

IP Intelligence Software “INNOGRAPHY” のご紹介

INNOGRAPHY というツールをご存知でしょうか？ 2018 年 9 月、日本のお客様に対してご案内を開始してから、はや 1 年半が経過致しました。お陰様でご契約企業様の数も NGB スタッフの予測を上回るペースで増えております。そんな INNOGRAPHY を皆様にもっと知って頂くため、4 月より、利用目的別の INNOGRAPHY 特徴機能を連載形式にてご紹介しております。

今回はその第 5 回目ということで、「INNOGRAPHY 活用シーン 05：M&A、提携先候補の調査」を想定しながら、INNOGRAPHY の特徴機能をご紹介させていただきます。

INNOGRAPHY 活用シーン 05：M&A、提携先候補の調査

活用機能	活用事例紹介
<ul style="list-style-type: none">・ 「マーケット・バブルチャート」×「収益情報」・ 「出願国/出願年」×「IP コスト/スコアリング」・ 「発明者分析」×「スコアリング」・ In Assignment/Out Assignment	<ul style="list-style-type: none">・ 企業規模を絞りマーケットの概況を知る・ 出願動向・投資状況を知る・ 注目すべき発明者からパートナーを探索する・ 権利譲渡の関係を知る

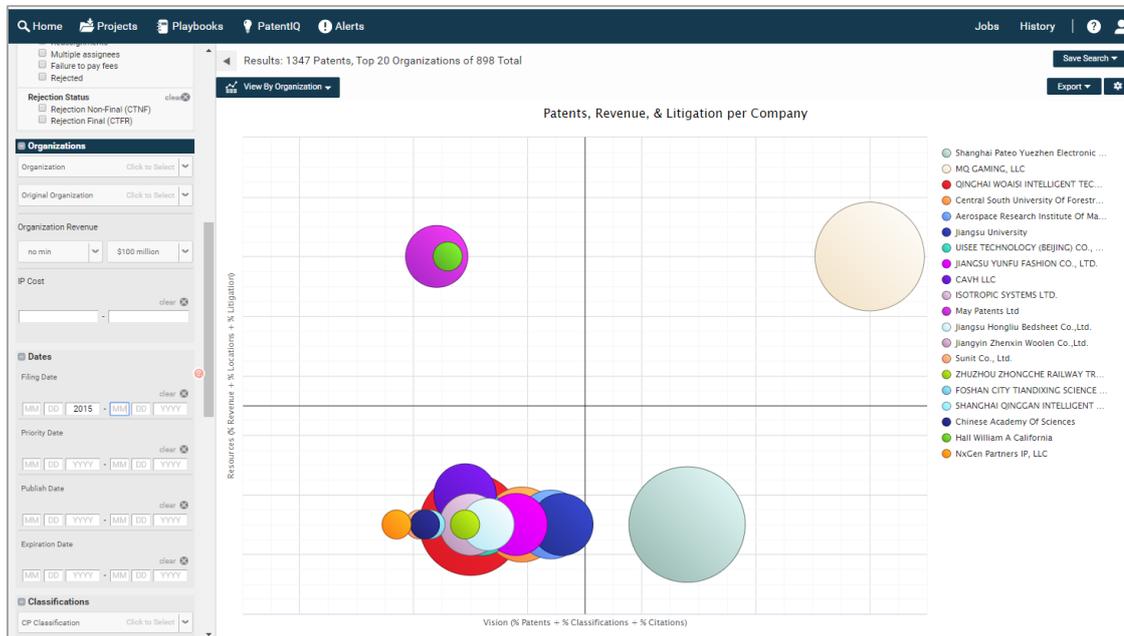
なお、次回、最終回は以下の利用目的を想定した特徴機能をご紹介する予定です。

2020 年 9 月：INNOGRAPHY 活用シーン 06：PatentIQ 情報共有機能（自動更新機能あり）

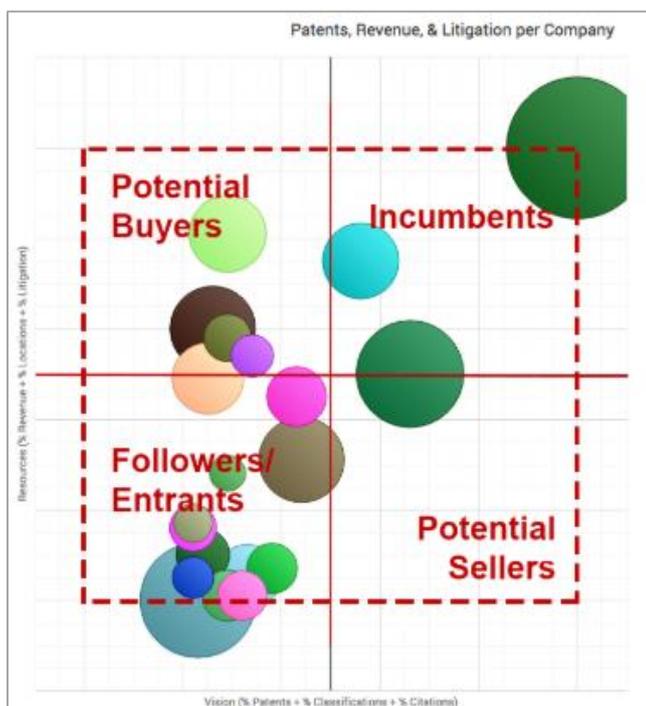
2020 年 9 月：INNOGRAPHY 活用シーン 07：PortfolioIQ 独自情報の活用機能（オプション）

セルの大きさは企業/出願人が保有する特許の件数を示します。セルの色は収益の規模を示します。上部のバーに記載がある通り、赤ければ赤い程、収益が多いことを示します。

収益データは各種データベース、例えば、Lexis[®]、Dun and Bradstreet、SEC、Jigsaw、Web 情報、企業レポート等から収集しています。よって、非公開、非上場企業等の情報は収録されていない場合もあります。また、収録されている場合でもその精度、情報量は企業によって異なります。予めご了承下さい。



次にマーケット・バブルチャート表示を用いて、企業/出願人のポジションを確認することができます。チャートの縦軸は「Recourses」、また横軸は「Vision」としてしています。縦軸は企業の Resource（企業がその特許を活用する能力）、横軸は Vision（企業の存在感、技術の注目度）を示します。バブルの大きさは保有件数により変動します。チャートの右上部に位置する出願人はそのマーケットのリーダーである可能性があります。また、下部に位置していても右側に位置する出願人は注目すべき特許を保有している可能性があります。



右上部：当該分野においてはマーケットリーダーである可能性があります。

左上部：収益/資産が豊富な企業と推測できますが、当該分野においては十分な特許を保有していない可能性があります。他社が保有する特許を購入する可能性を有する企業かも知れません。

左下部：リソースとビジョンの両方が不足しています。多くの場合、これらの企業は当該マーケットにおける新規参入社であり潜在的な存在です。

右下部：リソース軸の下部にありますが、ビジョン軸の上部にあります。これらの出願人は明確なビジョンを有しており、適切なパートナーまたは潜在的な買い手と協力し合うことで、早期にマーケットリーダーに成長する可能性を有する企業かも知れません。

また、リファイン・ボードを用いることで種別、ステータス、出願国、年代、分類、スコアリング等様々な条件を変えて、再表示させることができます。

「Resources」算定コンセプト：Resources (% Revenue + % Locations + % Litigations)

$(\text{企業収益} / \text{すべての企業の収益の合計}) / 3 + (\text{企業の総訴訟件数} / \text{すべての企業の総訴訟件数の合計}) / 3 + (\text{会社の総発明件数} / \text{すべての会社の発明件数の合計}) / 3$

この算定式は、企業の全体的なリソースまたは収益/資産を算定するためのものです。企業の収益、発明拠点の数を調べることで、R&D 活動の領域も推定できます。最後のファクターは訴訟です。大企業は中小企業よりも多くの訴訟に関与する傾向があるため、特許侵害の件数の観点からその対応経験を推定します。企業の規模また訴訟に対応するだけの資産、リソースを有しているかを示す 1 つの指標となります。

「Vision」算定コンセプト：Vision (% Patents + % Classifications + % Citations)

$(\text{企業の保有特許} / \text{結果集合の総特許数}) / 3 + (\text{クラスコードを含む企業の保有特許の} \% / \text{クラスコードを含むすべての企業の保有特許の平均} \%) / 3 + (\text{結果集合中の特許ごとの企業の平均引用数} / \text{結果集合の特許ごとのすべての企業の引用の平均数}) / 3$

この算定式は、分析対象の当該技術分野における企業のビジョン/注力度を示しています。保有する特許の件数は重要ですが、分類データに注目すると、この分野での同社の特許の適用範囲を明確に把握できます。引用文献数を見ると、当該技術分野における企業の影響力が推定できます。特に有効な特許、優先権/公開日を引用する最近の特許、地域別のスコア情報等と組み合わせた場合、チャート内での注目プレイヤーを推定することに用いることができます。

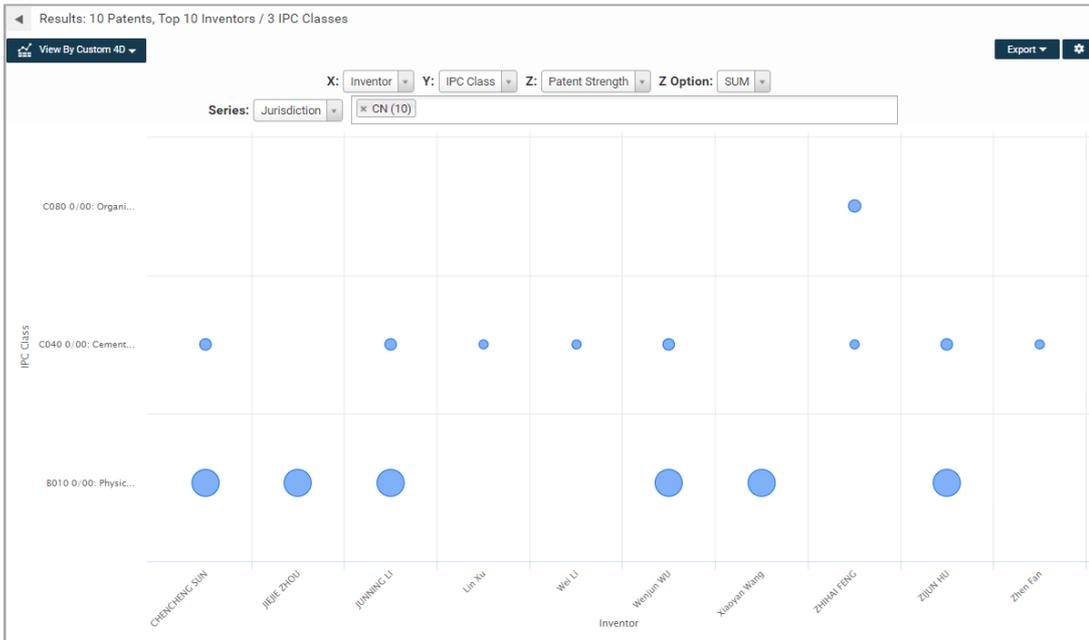
出願国/出願年×IP コスト/スコアリング

ターゲット企業の出願動向・投資状況を知る

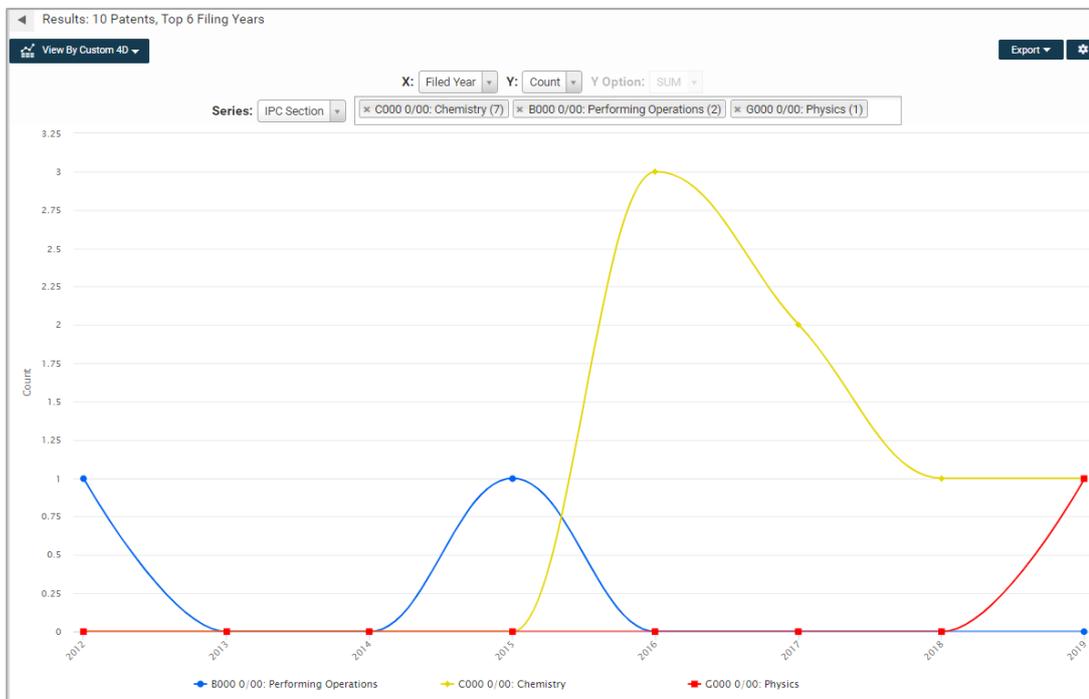
マーケット・バブルチャート等を用いて選定したターゲット企業の出願動向・投資状況を知ることができます。



ターゲット企業の筆頭発明者/IPC 別の権利取得に関連する IP コスト等が確認できます。



ターゲット企業の筆頭発明者/IPC 別のスコアリング等が確認できます。



ターゲット企業の筆頭IPC 別、年度別の出願件数等が確認できます。

前編はこれにて終了です。続きは後編をご覧ください。