



特許調査の大幅改善に向けた HPのANAQUA活用

HP (Hewlett-Packard, ヒューレット・パカード) は特許市場で高い競争力を持つ企業である。数千件の特許を保有しているだけでなく、数千件の特許を保有する企業と競合し、その買収も行っている。こうした特許を有意義な方法で整理しアクセス可能にしておくことは途方もなく大きな課題である。

HPの知的財産テクノロジストであるアダム・グレイソン (Adam Greyson) 氏は、巨大な数の特許を理解し、意思決定につながる知見を見つけ出す仕事を任されている。最近では、HPが6,500件の特許ポートフォリオを含むサムスン電子 (サムスン、SAMSUNG) の印刷事業を買収するか否かを決める事例が挙げられる。

通常この種の作業はチームを組んで何時間もかけて行うものであるが、ANAQUAのAcclaimIPソフトウェアを使えばボタン一つで済んでしまう。

グレイソン氏は、HPに必要な情報を入手するためのANAQUAの活用法と、ANAQUAがいかに期待以上の結果をもたらすかについて話してくれた。

ANAQUAのソフトウェアがもたらしたユニークなソリューション

ANAQUAのAcclaimIPのおかげで、グレイソン氏はサムスン、自社、競合他社など世界中の企業の膨大な特許詳細情報にアクセスできた。これは、米国特許商標庁 (USPTO) が提供する公開データの全目録に、AcclaimIPが直接接続しているからである。

グレイソン氏は複合検索を実行するためANAQUAのMatrix Query Manager (メトリクス・クエリ・マネージャー) を使用して、同時実行が可能な多数の相互参照形式のクエリを作成した。この種のクエリは、市場におけるすべての関連競合他社の特許技術の見通しをよくなり、新たな特許や申請の公開があれば最新の情報を提供してくれるのである。

グレイソン氏がその仕組みの舞台裏を説明してくれた。サムスンの特許ポートフォリオ調査を任されたとき、彼はまず、サムスンの印刷事業の買収にあたりHPが事前に答えを必要とする質問を作成した。例えば、サムスンは印刷の基本特許を保有していたか、または他社特許をライセンスしていたか、などである。

グレイソン氏は次のように説明している。「私たちは新規検索を作成して、HPやサムスンのほか私たちが最も関心をもつ競合他社すべてを対象にこれを実行し、比較結果を確認した。するとサムスンがかなりの知的財産を有していることが分かった。これは、相対的な数字が隣同士に表示されるメトリクスツールを使うことですぐに把握できた。」

グレイソン氏はANAQUAのAcclaimIPを使用して、調査結果を形成する複数のパラメータによる階層型メトリクスを作成した。そしてこれによりHPの関心を引くものとHPへの相対的重要度という観点から特許が絞り込まれた。

例えば、彼はレーザープリンタの知財だけでなくレーザープリンタの具体的な構成部品についても調査を行った。

「レーザープリンタはたくさんの様々な部品で構成されている。だからそれらを細分化してできるだけ細かく調査を行った。私たちが知りたいのは、この装置の中で最も興味深く価値のある部品を網羅する知財を出願しているのは誰なのか、ということである。」

HPとして知る必要があったのは、単にサムスンが多くの特許を保有しているかではなく、HPが関心を持つ特許をサムスンが保有しているかどうかであった。

「分かりやすい特許を出願する会社もあるだろう、ただそうした特許が網羅する知財の範囲はとても小さくて基本特許ではない。私たちが知りたかったのは、サムスン

が基本を押さえた企業なのかだ。サムスンが製品のうわべ部分だけを出願しているのか、それとも装置の価値向上、高速化、高品質につながるような部分を出願しているのか。それこそが製品の価値、そしてHPが買収を検討している事業の価値に影響を及ぼすのだ。」

検索をまとめたのち、サムスンだけでなくHPおよび他の競合他社も対象に検索を実行した。

調査の絞り込み（ドリルダウン）

しかし初回調査だけでは十分ではない。真の見識を得るには、より深く掘り下げなければならないのだ。

「サムスンの特許を一つ一つ確認するとしたら、おそらく米国だけで30,000件、世界では100,000件はあっただろう。これほど多くては絞り込まなくてはならない。そこで検索を作成し、最も関心のあるものに焦点を定め、基本となる特許グループを分類する必要があった。」

それからAcclaimIPを使用して引用文献および従来品の強度指標を検索して、特許グループをさらに絞り込んだ。

「肝心な部分を一番上に浮き上がらせる必要があるからだ。」とグレイソン氏は説明した。

ファミリーメンバーのサイズおよび外国出願のほか、破棄引用文献および拒絶引用文献の多い特許は確認することが重要であった。これらすべての指標は企業の特許ポートフォリオの強度を示し、AcclaimIPを使用すれば簡単に把握できた。その結果、HPはサムスンのプリンタ事業は確かに買収先として有力であると判断できたのだ。

特許サマリー

クエリ実行後もグレイソン氏は最も基礎的な特許の確認を行い、それらについてさらに調べる必要があった。ここでもAcclaimの機能を大いに活用した。特許サマリーページである。

「長い時間画面上で特許を確認するのは好まない人もいだろう。」とグレイソン氏は言う。

「Acclaimには特許ごとにサマリーページを印刷できる機能がある。この機能は綿密な分類作業に適し

ていて、特許の束を確認できるし検索結果に物理的に触れることもできて、とても便利である。」

このサマリー機能のおかげで調査は一層スピードアップした。

その結果はHPの期待を超えた

通常、このような詳細調査は途方もなく時間がかかるものだ。しかしこのソフトウェアを使用したことで、グレイソン氏はいまだかつてないほど徹底的に効率よくこれを行うことができた。HPにとってANAQUAのテクノロジーは、まさに変革をもたらすものであった。

「最初にこのプロジェクトを受けた時、とにかく大至急で行う必要もあるし、大変なものだった」とグレイソン氏は語る。「『次の2週間で何を報告できるだろうか？』と、いったスケジュール感であった。私たちは最速で最も効率の良いレビュープロセスの構築にとりかかる必要があった。」

グレイソン氏はANAQUAを使用し、注目すべき特許を迅速かつ正確に特定することができた。

「AcclaimIPマトリクス検索を作成するまでは、すべてExcelシートを使って手作業で行っていた。結果が出るのを待ち、それから結果を読みあさり、時間のかかる煩雑な手法だった。」

グレイソン氏によれば、AcclaimIPを使用する前は、HPがこなすことのできた特許ランドスケイピング検索レポートは年にせいぜい約10件かやや上回る程度であったという。

「このツール作成後はもう検索数はカウントしていない。検索はすべて保存されるので、ボタン一つで新たな検索を始められ、結果を更新できる。一度に80ものポートフォリオを調査したこともある。以前は専任スタッフが数人いて、1年に報告を発行できたのはごくわずかだったが、今は私一人で副業務として対応をしている。」

もちろんこのツールが使用できるまでには、マトリクス検索に関する質問を選び、階層を整備するなど、ある程度労力を注ぐ必要はある。

しかし、「いったんセットアップしてしまえば、再度行う必要はない。もし変更が必要になれば、検索を設定しなおすだけでいい。そしてボタンをクリックすればすぐに結果が表示される。一度に何万という検索が行えるのだ。」

ANAQUA機能でライバルをリード

グレイソン氏は他にもHPが活用してきた多くのANAQUA機能を紹介してくれた。その一つが特許のトレンド分析である。この機能は適切な投資となる技術と、投資を避けるべき技術の見極めに役立つ。

「トレンド分析はある期間にわたって行うことができる。例えば、ある年に対して別の年では何が起こったか、などである。Acclaimを使えば、競合他社が何をしているかも実によく分かる。」

グレイソン氏によると、この機能をマスターすれば、トレンドを予測して時代を先取りできるようになるという。グレイソン氏は会社の過去の功績を示す登録特許だけでなく、最近提出された特許出願も検索することでトレンド予測を行っている。

「もし何か新しい技術分野での出願数が多ければ、その企業の今後のプランについて何か分かるかも知れない。開発に2〜3年かかるような最先端技術であれば特にそうだろう。このような考え方が得意な人なら、実際の発表前にその企業のトレンドもつかめるだろう。」

グレイソン氏はこれをHPに有利になるよう活用し、競合他社だけでなく自社についても評価を行っている。HPは、自動生成されたデータ分析、ランドスケープ調査、比較調査を使用して自社の特許ポートフォリオを徹底的に掘り下げ、成功のためのプランを立てることが可能になっている。

「どの技術分類であっても、自分たちと競合他社との特許ポートフォリオの比較結果が分かる。」とグレイソン氏は述べている。「そして競合他社が自分たちをどう見ているかも理解することが出来る。」

グレイソン氏はAcclaimIPの使用を「農耕用の牛を使った農業から近代農業への転換」に例えた。

「シーズンごとに牛と用具類を引っ張り出してその牛の後ろを歩くのではなく、今やトラクターを手に入れたのだ。小さなことに目を向けるのではなく、文明を築き、多くの農場を造成し、コングロマリットになることに注力できる。」

今回のケーススタディで説明をしたすべてが、HPが他では見つけられない貴重な戦略的知性を得る糧になっている。