

令和7年度 商標出願動向調査（マクロ調査）の深層

量から「精度とルート設計」へシフトするグローバル知財戦略



特許庁最新データが示す、
日本企業の次世代ブランド防衛網
特許庁データ分析 | 戦略インサイト

エグゼクティブ・サマリー：3つのパラダイムシフト



全体縮小とマドリッドの底堅さ

グローバル総出願 1,082万件（減少）
vs 国際登録 64,516件（増加）

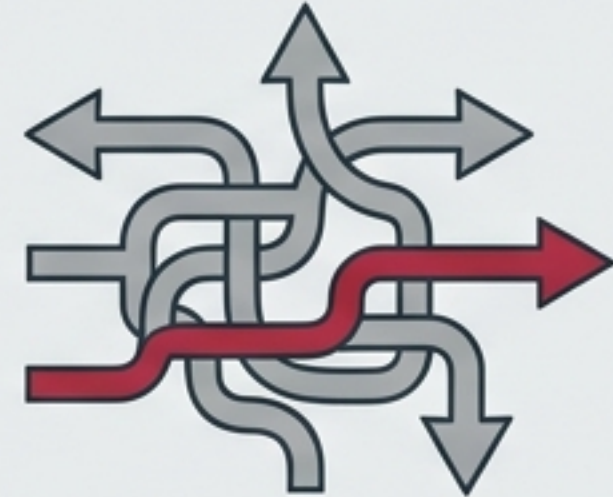
世界的な直接出願の総量は減速する一方、マドリッド制度を利用した国際登録出願は微増へ反転。



「役務・デジタル」への重心移動

役務（サービス）出願比率 41.9%
（日本）

35類、41類、42類が牽引。ブランド競争の主戦場は「物品」からSaaS、EC、コンテンツなどの「非製造業」へ完全に移行。



「出願ルート設計」の時代へ

件数至上主義の終焉。

「どこでも出願する」戦略から、コストとリスクに応じた「直接出願」と「マドプロ」の精緻な使い分け能力が問われるフェーズへ。

行政統計を超えた「経営実務の羅針盤」



Source Authority

対象55か国・地域・機関。WIPO統計、SAEGIS、Darts-IP、マクロ経済指標を統合した高解像度データ。

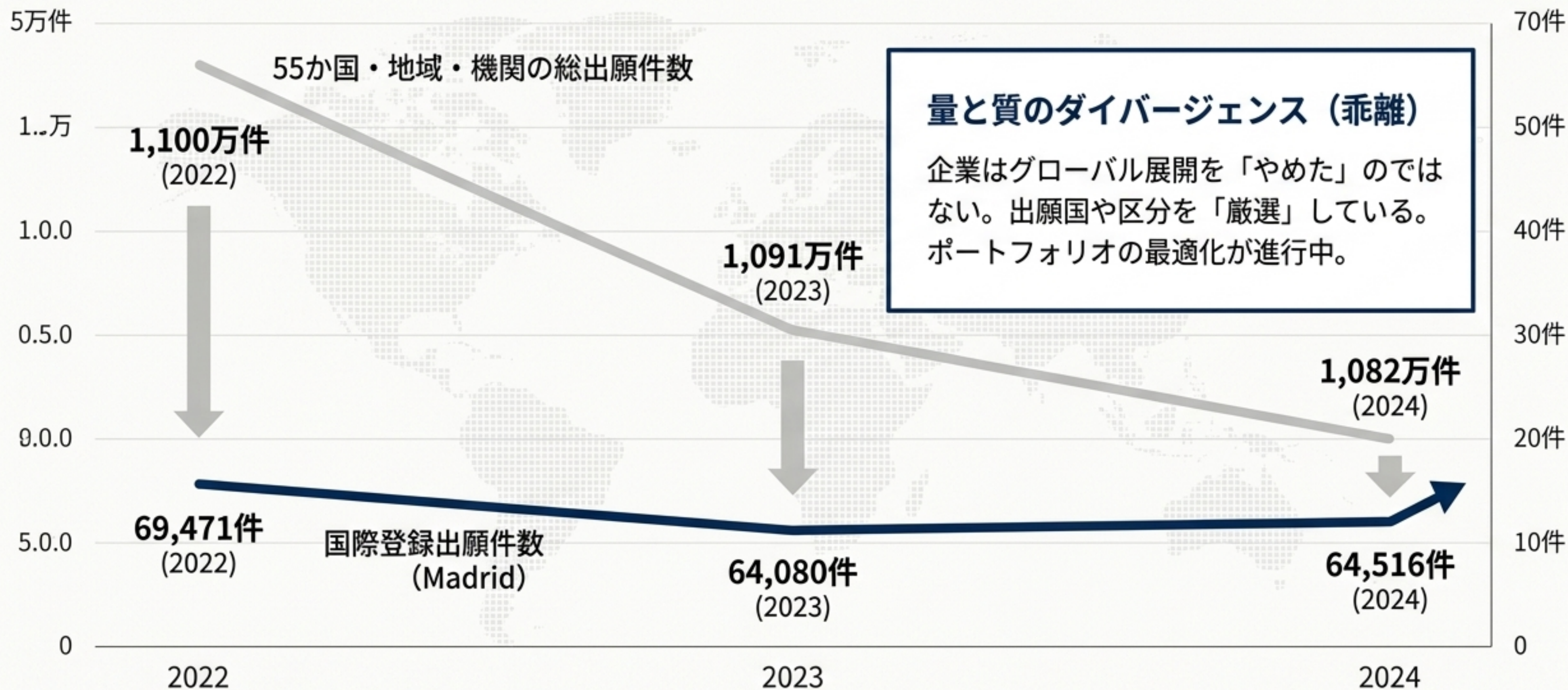
Expert Reception: 実務家からの評価

「単に件数を並べた資料ではない。かなり実務的に読める」－サムライツ

「実務で拾って使うべき定番資料」－HARAKENZO

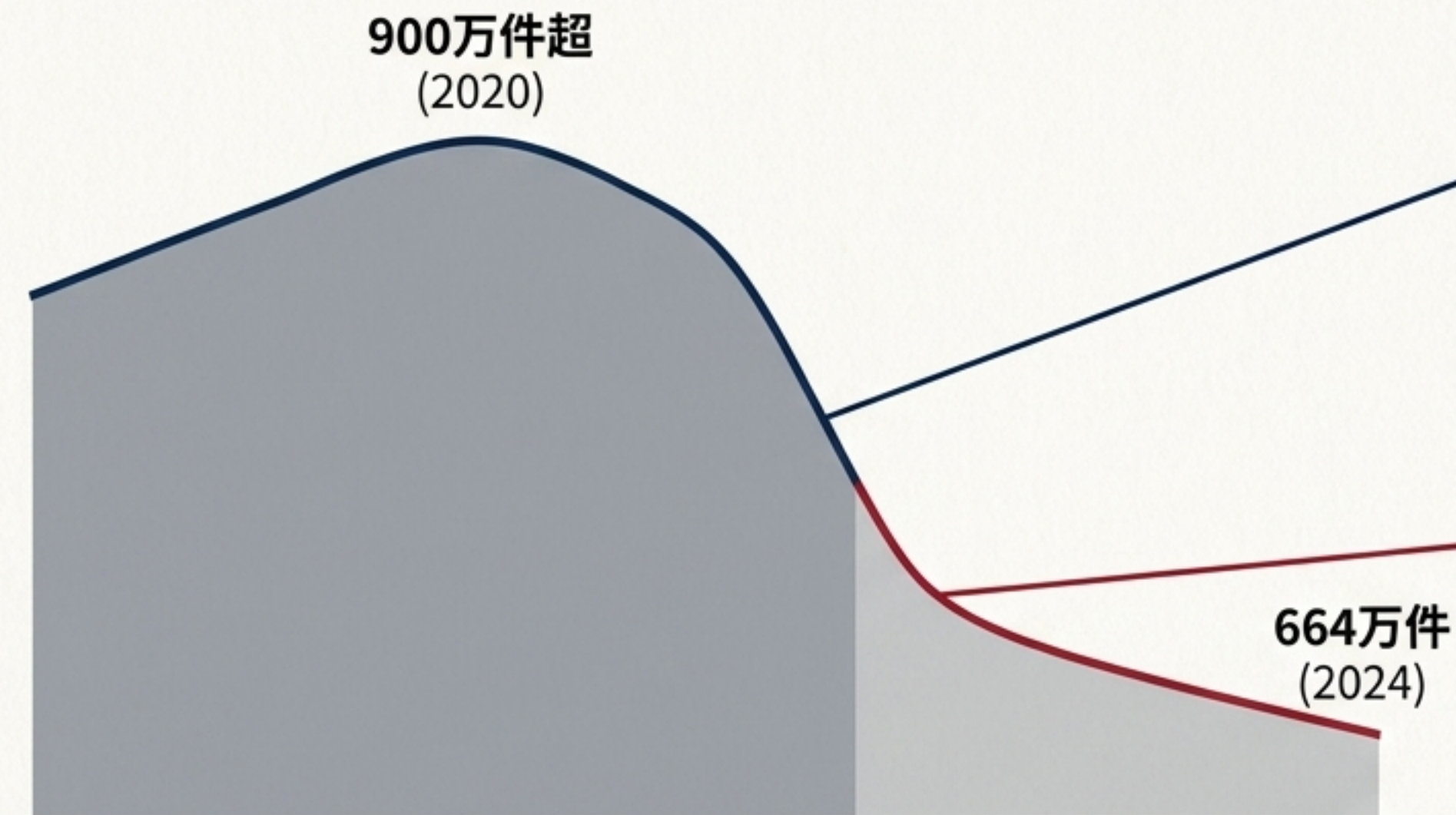
特許庁の意図は「行政用途」から、日本企業の「海外ブランド実務を支える民間用途」へ明確にシフトしている。

グローバル出願の構造変化：総量減少と経路の洗練



中国市場のノイズ剥落：総量急減の背景

中国市場総出願件数推移



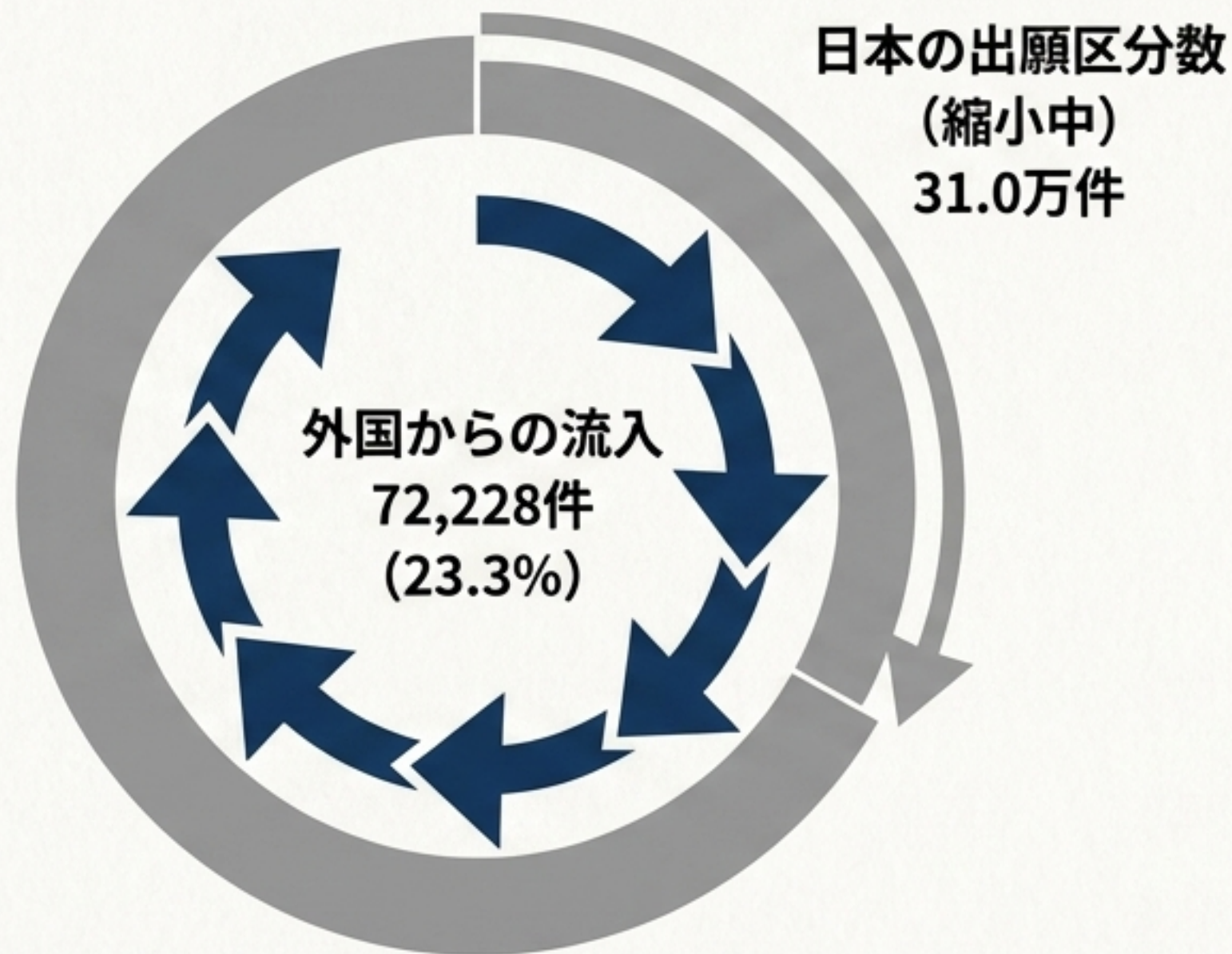
要因1: ゼロコロナ政策と不動産バブル崩壊（マクロ経済の悪化）

要因2: 制度運用変化による「バックアップ出願・再出願」の減少

ノイズの減少 = リスクの低下ではない

⚠ 「件数が減ったから安全」という解釈は誤り。不要な出願（ノイズ）が剥落したことで、中国市場における「実需に近い商標競争」がより鮮明になったに過ぎない。

日本国内市場の収縮と、持続する海外からの浸透



日本市場を狙う三極構造

1. 中国 (27.6%)

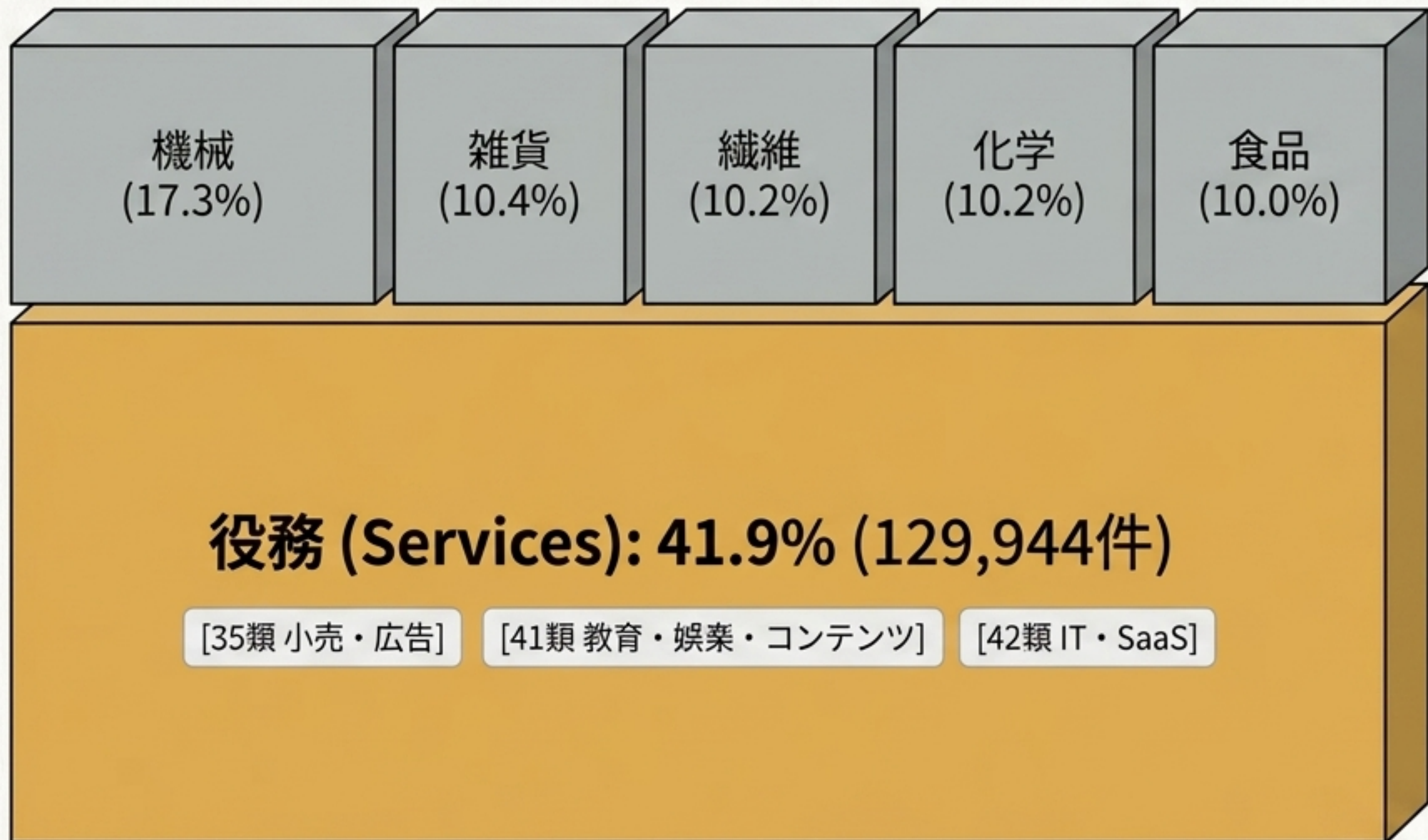
2. 米国 (19.4%)

3. 韓国 (9.9%)

日本国内市場も「量的拡張」から「選別・絞り込み」の局面へ。
しかし、外資による高精度な日本市場への侵入比率は下がっていない。

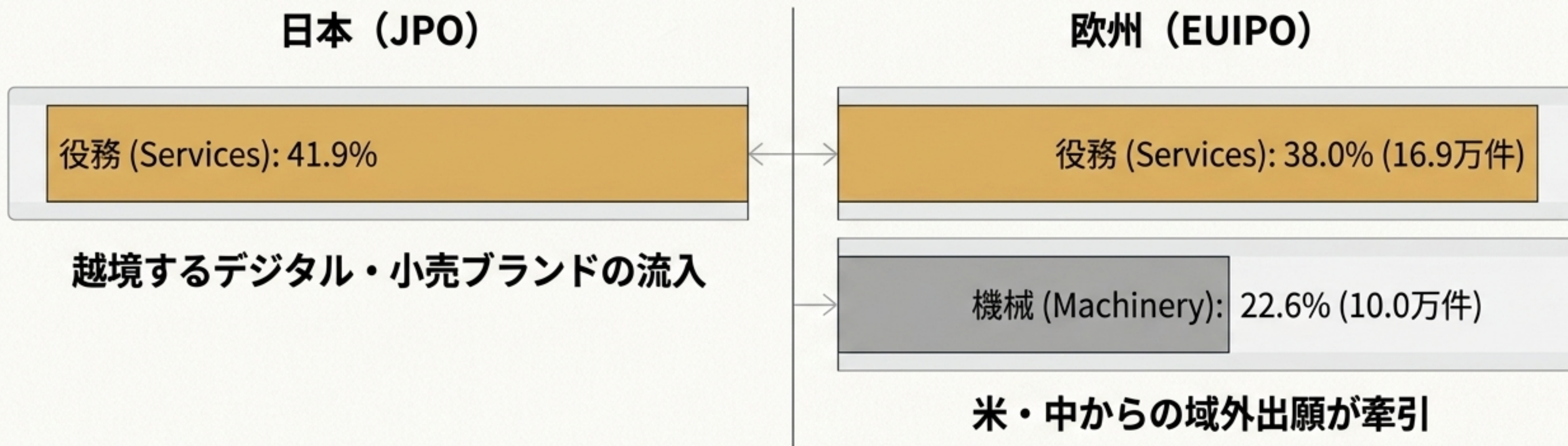
ブランドの重心移動：「物品」から「役務・デジタル」へ

ブランドの重心移動 (Weight of the Brand)



ブランド衝突の最前線は「製造業」ではない。非製造業・デジタルプラットフォームにおけるクリアランスの重要性がかつてなく高まっている。

サービス中心化のグローバル共鳴（日欧比較）



グローバルな重心移動の共鳴

サービス中心化と米・中からの越境競争は、日欧で完全に同期している。
日本企業はグローバル市場において「形のないサービス」の商標防衛網を再構築する必要がある。




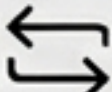
マドリッド制度のハブ構造：欧米市場を結ぶ大動脈






マドリッド制度は依然として「欧米主要市場の束ね出願」における最強のインフラ。
日本は起点・指定先ともに中位上位に位置し、米欧中を繋ぐハブとして機能している。

特許庁マクロ調査の進化：行政の俯瞰から実務の羅針盤へ




R5 (令和5年度)

-  対象国: 76か国 (広域)
-  注力テーマ: ECサイト・
 仮想空間
-  経済指標: 輸出入額

R6 (令和6年度)

-  対象国: 76か国 (広域)
-  注力テーマ: 異議申立・
新しいタイプの商標
-  経済指標: 為替 (マクロ環境)

R7 (令和7年度 - 最新)

-  対象国: 55か国 (ターゲット化)
-  注力テーマ: グローバル企業の
ルート分析
-  経済指標: 日本の国内産業売上高

特許庁からの暗黙のメッセージ

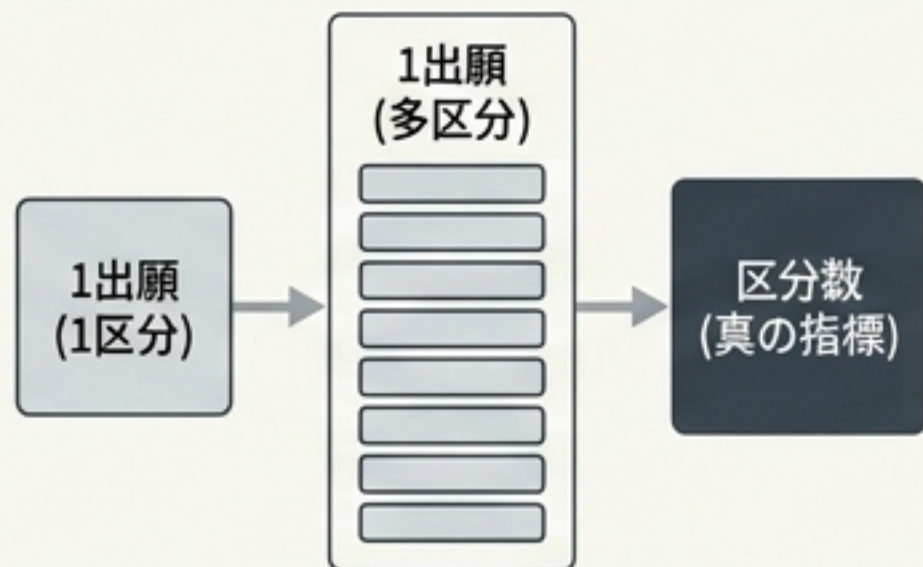
単なる「マクロ環境の俯瞰」から「自社市場における実務的な出願ルート設計」へ、企業の知財戦略の解像度を上げるよう求めている。

統計の錯覚：知財データ・リテラシーの罠



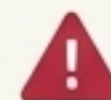
1. 単一区分 vs 多区分制の錯覚

ブラジル等の単一区分制度（1出願1区分）と、多区分制度国を直接比較してはならない。「出願件数」ではなく「区分数」が真の指標。



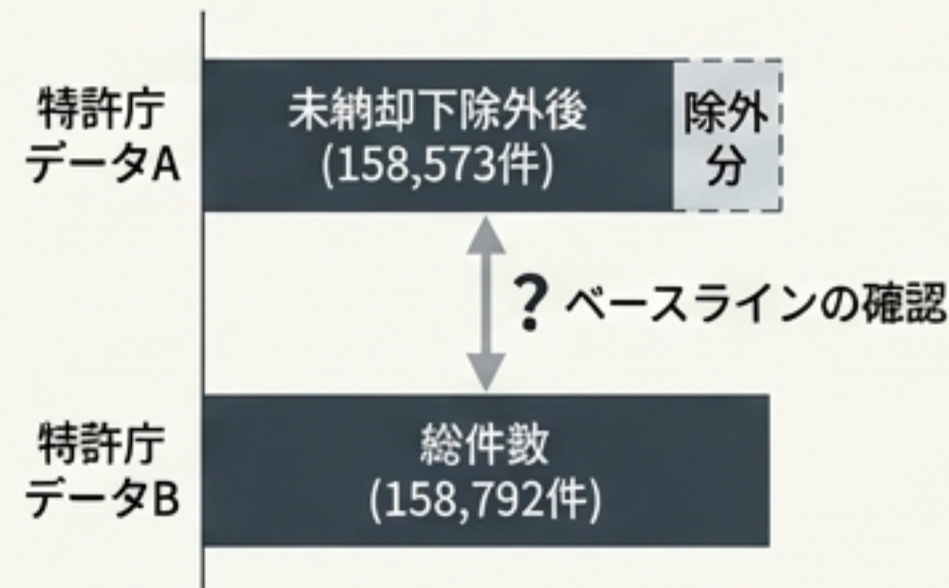
2. 欧州のブラインドスポット

EU加盟国の国別直接出願件数には、EUIPO経由で及ぶ効力分が通常加算されていない。各国の真の権利密度を過小評価する危険性がある。

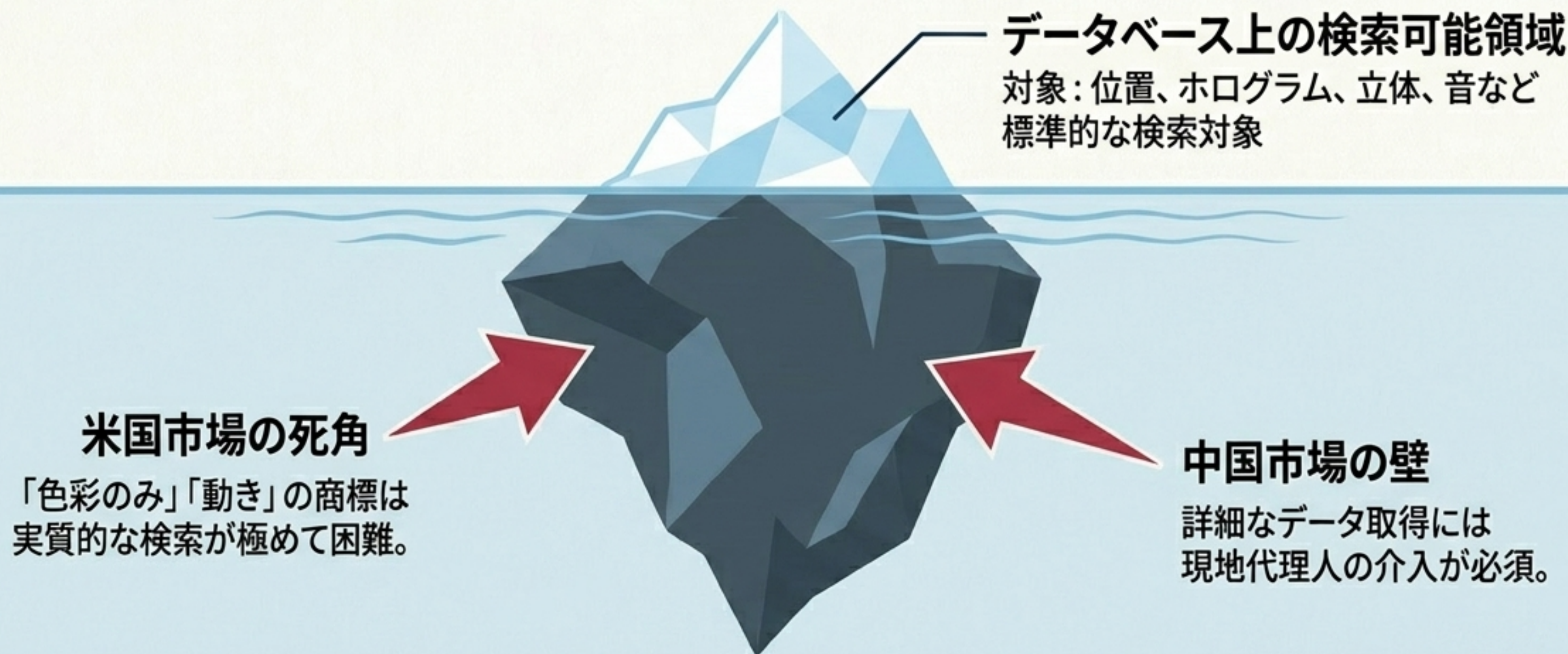


3. 日本の二重基準

特許庁データは「未納却下除外後 (158,573件)」と「総件数 (158,792件)」が混在している。外部データと比較する際はベースラインの確認が必須。

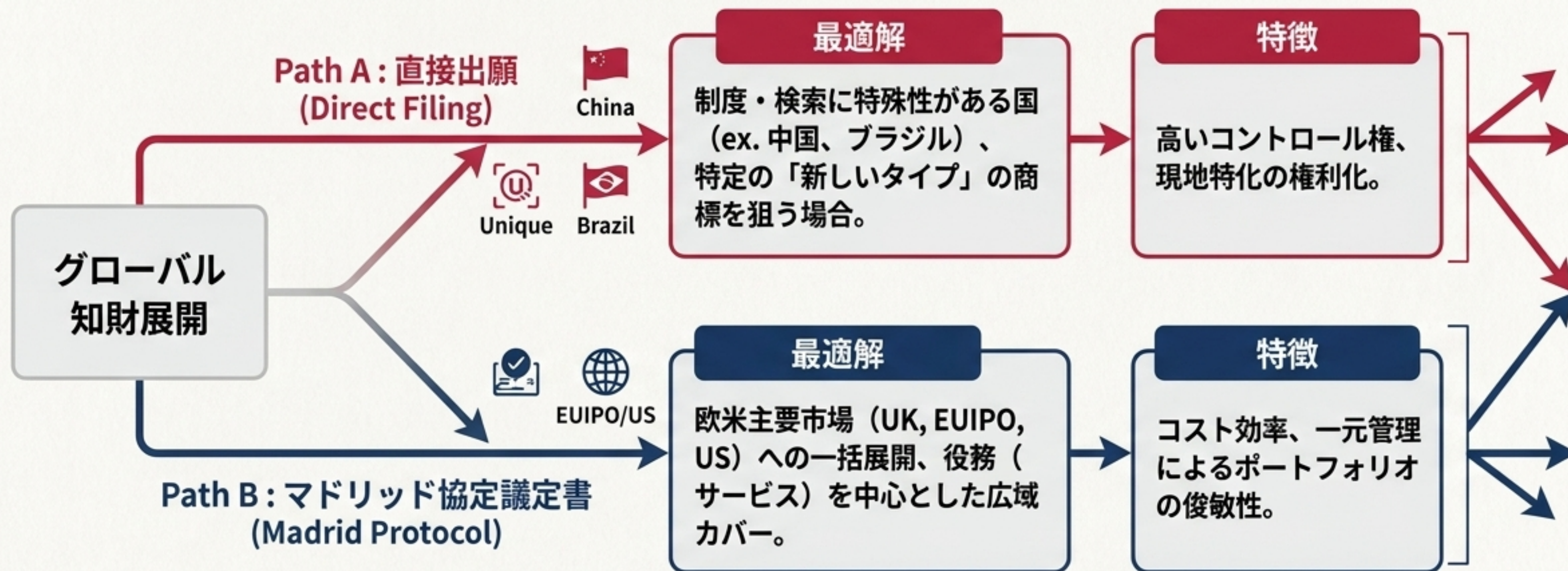


不可視領域の探索：新しいタイプの商標



国際比較表に表れる数字は「制度の有無」だけでなく「検索可能性の差」を含んでいる。
競合調査においては、データベースに依存しない現地精査のスキーム構築が急務。

出願ルート設計の時代：直接出願 vs マドリッド議定書



「全方位出願」はコストの無駄。「国別の制度特性」と「区分リスク」を掛け合わせた、精密なルート選択こそが次世代IP部門のコア・コンピタンスとなる。

日本企業に向けた3つの戦略的急所



1. デジタル・役務 領域の徹底防衛

35/41/42類における外資（米中韓）の流入に備え、国内での先行調査とクリアランス体制を非製造領域へ拡張せよ。



2. KPIの転換 (量から精度へ)

知財部門の評価基準を「出願件数」から「ルート選択の最適化によるコスト対カバー率」へアップデートせよ。



3. 「区分数ベース」 でのグローバル監視

競合分析においては、表面的な出願件数という「統計の錯覚」を捨て、実需を反映する「出願区分数」ベースでの定点観測を徹底せよ。