

ぱっとマイニング J P 活用ガイド

特許分析ソフトの選び方



2019年 2月

ワイズ特許サービス株式会社

**分析ソフト選定の前に
～分析の目的を明確にする～**

分析の目的の例

最終目的

目的

分析・調査内容

開発
戦略

開発方向性判断

動向分析により
方向性の判断情報
とする

- ・競合企業の出願・技術動向
- ・業界の出願・技術動向
- ・共願状況
- ・今後の技術の予測
- ・技術を体系的に把握

新製品開発

情報活用
開発のヒントを
つかむ

- ・利用できる技術の発見
（補完技術（解決技術、新規技術）
- ・技術開発のためのユニークな着眼の特許
- ・テーマ創出のための要素情報
従来技術／問題／課題／使用材料
製造プロセス／用途／ニーズ／上位部品
- ・自社のユニーク・重要特許

知財
戦略

出願方向性判断

権利視点からの
方向性を示唆


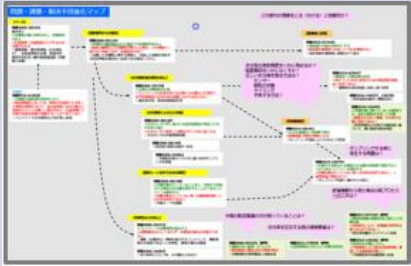
- ・他社の権利の状況
- ・脅威となる特許
- ・自社特許の有効性
- ・ポートフォリオ情報（事業別など）

経営
戦略

経営方向性示唆
事業方向性示唆

- ・業界動向、競合動向、M & A、
（ニーズ、技術、権利）

特許情報分析の種類

区分	マクロ分析（動向）	ミクロ分析（情報活用）
定義	出願動向からの 開発方向性判断	情報活用による 新たなアイデア創出
実行内容	開発・出願方向性決定 連携・M&A先の選定	テーマ創出 技術課題解決
イメージ		
分析項目	業界・競合出願動向 技術トレンド 共願状況	課題 解決手段 用途など
主要切り口	書誌事項	キーワード（概念）

※マクロ分析、ミクロ分析は、厳密に分けられるものではありません。上記内容は事例です。

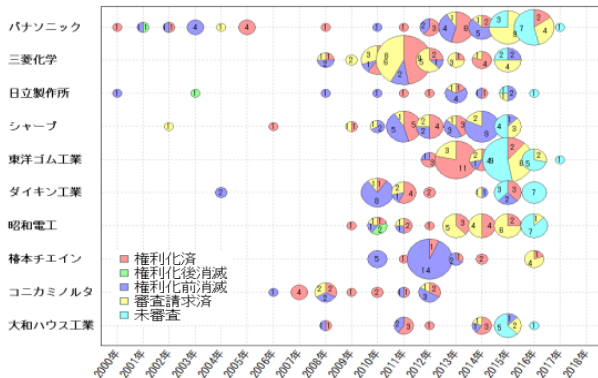
マクロ分析（動向）

出願動向から自社の開発・出願方向性を判断

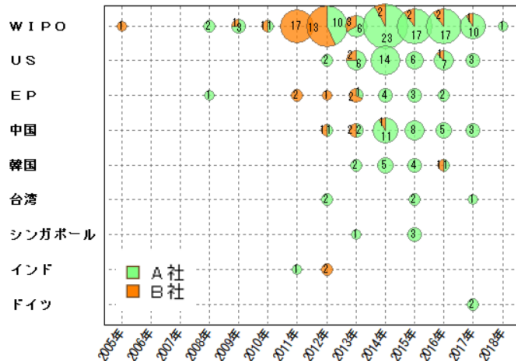
特許を群としてとらえ、違い・変化を分析する

- ・ 自社に比べ競合A社は出願数が多く、権利化率も高い。
⇒ 自社の出願方針や出願数を見直す。
- ・ 競合B社は、〇〇技術（IPCなど）の数が多い。
⇒ 〇〇技術（権利）への出願を増やすか？脅威にならないか？検討。
- ・ 競合A社は、自社の出願していないシンガポールに出願してきた。
⇒ 自社として、海外展開を再検討する。

基本出願動向



海外出願（グローバル）戦略



マイクロ分析（情報活用）

技術情報として活用、**新たなアイデア**（発明など）を創出

目的に合致する主要な特許を抽出し、その詳細内容を分析する

！特許分類だけは分析できない

- ・ 自社技術の課題解決
異分野や同一機能のを生み出す解決手段をヒントに解決
- ・ 自社技術の新たなビジネス展開先を探索
新規顧客展開、新規用途展開
- ・ 先回りする開発テーマ、アイデアを創出
問題・課題・技術の分析：時系列での進化マップ

マイクロ分析での解析イメージ



主要な特許を抽出し時系列で整理

時系列での進化
～ 複数の進化パターン

→ 次の進化を予測

→ 発明・テーマ創造

特許分析ソフト導入のポイント

～導入にあたり考えておくことは～

特許分析ソフトに必要な機能

大量の特許公報から、必要な切り口（分類）を効率的に発掘し、それらの切り口間の関係性を比較、視覚化できるもの

探索（発掘）

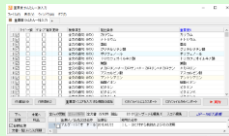
分析の切り口を
発見する

課題・解決手段など



分類（分け方）

それらの切り口
で公報を分類す
る



比較／視覚化 （マップ）

分類した公報母集
合
において、切り口
間で比較、マップ
化して方向性判断
を行う。



分析ソフトの選定要件

✓ 自社の分析目的を達成できる

- 1) 切り口探索～分類～比較～視覚化の一貫分析プロセス
(特許分類だけでは、効果的な分析が困難)
- 2) 分析の切り口の示唆・支援
(多くのソフトは、分析の切り口の仮説設定が困難)
- 3) 自社にあわせた分析への最適化・発展性
(ソフトの標準状態では自社に最適な分析は困難)
(ワンタッチでできるソフトは、一般的に活用困難)

✓ 使いやすさ

- 使いやすくするための機能
(一般的に、特殊な操作性で使いにくい)

✓ サポート体制

- ソフトの機能に加え、分析方法のサポートが可能
(ソフトの操作説明だけでは、効果的な活用は困難)

分析ソフト導入のポイント

分析ソフト活用の成否は、分析ソフト以前の要件が重要

原則1 自社の分析目的からスタートする

ソフトの機能比較からスタートしない。

機能が多くても、分析目的が達成できるとは限らない。

原則2 分析プロセスを策定できること

最終目的を達成するためのプロセスがすでにあるか？

分析ソフトメーカー等から知見が得られること。

原則3 社内の分析担当者

分析担当者が、分析プロセスおよび分析ソフトの活用方法改善とともに、社内の使用者（技術者など）への分析講習を行えること。

ぱっとマイニング J P の特長

※具体的な違いにつきましては、最終ページに記載の
日本パテントデータサービスまでご連絡下さい。

ぱっとマイニング J Pの特長

切り口探索～分類～比較～視覚化まで、一連の機能を有する
自社の分析目的にあわせて最適化、パターン化が可能

探索（発掘）

「通常の切り口では
見えない」「調査に
膨大な時間がかかる」
ものを超高速に発掘

[近傍検索](#)

[数値単位検索](#)

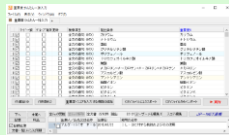
[含数分析](#)



分類（分け方）

「超高速分類」
「動向・変化点の発見」

[重要度かんたん一括入力](#)



比較／視覚化

いろいろな切り
口で変化を視覚
化

[直近年度成長率分析](#)
[利用頻度急変分析](#)



ぱっとマイニング詳細資料 お問い合わせ先
以下までお願いします。

知財戦略の総合サポート

JPDS 日本パテントデータサービス株式会社

<http://www.jpds.co.jp>

〒105-0003	東京都港区西新橋2-8-6住友不動産日比谷ビル	tel:03(3580)8021	fax:03(5512)7810
〒460-0008	名古屋市中区栄2-10-19 名古屋商工会議所ビル	tel:052(219)4561	fax:052(219)4581
〒550-0004	大阪市西区靱本町1-7-18 ビーイングビル	tel:06(6448)7401	fax:06(6459)4588
〒812-0013	福岡市博多区博多駅東2-6-23 博多駅前第2ビル	tel:092(405)2341	fax:092(405)2342

E-mail	東京 tokyo-sales@jpds.co.jp	名古屋 nagoya-sales@jpds.co.jp
	大阪 osaka-sales@jpds.co.jp	九州 kyushu-sales@jpds.co.jp