

新規事業創出の勘所 (2)

中堅・中小企業が新規事業を探索するうえで、手掛かりになるものの一つが特許データベースだ。

2022年の日本の特許庁への特許出願件数は約29万件にも上る。これらの特許情報を収容する日本の特許情報プラットフォーム（J-PlatPat）は、大量の技術情報を蓄積したデータベースと言える。無料で利用できるうえ、運営する工業所有権情報・研修館は使用法の無料講習会も開いており、新規事業のアイデアを創出するヒントに活用しない手はない。

ただ、特許の性質を理解していなければ、膨大な情報を前にやみくもな探索に終始してしまい、有用な示唆を引き出せない。十分な予算・人員の確保が難しい中堅・中小企業も「できること」に焦点を当てれば、特許情報を新規事業のアイデア創出に活用できる。

新規事業テーマを検討するにあたって、アイデアの起点となるのは自社技術だ。まず保有する技術の棚卸しをし、各要素技術に関連する特許情報群のリストを作成する。特許公報は技術内容に応じて「Fターム」などの分類記号が付けられており、リスト作成では技術キーワードに加えて、分類記号も活用する。自社で出願した特許が少なく、または存在しない場合は、類似する他社特許や審査過程で引用された特許も含めるなどして母数を拡充することが有効だ。

完成したリストの特許情報群は、多くが自社の既存事業領域に属する「近い技術」になるだろう。一方、リスト内には、要求さ

れている効果は似ているが、異なる技術アプローチを取っているものや用途が異なる「遠い技術」も含まれる。この「遠い技術」が新規事業のテーマ創出のヒントになってくる。

ヒントになる特許情報群へのリーチ（到達）率をどうすれば高められるのか。特許1件1件を読み込んでいくのは現実的ではない。何らかの切り口を用意して母数を絞り込む必要がある。例えば「脱炭素」「リサイクル」などトレンドとなっている言葉で絞り込んだり、自社ホームページへの問い合わせ内容を参考に自社技術についてニーズがありそうな業界を抽出したり、市場の成長状況をにらんでターゲット市場を選定する、といった切り口もあるだろう。

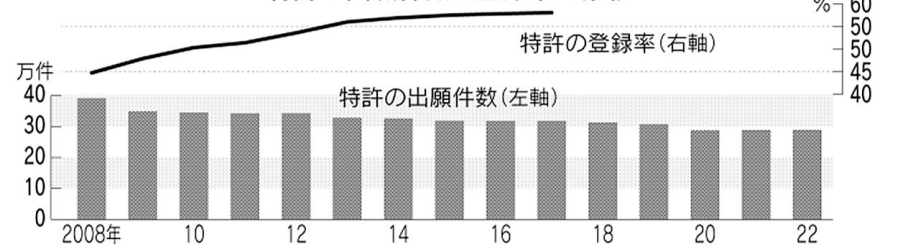
用意できる予算や人員を考えながら、新規事業のプロジェクトチームが分析可能な程度の数まで絞り込む必要がある。そのうえで特許情報群を数人で分担して読み込み、ディスカッションする。「なぜこの文献がヒットしたのか」「無理やりでも自社技術を応用しようとするべきなのか」など、議論のネタや発想のトリガー（きっかけ）として活用することで、新規事業のアイデアを見いだせるかもしれない。

アイデア創出、特許情報を活用



かいかわ・しんいちろう 大手精密機器メーカーの知的財産部門を経て現職。主にBtoB製造業において、新分野・異業種開拓支援、販路開拓支援、営業力強化支援、新製品開発支援といったプロジェクトにコンサルタントとして従事。

特許の出願件数と登録率の推移



(注)登録率は当該年度登録件数を特許出願件数で割って算出。2018年以降は係属中の出願も多いため記載せず(出所)特許庁「特許行政年次報告書2023年版」に基づき作成