

外部情報だけのIPランドスケープが「分析は良いが腑に落ちない」と評価され、社内で受け入れられにくい理由

エグゼクティブサマリー

外部情報のみ（公開特許・論文・ウェブ・市場レポート等）で作られたIPランドスケープのプレゼンが、社内では「分析は整っているが、結論が“当社の現実”に一致しない」「示唆が意思決定につながらない」と受け止められやすい根本原因は、**意思決定に必要な“内部変数”が外部から観測できず、代理指標と推測で埋めざるを得ない点**にある。¹

特に、特許庁²が定義するIPランドスケープは、本来「経営・事業情報に知財情報を組み込んだ分析」を行い、経営者・事業責任者と共有して意思決定に用いる性格が強い。したがって、外部情報“だけ”に閉じると、**戦略前提・社内制約・暗黙知・機密資産**が抜け落ち、社内の「判断軸（KPI/責任/タイムライン）」に接続しにくい。³

本報告書では、外部情報オンリー型の典型構成を整理した上で、外部情報依存に起因する受容性低下要因を8類型に分解し、それぞれについてメカニズム、具体的なケース・ヴィネット、文献・公的資料に基づく裏付けを示し、さらに（経営層・事業部・研究部）別に影響度と起こりやすさを比較しながら、現実的な緩和策（ミティゲーション）を提示する。⁴

外部情報のみで作るIPランドスケープの典型的構成要素

外部情報オンリーのIPランドスケープは、多くの場合「公開情報を最大限に整形し、俯瞰・比較・推定を行う」構造を取る。典型コンポーネントを、再利用されやすい粒度で定義する。⁵

コンポーネント	定義（外部情報オンリー型の“よくある姿”）	期待される価値	外部情報だけだと起きやすい落とし穴
目的・意思決定の定義	「何の判断に使うか」を宣言（新規事業探索、競合分析、提携候補探索など）	分析の焦点を固定し、説明責任を作る	目的が抽象的だと“宝探し”になり、意思決定に落ちない ⁶
データソース設計	特許（公開公報）、論文、企業情報、ニュース、統計、市場レポートなどの外部データ集合を選定	網羅性・客観性・追跡可能性	そもそも公開されない領域（秘匿ノウハウ、未公開出願）で穴が空く ⁷
検索式・分類の定義	キーワード、IPC/FI/Fターム等で母集団を作る	再現性のある母集団	用語の社内語彙と外部分類がズレ、母集団が“それっぽい別物”になる ⁸
データクレンジング	出願人名寄せ、同名異企業の区別、企業再編対応、ファミリー統合など	比較の正確性を上げる	外部情報だけでは名寄せが不完全になりやすく、誤ったランキングやシェアが生じる ⁹

コンポーネント	定義（外部情報オンリー型の“よくある姿”）	期待される価値	外部情報だけだと起きやすい落とし穴
定量分析	件数推移、トップ出願人、引用、ファミリー、国別、技術クラスタ等	俯瞰・兆候検知	指標の限界（分野差、価値分布の歪み）を無視すると誤解を誘発 ¹⁰
定性解釈	「なぜそう見えるか」を外部文脈（市場動向、規制、M&A等）で解釈	意味づけ・仮説	内部前提が欠けるため、解釈が“論理的だが当社とズレる” ¹¹
可視化（スライド化）	マップ、ヒートマップ、ネットワーク、マトリクス等で提示	説得・共有	視覚的に強い反面、前提が不明だと「綺麗だが信用できない」になりやすい ¹²
示唆・提言	「投資すべき領域」「提携候補」「撤退領域」等	行動の方向づけ	社内KPI・責任単位・タイミングと接続できず“決められない提言”になりやすい ¹³

外部情報依存が社内受容性を下げる根本要因

以下の8要因は、能力不足や説明スキルの問題というより、**外部情報“だけ”に依存する構造**が生む系統的なズレとして整理できる。¹⁴

内部コンテキスト欠落

定義：事業戦略・製品ロードマップ・投資制約・撤退/参入の前提など、社内の意思決定を規定する「前提条件」が分析に入らない状態。IPランドスケープは本来、経営・事業情報と知財情報を組み込み、経営者・事業責任者と共有して意思決定に使うものだが、外部情報だけでは“経営・事業情報”の核が不足しやすい。¹⁵

メカニズム：外部データは「観測結果」だが、社内の意思決定は「目的（To Be）→制約→選択肢→資源配分」で動く。内部コンテキストが欠落すると、外部データからの推論は正しくても、結論が社内の制約・優先順位に反して“実行不能な正しさ”になる。¹⁶

ケース・ヴィネット：外部特許動向から「A技術に投資拡大すべき」と提言。しかし社内では、同技術は過去に量産歩留まりと品質保証で失敗し、今期は“撤退済み領域”として研究リソースが停止していたため、経営層は「分析は筋が良いが結論は現実と噛み合わない」と判断。¹⁷

裏付け：工業所有権情報・研修館（INPIT）¹⁸のマニュアルでは、まず経営者が「将来のありたい姿」と現状・課題を整理し、“何が分かっていないか”を明確化することが出発点とされる（外部分析以前に内部整理が前提）。¹⁹

暗黙知・現場知の欠落

定義：顧客の購買理由、品質・安全・規制の落とし穴、実装ノウハウ、競合の“実際の強み/弱み”など、文書化しにくい暗黙知が分析に入らない状態。知は文脈依存・身体性を伴い、暗黙知は個人的/人格的知識として存在しやすい。²⁰

メカニズム：外部情報は形式知（文書・データ）中心で、暗黙知の多くは「制度的にも公開されない」「そもそも言語化できない」。そのため、外部データの“説明力”は高く見えても、現場の条件分岐（例：歩留まり・保全・顧客クレーム・実装のコツ）を外し、結論が“惜しいズレ”になる。²¹

ケース・ヴィネット：特許テキストマイニングで「競合B社は当社より高性能材料領域で優位」と結論。だが研究部は、当社は敢えて材料配合を営業秘密管理し（公開しない）、製造条件に競争力があり、特許だけでは比較にならないと反論。結果として研究部の信頼を失う。 22

裏付け：日本学術会議 23 に掲載された野中郁次郎講演資料は、暗黙知（tacit knowing）として「語れる以上のことを知る」点や、知が文脈依存である点を示している。 24

また、特許庁 2 のガイドブック（座談会レポート）でも、事業部がノウハウや無形資産を抱え込み、社内でオープン化・可視化して共通認識につなげる必要が語られている。 25

外部データのカバレッジ欠落

定義：外部情報の構造上、そもそも観測できない領域が存在し、分析対象の「地図」が欠けること。代表例は（1）営業秘密・ノウハウ、（2）未公開特許出願、（3）契約・顧客情報、（4）社内の研究ノート・設計図面など。 26

メカニズム：特許は公開が前提であり、公開を避けたい領域は秘匿（営業秘密）で守られる。さらに特許は通常、出願から1年6か月経過後に公開されるため、直近技術は空白になり得る。加えて、公開前に取り下げ・放棄・却下・拒絶確定となった出願は原則公開されないため、外部データ上は“存在しなかったこと”になる。 27

ケース・ヴィネット：外部分析で「当社領域のホワイトスペースが広い＝参入障壁が低い」と提言。実際には、その領域は主要企業が営業秘密・ブラックボックス化で守っており、特許が少ないのは“弱い”のではなく“見せていない”ためだった。事業部は「数字は合っているが意味が逆」と判断して受け入れない。 22

裏付け：経済産業省 28 資料では、営業秘密は「保護期間の制限がなく長期秘匿が可能」「特許になじまないノウハウも保護可能」と整理され、特許出願は公開前提である点が明示される。 29

また、OECD 30 の特許統計マニュアルは「すべての発明が特許化されるわけではない」「業界で特許出願行動が異なる」「特許価値分布は歪んでいる」など、特許データの限界を体系的に述べる。 31

世界知的所有権機関（WIPO） 32 も、特許データの限界として「全てのイノベーションが特許化されるわけではない」「出願傾向や品質が大きく異なる」点を明記する。 33

代理指標の罠

定義：外部情報で計測しやすい指標（例：特許件数、ファミリー数、被引用、トップ出願人）を、社内で本当に知りたい変数（競争優位、収益性、実装可能性、差別化、顧客価値）に過度に対応づけてしまう問題。 34

メカニズム：特許・論文などの定量指標は分野特性や慣行の影響を強く受け、領域規模や技術力を直接表すわけではない。さらに特許の価値は均質ではなく、単純カウントは誤解を招く。外部情報だけだと、内部の売上・粗利・勝ち筋・参入障壁などの“結果指標”と接続できず、社内KPI（ROIC等）に翻訳されない。 35

ケース・ヴィネット：経営層向けに「当社の特許件数シェアは低下＝競争力低下」と報告。実際には、当社は戦略的に出願を絞り込み（質重視・国際出願集中）、件数は減っているが重要案件は増えていた。経営層は「指標選択が会社の方針と逆」と見なして不信感を持つ。 35

裏付け：科学技術振興機構（JST） 36 のCRDS資料は、特許ファミリー件数が領域規模を直接表すわけではない点や、上位オーナー情報の最新性に限界がある点を注意喚起している。 37

OECDは、価値分布の歪み（少数の高価値特許と多数の低価値特許）により単純カウントがミスリーディングになり得ることを明示する。 38

データ品質・同定誤差

定義：外部データに内在する名寄せ・分類・企業同定の難しさ（表記揺れ、社名変更、合併、持株会社化、海外企業名翻訳揺れ等）により、母集団・ランキング・ネットワークが誤る問題。 9

メカニズム：出願人名寄せには「同一企業を同一視する」要求と「異なる企業を区別する」要求のトレードオフがあり、単純一致では不十分である。外部情報だけでは、企業再編の文脈や実質的な権利移転関係を完全に追えず、誤差が“もっともらしい形”で残る。 39

ケース・ヴィネット：事業部が注視する競合C社を分析したところ、特許が急減していると報告。しかし実際は、C社が知財管理会社へ出願人名義を移しており、名寄せ不足で“減ったように見えた”。事業部は「現場感と合わない」→「分析の前提が信用できない」と判断。 40

裏付け：出願人名寄せの必要性和表記揺れ・企業名変遷・同名異企業問題の存在は、特許出願人名寄せの研究で明確に論じられている。 41

また、日本特許の出願人検索が表記揺れや企業再編により簡単ではない点は、実務寄稿でも具体例付きで整理されている。 42

タイムラグ・更新頻度ミスマッチ

定義：外部情報の更新タイミングや公開制度のタイムラグが、社内の意思決定スケジュール（予算・開発ゲート・顧客提案・M&A等）と合わず、「今決めたい問い」に“過去の答え”しか出ない問題。 43

メカニズム：特許は出願から公開まで原則1年6か月の遅れがあるうえ、公開前に手続きが終了すると公開されない場合があり、最新動向ほど欠損しやすい。さらに、企業統廃合・譲渡等が頻繁な領域では、オーナー情報が最新でないことがある。外部情報だけだと、社内の“最新の優先順位変化”を反映できず、タイミングのズレが「結論が古い」「今さら感」に直結する。 44

ケース・ヴィネット：研究部が今まさにテーマ選定する四半期に、外部特許分析が「直近2年の競合動向」を示すはずだったが、公開ラグとデータ更新遅延で実質的に“3~4年前の様子”を描写していた。研究部は「方法として有用だが、意思決定の窓に間に合っていない」と判断。 44

裏付け：出願公開が「出願日から1年6月経過後」に行われること、および一定条件では公開公報が発行されないことは、公報に関するFAQで明示されている。 45

オーナー情報が最新でない場合がある点はCRDSが注意喚起している。 46

因果・ストーリー不足

定義：外部情報の“観測”を、社内が求める「価値創造ストーリー（As Is→To Be→施策→成果）」や「因果パス（知財・無形資産→差別化→成果→KPI）」へ変換できない状態。 47

メカニズム：外部情報のみの分析は「現状の俯瞰」には強いが、「なぜ当社が勝てるのか」「どの時間軸で成果が出るのか」「どのKPIにどうつながるのか」という因果鎖が弱い。“強みがある”以上の説明ができないと、意思決定者はリスクテイクできず、結果として「良い分析だが、決め手にならない」になる。 48

ケース・ヴィネット：経営層に「当社の強みは技術X、競合は技術Y」と提示。経営層から「それが価格決定力やシェア、ROICにどう効くのか」「投資したら何がいつ起きるのか」と問われたが、外部データ中心で社内KPI・事業モデルの接続が示せず、結局“次回持ち越し”になる。 47

裏付け：内閣府⁴⁹の「知財・無形資産ガバナンスガイドラインVer.2.0」では、(1)ストーリー(As Is→To Be)、(2)因果パス、(3)経営指標(ROIC等)との紐付けを一体として可視化する枠組みが示され、適切/不適切な説明例も提示されている。⁵⁰

また、特許庁²は「知財経営」実践のボトルネックとして、社内で自社の強みの共通認識ができていない/認識が異なる点を挙げる。これはストーリー形成が内部合意に依存することを示唆する。⁵¹

機密・コンプライアンス制約による情報共有不足

定義：外部情報のみで作る(あるいは外部者に委託する)過程で、機密情報の持ち出し回避・共有制限・発言抑制が起こり、結果として分析が“安全だが薄い”状態になること。IPランドスケープは企業の機密情報を多分に含むとされ、具体手法が広まりにくいという前提がある。⁵²

メカニズム：機密・営業秘密・顧客情報が絡むほど、社内は「外部に出せない」「外部分析に渡せない」→内部前提が欠落→結果が一般論化、という経路を辿る。加えて、情報流出リスク自体が社内の警戒を生み、分析内容が正しくても“運用として採用できない”に至る。⁵³

ケース・ヴィネット：外部情報のみのレポートは、提携候補を多数列挙。だが、社内では既に重要企業とNDA下で交渉中であり、プレゼンの場で触れられないため、議論が核心(交渉戦略や条件設計)に入らず「結局、当社に必要なことは言っていない」と評価される。⁵⁴

裏付け：営業秘密は「秘密であることに価値がある」情報であり、公開前提の特許では守りにくいという整理が公的資料にある。⁵⁵

また、IPランドスケープの実務が機密情報を多分に含む点は、実践ガイドの導入部で明記されている。⁵⁶

ステークホルダー別の影響度・起こりやすさ評価

ここでは、上記8要因について、**内部受容性(納得・意思決定への採用・継続利用)への悪影響**を「影響度」、外部情報オンリーで実施した場合にその要因が顕在化する頻度を「起こりやすさ」として、1(低)～5(高)で評価した。スコアは公的ガイドライン・文献に基づく論点整理を踏まえた筆者のヒューリスティック評価であり、個社の事情で大きく変動する(後述の限界参照)。⁵⁷

要因	経営層(影響/起こりやすさ)	事業部(影響/起こりやすさ)	研究部(影響/起こりやすさ)	代表的なミティゲーション(要点)
内部コンテキスト欠落	5/4	5/4	4/3	目的(意思決定)を先に固定し、As Is/To Be、制約、意思決定者の判断軸を共同で定義 ¹⁶
暗黙知・現場知の欠落	4/4	5/4	5/4	現場ヒアリング/ワークショップで暗黙知を“論点化”し、分析仮説と突合 ⁵⁸
カバレッジ欠落	4/5	4/5	4/5	営業秘密・未公開出願の存在を前提に「見えていない領域」を明示、外部情報の限界をスライドで管理 ²⁷
代理指標の罫	5/4	4/4	4/4	件数ではなく価値・用途・差別化へ翻訳し、可能な範囲でKPI/ROICなど成果指標へ接続 ⁵⁹

要因	経営層（影響/起こりやすさ）	事業部（影響/起こりやすさ）	研究部（影響/起こりやすさ）	代表的なミティゲーション（要点）
データ品質・同定誤差	3 / 4	4 / 4	4 / 4	名寄せ・企業再編対応・検索式の透明化、監査可能な手順化 ⁹
タイムラグ不一致	4 / 5	4 / 4	5 / 5	意思決定の窓に合わせ“何がいつ見えるか”を設計（公開ラグ前提、直近は代替データで補完） ⁴⁴
因果・ストーリー不足	5 / 4	4 / 4	3 / 3	因果パス＋ストーリー＋KPIで説明（「強みの説明だけ」から脱却） ⁴⁷
機密制約による薄化	4 / 3	4 / 3	4 / 3	情報区分・NDA設計・クリーンルーム運用で「内部情報も使える」実務設計へ ⁶⁰

参考チャート（筆者評価）

```

xychart-beta
  title "外部情報オンリー型で受容性を下げる要因（平均影響度：筆者評価）"
  x-axis ["内部コンテキスト欠落", "暗黙知欠落", "カバレッジ欠落", "代理指標の罫", "同定誤差", "タイムラグ", "因果不足", "機密制約"]
  y-axis "平均影響度(1-5)" 0 --> 5
  bar [4.7,4.7,4.0,4.3,3.7,4.3,4.0,4.0]

```

受容性を上げるための設計原則と実装パターン

外部情報の分析精度を上げるだけでは、社内受容は改善しにくい。改善の本質は「外部情報の限界を認めた上で、内部の意思決定構造に接続する」ことにある。以下は公的ガイド・実務マニュアルが示す方向性を、社内ステークホルダー（経営層・事業部・研究部）向けに実装へ落としとした設計原則である。 ⁶¹

因果リンクの見取り図

```

flowchart LR
  A[外部情報のみで分析] --> B1[内部コンテキスト欠落]
  A --> B2[暗黙知・現場知欠落]
  A --> B3[カバレッジ欠落\n(営業秘密/未公開出願)]
  A --> B4[代理指標依存\n(件数・被引用など)]
  A --> B5[同定誤差\n(名寄せ/企業再編)]
  A --> B6[タイムラグ\n(公開遅延/更新遅れ)]
  A --> B7[因果ストーリー不足]
  A --> B8[機密制約で一般論化]

  B1 --> C[結論が「当社の現実」とズれる]
  B2 --> C
  B3 --> C

```

B4 --> C
 B5 --> C
 B6 --> C
 B7 --> C
 B8 --> C

C --> D1[経営層: 投資判断に使えない]
 C --> D2[事業部: 戦い方に落ちない]
 C --> D3[研究部: 技術判断に刺さらない]

D1 --> E[社内受容性低下\n「良い分析だが腑に落ちない」]
 D2 --> E
 D3 --> E

要因別ミティゲーション一覧

要因	“外部情報だけ”で起きるメカニズム要約	ミティゲーション (共通)	経営層向けに効く調整	事業部向けに効く調整	研究部向けに効く調整
内部コンテンツ欠落	意思決定の制約と優先順位が入らない	目的・意思決定・制約の共同定義を先に実施 ⁶²	「投資/撤退の論点」と「経営指標」へ接続 ⁶³	顧客・チャネル・価格・競争軸へ落とす ²⁵	技術ロードマップ/TRLゲートと整合 ⁶²
暗黙知欠落	形式知しか扱えず現場条件を外す	ワークショップで暗黙知を論点化・外化 ⁶⁴	“勝ち筋”の仮説検証会 (短時間)	顧客同行・失注理由など現場情報を接続	技術レビュー会で分類・用語を補正
カバレッジ欠落	秘匿領域・未公開領域が空白	「見えない領域」明示と代替データ設計 ⁶⁵	リスクとしての空白 (見落とし) を管理	競合の秘匿戦略仮説を置く ⁶⁶	実験ノート/試作ログ等、内部証拠で補完 ⁶⁷
代理指標の罨	件数等が価値を代替できない	指標の限界を明記し、価値/用途へ翻訳 ⁶⁸	因果パス+KPIで説明 ⁵⁰	収益モデル・差別化要素に接続	技術的実現性 (性能/歩留まり) と接続
同定誤差	名寄せ不備で誤集計	名寄せ手順の監査可能化 ⁶⁹	経営判断に使う指標は二重検証	重点競合リストを事前合意	研究者が“技術語彙”監修
タイムラグ	公開遅延で最新が見えない	意思決定スケジュールから逆算して範囲設計 ⁴⁵	“今決める/後で決める”を分離	営業・顧客提案のタイムラインに合わせる	直近は内部進捗で補完 ⁶²
因果不足	「強みの説明だけ」で終わる	ストーリー+因果パス+指標紐付け ⁵⁰	ROIC等の経営指標に接続 ⁶³	競争戦略 (戦い方) に接続	技術獲得戦略 (内製/外部連携) に接続 ⁶²
機密制約	共有できず一般論化	情報区分と運用 (NDA/権限) を設計 ⁶⁰	“公開可/社内限定/厳秘”の三層資料化	事業部だけの深掘り資料を別建て	研究部の詳細は技術審査会に限定

前提・想定と限界

本報告書は、会社規模・業種・地域に特段の制約を置かないという依頼条件に基づき、一般的な「複数ステークホルダー（経営層・事業部・研究部）」「知財・無形資産を競争力源泉として扱う企業」という想定で整理している。⁷⁰

本分析の限界は主に4点ある。第一に、社内で実際に不受容となったプロジェクトの詳細は機密性が高く、公的に入手しにくい。そのため、ケース・ヴィネットは公的資料が示す一般メカニズムに基づく「合成例（コンポジット）」として提示している。⁷¹

第二に、外部情報そのものの品質（データベース差、更新頻度、名寄せ品質）によって誤差は変動するが、ここでは主に「外部情報であること」に内在する構造的限界（非観測・タイムラグ・代理指標）に焦点を当てた。⁷²

第三に、影響度・起こりやすさのスコアは、文献を踏まえた論点整理に基づく筆者の評価であり、定量的実測ではない（個社の組織設計・ガバナンス成熟度・業界特性で大きく変わる）。⁷³

第四に、IPランドスケープは本来「経営・事業情報と知財情報の統合」によって意思決定を支える枠組みであるため、外部情報だけで完結させる設計自体が、目的と手段の不一致を生みやすい。これは「目的ではなく手段」という実務マニュアルの位置づけとも整合する。⁷⁴

¹ ³ ⁵ ⁸ ¹¹ ¹⁵ ¹⁸ ²³ ³⁰ ³⁶ ⁵² ⁵⁴ ⁵⁶ ⁶⁰ ⁷⁰ ⁷¹ ⁷⁴ https://www.jpo.go.jp/support/example/ip-landscape-guide/document/index/all_guidebook.pdf

https://www.jpo.go.jp/support/example/ip-landscape-guide/document/index/all_guidebook.pdf

² ²⁰ ²¹ ²⁴ ⁴⁹ ⁵⁸ ⁶⁴ [scj.go.jp](https://www.scj.go.jp)

<https://www.scj.go.jp/ja/member/iinkai/sokai/kouen150.pdf>

⁴ ⁶ ¹⁶ ¹⁹ ⁵⁷ ⁶¹ ⁶² <https://www.inpit.go.jp/content/100881501.pdf>

<https://www.inpit.go.jp/content/100881501.pdf>

⁷ ⁴³ ⁴⁴ ⁴⁵ ⁶⁵ [公報に関して：よくあるご質問 | 経済産業省 特許庁](https://www.jpo.go.jp/system/laws/koho/general/koho_faq.html)

https://www.jpo.go.jp/system/laws/koho/general/koho_faq.html

⁹ ¹² ³⁹ ⁴¹ ⁶⁹ https://www.jstage.jst.go.jp/article/randi/30/0/30_740/_pdf/-char/ja

https://www.jstage.jst.go.jp/article/randi/30/0/30_740/_pdf/-char/ja

¹⁰ ¹⁴ ³⁴ ³⁵ ³⁷ ⁴⁶ ⁵⁹ ⁶⁸ ⁷² ⁷³ https://www.jst.go.jp/crds/pdf/2025/FR/CRDS-FY2025-FR-03/CRDS-FY2025-FR-03_20000.pdf

https://www.jst.go.jp/crds/pdf/2025/FR/CRDS-FY2025-FR-03/CRDS-FY2025-FR-03_20000.pdf

¹³ ²⁸ ³² ⁴⁷ ⁴⁸ ⁵⁰ ⁶³ https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/tousi_kentokai/pdf/v2_shiryo1.pdf

https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/tousi_kentokai/pdf/v2_shiryo1.pdf

¹⁷ ⁵¹ <https://www.jpo.go.jp/support/example/chizai-mukei-toushi-katsuyou-guide/>

<https://www.jpo.go.jp/support/example/chizai-mukei-toushi-katsuyou-guide/>

²² ²⁷ ²⁹ [meti.go.jp](https://www.meti.go.jp)

https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/chiteki_zaisan/eigyo_himitsu/pdf/002_06_00.pdf

²⁵ https://www.jpo.go.jp/support/example/chizai-mukei-toushi-katsuyou-guide/document/index/all_guidebook.pdf

https://www.jpo.go.jp/support/example/chizai-mukei-toushi-katsuyou-guide/document/index/all_guidebook.pdf

²⁶ ⁵³ ⁵⁵ ⁶⁷ [meti.go.jp](https://www.meti.go.jp)

<https://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/1706tradesecc.pdf>

31 38 https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2009/02/oecd-patent-statistics-manual_g1gh9fa4/9789264056442-en.pdf

https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2009/02/oecd-patent-statistics-manual_g1gh9fa4/9789264056442-en.pdf

33 <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-944-2026-en-the-world-intellectual-property-report-2026-technology-on-the-move.pdf>

<https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-944-2026-en-the-world-intellectual-property-report-2026-technology-on-the-move.pdf>

40 42 <https://patentsearch.punyu.jp/asia/iwamoto.pdf>

<https://patentsearch.punyu.jp/asia/iwamoto.pdf>

66 [inpit.go.jp](https://www.inpit.go.jp)

<https://www.inpit.go.jp/content/100644635.pdf>