

占いIPランドスケープ からの脱却

Point 1: Diagnosis

「占い化」の蔓延。

検証不可能なAI可視化や不十分なデータ前処理に基づき、過度に断定的な経営提案を行う「占いIPランドスケープ」が、重大な資本配分リスクを生んでいる。

Point 2: Root Cause

推論チェーンの崩壊。

特許はイノベーションの完全な代理変数ではない（特許化率は一部産業で40%未満）。絶対件数やAIクラスタリングを直接「市場競争力」に結びつけるのは論理の飛躍である。

Point 3: Prescription

意思決定の構造化。

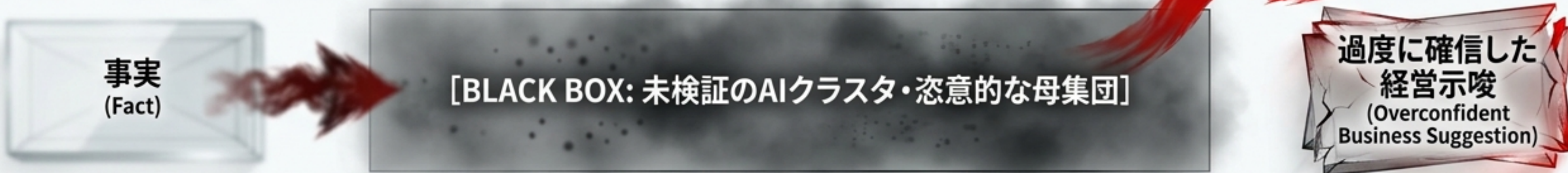
IPランドスケープ（IPL）の真の目的は未来予測ではない。
「事実・推論・反証」を分離し、不確実な経営判断（R&D・M&A）を監査可能な証拠システムへと昇華させるガバナンスが不可欠である。

「占い化」とは、推論の鎖の中間がブラックボックス化する現象である

Evidence-Based (科学的アプローチ)



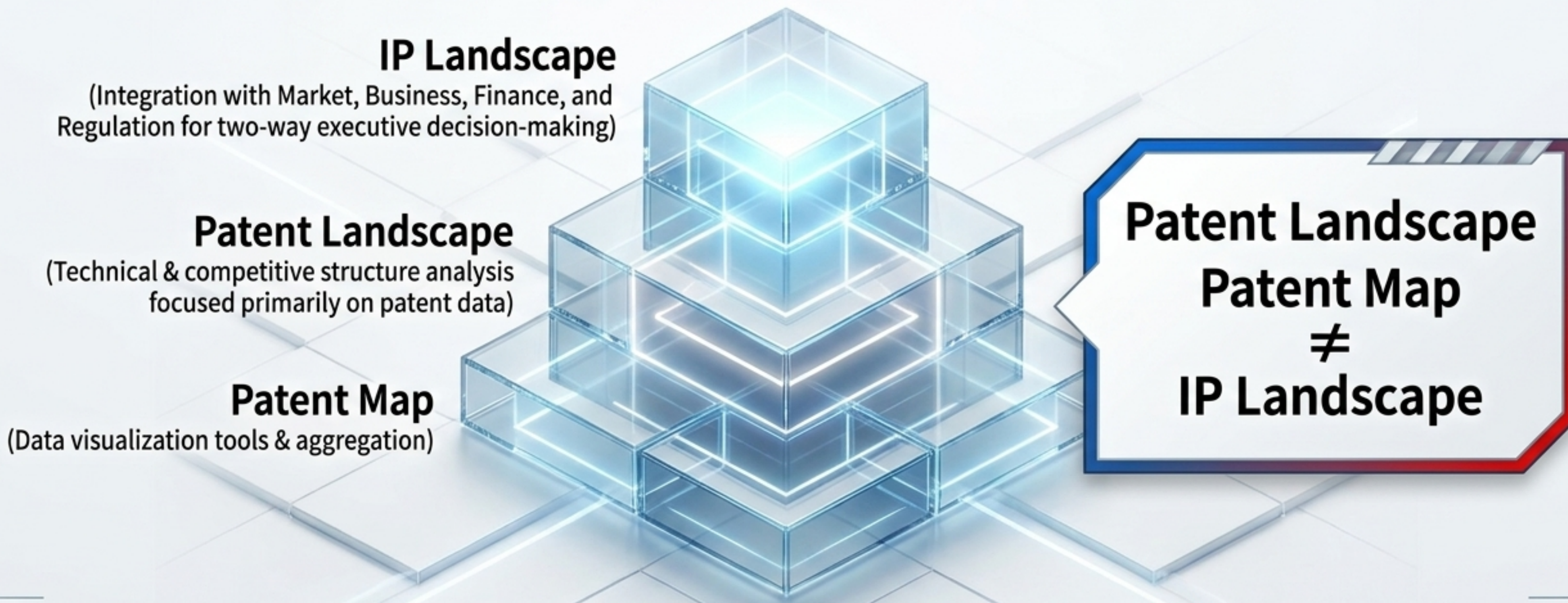
Fortune-Telling (占い化されたアプローチ)



$$\text{占い化リスク} \propto \frac{\text{結論の強さ} \times \text{経営への影響度} \times \text{モデル複雑性}}{\text{データ検証} \times \text{再現性} \times \text{反証可能性} \times \text{外部証拠}}$$

強い断定をするほど、重要な投資に使うほど、分析が複雑になるほど、より強い検証と説明責任が求められる。

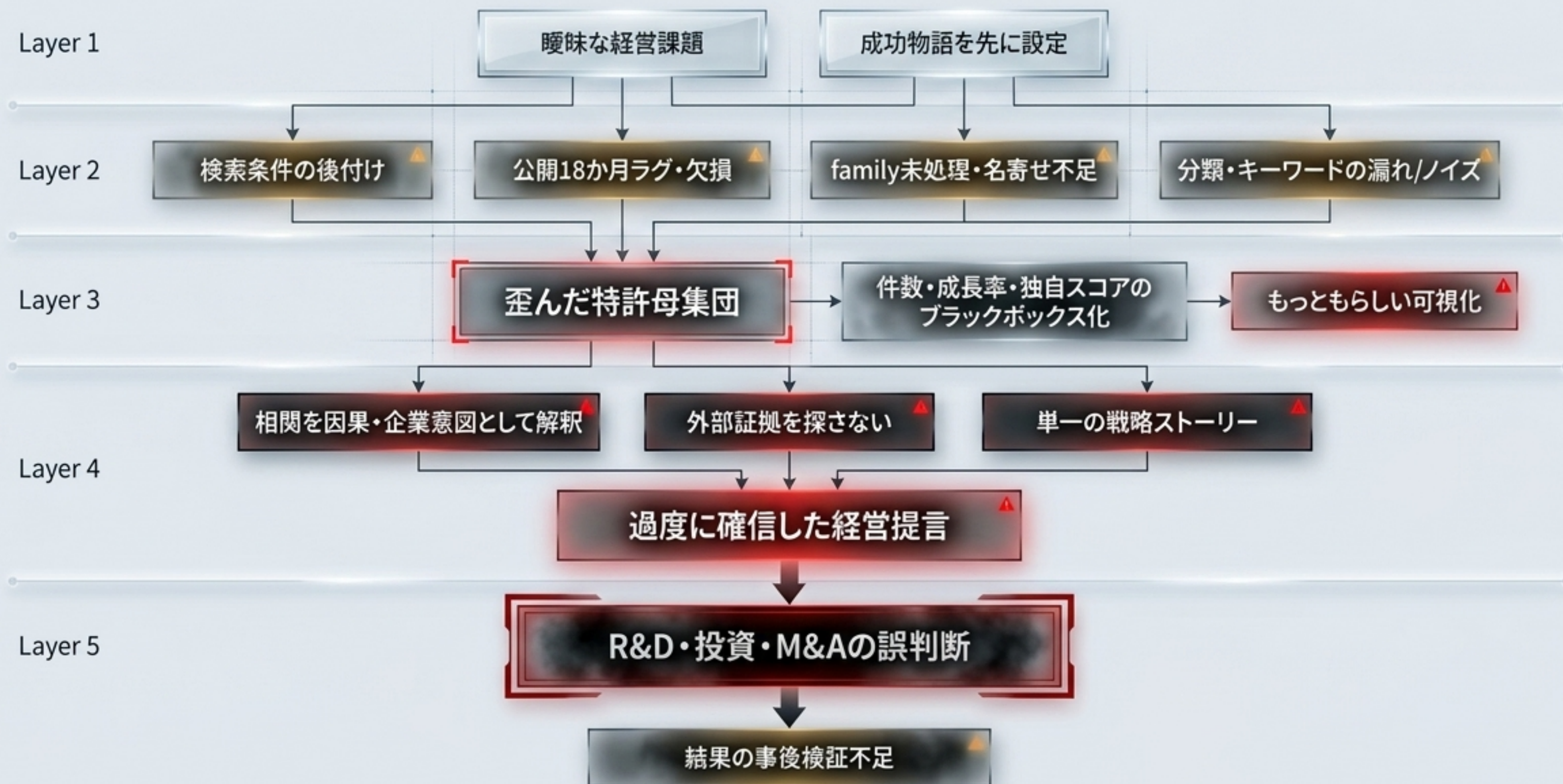
Patent Map、Patent Landscape、IP Landscapeは同義ではない



• 政府（特許庁/INPIT）の定義において、IPLは単なる特許情報の可視化ではない。

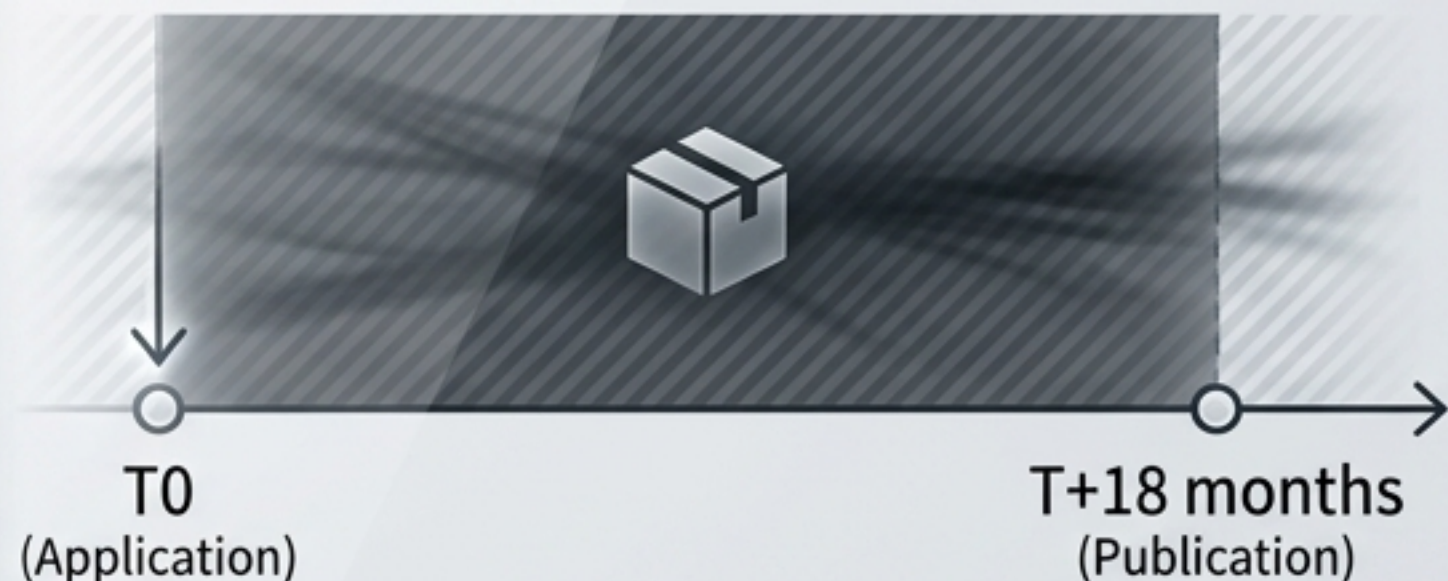
• 経営・事業情報（市場・論文・製品・投資）に知財情報を組み込み、経営者や事業責任者との「双方向の議論・フィードバック」を経て、初めてIPランドスケープとして成立する。

「もっともらしい誤答」を生み出す、構造的なエラーの連鎖



特許データが構造的に生み出す「死角」を直視する

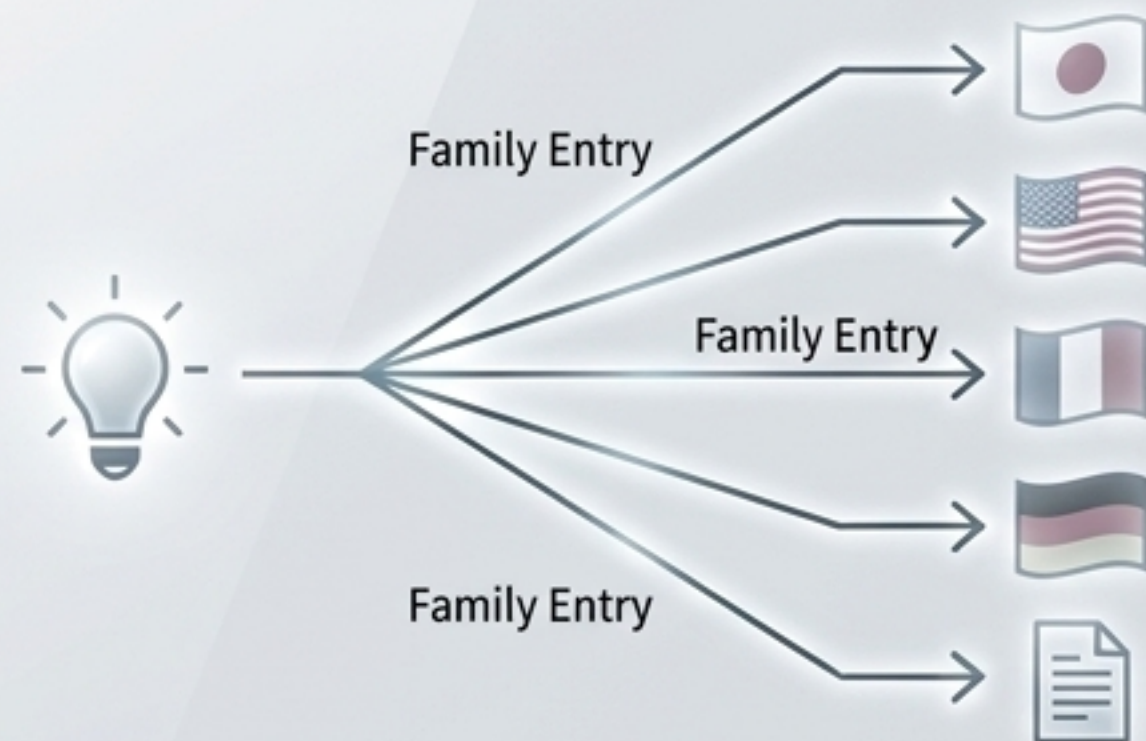
The 18-Month Dark Zone



「最新技術動向」の錯覚。

日本 (JPO) も欧州・PCT (EPO) も原則として
出願から18か月後に公開される。
直近1年半の出願減少を「R&D撤退」と誤認するリスク。

The Family Multiplier



「グローバル件数」の罫。

1つの発明が複数国に出願されるため、
Family処理をしない公報件数は
「発明数 × 国際展開数 × 手続構造」の混濁値となる。

絶対件数とランキングが引き起こす戦略的錯覚

Myth (占いの解釈)

「特許件数が多い企業＝イノベーション力・技術力が高い企業である」

Myth (占いの解釈)

「PCT出願件数ランキングを見れば、各国の技術覇権の推移がわかる」

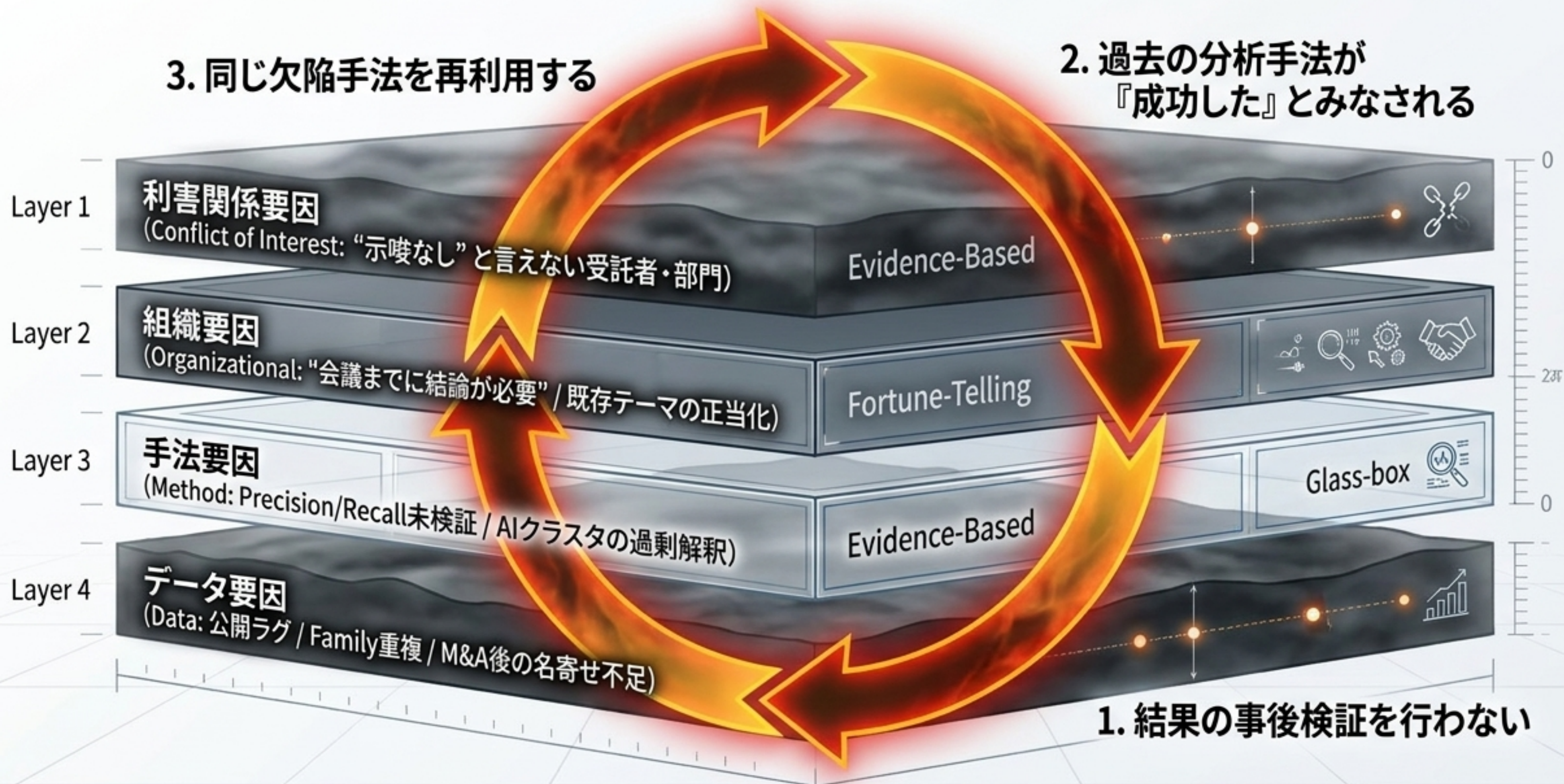
Reality (実証的事実)

イノベーションの非特許化: 2025年スウェーデンの実証研究 (Scientometrics)) では、全イノベーションのうち特許出願されたものはわずか**43.9%**。情報理論的な推計では、特許データが捉えるイノベーション情報は**約15%**に過ぎない。

Reality (実証的事実)

品質調整の欠落: 2016年の研究 (Boeing & Mueller) が示す通り、単純件数と国際調査報告に基づく「品質調整後」では、中国の相対的ランキングが劇的に変化 (**3位 → 5位**) した。
「**ランキングは測定定義の関数**」である。

誤った分析を再生産する「組織的フィードバックループ」



意思決定への曝露額：分析品質が左右する真の財務リスク



「占いIPL」の損害は分析委託費ではない。誤った資本配分による「機会費用」である。

非対称なリスク：

- False Positive（ノイズ混入）
→ 競争過密領域への誤った参入・投資
- False Negative（見落とし）
→ 有望なホワイトスペースからの不当な撤退

経営レビューにおける「占い化」の鑑別マトリクス

経営レビュー時の問い	占い化したIPL	信頼できるIPL
何を意思決定するのか？	「業界を俯瞰する」 だけで終わる	判断事項、選択肢、期限、 予算が明示されている
なぜこの特許群（母集団） なのか？	母集団を所与として扱い、 精度検証がない	検索式、除外基準、Benchmark Recall/Precision検証がある
特許外の証拠はあるか？	特許データのみから 市場の未来を断定する	市場規模、論文、製品、投資、 規制等と三角測量を行う
第三者が追試できるか？	「AI分析」「独自スコア」 というブラックボックスで終了	データ取得日、検索式、Family定 義、名寄せ方針が記録されている

可視化からの脱却：経営会議に必要な「Evidence Matrix」

Before



After

After

Evidence Matrix

	仮説 (Hypothesis)	特許証拠 (Patent)	論文証拠 (Paper)	市場・製品証拠 (Market/Product)	投資・提携証拠 (Investment)	総合確信度 (Confidence)
1	技術Aは急成長している	✓ [支持] (priority-family CAGR増)	✓ [支持]	? [未確認] (直近製品発表なし)	✗ [反証] (他社とJV設立済)	中 (Medium)
2	B社が有力な提携先である	✓ [支持]	✓ [支持]	✓ [支持] (既存製品ライン適合)	[既存提携あり]	高 (High)

Takeaway: 「特許で見たこと」と「経営上結論できること」の距離を可視化せよ。

監査可能なインサイトの構造：「クレーム・カード」

[Claim (主張)]

競合Aは技術XへのR&D重点を高めている可能性が高い。

[Evidence (証拠)]

priority-family CAGRの上昇、技術Xのポートフォリオ比率増、関連領域の求人増加。

[Counter-Evidence (反証)]

商用化の製品発表はゼロ。直近18か月は公開ラグにより未観測。

[Confidence (確信度)]
中 (Medium)

[Decision Implication (経営示唆)]

監視強化および顧客ヒアリングを実施。大型設備投資の判断は保留。

[Falsification Trigger (反証トリガー)]

12か月以内に製品発表、追加出願、技術者採用のいずれも確認できなければ、この仮説は棄却する。

投資実行を認可する「3つのガバナンス・ゲート」

Method Sheet
(方法論シート)



- 検索式、取得日、データベース名。
- DOCDB/INPADOC等のFamily定義と代表レコード方式。
- Precision (適合率) と Benchmark Recall (再現率) の検証結果。

Evidence & Counter-Evidence Sheet
(証拠・反証シート)



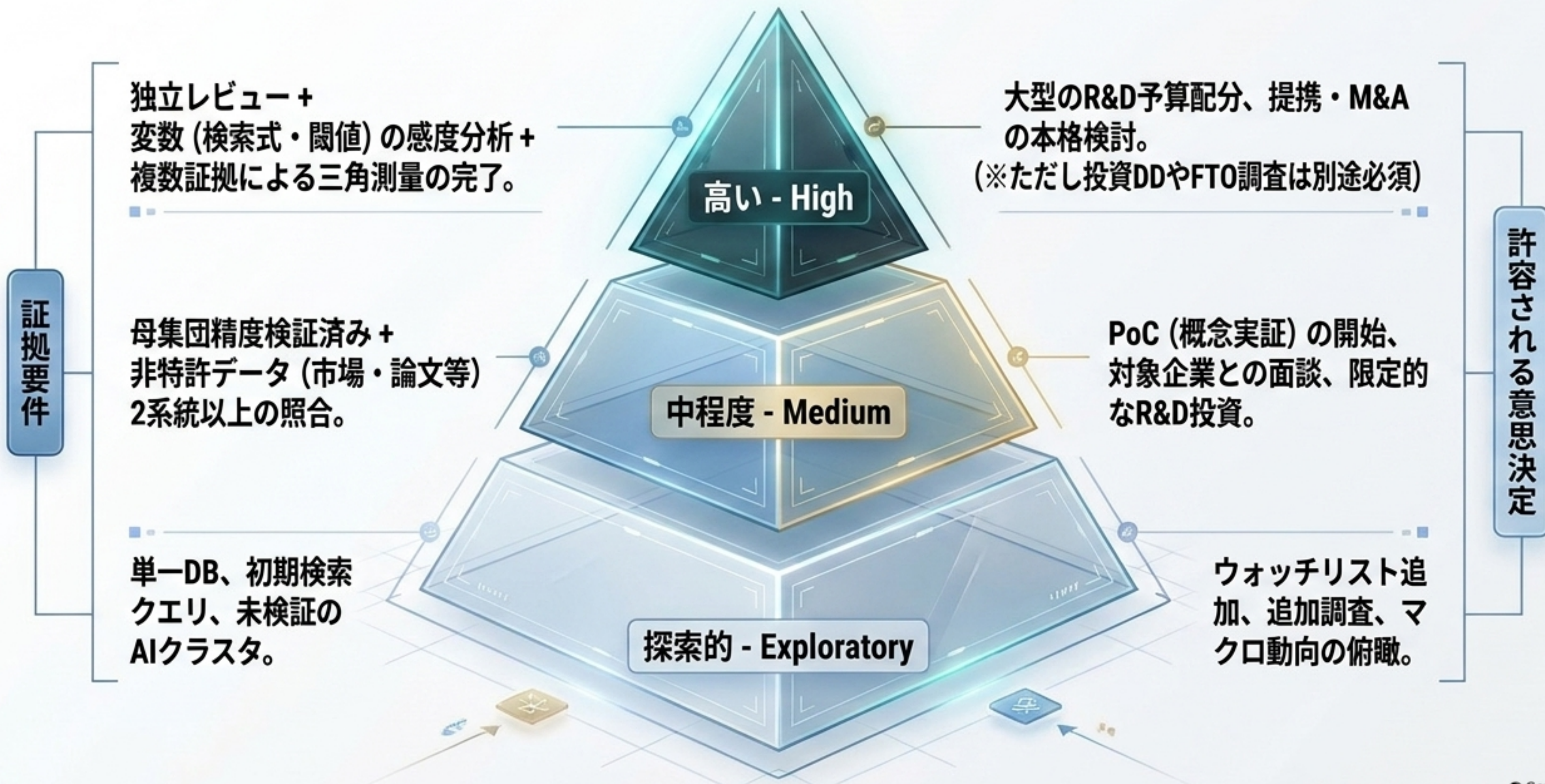
- 特許情報だけでなく、市場、論文、製品、投資、規制等の非特許データを併記。
- 仮説を支持する証拠 (Supporting) と否定する証拠 (Contradicting) の意図的な探索記録。

Decision & Validation Sheet
(意思決定・検証シート)



- 何を決め、いくら資本を動かしたか (INPITの推奨する「アクションへの接続」)。
- 6~12か月後に、何をもって分析の「当たり/外れ」を事後検証するかKPI設定。

証拠の強度と意思決定スケールを同期させる



戦略インテリジェンスの真髄：未来を当てるのではなく、不確実性を構造化する

~~結論の確信度 > 証拠の確信度 = 「占い」 (Fortune-Telling)~~

(The Old Paradigm)

再現可能な母集団 + 品質管理されたデータ + 複数情報源からの反証 + 事後検証 = 構造化された意思決定

(The New Paradigm)

Takeaway Summary:

IPランドスケープは、特許件数を眺めて未来を予言する「水晶玉」ではない。
それは、経営会議における不確実な資本配分リスクをシステムティックに引き下げるための
「監査可能な証拠システム」である。品質保証を経営プロセスそのものに組み込め。