

株式会社〇〇 御中

簡易特許価値評価報告書 (VC向けサンプル)

(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。
- ・ 本特許は、貴社の〇〇装置の特徴である〇〇を権利化しており、同一の設計をした模倣品等に対する排他性は高いと想定されます。本特許は、貴社装置の構造や特徴を網羅した内容となっており、一定の排他性はあると思われます。ただし、本特許で保護される範囲は、指定されたA、B、C等の組み合わせですので、一部のみを模した他社製品には効力が及ばないことも想定されます。
- ・ 本特許は、本特許の登録原簿によりますと、質権等の設定はされておらず、貴社に帰属していることが確認されました。また、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はございません。

○ 知財活用の課題及びソリューション

(ビジネスモデルの検討)

- ・ 貴社製品は既に販売されており、製品の根幹となる特許は取得できていますが、一方で、○○や○○が弱いという貴社の弱みもあります。貴社の技術や特許を有利に活かしたビジネスモデルが今後の課題と考えられます。
- ・ まずは、貴社の優位性を整理すべきと思われます。他の○○手段と比較した○○等の比較、貴社○○の強みが活かせる分野等の○○を実施して、顧客へ提案することが必須と思われます。
- ・ 次に、チャンネルに関しては、当面は○○経由の販売が中心となると思われます。○○等を検討した○○マネジメントが必要と思われます。
- ・ 最後に、海外に関しては、貴社の○○により、○○を検討すべきと思われます。

(特許ポートフォリオの強化)

- ・ ○○に関わる技術は○○であり、○○装置を他社において類似製品も見受けられます。今後、○○によって模倣のリスクが高まることも想定されます。
- ・ 貴社装置の○○に加えて、○○による模倣対策を強化することが必要と考えられます。本技術は、公知である範囲が広い分野ではありますが、○○等を検討し、○○のような○○も一つの選択肢と考えられます。

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29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

- ・ 貴社の〇〇技術の根源となるのが、「〇〇」です。〇〇の特長は、... です。
- ・ 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		
	H27/3	H28/3	H29/3	H30/3	H31/3	H32/3
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

貴社の事業性評価 (SWOT分析)

強み (Strength)

- ・ **〇〇に必要な技術的な蓄積**
当該技術は、...であり、貴社に蓄積されたノウハウが強みである。
- ・ **〇〇の先行者としてのポジション**
〇〇による〇〇事業化の実例はなく、先行者としての独占的地位益を取れるポジションにある。
- ・ **〇〇とのネットワーク**
〇〇との共同開発で、過去のデータや経験を共有するメリット

弱み (Weakness)

- ・ **競合Aに対する特許面での劣勢**
競合Aに対して特許の件数及び質において劣勢にあり、Aに対抗する特許面の対策が検討されていない。
- ・ **〇〇市場への方向性やビジョンの欠如**
短期的な〇〇市場から長期的な〇〇市場に至るまでの市場への具体的なアプローチの方向性が明確になされていない
- ・ **〇〇代替に向けた技術的な解決**
〇〇に代替するための〇〇性等の課題解決の目途は立っていない

機会 (Opportunity)

- ・ **〇〇規制における〇〇の代替**
米国を初め、欧州や日本でも同様の規制が進む動きがあり。〇〇への代替の対応が進んでいないメーカー等への供給の可能性
- ・ **既存の〇〇の代替**
〇〇の市場である〇〇での代替の機会が〇〇の優位性によって可能性あり

脅威 (Threat)

- ・ **競合A等の特許による囲い込み**
競合A等は既に複数特許で基礎技術を抑えており、貴社の開発や製品市場のルームが狭まりつつある。
- ・ **〇〇市場の衰退**
国内では〇〇が〇〇に代替されており、市場の収縮が想定される
- ・ **〇〇への新規参入**
同分野で研究を進め、特許を出願している〇〇等に先行される可能性

SWOT分析は、知財のみならず、市場、競合、自社のビジネス、ビジネスと知財との関わりを中心に分析

特許分析

評価対象特許の概要及び法的ステイタス

評価対象特許及び特許内容のコメント

- ・ 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。
- ・ 本特許は、貴社の〇〇装置の特徴である〇〇を権利化しており、同一の設計をした模倣品等に対する排他性は高いと想定されます。本特許は、貴社装置の構造や特徴を網羅した内容となっており、一定の排他性はあると思われれます。ただし、本特許で保護される範囲は、指定されたA、B、C等の組み合わせですので、一部のみを模した他社製品には効力が及ばないことも想定されます。

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

本特許のステイタス

本特許は、特許原簿によると、貴社に帰属しており、質権の設定はございません。また、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はございません。

特許原簿等

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の特徴としています。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】

本特許の超音波〇〇装置により、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。

【請求項1】

〇〇〇〇〇〇〇〇〇.....

〇〇〇〇〇〇〇〇〇.....

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)

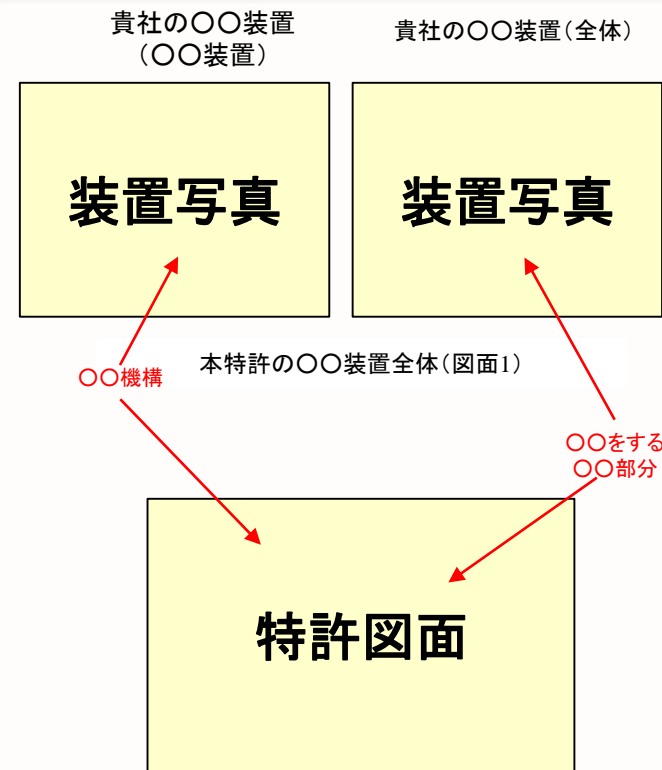
特許図面と
その解説

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



(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 <ul style="list-style-type: none">・ 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

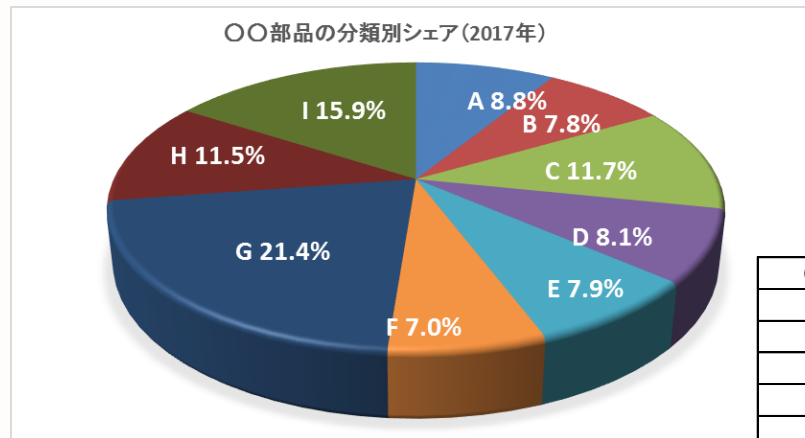
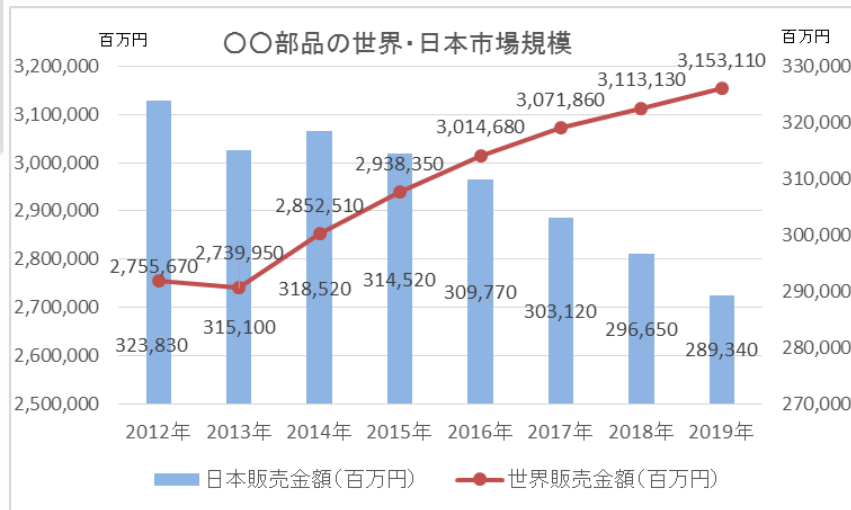
意味	登録過程または登録以後の競合他社及びその他の関連業界で牽制した程度を判断します。牽制が多い特許であるほど、市場での影響力が高いと判断できます。(日本特許評価にのみ、適用されます。) 牽制が多い特許であるほど、市場での影響力が高いと判断できます。
評価数値	経過情報閲覧回数、提供情報、無効審判請求可否

市場調査

〇〇装置の市場規模

- 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。
- 〇〇の部品は、〇〇関連が約〇〇億円程の市場があり、〇〇の関連部品は、約〇〇億円の市場となっています。

対象特許が使用される製品等の市場規模を分析



(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

貴社装置の競合

- ・ 貴社〇〇装置の競合には、貴社と同じ〇〇処理のA社やB社等があります。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。

競合の分析や中小企業を取り巻く市場環境の分析は、
今後のビジネスマッチング等の検討材料に活用可能

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"> ・ XXXXX ・ XXXXX ・ XXXXX 	<ul style="list-style-type: none"> ・ XXXXX ・ XXXXX ・ XXXXX 	<ul style="list-style-type: none"> ・ XXXXX ・ XXXXX ・ XXXXX 	<ul style="list-style-type: none"> ・ XXXXX ・ XXXXX ・ XXXXX 	<ul style="list-style-type: none"> ・ XXXXX ・ XXXXX ・ XXXXX
関連特許数	XX	XX	XX	XX	XX

競合製品

B社装置

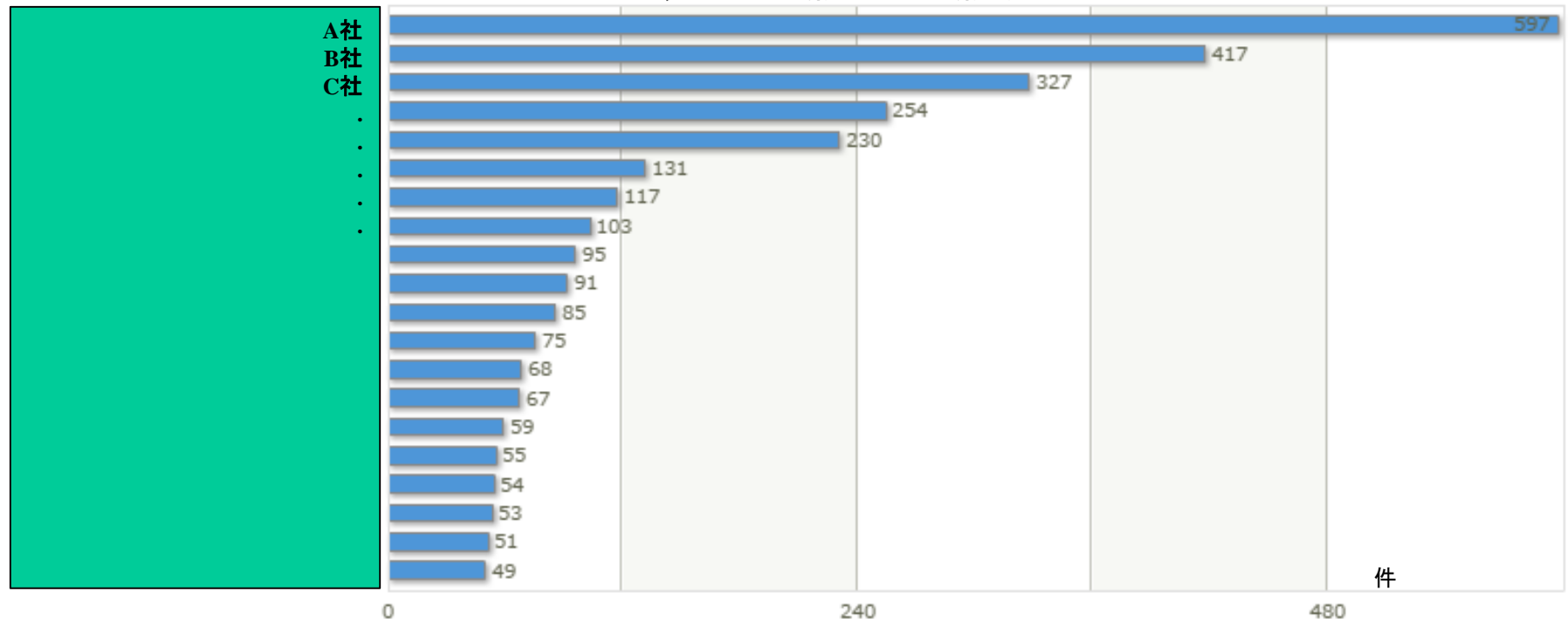
競合製品

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る。
- ・ 〇〇装置として、A社は前述のように「〇〇」、B社は「〇〇」を上市している。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る。以下は各社の〇〇装置を含む特許ポートフォリオと考えられる。

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

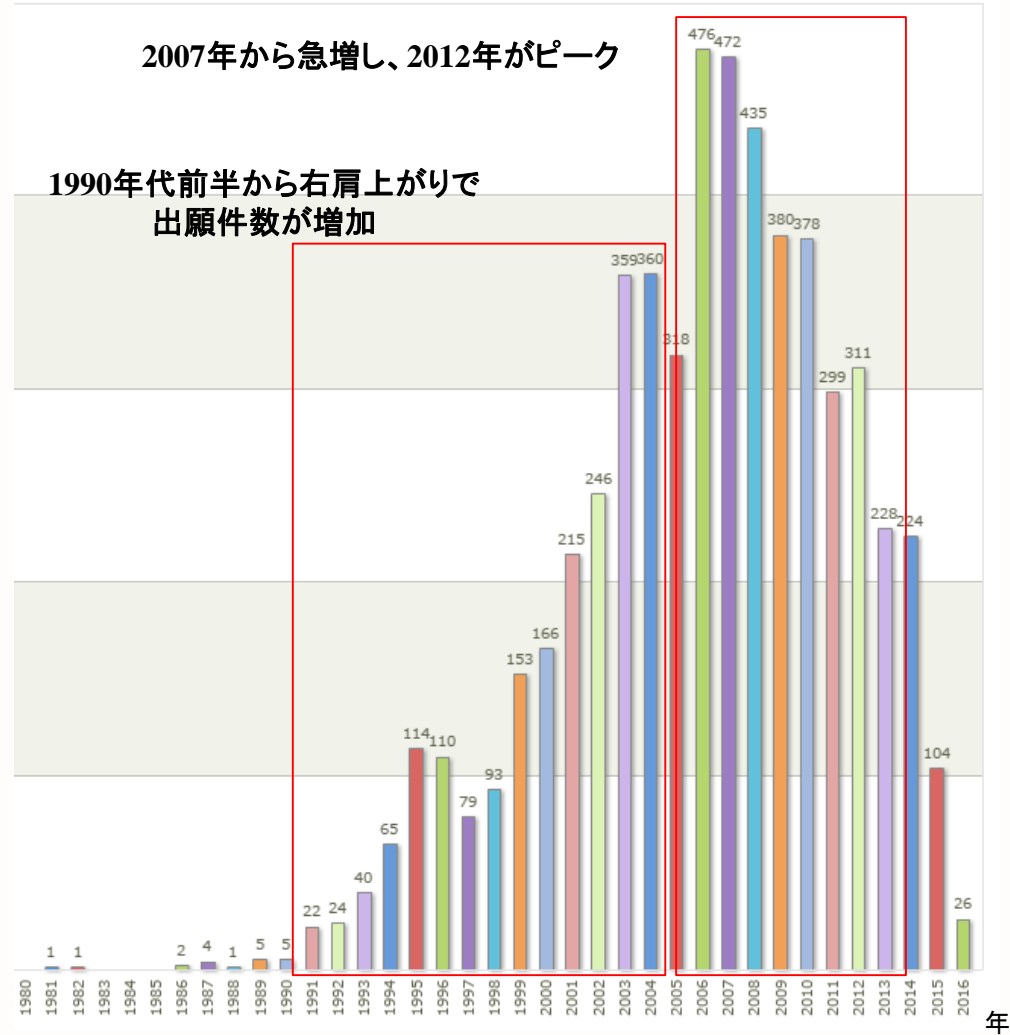
〇〇装置の出願人別出願数



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

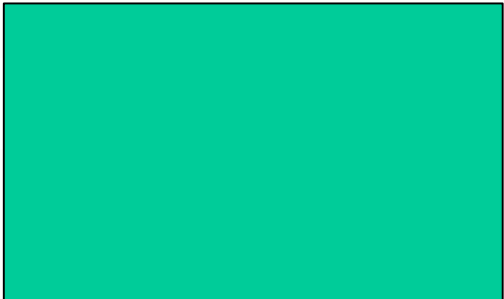
競合Bから販売されている製品に関わる特許〇〇号が、貴社特許と類似しています。貴社特許は、貴社特有の技術Xを権利化しているのに対して、競合Bは当社製品の特長でもある技術Yを権利化しています。Bの特許は、日本、米国、欧州に出願されています。

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

競合会社の類似特許を分析

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

本特許
図1



特許価値評価

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。

スタートアップのビジネスモデルやEXIT戦略を設定の上、将来売上のシナリオを設定の上で価値評価を実施。

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
A装置	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装置	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
その他売上	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
売上予測合計	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇

(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
A装置	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装置	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
その他売上	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
売上予測合計	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇

将来のビジネスモデルを前提に、将来売上のシナリオを設定

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(各年FCF) =③×④	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

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

知財活用の課題とソリューション

知財活用の課題とソリューション

貴社においては、以下のような知財活用の課題があると考えられ、今後、課題解決のためのソリューションを検討すべきと思われます。

知財活用における課題を抽出し、課題のソリューションを提示。
お取引先のビジネス支援に活用可能。

課題

(ビジネスモデルの検討)

貴社製品は既に販売されており、製品の根幹となる特許は取得できていますが、一方で、〇〇や〇〇が弱いという貴社の弱みもあります。貴社の技術や特許を有利に活かしたビジネスモデルが今後の課題と考えられます。

(特許ポートフォリオの強化)

〇〇に関わる技術は〇〇であり、〇〇装置を他社において類似製品も見受けられます。今後、〇〇によって模倣のリスクが高まることも想定されます。

ソリューション

まずは、貴社の優位性を整理すべきと思われます。他の〇〇手段と比較した〇〇等の比較、貴社〇〇の強みが活かせる分野等の〇〇を実施して、顧客へ提案することが必須と思われます。

次に、チャネルに関しては、当面は〇〇経由の販売が中心となると思われます。〇〇等を検討した〇〇マネジメントが必要と思われます。

最後に、海外に関しては、貴社の〇〇により、〇〇を検討すべきと思われます。

貴社装置の〇〇に加えて、〇〇による模倣対策を強化することが必要と考えられます。本技術は、公知である範囲が広い分野ではありますが、〇〇等を検討し、〇〇のような〇〇も一つの選択肢と考えられます。

競合特許の分析と貴社事業・特許戦略の展開

ベンチャー企業の事業戦略に沿って、競合や市場の分析、特に、競合の特許をコアに分析を行い、今後の事業・特許戦略についてご提案を致します。

競合特許の分析

競合A社のXXX関連特許の分析

貴社のXXX関連特許の特許戦略を検討するために、以下の競合A社のXXX関連特許を分析しました。競合A社が2011年以降に出願し、登録及び公開された(拒絶査定を除く)特許を対象としています。

競合A社のXXX関連特許 15件

番号	発明の名称	出願番号	出願日	公開番号	公開日	登録番号	登録日
1	特開XXXX-XXXXXX XXXXを用いて臓器Aの機能を改善する方法	特願XXXX-XXXXXX	2016.10.26	特開XXXX-XXXXXX	2017.03.30		
2	特許XXXXXX XXXXXXおよびタンパク質を含む液体化合物	特願XXXX-XXXXXX	2015.04.13	特開XXXX-XXXXXX	2015.09.10	特許XXXXXX	2016.11.04
3	特開XXXX-XXXXXX 〇〇筋肉の再生方法	特願XXXX-XXXXXX	2014.05.01	特開XXXX-XXXXXX	2016.07.11		
4	特開XXXX-XXXXXX XXXに関連する物質Aを安定する方法	特願XXXX-XXXXXX	2014.03.14	特開XXXX-XXXXXX	2016.05.16		
5	特開XXXX-XXXXXX XXXX、XXXXおよびタンパク質を含む組成物	特願XXXX-XXXXXX	2014.03.14	特開XXXX-XXXXXX	2016.05.09		
6	特許XXXXXX xxxxにおける不均衡を調節するためのxxxxの使用	特願XXXX-XXXXXX	2013.01.24	特開XXXX-XXXXXX	2013.07.11	特許XXXXXX	2015.02.13
7	特許XXXXXX XXX組成物及びその使用	特願XXXX-XXXXXX	2012.06.21	特開XXXX-XXXXXX	2012.11.22	特許XXXXXX	2015.04.17
8	特許XXXXXX XXXXを用いて臓器Aの機能を改善する方法	特願XXXX-XXXXXX	2012.02.13	特開XXXX-XXXXXX	2014.03.20	特許XXXXXX	2016.11.04
9	特許XXXXXX XXXXを含む〇〇製品	特願XXXX-XXXXXX	2012.02.03	特開XXXX-XXXXXX	2014.04.24	特許XXXXXX	2016.03.25
10	特許XXXXXX XXXXXXおよびタンパク質を含む液体化合物	特願XXXX-XXXXXX	2011.06.03	特開XXXX-XXXXXX	2013.07.08	特許XXXXXX	2015.12.04
11	特許XXXXXX 無菌包装されているXXXを含む栄養液	特願XXXX-XXXXXX	2011.01.28	特開XXXX-XXXXXX	2013.05.20	特許XXXXXX	2017.01.20
12	特許XXXXXX XXXXXXを含む液体化合物	特願XXXX-XXXXXX	2011.01.28	特開XXXX-XXXXXX	2013.05.20	特許XXXXXX	2016.03.04
13	特許XXXXXX XXXを含む栄養粉末	特願XXXX-XXXXXX	2011.01.28	特開XXXX-XXXXXX	2013.05.20	特許XXXXXX	2016.03.04
14	特許XXXXXX XXXを含む液体化合物	特願XXXX-XXXXXX	2011.01.28	特開XXXX-XXXXXX	2013.05.20	特許XXXXXX	2015.07.17
15	特許XXXXXX XXXXXXおよびタンパク質を含む液体化合物	特願XXXX-XXXXXX	2011.01.28	特開XXXX-XXXXXX	2013.05.20	特許XXXXXX	2015.04.24

競合先を特定し、競合が保有する特許ポートフォリオを対象に分析を実施

競合特許の分析

競合A社のXXX関連特許の分析

競合A社のXXX関連特許には、XXXの健康食品の品質改善に関わる特許や身体能力の改善に特許があります。

身体能力の改善に特許に関わる特許では、身体の機能の改善、老化の防止、〇〇に対するアレルギーの改善等の特許が権利化されています。これらの特許では、各用途を限定したものと他の有効成分との混合割合等に関わるものも含まれています。

XXXの健康食品の品質改善に関わる特許

- ・ XXXXXXの物理的な安定及び特性Aの改善
- ・ XXXの吸収を促進し、XXXXXXの安定性、物質安定性の長期化、組成物の品質向上
- ・ XXXXXXによる〇〇の酸化防止及び製品の特性Bの改善
- ・ 健康食品(XXXXXX)の液体の組成
- ・ XXXの健康食品の安定性向上や無菌状態を保つ方法
- ・ 長期保存における物質Aの腐敗の改善

身体能力の改善に特許

- ・ 臓器Aの機能改善
- ・ 〇〇筋肉の再生
- ・ 〇〇細胞の老化防止
- ・ 〇〇に対するアレルギーの治療
- ・ ガン等の疾患による体重低下の改善

競合先の特許の内容を分析し、競合の技術方向性や強みを分析

競合特許の分析

競合A社のXXX関連特許の分析

競合A社におけるXXXの健康食品の品質改善に関わる特許では、貴社特許と類似するXXXXXXの物理的な安定及び特性Aの改善や、XXXXXXの安定性、物質安定性の長期化、健康食品(XXX)の液体の組成等に関わる特許が多く権利化されています。

また、競合Aの特許には、長期保存における物質Aの腐敗の改善や他の混合物質の安定化等の品質改善に関わる特許もあります。

番号	発明の名称	分類	概要
1	特開XXXX-XXXXXX 特許XXXXXX	身体機能改善	臓器Aの機能改善
2	XXXXXを用いて臓器Aの機能を改善する方法	XXX製品の品質改善	XXXXXXの物理的な安定及び品質の改善
3	特開XXXX-XXXXXX	身体機能改善	〇〇筋肉の再生
4	〇〇筋肉の再生方法	身体機能改善	XXXに関連する物質Aを安定する方法
5	特開XXXX-XXXXXX	XXX製品の品質改善	XXXの吸収を促進し、XXXXXXの安定性、組成物の品質向上
6	XXXX、XXXXおよびタンパク質を含む組成物	身体機能改善	アレルギーの治療方法
7	特許XXXXXX	身体機能改善	ガンや慢性炎症性疾患による〇〇の改善
8	XXXXにおける不均衡を調節するためのXXXXの使用	身体機能改善	臓器Aの機能改善
9	特許XXXXXX	XXX製品の品質改善	XXXXXXによる物質Aの酸化防止及び製品の品質改善
10	特許XXXXXX	XXX製品の品質改善	XXXXXXの液体の組成
11	特許XXXXXX	XXX製品の品質改善	XXXの組成物の安定性向上(無菌包装)
12	特許XXXXXX	XXX製品の品質改善	XXXXXXの物理的な安定及び苦みや後味の改善
13	特許XXXXXX	XXX製品の品質改善	長期保存におけるXXXの腐敗の改善
14	特許XXXXXX	XXX製品の品質改善	XXXによる組成物の安定性向上
15	特許XXXXXX	XXX製品の品質改善	XXXXXXの物理的な安定及び品質の改善

競合先の個別の特許の内容を分析し、競合の技術方向性や強みを分析

貴社特許製品事業の戦略と知財戦略の評価

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

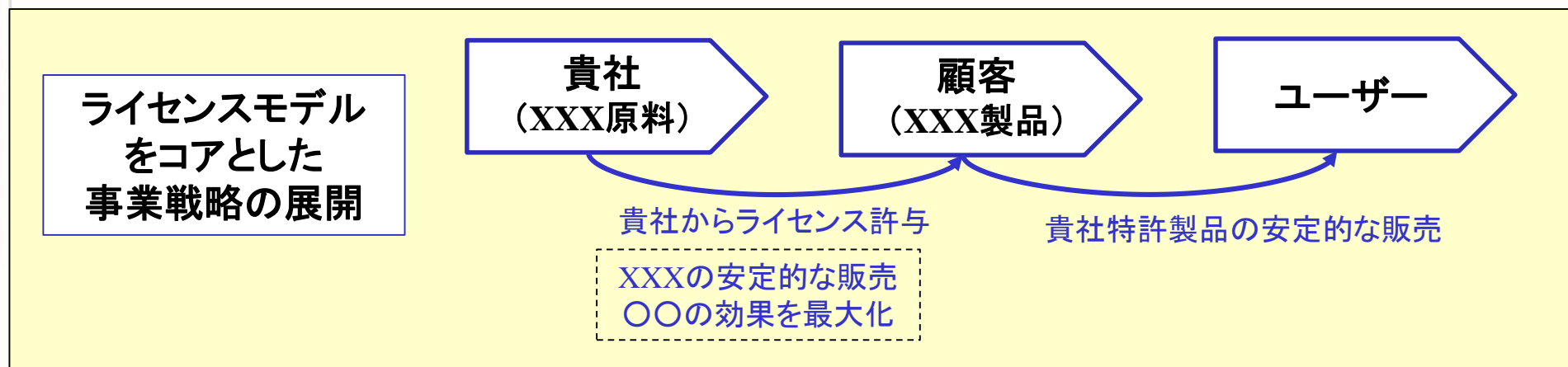
戦略	評価	リスク	市場参入の実現可能性	戦略の分析	知財戦略
国内市場	1 自社製品	M	L~M	・ XXXXXX。	国内市場を踏まえ、貴社技術の強みとなる〇〇を特許でカバーする方針を検討し、 ・ XXXXXXXXXXXX ・ XXXXXXXXXXXX ・ XXXXXXXXXXXX
	2 ライセンス	L	M~H	・ XXXXXX。	・ XXXXXXXXXXXX ・ XXXXXXXXXXXX ・ XXXXXXXXXXXX
〇〇市場など 海外市場	3 自社製品	H	L	・ XXXXXX。	海外市場を踏まえ、A、B、Cの3か国での出願を検討し、 ・ XXXXXXXXXXXX ・ XXXXXXXXXXXX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

貴社の事業戦略・特許戦略

ライセンスをコアとした事業戦略

【ライセンスモデル】

- ・ 貴社が顧客に対して特許をライセンスを供与するメリットには、①〇〇、②〇〇があります。貴社は原料メーカーとして、顧客との安定的なビジネス関係強化や量産による製造原価の低減を図るべきです。貴社の事業戦略の根幹となるバリューチェーンを構築するために、特許ライセンスが有効な特許戦略と考えられます。
- ・ ライセンスモデルは、以下の図のような事業構造で構築すべきと考えられ、1)〇〇、2)〇〇の点に留意の上、検討すべきです。これらに対しては、AやBのような手段が考えられます。



貴社の事業や競合特許分析から、上記のように、ベンチャー企業が事業拡大において検討すべき事業及び特許戦略を提示