

株式会社〇〇 御中

知財ビジネス提案書  
(サンプル)

(評価会社名)

## ○ 特許価値評価額

- ・ 本件の特許評価額は、ロイヤルティ免除法による評価額〇〇百万円と推計されます。
- ・ ただし、評価の前提となります貴社の予測売上は、貴社及び弊社の予測に基づいた前提の範囲であることにご留意頂きたく存じます。仮に、当該製品の売上予測が大きく変動した場合、本特許の価値評価額も同様に変動することが想定されます。

## ○ 特許調査結果

- ・ 本特許は、〇〇を溶接する〇〇装置に関わる特許です。本特許は、加工を困難にしていた〇〇合金を〇〇で溶接する技術を特徴としています。本特許の〇〇装置により、従来の方法では困難であった〇〇の溶接を可能にし、接合面の強度も増加することができます。
- ・ 本特許における装置は、主に、次の6つの技術から構成されています。本特許の〇〇装置により、〇〇の優位性を得ることができます。〇〇装置により〇〇の精度が上がりますので、本特許の技術は、歩留りの上昇によるコスト改善や微細な〇〇の精密度向上に貢献します。
- ・ 特許原簿によると、本特許は、A社から貴社に20〇〇年に譲渡されており、過去に設定された質権は20〇〇年に解除されています。本特許の特許料(年金)は支払われており、評価時点での特許料未払による失効等の瑕疵はございません。

## ○ 貴社事業に向けた知財活用の提案

- ・ 貴社の知財活用に向けて、「**貴社特許製品事業の将来展望及び知的財産戦略**」を構築することが必要と思われれます。
- ・ 貴社特許製品の事業で想定される戦略を国内市場と海外市場の対象市場、自社製品とライセンスに分けて評価をいたしました。対象市場は、新規参入の余地がある〇〇市場が有望で、〇〇のパートナーに特許をライセンスする販売形態が望ましいと思われれます。
- ・ 貴社で知財戦略が必要なケースは、ライセンス等を検討する場合です。ライセンスのために、〇〇などの強い知財が必要になります。具体的には、〇〇を検討した知財戦略を構築すべきです。

# 貴社の事業概要

## 貴社の事業概要

- ・ 貴社は、〇〇等の〇〇装置の製造及び販売を主たる事業としています。
- ・ 貴社の売上は平成30年3月期に約〇億円、過去3年間は増収増益となっています。今期以降の見通しは、価格帯の見直しで改善される見込みです。
- ・ 貴社売上の内、〇〇売上が全体の約〇%、〇〇等が10%です。チャネル別では、直販が約〇%、代理店経由が約〇%となっており、汎用装置〇〇が装置売上のメイン製品です。

## 貴社(技術)の強み

- ・ 貴社の強みは、〇〇の根源となる「〇〇」技術やノウハウです。〇〇技術の特長は、.... となっています。
- ・ 貴社の〇〇では、他社と異なり....
- ・ 〇〇装置には、〇〇の条件が必要とされており、他社の〇〇装置では十分な成果が得られていないとの評価もあります。
- ・ 貴社の強みは、〇〇を実現し、他社の〇〇手段と比べた優位性が高く、〇〇のレベルまで高めたことにあります。

## 貴社の業績推移及び予測

(単位:百万円)	実績			予測		
	H28/3	H29/3	H30/3	H31/3	H32/3	H33/3
売上高	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
売上総利益	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
営業利益	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇

## 貴社のコア製品

特徴を示す  
画像等

## 貴社技術の特徴

特徴を示す  
画像等

## 特許分析

# 貴社特許の概要

## 特許 特許第〇〇号

本特許は、〇〇を溶接する特殊装置に関わる特許です。本特許は、加工を困難にしていた〇〇合金を〇〇で溶接する技術を特徴としています。本特許の溶接装置により、従来の方法では困難であった〇〇の溶接を可能にし、接合面の強度も増加することができます。

特許内容の解説と共に、コア技術の強みを具体的に分かり易く説明

本特許における装置は、主に、次の6つから構成されています。

【① 〇〇、② 〇〇、③ 〇〇、④ 〇〇、⑤ 〇〇、⑥ 〇〇】

本特許の〇〇装置により、〇〇の優位性を得ることができます。〇〇装置により〇〇の精度が上がりますので、本特許の技術は、歩留りの上昇によるコスト改善や微細な〇〇の精密度向上に貢献します。

本特許の〇〇装置全体(図面1)

特許図面と  
その解説

本特許の〇〇(図面2)

特許図面と  
その解説

本特許の〇〇(図面3)

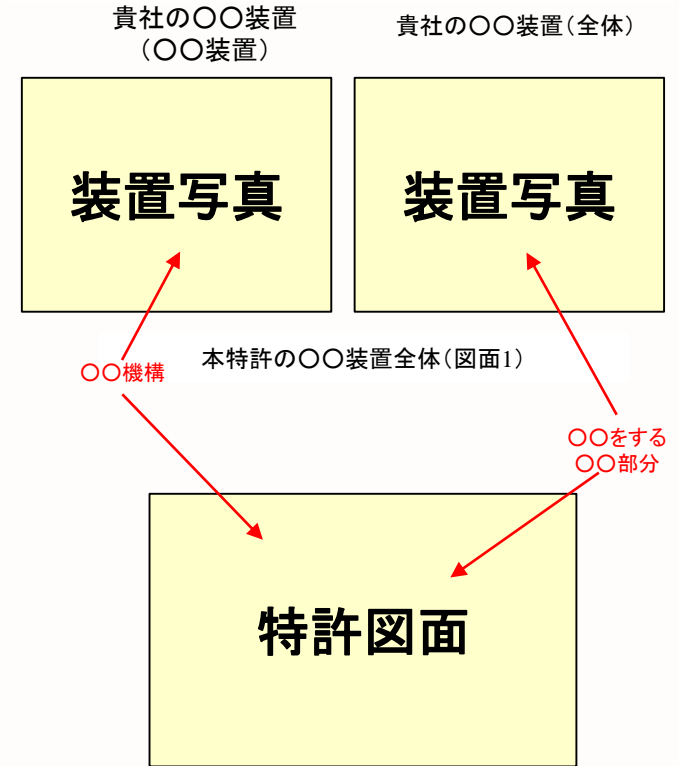
特許図面と  
その解説

# 貴社特許と製品の関係

- ・ 本特許は、貴社の〇〇装置の機構に使用されています。本特許の〇〇機構は、貴社の技術的優位性の根幹となっています。
- ・ 貴社装置の最終ユーザーは、〇〇メーカーです。〇〇の〇〇に使われることが多く、〇〇が必要な〇〇部品の加工に使用されています。〇〇精機や〇〇機械、〇〇系列の部品メーカーに貴社装置は納品されています。
- ・ 貴社は、本特許を使用したA装置は約〇〇万円で、B装置は約〇〇～〇〇万円で販売しており、全体の約〇割は、〇〇等に販売しています。

## ヒアリングからビジネスにおける知財の活用状況、販売実績等を解説

- ・ 貴社は、今期、A装置〇〇百万円、B装置〇〇百万円、〇〇装置等その他〇〇百万円の販売の実績があり、2021/3期にA装置〇〇百万円、B装置〇〇百万円、〇〇装置等その他〇〇百万円の販売を計画しています。



## 貴社装置の売上計画

(単位:百万円)	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
A装置 販売台数(台)	〇	〇	〇	〇
1台当たり価格	〇	〇	〇	〇
A装置売上	〇	〇	〇	〇
B装置 販売台数(台)	〇	〇	〇	〇
1台当たり価格	〇	〇	〇	〇
B装置売上	〇	〇	〇	〇
その他装置売上	〇	〇	〇	〇
売上合計	〇	〇	〇	〇

# 評価対象特許の法的ステイタス

## 本特許のステイタス

特許原簿によると、本特許は、A社から貴社に20〇〇年に譲渡されており、過去に設定された質権は20〇〇年に解除されています。本特許の特許料(年金)は支払われており、評価時点での特許料未払による失効等の瑕疵はございません。

評価対処特許の担保設定状況や特許の名義等の登記情報を確認し、法的なステイタスや瑕疵の有無を精査

発明の名称	〇〇装置		
出願番号	20〇〇-〇〇	出願日	20〇〇年〇月〇日
公開番号	20〇〇-〇〇	公開日	20〇〇年〇月〇日
登録番号	〇〇	登録日	20〇〇年〇月〇日

【請求項1】

〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇.....

〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇.....

特許原簿等



# (ご参考) 特許スコアリング

本スコアリングは、〇〇の特許検索サイト「〇〇」における特許スコアリング評価です。ただし、本評価では、以下のスコアリングは一つの参考として取り扱っています。

特許番号	[REDACTED]
発明の名称	[REDACTED]
出願人	[REDACTED]

## 特許データベース会社の特許情報に基づくスコアリング

▶ 特許評価等級

総合等級  
**A-**

残存権利期間  
**11年9ヶ月**

評価項目	特許評価等級
参加発明者水準	A-
技術影響力	C
技術持続性	C
市場性	B+
技術集中度	A+
新規性	C
出願人の権利獲得努力値	AA
競合他社牽制レベル	C
権利の広域性	A-
権利の完全性	N/A

# (ご参考) 特許スコアリングの評価基準

〇〇の特許検索サイト「〇〇」における特許スコアリング評価の各評価項目の評価基準は以下の通りです。各評価項目に表示される等級は、全ての同種分野特許の分布から当該特許の順位を算出して付与した等級です。

## 1. 参加発明者水準

意味	特許の開発に参加した発明者の水準を評価します。発明者の水準が高いほど特許の技術的価値が高い評価を得ます。
評価数値	発明者評価項目を基準として他の発明者と比べて相対的な順位を決め、これを利用して等級を算出後、当該の特許のすべての発明者の平均等級を利用します。 ※ 発明者評価項目 ・ 発明者の総出願件数 ・ 登録件数 ・ 登録率 ・ ファミリー数 ・ 被引用回数 ・ 登録請求項数 ・ 登録所要時間 ・ 連続出願数 ・ 残存権利期間

## 2. 技術影響力

意味	他の特許に比べて被引用度が高いほど、それ以後の技術に多くの影響を与えたと判断することができます。技術影響力が高いほど権利範囲が広く、ライセンスアウトの可能性が高くなります。技術影響力が高いほど権利範囲が広く、ライセンスアウトの可能性が高くなります。
評価数値	$\text{被引用度} = (\text{被引用回数}) / (\text{同年に出願された特許の平均被引用回数})$

## 3. 技術持続性

意味	特許がどの程度長い期間にかけて引用されたかを評価します。引用された期間が長いほど技術の影響力が長く続いていて、技術的価値の高い特許と判断することができます。
評価数値	当該特許と被引用特許の出願年差の平均

## 4. 市場性

意味	ファミリー特許の数が多いほど広い市場を確保していると判断することができます。
評価数値	ファミリー特許数

## 5. 技術集中度

意味	技術集中度は、特許の併合出願、分割出願、継続出願などで関連のある特許群の規模を評価します。関連特許が多いほどその技術に対する研究活動が多かったということ、当該企業がその技術に対して集中していることを意味します。特許が属している特許群の規模が大きいほど当該特許は戦略的に集中している技術分野に属していると判断することができます。
評価数値	関連特許群の特許件数

## 6. 新規性

意味	引用した特許件数が多いほど類似の技術が多いと判断することができます。引用特許が少ないほど新しい技術である確率が高くなります。
評価数値	引用した特許件数

## 7. 出願人の権利獲得努力値

意味	特許の審査過程での拒絶査定不服審判、審判請求及び早期審査など、出願人が特許を登録するためにかけた努力の程度を判断します。(日本特許の評価のみに該当します。)
評価数値	拒絶査定不服審判、審判請求、早期審査可否

## 8. 競合他社牽制レベル

意味	登録過程または登録以後の競合他社及びその他の関連業界で牽制した程度を判断します。牽制が多い特許であるほど、市場での影響力が高いと判断できます。(日本特許評価にのみ、適用されます。) 牽制が多い特許であるほど、市場での影響力が高いと判断できます。
評価数値	経過情報閲覧回数、提供情報、無効審判請求可否

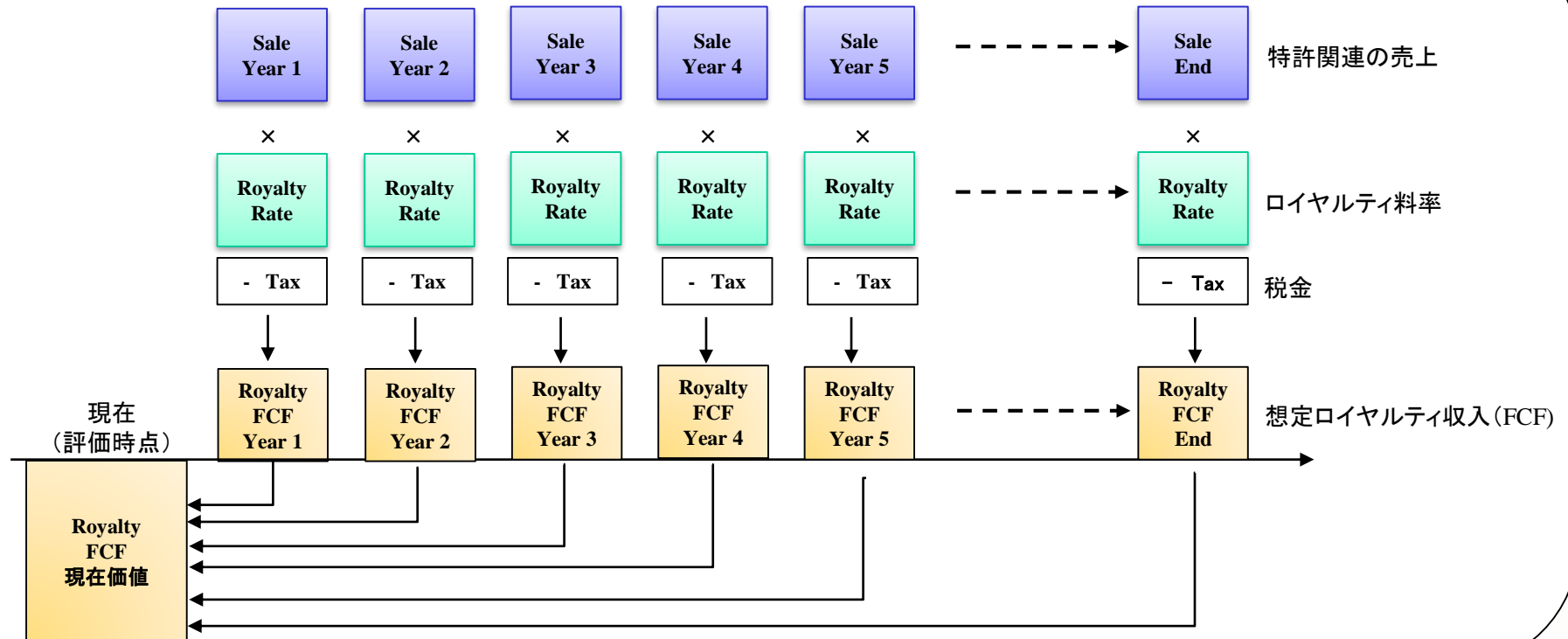
## 特許価値評価

# 特許評価方法の概要

## ○ ロイヤルティ免除法(インカムアプローチ)

- ・ 弊社の評価方法は、インカム・アプローチによる評価手法である「ロイヤルティ免除法」を採用します。本手法は、米国公認会計士協会(AICPA)の「Statement on Standard for Valuation Service(2007年6月)」でも推奨されている手法です。
- ・ 特許を使用する会社の売上や市場のロイヤルティ料率等の市場性が高いデータに基づき、想定ロイヤルティ収入(FCF)を算定し、各期間のFCFを現在価値に割り引いて特許価値を算出する手法です。

### ロイヤルティ免除法のイメージ



## 1. 各年の想定ロイヤルティ収入額の算出

**想定ロイヤルティ収入 = 貴社ビジネスモデルの売上(予測) × 適用ロイヤルティ料率**

### ○ 貴社ビジネスモデルの売上(予測)

#### 【想定されるビジネスモデル】

貴社の〇〇装置の将来売上を予測します。

#### 【ビジネスモデルの売上(予測)シナリオ】

貴社及び弊社の予測に基づき、貴社において本特許を使用する〇〇装置の売上及びその成長率を推測しました。貴社から提示されました〇〇装置の売上予測と弊社予測の成長率をベースに、将来売上の予測をいたしました。

ただし、当該売上予測は、貴社及び弊社予測を前提とした推測の範囲であることにご注意を頂きたく存じます。仮に、想定する売上予測が大きく変動した場合、本特許の価値評価額も同様に大幅に変動する可能性があります。

### ○ 適用ロイヤルティ料率

前述のように本特許は、〇〇装置に関わる特許ですので、ロイヤルティ料率の平均値〇〇%を使用します。

# 売上予測(前提条件)

以下のように、貴社実績及び弊社の予測に基づき、特許を使用する〇〇装置の将来売上を予測しました。

(単位:百万円 数量、単価を除く)	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
	予測	予測	予測	予測	予測	予測	予測	予測	予測
<b>A装置</b>	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
台数(台)	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
単価	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
売上成長率	-	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
<b>B装置</b>	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
台数(台)	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
単価	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
売上成長率	-	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
<b>その他売上</b>	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
売上成長率	-	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
<b>売上予測合計</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>

顧客企業で将来の売上予測の作成が困難な場合、  
市場規模や成長性に基づき弊社にて売上予測を作成

(単位:百万円 数量、単価を除く)	2027/3	2028/3	2029/3	2030/3	2031/3	2032/3	2033/3
	予測	予測	予測	予測	予測	予測	予測
<b>A装置</b>	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
台数(台)	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
単価	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
売上成長率	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
<b>B装置</b>	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
台数(台)	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
単価	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
売上成長率	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
<b>その他売上</b>	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
売上成長率	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
<b>売上予測合計</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>	<b>〇〇</b>

出所: 貴社及び弊社予測

# 価値評価結果

以下のように、前述の前提条件の結果、貴社の〇〇装置関連特許の価値評価額は、〇〇百万円と推測されます。

特許価値評価	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
(単位:百万円 原価係数を除く)	予測	予測	予測	予測	予測	予測	予測	予測
売上×ロイヤルティ料率(①) 売上の〇%	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
法人税相当額(②) =①×法人実効税率 〇%	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
フリーキャッシュフロー(③) =①-②	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
割引原価係数(④) 期間(年)	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
割引率 〇%	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
現在価値	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇

市場価値を前提とした金銭的価値評価を算定

特許価値評価	2033/3
(単位:百万円 原価係数を除く)	予測
売上×ロイヤルティ料率(①) 売上の〇%	〇〇
法人税相当額(②) =①×法人実効税率 〇%	〇〇
フリーキャッシュフロー(③) =①-②	〇〇
割引原価係数(④) 期間(年)	〇〇
割引率 〇%	〇〇
現在価値(各年FCF) =③×④	〇〇

特許現在価値

〇〇 百万円

## 知財ビジネスのご提案

貴社特許製品事業の将来展望  
及び知的財産戦略



### 貴社〇〇装置事業の課題...

現状、貴社特許製品の〇〇装置は、試作段階にあり、1年後に実用機が完成した後に上市される予定です。また、貴社は、いくつかの販売代理店と本製品の販売について協議しています。

今後の事業化に向けて、現状の貴社における一つの課題は、特許製品を取り巻く市場環境を分析し、長期的かつ客観的に事業の将来展望を描くこととされます。また、市場環境や事業の将来展望を踏まえて、将来的に貴社が取得すべき知財のイメージ(知的財産戦略)を描くことも、もう一つの課題とされます。

### 貴社特許製品(〇〇装置)を取り巻く市場環境と特許出願動向の分析...

上記課題の解決を図るべく、まずは、貴社〇〇装置の市場環境や競合を知るために、後述のように市場・競合の調査及び分析を行いました。具体的には、〇〇装置を製造・販売する既存プレーヤーやそのシェアを分析し、貴社装置と同様カテゴリーにある競合の装置を調査しました。

また、業界の特許出願動向を理解するために、〇〇装置に関する国内の類似特許をキーワードで検出し、当該分野で特許を多く出願している企業や時系列の出願傾向等を調査・分析しました。加えて、競合の〇〇装置に関わる特許を個別に分析しました。

貴社特許製品事業の将来展望及び知的財産戦略のまとめ...

まずは、貴社特許装置(〇〇装置)事業の「強み、弱み、機会、脅威(SWOT)」を洗い出し、貴社製品の将来展望を予測しました。また、貴社事業の想定される戦略とそれに応じた知財戦略を評価を行い、最後に、貴社製品の事業展開において阻害要因となる点を整理しました。本分析や評価の観点は、以下の通りです(次ページ以降)。

- ・ 貴社特許製品事業のSWOT分析に基づいた将来展望
- ・ 貴社事業の戦略や知財戦略の評価
- ・ 貴社事業の阻害要因の分析

SWOT分析に基づいた事業の将来展望のイメージ

強み (Strength)	弱み (Weakness)	機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
・ XXX XXXX	・ XXX XXXX	・ XXX XXXX	・ XXX XXXX
市場性(市場規模・市場環境)		貴社の潜在競争優位性	
・ XXX XXXX		・ XXX XXXX	

貴社の想定される戦略と知財戦略のイメージ

戦略	評価	リスク	市場参入の 実現可能性	戦略の分析	知財戦略
XXX	XXX	▲	M	L	・ XXX ・ XXX
XXX	XXX	○	L	H	・ XXX ・ XXX
XXX	XXX	▲	M	L	・ XXX ・ XXX
XXX	XXX	○	L	H	・ XXX ・ XXX

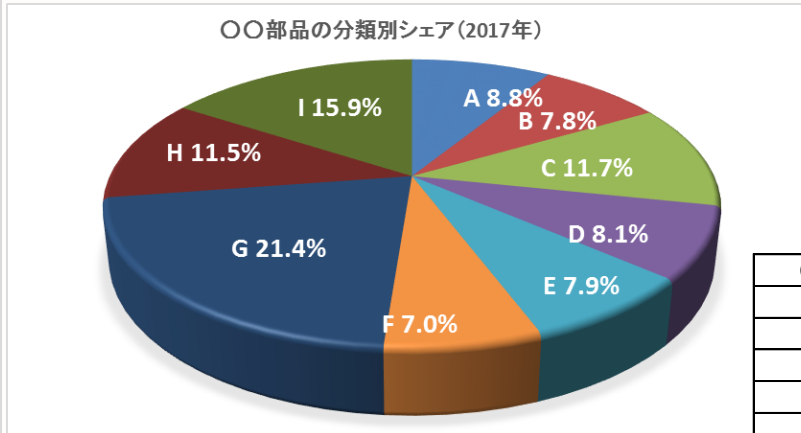
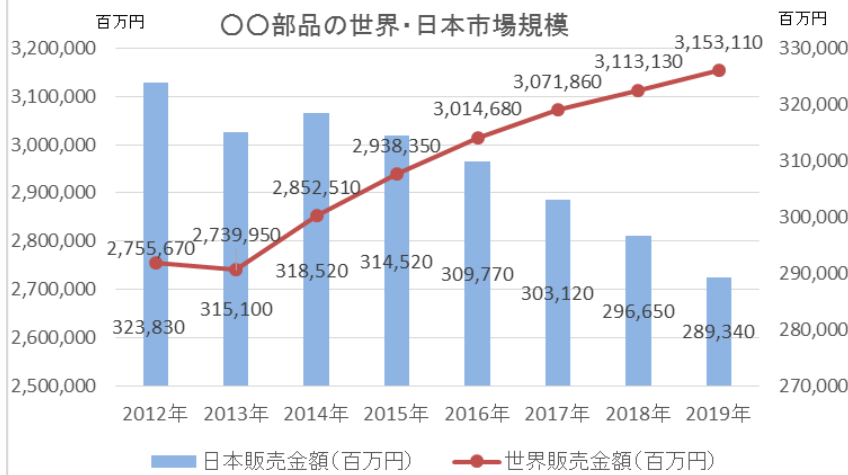
貴社特許製品事業のSWOT分析

貴社特許製品事業の将来展望



- 貴社の〇〇装置が使用される〇〇部品の市場規模は、世界規模では成長の過程にあり、2017年には約〇〇億円と予測されています。一方で、国内市場は2014年以降は減少傾向にあり、2017年には約〇〇億円と予測されています。各メーカーの生産拠点が海外にシフトするに連れて、国内の生産規模が縮小傾向にあると想定されます。
- 貴社〇〇装置の競合には、A社からI社まで多数のメーカーがあります。各社の装置は、貴社〇〇装置と同様に〇〇の特徴があり、〇〇の点で類似します。G社は、企業規模も大きく、今後、貴社の脅威になると考えられます。

中小企業を取り巻く市場環境を分析、知財ビジネスの提案資料に活用



(単位:百万円)	2017年
A	270,170
B	240,030
C	358,570
D	249,100
E	241,760
F	213,930
G	656,700
H	354,300
I	487,300
合計	3,071,860

〇〇部品	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
日本販売金額(百万円)	323,830	315,100	318,520	314,520	309,770	303,120	296,650	289,340
世界販売金額(百万円)	2,755,670	2,739,950	2,852,510	2,938,350	3,014,680	3,071,860	3,113,130	3,153,110
合計	3,079,513	3,095,258	3,211,398	3,297,802	3,368,045	3,417,565	3,455,431	3,447,450



- ・ 貴社〇〇装置の競合には、貴社と同じ〇〇技術のA社からD社があります。各社の装置は、貴社〇〇装置と同様に〇〇の特徴があり、〇〇の点で類似します。B社は、企業規模も大きく、今後、貴社の脅威になると思われます。
- ・ 代替技術の〇〇処理では、C社やD社が〇〇構造を特長としており、〇〇において、優位性があると分析されています。
- ・ 各社の関連特許数では、A社とB社がXX件を超える特許を取得しており、C社とD社もXX件を取得しています。競合の特許への抵触や技術動向を含めて注視が必要と思われます。

競合製品や競合の特徴を分析し、知財ビジネスの提案資料に活用

A社装置

各社の〇〇装置の技術比較

会社名	貴社	A社	B社	C社	D社
技術名称	S	A	B	C	D
基本技術	〇〇処理			〇〇処理	
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ XXXXX</li> <li>・ XXXXX</li> <li>・ XXXXX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ XXXXX</li> <li>・ XXXXX</li> <li>・ XXXXX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ XXXXX</li> <li>・ XXXXX</li> <li>・ XXXXX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ XXXXX</li> <li>・ XXXXX</li> <li>・ XXXXX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ XXXXX</li> <li>・ XXXXX</li> <li>・ XXXXX</li> </ul>
関連特許数	XX	XX	XX	XX	XX

競合製品

B社装置

競合製品

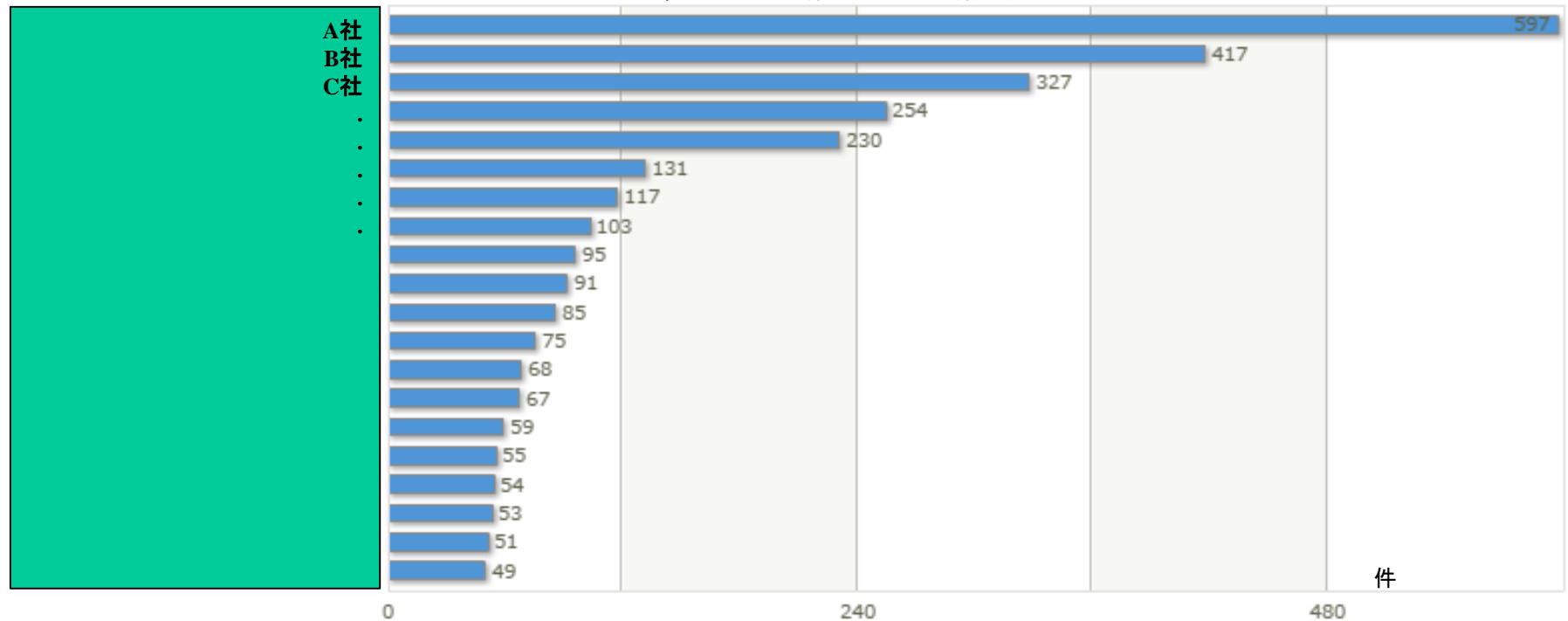


# 〇〇装置の特許出願動向

- ・ 〇〇装置の出願人は、A社、B社、C社の国内企業が上位を占めています。
- ・ 〇〇装置として、A社は前述のように「〇〇」、B社は「〇〇」を上市しています。C社は、〇〇技術で〇〇装置を国内で初めて事業化した実績があります。

競合の出願動向の分析により、当社の特許における  
ポジションを分析

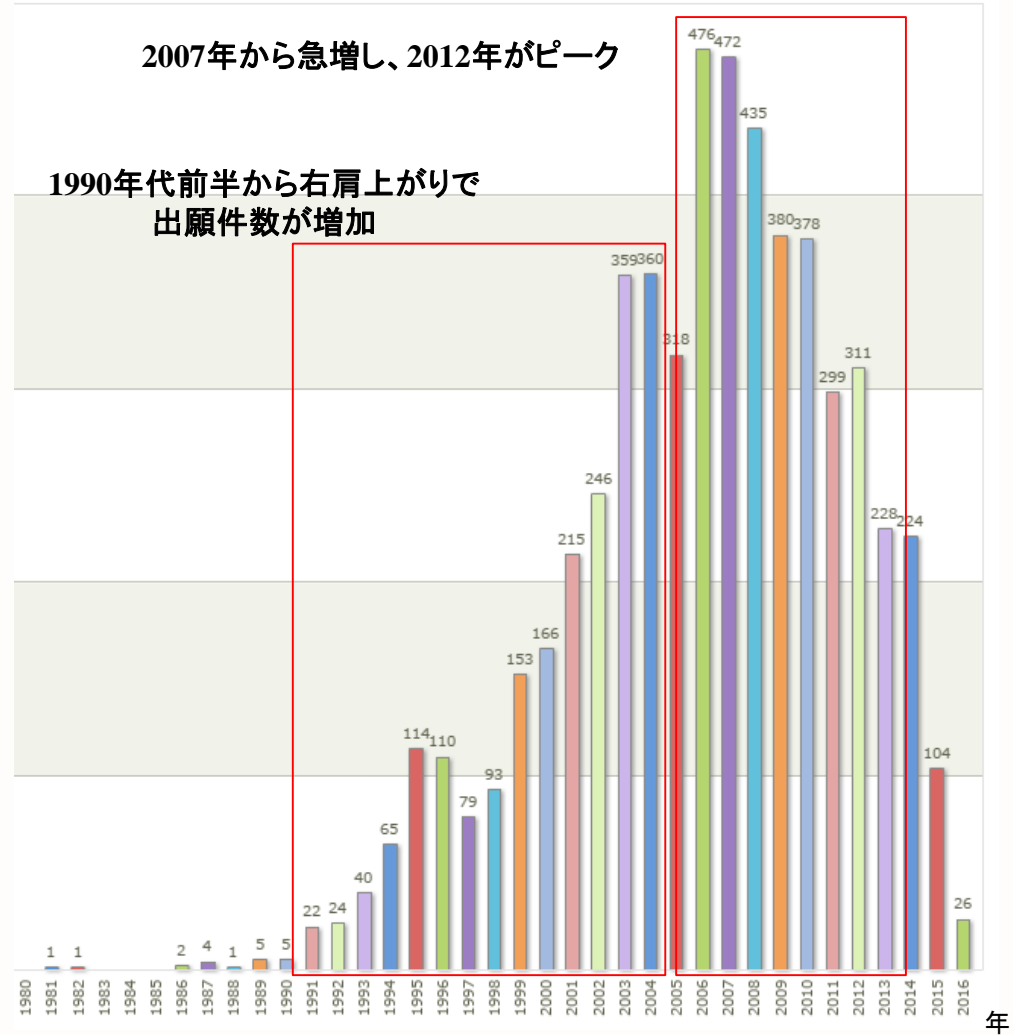
〇〇装置の出願人別出願数



# 〇〇装置の特許出願動向

## 〇〇装置の出願年別の推移

- 〇〇装置関連特許の出願年別の件数は、1990年代の前半から増加している。〇〇装置が注目を浴び、開発が進んだ時期と合致する。
- 2000年代も特許出願は増加しているが、2006年を境にピークアウトしており、当該時期と〇〇装置の代替の出願が急増した時期が重なっている。
- しかしながら、〇〇装置関連特許の出願は高水準で続いている。各社の動向を見ると、〇〇部品や〇〇分野に加え、新たな分野で〇〇、〇〇での用途開発が進んでおり、これらの用途に関わる特許出願が増加していると推測される。



出願の時系列分析により、  
技術のトレンドを分析

株式会社〇〇 特許〇〇〇〇〇〇号

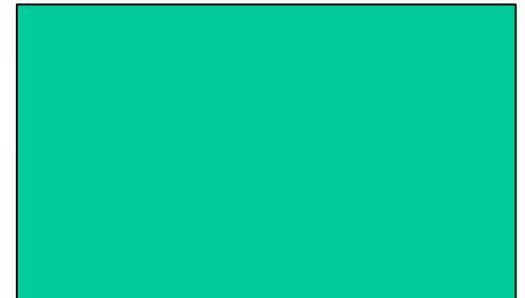
競合Bから販売されている製品に関わる特許〇〇号が、貴社特許と類似しています。貴社特許は、貴社特有の技術Xを権利化しているのに対して、競合Bは当社製品の特長でもある技術Yを権利化しています。Bの特許は、日本、米国、欧州に出願されています。

【発明の名称】〇〇  
【発明の内容】XXXXXX  
XXXXXX XXXXXXX  
XXXXXX  
XXXXXX  
XXXXXX  
XXXXXX  
XXXXXX

競合会社の類似特許を分析

【請求項1】  
XXXXXX XXXXXXX XXXXXXX  
XXXXXX  
XXXXXX  
XXXXXX  
XXXXXX  
XXXXXX

本特許  
図1





貴社  
特許製品  
事業の  
SWOT分析

強み (Strength)

- ・ 手軽な〇〇装置  
本格的な〇〇装置でありながら、価格は〇〇万円前後に抑え、小規模な事業者でもリース等で手軽に導入できると思われる。

弱み (Weakness)

- ・ 少ないユーザーレビュー  
装置の使い勝手等、ユーザーからの貴社〇〇装置のレビューが十分に得られていない。製品の単純な機能でつまづくこともあり得る。
- ・ 少ない効果検証データ  
貴社〇〇装置でどの程度の改善効果があるのか、ユーザー等に明示するデータが少ない。

機会 (Opportunity)

- ・ 〇〇万人の〇〇数(国内)
- ・ 〇〇のニーズ  
〇〇への期待は高く、〇〇による〇〇は重要視されている
- ・ 〇〇等の海外市場  
〇〇等では〇〇が確立されておらず、新製品の参入余地あり。

脅威 (Threat)

- ・ 既存プレーヤーとの競合  
競合Aは2014年に既に〇〇装置を事業化しており市場での存在感あり。その他、複数の競合あり。
- ・ 〇〇法の壁  
〇〇装置は〇〇法の承認が必要であり、不確実性要因がある。

特許製品のSWOT分析(現状分析)及び事業の将来展望を分析します。

市場性(市場規模・市場環境)

- ・ 国内〇〇の〇〇数  
〇〇の〇〇数は、平成26年(2014年)で約〇〇万人と予測される。〇〇数は減少傾向にあるが、今後も、〇〇数はある一定の水準にあると想定される。
- ・ 未成熟な国内市場と大手や専門メーカーとの競合  
〇〇機器の法規制などもあり、国内市場はまだ十分に形成されていないと想定される。競合Aなどの大手メーカーや競合C等の専門メーカーが既存プレーヤーとして存在し、〇〇等の新規参入も予定されるものの、実需よりも将来的な期待が先行している段階にあると思われる。

貴社の潜在競争優位性

- ・ 〇〇開発及び製造のノウハウ及びコスト競争力  
〇〇装置は、〇〇等の精密部品を使用する装置であり、貴社のノウハウが活かせる製品である。また、価格を抑制したコンパクトな製品を設計するノウハウも有していると想定される。
- ・ 〇〇や〇〇との連携  
〇〇大学との共同開発や連携を通じて、貴社〇〇装置の効果が科学的に証明されることにより、貴社装置の信頼度が増すと思われる。

貴社  
特許製品  
事業の  
将来展望



貴社事業の想定される戦略を国内市場と海外市場の対象市場、自社製品販売とライセンスに分けて評価をいたしました。対象市場は、新規参入の余地がある〇〇市場が有望で、〇〇のパートナーにライセンスを供与する事業戦略が望ましいと思われます。

貴社で知財戦略が必要なケースは、ライセンス等を検討するケースです。ライセンスのために、〇〇などの強い知財が必要になります。具体的には、〇〇を検討した知財戦略を構築すべきです。

特許製品の事業戦略に応じた知財戦略を評価し、具体的な方針を提案

戦略		評価	リスク	市場参入の実現可能性	戦略の分析	知財戦略
国内市場	1 自社製品	△	M	L~M	・ XXXXXX。	国内市場を踏まえ、貴社技術の強みとなる〇〇を特許でカバーする方針を検討し、...
	2 ライセンス	○	L	M~H	・ XXXXXX。	・ XXXXXXXXXXXX ・ XXXXXXXXXXXX ・ XXXXXXXXXXXX
〇〇市場など 海外市場	3 自社製品	△	H	L	・ XXXXXX。	海外市場を踏まえ、A、B、Cの3か国での出願を検討し、...
	4 ライセンス	◎	L~M	M~H	・ XXXXXX。	・ XXXXXXXXXXXX ・ XXXXXXXXXXXX ・ XXXXXXXXXXXX



# 貴社特許製品事業の阻害要因(課題)の分析

## 市場のニーズ

- ・ ○○に関連する顧客ニーズを収集すべきである。特に、○○のような顧客ニーズに着目し、ユーザーのニーズに合致した製品へ改良することが望まれる。

## 製品の○○検証

- ・ 貴社特許製品の安全性を検証したデータが必要である。XXXXXX試験を行うことにより、どのようなリスクがあり、どのような改良がなしうるのか、その結果に応じたXXXXXXXXとなる。

## 競合

- ・ 競合製品の○○だけでなく、競合の○○などを調査する必要がある。特に、競合がユーザーに提供するXXに対して、貴社製品のXXXXXXは、重要である。競合Aのようなソリューションを目指すのか、競合Cのユーザーを囲い込むのか、貴社製品の方向性を決める必要がある。

## 特許製品の事業の阻害要因(課題)を分析し、具体的なソリューションを提案

## ○○市場の不確実性

- ・ ○○機器のXXXXXXに加え、許認可制度において、貴社特許製品の不確実性がある。○○市場では、許認可のために要する時間やリスクの見通しを立てにくい。

## ○○等のパートナー

- ・ ○○市場において、信頼できるパートナーを見つけることは容易ではない。時間をかけながら、慎重にパートナーを探す必要がある。パートナーとして、XXXやXXXのような相手が望ましい。