

特許庁「令和7年度知財経営に関する動向調査」の 構造的要点と実務上の課題

－標準的フレームワークの意義・限界と企業実装への示唆－

最終版 2026年8月

Gemini 3.7 Flash

特許庁が2026年8月21日に公表した「令和7年度知財経営に関する動向調査」は、知財・無形資産が価値創造を主導する経済社会の実現に向け、日本企業のあるべき知財経営を明確化し、経営層、事業部門・研究開発（R&D）部門、知財部門が双方向で対話・実行するための標準的フレームワークを提示しようとした調査である。[1]

報告書は、先行研究、国内外企業の公開情報・ヒアリング、機関投資家・金融機関への調査、有識者の助言を統合し、知財経営を「4段階の循環メカニズム」「5つの知財活用方法」「6つの内部機能」「経営課題に対応する24の実務タスク」として整理している。[1] [2] [3] [4]

本稿の評価としては、従来の権利取得・管理中心の知財活動から、知財部門が経営・事業・R&Dと連携して競争優位と企業価値の形成に直接貢献する体制への転換を促す点に、本報告書の大きな意義がある。

本稿の位置付け 要点整理は特許庁の公表資料に基づく。後半の「構造的課題と実務上の論点」は、原報告書の明示的な結論ではなく、公開資料を踏まえた本稿独自の実務的評価であり、特許庁の公式見解を示すものではない。

1. 報告書の背景と知財経営フレームワークの基本構造

1.1 知財経営の対象範囲の拡張

報告書の特徴の一つは、知財経営上の管理対象を、従来管理されてきた特許権、商標権、意匠権、著作権等の知的財産権に加え、データ、アルゴリズム、ノウハウ等の明文化されない知的資本まで拡張した点にある。[1] [2]

デジタルシフトや「モノ売りからコト売り（ソリューション提供）」へのビジネスモデル変革が進む中、従来重視されてきた財務資本・製造資本に加え、知財・無形資産の比重と重要性が高まっている。したがって、権利化による独占権の確保だけでなく、秘匿化、開示、標準化、ライセンス、協業等を組み合わせ、知的資本全体を事業戦略と連動して管理することが求められる。[1] [2] [3]

1.2 知財経営の4段階の循環メカニズム

知財経営は、静的な権利管理ではなく、価値創造の源泉を理解し、経営戦略へ反映し、事業展開・収益向上を図り、その成果を次の成長投資へ循環させるメカニズムとして整理されている。[1] [2]

1. 価値創造の源泉の理解：自社の知的資本を事業と紐付けて可視化し、顧客ニーズ、競合企業の知財・技術動向との比較を通じて、競争優位の源泉を把握する。[1]

2. 競争優位を活用した経営戦略の立案：知財情報を経営判断へ組み込み、投資・撤退領域、事業展開方針、オープン＆クローズ方針、資金調達・開示方針等を策定する。 [1]
3. 競争優位を活用した事業展開・収益向上：事業ポートフォリオの組換え、新たな提供価値の構築、参入障壁の形成、ライセンス・協業、製品化支援等を通じて収益向上を図る。 [1]
4. 価値持続・強化に向けた成長投資：事業収益の一部を、R&D、ブランド強化、知的資本の再構築、陳腐化対策等へ再投資し、競争優位を維持・強化する。 [1]

2. 標準的フレームワークと実践体系の要点

2.1 5つの知財活用方法と6つの内部機能

報告書は、知財経営を構成する中核要素として5つの知財活用方法を抽出し、それぞれを実践するための基盤として、①組織・機能設計、②ガバナンス、③人材・スキルセット、④社内プロセス・メカニズム、⑤文化・マインドセット、⑥資本・市場接続の6つの内部機能を提示している。 [1] [2]

また、ISO 56005 及び DIN 77006 との対応関係を確認し、既存の知財管理体系との整合性やフレームワークの妥当性を検討している。ただし、これは国際規格としての認証や網羅性の保証を意味するものではない。 [1]

2.1.1 知的資本の体系的な管理・運用

項目	内容
施策概要・狙い	知財権及びデータ・ノウハウ等の知的資本を事業と紐付けて可視化し、権利化、秘匿化、開示、ライセンス、保護等の方針と実行状況を一元的に管理する。
Lv3 で目指す状態・施策例 (本稿による要約)	組織・機能：事業と対応する形で知的資本を可視化し、将来のあるべき構成を分析できる機能を持つ。 ガバナンス：経営層が無形資産の構築・活用状況を定期的に確認し、事業戦略と連動させる。 人材・スキル：棚卸し、可視化、将来構想、運用を担う人材を定義・育成し、必要なツール及び報奨制度を整える。 プロセス：事業部門と知財部門が定期的に棚卸しと活用・保護方針を協議する。 文化・マインド：知的資本を競争優位の源泉として扱う認識を、トップメッセージや教育を通じて浸透させる。 資本・市場接続：経営戦略と結び付いた知的資本の構築・活用方針を発信し、外部連携にも活用する。

2.1.2 知財情報の分析・活用 (IP インテリジェンス)

項目	内容
施策概要・狙い	社内外の特許・技術・事業情報を収集・分析し、R&D、M&A、アライアンス、投資・撤退領域等に関する経営判断へ戦略的な示唆を提供する。

項目	内容
Lv3 で目指す状態・施策例 (本稿による要約)	組織・機能：将来の知財構成や競争環境から逆算し、経営・事業戦略へ提言できる機能を持つ。 ガバナンス：経営層が分析結果を定期的に受け取り、目標設定や資源配分へ反映する。 人材・スキル：技術・知財分析と事業分析を統合し、戦略提言できる人材を定義・育成する。 プロセス：R&D、M&A、事業戦略立案等のプロセスに知財情報を組み込み、意思決定に活用する。 文化・マインド：知財情報から得られた示唆を、他の市場・事業分析と同等の経営情報として扱う。 資本・市場接続：協業・M&A 候補の評価、投資家への説明ストーリー構築等に知財情報を活用する。

2.1.3 効果的な知財開示・金融活用

項目	内容
施策概要・狙い	投資家・金融機関が評価できる形で、事業戦略と連動した知財・無形資産戦略、進捗 KPI 及び事業成果との関係を開示し、適正な企業価値評価や資金調達に結び付ける。
Lv3 で目指す状態・施策例 (本稿による要約)	組織・機能：知財部門が IR 資料作成や投資家対話を支援できる役割・機能を持つ。 ガバナンス：経営層が自社の競争優位の源泉と知的資本活用戦略を説明できる。 人材・スキル：戦略の構築・実行・開示に必要な人材計画を策定し、育成・配置を進める。 プロセス：統合報告書や IR 資料の作成過程に知財部門が関与し、事業戦略と知財戦略を接続する。 文化・マインド：無形資産への投資を単年度費用だけでなく、中長期的な資産形成として捉える。 資本・市場接続：成長ストーリーを裏付ける知財情報・KPI を開示し、企業価値向上や資金調達に貢献する。

2.1.4 知財流通・協業等による収益化

項目	内容
施策概要・狙い	未利用知財の売却・ライセンス、標準必須特許（SEP）のライセンス、協業による事業化、スピンアウト等を通じ、知財の外部活用と収益化を推進する。

項目	内容
Lv3 で目指す状態・施策例 (本稿による要約)	組織・機能：知財を横断的に管理し、外部活用方針の検討・実行を担う機能を持つ。 ガバナンス：事業撤退、外部連携、スピンオフ等の経営判断に、知財の取扱い方針を組み込む。 人材・スキル：ライセンス交渉、資産売却、協業事業化等を推進できる人材を定義・育成する。 プロセス：知財部門と事業部門が収益化方針を協議・決定するプロセスを整備する。 文化・マインド：自社独占利用だけに固執せず、外部活用による事業化・収益化を選択肢として共有する。 資本・市場接続：ライセンス、売却、オープンイノベーション等の実績と戦略を対外的に説明する。

2.1.5 技術・製品開発の加速

項目	内容
施策概要・狙い	過去の試験データ、ノウハウ、知財情報及びデジタル・AI 技術を活用し、R&D から製品化・事業化までの速度と成功確率を高め、知財面から伴走支援する。
Lv3 で目指す状態・施策例 (本稿による要約)	組織・機能：知財の観点から R&D 及び製品化・事業化を伴走支援できる機能を持つ。 ガバナンス：開発サイクル高速化や事業モデル変革の目標を設定し、責任者を明確にする。 人材・スキル：デジタル・AI 技術を活用できる人材を確保・育成し、知財部門と連携させる。 プロセス：知財情報、試験データ、デジタル解析を統合した R&D 業務設計と伴走体制を整える。 文化・マインド：課題指摘にとどまらず、生まれた技術の製品化・事業化を支援する風土を醸成する。 資本・市場接続：R&D・製品開発の効率化に関する KPI 又は成果を、適切な範囲で外部発信する。

2.2 経営課題と事業・知財施策の連動マトリクス

要約版資料及びチェックリストは、経営課題を5つの大カテゴリに整理し、事業部門・R&D 部門の施策と知財部門の24タスクを対応付けている。24タスクについては、「知財人材スキル標準（version 2.0）」のスキルガイドマップとの対応も整理されている。[3] [4] [10]

略語 PF＝ポートフォリオ、DD＝デューデリジェンス、FTO＝Freedom to Operate（事業実施の自由度・第三者権利との抵触リスクの確認）。

2.2.1 自社の競争優位の源泉理解

経営課題・検討事項	事業部／R&D 部門の主要施策	知財部門の主要タスク
-----------	-----------------	------------

経営課題・検討事項	事業部／R&D 部門の主要施策	知財部門の主要タスク
市場・産業構造分析、競合分析、自社優位性の把握	・現行事業ポートフォリオの可視化 ・市場成長ドライバーの整理 ・自社の知財・無形資産の特定	・タスク 1：事業単位と連動した知財 PF 構築 ・タスク 2：顧客視点の分析（出願動向調査） ・タスク 3・4：競合の将来・現在分析 ・タスク 5：自社と競合の比較分析

2.2.2 事業投資すべき領域の特定

経営課題・検討事項	事業部／R&D 部門の主要施策	知財部門の主要タスク
事業 PF の組換え、事業別の有望性評価、事業展開・撤退判断	・投資戦略基準の策定 ・財務・知財の両面から撤退領域を選定 ・有望な展開領域・協業先のリスト化 ・内製・外製方針の策定	・タスク 6：協業先候補の知財 DD ・タスク 7：事業展開のロックアウト調査 ・タスク 8：近接事業領域の評価 ・タスク 9・10：協業先探索とオープンイノベーション推進 ・タスク 13・14：知財 PF の入替え・知財収益化

2.2.3 投資先事業の収益向上（販売量向上）

経営課題・検討事項	事業部／R&D 部門の主要施策	知財部門の主要タスク
シェア拡大、既存シェア防衛、競争優位の源泉の保護	・ターゲット市場への参入 ・独占権等による参入障壁の構築 ・標準化の活用 ・データ・ノウハウの保護・囲込み	・タスク 15：事業展開余地の確保（FTO クリアランス） ・タスク 16：参入障壁の構築（特許網・オープン&クローズ） ・タスク 17：標準化施策の推進 ・タスク 18：データ・ノウハウの顧客提供範囲管理 ・タスク 19：権利侵害・模倣品への対応

2.2.4 投資先事業の収益向上（単価向上・費用低減）

経営課題・検討事項	事業部／R&D 部門の主要施策	知財部門の主要タスク
顧客ニーズ把握、高付加価値化、社内オペレーション高度化	・未充足ニーズの特定 ・ソリューション開発体制の構築 ・生産技術・ノウハウの形式知化と効率化	・タスク 20：投資領域の選定（知財情報からの技術選定） ・タスク 21：明文化されない知財（ノウハウ）の保護・共有 ・タスク 11・12：製品化加速支援とデジタル・AI 技術活用

2.2.5 効率的な資金調達策

経営課題・検討事項	事業部／R&D 部門の主要施策	知財部門の主要タスク
-----------	-----------------	------------

経営課題・検討事項	事業部／R&D 部門の主要施策	知財部門の主要タスク
金融機関・投資家との対話、適切な開示、知財金融	- 競争優位性を反映した事業戦略の策定 - 知財と事業を結ぶストーリーの IR 発信 - 知財を活用した金融手段の検討	- タスク 22：外部（投資家）の期待の理解 - タスク 23：情報開示の最適化 - タスク 24：金融手段への知財活用

3. 先行研究の知見と実践企業事例

3.1 学術研究から得られる知見

報告書は、知財活動と業績指標との関連性を示す先行研究をレビューし、知財経営フレームワークの背景となるエビデンスを整理している。重要なのは、研究ごとに分析設計が異なり、相関関係の確認と因果効果の識別を区別して読むことである。[1] [3]

- Bagna ら（2021）は、欧州企業のパネルデータを用い、無形資産比率と売上成長率・ROIC との間に有意な正の関係があることを報告した。特許ポートフォリオの技術分野の広がり成長との関係を増幅し、無形資産の経年減耗が進むと関係が弱まることから、継続的な更新投資の重要性が示唆される。[3] [5]
- Ernst ら（2016）は、特許保護管理及び特許情報管理が企業の平均利益率と有意な正の相関を持つことを示した。これは、特許の保護機能と情報機能を組織能力として整備する意義を示すが、研究結果は基本的に相関関係として解釈すべきである。[3] [6]
- Ertugrul ら（2024）は、特許活動と売上・ROA との単純な直接効果だけでなく、製品の新規性・品質に関する顧客認知（顧客資本）を介した経路を分析した。さらに、特許審査官のランダム割当てに伴う外生変動を操作変数として用い、因果識別を試みている。[3] [7]

3.2 企業事例の読み方

補足資料は、知財活動と事業実績との時間的・事例的な対応が確認できる企業を整理している。これらは、知財経営の実装像を理解する上で有用である一方、知財活動だけの純粋な因果効果を証明したものではない。[3]

- ブリヂストンは、タイヤ・ゴムに関するノウハウ・データの可視化・管理とソリューション事業の強化に取り組んでおり、補足資料では同事業の事業別成長率が FY2022～2024 年に 10%と整理されている。[3]
- 味の素は、アミノサイエンス技術を軸に知財情報を活用して事業展開領域を探索し、協業・M&Aを進めている。補足資料では、非食品セグメントの売上高が 2020～2024 年に CAGR8%で拡大したと整理されている。[3]
- LG エレクトロニクスは、スマートフォン事業撤退後も約 24,000 件の SEP を含む知財を保有し、2022 年には知的財産権ライセンスを定款上の事業目的に追加した。補足資料では Apple 等から 8,900 億ウォンのライセンス売上を得たと整理され、2025 年には Amazon と Wi-Fi SEP のライセンス契約を締結している。Amazon との契約対価は公表されていない。[3] [9]

- レゾナックは、知財インテリジェンス専門部隊を設け、AI・データを活用して R&D 戦略の策定や開発活動を支援している。補足資料では、同社資料に基づき、MI 分野の保有特許価値が他社平均の 26 倍と評価されたと整理されている。 [3]

4. 資本市場との接続と産業別アプローチ

4.1 投資家タイプ別の知財情報活用

機関投資家・金融機関への調査では、世界産業分類基準（GICS）11 セクターのうち約 7 割で知財情報を活用できるとの回答が得られた。特に医薬品、通信・電子材料等では、特許が収益へ与える影響が大きく、活用度が高いと整理されている。 [1]

- ジャッジメンタル投資：人が判断に介入する投資手法であり、投資領域選定、企業リスティング、デューデリジェンス、投資先ポートフォリオの管理、投資後のバリューアップまで知財情報が活用される。投資家は、事業戦略と知財戦略の一体性、KPI による進捗、事業成果・財務指標への反映根拠を重視する。 [1]
- クオンツ投資：公開特許情報等をアルゴリズムへ組み込み、企業業績の先行指標等として利用する。個別企業の定性的な開示への依存度は相対的に低いが、有力な特許の保有や知財と業績の関係が強い事業領域は評価対象となり得る。 [1]

4.2 競争優位の源泉に応じた 3 つの産業類型

報告書は、競争優位を生む知財の性質に応じて、特許型、商標・意匠型、ノウハウ・データ型の 3 類型を整理している。ただし、実際の企業・事業では複数類型が混在することが想定されている。 [1]

- 特許型：特許を中心に体系的な管理と公開特許情報の分析を行う。医薬品では知財を対象とする M&A・金融活用、通信・電子分野では SEP ライセンス・標準化、自動車・電気機械では特許網、FTO、ノウハウ、商標・意匠を組み合わせた戦略が重視される。 [1]
- 商標・意匠型：ブランドイメージやデザインが競争優位となる事業を想定し、ブランドポートフォリオ管理、模倣対策、自社製品利用、ライセンス等を重視する。 [1]
- ノウハウ・データ型：権利化しない又は権利化が難しいノウハウ・データを可視化・一元管理し、社内やサプライチェーンで活用することで競争優位を高める。 [1]

5. 報告書の構造的課題と実務上の論点

分析上の注意 以下は原報告書の明示的な結論ではなく、本稿による実務的評価である。資料が示す事実と、本稿の推論・提言を区別して記述する。

5.1 掲載事例の特殊事情と因果関係検証の限界

企業事例は、知財活動と業績指標との時間的・事例的な対応関係を示す一方、他の経営施策、既存の顧客基盤、ブランド力、資金力、研究開発投資余力等を統制した因果効果の検証ではない。したがって、知財活動単独の寄与度を厳密に分離して解釈することはできない。

LG エレクトロニクスや Fractus の事例には、事業撤退又は経営危機を契機として知財のライセンス・権利行使へ転換したという特殊事情がある。危機時の資産活用として示唆に富むが、平時の企業へそのまま一般化できるかについては慎重な検討が必要である。[3]

参照研究の多くは相関分析を中心とする。ただし、Ertugrul らは特許審査官のランダム割当てに伴う外生変動を用いて因果識別を試みている。もっとも、この研究は、報告書に掲載された個別企業事例について知財活動が業績向上をもたらした因果効果を立証するものではない。[7]

5.2 知財価値評価（金額換算）の導入見送りと定量的対話の課題

調査の当初目的には、知財価値（主に特許）を金額評価する手法の整理・構築が含まれ、報告書ではコストアプローチによる算定式案が示された。[1]

$$\text{特許価値 } N = \sum_{t=1}^5 [\text{R\&D 費用}_t \times \text{対象特許率}_t \times \text{減価率}_t \times (1/t)]$$

注：原報告書の数式では「減価率」に $1/t$ が付され、本文には「 $1/\text{経過年数 } t$ を掛け算」と説明されている。本稿では、その説明に従って経過年数調整を明示した。原報告書における減価率と $1/t$ の関係は必ずしも明瞭ではない。[1]

この算定式は、R&D 費用、対象特許率、減価率及び経過年数を基礎とするコストアプローチであり、将来キャッシュフロー（インカムアプローチ）や市場取引価格（マーケットアプローチ）を直接反映しない。また、投入された R&D 費用への依存度が高いため、研究開発の効率性や特許ごとの将来価値を十分に評価しにくい。

企業実務で知財を金額換算して管理する事例が少数であったことから、価値評価は知財経営の必須要素に含められなかった。これにより、企業間比較や知財金融で利用できる共通尺度の整備は未達となった。ただし、資本市場との対話は、単一の金額評価だけでなく、事業戦略と知財戦略の一体性、非財務 KPI、事業成果・財務指標への反映根拠によっても行い得る。[1]

5.3 中堅・中小企業向けの段階的導入モデル

報告書は、大企業だけでなく中堅・中小企業にも活用できる標準的フレームワークの提供を目的に掲げている。一方、Lv3 の目指す状態や施策例には、CIPO 等の知財担当役、知財部門の IR 関与、デジタル・AI 人材等、高度な体制を想定させる例も含まれる。これらは一律の必須要件ではなく、機能を実現するための施策例として読むべきである。[1] [2] [4]

それでも、専任者が少数又は兼任体制である企業に対し、どの内部機能から優先的に着手するか、外部専門家・共同利用ツールをどのように組み合わせるかを示す段階的ロードマップや簡易モデルは十分に具体化されていない。そのため、リソース制約の大きい企業は改善の優先順位を見いだしにくい可能性がある。

5.4 データ・ノウハウ管理の実務設計

ノウハウやデータを管理対象に含めた点は重要であり、チェックリストには棚卸し・可視化・運用に必要なツールや報奨制度を整える旨も示されている。もっとも、人事評価との具体的な連動、暗黙知を共有した者への利益還元、心理的安全性、情報へのアクセス権限設計まで踏み込んだ実装指針は限定的である。[4]

また、確定日付は、私署証書がその日付の日に存在した事実を証明するものであり、技術の使用開始日そのものを直接証明する制度ではない。したがって、秘匿技術を記載した文書の存在時点を示す証拠保全措置として位置付け、研究記録、アクセスログ、契約、営業秘密管理規程等と組み合わせる必要がある。[8]

サプライチェーンを跨ぐデータ共有、オープンイノベーション、技術者の転職・退職が増える中、可視化によって内部不正や漏えいリスクが高まる可能性もある。情報分類、最小権限、持出し管理、退職時措置、委託先管理、越境データ移転等を含む総合的なガバナンスへ接続することが必要である。

5.5 デジタル・プラットフォーム型事業と部門間評価制度

報告書は3つの産業類型を提示し、複数類型の混在も想定している。しかし、OSS、API 公開、学習データ、継続的なモデル更新、ネットワーク効果等を競争優位の中核とするデジタル・プラットフォーム型事業については、産業別の重み付けや具体的なガバナンスが十分に展開されていない。権利化・秘匿化だけでなく、オープンエコシステムの形成、標準化、互換性、コミュニティとの関係を含む設計が必要となる。

さらに、単年度の損益目標を重視する事業部門と、中長期的な無形資産形成を担う知財部門との KPI・評価軸の分断は、部門間連携の重要な障壁となり得る。報告書は定期的な対話プロセスを示すが、知財部門の評価が出願件数等へ偏る場合や、事業部門が短期成果のみで評価される場合に、双方の評価制度をどのように再設計するかについては、追加の実務指針が必要である。

6. 主要な貢献と課題の総括

本報告書の主要な貢献と、企業が実装する際に検討すべき論点を対比すると、次のように整理できる。

評価軸	報告書の主要な貢献・到達点	内包される課題・実務上の論点
対象資産の範囲	特許権等に加え、データ・ノウハウ等を含む知的資本へスコープを拡張した。	報奨制度への言及はあるが、人事評価、アクセス権限、暗黙知可視化に伴う漏えいリスク管理の具体化が必要である。
動的メカニズム	価値の源泉理解、戦略立案、事業展開、再投資に至る4段階の循環構造を示した。	企業事例は実装像を示すが、交絡因子を統制した厳密な因果効果の解釈には慎重が必要である。
標準フレームワーク	5つの活用方法と6つの内部機能を用いて、自社の現在地と目標状態を点検できる。	中堅・中小企業向けに、優先順位、簡易モデル、外部資源の使い方を示す段階的導入設計が必要である。
経営・事業連動	経営課題と事業部門・R&D部門・知財部門の24タスクを具体的に対応付けた。	短期の事業 KPI と中長期の知財・無形資産 KPI を統合する人事評価・ガバナンス設計の深化が必要である。
資本市場接続	投資家類型別の知財情報ニーズと開示の期待を整理した。	金額換算の共通尺度は未確立であり、事業ストーリー、非財務 KPI、財務成果との接続を継続的に改善する必要がある。

7. 結論

「令和7年度 知財経営に関する動向調査」は、知財活動を出願・権利管理中心の業務から、全社的な競争優位と企業価値向上を支える経営機能へ転換するための標準的フレームワークを体系化した有益な指針である。経営課題と知財実務タスクの接続、5つの活用方法と6つの内部機能、ISO 56005・DIN 77006 との対応関係、企業事例及び投資家視点の整理は、各企業が自社の体制を点検するための有用なベンチマークとなる。^{[1] [2] [3] [4]}

企業が活用する際には、チェックリストを一律に適用するのではなく、自社の事業モデル、規模、知財の種類、成熟度に応じて優先順位を付ける必要がある。同時に、知財活動と事業成果・資本効率との関係を丁寧に説明し、部門間連携を実質化する人事評価・ガバナンスを整えることが、フレームワークを「稼ぐ力」へ結び付ける鍵となる。

参考文献

- [1] 特許庁『令和7年度 知財経営に関する動向調査 報告書』2026年2月（2026年8月21日公表、2026年8月25日閲覧）。<https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota/chizai-keiei.html>
- [2] 特許庁『令和7年度 知財経営に関する動向調査 要約版資料』2026年（2026年8月21日公表、2026年8月25日閲覧）。<https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota/chizai-keiei.html>
- [3] 特許庁『令和7年度 知財経営に関する動向調査 要約版資料補足』2026年（2026年8月21日公表、2026年8月25日閲覧）。<https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota/chizai-keiei.html>
- [4] 特許庁『知財経営チェックリスト』2026年（2026年8月21日公表、2026年8月25日閲覧）。<https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota/chizai-keiei.html>
- [5] Emanuel Bagna, Enrico Cotta Ramusino, and Stefano Denicolai, “Innovation through Patents and Intangible Assets: Effects on Growth and Profitability of European Companies,” *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, Vol. 7, No. 4, Article 220, 2021, DOI: 10.3390/joitmc7040220. <https://www.mdpi.com/2199-8531/7/4/220>
- [6] Holger Ernst, James Conley, and Nils Omland, “How to Create Commercial Value from Patents: The Role of Patent Management,” *R&D Management*, Vol. 46, Supplement 2, pp. 677–690, 2016, DOI: 10.1111/radm.12210. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/radm.12210>
- [7] Mine Ertugrul, Karthik Krishnan, Bo Xu, and Qianqian Yu, “Corporate Patenting, Customer Capital, and Financial Market Outcomes,” *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 59, No. 5, pp. 2425–2458, 2024, DOI: 10.1017/S0022109023000194. <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-financial-and-quantitative-analysis/article/corporate-patenting-customer-capital-and-financial-market-outcomes/8114349E2CC295C3163A5E97A52A7D64>
- [8] 法務省「公証制度について」（確定日付の説明を含む、2026年8月25日閲覧）。<https://www.moj.go.jp/MINJI/minji30.html>
- [9] LG Electronics, “LG Signs Wi-Fi Standard Essential Patent License Agreement With Amazon,” November 20, 2025（2026年8月25日閲覧）。<https://www.lg.com/global/newsroom/news/corporate/lg-signs-wi-fi-standard-essential-patent-license-agreement-with-amazon/>
- [10] 特許庁「知財人材スキル標準（version 2.0）」（2026年8月25日閲覧）。https://www.jpo.go.jp/support/general/chizai_skill_ver_2_0.html