

知的財産管理技能検定2級完全マスター①特許法・実用新案法【改訂6版】をご購入いただいた皆様へ

第40回(2021年11月実施)以降の検定試験を受検される場合は、法改正に基づき、弊社が発行する知的財産管理技能検定2級完全マスター③著作権法・その他【改訂6版】の内容について、次の通り、変更・修正のうえ、ご利用いただきますようお願いいたします。

実施回	試験日	法令基準日
第40回	2021年11月7日(日)	2021年5月1日
第41回	2022年3月13日(日)	2021年9月1日
第42回	未定	

※知的財産管理技能検定の解答にあたっては、問題文に特に断りがない場合、試験日の6カ月前の月の1日現在で施行されている法令等に基づくものとされています。

※2021年7月27日現在

該当箇所	変更後																																																												
P43～P45 Lesson06 特許調査とIPランドスケープ 5 IPランドスケープとは 全体 差し替え	<p>知財部門が担うべき新たな「業務」の一つとして、「IPランドスケープ」という用語が、2017年3月に発表された経済産業省「知財人材スキル標準 Version2.0」で追加されました。IPランドスケープとは、簡単に言えば、知的財産に関する情報を活用して経営や事業に役立てる業務を指します。</p> <p>本業務の目的は、経営陣や事業責任者に対し、経営戦略や事業戦略の立案に用いるために提示するものです。すなわち、研究開発部門や知財部門内で完結するものではありません。</p> <p>また、本業務の内容は、特許情報に限定せず、特許以外の情報（例えば、論文、ニュースリリース、株式情報、マーケット情報等のビジネス情報）をも統合した分析です。</p> <p>では、これまで知財部門が行ってきた通常の業務とはどう違うのでしょうか。</p> <p>従来、他社特許に抵触しないための調査（パテントクリアランス）というのは、知財部門が行ってきた重要業務であり、今もその点は変わりません。しかし、それだけでは「事業として失敗しないため」という消極的な目的に留まります。一方、IPランドスケープは、より積極的に「事業として成功するため」、更に「企業価値の向上のため」に行うものです。例えば、ある特定の事業を成功させるためにアライアンスやM&Aが必要な場合に、特許データを踏まえ、シナジー効果を生み出すと考えられるアライアンス候補先企業あるいはM&A候補先企業を分析して経営陣に提案するような場合が該当します。</p> <p>仮に、A社がM&Aの候補先の企業として今後の事業展開の観点からB社とC社まで絞り込んだとします。そこで、次の図のように、A社とB社で縦軸に上からマーケットにおける技術評価の高い順に技術を並べ、横軸にはベンチマークできるように左右で分けて出願件数をとったとします。これを見ると上の図では、B社を買収しても技術a, b, cなどの有望な技術の面積が下の図に比べて小さいのに対し、逆にマーケット的にはあまり評価の高くない技術g, h, iの面積の方が多くなる結果となります。これに対して、A社とC社の組み合わせでは、有望な技術（技術a～f）の面積が大きくなっており、技術の補完度が高いことが視覚的に見てとれます。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="622 1029 1377 1428"> <p>マーケットにおける技術評価</p> <p>■ A社 ■ B社</p> <p>技術補完度が低い例</p> <table border="1"> <caption>技術補完度が低い例 (A社 vs B社)</caption> <thead> <tr> <th>技術</th> <th>A社 (出願件数)</th> <th>B社 (出願件数)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>技術a</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>技術b</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>技術c</td><td>1</td><td>2</td></tr> <tr><td>技術d</td><td>1</td><td>0</td></tr> <tr><td>技術e</td><td>1</td><td>0</td></tr> <tr><td>技術f</td><td>1</td><td>0</td></tr> <tr><td>技術g</td><td>1</td><td>3</td></tr> <tr><td>技術h</td><td>2</td><td>4</td></tr> <tr><td>技術i</td><td>1</td><td>2</td></tr> </tbody> </table> </div> <div data-bbox="1355 1029 2105 1428"> <p>マーケットにおける技術評価</p> <p>■ A社 ■ C社</p> <p>技術補完度が高い例</p> <table border="1"> <caption>技術補完度が高い例 (A社 vs C社)</caption> <thead> <tr> <th>技術</th> <th>A社 (出願件数)</th> <th>C社 (出願件数)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>技術a</td><td>2</td><td>8</td></tr> <tr><td>技術b</td><td>2</td><td>7</td></tr> <tr><td>技術c</td><td>1</td><td>9</td></tr> <tr><td>技術d</td><td>1</td><td>8</td></tr> <tr><td>技術e</td><td>1</td><td>7</td></tr> <tr><td>技術f</td><td>1</td><td>6</td></tr> <tr><td>技術g</td><td>1</td><td>0</td></tr> <tr><td>技術h</td><td>2</td><td>0</td></tr> <tr><td>技術i</td><td>1</td><td>0</td></tr> </tbody> </table> </div> </div>	技術	A社 (出願件数)	B社 (出願件数)	技術a	2	3	技術b	2	3	技術c	1	2	技術d	1	0	技術e	1	0	技術f	1	0	技術g	1	3	技術h	2	4	技術i	1	2	技術	A社 (出願件数)	C社 (出願件数)	技術a	2	8	技術b	2	7	技術c	1	9	技術d	1	8	技術e	1	7	技術f	1	6	技術g	1	0	技術h	2	0	技術i	1	0
技術	A社 (出願件数)	B社 (出願件数)																																																											
技術a	2	3																																																											
技術b	2	3																																																											
技術c	1	2																																																											
技術d	1	0																																																											
技術e	1	0																																																											
技術f	1	0																																																											
技術g	1	3																																																											
技術h	2	4																																																											
技術i	1	2																																																											
技術	A社 (出願件数)	C社 (出願件数)																																																											
技術a	2	8																																																											
技術b	2	7																																																											
技術c	1	9																																																											
技術d	1	8																																																											
技術e	1	7																																																											
技術f	1	6																																																											
技術g	1	0																																																											
技術h	2	0																																																											
技術i	1	0																																																											

	<p>M&Aでは、$1 + 1 = 2$となるようなものよりも、$1 + 1 = 3$や4となるといったいわゆるシナジー効果が期待されるのが通常です。よって、この分析からは、A社がM&AをするならばB社よりもC社の方がよりシナジー効果が期待できるといえるでしょう。このような分析を行い、経営陣に提案できるとすれば、それはまさしくIPランドスケープ業務といえます。</p> <p>従来から知財部門の通常業務として作成している特許マップというのは、その名の通り、特許データ（通常、マーケット情報等の知財以外の情報は含まない）を視覚化したものです。主として研究開発、あるいは特許出願戦略のために用いられ、多くの場合、アウトプットの提出先は知財部門内あるいは研究開発部門内に留まり、経営陣や事業責任者に提出されることはほとんどありません。</p> <p>特許以外の情報を統合した特許マップというのも実は従来から存在はしていましたが、それを経営陣・事業責任者と共有し、経営戦略や事業戦略の検討に用いない限り、それは「改良された特許マップ」とは呼べても、IPランドスケープとはいえないでしょう。</p> <p>現に、特許庁が初めてIPランドスケープについて本格的に調査研究を行った報告書[※]においては、「IPランドスケープ」は、「経営戦略又は事業戦略の立案に際し、経営・事業情報に知財情報を組み込んだ分析を実施し、その分析結果（現状の俯瞰・将来展望等）を経営者・事業責任者と共有すること」と定義されています。</p> <p>この定義に含まれる業務は多様であり、前述したアライアンス先候補の探索、M&A候補企業の探索以外にも、自社技術の新規用途を見つける形での新規事業の提案や資金調達のために自社技術を見える化する事等もIPランドスケープの範囲に入ります。</p> <p>※「経営戦略に資する知財情報分析・活用に関する調査研究報告書」（令和3年3月）</p>	
<p>P46 Lesson06 特許調査とIPランドスケープ まとめ 5項目</p>	<p>・IPランドスケープは、積極的な経営戦略・事業戦略策定のために、知財情報および非知財情報（マーケティング情報等のビジネス関連情報）を統合して分析した事業環境と将来の見通しを経営陣・事業責任者へ提示するものである</p>	<p>・IPランドスケープは、積極的な経営戦略・事業戦略の立案のために、知財情報および知財以外の情報（マーケティング情報等のビジネス関連情報）を統合して分析した事業環境と将来の見通しを経営陣・事業責任者と共有することである</p>
<p>P48 Lesson06 特許調査とIPランドスケープ 確認問題の解答 I-5</p>	<p>5. IPランドスケープとは、(⑨特許情報)に限定されず、(⑩非特許情報)（例えば、論文、ニュースリリース、株式情報、マーケット情報等のビジネス情報）も統合して分析したものである。</p>	<p>5. IPランドスケープとは、(⑨特許情報)に限定されず、(⑩特許以外の情報)（例えば、論文、ニュースリリース、株式情報、マーケット情報等のビジネス情報）も統合して分析したものである。</p>