

巻 頭 言

「IP ランドスケープ」の推進で期待される特許翻訳者

NIPTA 理事
日本アイアール知的財産活用研究所
矢間 伸次



昨今、知財業界で取り上げられている「IPランドスケープ」とは、自社の「経営・事業戦略」の策定に役立たせる「三位一体の調査レポート(*)」のことである、と私は認識している。それは、会社の持続的発展と生き残りをかける調査レポートでもある。その目的を果たすには、自社事業に関連する内外国のあらゆる情報を収集し、その情報の「分析・解析・考察」を実直に行う必要がある。

(*)：「経営開発情報」は、経営上層部、事業推進（カンパニー）責任者、研究開発責任者向けのレポートである。それは、自社事業のマーケティング調査として、市場、企業、技術、知財動向等を含めたレポートである。自社の「経営・事業戦略」を立案、策定し、推進が可能となる内容が要求される。

(*)：「技術開発情報」は、「経営開発情報」をアコレと引きまます回すことで、自社が進むべき新しい技術研究開発の領域を見つけだすことを目的とする。つまり、その技術領域における知的財産の安全を確認し、自社が安心して自由に研究開発が出来る優位性の確保である。また自社が踏み込んで「ヤバイ」危険な技術領域を早く見つけることで、余計な知財係争を未然に防ぎ、自社事業の優位性を確保することへ繋げる。

(*)：「知財開発情報」は、知的財産の創出、知的財産の権利化、知的財産の出願計画、知的財産の

保護と活用、そして知財係争等の準備・対応に使うレポートである。

端的に言えば「転換・革命期」における市場動向、企業動向、技術動向を俯瞰するマーケティング調査を特許調査で担保を取りながら、自社事業を推進して行く為の「事前調査(*)」のことである。例えば自社に足りない技術は何か、その技術は自社で開発が可能なのか、その時間はあるのか、といったことの判断をするに使う。その結果、自前主義に限界があれば、手を組む相手を探さねばならない。その相手を持っている技術は確かなのか、パートナーとして信頼できるのか、どのような方法（戦略）で提携するのか、あるいは買取するのか（勿論、その逆も有る）、その時のリスクは何か、といった上位概念（上流）に位置する調査である。

(*)「事前調査」で、特許情報を使う理由は、レポートに対する信憑性の「担保」を取ることである。ただし、いきなり特許情報を前面に出し過ぎると経営上層部は、おそらく敬遠すると思う。上層部への報告は、さりげなく入れ込むことが秘訣である。例えばライバル企業 A 社の事業計画を知りえたとする。此处で大事なことは、A 社の事業戦略に沿った発明技術が、どのような戦略で出願が行われているのか、と言った調査を行い A 社の事業計画（現状進捗）を正確に把握する担保が、この特許調査である。事

前調査をきっかけに、次は「こんな情報、あんな情報」が欲しいと次から次へと要求が上がる筈だ。「IP ランドスケープ」という言葉遊びでなく、その本質（意義）と目的を「しっかり」と探り出し、自社の「IP ランドスケープ」を設計することが、事業戦略や技術戦略等に欠かせない時代と成っている。

これら調査レポートの作成は、知財部門が担うのが適切かと思う。技術提携やM&Aの必要があれば、相手企業の将来性、財務状況、技術力などの調査を必ず行う。この類の調査は、外部のコンサルタント会社へ依頼（高額）されるケースが多い。しかし技術力や特許力を評価するノウハウを持っているとは限らない。知財部門は、氾濫する情報の中から必要情報を感知し、それを会社経営に約立させる、あるいは自社技術に結びつけて新商品開発に役立ちそうな情報を提供するという重要な仕事をしてきた。その経験と責任を果たすには、多くの情報（多種多様）と接し、様々な調査方法を経験している知財部門が本気に取り組むべきだ。調査に強い知財マンと英語に強い特許翻訳者の双方が、夫々の得意分野で協業し、検証していけば「質」の高い「調査レポート」が作れる筈だ。

ところが厄介な問題がある。日本企業は、グローバル化という言葉を好み、安易に発信して、その必要性を説いている。しかし企業がグローバル化で生き残るには「国際共通語（*1）」である英語で書かれた「原文情報（*2）」を収集、分析し、相手の考えに沿った対策を練り、正確に誤解無く伝える能力（インテリジェンス）が要る。この能力を身につけることは容易では無い。いま日本企業が抱えている緊急の課題は、「IP ランドスケープ」に使われる「調査レポート」を作成できる人材の不足である。その人材の育成と確保が急がれているのも事実である。

（*1）：国際共通語とは、グローバル環境で仕事をしている、また待たせざるを得ない人々がお互いに情報と意思を交換させるのに使う道具としての言語である。

（*2）：なぜ原文情報なのか、重要な情報は英語で発信されている。原文情報には重要な情報が包み隠さずに入っている。中でも投資に関する情報は、全て正直に開示しなければ投資者を裏切ることになり見放される。また想定外の情報（提携関係、研究者人脈等）に出会うこともある。読み手を説得させるには、数百ページに及ぶ資料はザラにある。因みに外国から日本へ向けて開示されている情報の量は少なく「薄バラ」で、内容に乏しいが多い。

特許翻訳を業としている人達にとって、知財部との連携が、しっかり取れていれば、世界中から情報を収集（サーチ）し、選別することは難しいことではない筈だ。特許翻訳者は技術翻訳に強みを持っている。外国人の論理展も理解している。機械翻訳ソフトに対しても正しく向き合える。翻訳だけでは実に勿体ない。特許翻訳者は隠れた大きな資源である。知財部門（翻訳のクライアント）が担う「IP ランドスケープ」の作成に、お手伝いが出来れば「知財源流（上流）」の改革にも貢献できると思う。

「情報は資源である」という、レポートが1970年代にアメリカで発表されている。申し訳ないが、このレポートの存在を紹介した書籍名と著者名を覚えていない。その内容は、経営者・リーダーは情報を効率的かつ創造的に使うべき、即ち情報マネジメントを新しい面から見られるよう教育、訓練されるべき、と記述されていたと思う。「情報は競争上優位になること保証付きである」「情報は間違えた投資を防ぐことができる」「情報は、世の中の変化を素早く読み取り、その変質に気づき課題を先取りするのに使える」等。それらの課題を解決するのも、未来を創り出すのも情報である。特許翻訳者に「IP ランドスケープ」に必要な情報処理技術を身に付けてもらうのが手っ取り早い。このままでは、日本の経済は益々衰退し、日本国力の低下は避けられない。

【参考】：「IP ランドスケープ」とは、なんだ！という表題で、自分なりに纏めてみました。訪問頂けると幸いです。https://www.ipma-japan.org/IP_landscape/IP1_h1.html