

戦略的「分割出願」活用ガイド：権利行使の成功率を高める3つの視点

分割出願が単なる手続上の手段ではなく、他社製品を戦略的に「射抜く」ための強力な武器であることを示し、実務的な活用方法を提示する。

統計が示す「分割出願」の優位性



侵害訴訟の結果（認容率）



権利行使裁判例の約35%が「分割関連」出願全体に占める分割比率（12.4%）に対し、係争案件での利用率は極めて高い。



「後出し」による対象製品への最適化
他社製品の仕様を確認した後に、その構成を狙い撃ちしたクレームを構築できる。

実務で勝つための「3つの戦略軸」



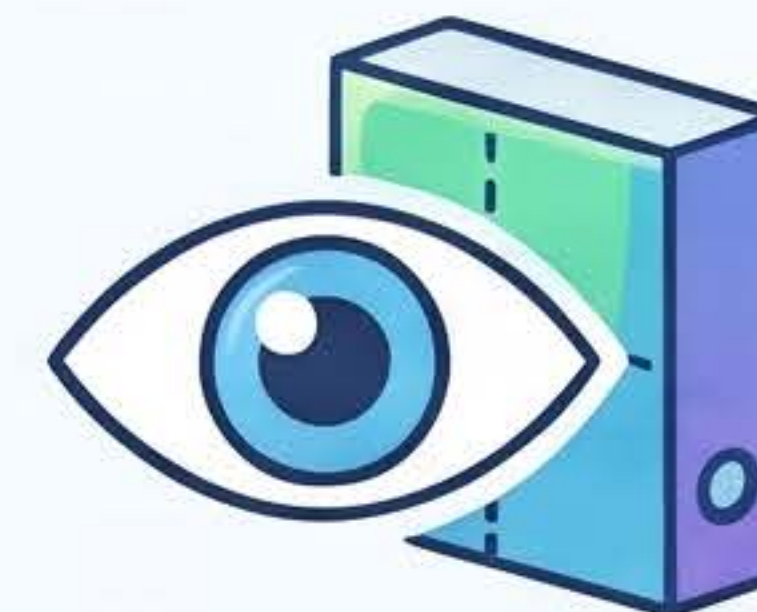
①ターゲットへの「当て込み」と「上位概念化」
競合品の構成に合わせた限定や、不要な構成要件の削除で充足性を高める。



③「時間軸」と「フィードバック」の活用
訴訟中の争点を後続の分割出願に反映させ、より強固なクレームを再構築する。



④継続的なポートフォリオ強化
分割出願を重ねて、製品のライフサイクル全体をカバーする強力な特許群を形成する。



②「立証軸」：侵害の証明しやすさを優先
内部構造ではなく、外観や配置など「外から見てわかる」特徴でクレームを構成する。



⑤交渉力としての戦略的活用
侵害訴訟での高認容率を背景に、ライセンス交渉やクロスライセンスでの優位性を確立する。