

# 『ミクロマップと戦略マップ』

— ミクロマップを使った戦略マップの作製と活用 —

八角コンサルティンググループ

代表 八角 克夫

# 本日の内容

18:00-19:30

## 0. ご挨拶

### 1. 企業における特許情報解析の意義と活用

- 1.1 企業における知財活動の現状と課題
- 1.2 時代はオープンイノベーションによる価値の最大化
- 1.3 特許情報は技術情報・顧客情報の宝庫

### 2. 特許情報の見える化 - 知財戦略策定のツール -

- 2.1 見える化の意義
- 2.2 マクロマップとマイクロマップ
- 2.3 パテントマップ作成の手順
- 2.4 目的に応じたパテントマップの作成
- 2.5 パテントマップの形態
- 2.6 統計情報としてのマクロマップ
- 2.7 マクロマップの限界
- 2.8 事業課題を見据えたマップとは

### 3. ミクロマップの作成と活用方法

- 3.1 事業の優位性を確保するためのマイクロマップ
- 3.2 結果ありきから考える帰納的方法による作成
- 3.3 ゼロベースから考える演繹的方法による作成
- 3.4 マップによる新規テーマ発掘の手段

### 4. 知財戦略の事業戦略への整合

- 4.1 戦略のシナリオを創るための戦略マップ
- 4.2 重要な戦略データベースとその活用
- 4.3 戦略マップと知財戦略の策定
- 4.4 アクションプランのシナリオ
  - (1) 戦略のためのシナリオ（アクションプラン）
  - (2) 知財戦略策定の実習
  - (3) 知財戦略策定の体制

### 5. 皆さまへのメッセージ

## 0. ご挨拶

本日はお忙しい中、当セミナーにご参加いただき誠にありがとうございます。

特許情報解析は、これまで特許マップを使った手法を中心に解析が行われてきており、業界の技術トレンドや各社の特徴を見つけ出すため、有効に活用されています。

しかしながら、特許マップをマップ作成ソフトのみを用いたマクロ解析では、業界の特許動向を俯瞰的に把握することは可能ですが、特許同士の関係性を明確に把握することは難しく、特許戦略に活用するツールとしては限界があります。

本セミナーでは、特許戦略の土台となるマイクロマップ(ロジカルツリー)の作り方や解析などを通じ、特許戦略活動にどのように活用していくのか、更にどのような発展的活用が考えられるのかをご紹介します。

皆さまのテーマ発掘や特許戦略策定のヒントになれば幸いです。

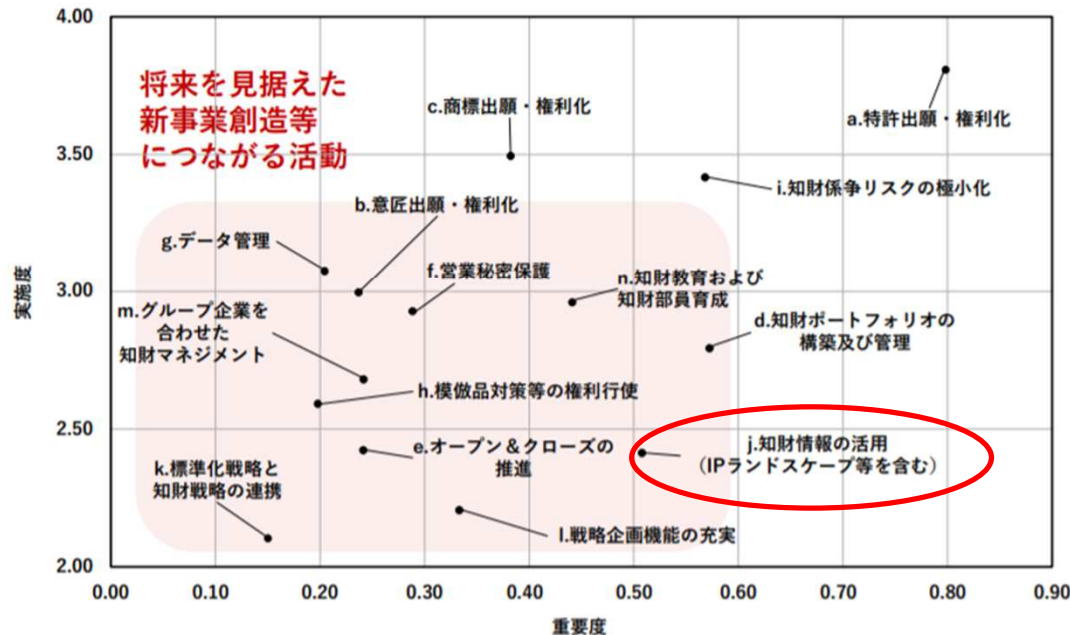
# 1. 企業における特許情報解析の意義と活用

## 1.1 企業における知財活動の現状と課題

# 新事業創造に資する知財活動の状況

- 知財活動に着目すると、多くの企業においては、特許や商標の出願・権利化や知財係争リスクの最小化といった、主に既存事業を高度化するための知財活動の比重が高い。
- オープン＆クローズの推進、戦略企画機能の充実、データの利活用等といった  
**将来を見据えた新事業創造等の活動につながる知財活動は、実施度・重要度<sup>※1</sup>ともに低い**という状況である。
- 本事例集では、新事業創造に資する知財活動のために参考となる先進企業の事例を多数収録している。

「知財活動の重要度と実施度」分析結果<sup>※2</sup>



**しかし、知財情報の活用の実施度は低いものの、重要度は決して低くない**

※1：「実施度」は実施されている度合い、「重要度」は重要と考えられている度合いを意味する

※2：出所：IPジャーナル第14号「経営に資する知財マネジメントの実態に関する調査研究」の総括（加藤浩一郎氏）、2020.9

（出典） [https://www.jpo.go.jp/support/example/document/chizai\\_senryaku\\_2021/chizai\\_senryaku.pdf](https://www.jpo.go.jp/support/example/document/chizai_senryaku_2021/chizai_senryaku.pdf)



# 本書で解決に向けた活動事例を示している悩み・課題の例

- 本書では、新事業創造における知財戦略への取り組みに際して、よく聞かれる以下のような悩み・課題にとって参考となる事例を示している。
- なお、参考資料1 (P57) に、よく聞かれる悩み・課題と参考となる事例の関係を示している。そちらも併せて参照されたい。

主に組織・人材などのマネジメントを担う者（管理職等）の悩み・課題 ➤ 主に4章に参考となる事例を記載

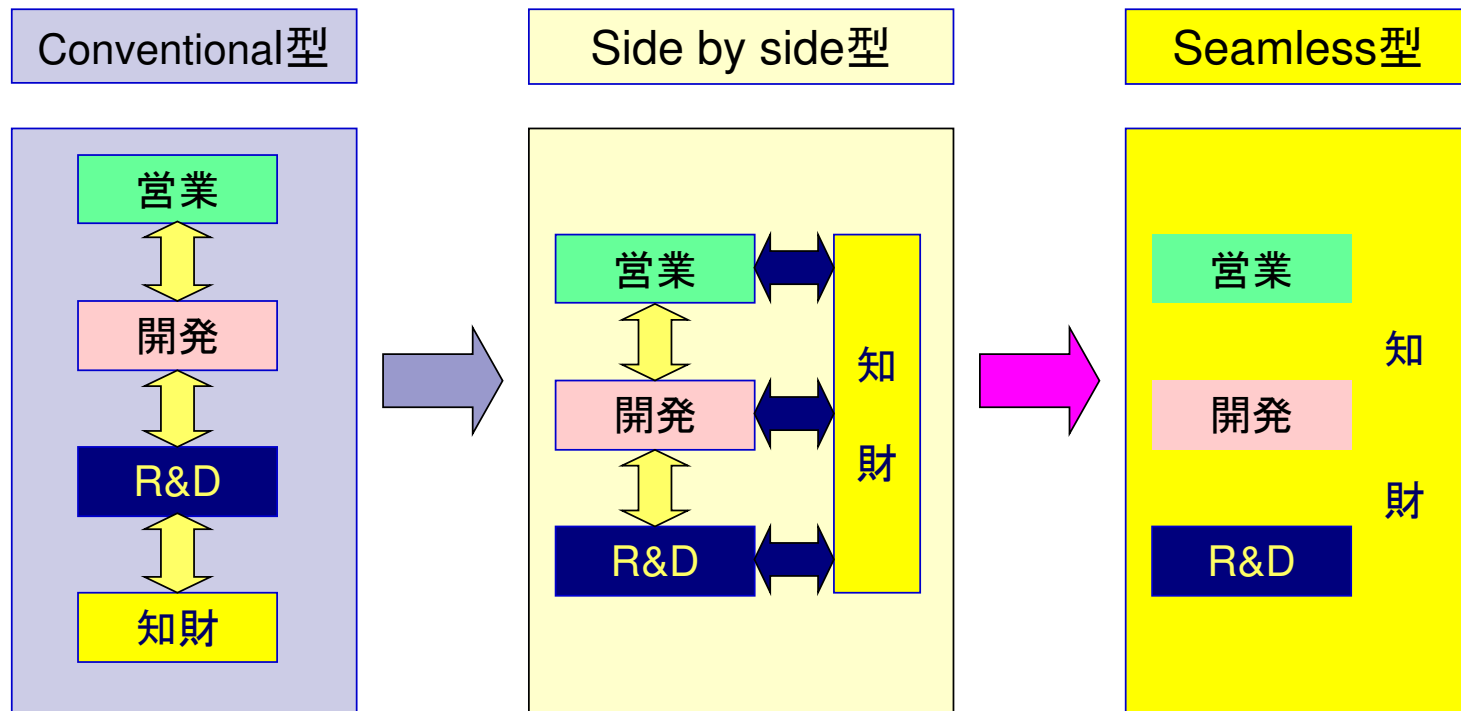
	「取り組み方（アプローチ）」についての悩み・課題の例	「環境整備」についての悩み・課題の例
経営	新事業部門と知財部門の連携・役割分担がよくわからない	全社の取り組みにスピード感や一体感がない
新事業部門	新事業創造に知財視点を入れたい	経営層や各部門と新事業へのビジョンが揃わない
知財部門	新事業創造の上流から関わりたい	新事業創造の上流で相談が来ない／来ても対応できない

主に実務（戦略の策定・実行）を担う者（現場担当者等）の悩み・課題 ➤ 主に5章に参考となる事例を記載

	新たな事業アイデアが創造されない、僅かに留まる（アンケート1位）	事業アイデアの売上規模を拡大できる仮説が曖昧（アンケート3位）	事業アイデアは創発されるがその先に繋がらない（アンケート2位）
経営	結局既存事業と似たようなアイデアしか出ない	新事業に知財戦略をどう組み込めばよいのかわからない	アイデアが事業化できる規模まで育たない
新事業部門	アイデアが思い付きの域を出ない	知財を意識した戦略を上手く構築できない	実証実験はするものの事業化までたどり着かない
知財部門	上流から関与せよといわれても何をしてもよいかわからない	知財部門からの提案が経営層や新事業部門に響かない	事業の拡大にどう貢献できるかわからない

（出典） [https://www.jpo.go.jp/support/example/document/chizai\\_senryaku\\_2021/chizai\\_senryaku.pdf](https://www.jpo.go.jp/support/example/document/chizai_senryaku_2021/chizai_senryaku.pdf)

## 1.2 時代はオープンイノベーションによる価値の最大化



あらゆる部門を把握すべき時代

(参考:「発明」2009年2月号より)

様々な戦略があるが、知財の関わりは重要

知財戦略  
経営戦略

知財戦略  
営業戦略

知財戦略  
事業戦略

知財戦略  
R&D戦略

各部署の戦略に関して、知財戦略を考え、整合できる

こうした人財を、如何に多く育成していけるかが重要

(材は使うと擦り減るが、財は使えば使うほど利益を生み出す)



## 1.3 特許情報は技術情報・顧客情報の宝庫

➤ 特許情報は技術的範囲(特許請求の範囲)だけではない!

- 最新の業界・技術情報(出願から1年6ヶ月あまりで公開)
- 他社(競合・顧客)の技術開発の傾向(業界動向)
- 他社同士の繋がり(共同開発によるオープン戦略)
- 課題による研究・開発の方向性(研究テーマの方向性)
- 実施例から見えるベストモードと効果(発明のコア)
- 課題解決のための評価方法(製品情報や分析方法)
- 発明のキーパーソン(出身大学の教授・研究室)
- 会社や発明者の癖(次の一手を予測)
- 興味ある研究テーマや方法の抽出(SDIの効果的活用)
- ✓ 特許の書式は世界共通(読みやすい)
- ✓ 国際共通の分類記号(IPC)などの付与(検索・解析しやすい)

(2021年において)

日本で特許は289,200件が出願。リーマンショック以降、下がり続けていた出願件数がやっと下げ止まった。

世界では、約320万件(中国は140万件)出願で昨年度よりやや減少  
いずれにしても、膨大な技術情報が毎年溢れている

毎年、膨大な特許技術情報が公開されている現代社会において、

特許情報を持っている技術者  
と  
持っていない技術者



確実に、大きな差が出る

研究者の名声・実力  
企業の利益

## 2. 特許情報の見える化 知財戦略策定のツール

### 2.1 見える化の意義

見えない情報や物事を誰にでも分かる  
ようにすることだが。。。

見える化の意義は  
「課題の共有」

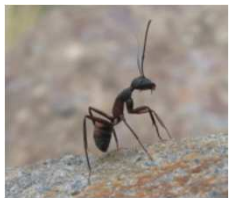
- 課題の迅速な対策
- 関係者間での情報を理解し易くする
- 専門性を排除した**共通言語化**

## 2.2 マクロマップとマイクロマップ



### (1) マクロマップ

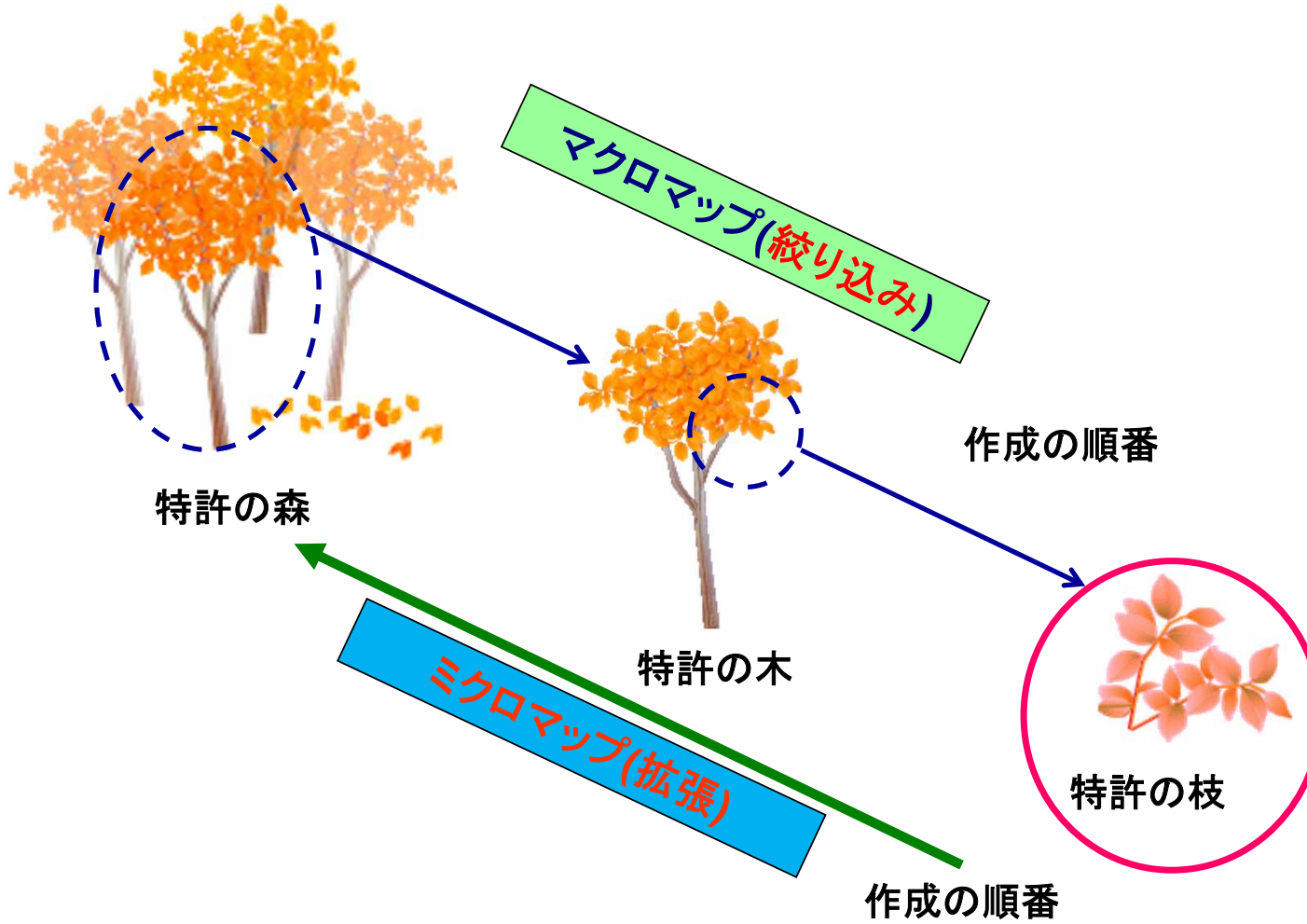
- 市販のソフトを使って、膨大な特許情報を俯瞰的に見たもの
- **業界動向を迅速に把握**するには最適
- 詳細な特許動向は見え、あくまで統計的



### (2) マイクロマップ

- 実際に特許を1件1件読んで作成したマップ
- **特許戦略**を立てるのには有効で、詳細な情報
- 作成に時間を要し、維持も労力もかかる

## 2.3 パテントマップ作成の手順





## 2.4 目的に応じたパテントマップの作成

例えば。。。

特許マップの利用目的	見せる対象			
	経営者	研究・開発責任者	自部署	その他
・業界において重要特許を見たい			○	
・競合・顧客他社の出願動向、技術動向を探りたい		○	○	
・研究開発のための方向性を得る		○	○	
・技術を体系的に把握したい		○	○	
・業界のシーズやニーズを知りたい		○	○	
・実施時において、他社の権利の状況を把握したい		○	○	
・海外を含め新規事業への参入を図りたい	○	○	○	○
・他社の利用できる技術を発見したり、その状況を見たい		○	○	
・強い特許を取得するために利用する			○	
・M&Aとして他社と提携(あるいは技術導入)を図りたい	○	○	○	○
・技術に関してライセンス先を探したい		○	○	○
・将来の技術進展の予測を行なう		○	○	

一番重要な点として、  
 特許マップとは作ることが目的ではなく、  
 作った特許マップを基にどういうメッセージを誰に発信するのか？  
 というツールの1つであることを認識する

## 2.5 パテントマップの形態

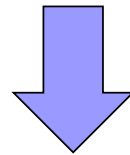
### (1)マクロマップ

- 市販のソフトを使って、膨大な特許情報を俯瞰的に見たもの
- 業界動向を迅速に把握するには最適
- 詳細な特許動向は見えず、あくまで統計的

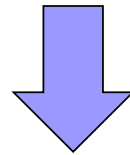
### (2)ミクロマップ

- 実際に特許を1件1件読んで作成したマップ
- 特許戦略を立てるのには有効
- 作成に時間を要し、維持も労力がかかる

テーマの業界動向を俯瞰的に見る



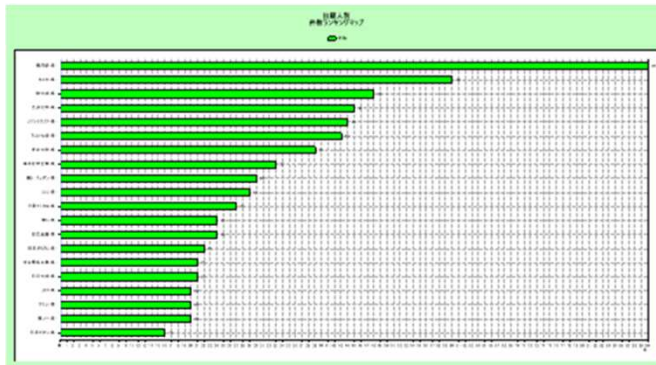
まずは、統計としての情報を収集する



事業方針の絞り込みに問題がないかを検証  
新たな狙い目や脅威などが見つかったか

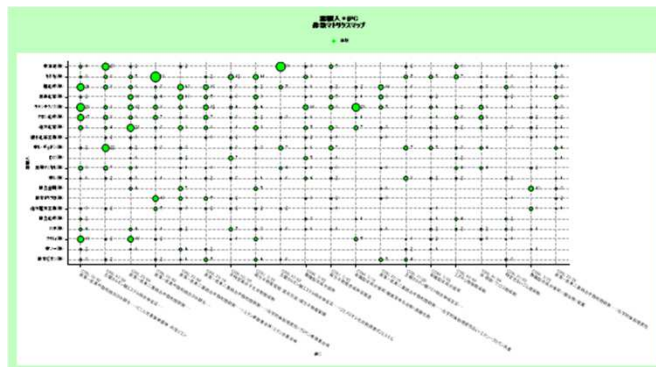
## 2.6 統計情報としてのマクロマップ

### 出願人ランキングマップ



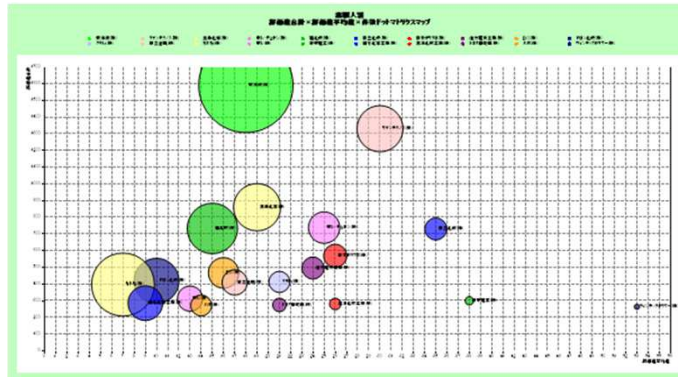
各社の出願件数の積算したものと  
 として見たもの  
 特許競争力の指標としてみる  
 ことができるが、時間の概念  
 が無いのが欠点

### 出願人 \* IPC件数マトリクス



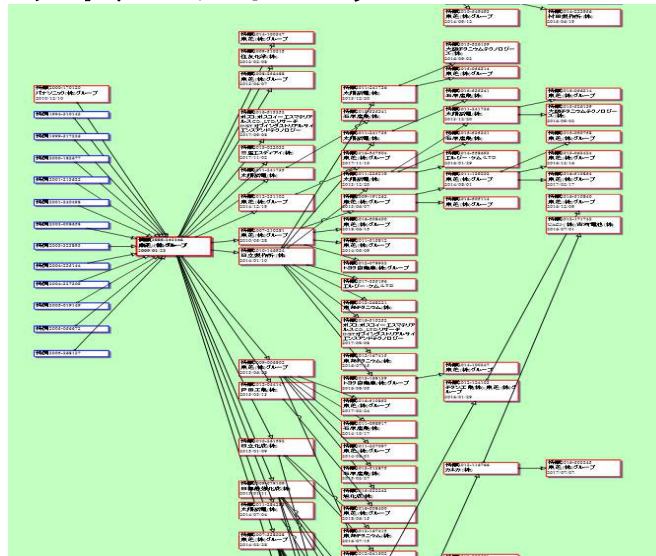
各社の特許がどの技術に分類されるかを  
 IPCによって分類したもの。  
 ある特定のIPCに関する出願件数が多い  
 場合は円の面積の大きさで表示される。  
 マクロ解析では頻繁に使われるマップの  
 一つ。IPC以外にもFI,F-Term等も使用。

## 出願人別評価価値ドットマトリクス



各社の特許を価値評価として数値化したものを示したグラフ。  
 他社と比較して価値の高い特許をどの程度保有しているかどうかを客観的に見たもの。特許の質向上策としての使用ができる。

## サイテーションマップ



基本特許の抽出などに使用される。  
 特許の明細書中で引用した特許文献同士を結節させて見える化したもの。  
 特許同士の紐づけをいち早く見出すには有効。

## これも統計情報(競争カシート)

カテゴリー	A社				B社				C社				D社				E社			
	特許登録	公開特許	重要特許	注目特許	特許登録	公開特許	重要特許	注目特許	特許登録	公開特許	重要特許	注目特許	特許登録	公開特許	重要特許	注目特許	特許登録	公開特許	重要特許	注目特許
主要用途関連																				
重合体	7	17	6	0	0	0	0	0	5	8	7	0	0	1	0	0	0	0	0	0
組成物	6	36	19	2	11	63	19	4	7	25	9	1	10	47	13	2	0	9	2	6
製造方法	7	16	6	0	4	13	4	4	7	9	6	0	4	9	4	0	0	0	0	0
用途A	10	40	2	2	20	53	11	5	2	4	0	0	0	5	2	0	0	5	0	5
・特定部材用途A	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
・用途Aの添加剤	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0
・変性用途A	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
副用途関連																				
用途B	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
用途C	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
用途D	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
用途E	0	2	1	0	0	0	0	0	1	2	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0
用途F	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	1	0	0	0	0
用途G	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
用途H	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
用途I	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0
用途J	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0
用途K	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
用途L	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0
用途M	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0

あくまで、特許件数と会社の開発能力に相関があるという  
観点で捉えるべき。

**特に、時間の概念がないのが欠点**

## 2.7 マクロマップの限界



マクロマップは特許の森(膨大な情報)から特許の木、さらには枝への絞り込みには優れた機能を有しています。

しかし、絞り込んだ枝が今後どの様に成長していくのかを予想するには、限界があります。

理由は、細かい枝葉(特許同士の相関)がどのようなものであり、それらの成長に影響する近接の環境がどうであるかまでは見えないからです。

これらを見える化して、対応するためには、ミクロマップによる詳細な解析が必要になります。

両者は補完的な立場として、知財戦略策定には重要なツールとなります。

## 2.8 事業課題を見据えたマップとは

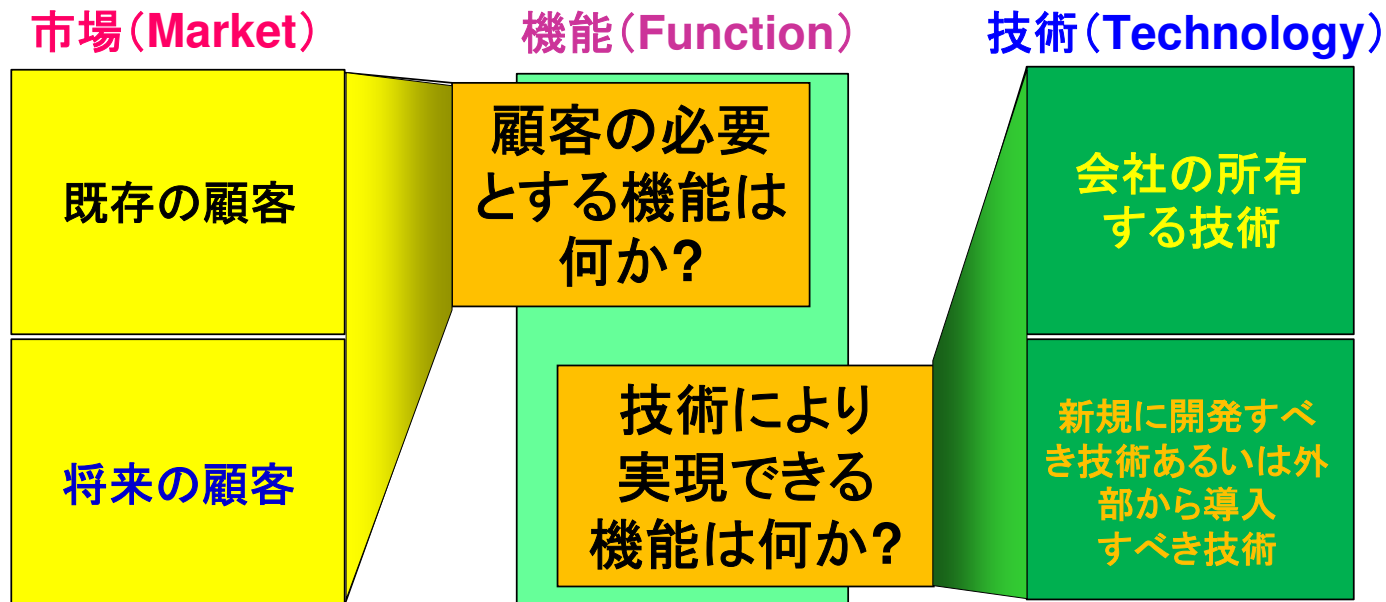
### MFTに見る、課題共有の考え方

**Market(市場)とTechnology(要素技術)の間に、  
Function(機能)という概念をおくことで、  
製品化や事業化のイメージを容易にする  
ことを意図したフレームワーク**

(参考)ADLによるフレームワーク

# MFT Frameに見る「課題の共有」と「特許マップ」との関連性

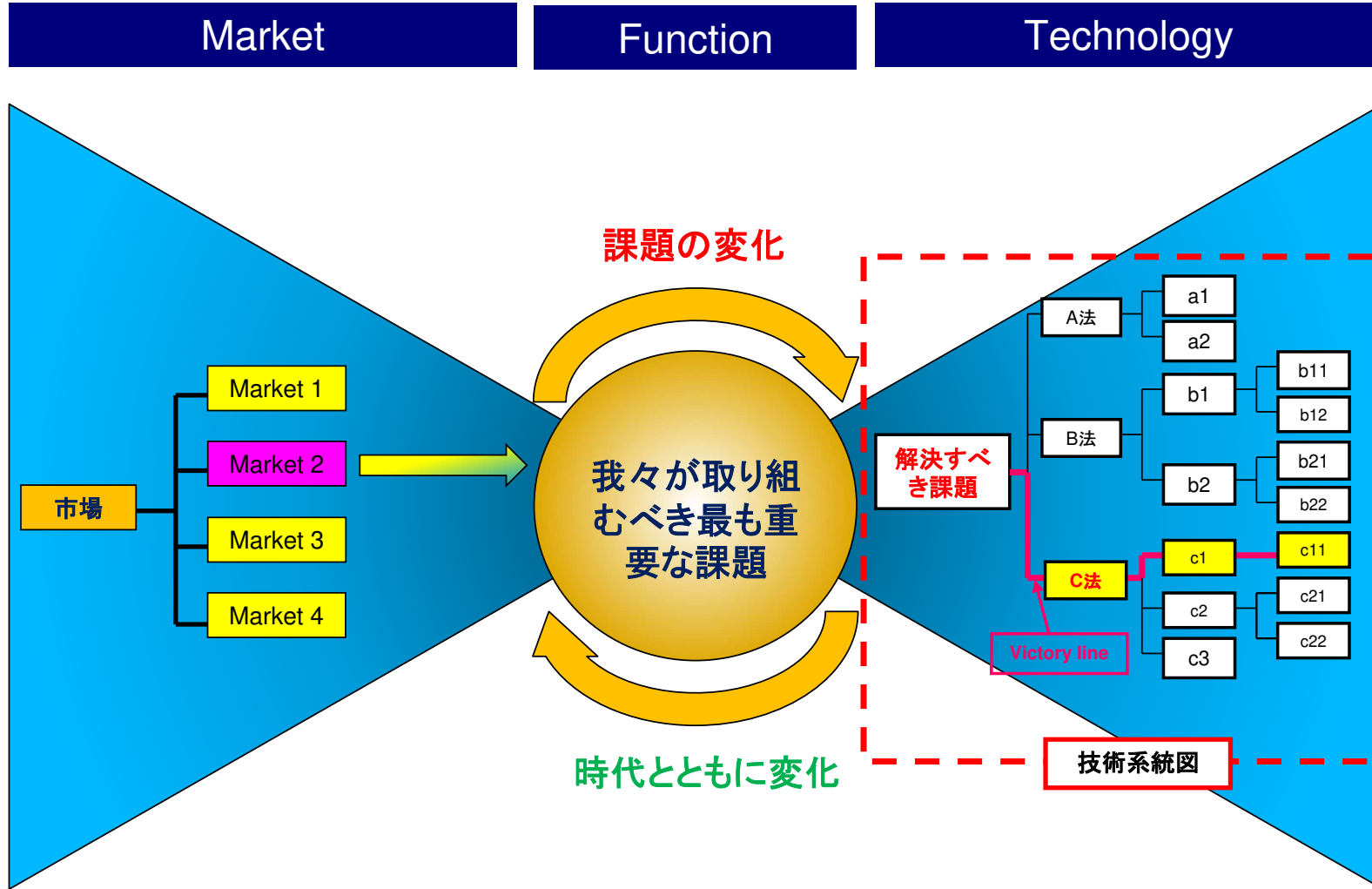
## 《MFT Frame》



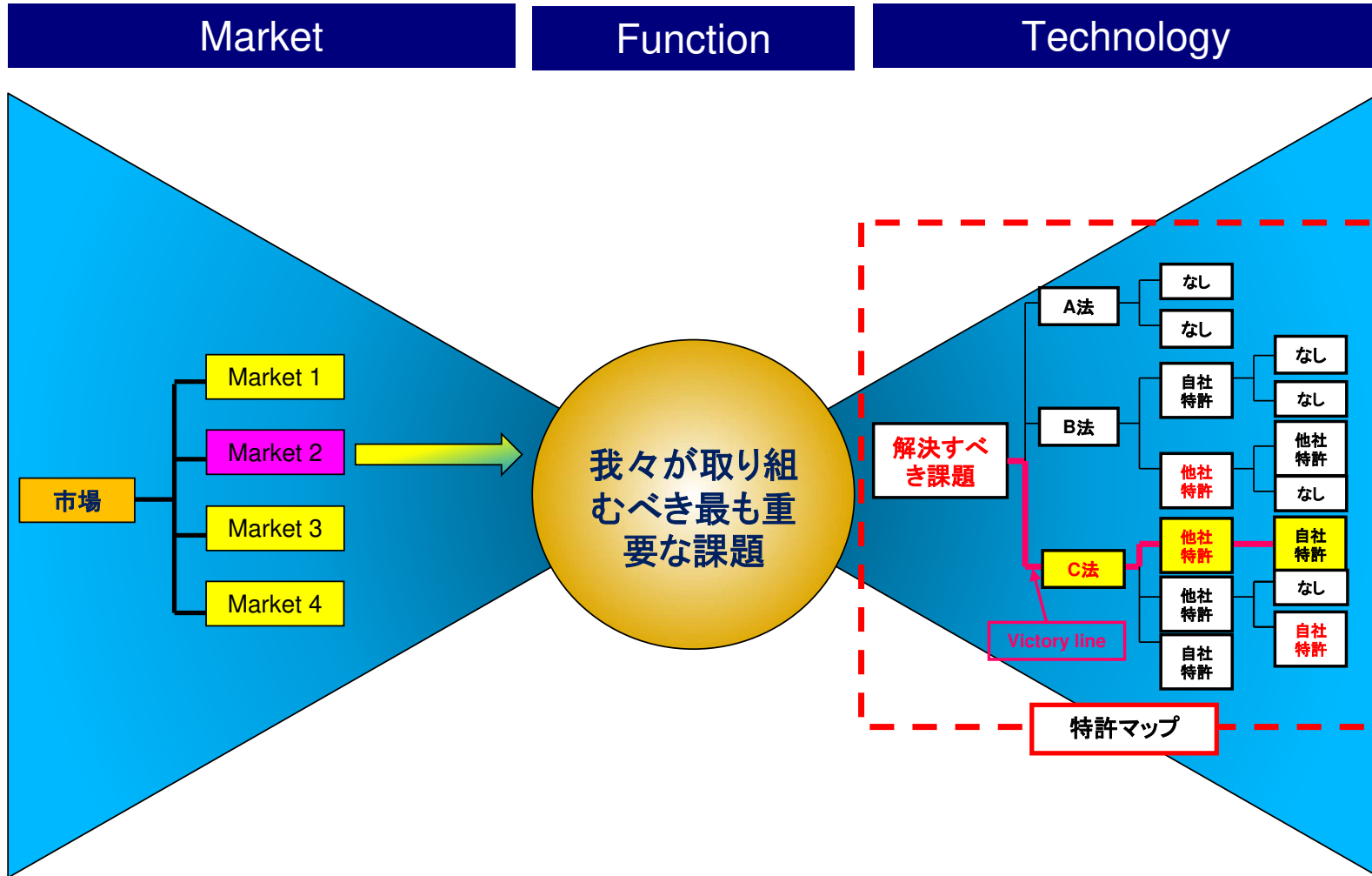
言い換えれば  
解決すべき「課題」

(参考)ADLによるフレームワーク

# MFT Frameの概念図



# MFTは特許に置き換えて考えられる



### 3. ミクロマップの作成と活用方法

### 3.1 事業の優位性を確保するためのマイクロマップ

事業の  
優位性確保

- 特許マップを活用した特許網構築
- MFTを用いた新規ビジネスやアイデアの発想
- 他社の技術動向を踏まえた特許出願の検討



ツリー状のマイクロマップを活用

マクロマップではできない



# ツリー状マイクロマップの意味合い

(ロジカルツリー)

課題により結節した、事業戦略と特許戦略

ゼロベース発想(演繹的思考)と既存発想(帰納的思考)による、漏れなくダブリのない発想

技術体系の全体の把握による特許戦略の構築

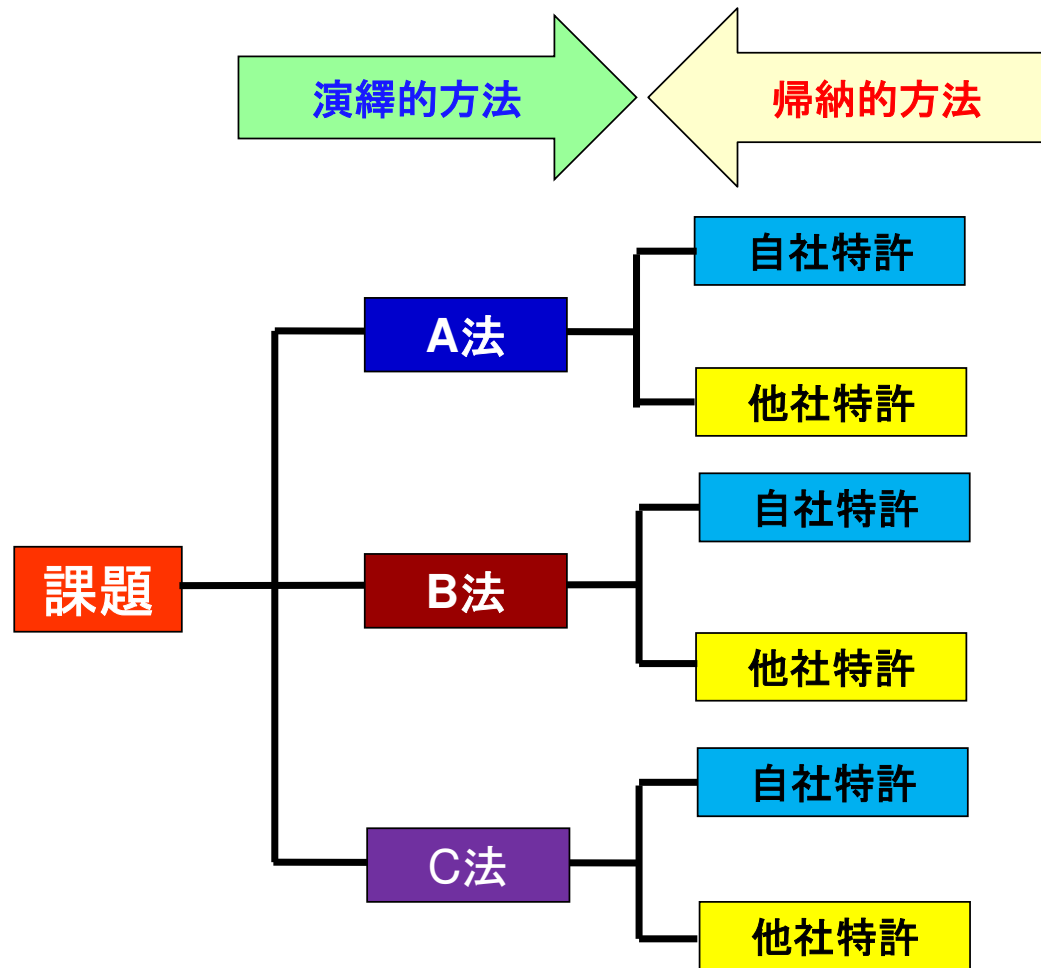
見える化による、関係者との共通言語化

※MECEとは

Mutually Exclusive(互いに重複がなく)

Collectively Exhaustive(全体にモレがない)

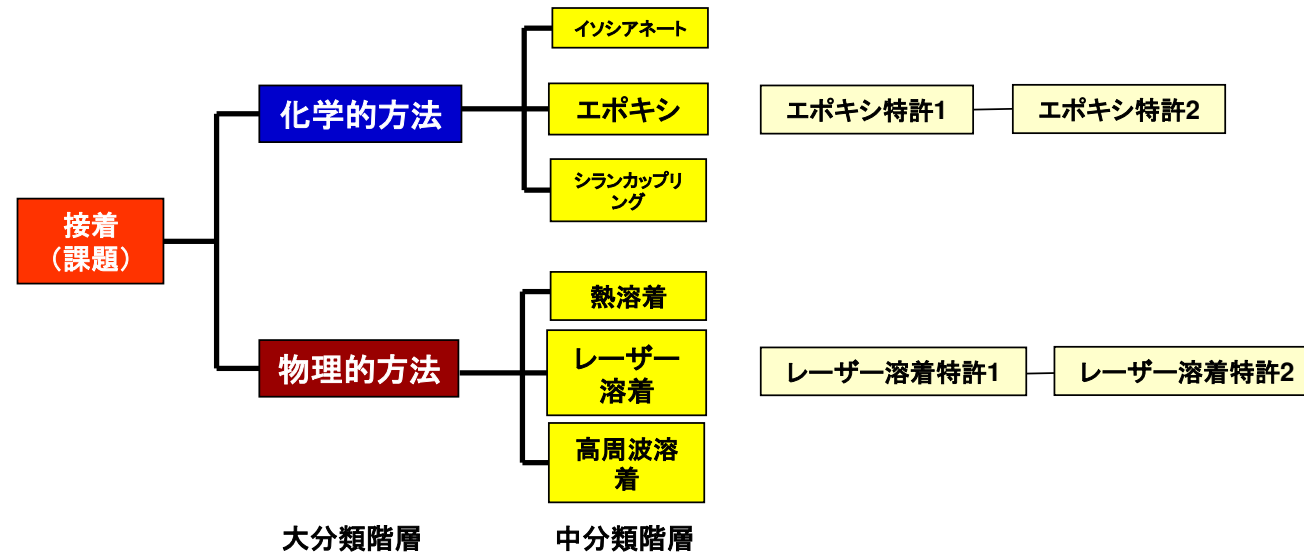
## 3.2 結果ありきから考える帰納的方法による作成



# 帰納的方法によるマップ作成とは

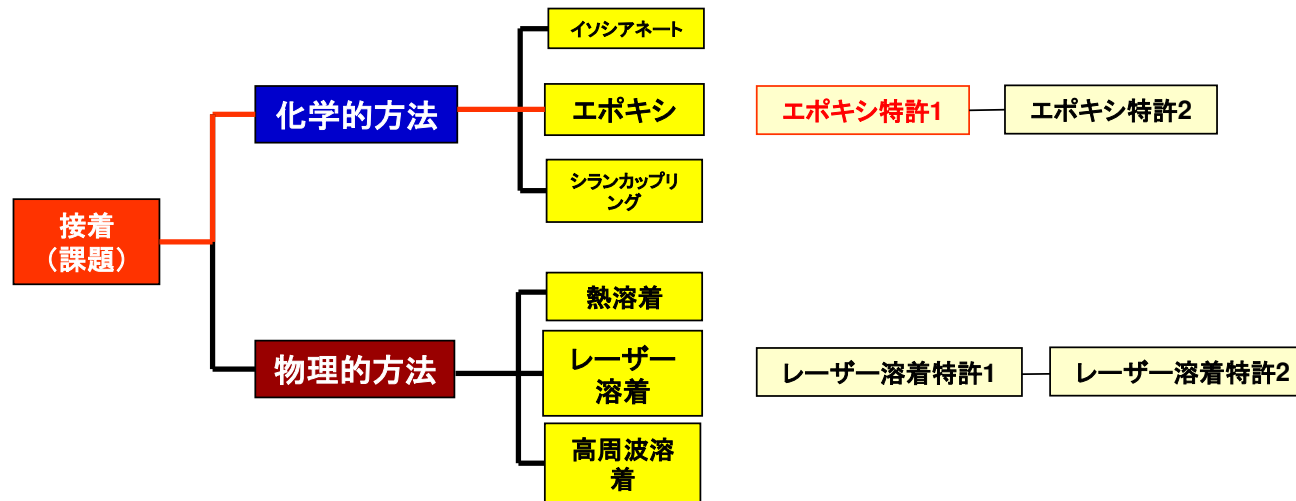
複数の特許情報から実施例等をもとに共通点を見出し、その共通点を根拠に結論づける方法

具体的には、接着技術に関わる特許情報において、幾つかの特許は共通の解決手段として化学的方法(たとえばエポキシなど)を使用している場合、それらの特許は化学的方法を使用した接着として同じ階層の下に位置する。  
 同様に、物理的方法(たとえばレーザー溶着)を使用している場合は、それらの特許は物理的方法を使用した接着として同じ階層の下に位置する。



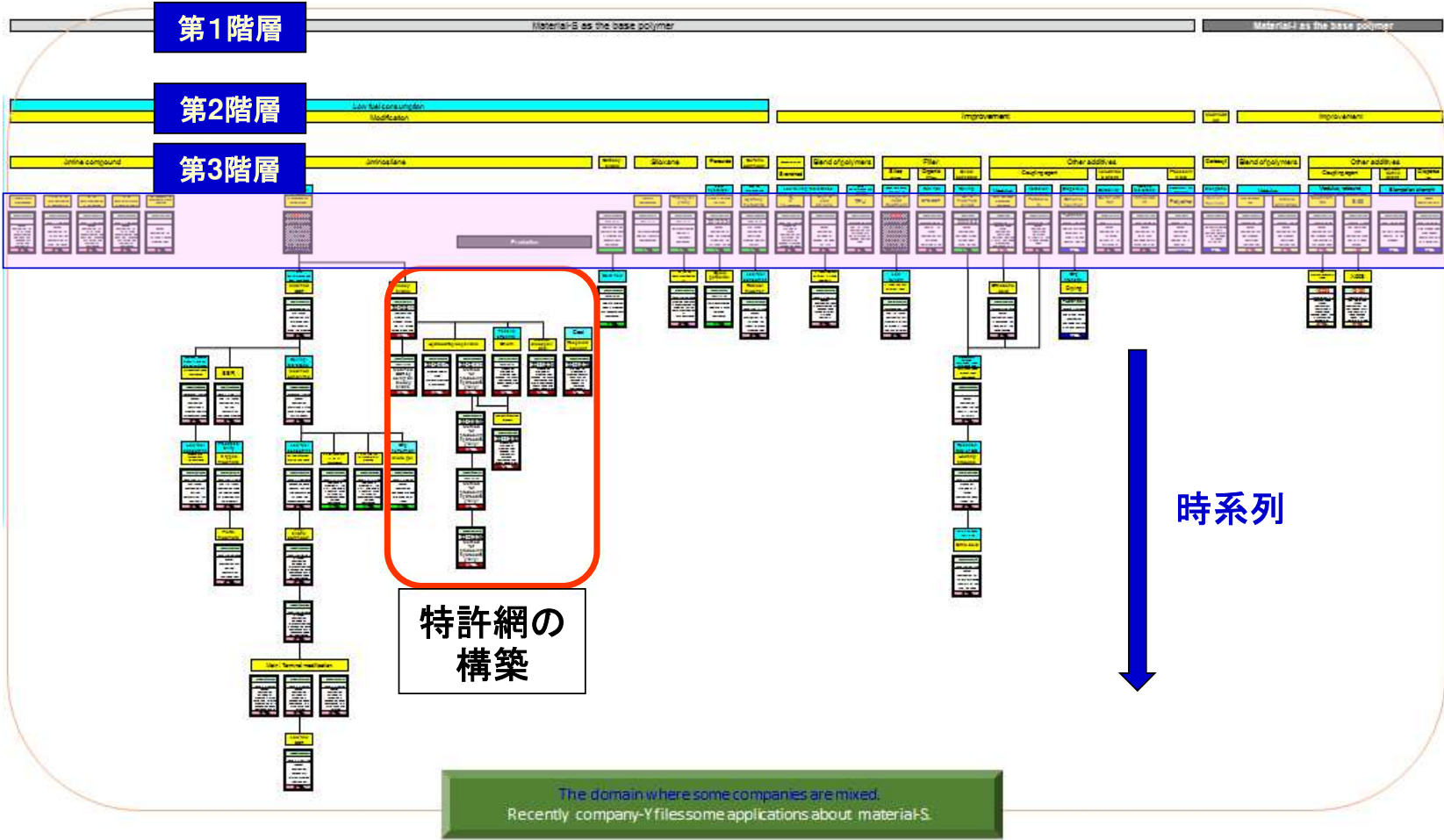
マップ作成時に、付けるべき階層の札をはじめから把握して、網羅できるのであれば、演繹的方法で作成しはじめてもよい。  
 ただし、一般には特許を見て初めて技術の分類に思い当たる場合も多いと思う。  
 その場合は、帰納的方法からマップ作成を始めた方がよい。  
 ただし、戦略データベースにて、しっかりと技術要素を抽出すること。

### ツリーマップは矛盾しない文章になっているはず

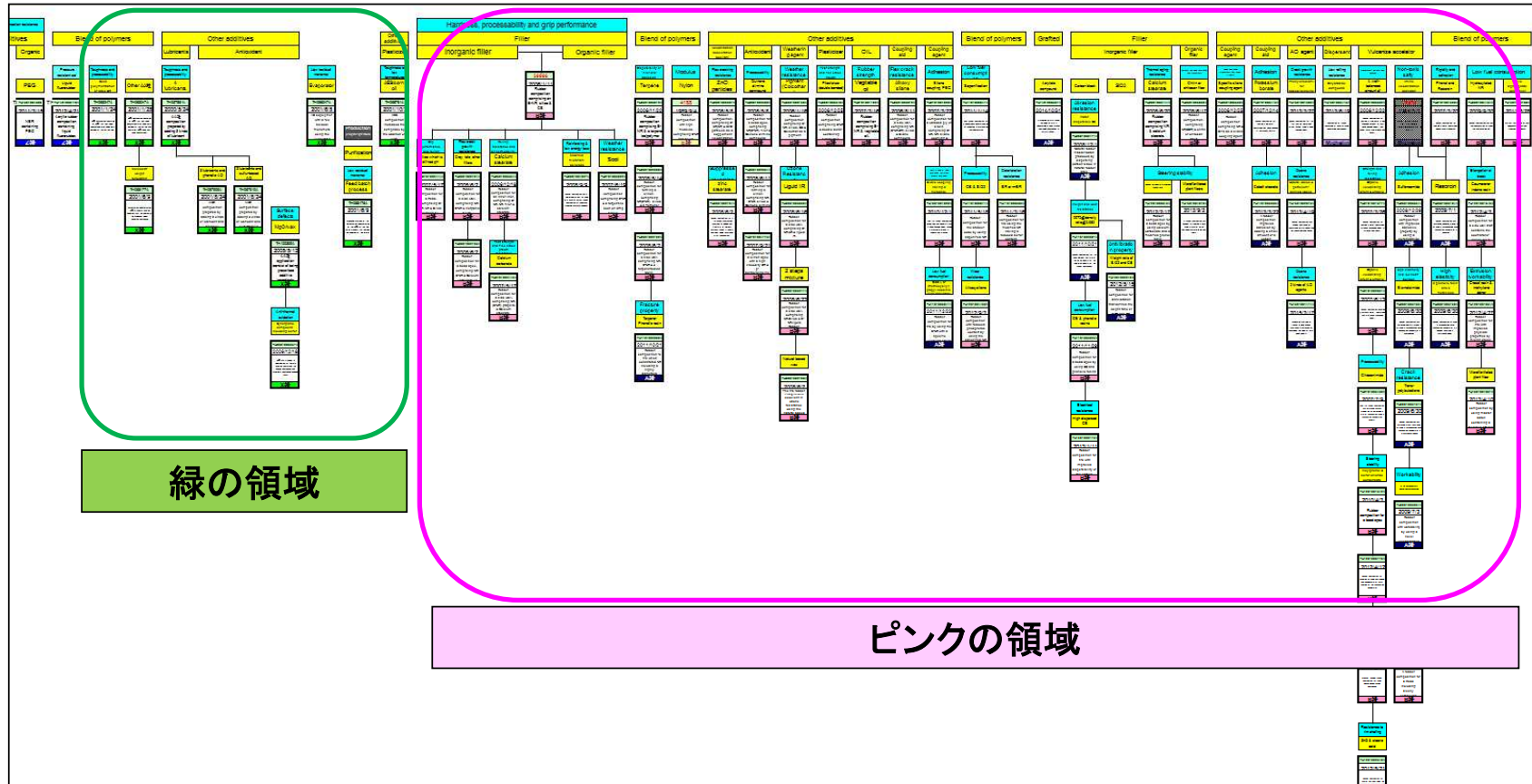


エポキシ接着剤を使った発明は、エポキシ技術に属し、エポキシ技術は化学的方法に属し、化学的方法を使うことで課題が解決する  
 レーザー溶着技術を使った発明は、レーザー溶着技術に属し、レーザー溶着技術は物理的方法に属し、物理的方法を使うことで課題が解決する

# 帰納的方法によるマップの形式(例1)



# 色で出願人(権利者)の特許網構築の状況が分かる (瞬時に状況が把握できる)



## 帰納的方法によるマップの事例研究

顧客メーカーの動きから読み取る、研究開発(発明)手順の癖

或る「機械特性」を課題として、高分子組成物の研究開発をしている顧客メーカーがある。…戦略的に重要な材料開発

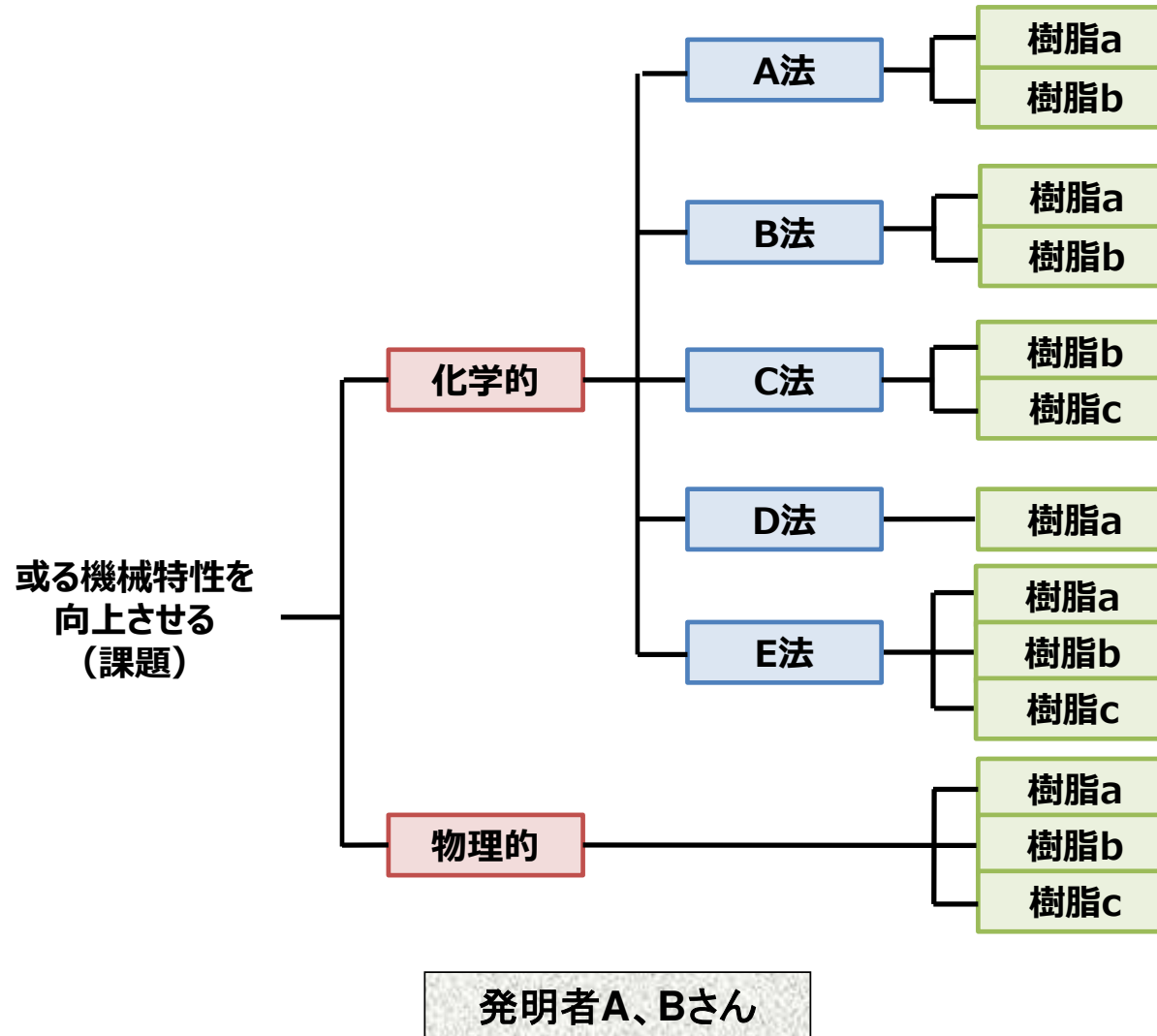
その組成物は、化学的な反応で物性を改善する方法と物理的に混合するという手法の2種の方法からなっている。

それぞれの手法に基づいて研究開発を行い、特許を出願している。顧客メーカーは前述の課題に関して特許網を構築しようと目論んでいる。

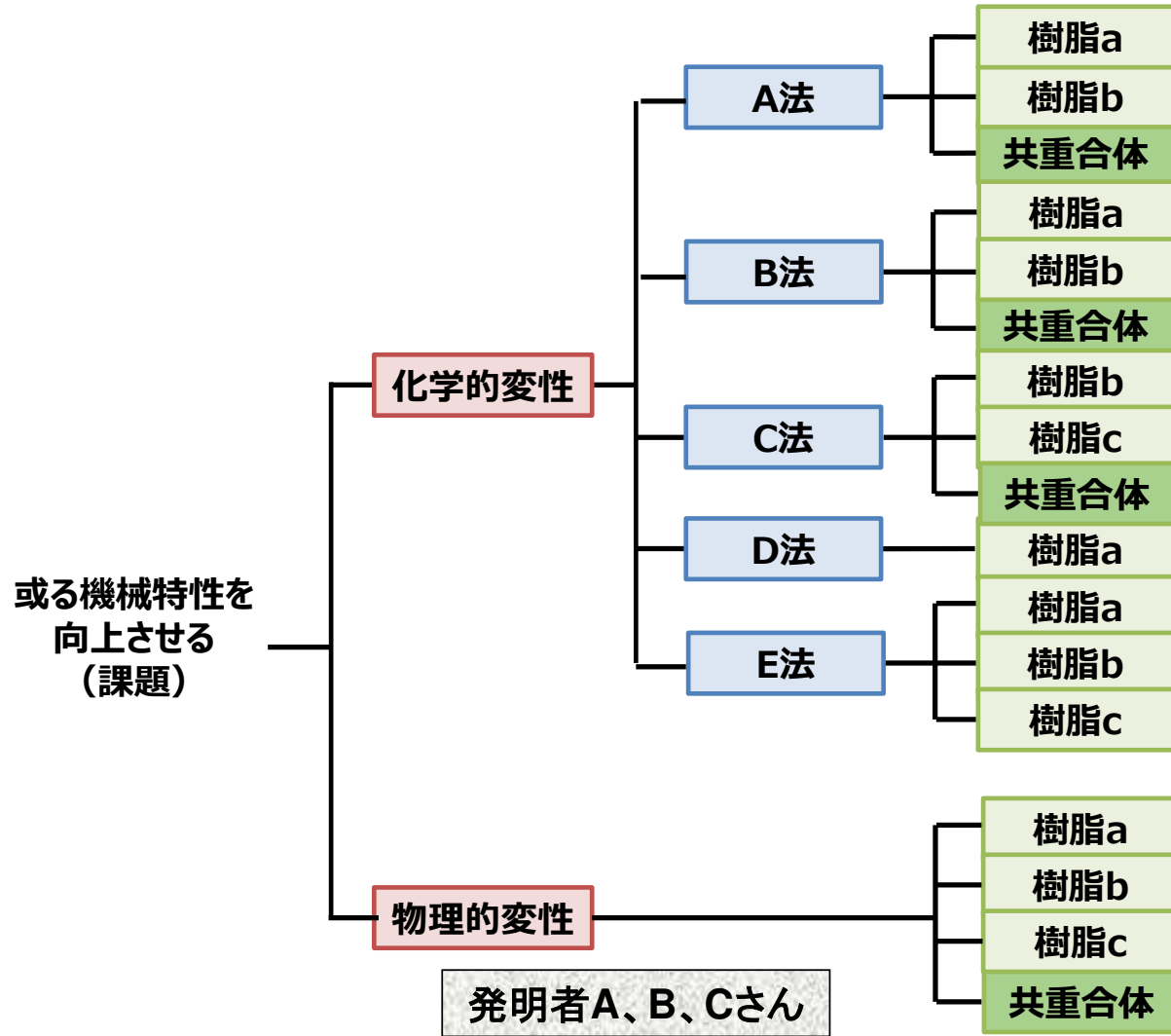
その特許を時系列にお見せしますので、次の一手を予想してください。



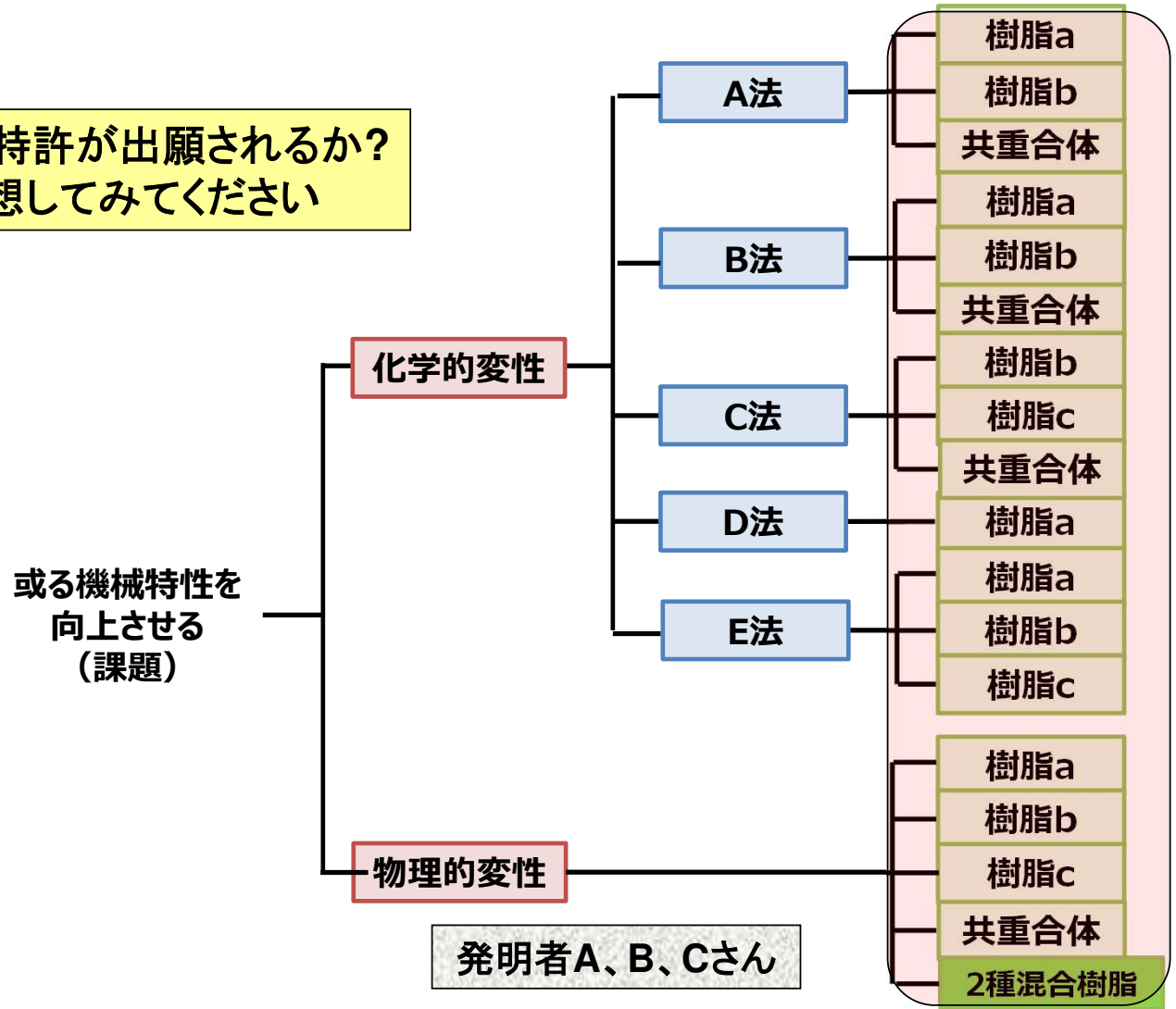
# 2015年におけるA社の特許状況(マイクロマップ)



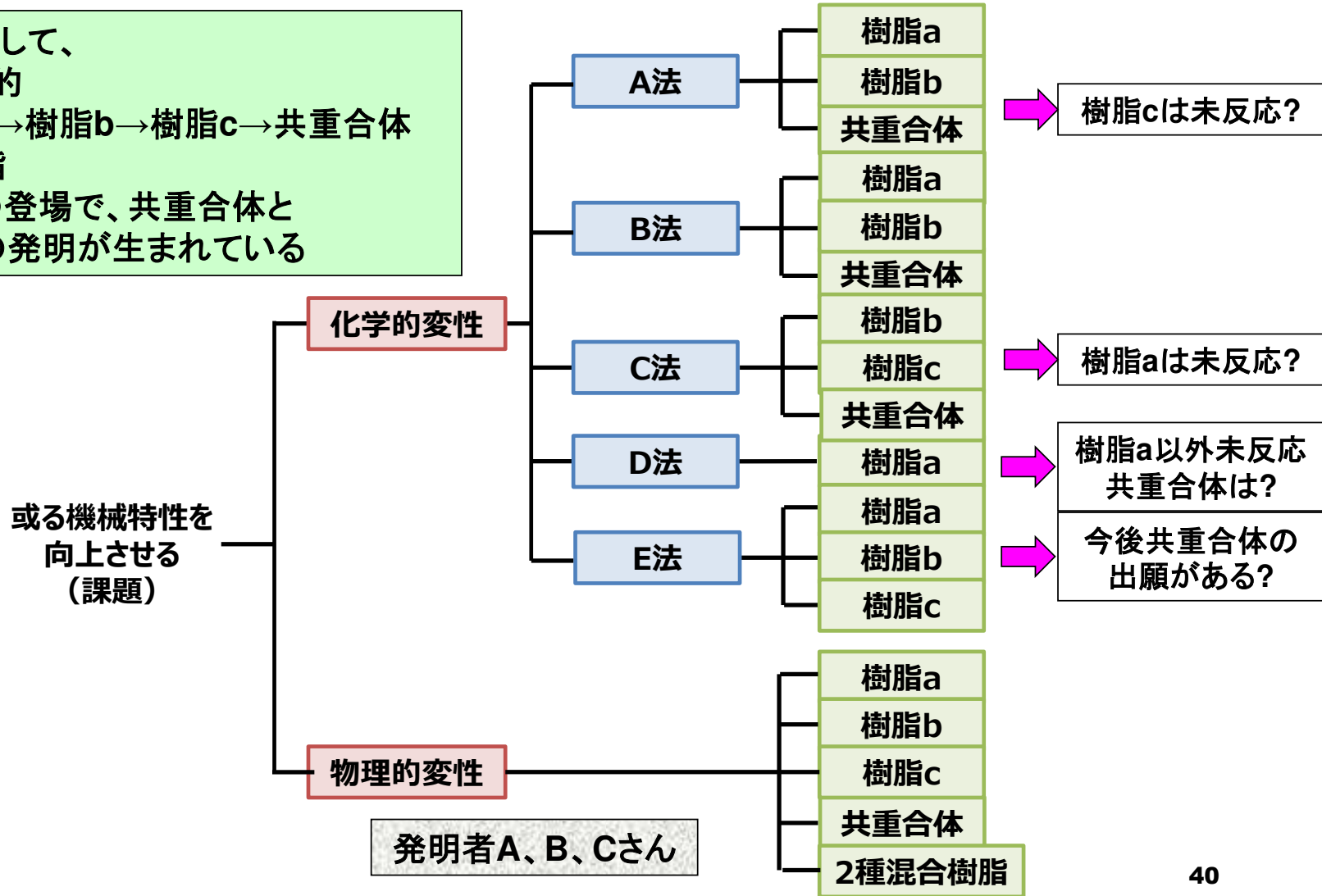
# 2016年におけるA社の特許状況(マイクロマップ)



どんな特許が出願されるか？  
予想してみてください



出願パターンとして、  
 物理的→化学的  
 化学的: 樹脂a→樹脂b→樹脂c→共重合体  
 →2種混合樹脂  
 発明者Cさんの登場で、共重合体と  
 2種混合樹脂の発明が生まれている

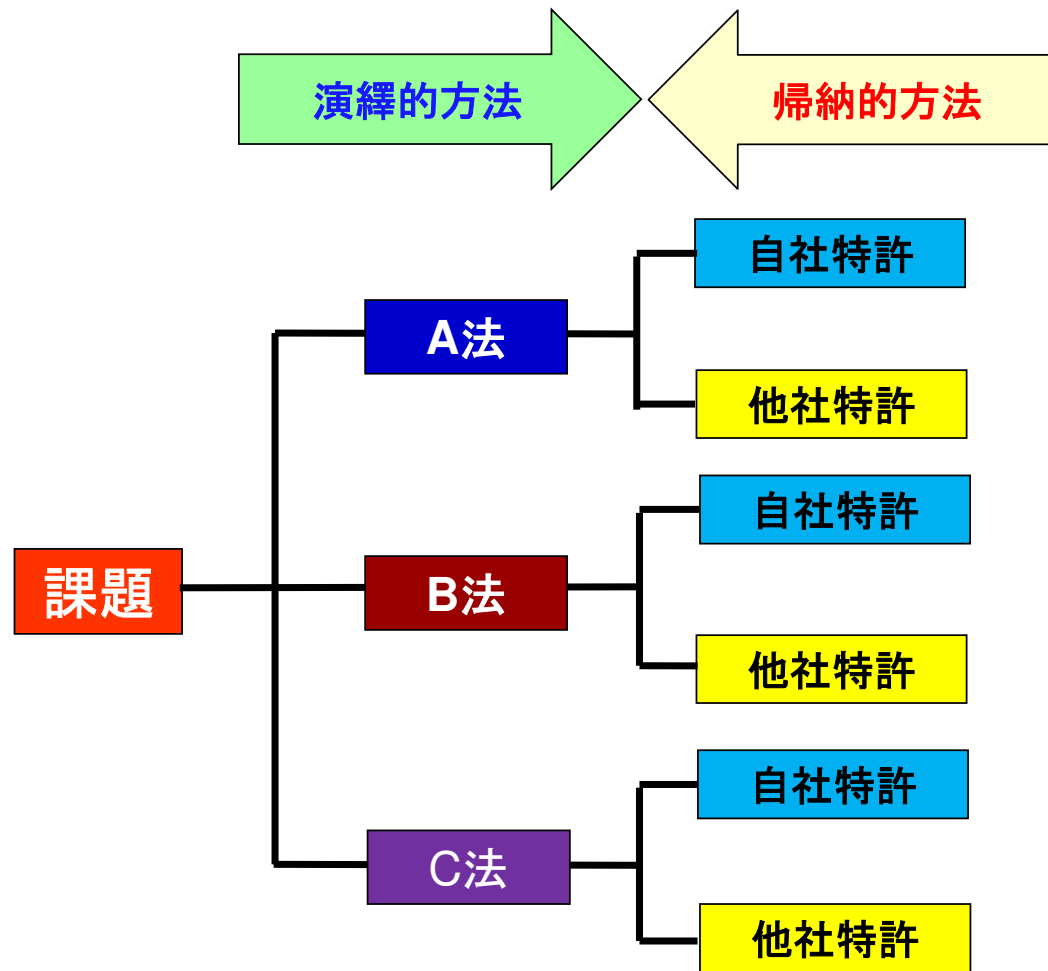


マイクロマップでは、**継続的に更新**することで、

- 出願パターンから**次の一手を予想**することができる。
- 実験は、発明者(人)によって行われるため、実験の進め方に或る種の**癖やパターン**が見えてくる場合がある。
- 特に化学系分野の特許は、**実験結果(実施例)**が重要な要素となっているためである。
- その対象が顧客であれば、顧客が次に何をしようとしているかが予想できるため、**研究・開発の方向を推察**することも可能である。
- また、今回の例では、顧客が隙間のない出願を継続して、特許網構築を目的としていることは明白なため、この分野が顧客にとって**事業戦略上、重要な分野**であることがわかる。

**点の情報から線の情報へ、そして面の情報へ発展させる**

### 3.3 ゼロベースから考える演繹的方法による作成

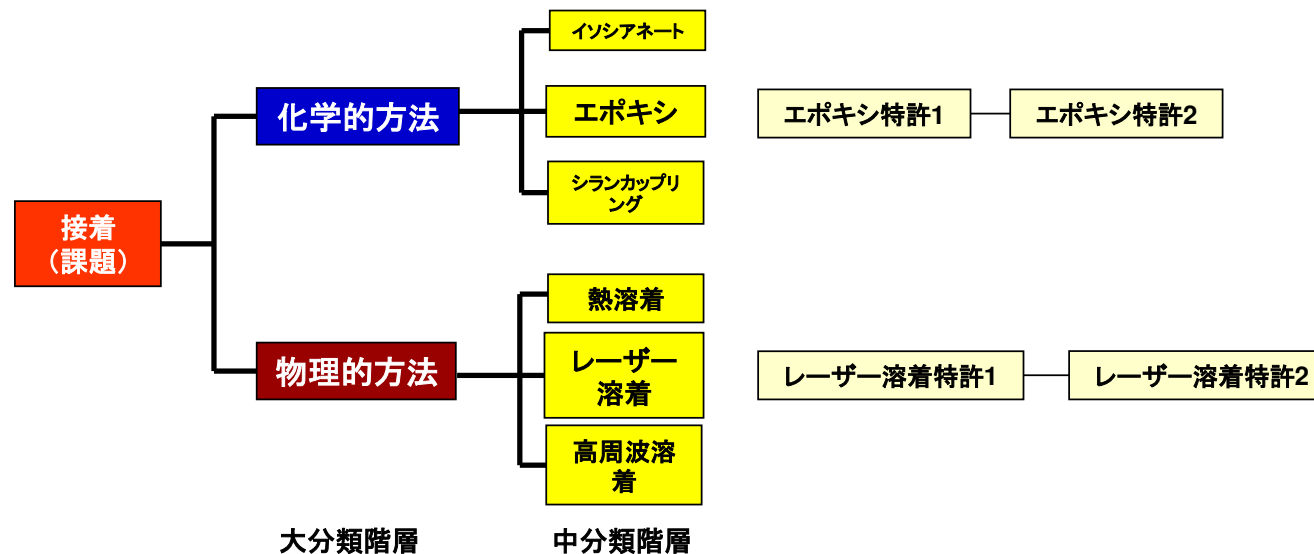


## 演繹的方法によるマップ作成とは

決められたルールを予め決めておき、そのルールに技術情報を当てはめ、更に特許情報が合致しているかどうかを検証する方法

具体的には、接着技術に関わる特許情報において、解決手段として化学的方法やその下層のエポキシ、イソシアネート、シランカップリングなどが存在するという前提で出し尽くしておき、その下に具体的特許を当てはめていく方法になる。

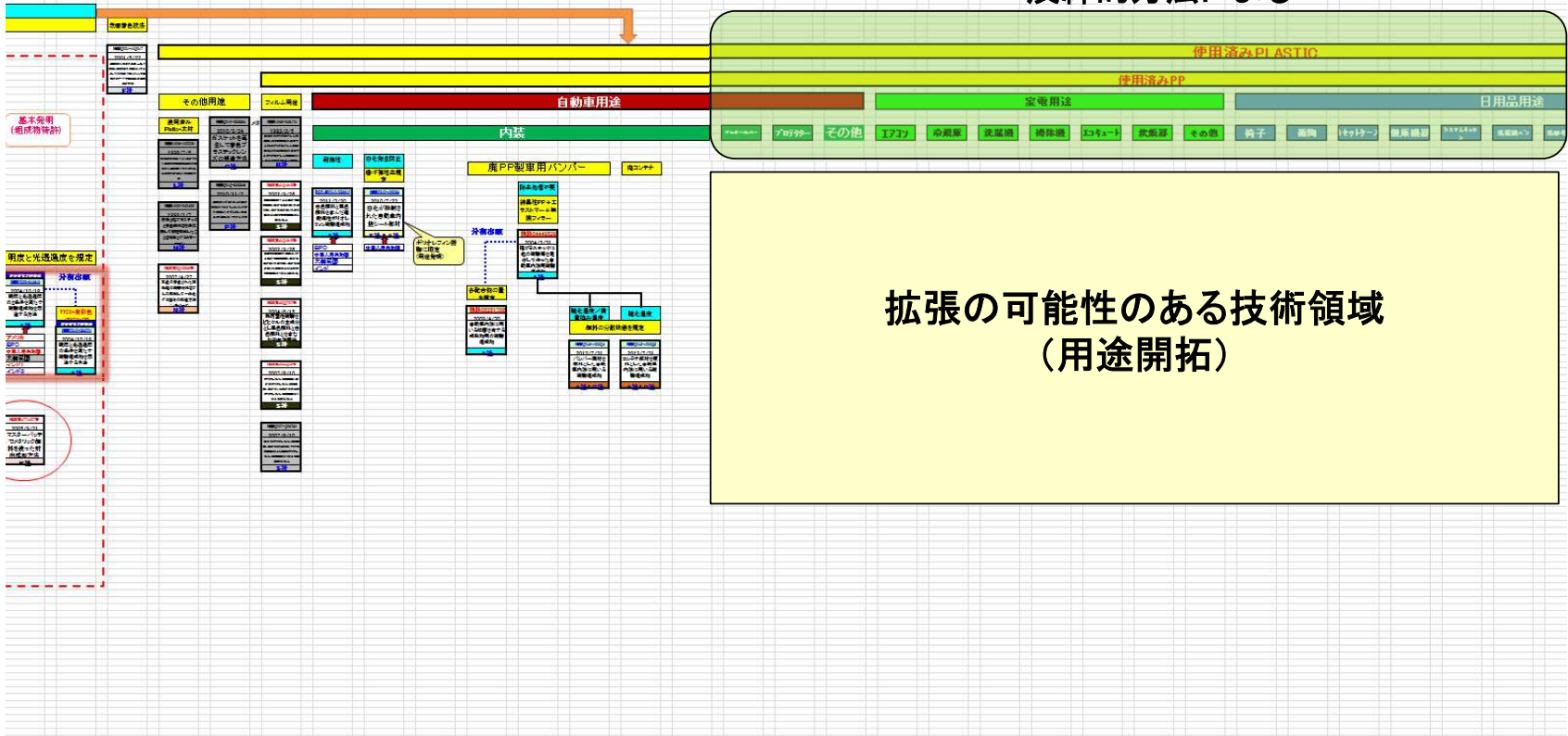
広い技術情報を持っている人であれば、ここからスタートしても良い。



# ツリーマップの形式(例3)

## 用途発明の可能性を探る

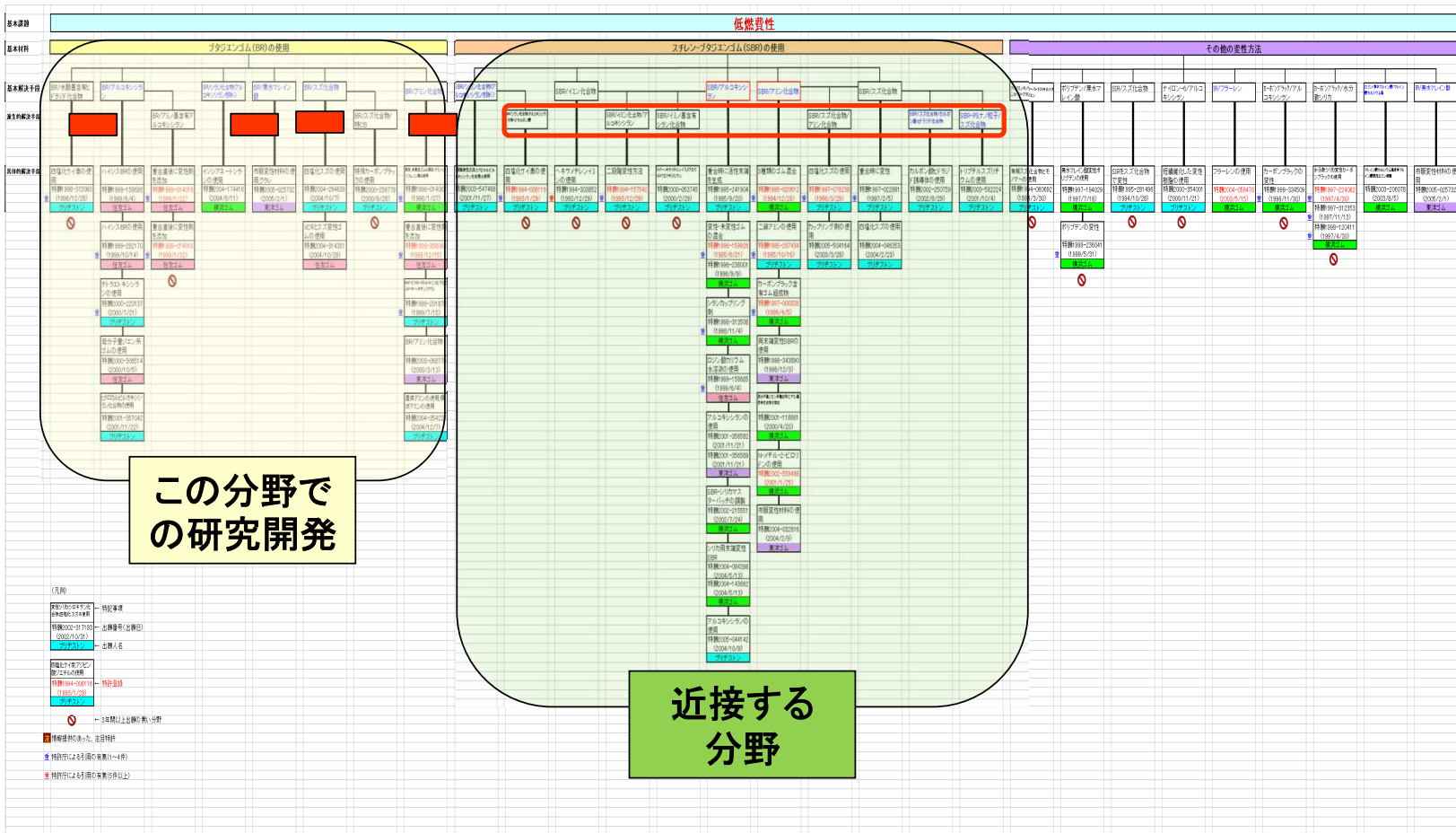
演繹的方法による



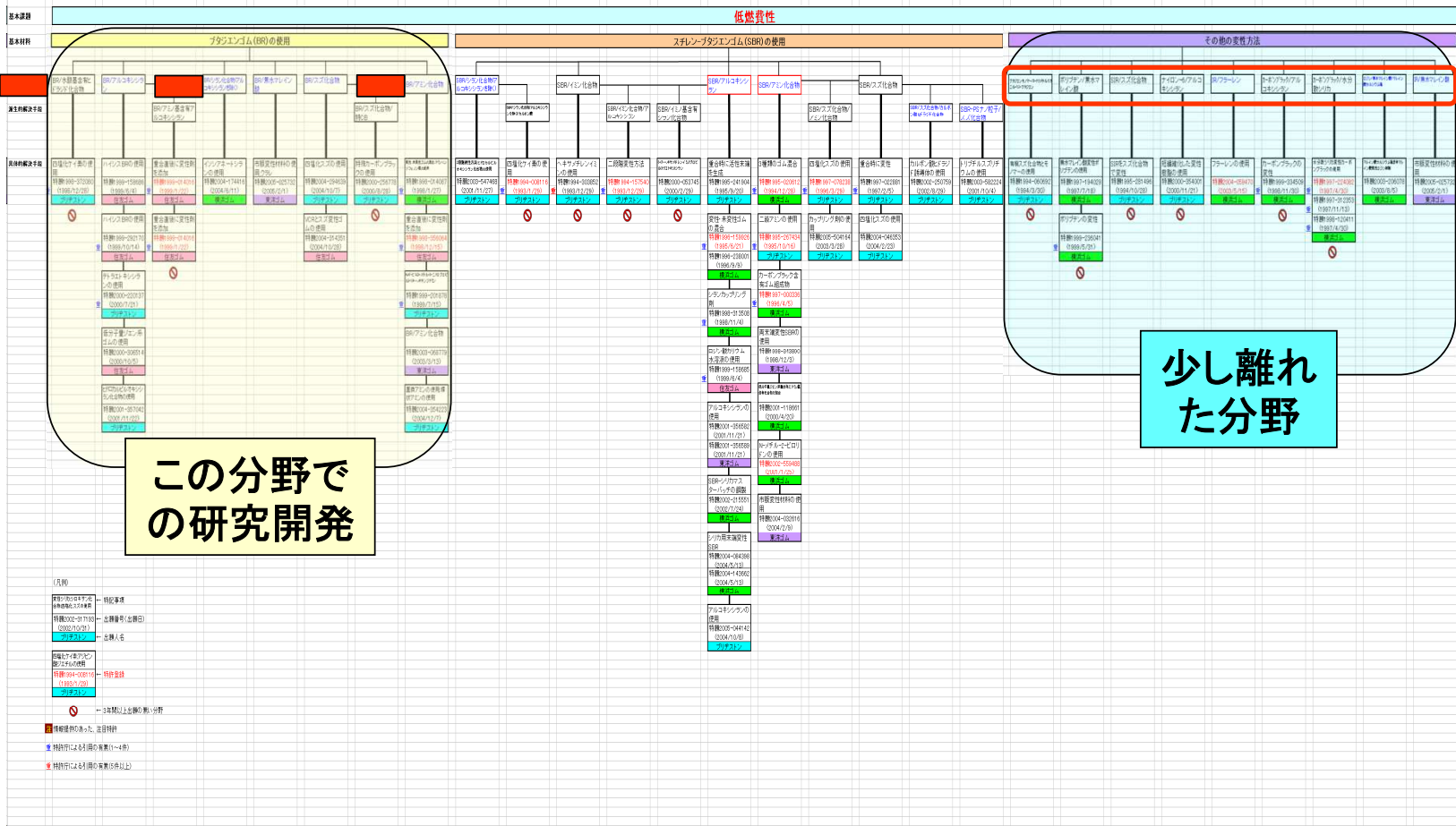


## 3.4 マップによる新規テーマ発掘の手段

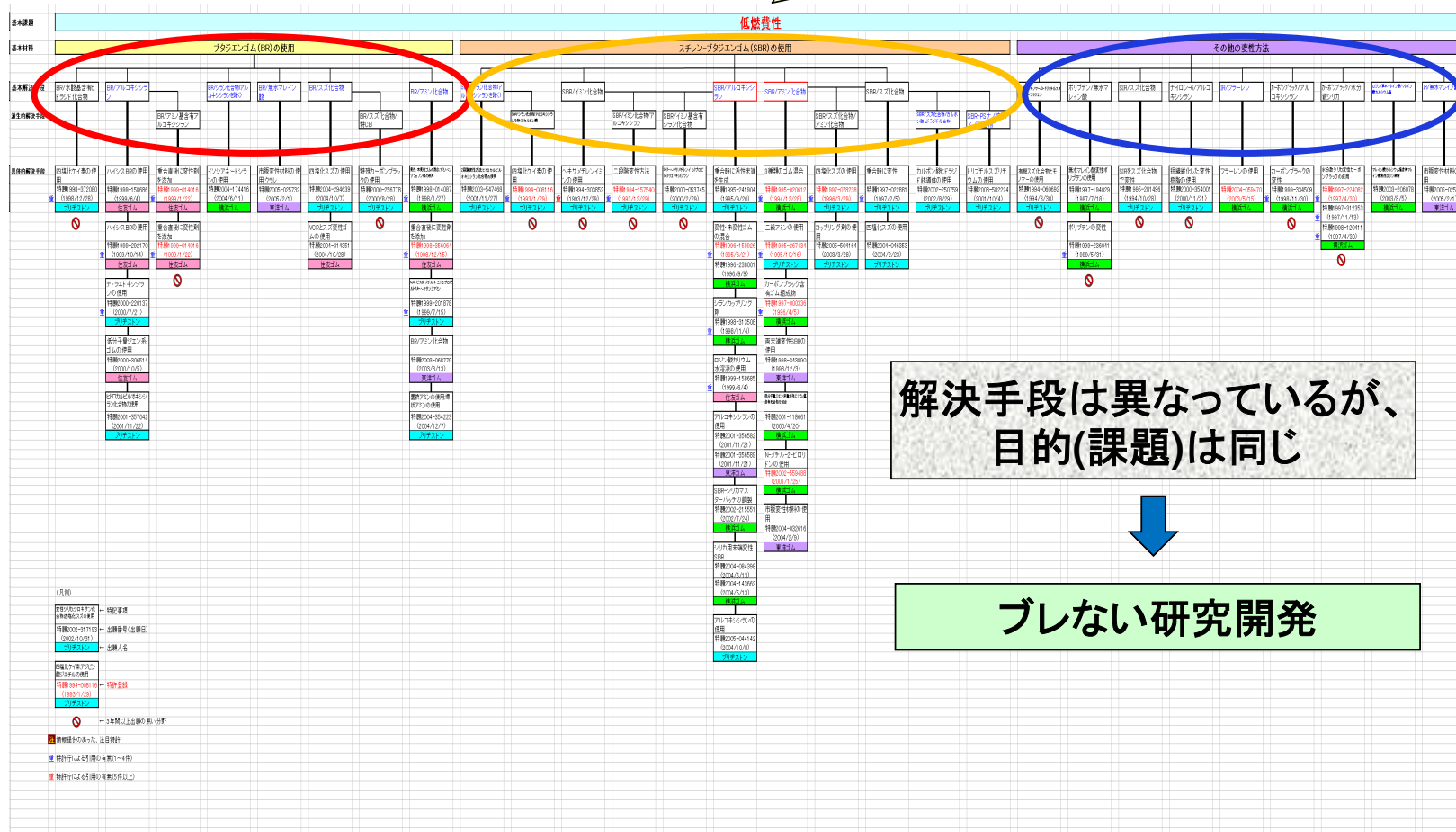
# ツリーマップの応用(例4-1)



# ツリーマップの応用(例4-2)



# 解決すべき課題

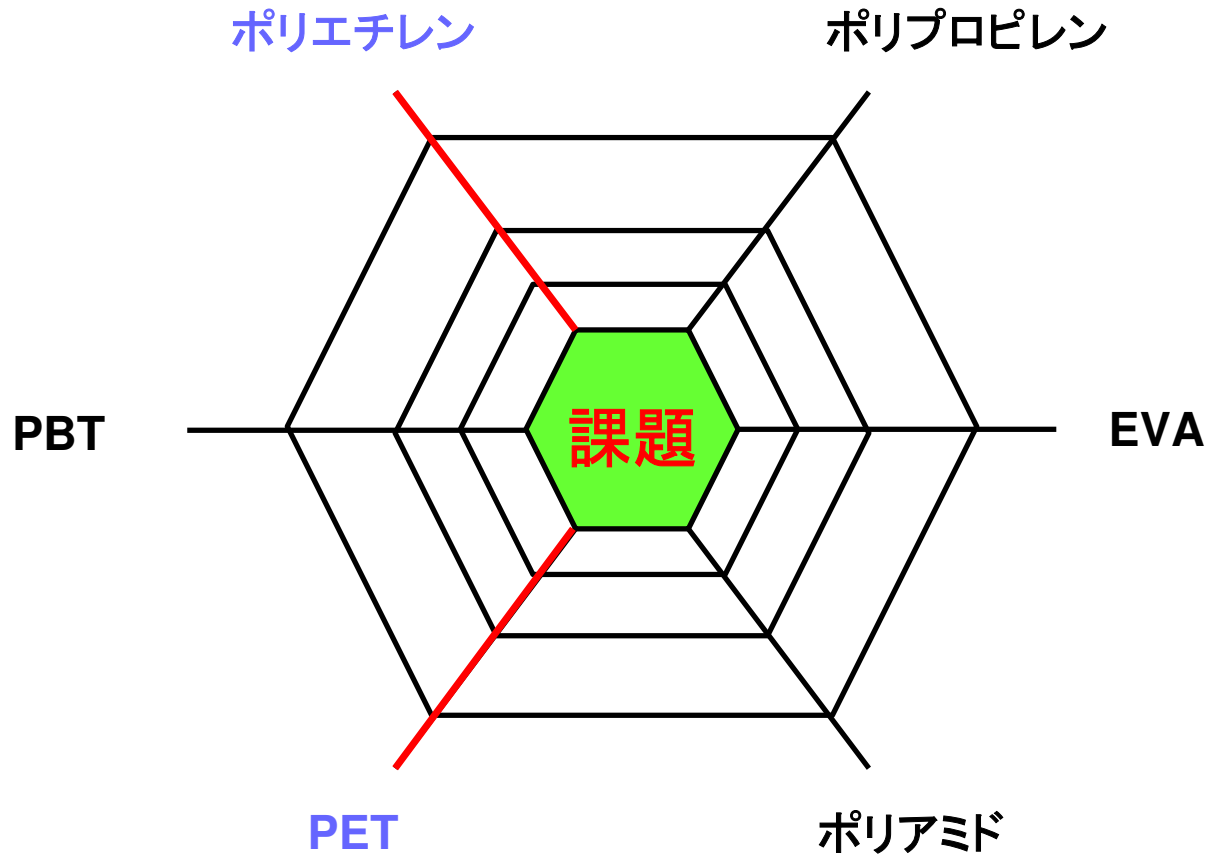


解決手段は異なっているが、目的(課題)は同じ

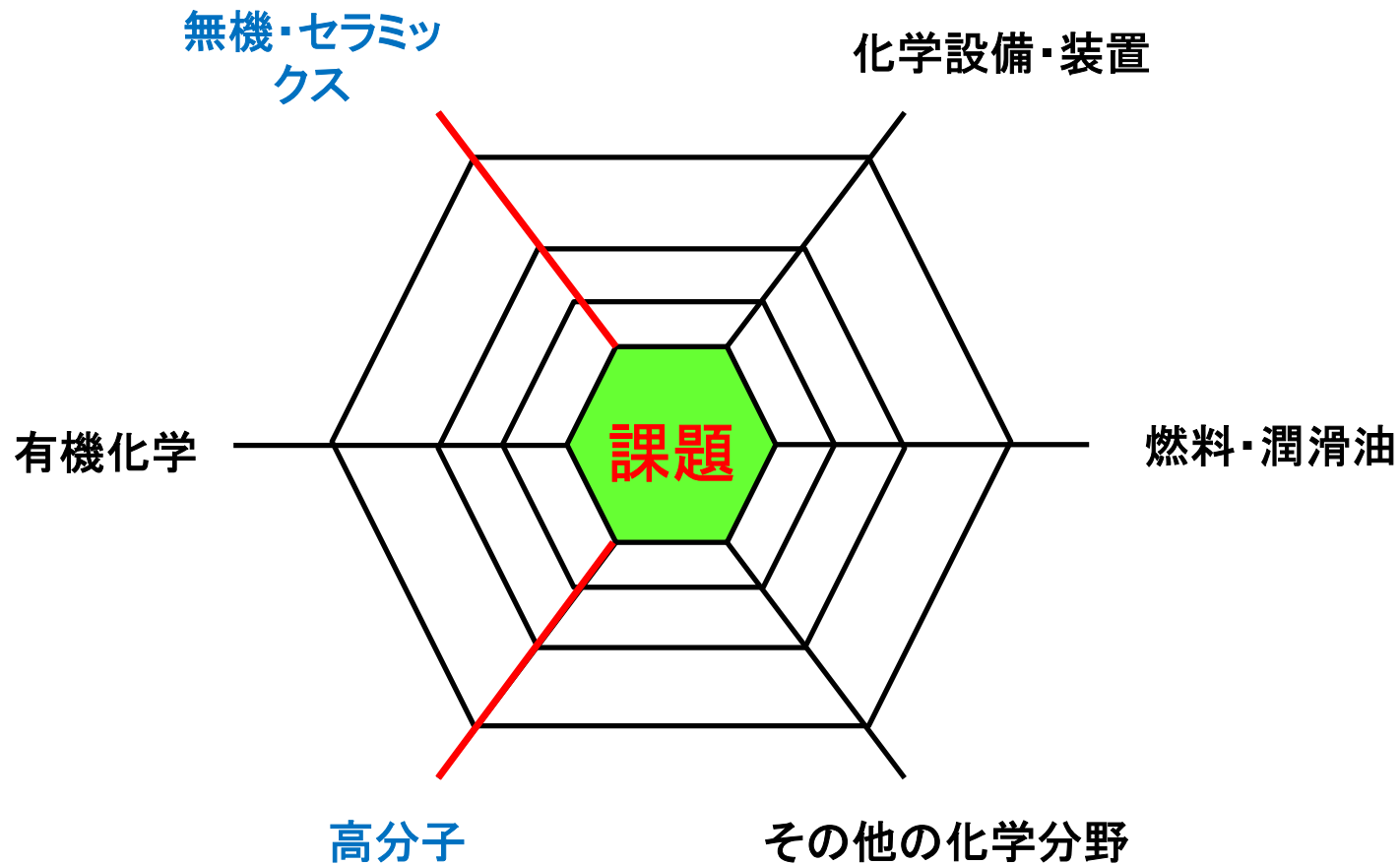


ブレない研究開発

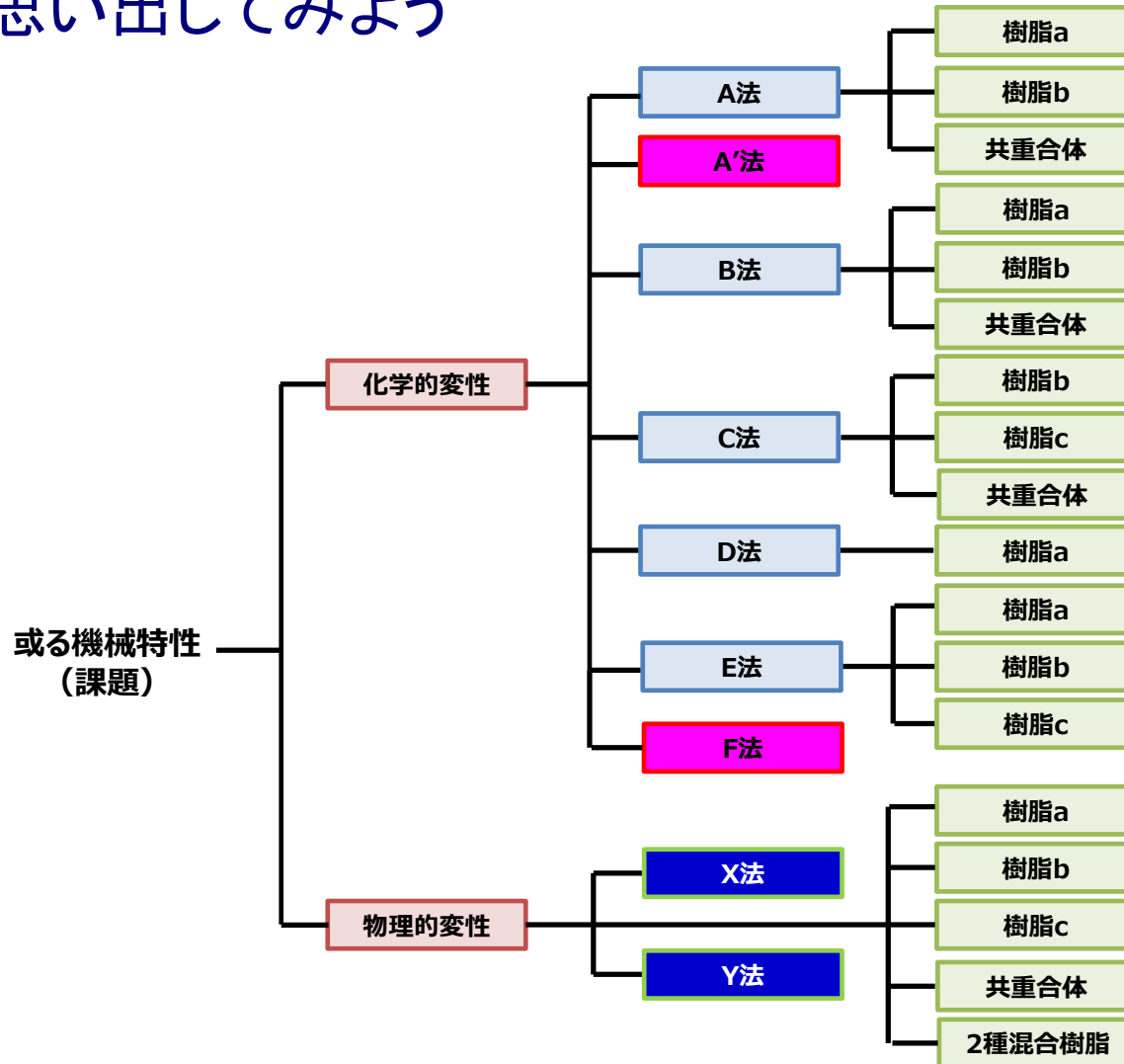
# 課題の異分野への結節(楽に適用)



## 課題の異分野への結節(広い見識を要する)



# これを思い出してみよう

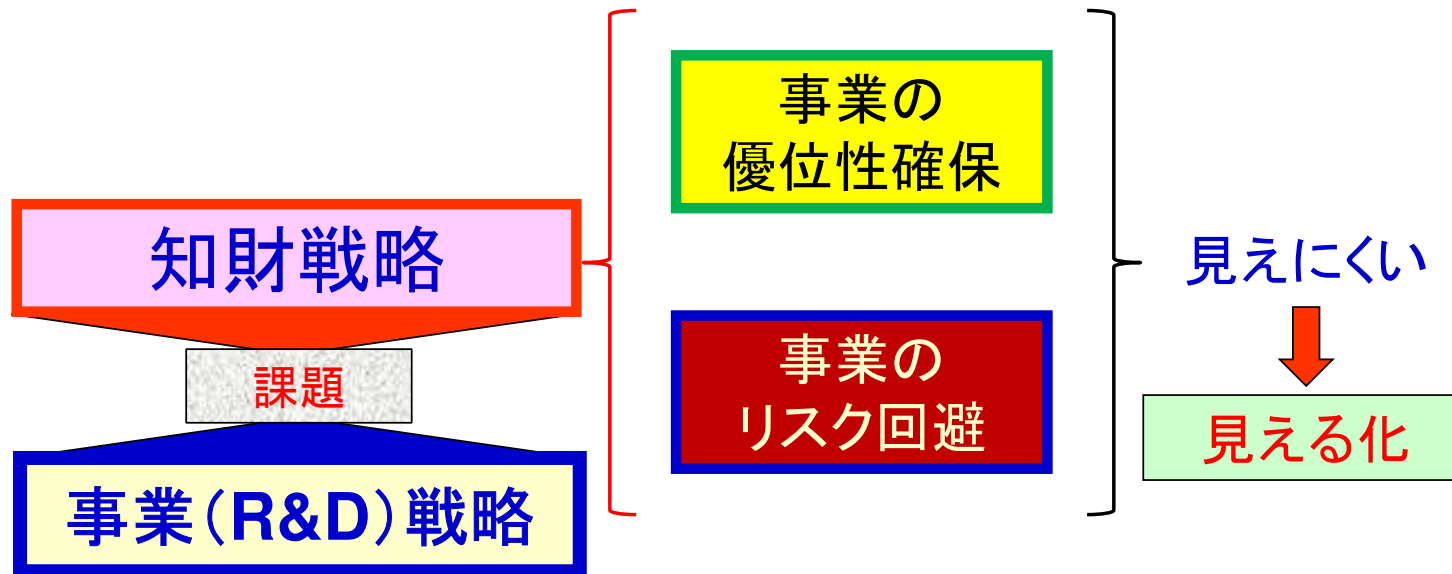


## 4. 知財戦略の事業戦略への整合

### 4.1 戦略のシナリオを創るための戦略マップ



# 事業戦略と知財戦略の整合



事業の  
優位性確保

- 特許マップを活用した特許網構築
- MFTを用いた新規ビジネスやアイデアの発想
- 他社の技術動向を踏まえた特許出願の検討

信用の失墜

事業の  
リスク回避

時間によって変わる

- 他者特許による実施制限・中止・設計変更
- 競合による川下特許の囲い込み
- 顧客による川上特許の囲い込み

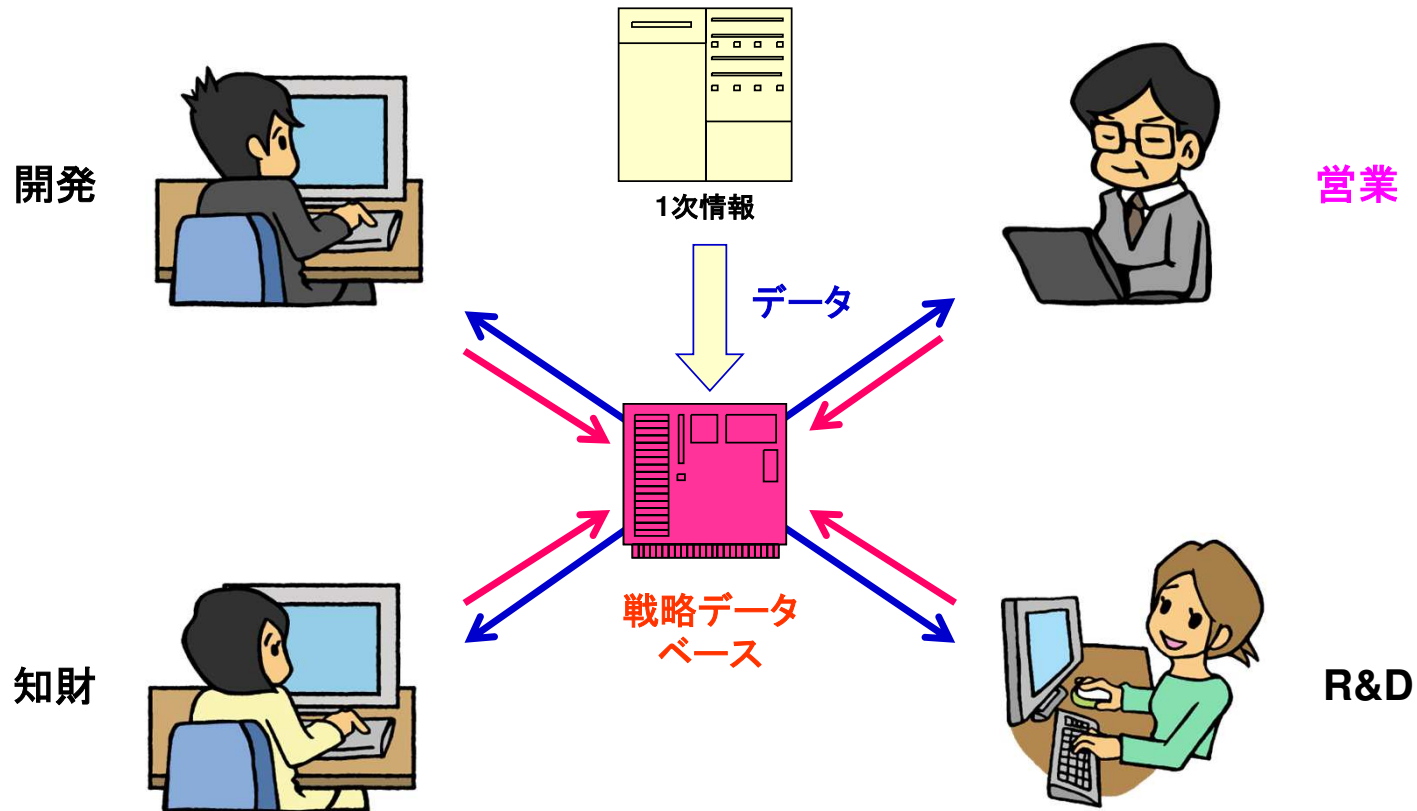
リスク軽減・リスク移転・リスク保有などの  
考えもあるが...

その他。。。

## 4.2 重要な戦略データベースとその活用

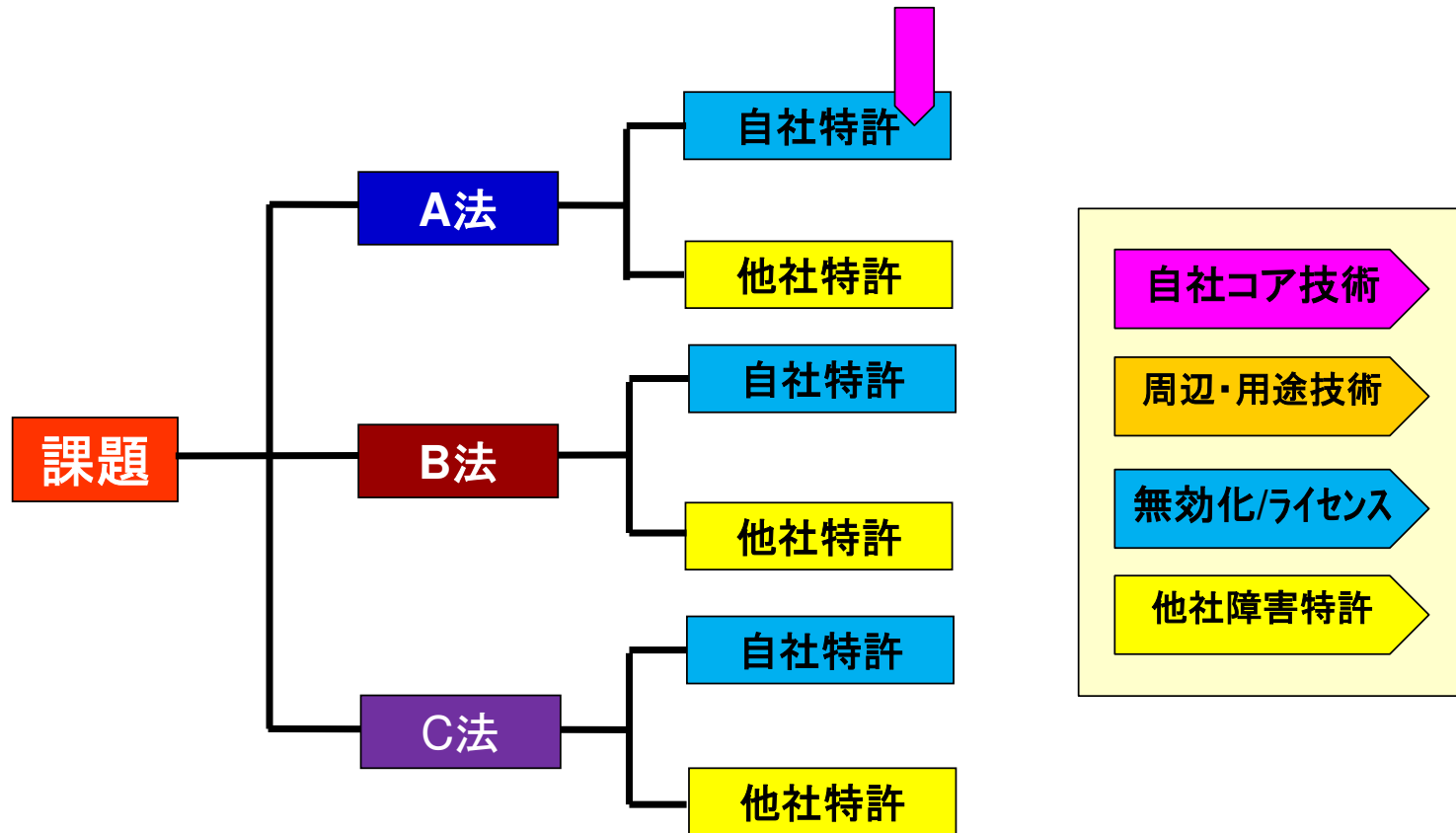


# 関係部署との情報の共有化



## 4.3 戦略マップと知財戦略の策定

## (1) シナリオに基づく打ち手を決める



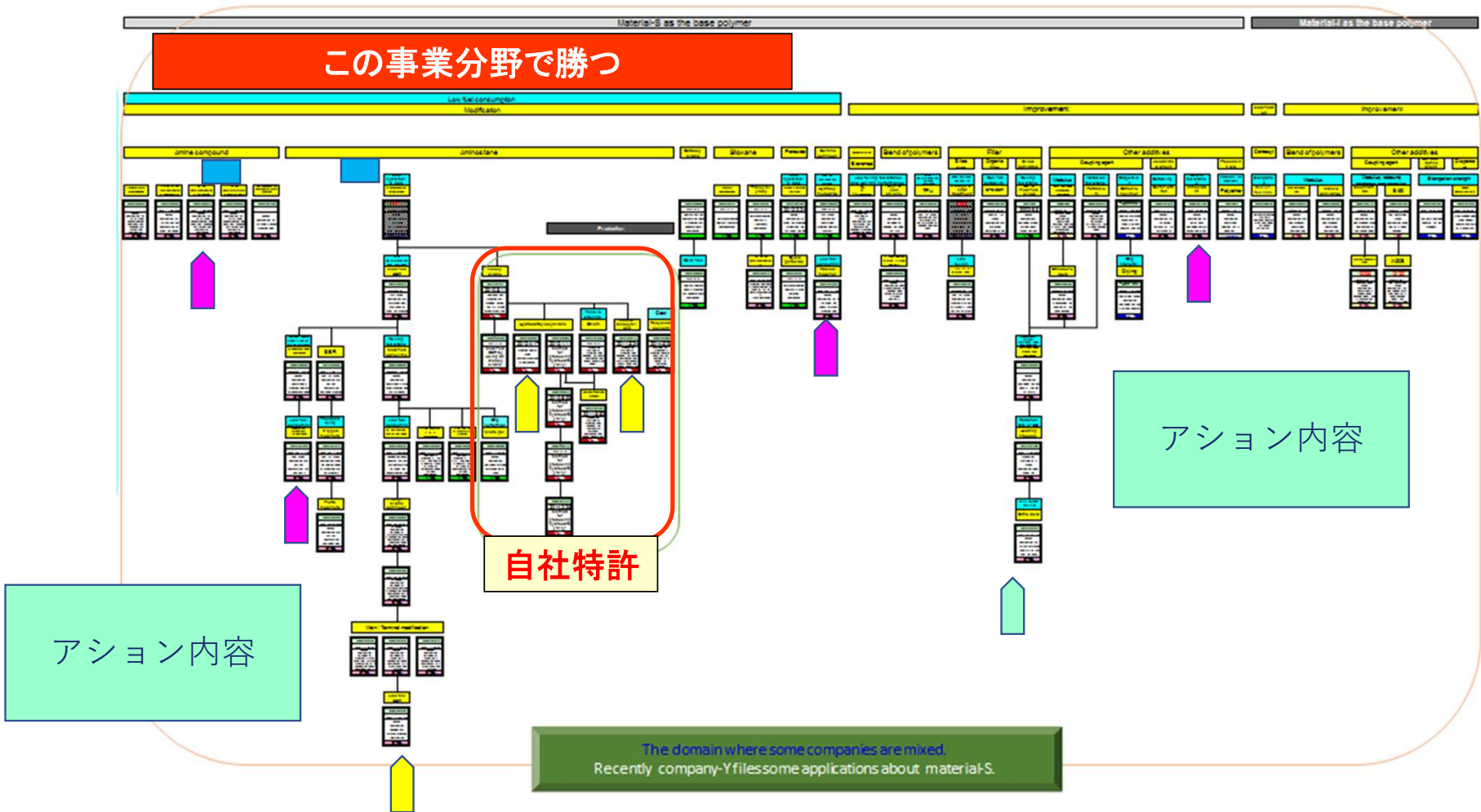


## (2) シナリオに基づく特許を書き込む

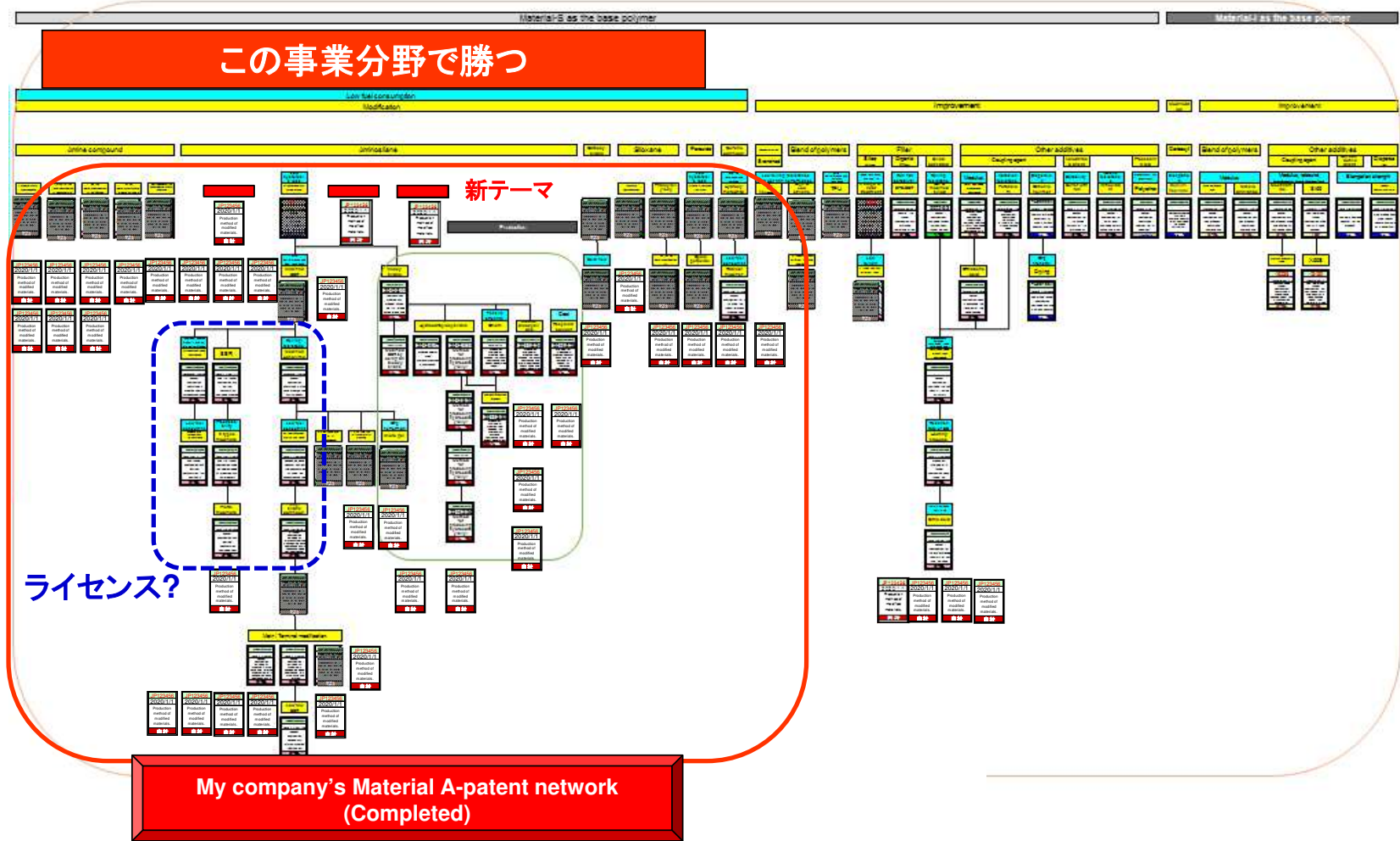




# 事業戦略を成功させる(現状)



# 事業戦略を成功させるための特許網(将来)



## (4) リスクの予測とその回避方法

- ①事業のコア特許を持たない(極めて少ない)リスク
- ②競合の特許動向による弊害のリスク
- ③競合特許による主要顧客の囲い込まれのリスク
- ④顧客特許による自社製品の囲い込まれのリスク
- ⑤他社とのライセンス／他社からの無効化／他社からの権利化阻止
- ⑥海外での模倣品のリスク



- ①予算度外視・早急にコア特許群を形成
- ②無効化／権利化阻止／クロスに持ち込む出願
- ③用途発明の出願による主要顧客の囲い込み
- ④基礎発明／上位概念での早期権利化
- ⑤秘密保持・ノウハウ管理／特許群で対抗／分割出願・早期権利化
- ⑥国際商標登録・外国特許出願

## 4.4 アクションプランのシナリオ

## (1) 戦略のためのシナリオ(アクションプラン)

### 【年度内】

1. 素材Xを中心としたコア特許群として、20年度前半に部員GとHが日本／中国／米国／ヨーロッパで特許出願と早期権利化を行う。この技術に関する特許をマイクロマップに基づいて最低でも5件出願して、コア技術を固める(この分野は伸びる可能性有り)。
2. 次に20年度内に顧客Bの使用態様を想定し、用途特許を出し尽くす事で、特許網構築の基礎を作る。出願国は日本／中国／米国／ヨーロッパ／韓国／台湾とする。対応は部員G、IおよびJが行う。
3. 素材Zに関しては、既に競合Y社が特許網を構築しているため、この領域での事業展開には注意が必要。ただし、既存顧客Bを囲い込まれないよう、用途特許を年度内に(マップより)10件、内外で部員GとJが出願する。

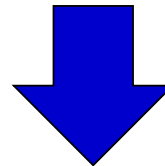
### 【中期計画内】

4. 新規顧客候補D社の興味が、当社の材料開発の方向に合致しているため、新規顧客としてアプローチすると共に、売買契約までに、この顧客を特許出願で囲い込む。
5. 組成物Eを新規なコア特許として出願を進める。この場合、契約で有利な条件となるよう、パートナーとしてK社と共同開発をする成果を共願で進める。
6. 上市と共に商標も各国で出願、営業との協業で各国での登録を完了する。



中期計画の終了時点で、〇〇の開発テーマで特許網を構築し、覇権を握る

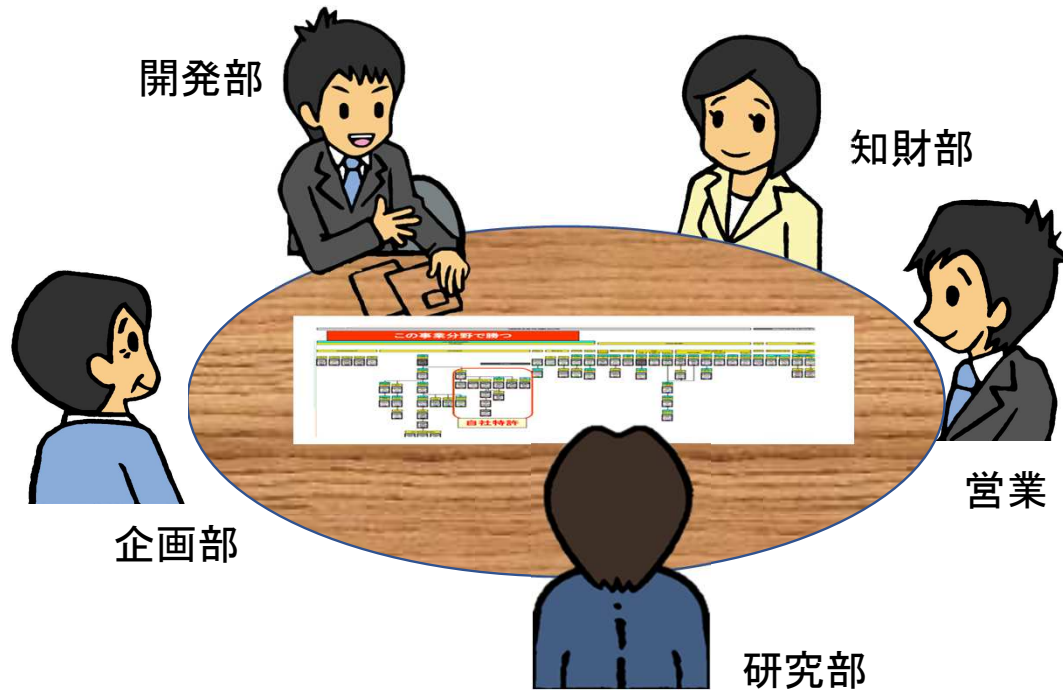
1. これまで予想していなかった点は見られたか？
2. 事業ターゲットは、変更無く進めて良いか？
3. その他、新たな発見(チャンスやリスク)は？



今の段階では、明確に結論は出す必要はありません。  
マップから得られた事実と  
皆さんで考えた予想を発表ください。



### (3) 知財戦略策定の体制



発表で共有化

## 5. 皆さまへのメッセージ



本日は、PCIPセミナーにご参加いただき誠にありがとうございました。

本日の内容は、私が会社で長年に渡って続けてきました知財戦略活動について、パテントマップなどのツールの活用についてお話をさせていただきました。

事業活動において知財戦略が単独で存在することは殆ど無く、知財戦略は事業戦略やR&D戦略等に上乘せして、これら戦略をより強力に推し進めるためのものと考えています。そのためには事業活動に携わる関係者全員が情報を共有化していることが肝要です。

また、知財戦略は関係者全員で考え、立案すると、同時に共有化も行われます。その結果、関係者全員が何をすべきか、明確となって推し進めることができます。そうした活動への手助けになるのが、日々の知財教育とマップツールの有効活用です。ゆえに知財教育は、知財戦略活動のできる関係者を如何に育成していくかも念頭に進めていくべきものと思います。また、ツールは「見える化」を通じた「共通言語化」を容易にしてくれるものです。

こうした活動をぜひ知財戦略活動に取り入れ、優れた知財戦略の策定と共に、強力な事業戦略の成功へと貢献していただくことをお祈りいたします。

皆様の会社での成功を心よりお祈り申し上げます。

ご質問等がある場合は、

E-mail : [yasumicogr@gmail.com](mailto:yasumicogr@gmail.com)

にてお待ちしております。

以下、URLでも情報を発信しております

URL : <https://yasumicg.com>

社内説明・研修・コンサルをご希望の場合もご対応いたします  
お気軽にご相談ください

# おわり



**ありがとうございました**