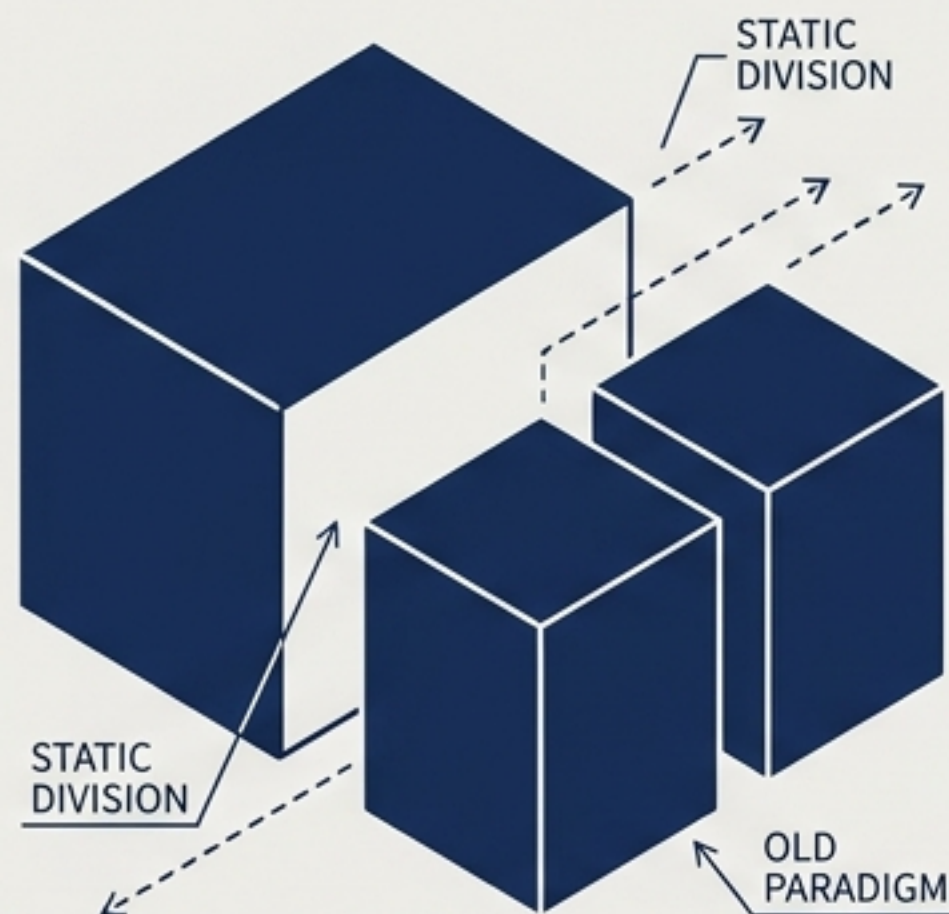


パラダイムシフト：手続きから「戦略的武器」へ

旧パラダイム：手続きとしての分割



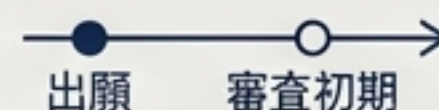
視点：
防衛的・手続き的



主目的：
単一性違反の回避



タイミング：
出願初期の整理



新パラダイム：戦略的武器としての分割

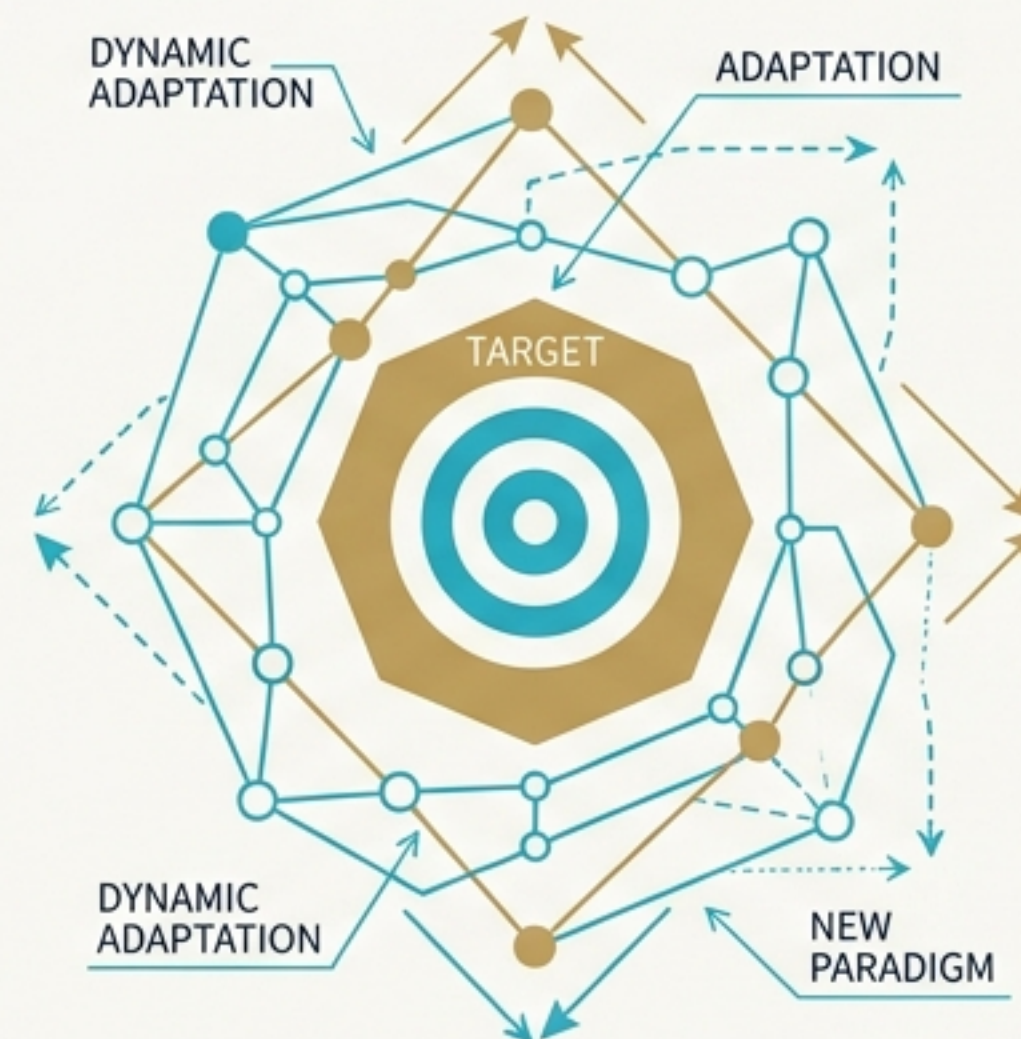
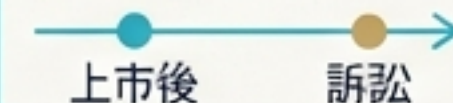
視点：
攻撃的・動的



主目的：
他社製品への
「当て込み」と
後出し攻撃



タイミング：
競合製品の上市後・
訴訟段階



審査経過と競合製品の上市時期を突き合わせることで、
分割出願は「係属を維持し、相手の動きに合わせて形を変える」最強の知財戦略となる。

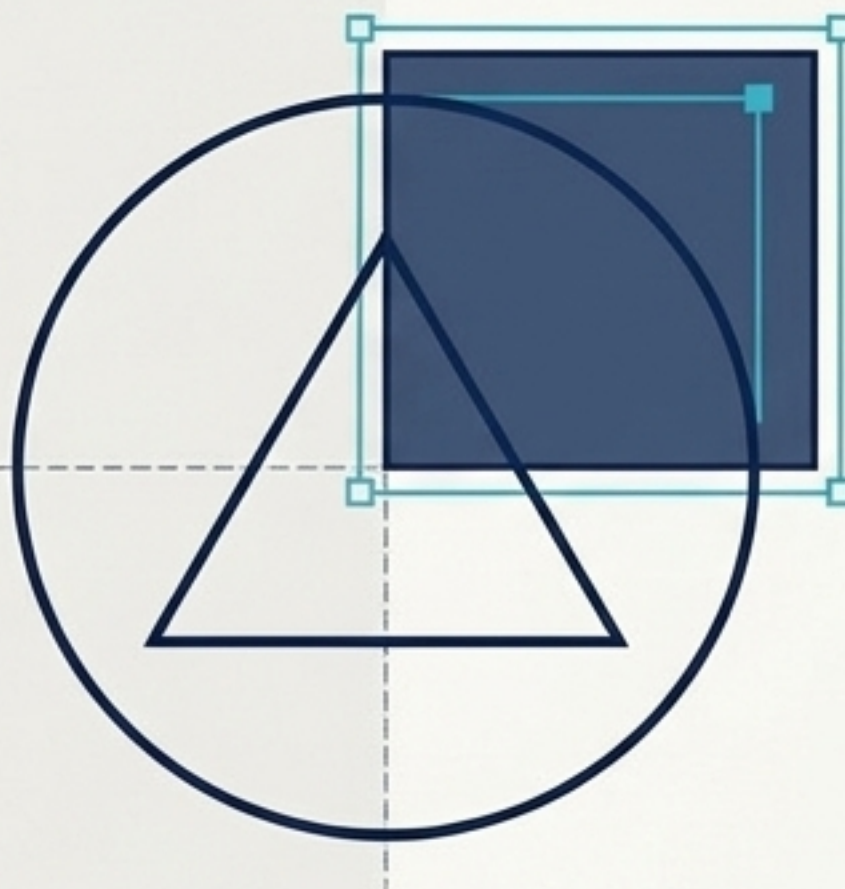
The Mechanism：なぜ分割出願が強力なのか？「当て込み」の構造

親出願



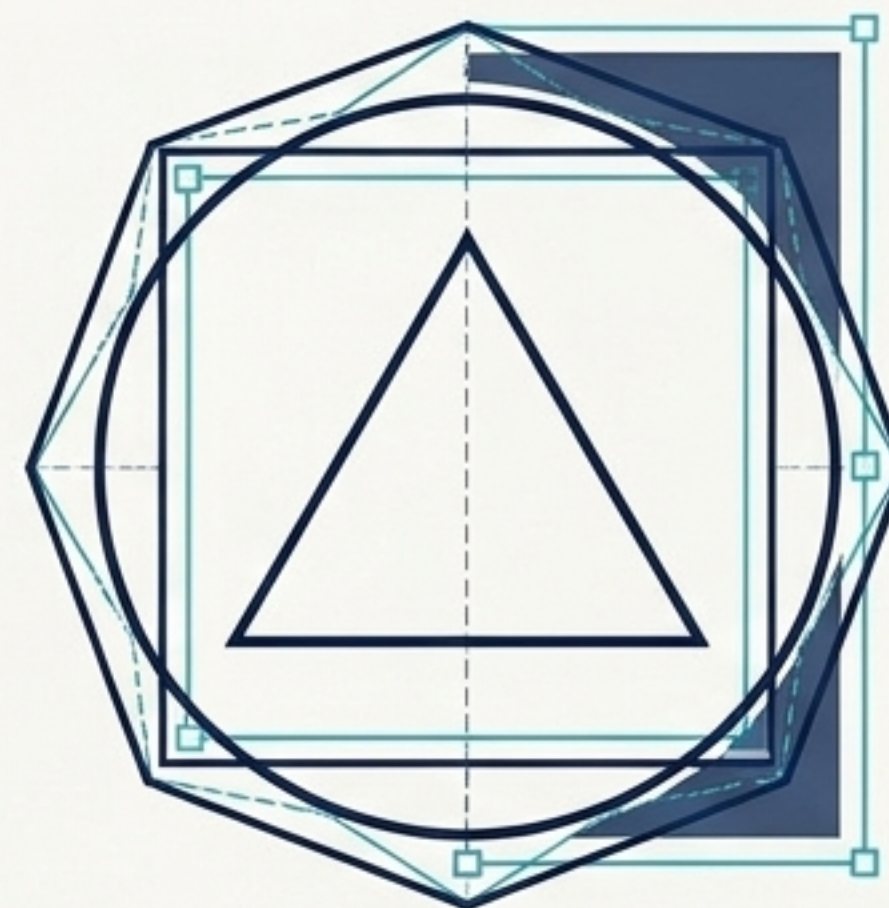
広いが、無効化リスクや
他社回避の隙がある初期状態

競合製品の登場



競合他社が独自の構成で
市場に参入

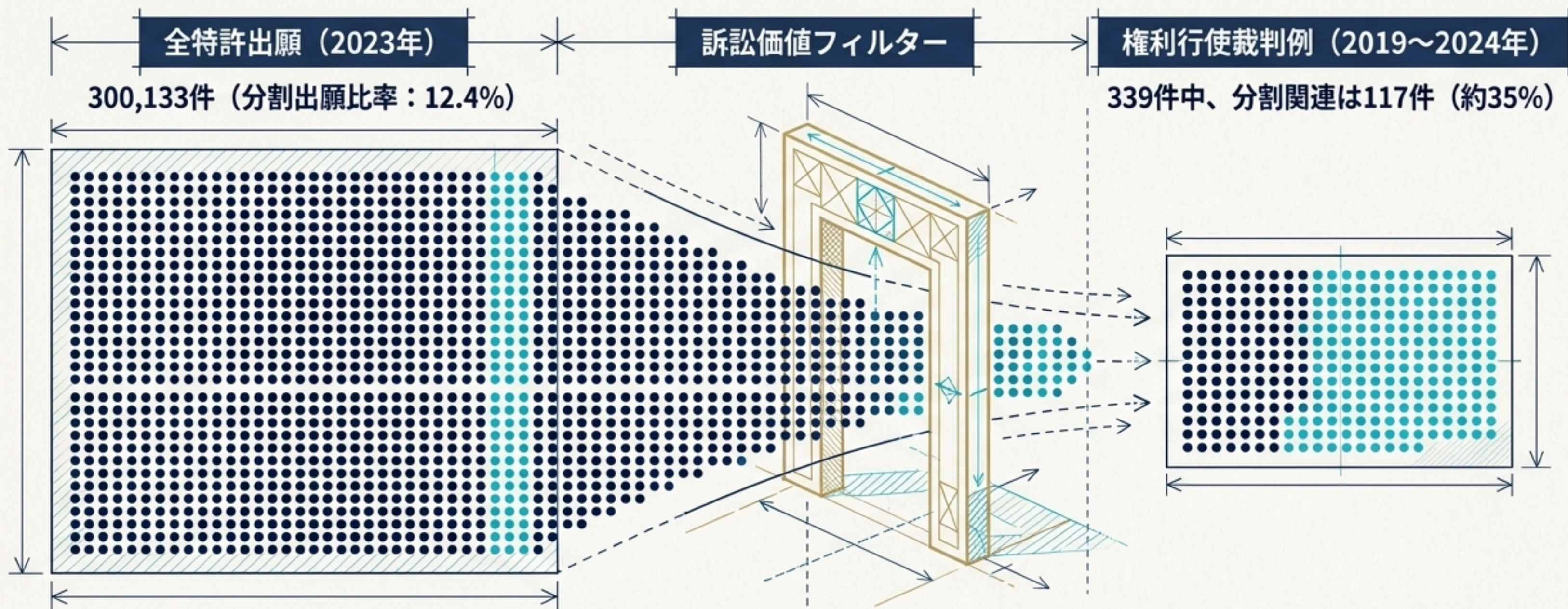
分割出願による「網」



先行技術を避けつつ、競合製品の構成に
ピッタリと適合する限定的なクレーム
を生後出して形成

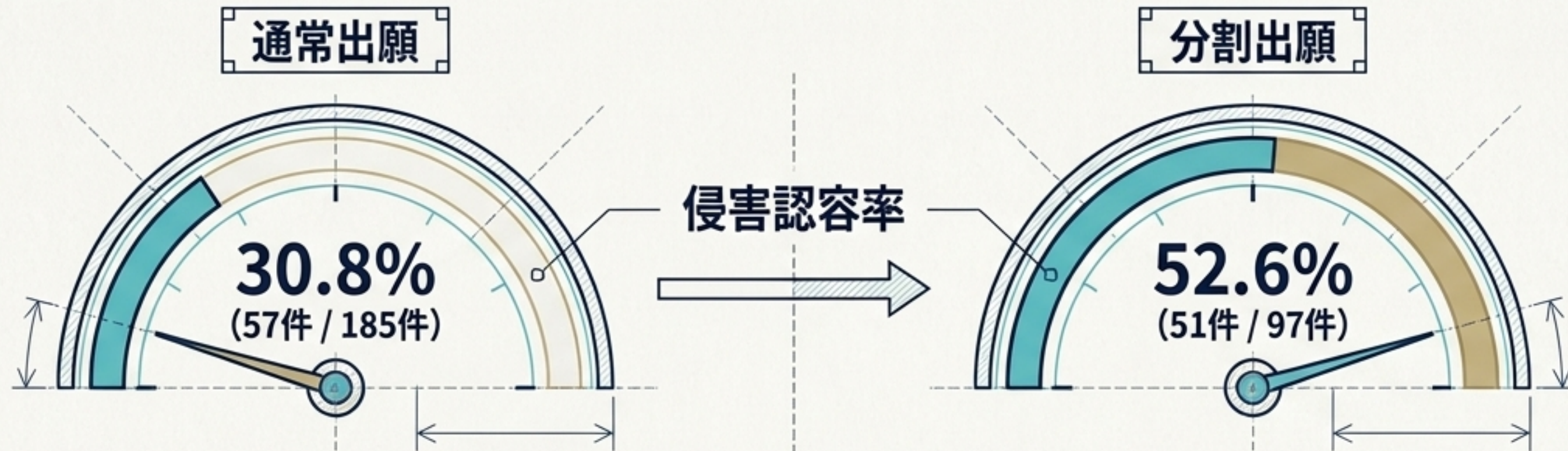
実務上の本質：相手が「グー」を出したのを見てから、
審査係属中の手札を「パー」に切り替えるプロセス。

Data Reality Check 1：出願比率と訴訟割合の「ズレ」を解剖する



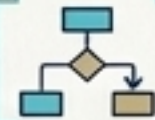
「3倍近い差」は分割の優位性の定量化ではなく、「訴訟に発展する重要特許群において、分割出願が極めて高頻度で活用されている事実」を示す。

Data Reality Check 2：侵害認容率52.6%の裏にある「選択バイアス」



重複調整の整合性

分母の違いは誤集計ではない。
原審・控訴審の重複事件を
控訴審結果にまとめた調整(注5)
と整合している。



因果関係 vs 相関関係

分割したから勝率が上がるのではない。
権利範囲や有効性が慎重に吟味された
「勝てる見込みの高い発明」に、
出願人が資源を集中させている結果。



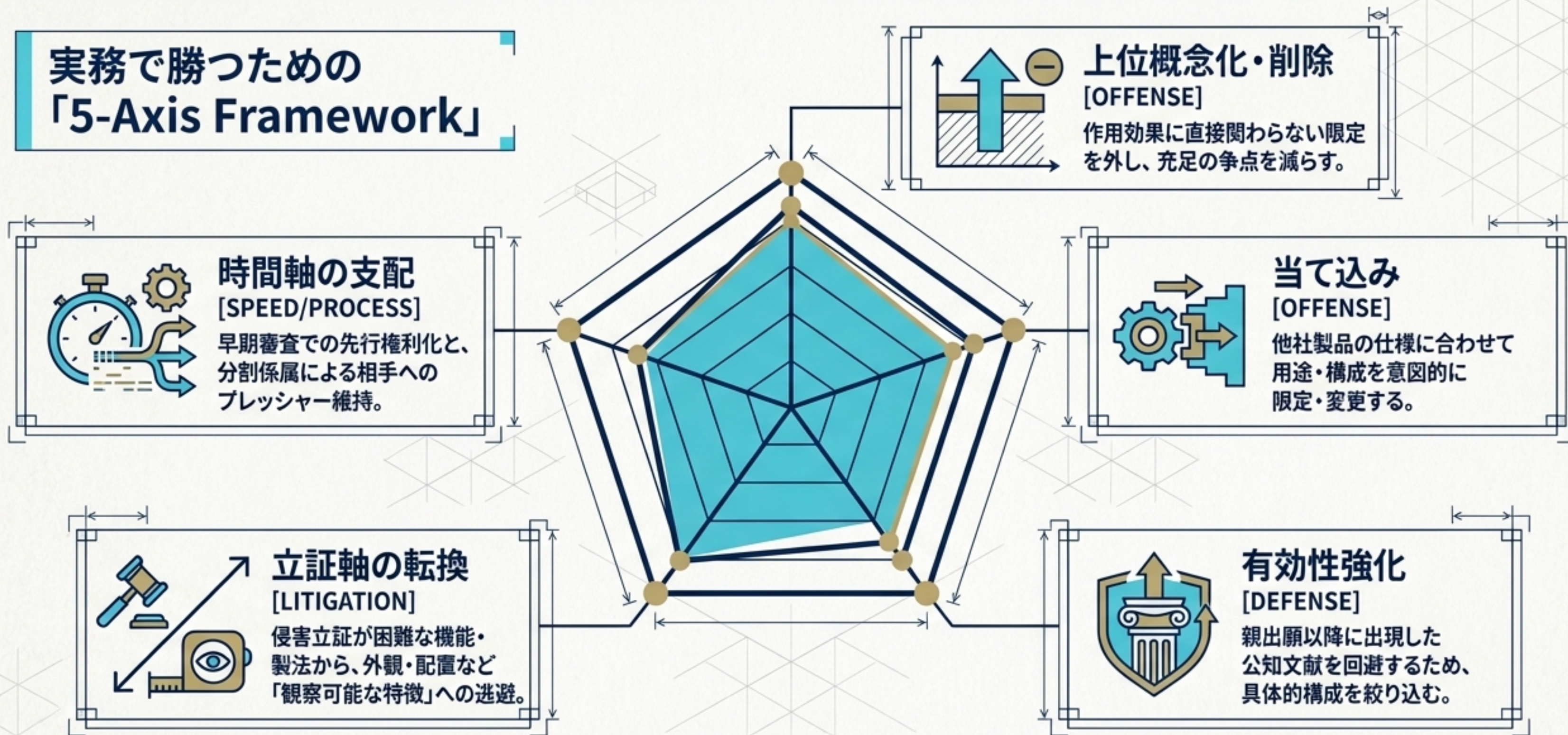
対象製品への最適化

相手製品を視認した後の
クレーム設計(当て込み)が、
充足性を高めている可能性。

データは魔法の杖を証明するものではない。周到に設計された特許が選ばれた結果である。

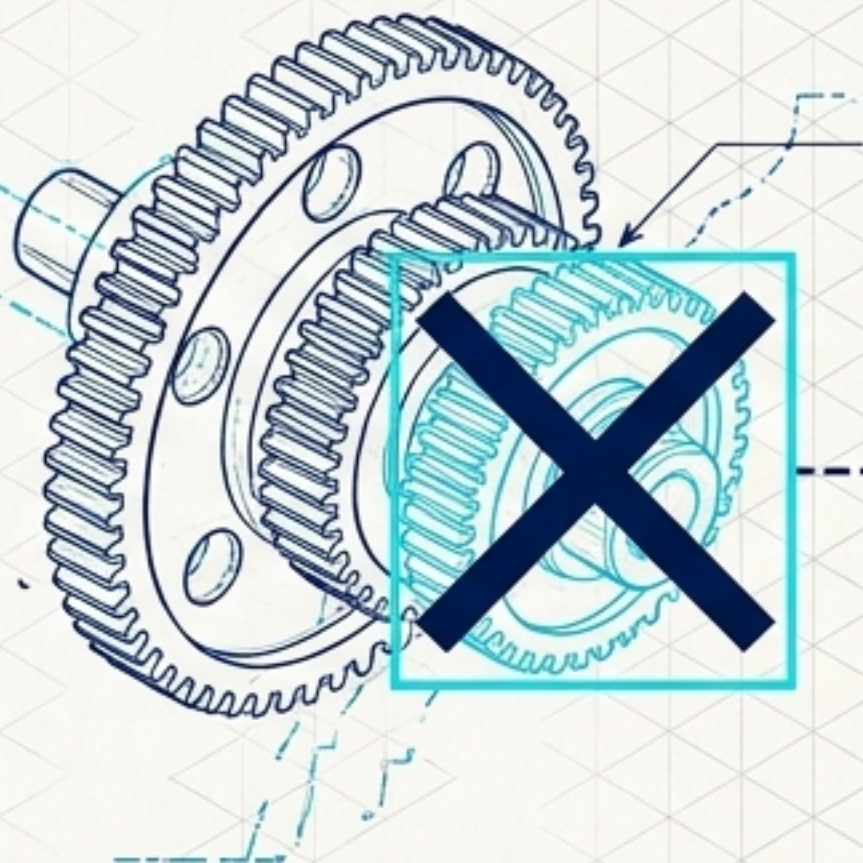
The Synthesis : 実務で勝つための「5-Axis Framework」

実務で勝つための「5-Axis Framework」



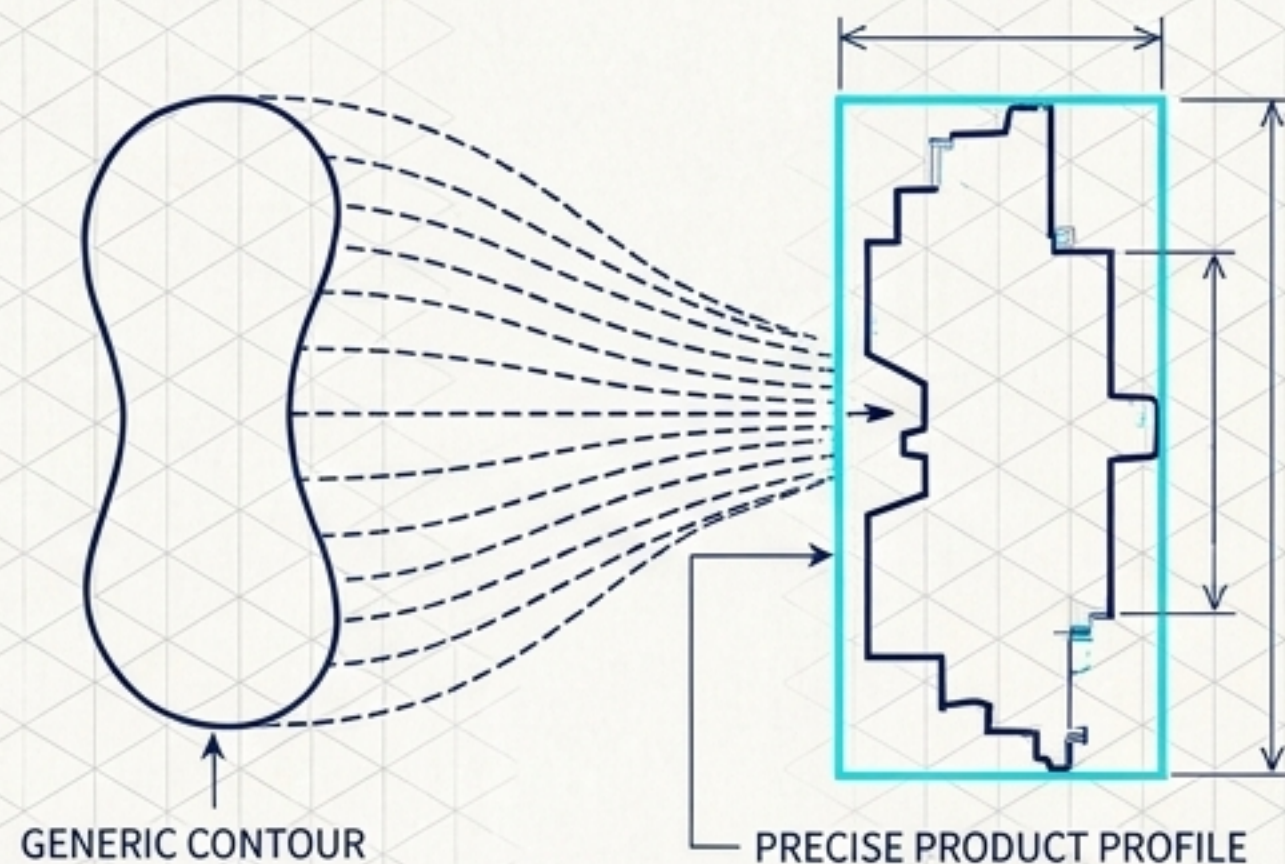
Axis 1 & 2 : 攻めのクレーム設計 (上位概念化と当て込み)

Axis 1: 上位概念化 (Broadening)



不要な構成要件の削除
作用効果に直結しない限定を取り払い、
被疑侵害者の「非充足の抗弁」の
余地を消し去る。

Axis 2: 当て込み (Fitting)

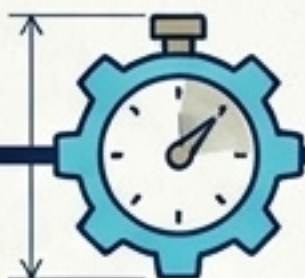


対象製品仕様への完全同期
競合製品の発売後に用途や構成を限定し、
無効理由を避けつつ文言侵害を確定させる。
サポート要件違反や新規事項追加のリスクに注意。

Axis 3 & 4：有効性の強化と時間軸の支配

早期権利化

親出願から分割＋
早期審査の活用



権利確定

早期に権利を確定させ、競合への牽制や初期の権利行使（差止・損害賠償）を可能にする。

係属維持と有効性強化

親出願から活割



新たな公知文献が発覚

係属維持

親出願の権利化後に
新たな公知文献が発覚。

係属中の分割出願において
公知文献を回避する
「的確な限定補正」を実行。



強固な
特許網の完成

「係属中の分割出願が存在
在する」という事実自体が、
第三者に対する強力な
FTO（特許侵害リスク）
監視負担を強いる。

Axis 5：立証軸の転換（訴訟コストを劇的に下げる戦略）

機能・情動的クレーム
(Functional Claims)

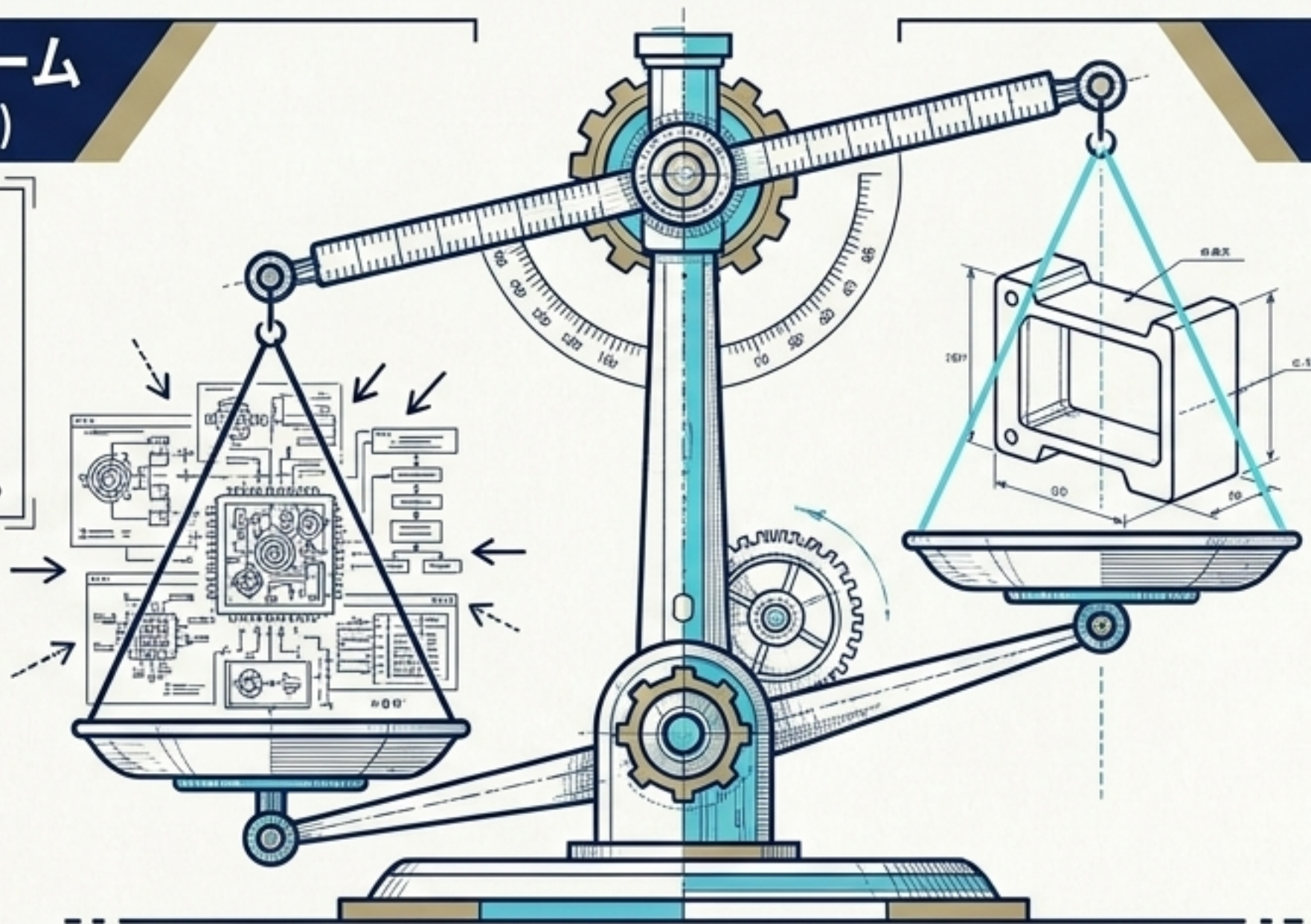
立証コスト高

侵害立証が困難。ソースコード開示や内部動作の解析が必要。
時間と費用が極めて高い。

外観・配置クレーム
(Structural/Appearance)

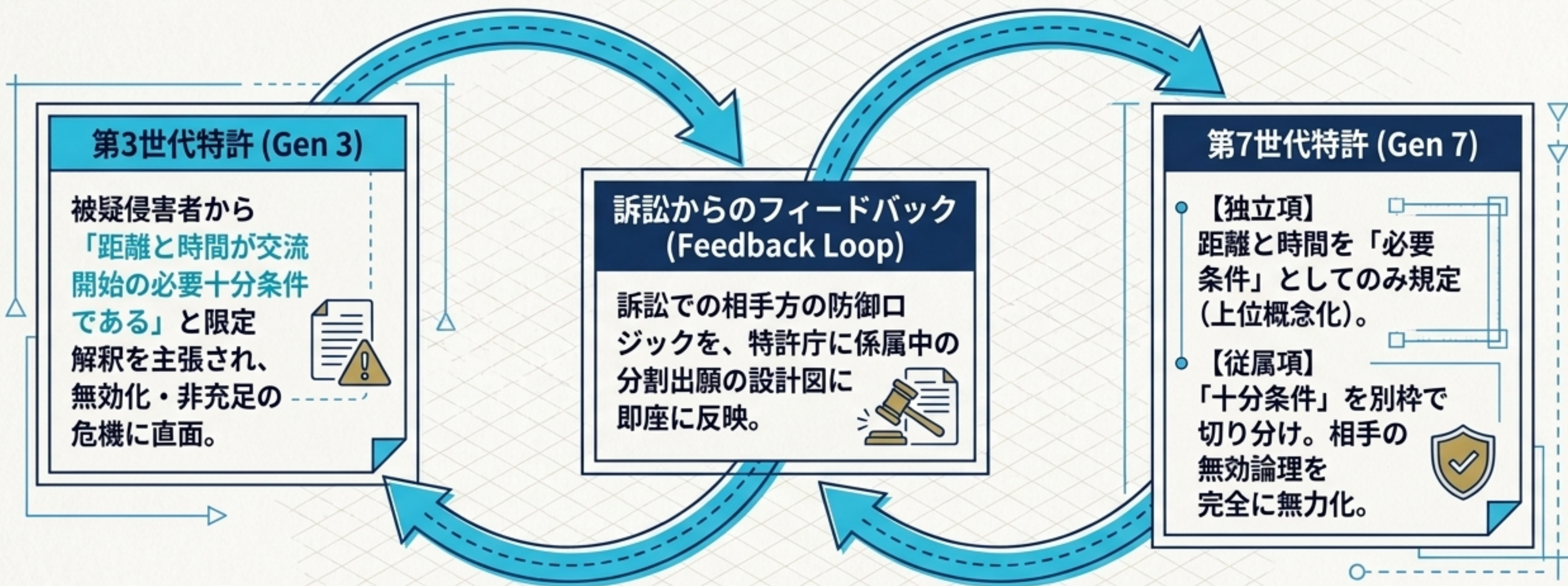
立証コスト低

外観や配置など「観察可能な特徴」のみで規定。
製品を分解・目視するだけで侵害を立証可能。
圧倒的な立証の容易さ。



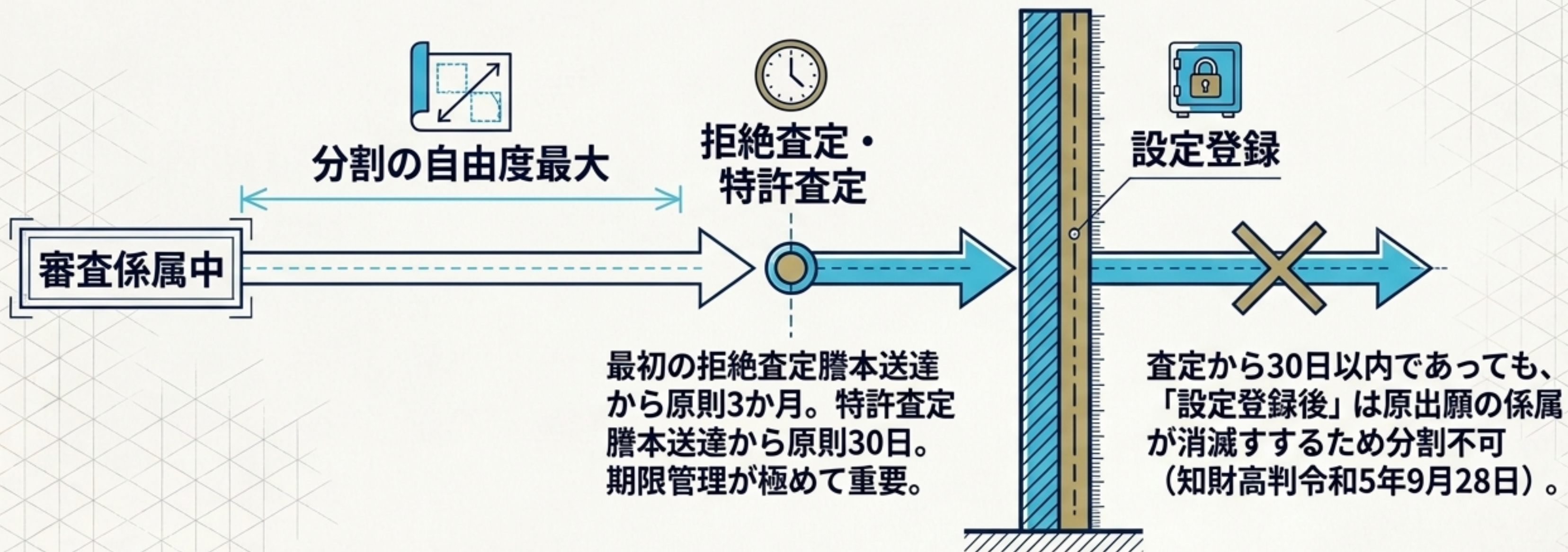
実務への示唆：分割出願を活用し、ファミリー内に必ず一つは「機能に依存せず、外観で立証可能なクレーム」を仕込んでおく。

Case Study Masterpiece：訴訟情報を反映するクレーム進化論（事例 No.8）



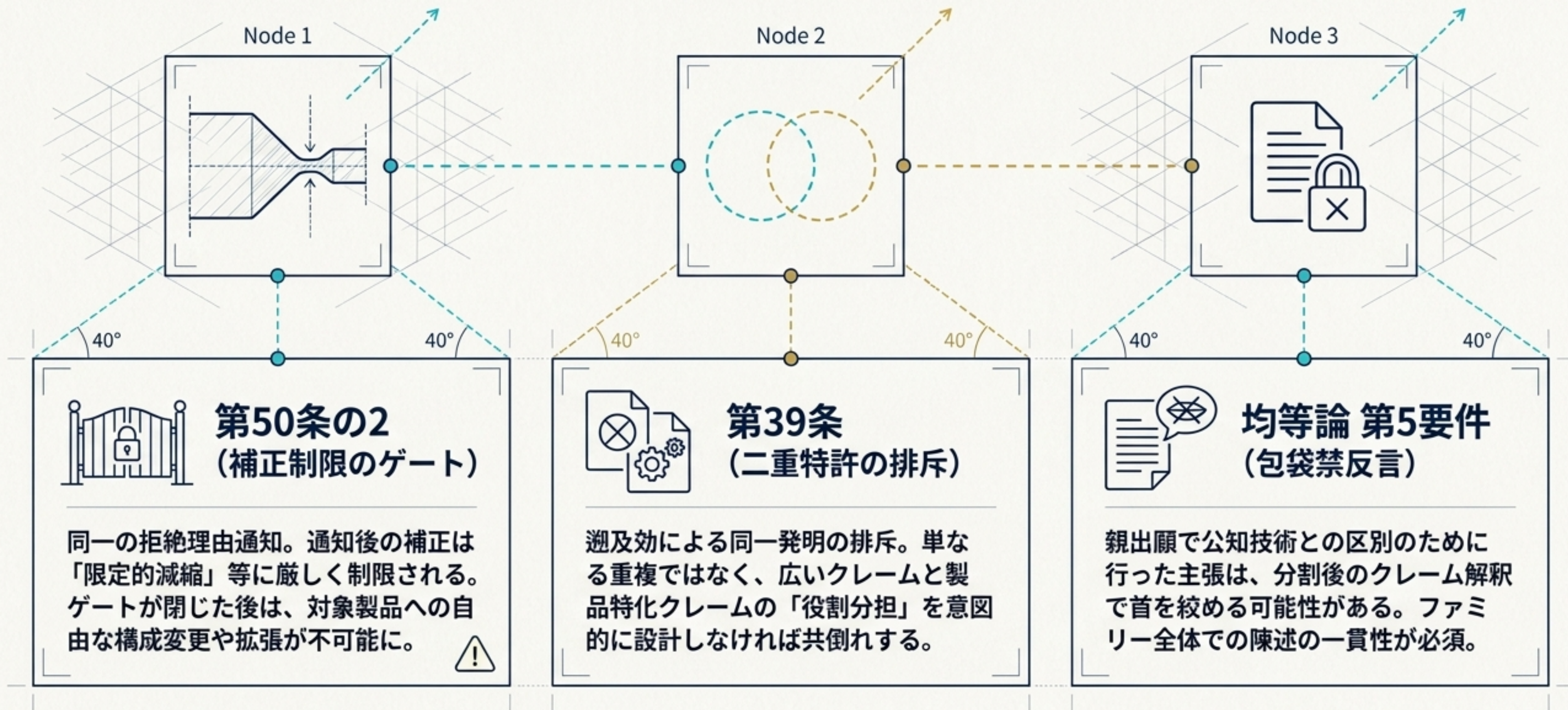
適法な分割機会の確保は、法廷での相手の主張を後続クレームの強化に利用する「無敵のループ」を生み出す。

Legal Guardrails 1：特許法44条と「時間の壁」



「期限ぎりぎりまで市場の様子を見る」戦略は、登録処理のタイミングによって突如破綻するリスクを孕む。

Legal Guardrails 2: 第50条の2のトラップと権利解釈の壁



Global Context：柔軟性と監視コストの政策的バランス

	地域	制度的特徴	コスト・制約	政策的意図
	日本 (JP)	分割出願	第50条の2による補正制限 (限定的減縮のみ等)	審査負担の軽減と、出願人の 利便性・濫用防止の均衡
	米国 (US)	継続出願	EBD基準の追加料金（6～9 年: \$2,700, 9年超: \$4,000）	長期係属による第三者の不意 打ち防止と監視負担の価格化
	欧州 (EP)	分割出願	累進的な追加手数料 (24か月期限は撤廃)	世代を重ねるごとの金銭的 ハードルによる無制限な反復 の抑制

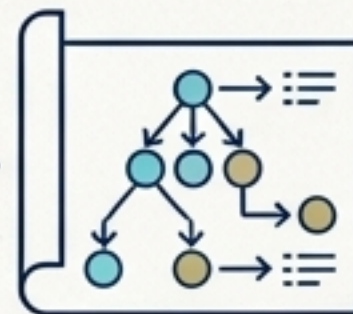
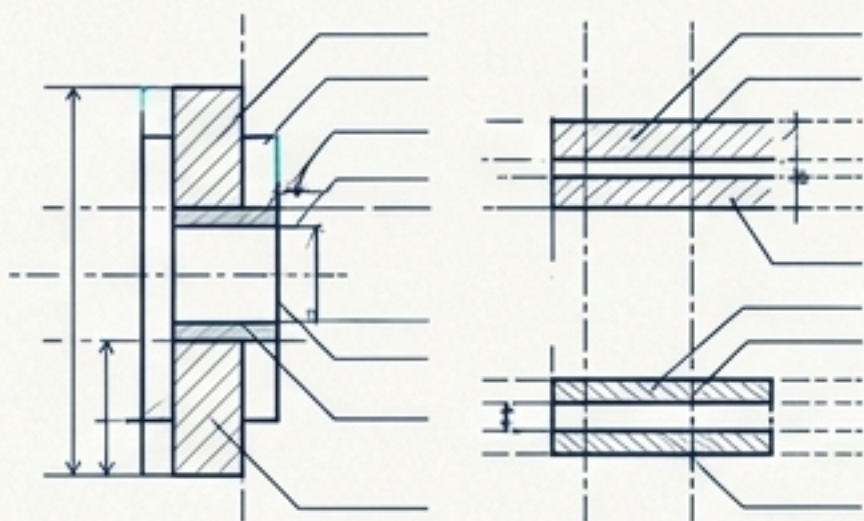
グローバルでの知財戦略では、各局が「第三者のFTO監視コスト」をどう制御しているか（法的手かせ vs 経済的ペナルティ）を理解した上でファミリーを構築する必要がある。

Action Plan [Offense] : 出願人・知財部門のための設計図



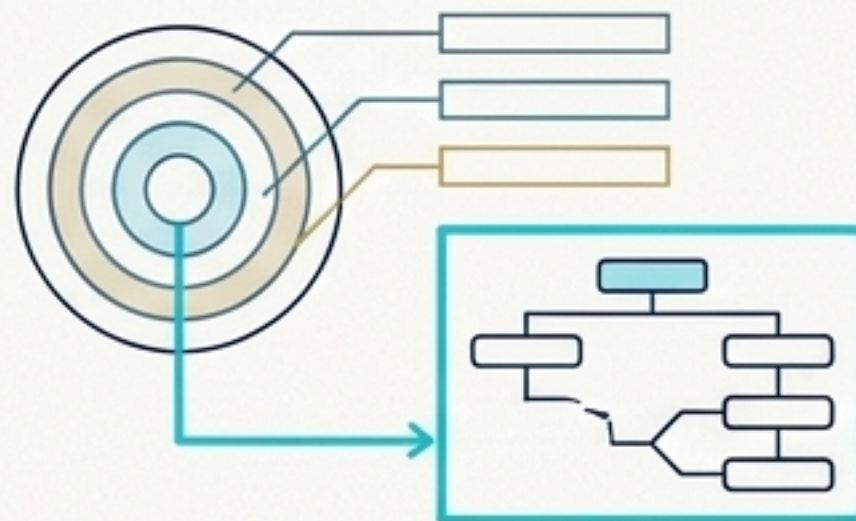
明細書設計

将来の「当て込み」に耐える土台作り。
実施例の単なる羅列を避け、各構成の
技術的意義・作用効果・課題を明記す
る。組成物発明では、副成分と課題解
決の論理的接続を確保する。



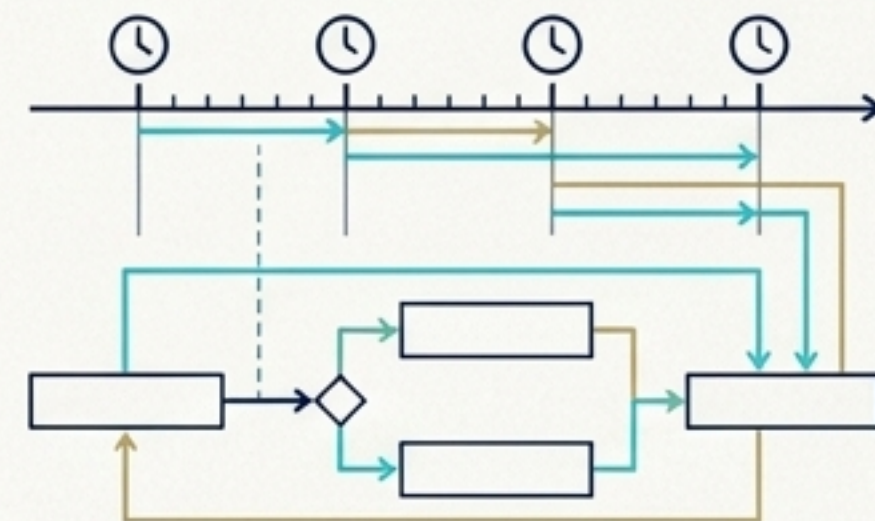
クレーム設計

立証コストを意識した階層化。
ファミリー内に最低一つは、機能や情
報的要件を削ぎ落とした「外観・配置
で観察可能」な立証容易クレームを仕
込む。

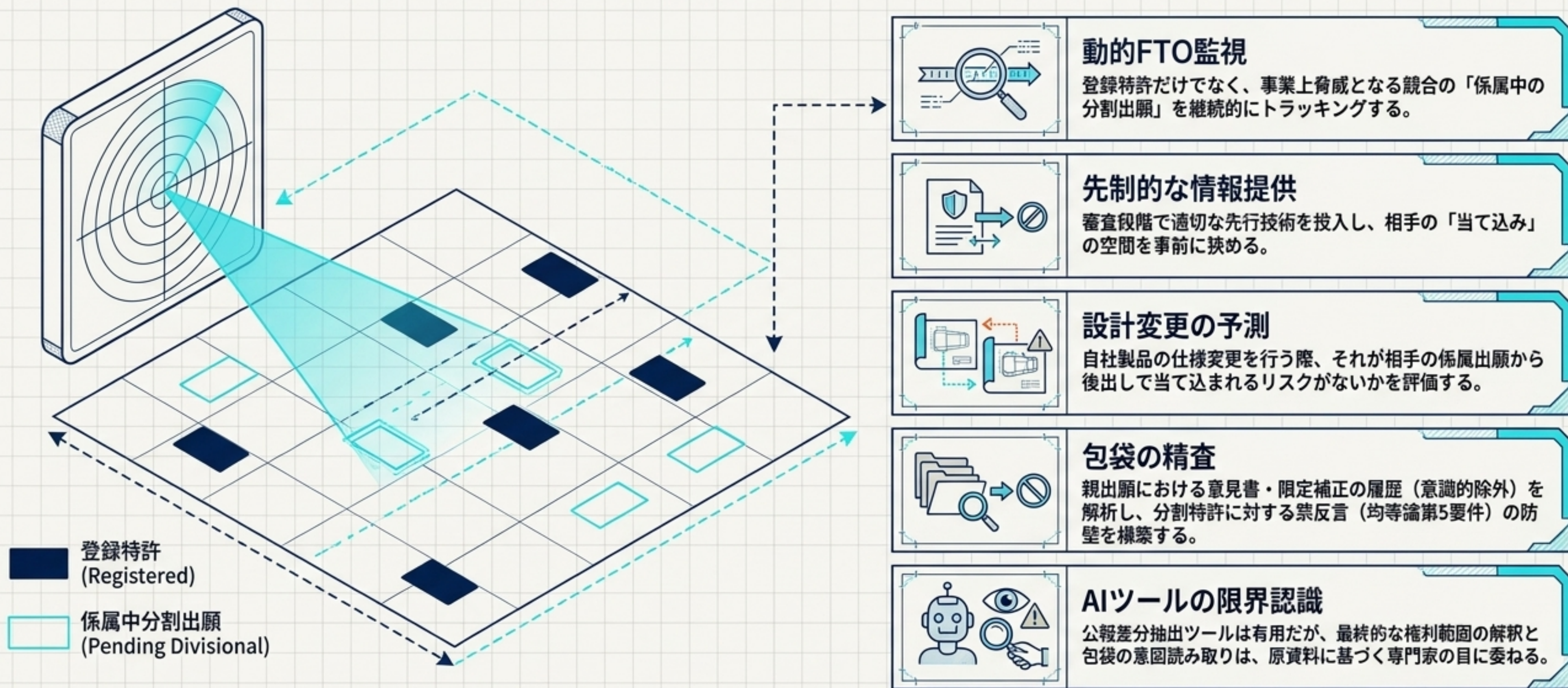


手続・訴訟連動

係属の維持とフィードバック。
特許査定後30日・登録前のデッドライ
ンを厳格管理。訴訟提起前には係属出
願の有無と補正の自由度を確認し、相
手の無効論理を吸収する準備を整える。



Action Plan [Defense]：第三者のための防衛・クリアランス戦略



分割出願は単なる手続きではない。自社の技術を市場でどう活かし、どう守るかを決定づける、最もダイナミックな経営戦略のピースである。