

知財情報活用の技術

双葉電子工業(株) 業務管理本部 CSR 推進部 主管調査役 蔭田吉生氏

競合企業の開発テーマを先行的につかむ手順

競合企業の開発テーマを先行的につかむ手順であるが、まず「先行的」とはということから定義をしていく。特許出願の内容は、出願から1年6ヶ月経過後に出願公開公報によって特許庁から公開される。出願公開前に開発テーマをつかむことを「先行的」とする。

開発テーマを先行的につかむための情報を以下にまとめる。

<開発テーマを先行的につかむための情報>

- (1) 既に出願公開された公報の課題・解決手段の時系列分析
継続的なテーマに関する開発注力度の指標、競合の基盤技術の分析
- (2) 学会の発表論文
出願後、直ちに発表される可能性あり
- (3) 特許公報および論文からキーマンの特定、
当該キーマンの開発テーマを分析（本命技術の探索）
- (4) 特定競合企業に関するニュースのクリッピング、データベース化
共同開発、出資等の情報
- (5) 有価証券報告書、四半期報告書の開発動向・開発投資の記載
会社としてどの開発に注力するかの情報
- (6) 自社が有する業界情報、顧客からの情報、自社と比較しての
他社の推定情報

(1) についてであるが、開発というものは一朝一夕に行えるものではない。そのため過去の積み重ねがどうであったか、その過去の積み重ねの延長として、将来を予測するということができる。(2) に関して言えば、研究者というのは先に発表するということが命になる。すると出願後、直ちに発表される可能性がある。公開される前に学会発表されるということは十分に有り得る。

(3) としては、論文であるとファースト・オーサーと呼ばれる最初に名前がある人、その人が一番活躍した人である。良い論文のファースト・オーサーというのがひとつのキーマン候補となるのではないか。どこの会社でもキーマン、エース級というのは多くないはずである。そういう人は一番大事な仕事をやる訳で、その人がどの仕事をやっているかということから、その会社がどこに力をいれているかということがある程度推測できると考える。(4)、これは当たり前であるが、どこで共同開発することになったか、どこに出資することになったか、といった情報からどういった技術に興味をもっているかが分かると考える。(5)、こういったところから会社としてどの開発に注力するか情報が分かる。あまり細かい情報は書かれないが、方向性は分かるであろう。具体的には設備投資という欄があるので、こういった分野に実際にお金をつぎ込んでいくのかとい

うことが分かる。減損の情報もある。減損する事業というのはその企業にとって利益が出づらくなっているということが分かる。何に使うかという、M&A の対象、ひょっとしたら売ってくれるかもしれない、そういった視点で考えることもできるのではないか。(6)、これが一番大事であると思うが、同じ業界において、同じお客様、同じサプライヤーを持っていると、かなりの未公開の重要な情報というものが自社にも競合にも入っている。そして相手の基盤とする技術から相手はこういった手を打ってくるであろう、ということが予測できる。