい	●他の人のストーリーに乗って進めていくのは少し苦勞するかも ●担当の負担大 ●担当以外はやることない?
C. 担当が最後まで実施する	●担当が好きなように進められる ●担当以外は聞き役なので負担は少ない	●担当の負担大 ●担当以外はやることない?
D. 既存のレポートをネタにしてディスカッションする	●分析することはないので負担は少ない ●自分の考え方との比較はしやすい	●手を動かして考える(悩む)時間はないので浅くなる?

図4 勉強会で検討した進め方の案

一般的な勉強会に近い進め方として、個々人がそれぞれにテーマについて分析を進めながらその結果を共有するパターンA、参加者が一斉にゴールを目指す徒競走のイメージである。これは他参加者の分析全体を通した考え方などを共有できるメリットはある一方で、個々人の作業負担が高いというデメリットがある。

あるいは、分析全体をいくつかのパートに分け、前のパートの結果を引き継ぐ形で次のパート担当者が分析を進める、というリレー競争に似たパターンBも検討した。担当パートのみの分析であるので作業負担が下げられることに加え、前パート担当者の考え方や分析手法などを理解する必要性からディスカッションがより深くなる、といったメリットも期待できた。他人の描いた方向性を引き継いで進めるといのは、思考の面で苦勞が多いかと懸念されたが、結果このパターンB(リレー分析)を選択した。

他にも、一つのテーマを一人が担当し報告するパターンC(担当者が競技をしている姿を他が見ているイメージ)、既存レポートの内容をもとに、意見交換やディス

カッションを主体とするパターンD(テレビで陸上大会を見ながら感想を言い合うイメージ)も検討したが、参加者の目的意識と合わない点が多く、この会では選択していない。ただし、会の目的が異なればそれなりに効果的な進め方であると考えている。

この勉強会は、月に1~2回程度オンラインミーティングにより進めていったが、意欲的な経験者の集まりであるため次回への宿題事項である情報収集や分析などを担当者以外も行って来るなど、非常に活発な活動となった。活動を支えているのは、参加者の旺盛な意欲であることは勿論であるが、知見やスキルといった点で参加者のレベルが揃っていたことも大きな成功要因であったと感じている。

上述のプロセス、「現状把握」-「課題設定」-「対策立案と実行」-「検証」のうちで「課題設定」までを全体で進めた結果、「新規ビジネス立案」と「既存ビジネスの拡充」という二方向での「対策立案」を進めることとし、以降は2つのグループに分かれ、それぞれでの提案まで策定したところで最初の活動を終了とした。現在、2年目として、新たに「社内人財教育」という課題を設定し、活動を継続している。

参考までに、参加者の感想の一部を表1に記載しておく。普段から業務として特許分析を行っている方達であっても、様々な気づきや難しさを感じていたことが分かる。

表1 有志勉強会参加者の感想

項目	参加者感想(抜粋)
勉強会への参加でよかったこと	・特許以外の情報の調査・整理方法の把握 ・雑談からの気づき ・各社で実践の課題等
勉強会での気づき	・まとめや提言につなげる難しさ 実務の課題 ・オンラインの手続きと限界 多くの人を巻き込む仕組み

参加者が紹介してくれた「最新学習歴の更新が人生を豊かにする」という言葉がこの勉強会の意義をととてもよく表しており、筆者も学ぶことの多い勉強会である。

7 実践練習(仮想OJT)としての勉強会

前述した経験者有志での勉強会は、参加者のスキル・経験など非常に高いレベルにあるものであるが、まだそれほど実務として経験を積んでいない方々の勉強会も盛んに行われている。実際のところ、実務においては

M&A など含め様々な事例で経験を積む機会は少ないと思われ、担当者としては仮想事例であっても経験を積んでおきたいと考えているのであろう。

知財業界において IP ランドスケープという言葉が広く使われるようになっており、特許分析ツールなど IT ツールの発達が目覚ましい中で、こういった勉強会が活発に行われているのは、特に新たに特許分析に取り組もうとしている企業などが増えていることの示唆の一つであるとも感じている。

そういった企業等においては、特許情報分析の有用性は感じているものの自社での取り組みの先例など蓄積があまりないため、OJT (On-the-Job Training) として勉強会を活用していると考えている。筆者は、業務として特許分析に携わるようになってから 10 年以上が経ち、それなりに特許分析に関する知見や経験を積み重ねるなかで多くの勉強会参加者とも接してきた。そこで感じるのは、「特許情報分析は企業戦略・事業戦略にとって重要な要素である」という考え方の浸透と、その「考えを実現するためのスキル（特許分析、IP ランドスケープ等での提案策定など）」との間にギャップがあるということである。概念的に知財情報の活用を進めようという上層部と実際どこから手を付けてよいのか困惑する担当者という状況が推認される。また、いわゆる大所帯の知的財産部を抱える大企業とは異なり、中小規模の企業では従来の出願・権利化を主とした知財業務の担当者が特許分析も担当せざるを得ない状態であり業務量含めて悩みは多いと思料される。こういった特許分析に関するスキル向上を図りたいなど悩みがあるといった方々は積極的にこういった勉強会の活用をお勧めする。

業務を進める上では「視点を広げて」「視座を高く」といった「視る」を言われることがよくある。IP ランドスケープでは「企業の戦略的経営に資する情報を提供」³⁾が目的とされるため、情報の受け取り手である「経営層」の立場から考えることが求められる。担当者にとっては「視点」「視座」ともに自身とは大きく異なるものであり、悩みの大きい所と思料する。

勉強会では他参加者の自身と異なる「視点」「視座」を疑似体験することが出来る。筆者は研究・営業・工場(生産)など浅くはあるが様々な部署を経験しており、それらの「視点」「視座」から「口出し」することで、参加者に気づきとなればと考えている。

8 おわりに

長々述べてきたが、これまで参加した勉強会で知己を得た方々から頂いた、数えきれないほどの刺激・気づきが現在までの筆者自身の自己研鑽の励みになっていることは間違いなく、ほんの 10 年程度前に知財素人であった筆者がこういった寄稿という機会を頂けていることとても大きな要素であったと感謝している。改めて、各種勉強会、知的財産アナリストなどのつながりに感謝するとともに、自身が得た刺激や気づきをできる限り後進に伝えることで、その方たちのそれぞれの立場でのお役に立つようであれば望外の喜びである。

また、これから学びを得ようと考えている方に、本稿が少しでも参考になれば幸いである。

参考文献

- 1) PAT-LIST 研究会【第 7 期】平成 24 年度 成果発表会 (東京) : <https://www.raytec.co.jp/seminar/seminar-report/20130415>
 - 2) 3i 研究会 : <https://www.infosta.or.jp/3i/>
 - 3) 知的財産アナリスト認定講座 : <https://ip-edu.org/ipa>
 - 4) パテントマップ研究会 : <https://www.inpatec.co.jp/societv>
 - 5) 早稲田エクステンションセンター : <https://www.wuext.waseda.jp/>
 - 6) IP ランドスケープ推進協議会 : <https://ip-edu.org/iplsuishin>
 - 7) 山内 明 : IP ランドスケープ 2.0. Japio YEAR BOOK 2018. P.200-209.
 - 8) ヨシタケシンスケ : ぼくはいたい どこにいるんだ ブロンズ新社
 - 9) ヨシタケシンスケ : それしか ないわけ ないでしょう 白泉社
 - 10) 3i 研究会「情報を力に変えるワークショップ」(前編) メンバーが語るその活動と魅力 : 情報管理 : 2014 年 57 巻 3 号 p.157-169
 - 11) 3i 研究会「情報を力に変えるワークショップ」(後編) メンバーが語るその活動と魅力 : 情報管理 : 2014 年 57 巻 4 号 p. 251-256
- (web 参照日はいずれも 2023/5/21)