

審査請求時期パターンから考察される企業の特許戦略について —トヨタ自動車を例に—

[研究代表者] 後藤時政 (経営学部 経営学科)

研究成果の概要

最近では、特許を自社の付加価値創造最大化の手段として認識し、成果を上げている企業も見られるようになった。このような企業は、企業内に特許を有効に付加価値創造に繋げられる能力やプロセスといった、特許の扱いに関する組織能力が構築されていることが推測される。本研究ではこのような組織能力を「特許・ケイパビリティ」と定義し、どのようなものがそれにあたるのか発掘した。

その結果、企業内において事業戦略と特許戦略が整合性をもって行われているか、すなわち、事業戦略に沿って、どの特許出願を審査請求するか、またそれをいつするのかを決定するプロセスはこのような組織能力の一つであり、審査請求の時期を観察することによって特許マネジメントの良し悪しが判断できると結論付けた。本報告では、トヨタ自動車の特許マネジメントへの適用例について述べる。

研究分野：技術経営、知的財産権

キーワード：特許、特許・ケイパビリティ、特許マネジメント、審査請求時期、付加価値創造

1. 研究開始当初の背景

特許を得るに当たり、出願をしてから36ヶ月の間出願した特許に審査を行うか猶予が与えられる。

審査請求自体にも費用はかかるため、請求された出願が実態審査の後、権利化されたことはいいものの、それが付加価値創造に貢献しない特許であれば、無用の長物になってしまう。したがって、審査請求するかどうかは慎重に判断されなければならない、そのようなプロセスが企業にあるかどうかは、審査請求の時期のパターンからある程度判断できるものと思われる。

2. 研究の目的

本研究室では複数の企業に対して審査請求時期の分析を行ってみた。すると、トヨタ自動車に他の企業にない特徴的な審査請求時期のパターンが確認できた。

そこで本研究では、トヨタ自動車に注目し、組織能力の様子がうかがえるいくつかの特許情報パラメータを観察し、そのマネジメントの方法について考察した。

3. 分析方法

3.1 トヨタの審査請求時期パターン

図1には、トヨタ自動車の2002年～2013年の特許出願に対して審査請求がいつ成されたか、そのパターンを示した。多くの企業が36ヶ月に渡って平均的に請求するか、もしくは、一時期に偏って請求を行っているのに比べると、そのどちらのパターンにも当てはまらないといった意味で特徴的である。

本研究では図1に示すように、0ヶ月から12ヶ月を第一期、13ヶ月から24ヶ月を第二期、25ヶ月から36ヶ月を第三期の三期に分け、特許の扱いに違いがあるか分析を行った。

3.1 各種分析

それぞれの期で特許の扱いに違いがあるか判断するため、公開特許公報のデータ[2]に基づき、次に示す5つの分析を行った。次の(1)～(5)の分析方法をそれぞれの期間に適用し、期間による違いを見極めた。

(1) ポジショニング分析

出願された特許の平均頁数及び、年間出願件数を算出

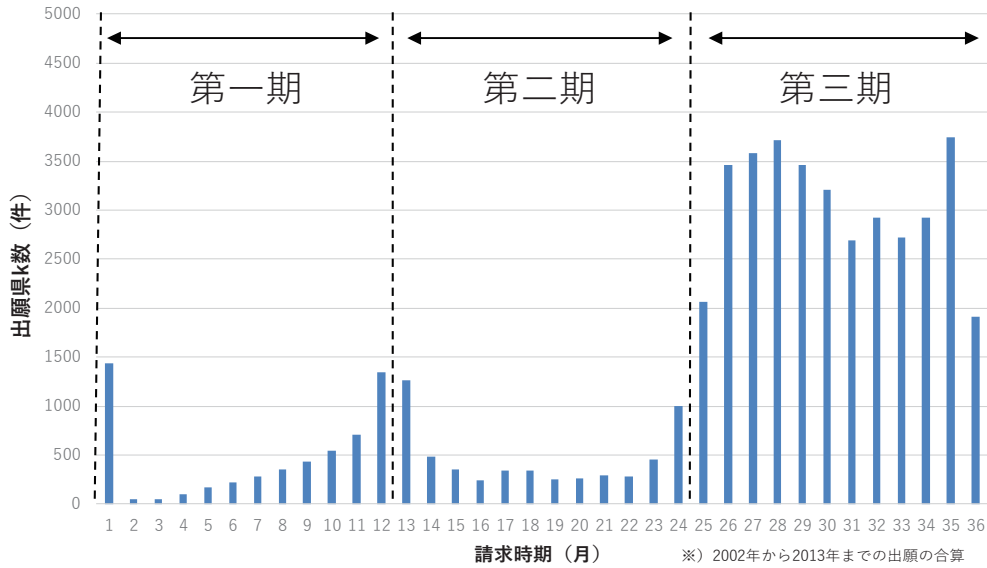


図1 トヨタ自動車の特知的審査請求時期パターン

し、特許出願方策マトリクスに当てはめ、ポジショニングを行う。

(2) 代理人利用頻度分析

代理人の有無の頻度を調べ、特許出願業務について、どの程度代理人に依頼しているかを分析。

(3) テキスト・マイニング分析

トヨタが提出した2002~2013年の特許出願書類に対して、テキスト・マイニングを行い権利化する(製品)機能を出願名称の出現頻度で把握する。

(4) 査定率分析

審査請求を行った特許の内、どの程度拒絶査定を受けているか比較し査定有りの割合について把握する。

(5) IPC 出願分野分析

国際特許分類に基づきA~Hのセクションに分け、どの分野へ特許出願しているかを把握する。

4. 研究成果

4.1 分析結果

第一期、第二期、第三期に審査請求された特許について、実態審査が行われた後、登録査定(登録されて特許になる)になったのか、拒絶査定になったのか、その割合を調べてみた。その結果を図2に示した。

結果では、第一期と第二期に比べ、第三期の登録査定率の割合が低いことから、早く審査請求された特許出願の方が、特許要件をクリアできるような、質の高い特許

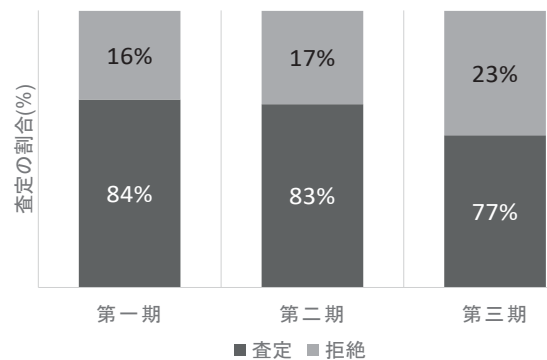


図2 第一期~第三期、査定の割合

であるように思われた。

次に IPC 出願分野分析の結果を図3および図4に示した。図3は第一期におけるA分野からH分野に成された特許出願の割合を示したものであるが、このように、B(処理操作、運輸)分野とF(機械工学、照明)分野の出願の割合が下がり、H(電気)分野の出願の割合が上昇していた。なお、この傾向は第二期についても同様であった。

これに対して、図4に示した第三期の結果では、これら四分野の経年による変化は、第一期および第二期と比較して緩やかであった。

通常、重要な特許ほど、審査請求時期が早いと考えられる。また、実態審査における査定の結果も併せて考えると、初め二年間に審査請求される特許はトヨタ自動車にとって比較的重要な特許であることが考えられる。

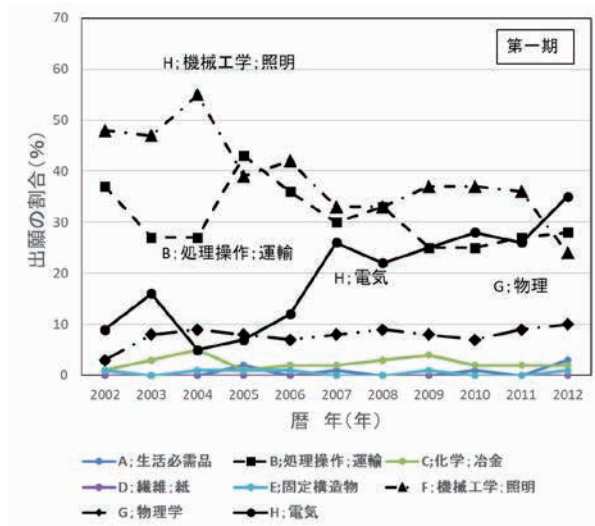


図3 第一期における IPC 分析

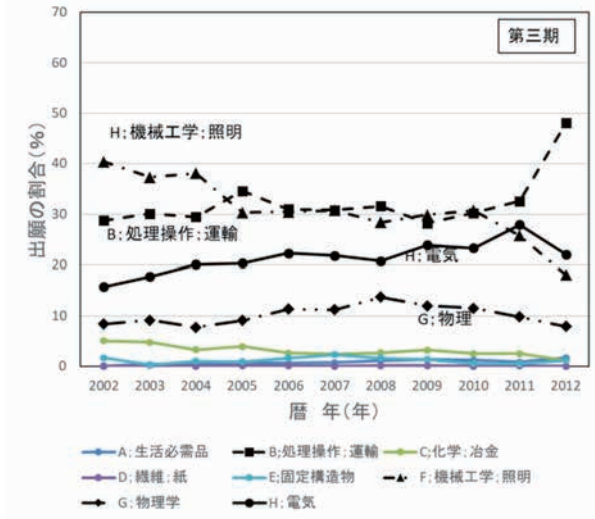


図4 第三期における IPC 分析

一方、第三期では、審査請求される特許数が著しく増加することから、権利化する必要性はあるものの、それほど重要ではない特許出願がまとめてこの時期に審査請求されているように思われる。

このことから、その企業の新規の取り組みや、重要視されている特許は第一期および第二期に審査請求が行われていると考えられる。

このようにトヨタ自動車は、権利化の優先度をつけていることがわかった。

4.2 まとめ

本研究によって、トヨタ自動車の審査請求時期による特許戦略の違いを明確にすることができた。

査定率分析および IPC 出願分野分析の結果を併せて考察すると、トヨタ自動車は審査請求が早くなされる特許出願は質が高く、企業にとって重要視されていることが推測できた。

逆に、審査請求時期が遅い特許出願は、大企業ゆえにすべての特許を精査できず、優先度の低い特許出願をまとめて審査請求されたものと考えられる。

今後の課題として、ヒアリング調査などを行い、データの裏取りを行っていきたい。

[参考文献]

[1]知的財産教育協会編,『知的財産管理技能検定公式テキスト改訂8版』(2016).
 [2]本国特許庁,公開特許公報(2004~2013).