

シミュレーションする 知的財産経営

ミノル国際特許事務所 所長 弁理士

安彦 元 氏



■ 特許の「将来価値」をその場で予測する

知的財産のマネジメントにシミュレーション技術が使われると、「視界」がぐっと広がる。安彦元氏の実直で勘所を押さえた解説は、筆者のような素人にも分かりやすかった。

最近のアップルとサムスンのスマートフォンの特許をめぐる訴訟合戦を持ちだすまでもなく、知財経営はますます重要になってきた。身の周りを見れば、液晶技術や半導体レーザー、DVDにハイブリッド車、すべて日本人が発明もしくは普及させたものだ。優れた技術を持つ日本、しかし世界市場では負けている。その一因が知財戦略の欠如にあるといわれる。

そこで安彦氏は、知財経営へのシミュレーション導入を訴える。知財経営はR&Dから特許出願、侵害訴訟やライセンスまで複雑な意思決定の連続だ。予め定量的なシミュレーション結果を得て、リスクの全体像を把握しておけば意思決定に余裕が生まれる。

安彦氏が奨めるのは「モンテカルロ・シミュレーション」。これは、個々の不確実な要素を確率分布で考え、乱数により起こりうる無数のシナリオを再現し、その範囲と確率をはじき出す手法だ。従来的一点見積もりや三点シナリオ分析法などの「決め打ち」よりも、試行の幅や深さが格段に優れているという。

安彦氏は、論より証拠とCrystal Ballというソフトを使って、Excel上で実演する。設定は寝具メーカーY社が開発したツボ押し枕の特許の「将来価値」シミュレーションである。

簡単にいえば特許収益の予測だ。Y社には特許を取って自社独占する戦略A、オープンライセンスの戦略B、特許を出願しないで自由実施の戦略Cの選択肢がある。Excel上で権利化費用500万円、特許取得率50%と仮定し、市場予測や割引率、原価率、ライセンス料などを自由に入力。Crystal Ballを作動させる。

すると……、特許収益が横軸、確率と度数が縦軸のグラフに三つの戦略の分布モデルが現れた。結果は、特許を自社では実施せず、自由に他者にライセンスする戦略Bが最も高収益が期待できると示された。

続けてY社の特許をグローバル市場のどの国で出願すれば収益を上げられるかシミュレーション。各国の技術的範囲の補足率や特許率なども加味してみると……中国での予測収益が最も大きいと示される。安彦氏は、シミュレーションの実演後、こうまとめた。

「あえてシミュレーションで試行錯誤することで、見えなかったリスクが見えてくる。知財経営上の意思決定の一助になります。日本の知財経営の発展を期待したい」



担当者Comment

社会デザイン・マーケティング部 リスクマーケティング室長
池田 修一

連絡先 shuichi@kke.co.jp

知財の評価手法でモンテカルロ・シミュレーションを利用した書籍はいくつか見られますが、実際のビジネスとして捉えられている方は安彦先生が最初ではないかと思えます。日本の知財経営を発展させるためには、今回発表いただいたような知財を定量化し様々な視点からのシミュレーションを行うことが必要不可欠であり、安彦先生はその先駆者となる方だと考えております。

構造計画研究所としては容易にこのようなシミュレーションを行うことができるプラットフォームを提供させていただいております。発表していただいたモデルも www.kke.co.jp/cb/ からダウンロードできますので興味のある方はお試しください。