

「AIPE 認定 知的財産アナリスト」(<http://ip-edu.org/ipa>) は、「経営」と「知的財産」の双方を理解し、架橋する新しい高度専門職です。知的財産アナリストは、企業経営・ファイナンス・知的財産の専門知識を基礎に企業の戦略的経営に資する情報を提供できる専門人財であり、現在、その身につけているスキル・活躍の場に多くの期待が集まっています。本誌では、知的財産アナリストとは何か、その持つスキルや実務への活かし方などを紹介するべく、知的財産アナリストによる様々なレポートを掲載していきます。

◆知的財産アナリストレポートの紹介にあたって

第1回（6号掲載）では、知的財産アナリストとしての役割が活かされる場面として、知財業務システムの専門メーカーに勤務し営業職に従事する知的財産アナリスト・知的財産管理技能士が、特許事務所がクライアントから知財コンサル業務を委託されたことに対するサポートを行った際に作成したレポートの事例を紹介しました。今回は、企業の知的財産部門に所属している知的財産アナリストであり、一級知的財産管理技能士（特許専門業務）である川邊光則氏のレポートを紹介いたします。読者の方の中には、同じく企業の知的財産部門に所属している方も多いためと思いますので、知的財産アナリストのスキルやその実務への活かし方について興味をお持ちの方も多いのではないでしょうか。

今回、川邊氏は、一か月という短い期間の週末の限られた時間を使ってこの知的財産アナリストレポートを作成されました。知的財産アナリストへの依頼、それに対するアウトプット要求は実際に緊急であることが多いと想定されますので、リアルさながらの本知的財産アナリストレポートをご一読いただけましたら幸いです。

なお、最後には知的財産アナリスト講座の講師の一人でいらっしゃる山内明先生より、本レポートに対するコメントをいただいておりますのであわせてご覧ください。（担当編集委員より）

.....

【これまでの掲載】

Vol.1 「特許事務所による知財コンサルティング事業の支援活動」（6号掲載）

AIPE 認定 知的財産アナリスト 二級知的財産管理技能士（管理業務）武藤謙次郎

「JVCケンウッドの事業譲受案件に対する特許情報解析」

AIPE認定 知的財産アナリスト 一級知的財産管理技能士（特許専門業務） 川邊 光則

●はじめに

私は、企業の知的財産部門に所属し、特許・商標等の産業財産権を中心に広く知的財産に関わる業務に携わっている。そこで、企業の知的財産部門に所属している知的財産アナリスト資格を有する部員が、突然上司から競合企業の事業譲受の記事を見せられ、経営層から今後予定するM&Aの参考とすべく、この事業譲受の意味や狙いについて検討するため、当該記事について知財部門として評価をするよう指示を受けたことに対し、評価レポートを次回の月次会議までに作成するよう命じられたという場面をイメージし、本レポートを作成することとした。

●今回の事案を選定した理由

本レポートで取り扱う事案は、JVCケンウッド株式会社（以下、「JVCK」という）が昨年末2012年12月14日に発表した、東京特殊電線株式会社（以下、「TOTOKU」という）の子会社の異動も含めた医用画像表示機器等の情報機器事業にかかる事業譲受である。

本事案を選択した理由は大きく二つ挙げられる。

一つは、JVCKがカーナビゲーション等のカーエレクトロニクス事業、無線機等の業務用システム事業、ビデオカメラ等のホーム&モバイルエレクトロニクス事業、そして音楽・映像ソフト等のエンタテインメント事業を主な事業としており、一般消費者の立場からも馴染みがあることから、企業イメージも形成しやすく本レポートの対象事案として取り上げる企業に適していると考えられること。

もう一つは、本事案が昨年末に発表されたばかりのホットなものであって、本レポート作成時点の2013年1月段階で譲受資産・譲受価額・譲受日程も未定なことから、結果をみてから行う後追いの評論ではなく、現在取得できる公知情報から、事業譲受の成果が今後どうなるかを予想できるタイミング（このようなタイミングが、まさに上記想定した場面に合致するものと考ええる。）であり、知的財産アナリストとしての意義や役割を示すものと考えられることである。

<執筆者紹介> AIPE認定 知的財産アナリスト 一級知的財産管理技能士（特許専門業務） 川邊 光則

1994年に岩谷産業株式会社に入社、食品向け工業用ガス機器・自動車向けLPG設備等の技術営業を経て、2006年より知的財産部門に所属し、特許・商標等の産業財産権を中心に広く知的財産に関わる業務に携わっている。

企業理念である「世の中に必要な人間となれ、世の中に必要なものこそ栄える」に基づき、迅速な対応・的確なアドバイス提供を信条に、社内・グループ内の営業部門・開発部門から必要とされる部署としてあり続けるよう日々活動中。

解析結果報告

● 本事案の概要

まず本事案について、事業を譲り受けるJVCKと事業を譲渡するTOTOKUそれぞれが発表した概要を以下に記載する。

1. JVCKの発表概要

JVCKは、「利益ある成長」に向けた成長戦略を推進しているが、その中で持続的な強みを発揮できるBtoB（カーエレクトロニクス事業OEMと業務用システム事業）を成長ドライバーの一つとしている。

医療用画像表示分野で業界トップクラスの「TOTOKU」ブランドをもつ東京特殊電線の事業を譲り受けることで、超高精細映像との融合販売ネットワークの共有によるシナジー創出を推進し、今後の成長が期待できる医用分野・業務用システム事業を大きく発展させることができるものと期待している。また、カーエレクトロニクス事業のOEM分野の拡大に寄与するものと期待している。

2. TOTOKUの発表概要

2011年度より事業構造改革を実施している中で、基幹事業である電線事業及びデバイス事業に経営資源を集中している。医用画像表示高精細ディスプレイ技術は、電線事業及びデバイス事業の技術とは独立しておりシナジーが得られないことから、連結売上高の2割程度を占める医用画像表示高精細ディスプレイ事業をJVCKに譲渡する決断をした。

● 本事案に関する特許情報解析

1. 特許情報解析の進め方

上記両社の発表概要を素直に読めば、医用分野への進出や技術的シナジーの高い技術を獲得したいJVCK側と、医用画像表示高精細ディスプレイ事業を切り離すことで事業の選択と集中を図りたいTOTOKU側との思惑・譲渡決断の時期が合致しており、両社ともに円満な事業譲渡事案のように見受けられる。

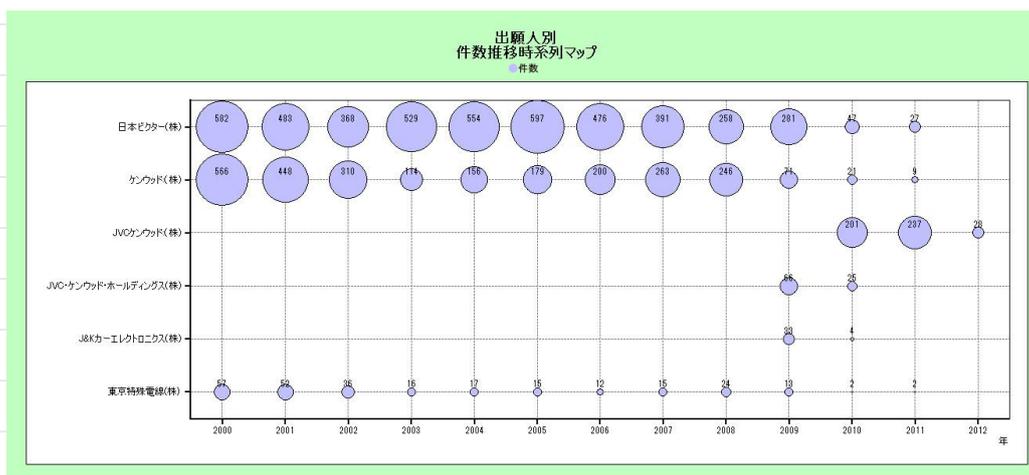
しかしながら、特許情報解析に基づき本事業譲渡が知財面からみても妥当なものであるか、報道情報からは直接得られない観点が見出せるか否かについて検討・評価することが必要であると考えます。

そこで、前記発表概要においてシナジー効果が高いとされる医用画像表示高精細ディスプレイに関する事業譲受の意義について特許情報解析から検討を行うこととした。

2. JVCKとTOTOKUの特許出願状況の確認

JVCK[※]とTOTOKU両社の比較的新しい技術開発動向を俯瞰する意味で、両者の企業名をキーとし、2000年以降の出願数推移について整理したものを次の図にて示す。

若干の減少はあるもののJVCK全体としては2000年以降ほぼ一定の特許出願が行われているのに対し、TOTOKUは全体として減少傾向にあり、2010年以降は数件程度の出願となっている。ただし、2011年以降は現状未公開の出願案件を含むことを考慮する必要がある。



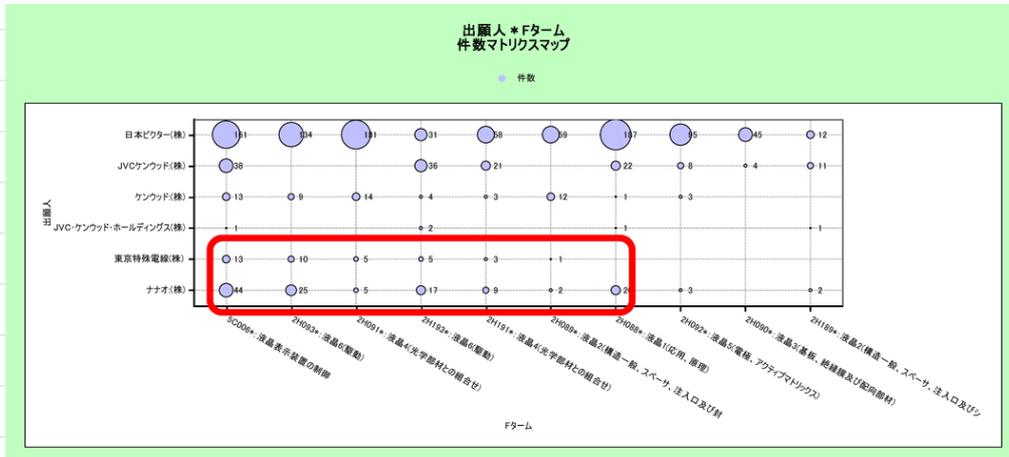
※ JVCKの前身である日本ビクター(株)、ケンウッド(株)、持株会社JVC・ケンウッド・ホールディングス及び合弁会社であるJ&Kカーエレクトロニクス(株)もJVCKに関わる知財出願状況を把握するため、検討対象とする。また、以下でJVCKの特許出願状況を説明する場合は、特段の説明をする場合を除き、これらの4企業を含めて話を進める。

3. 医用画像表示高精細ディスプレイに関する事業譲受の意義

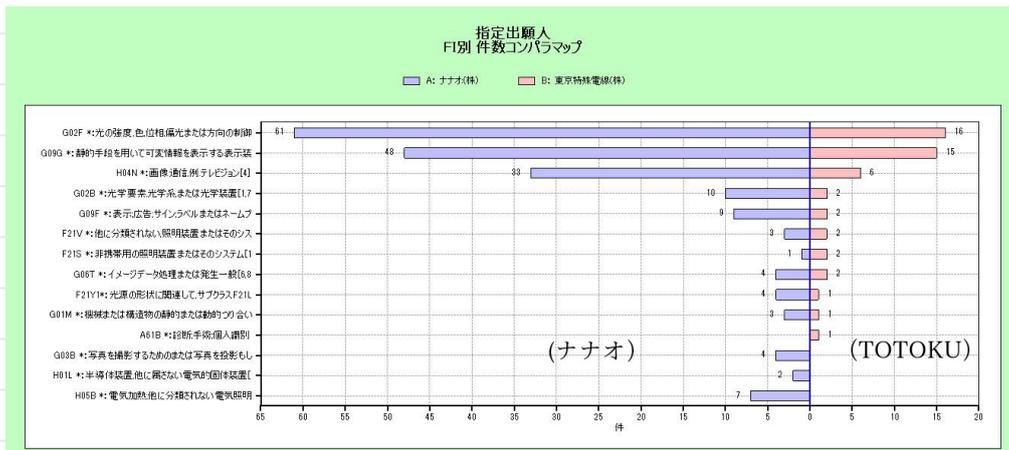
今回の事業譲受先としては、液晶を用いた医用画像表示精細ディスプレイで業界トップクラスのブランドを有するTOTOKUが選定されているが、別の候補として株式会社ナナオ(以下、「ナナオ」という)も挙げられる。ナナオは、コンピュータやアミューズメント用モニター等の映像機器の製造・販売を主な事業としており、TOTOKUと同様に液晶を用いた医用画像表示精細ディスプレイにも注力している。

液晶を用いた医用画像表示精細ディスプレイについての特許情報を得るため、液晶に関わる以下のFターム「2H088液晶1(応用、原理)」「2H189(2H089)液晶2(構造一般、スペーサ、注入口及びシール材)」「2H090液晶3 基板、絶縁膜及び配向部材」「2H190液晶3-1 基板及び絶縁膜」「2H191(2H091)液晶4 光学部材との組合せ」「2H092液晶5 電極、アクティブマトリックス」「2H193(2H093)液晶6 駆動」「2H290 液晶3-2 配向部材」「5C006 液晶表示装置の制御」(各Fターム括弧内は分類改正前のもの)を用いて、2000年以降の検索を行った。そして、この結果を母集団として、TOTOKU・ナナオに関する情報を抽出し特許情報解析を行った。

次の図で示されるように、TOTOKUとナナオとの比較では、ナナオの方が全体的な数値比較では優位であることが分かる。



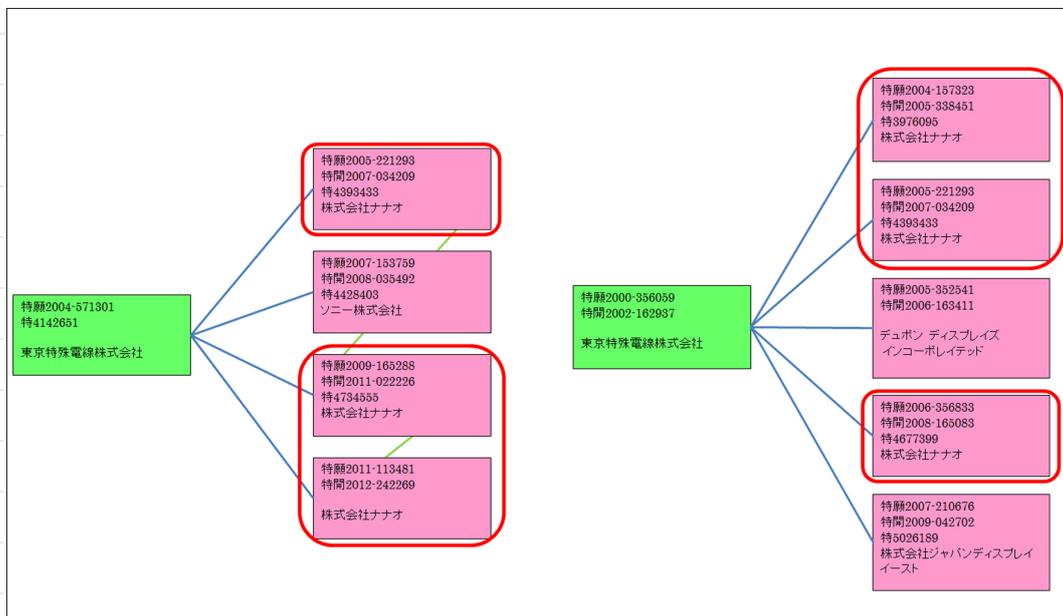
そこで、さらに異なる観点からTOTOKUとナナオについて特許情報解析を行うべく、FIを用いて次の図のように2社間の違いを整理した。



TOTOKUの技術的特徴を示すFIに対し、ナナオは同等以上の件数を有しており、この観点からもナナオが優位であると見受けられる。

しかしながら、単純に数値比較ではなく被引用出願(他社が申請した特許の拒絶理由通知に、先行技術として引用される出願のこと)の状況からは異なった様相が見出される。例を挙げると、TOTOKUで最も数値が高いG02Fに含まれ、高精細なディスプレイに求められる階調調整や輝度調整といった技術に関わる特願2000-356059「液晶表示装置の階調調整方法および装置」や特願2004-571301「ディスプレイ装置」の引用・被引用関係においては、次の図のように多くのナナオの出願に対する引用文献としてTOTOKUの出願が引用されている。このことは、少なくともナナオとの比較において、TOTOKUの方が基本技術により近い技術を

早期に出願していることを表しており、件数からでは見えないTOTOKUの優位性を示す事例と考えられる。また、このことはTOTOKUから事業譲受したJVCKが、将来的にナナオから訴訟されるリスクを低減する効果もあると考えられる。

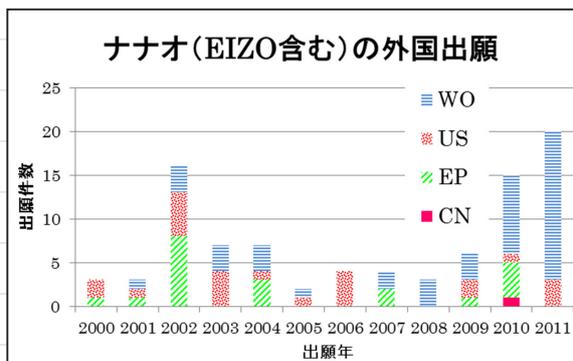
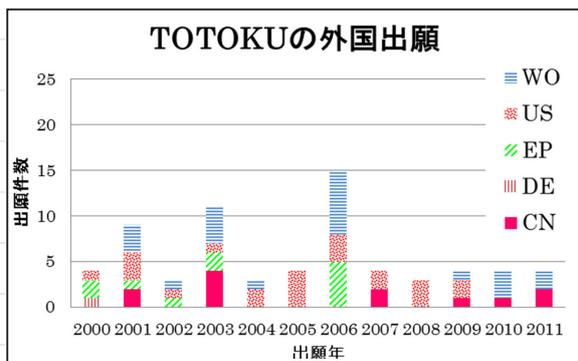


医療技術の高度化がグローバルに展開される状況下において、医用画像表示高精細ディスプレイは国内のみならず、今後益々海外で利用される機会が増えると予想されることから、海外における事業展開を優位に進めるための特許出願の動向についてTOTOKUとナナオとの比較を行った。

TOTOKUの外国出願は、以下に示すように2006年をピークに、それ以降は4件/年程度となっている。一方、ナナオについては、2009年以降大幅に出願数が増加しており、2011年ではPCTをメインとして20件/年^{*}となっている。

^{*} 2013年以降に(株)ナナオがEIZO(株)に社名変更することも踏まえ、ナナオの海外グループ会社もナナオと同一と看做して出願数をカウントした。

ただし、上記いずれも国内出願と同様に2011年以降は現状未公開の出願案件を含むことを考慮する必要がある。



これら特許情報解析の結果から、国内においては、出願数は少ないものの基本技術により近い技術を有している点がTOTOKUから事業譲受を受ける際の大きなメリットと捉えられる。

他方、海外においては、ドイツにも開発拠点を有するナナオが近年出願数を伸ばしており、今後の海外展開を考慮すれば、一面においてナナオの方が優位であったとも考えられる。しかしながら、昨年JVCKが発表した新中期経営計画によると、中期重点戦略の一つに成長余地の大きい中南米・ロシア・インド・中国・中近東・アフリカ・ASEANを対象とした「新興国事業の拡大加速」が挙げられている。この点に着目すれば、中国出願数で優位なTOTOKUの方がJVCKの事業戦略に適うものであるとも考えられる。

ただし、ナナオが2010年以降PCT出願を増やしていることから、JVCKとしては、その出願動向に注意しておくことが必要と思われる。

●まとめ

医用画像表示高精細ディスプレイ事業において、事業譲受先補としてナナオを取り上げたが、国内においては特許情報解析から出願件数でTOTOKUに優位性は見られないものの、出願の時系列に踏み込み検討することで、TOTOKUの方が、基本技術により近い技術に関わる出願案件を有しており、ナナオからの訴訟リスクを低減できる点も重ね合わせると優位な点があると考えられる。

また、海外展開においても、出願数全体としてナナオの方が優位ではあるもの、新興国事業の拡大を計画するJVCKにとり、新興国の一つであり大きな市場を有する中国において、現時点でナナオよりも出願数が多いTOTOKUに一定のアドバンテージがあるのではないかと考えられる。

さらに、事業買収は人的資産、財務体制、事業収益性、暖簾等々様々な要素を加味して検討を行うものであることを考慮すれば、たとえば、

①業界で定評のあるTOTOKUブランドの獲得

②最終的な譲渡価格が決定していない状況ではあるものの、資本金が4,425百万円・株価が1,400円前後のナナオに対して、資本金が1,925百万円・株価が100円前後の東京特殊電線は購入しやすい

③JVCKとして注力していくカーエレクトロニクス事業において、自動車用基板加工等のEMS事業を展開する東特長岡(株)の獲得

等があるが、これらの要素についても特許情報解析結果に基づき検討を行うことで、新たな知見が得られる可能性がある。

●所感

今回の結果は、現時点で得られる特許情報解析と公知情報に基づく推測であり、この推測が妥当であるかについては今後の状況により検証される。従い、特許情報解析はこれで終了ではなく、TOTOKUから得た有形・無形の資産を利用して、JVCKが「利益ある成長」に繋がる知的財産をどのように形成し活用していくのかについて今後の動向を調査し、更なる解析・検証を継続していく必要がある。

今回、私自身が冒頭の設定に近い状態でレポート作成を行った。本業の方もあり、かなりハードかつタイトな状況が続き、正直なところレポートを完成できるかどうか心配になることも多々あった。幸いレポートの完成はみたが、知的財産アナリストに対する要求は今後益々高度化していくことが予想されることを鑑みると、急に特許情報解析の依頼を受けても迅速かつ的確に対応できるようにするため、このような事案を常日頃から自らに課すことが必要であるとの思いを強くした。

(以上)

【知的財産アナリスト講座講師：山内明氏コメント】

本稿では、設問こそ仮想事例ですが、解析対象は事業譲渡が報じられた实在案件であり、大変興味深いものといえます。

内容につきましても、①攻め／守り、②特許情報／非特許情報、③時系列／非時系列、④マクロ／ミクロの両視点での検討がなされており、「知財情報戦略^{*}」のエッセンスが反映されたものといえ、限られた紙面ながらも具体性や信憑性に富み、良好といえます。

今後、川邊氏を始め、知的財産アナリストの皆さんが実戦を経験されて大いに活躍されることを期待しています。

※ 科目5：「知的財産情報戦略～知財アナリストのための知財情報解析～」の目的参照 (http://ip-edu.org/ipa_5)

< 特許情報検索ツール及び特許情報解析ツールについて >

今回、特許情報解析をするにあたっては、特許情報検索ツールとして日本パテントデータサービス㈱の「JP-NET」を、特許情報解析ツールとしてコスモテック特許情報システム㈱の「INNOVATION NAVI」を主に使用した。また、FI^{*1}やFターム^{*2}の確認や分類の体系把握のため、必要に応じて特許庁のIPDL（特許電子図書館）も利用した。

※1 FI:IPC（国際特許分類:国際的に統一されて用いられている特許文献の技術内容に分類）もとに作られた日本独自の分類で、IPCより更に詳しく分類できる。

※2 Fターム：日本の特許文献に対し、それぞれの文献に記載された発明の技術的特徴にもとづく分類。

【参考】知的財産アナリストについて

モノづくり領域を題材に知的財産アナリストの養成と認定を行う「知的財産アナリスト認定講座」と、コンテンツビジネス領域に特化した知的財産アナリストの養成講座「知的財産アナリスト養成講座（コンテンツ）」の2つがあります。受講者による合格体験記や受講科目の詳細、講座実施期間等についてはウェブをご参考ください。

<http://ip-edu.org/ipa>