

第2章

企業における活動支援

1. 効率的な特許権取得に向けて

(1) 効率的な特許権取得の重要性

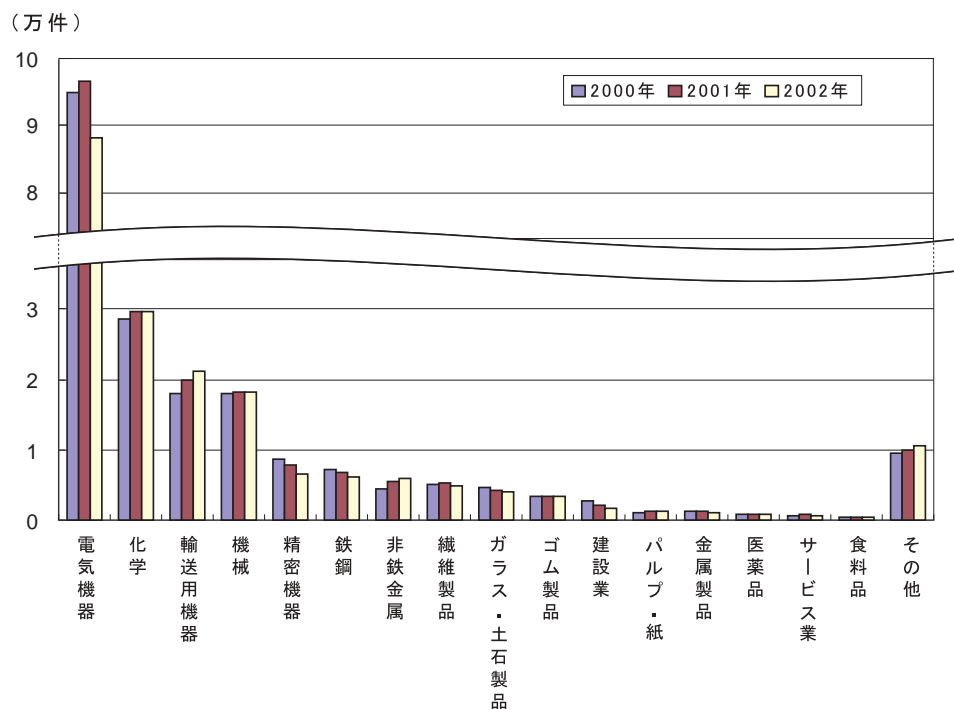
「知的財産の取得・管理指針」において、「知的財産を企業の競争力の源泉として活用していくためには、取得・管理・活用といった各段階に応じた戦略を有することが重要であり、特に、取得の段階においては、すべての発明を一律に評価するのではなく、自社事業における必要性、実施可能性等にかんがみ、特許出願や審査請求等を行う判断基準を明確化することが重要である。特に、特許等の出願や審査請求に当たっては、発明の重要度を分類し、あらかじめ決められた社内出願、権利化方針に沿って行われることが重要である。」とされているように、企業において発明の効率的かつ戦略的な権利取得の重要性が指摘されている。

(2) 企業の特許権取得の現状

企業における特許権取得の現状について、2002年出願上位300社を対象とした、業種別の特許出願件数、特許査定率の推移、及び特許査定率の分布は以下のとおりである。

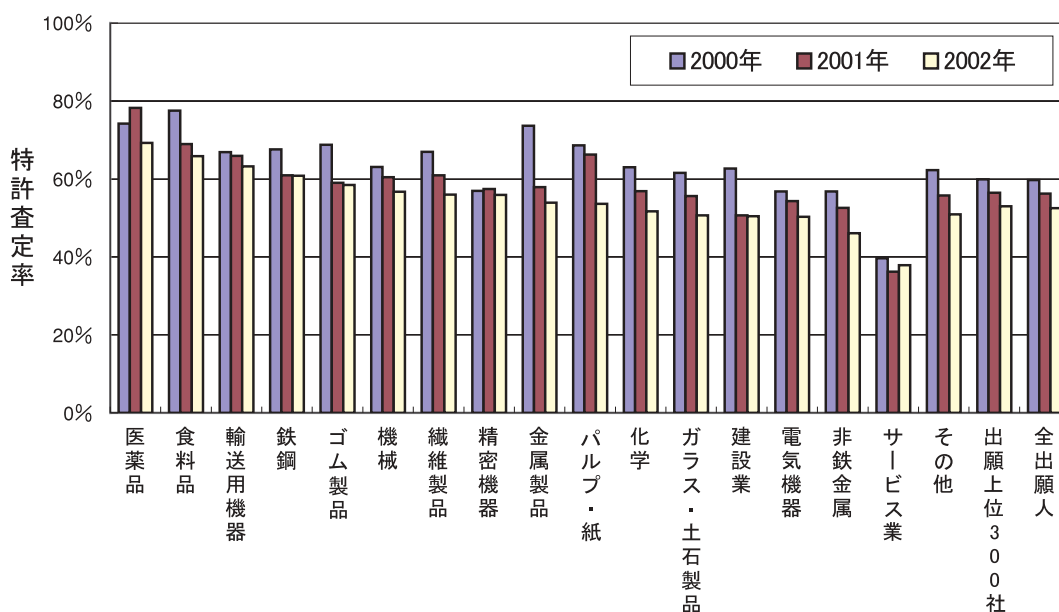
特許査定率を見てみると、近年、ほとんどの業種において減少傾向にあり、また、4割近くの企業で特許査定率が50%を下回っていることから、企業における効率的な特許権の取得は、一部の企業においては、依然として十分とは言えず、更なる効率的かつ戦略的な権利の取得が期待される。

【業種別特許出願件数推移（2000年 - 2002年）】



(備考) 対象は2002年出願上位300社(内国企業のみ)、業種は、株式上場の業種分類による。
「その他」は、通信業、電気・ガス業、石油・石炭製品、卸売業、その他製品の合計。

【業種別特許査定率推移（2000 - 2002年）】



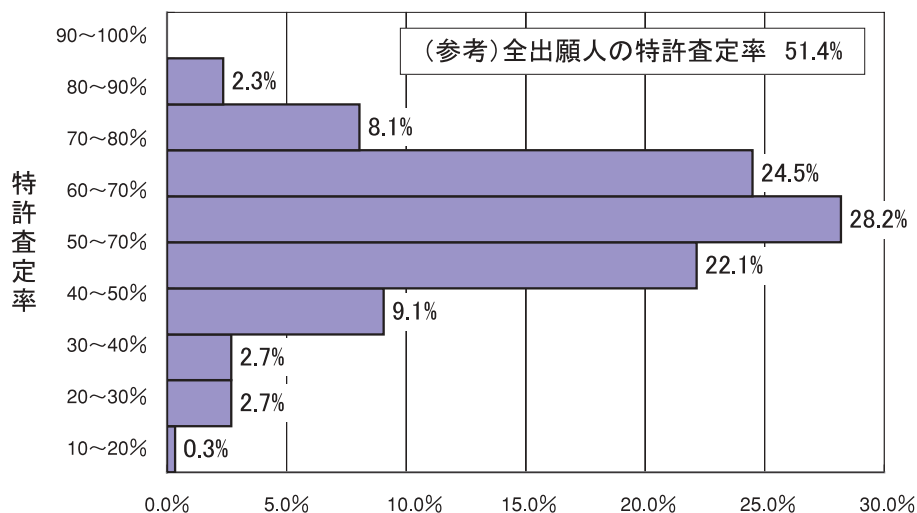
（備考）業種ごとのデータの対象は2002年出願上位300社（内国企業のみ）

業種は、株式上場の業種分類による。

「その他」は、通信業、電気・ガス業、石油・石炭製品、卸売業、その他製品の合計。

特許査定率=特許査定件数/(特許査定件数+拒絶査定件数+拒絶理由通知後の取下げ・放棄件数)

【特許査定率分布（2002年）】



（備考）対象は2002年出願件数上位300社（内国企業のみ）

特許査定率=特許査定件数/(特許査定件数+拒絶査定件数+拒絶理由通知後の取下げ・放棄件数)

(3) 効率的な特許権取得支援のための指針・指標

「知的財産の取得・管理指針」

「知的財産の取得・管理指針」は、知的財産戦略大綱における「企業自らが、知的財産を自社の競争力の源泉として経営戦略の中に位置づけ、それを事業活動に組み入れることにより、収益性と企業価値の最大化を図るとともに、それに併せた知的財産のグローバルな戦略的取得・管理を行うための戦略的なプログラムを策定できるよう、企業の実態を踏まえつつ2002年度中に参考となるべき指針を策定する。」を踏まえ、2003年3月に経済産業省が策定したものである。

この指針は、企業の競争力強化の観点から、知的財産戦略における「選択と集中」、事業戦略及び研究開発戦略と三位一体となった知的財産戦略の確立、知的財産の有効活用によるコア・コンピタンスの保護、知的財産の取得・管理・活用の各段階に応じた戦略、知的財産人材の育成・確保等の必要性について言及し、企業に対して戦略的な知的財産の取得・管理を促している。

「知財戦略指標」

特許庁では、各企業が自社の知財戦略の状況をより客観的に自己評価することで、経営者の知財マインドの向上、戦略的な知財戦略の策定等による企業の競争力の強化を目的として、1999年に「知財戦略指標」を作成した。また、指標としての利便性・有用性をより高めた改訂版¹を2000年に公表している。

¹ 知財戦略指標（改訂版） <http://www.jpo.go.jp/torikumi/hiroba/tizaikai.htm>