

# 「未活用知財を覚醒させ、新たな顧客価値を創造する実践的アプローチ」 —「Four Twist マトリクス」法で社内発明発掘～新たな顧客価値創造—

永瀬 徳美 (ソニー株式会社)

## 概要

社内には、研究開発技術者の汗と知恵を注ぎ込んだ取り組みのその成果の1つとしての発明・知的財産が多数存在し、それらは事業展開の柱となり利益の源泉となり参入障壁となって経営に貢献している。だが一方で、ビジネス環境変化や社会的ニーズの変化により十分に活用されず、日の当たる将来に期待しつつ現在は休眠中とも言える知財もまた数多い。

休眠発明の活用を高めようと、特定発明をコアに新たな価値提供検討の試みも推進されているが、成果は限定的となっている。

そこで、従来の少数コア発明起点からのアプローチを変えて、多数の発明を俯瞰的に発掘して価値提供を検討する新たなアプローチを構築した。ターゲット市場におけるテクノロジーと具現化における工夫の仕方（転用および応用の情報）を学び取り、それを俯瞰的に捉え自社の全知財を棚卸しして、活用可能性のある多数の発明をいっぺんに発掘する。さらに、発掘された発明群情報から新たな顧客価値提供検討をロジカルに推進する。

本発表では、身近な事例も使いながら、現場の研究開発者が取り組み可能な実践的アプローチとして紹介する。

## 内容説明

### 1. 背景

多くの企業において、様々な背景・理由によって、休眠中となる知財は決して少なくない中で、権利維持コストも無視できず、経営投資判断から公開化も検討される。

公開前までに未活用知財を何とか活用しようと、特定発明をコアに新たな価値提供への試みも推進されているが、多くの場合は発明の適用範囲およびその周辺を探索する方法が取られ、結果として成果は限定的となっている。

また他方で、経営上層から検討テーマが指示されるようなケースでも、担当技術者は自らの専門知識をコアとして検討するので、前述と同様に専門技術周辺探索に陥りやすく、経営上層の期待に十分応えられる報告ができないという課題もあった。

それらに共通するのは、技術やテクノロジーの転用能力・応用能力の不足があり、技術者は適用範囲外への利用検討が苦手であることが1つの根本原因である。

### 2. 「Four twist マトリクス」法による発明発掘

従来のコア発明起点からのアプローチを変えて、ターゲット市場におけるテクノロジーと工夫（転用・応用）の仕方を学び取り、その上で自社の全知財から多数の発

明を発掘する「Four twist マトリクス」法を構築した。

#### ①1つ目の関連マトリクス

発明の効能・効果 vs. 作用力・仕組み

#### ②2つ目の関連マトリクス

作用力・仕組み vs. 解決手段・技術手段・工夫

①と②から先行企業の技術活用方法を学び、自社発明の転用・応用の準備的な知見を獲得する。従来の専門分野周辺探索視点に変えて、転用・応用の学びに立脚した異分野探索視点からの発掘が可能となる。

#### ③3つ目の関連マトリクス

作用力・仕組み vs. 自社知財から発掘した発明

#### ④4つ目の融合&関連マトリクス

自社知財から発掘した発明 vs. 新たな顧客価値  
転用・応用の知見から多数発掘した発明と③の情報を俯瞰し、自社発明の結合・融合検討から生まれる効能・効果を考え、④のマトリクス上に展開し、既存の価値と関連させながら新たな価値提供を練り上げる。

これらの「Four twist マトリクス」法を使ったアプローチを用いることで、新たな価値提供に対して深い思考と客観性の獲得をロジカルに推進することができる。

また、知財・発明をベースに検討するので、研究開発技術者にも馴染みやすく、実践が比較的容易である。