Derwent Innovation Blueprint for Success

法律事務所のための事業開発および調査

未開拓の新しい顧客を、なるべく時間をかけずに探すにはどうしたらよいだろうか？既存の顧客は、すべての知的財産業務を当社に依頼してくれているだろうか？既存の顧客は他の事務所に任せてはいないだろうか？

Derwent Innovation によって、譲受人または発明者の住所情報から、潜在的な新しい顧客を探して特定することができます。強力な代理人データによって、特許出願企業が利用している外部の専門家を特定することができ、知的財産業務のために外部の他の専門家を雇用しているかどうかを確認するのに役立ちます。

新しい顧客を探す

エキスパート検索によって、容易に例外的検索の結果を取得

次の検索ストラテジーでは、譲受人/出願人の住所データに着目していますが、これはエキスパート検索でのみ可能です。この操作方法およびスクリーンショットに従うだけで、検索経験の有無にかかわらず、Derwent Innovation ユーザーは容易に実行することができます。

通常、エキスパート検索で入力する検索式の形式は　***XXXX*** = (検索語)　です。それぞれの検索式には、2 ～ 4 文字のフィールドコード (***XXXX***)、比較演算子 (=)、カッコ()で囲まれた検索語、があります。閉じカッコ()の後にブーリアン演算子（AND、OR、NOT）で連結することで検索語を追加でき、さらに、他の検索フィールドや語句（タグ、演算子、カッコを含む）を追加できます。それぞれの検索式は、セミコロン(;)で終了します。

住所情報が常に付加されているとは限らないのでご注意ください。これらのストラテジーは住所情報の有無に左右されます。

住所情報から特許譲受人を探す: 米国の州

1. ダッシュボードから **[特許]** をクリックし、次に **[エキスパート]** タブをクリックします
2. **[コレクションの変更]** リンクをクリックし、米国登録 (US Grant)、米国公開 (US App)、DWPI を選択します
3. サブフィールド **[譲受人/出願人住所 (PAOD)]** を選択します
4. 調査する州をカッコ()で囲んで追加します
   ヒント: 複数の州を検索するには、OR 演算子を使用します

   例
   PAOD=(WI) AND DP>=(20160101);

ここでは、ウィスコンシン州の特許譲受人を検索します。公報発行日 (DP) によって、2016 年 1 月 1 日以降 (>=) に発行されたドキュメントに制限されます。

ヒント: 発明者の住所情報を米国の州で検索したり、郵便番号情報で発明者住所 (INAD) を検索したりすることもできます。

住所情報から特許譲受人を探す: 米国の郵便番号

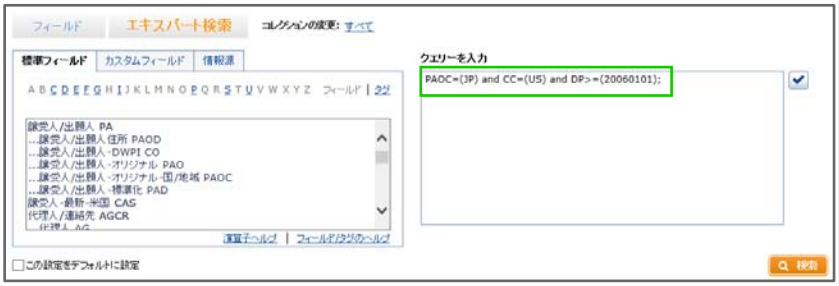
米国の州の代わりに米国の郵便番号で検索することで、検索式の精度がさらに上がります。

1. **[譲受人/出願人住所]** フィールド (PAOD) を使用します
2. 州の代わりに郵便番号を入力します。最初の 3 ケタ（地域識別番号）に ?（ワイルドカード文字）を 4 桁目、または 5 桁目の番号として付加して検索することもできます
3. **[検索]** をクリックします

この例では、さまざまな譲受人から 500 件以上の特許が検索されました。検索式を PAOD=(606??) に変更することで網羅する地理的範囲が拡大され、48,000 件以上の特許が検索されました。

海外の企業が米国で出願した特許を探す

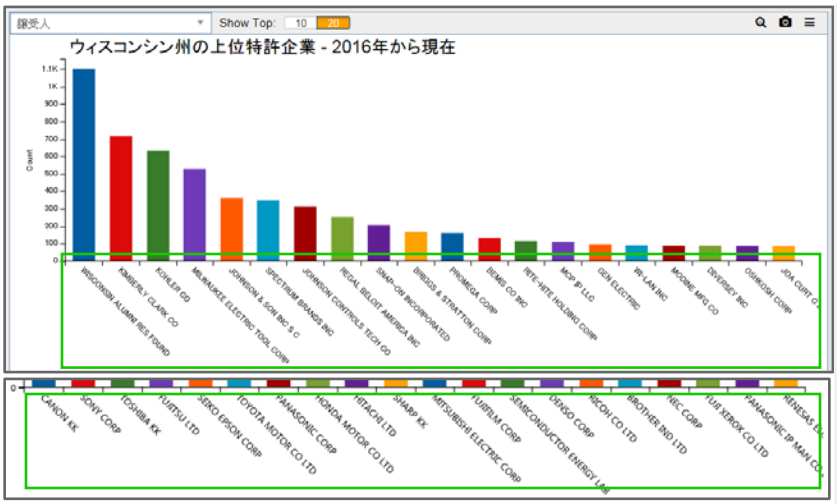
御社は法律事務所として、海外ベース企業の出願代理人として活動したことがある、または活動しようとしていると仮定します。このストラテジーでは、譲受人/出願人のオリジナルの国/地域 (PAOC) フィールドを使用することによって、これらの企業を容易に探すことができるようになります。



1. 特許検索画面で、**[エキスパート]** タブを選択します
2. **[コレクションの変更]** リンクをクリックし、すべてのコレクションを選択し、**[OK]** をクリックします。
3. フィールドリストから **[譲受人/出願人のオリジナルの国/地域 (PAOC)]** を選択します
4. 着目する海外の特許管轄地域の国コード（2 文字）を入力します
5. **[国コード (CC)]** フィールドを選択し、「US」と入力します
   オプションで日付の範囲を指定し、**[検索]** をクリックします

この例では、2016 年 1 月 1 日以降、米国で発行された特許で、日本から出願した企業について特定しています。

検索結果ダッシュボードを確認し、潜在的な顧客を探す

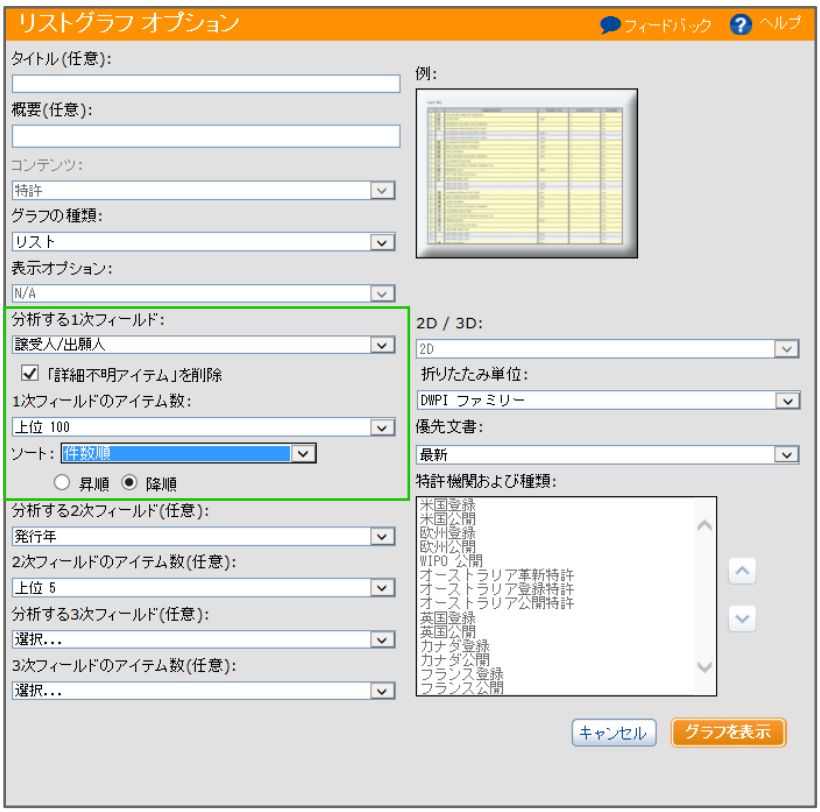


検索結果ダッシュボードによって、検索結果の中の上位譲受人を容易に確認することができます。

- **[譲受人]** フィルターを選択して、上位 10 または 20 の譲受人を確認し、🔍をクリックしてグラフを大きく表示します
- グラフの **[タイトル]** をクリックするとグラフ名を変更できます
- 各項目をドラッグ＆ドロップして、関連する譲受人をマージすることもできます。より明確な分析に役立ちます
- 📷をクリックすると、このグラフを PNG ファイルで保存できます
- グラフの中の項目（マージ項目および非マージ項目）を選択して **[フィルタリング]** をクリックすると、一致するドキュメントを確認できます

左のグラフは、特許譲受人のオリジナルの国/地域の検索結果を示しています。ここでは、米国特許を出願した日本ベースの譲受人のリストが表示されています。

カスタムリストグラフを使って、さらなる潜在的顧客のリストを得る

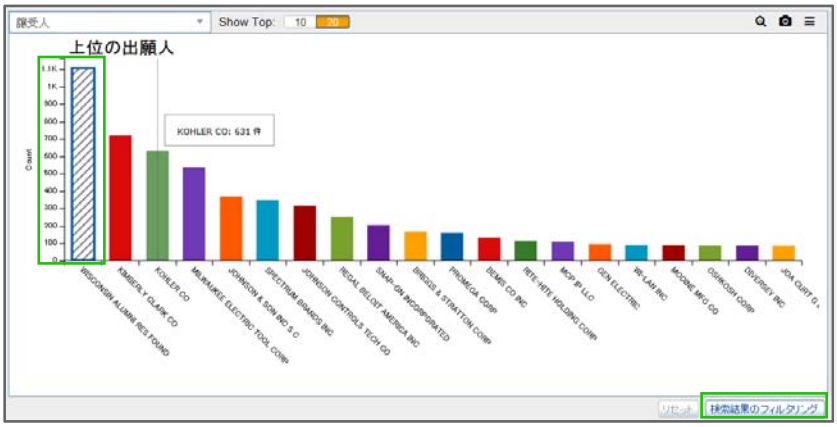


検索結果ダッシュボードや棒グラフは、上位 20 までしか確認できませんが、「カスタムリストグラフ」を利用すれば、さらに多くのデータを確認することができます。

1. 検索を実行します
2. **[解析]→[グラフ]** または **[グラフ]** をクリックします
3. 「カスタムグラフを作成」で **[リスト]** をクリックします
4. **[分析する 1 次フィールド]** をクリックし、**[譲受人/出願人]** を選択します
5. **[1 次フィールドのアイテム数]** をクリックし、**[上位 100]** を選択します
6. **[分析する 2 次フィールド]** をクリックし、**[発行年]** を選択します
7. **[2 次フィールドのアイテム数]** をクリックし、**[上位 5]** または **[上位 10]** を選択します
8. **[グラフを表示]** をクリックします

リストグラフをグラフテンプレートとして保存できます。**[保存]**、**[テンプレート]** をクリックし、テンプレートの **[名前]** を入力して **[保存]** をクリックします。後でグラフを作成するときは、**[保存したテンプレート]** タブをクリックして、このテンプレートを利用してください。

検索結果ダッシュボードによって、潜在的顧客を調査する



検索結果ダッシュボードによって、上位の発明者、譲受人、高被引用特許、国/地域など、検索結果をすばやく視覚的に分析することができます。

検索結果ダッシュボードは、検索結果をフィルタリングすることもできます。

1. 検索結果ダッシュボードで分析する譲受人を選択します
2. **[検索結果のフィルタリング]** をクリックします

右上のカメラアイコンをクリックすると、検索結果ダッシュボードの画像を PNG ファイルとして保存できます。また、各項目をドラッグ＆ドロップで結合することもできます。

現顧客または潜在的な顧客が利用する法律事務所を特定する

カスタムの累積棒グラフによって、現顧客が利用している他の法律事務所、または潜在的な顧客が利用している法律事務所を確認することができます。譲受人と法律事務所を分析するには:

1. 検索結果ダッシュボードから、分析する譲受人を選択し、「検索結果のフィルタリング」をクリックします（上図参照）
2. **[解析]**、**[グラフ]** をクリックします
3. 「カスタムグラフを作成」で、**[垂直累積棒グラフ]** をクリックします
4. **[分析する 1 次フィールド]** をクリックし、**[代理人]** を選択します
5. **[分析する 2 次フィールド]** をクリックし、**[発行年]** を選択します
6. **[グラフを表示]** をクリックします

「代理人/連絡先」グラフをテンプレートとして保存することによって、他の譲受人についてすばやく分析することができます。**[保存]**、**[テンプレート]** をクリックし、テンプレートの **[名前]** を入力して **[保存]** をクリックします。グラフを作成するときは、**[保存したテンプレート]** タブをクリックして、このテンプレートを利用してください。

自社の顧客または競合事務所の顧客を調査する

法律事務所にとって、顧客から依頼される仕事量はなるべく増えるようにする必要があります。Derwent Innovation では、顧客が利用している法律事務所、または潜在的な顧客が利用している法律事務所について、容易に調査することができます。

「代理人/連絡先」と顧客を調査する

1. フィールド検索画面から、**[代理人/連絡先]** フィールドを選択します
2. 「コレクションの変更」リンクをクリックし、検索する特許発行機関を選択します
   ヒント:「代理人/連絡先」データは、米国外の場合もあるため、**すべて**のコレクションを検索することを推奨します
3. 法律事務所または代理人を入力し、**[検索]** をクリックします
4. 検索結果ダッシュボードの代理人フィールドの情報を確認します

別の利用方法: 自社法律事務所を検索する代わりに、競合の法律事務所を検索し、その事務所の顧客の上位を確認することもできます

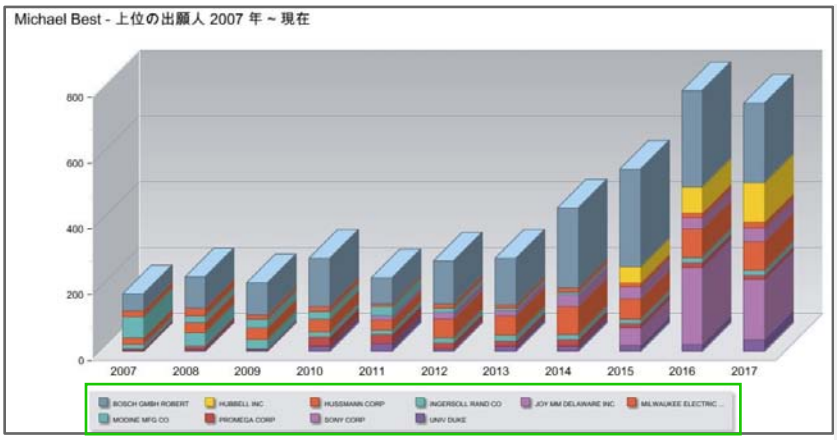
ヒント: 検索フィールドに「代理人/連絡先」が表示されない場合、検索のユーザー設定を開き、「選択したフィールド」リストに追加してください

作成したグラフで新しい顧客や失った顧客を把握する

グラフを作成すると、検索結果を分析するのに役立ちます。たとえば、法律事務所の顧客層に新しい顧客が追加されたり、既存の顧客が失われたり、といったトレンドを把握することができます。グラフを作成するには:

1. **[解析]**、**[グラフ]** をクリックします
2. 出願人タブの中の **[年別で上位の出願人]** グラフをクリックします

グラフからさまざまな情報を読み解く



累積棒グラフを作成すると、過去 10 年の法律事務所の顧客を確認できます。グラフから以下のような情報を読み解きます:

- 特許出願のトレンド
- 長期間または固定した顧客
- 新しい顧客
- 失われた、または休止中の顧客

この例では、当該法律事務所の出願が上昇トレンドであることがわかります。Bosch と Milwaukee Electric は、長期間の顧客であり、2015 年に Sony を新しい顧客に迎えましたが、Ingersoll Rand を失っています。

グラフはインタラクティブに利用できます。棒グラフ、円グラフの一部、または数値などをクリックすることによって、検索結果一覧で、一致するレコードを確認することができます。

ヒント: メニューの中の「編集」をクリックするとグラフをカスタマイズできます。年度や代理人データを追加したり、グラフの名前や配色を変更したりすることができます。