

平成19年度特許庁委託事業
「地域における知財戦略支援人材の育成事業」

中小企業に対する知財戦略支援事例分析報告書

～地域中小企業知的財産戦略支援事業から～

平成20年3月
独立行政法人中小企業基盤整備機構

序

< 調査の趣旨 >

我が国の中小・ベンチャー企業においては、革新的な技術を有していながら、これを知的財産として保護・活用する意識が乏しく、大企業と比べた場合に知的財産を戦略的に活用する体制が不十分であるのが現状です。このため、経済産業省（特許庁）においては、平成 16 年度から、「地域中小企業知的財産戦略支援事業¹」を開始し、中小企業が経営戦略の一環として知的財産の戦略的活用を促進することを支援しています。

本事業の柱の一つである、都道府県等中小企業支援センターが実施する専門家の派遣事業（以下「知財戦略支援事業」という。）については、16 年度から 18 年度までの 3 年間で 200 社以上の支援が実現しています。このような多数の中小企業の知財戦略支援事例の蓄積は、極めて貴重な経験であり、今後の地域中小企業の知財支援人材の育成や知財戦略支援に活かすことが極めて重要であると考えます。このような認識の下で、知財戦略支援事業の調査分析を実施することとしました。

< 調査の進め方 >

調査にあたっては、（独）中小企業基盤整備機構が特許庁から受託した「地域における知財戦略支援人材育成事業」の全体委員会の下に、事例分析WG（WG長：青山和正東京富士大学教授）を設置し、検討を進めました。

具体的には、5 回のWGを開催し以下の調査を実施するとともに、その結果について必要な分析を行ったところです。

アンケート調査の実施

16-18 年度に「知財戦略支援事業」に關与した関係者に対して、アンケートを送付。

支援を受けた中小企業（発送 201 社、回収 102 社、回収率 51%）

支援者・支援企業（発送 208 人（延べ 409 社分）、回収 132 枚）

事業実施主体である府県等中小企業支援センター（発送 20 センター、回収 16）

ヒアリング調査の実施

支援企業数の多い中小企業支援センターのヒアリングを実施。さらに、当該ヒアリングや上記アンケートの結果を参考に支援が有効だった企業等を中心にヒアリングを実施。

支援を受けた中小企業（14 社）、支援者・支援実施企業（1 人）、事業実施主体である府県等中小企業支援センター（9 団体）

¹ 「地域中小企業知的財産戦略支援事業」は、正確には、2 つの事業から構成される。その 1 つは、「知的財産権活用モデル事業」であり、16-18 年度まで（独）中小企業基盤整備機構に委託され、「中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアル 2006（http://www.jpo.go.jp/torikumi/chushou/manual_2006.htm）」としてその成果を集約しとりまとめた。本報告書は、これとは別に実施している都道府県等中小企業支援センターの補助事業（第 1 章で詳説）について、とりまとめたものである。

< 報告書の狙い >

以上の調査は、「知財戦略支援事業を実施する中小企業支援センターの取組の状況、支援の内容・仕組み」を明示するとともに、「成果があがっている場合にはその要因や工夫」、「課題を残した場合にはその理由」を明らかにすることを念頭において実施しました。

このような狙いでとりまとめた本報告書が、

中小企業の知財戦略の支援人材のスキルアップのために、

第2章、第3章へ！

中小企業経営者・従業員の方々に知財戦略支援の概要や重要性を御理解いただくために、

まずは第2章へ！

都道府県等中小企業支援センターによる知財戦略支援事業の一層の活用拡大と事業内容の充実のために

第1章～第4章まで

様々な場面で有効に利用いただけることを強く期待しています。

本報告書は、(独)中小企業基盤整備機構が、特許庁から委託を受け、「地域における知財戦略支援人材育成事業」の一環として作成したものです。

なお、記載内容は20年2月時点のもの。

目 次

序	
報告書の概要	1
第1章 地域中小企業知財戦略支援事業の概要	
1. 知財戦略支援事業のスキームとポイント	4
2. 主要情報の概説	5
第2章 事例からみた支援内容と成果	
1. 支援実績概要	12
2. 具体的支援事例	14
事例 1：有限会社ライスクリエイト（石川県） ～農業従事者が設立したベンチャー企業の創業直後の特許戦略の構築～	16
事例 2：有限会社フロンティア・オンライン（福島県） ～企業ニーズに合致した専門家派遣により、新商品の開発に成功し、 新商品販売に直結～	18
事例 3：株式会社井之商（滋賀県） ～“町の電器屋さん”が始めたCO ₂ 削減に寄与する新事業立ち上げ のための知財戦略の支援～	20
事例 4：株式会社テクニカルプレインズ（千葉県） ～新規事業である電子決済システムの実用化にむけ、知財戦略の再 構築を支援～	22
事例 5：株式会社INBプランニング（愛知県） ～展示会への出展をターゲットとして支援を受け、特許出願も含め た積極的な知財戦略を展開～	24
事例 6：株式会社向洋技研（神奈川県） ～積極的な特許出願を実施していたが、これをより戦略的に実施で きるよう開発設計要員が効果的に発明発掘できる知財管理体制を 構築～	26
事例 7：株式会社エンジニア（大阪市） ～支援者が社内の開発会議にも参画する等の支援を実施し、知財意 識の向上及び新製品の創出に貢献～	28
事例 8：株式会社アクトリー（石川県） ～公的研究機関や他社と組んだ新規開発事業に関する知財戦略の構 築～	30

事例 9：坂井化学工業株式会社（兵庫県）	32
～競合他社の出願を含む特許マップを活用した特許分析を通じ、 開発中の製品に関する新規投資を実現～	
事例 10：株式会社ファースト（神奈川県）	34
～技術開発、営業を中心として社員の意識が底上げされ、知財戦略 の組織的展開への基礎が実現し、知財が業務展開における必須の 検討項目に～	
事例 11：三光産業株式会社（埼玉県）	36
～支援の結果社員で自社出願できるとの意識改革が実現し、市場開 拓に弾み～	
事例 12：株式会社ミヤコシ（千葉県）	38
～3名の専門家により、既存の技術基盤に先進技術を搭載したデジ タル印刷機への知財戦略の支援～	
事例 13：ツジコー株式会社（滋賀県）	40
～下請けで学んだ照明技術から新規事業の知財戦略を構築～	
事例 14：神港精機株式会社（兵庫県）	42
～経営専門家、技術専門家、弁理士のコラボレーションによる幅広い 知財支援を受けて、新製品の1号機の納入が実現～	

第3章 アンケート調査結果からみた支援事業の実態

1．中小企業向けアンケート調査結果の概要	46
2．専門家アンケート調査の概要	57
3．支援センターアンケート調査の概要	64

第4章 地域中小企業知財戦略支援事業の評価と課題

1．支援成果の高い事例の特徴 (中小企業、専門家及び支援センターの立場から)	70
2．本支援事業の課題	74
3．おわりに	75

<参考資料>

中小企業アンケート（調査票・集計表）	78
専門家アンケート（調査票・集計表）	88
支援センターアンケート（調査票・集計表）	101
委員名簿	109

報告書の概要

報告書の概要（構成及び内容）は以下のとおりです。

中小企業に対する知財戦略支援事例である「地域中小企業知財戦略支援事業」の経験（16年から3年間で200社以上の支援を実施）を基に、地域・中小企業の知財戦略支援について中小企業の視点や支援人材の視点等から現状分析や課題抽出を行っています。

第1章 地域中小企業知財戦略支援事業の概要

本調査の対象となる**地域中小企業知財戦略支援事業の内容を記載**しています。

本支援事業は、都道府県等の中小企業支援センター（「支援センター」）が地域の中小・ベンチャー企業に対して、知的財産の専門家（弁理士・中小企業診断士・技術士等）を一定期間集中的に派遣し、企業における知的財産を活用するためのビジネスプランや知的財産戦略づくりを支援する事業です。その基本スキーム等の基礎情報を簡単に説明しています。

第2章 事例からみた支援内容と成果

実際に**本支援事業を利用した中小企業の14の支援事例**を紹介しています。

支援を受けた企業規模、業種、知財への取組状況は多種多様です。例示したケースをみても、従業員数も10人以下～200人以上の例、特許出願についてみても消極的だった企業から10件以上の出願経験のある企業の例が含まれています。

しかし、支援事業全体としてみると、利用者の70%以上がその成果に対し期待以上又は期待どおりであったとの評価を得ています。これは、本支援事業が中小企業の現状やニーズに応じて、ある程度オーダーメイド的な知財支援を実施することが可能である点に起因していると考えられます。

なお、事例には、支援の結果、外部的な効果（新分野への進出等）や内部的な効果（経営者・従業員の意識向上や知財管理体制整備等）が実施したケースが含まれています。

第3章 アンケート調査結果からみた支援事業の実態

本事業に携わった経験のある「中小企業」、「専門家」、「支援センター」向けの3種類のアンケート結果を分析しています。

例えば、中小企業にとって高い評価を得ている支援内容は、「特許調査、技術動向調査、出願戦略」の順、他方で、専門家にとってみると「ライセンス戦略、技術動向

調査、特許マップ作成・特許流通支援チャート・経営戦略」の順となっており差異がみられます。また、支援センターは「知財教育」を重視している等ことも注目されます。このような差異がありながらも、支援の目標が明確となっているケースが多く専門家と支援内容が適切に行われていることから、いずれの主体においても総じて言えば、支援事業の評価は高く事業の継続を望んでいる結果となっています。

なお、支援に対する成果（支援結果に対する中小企業の満足度）については支援前の知財管理体制に関わらずステップアップを図ることができること、支援目標を明確化していた場合や目標と専門家のマッチングが合致していた場合に特に支援成果が向上とすること等が分析の結果導き出されています。

第4章 地域中小企業知財戦略支援事業の評価と課題

アンケート・ヒアリング結果等を踏まえて、**支援が成功する際のポイントや支援事業の課題等を抽出**しています。

支援事業の質の一層の向上を図るために、各種主体の協力が重要です。また、過去の支援効果についての評価の高かった事例等も参考に、中小企業、専門家、支援センターそれぞれの主体に求められる取組を列挙しています。例えば、支援センターについてみると、弁理士・技術士・中小企業診断士等複数の分野の専門家を派遣すること、支援センターが中小企業と支援専門家のコーディネート的な役割を果たす人材を関与させること等が支援成果の向上につながっています。

また、本調査分析の結果としては、本支援事業の十分な拡大が図られていないのは、中小企業や支援センターに知財戦略支援の重要性が必ずしも十分に理解されていない点にあり、これは地域中小企業への知財戦略に関する共通の課題でもあると考えられます。

第 1 章

地域中小企業知財戦略支援事業の概要

第1章 地域中小企業知財戦略支援事業の概要

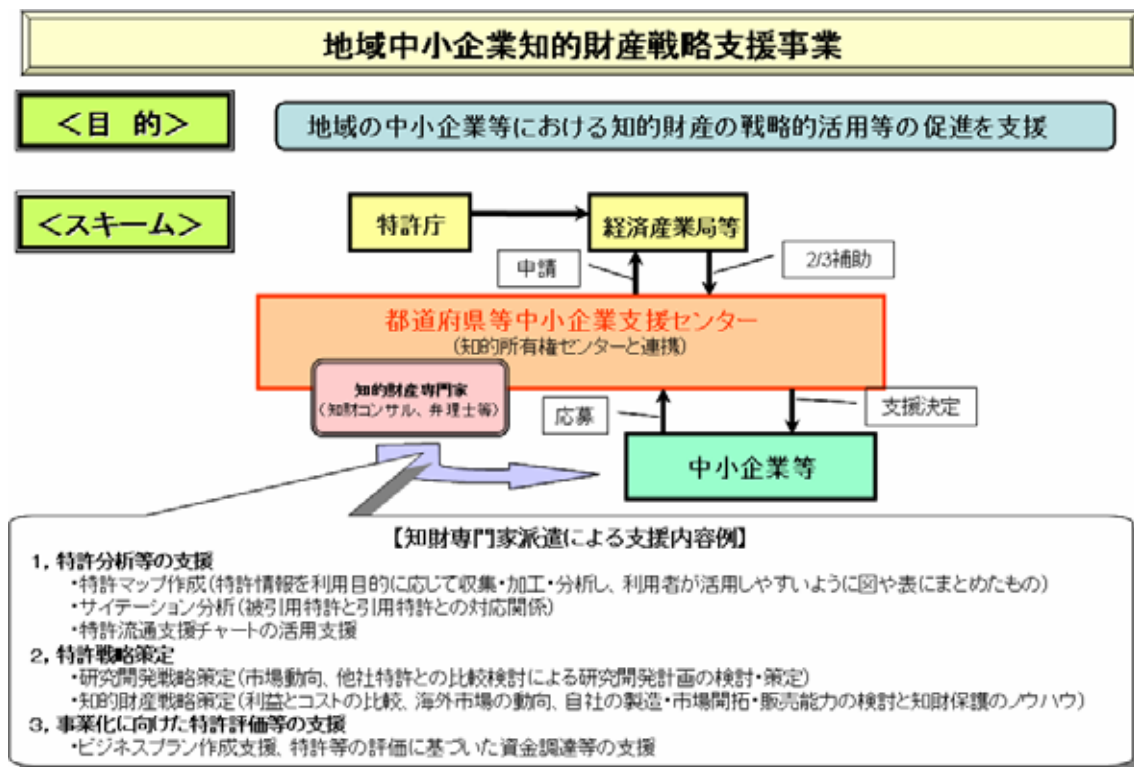
第1章では、地域中小企業の知財戦略支援事業の概要を理解するために、最低限必要な事項について以下概要を紹介すると以下のとおり。

1. 知財戦略支援事業のスキームとポイント

知財戦略支援事業は、「地域の中小・ベンチャー企業に対して、**知的財産の専門家を一定期間集中的に派遣**することにより、企業における知的財産を活用するためのビジネスプランや知的財産戦略づくりを支援する」ものとして平成16年度に創設された。

(1) スキームの概要

スキームは、以下の図のとおりとなる。



(2) 特徴(ポイント)

本支援事業の特徴(ポイント)としては以下の点があげられる。

国が全国一律に実施している事業ではなく、事業の実施を希望する都道府県等の中小企業支援センター¹(以下「支援センター」という。)の管轄地域のみ

¹ 19年度は、特許庁に対して、17の支援センター(http://www.jpo.go.jp/sesaku/shien_center.htm)から

で、地域の特性を活かして実施している。

派遣される知財の専門家や支援の内容は、(一定の制約はあるものの、)中小企業の事情や意向を反映して決定されている。

派遣される専門家としては、弁理士・技術士・中小企業診断士・知財コンサルティング会社等が多いが、支援センター毎に異なる。

中小企業への専門家派遣の費用については、国(特許庁)から2/3が助成されるが、残りの1/3の負担は支援センター毎(1/3の費用負担については、中小企業が全額負担するケース、中小企業と支援センターが一部ずつ負担するケース、支援センターが全額負担するケース)に異なる。

負担割合は異なるものの、多くの場合は中小企業が専門家派遣費用の一部を負担している。

2. 主要情報の概説

本支援事業を理解するにあたって、必要な情報を列挙すると次のとおり。

(1) 支援対象となる中小企業の要件

次の要件を満たす中小企業の方が支援企業の候補となり、公募のあった企業から支援センターが選定する。

中小企業支援法第二条に定める「中小企業者」であること。

『資本の額又は出資の総額が3億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が300人以下...』

策定された知財戦略を適切に実行できること。

...知財戦略を組み立てていく意思とそれを活用するだけの体制があること。

独自の技術基盤を持ち合わせていること。

(2) 中小企業に対する支援内容

中小企業の置かれている状況や課題に応じて、以下の ~ のような支援施策を有機的に組み合わせて行い、知的財産を核とした企業の経営戦略の策定を支援する²。

特許分析等の支援

a) 特許マップ作成

特許情報を図・表にまとめて活用しやすくしたものを作成。異業種分野へ

事業の実施希望があった。20年度に事業を実施する支援センターは未確定(H20.3現在)。

² 実際の支援内容や特に評価されている支援内容については、第2章や第3章で紹介する事例やアンケート調査結果を参照。

の進出や事業展開、技術シーズや特許保有企業発掘、異業種分野進出等の参考として活用。

b)サイテーション分析

ある特許における他の特許の明細書に記載された引用文献及び登録特許で書誌事項の参考文献に記載されている引用文献を抽出し、その被引用回数を集計。2社間の技術関係等を分析。

c)特許流通支援チャートの活用支援

汎用特許マップである特許流通支援チャートの活用方法等を支援。

特許戦略策定等の支援

a) 研究開発戦略策定

市場動向、他社特許との比較検討による研究開発計画の検討・策定。

b) 知的財産戦略策定（利益とコストの比較、海外市場の動向、自社の製造・市場開拓・販売能力の検討と知財保護のノウハウ）

c) 出願方針（取得すべき知的財産の種類、知財の取得による利益とコストとの比較による周辺特許の出願範囲の見極め、市場調査に基づく海外特許の出願国決定等）

e) 活用方針（自社特許の実施（自社、一部・全部ライセンス、クロスライセンス、プール戦略、専用権設定）、他社特許の活用（他社からのライセンスの検討）

f)保護（類似技術の検討、製法特許取得の検討、営業秘密の保護、他社からの知財に関するクレーム対応、市場監視と自社知財保護）

事業化に向けた特許評価等の支援

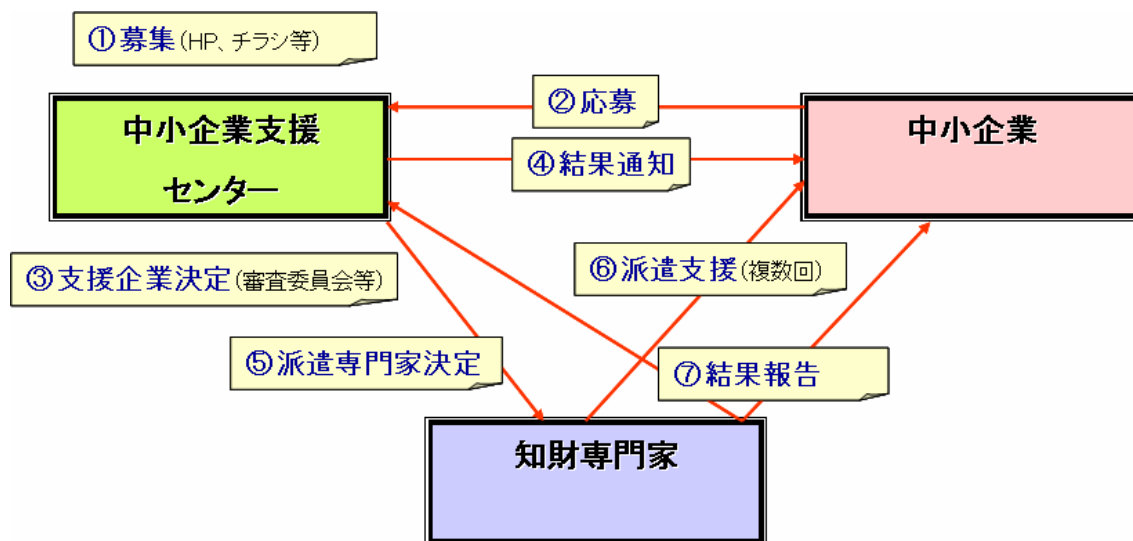
a) ビジネスプラン作成支援

b) 特許等の評価に基づいた資金調達等の支援

（3）全体的な流れ

本支援事業の特徴の一つとして、知的財産を戦略的に活用する意欲のある中小企業と知的財産戦略支援の専門家と府県等中小企業支援センターが三位一体となって支援を実施していく点があげられる。事業を実施する際の典型的な流れは以下のとおりである。

< 中小企業からみた流れ >



< 支援センターの業務からみた流れ >

選考委員会の設置

全体計画の策定

支援対象企業の募集・選定

派遣する知財専門家の選定

企業と知財専門家のマッチング作業

個別支援計画の策定

企業への知財専門家派遣

進捗状況管理とバックアップ

実績評価、P R

<参考> 実際の事業の実施方法は？

本事業を実施した経験のある中小企業支援センター向け調査結果（発送20センター、回収16）によれば、実際には以下のような例が多い（調査結果一覧は参考資料参照。）

支援対象企業の募集方法

HPや紙媒体による募集が主となっている。これに加えて、知財専門家が自身のネットワークを利用して知財支援の効果があると考える企業を紹介する例も少なくない。

*実施している募集方法（複数回答あり）

1．チラシ作成と配付	81%
2．HPに掲載	56%
3．DM発送	56%
4．専門家からの紹介	56%
5．情報誌に掲載	44%
6．その他	38%

支援対象企業

実際には主に以下のようなルートで応募した企業が選定されている。

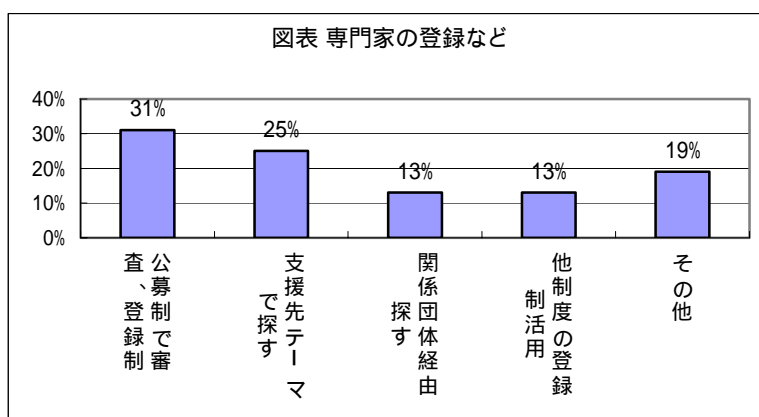
企業自身が公募案内をみて自主的に応募した企業（40%）

他の中小企業関連支援を受ける中で本事業を紹介され応募した企業(40%)

知財専門家（弁理士・技術士等）

専門家の探し方

調査結果によれば、以下のような手法で専門家を手当している。



専門家の選定方法

アンケート結果によれば、「センター主導型」、「支援企業意思重視型」、「コーディネーター活用型」に大別される。

中では、「支援企業意思重視型」が最も多いですが、センターの登録リストから選択する方法のみならず、支援企業自身で専門家を推薦することができる場合もある。

また、ヒアリングによれば、コーディネーターが仲介するケースでは、支援企業のニーズと支援者の資質とのミスマッチが少ないとの指摘がある。

支援回数等実績

1社あたり10回程度が目安となっている。支援する専門家としては、複数の場合（例：弁理士・中小企業診断士・技術士等）が多いが、企業の一回の派遣については、1人の専門家で派遣される場合と複数の専門家で派遣される場合がある。

第 2 章

事例からみた支援内容と成果

第2章 事例からみた支援内容と成果

第2章では、「地域中小企業知財戦略支援事業」を活用し、16～18年度の間に支援した200社以上の中小企業の事例に基づき、支援の内容や支援の成果を紹介する。

具体的には、当支援事業を活用して、経営者や全社員の知財意識の向上や知財体制、知財戦略の再構築などの実現から、当支援事業の成果を踏まえて新商品の市場開拓や新連携の認定、産学連携の推進を実現している14の事例を中心に紹介する。

1. 支援実績概要

支援を受けた企業の総合的な評価としては、中小企業側のアンケート調査結果（102社回答）によると、73%がその結果に満足している。実際には、支援の結果、特許調査や出願戦略、技術動向調査などの支援により、知財戦略の構築や経営者・従業員の意識向上が実現している。これは、企業の状況に応じた支援が可能である制度の効果であると考えられる。

また、当支援事業を活用している中小企業像は、最終製品製造で一般機械、電気・電子機械及び部品製造が約半数である。特許保有数も5件未満が7割、従業員規模も50人以下が7割となっている。

また、支援終了後も知財を活かした経営に積極的に取り組んでいる例も少なくない。具体的には、以下のような成果例もみられる。

支援終了後の知財管理体制（内部効果）

社員の意識啓発の実現に加え、組織的に以下のような取組がなされている。

社内で知財管理体制を新たに構築した。

既存の知財管理体制を再編しより有効に機能できるようになった。

支援終了後も外部専門家のアドバイスを受けて一層のスキルアップを図っている。

支援終了後の波及効果（外部効果）

新事業分野への進出ができた。

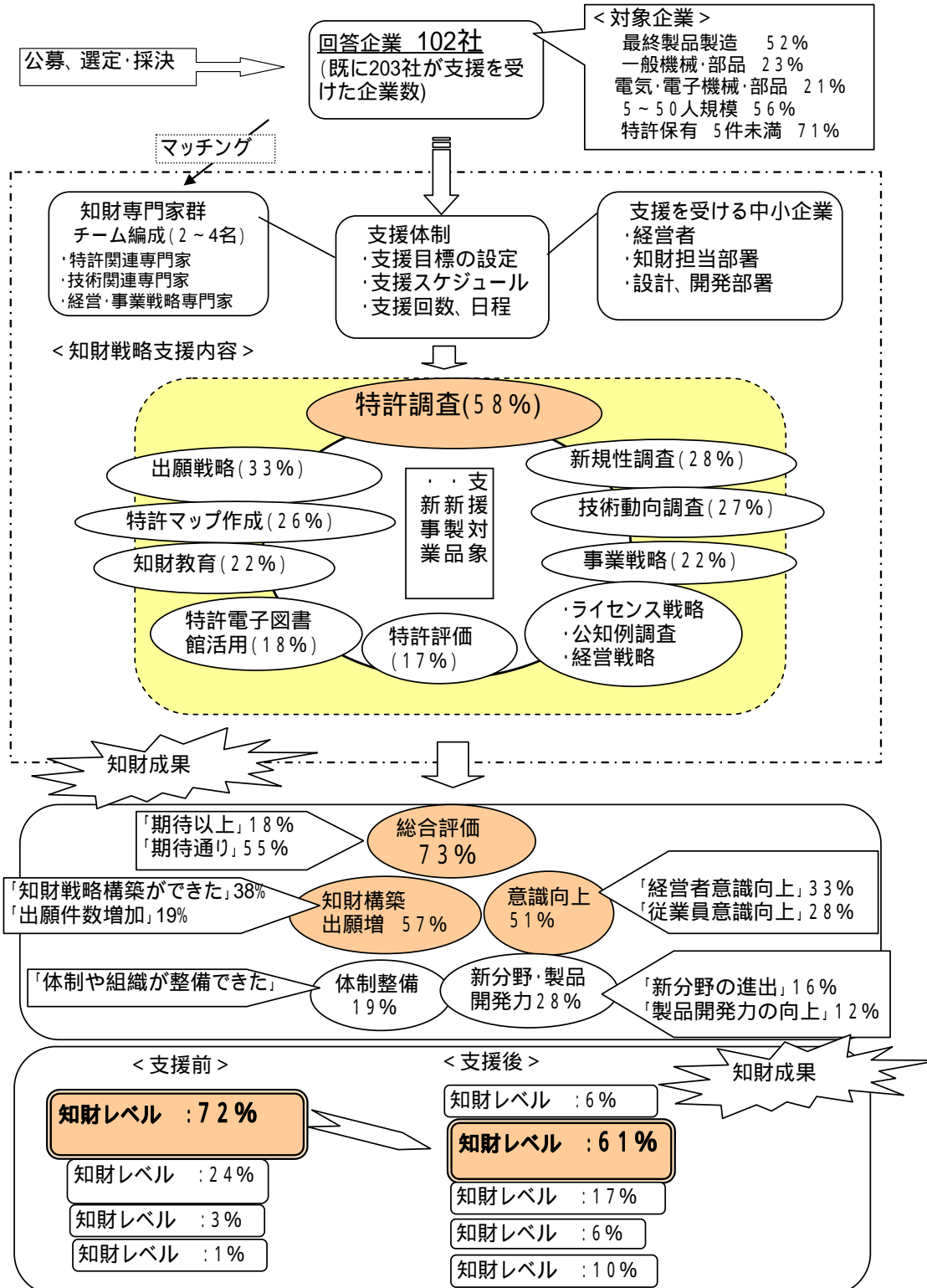
他の中小企業支援補助金等の認定や支援を受けることができた。

共同研究開発（他の企業や大学等）の実施につながった。

特許等知的財産権の権利取得につながった。

以上を含め支援プロセスと成果を図にまとめると次頁のとおりである。

<表> 地域中小企業知財戦略支援事業の支援プロセスと成果のフレームワーク



(注)知財レベル1:知財の基盤未整備、レベル2:基盤構築、レベル3:基盤強化、レベル4:運用力強化、レベル5:戦略展開

2. 具体的支援事例

次に、支援を受けた200社以上の企業の中から、中小企業支援センターへのヒアリングやアンケート回答の中で言及される等、注目される14の企業の事例を紹介する。

ここで紹介する支援を受けた企業についてのみみても、「設立当初の企業～長い歴史を有する企業」、「従業員数10人以下の企業～200人以上の企業」、「バイオ、機械、情報通信等広い業種の企業」まで多岐にわたる企業がある。また、知的財産の状況からみても、「特許出願に消極的だった企業～10件以上の出願経験のある企業」、「知財担当者のいない企業～既に知財担当者を配置している企業」まで多様である。本支援事業は、中小企業の実情やニーズに応じて支援内容を決定できるという柔軟な手法を講じることができる点も、様々な企業で利用されていることにつながっていると推察される。14の事例は、様々な中小企業の方が読んで、できるだけ自社の状況に近い企業のケースが含まれることとなることも念頭において選定したものである。

また、事例で紹介した以外の中小企業の経営者から、以下のような声も聞かれる。

弁理士、中小企業診断士という異なる知見を有する複数の専門家の組み合わせによる支援がとても有意義だった。会社としての経営目標（売り上げ・利益）を実現する道筋が明確となり、支援終了後に実際に経営目標を達成できた。競合他社には支援の成果を知られたくないくらいに有意義な支援であった。特に、特許情報が、研究開発、他社の開発動向、市場の方向性の把握に活用できることがよくわかった。

以下事例を列挙するが、原則として、従業員数の少ない企業の順で例示している。なお、記載内容は、H20.2時点のものである。

- 事例 1：有限会社ライスクリエイト（石川県）
～農業従事者が設立したベンチャー企業の創業直後の特許戦略の構築～
- 事例 2：有限会社フロンティア・オンライン（福島県）
～企業ニーズに合致した専門家派遣により、新商品の開発に成功し、新商品販売に直結～
- 事例 3：株式会社井之商（滋賀県）
～“町の電器屋さん”が始めたCO₂削減に寄与する新事業立ち上げのための知財戦略の支援～

- 事例 4：株式会社テクニカルブレインズ（千葉県）
～新規事業である電子決済システムの実用化にむけ、知財戦略の再構築を支援～
- 事例 5：株式会社I N Bプランニング（愛知県）
～展示会への出展をターゲットとして支援を受け、特許出願も含めた積極的な知財戦略を展開～
- 事例 6：株式会社向洋技研（神奈川県）
～積極的な特許出願を実施していたが、これをより戦略的に実施できるよう開発設計要員が効果的に発明発掘できる知財管理体制を構築～
- 事例 7：株式会社エンジニア（大阪市）
～支援者が社内の開発会議にも参画する等の支援を実施し、知財意識の向上及び新製品の創出に貢献～
- 事例 8：株式会社アクトリー（石川県）
～公的研究機関や他社と組んだ新規開発事業に関する知財戦略の構築～
- 事例 9：坂井化学工業株式会社（兵庫県）
～競合他社の出願を含む特許マップを活用した特許分析を通じ、開発中の製品に関する新規投資を実現～
- 事例 10：株式会社ファースト（神奈川県）
～技術開発、営業を中心として社員の意識が底上げされ、知財戦略の組織的展開の基礎が実現し、知財が業務展開における必須の検討項目に～
- 事例 11：三光産業株式会社（埼玉県）
～支援の結果社員で自社出願できるとの意識改革が実現し、市場開拓にも弾み～
- 事例 12：株式会社ミヤコシ（千葉県）
～3名の専門家により、既存の技術基盤に先進技術を搭載したデジタル印刷機への知財戦略の支援～
- 事例 13：ツジコー株式会社（滋賀県）
～下請けで学んだ照明技術から新規事業の知財戦略を構築～
- 事例 14：神港精機株式会社（兵庫県）
～経営専門家、技術専門家、弁理士のコラボレーションによる幅広い知財支援を受けて、新製品の1号機の納入が実現～

有限会社 ライスクリエイト

～ 農業従事者が設立したベンチャー企業の創業直後の特許戦略の構築 ～

< 会社概要 >

代表者	長田 竜太
所在地	石川県小松市白江町夕 339
TEL、FAX	TEL : 0761-22-8559, FAX : 0761-22-6598
資本金	500 万円
従業員数	1 名
業種及び事業内容	米ヌカから得られる有効成分を活用した健康食品および自然塗料の製造・販売
主要製品	健康食品「玄米ギャバ」、「ミネラルプラン」

1. 支援前の状況

当社は未利用資源である米ヌカを原料とした機能性食品および住宅用自然塗料を開発するベンチャー企業で、社長は「コメ作りからコメ創りへ」の思いを社名に託し、自らも石川県小松市で稲作を営む”異端のお百姓ベンチャー”と呼ばれ、コメへの情熱とマーケットをつかむ先見性、行動力で画期的な米ヌカ加工品を生み出してきている。

製品の「玄米ギャバ」は、血圧降下に効果のあるとされる γ-アミノ酪酸（通称ギャバ）を米ヌカから抽出、加工した健康飲料で既に上市されている。ギャバの抽出方法は国有特許だが、国がベンチャー企業に特許を貸し出す「特許流通促進事業制度」の適用を受け、富山市の製薬会社に依頼して製品化を成功させた。「玄米ギャバ」に続いて、米ヌカを粉末状にした「ミネラルプラン」を開発している。この製品は米ヌカ独特の臭いの除去や味の向上を実現したもので、（独）農業・生物系特定産業技術研究機構との共同研究の成果である。ミネラルプランはビタミンやミネラル、食物繊維を豊富に含み、パンやめん類、アイスクリーム、ギョーザの皮など、多様な食品への添加物として期待されている。

ミネラルプランの事業化にあたって、技術優位性を確保するためには、開発技術の特許権利化が必須条件であるとの認識から、（財）石川県産業創出支援機構に相談したところ、担当者から当該事業の紹介を受けた。

2. 支援の内容

専門家として弁理士が派遣され、派遣期間（平成17年7月～18年3月）中に8回の支援を受けた。主にミネラルプランに関する特許権利化と今後の事業展開について支援を受けたが、具体的な支援内容は以下の項目である。

- (1) 当社開発技術の優位性の検討
- (2) 関連他社特許の調査
- (3) 当社開発技術の特許権利化の検討
- (4) 製品の市場性の検討
- (5) 今後の事業展開の方向性の検討
- (6) 契約類（共同開発、代理店）のチェック

3. 支援の成果と支援後の状況

支援の結果、当社開発技術の優位性が明確になり製造技術に関する特許出願を行った。当社は、生産設備を持たず、相手先ブランドによる生産（OEM）方式を採用しているため、本特許は事業展開上の大きな武器となると考えられる。また、今回の支援で共同開発相手及び代理店との契約書類の内容のチェックの結果、当社にとって不利な条件のものが見つかり、相手との修正協議により不備な点を改定することができた。

本製品は米ヌカを原料としている人および環境にやさしい製品であり、市場の急拡大が見込まれるが反面、競合他社との競争も厳しくなると予想される。現在、事業化のスピードアップをはかるべく、他社との共同開発により、当社の技術の優位性を最大限に発揮できる市場の開拓を進めている。



製品例「玄米ギャバ微粉末」



社長の長田竜太氏

有限会社 フロンティア・オンライン

～ 企業ニーズに合致した専門家派遣により、新商品の開発に成功し、
新商品販売に直結～

< 会社概要 >

代表者	酒井 克裕
所在地	福島県会津若松市天神町20 - 8
TEL、FAX URL	Tel:0242-26-2211 Fax:0242-26-2225 http://www.frontea.com/index.php
資本金	350 万円
従業員数	6 名
業種及び事業内容	各種業務アプリケーションソフトの設計・開発・テスト・運用支援・保守等のソフトウェア開発 ネットワーク構築・ソフトウェア開発・WEB デザイン等の受託業務
主要製品	デジカメ画像処理ソフト等

1. 支援前の状況

当社は、現社長が大学卒業のときに地元で就職先を探していたところ、地元には社長の希望する就職先がなく（ソフト関係の研究所等）、2001年に現社長が自ら設立した。

会社において、ソフトウェア開発（企画は会社、開発は社長）を行ってきたが、特許等の知識を持っているものが社内にはなく、また、ハイテクプラザ、工業技術センター、市役所等に相談したが、県内にソフトウェア関係の専門家が存在せず、苦勞していた。

デジカメソフトの開発において、どうしても解決できずに、いろいろと専門家を探していたところ、東京でのソフトウェア業界の会合において、ソフトウェア関係に詳しい弁理士を紹介された。

ちょうどその頃、ハイテクプラザのメールより、専門家派遣事業のことを知り、確認したところ、この弁理士を専門家として派遣してもらえるということで応募した。

2. 支援の内容

知財専門家として弁理士・新潟大学助教授（弁理士の紹介）の計2人のチーム編成により、支援を受けた。

支援回数は13回（2人）で、会社は3名体制で対応した。

デジカメ画像処理のソフトウェアということで、著作権との関係も発生するが、まず大手カメラメーカーの周辺特許調査を行った。その結果、特許に抵触しないということがわかり、安心して開発を進めることができた。

また、特許だけではなく、商標についても相談し、商品については積極的に商標権を取得していく方針についても提案があった。

会社では、客先要望からの受託開発が多いが、開発にあたってどのような特許調査をすればよいかについての研修もできた。

3. 支援の成果と支援後の状況

支援期間約4ヶ月は、会社においてタイミング的にも期間的にもちょうど良かったし、企業側の費用(1/3)も支援内容を考えると負担には感じなかった。

今支援事業により、他社特許等に抵触することなく、新商品の開発ができ、支援期間中に販売を開始することができた。また、新商品についての商標出願も行った。現在、インターネット販売と秋葉原のパソコンパーツショップにおいてOEM販売を行っており、当社の売上高の約30%を占めている。

本専門家派遣事業において支援していただいた専門家には、支援終了後も新商品開発について継続してアドバイスを受けており、さらなる新商品販売に結びつけている。



会社外観



フロンティア・オンライン製品HP

株式会社 井之商

～ “町の電器屋さん” が始めた CO₂ 削減に寄与する新事業立ち上げのための知財戦略の支援～

< 会社概要 >

代表者	井上 昇
所在地	滋賀県大津市平津 1-22-14
TEL、FAX URL	Tel:077-537-3976 Fax:077-533-2170 http://www.skylighttube.co.jp
資本金	1000 万円
従業員数	7 名
業種及び事業内容	太陽光照明システム 1.生活環境に関する調査、研究 2.建築資材・住宅設備機材の輸入、販売 3.自然エネルギーの活用に係る製品の研究、開発、製造、販売
主要製品	スカイライトチューブ、スカイマスター

1. 支援前の状況

当社は典型的な“町の電器屋さん”であるが、井上社長がソーラ・チューブ社（豪）の太陽光照明システムに注目し、太陽光を利用したハイブリッド・省エネ「採光・照明システム」として開発し、現在 OEM により製造し、自社及び代理店で販売している。家庭用（商品名「スカイライトチューブ」）と産業用（商品名「スカイマスター」）のシステムがある。

本太陽光照明システムは、屋根開口部に設置した集光部で受けた太陽光を、内面が乱反射する筒状ダクトを用いて天井近くに導き、自然光照明として用いるもので、販売を平成 7 年に開始した。

当社の太陽光照明システムの基になっているソーラ・チューブ社の技術は、米国特許は成立しているが、日本には出願されていない。このため、我が国では本技術の将来性に着目した他社が類似技術を開発して参入する可能性があり、当社は独自に開発した技術を組み込んだシステムの権利を早急に確保する必要があった。過去に商標登録は行ったことはあるものの、特許出願の経験はなかったが、県の支援センターに相談したところ、今回の支援事業の紹介があった。

2. 支援の内容

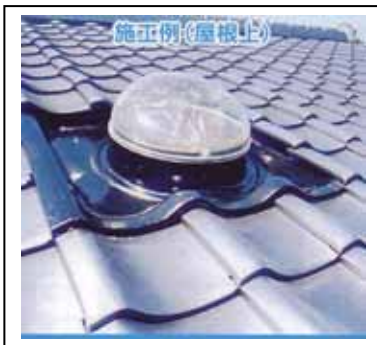
専門家として弁理士及び技術者（元電気メーカー勤務）の計2人の派遣を受け、派遣期間中（H16年7月～17年3月）にそれぞれ10回、計20回の支援を受けた。主に、弁理士からは特許戦略を、技術者からは事業戦略に関する支援を受けたが、具体的な内容は以下の通りであった。

- (1) 先行特許調査に基づく特許マップの作成
- (2) 作成した特許マップに基づいた事業展開、商品開発計画の見直し
- (3) 周辺技術の検討による特許出願すべき技術の決定

3. 支援の成果と支援後の状況

支援を通じ、新事業を展開する上での知財の重要性について社内で意識共有された。作成した特許マップに基づき、商品計画を見直し、当社の開発した技術の優位性が確保できるシステムに的を絞って事業展開を行うと同時に、特許による権利化を目指すこととなった。特許出願に関しては、本支援終了後に別の支援メニューである専門家派遣事業で弁理士の派遣を受け、周辺技術も含め請求項数が50と多い権利範囲の広い特許を出願することができた。本特許は今後の事業展開の大きな武器をなることが期待される。

当社の太陽光照明システムはCO₂の削減に寄与する環境に優しい商品であることより、行政からの積極的な支援およびNHKTVの放映などのPR効果もあり、既に県内を中心に家庭用に700台の納入実績がある。また、工場・倉庫向けの商品も各方面からの引き合いがある。



スカイライトチューブを設置した屋根上



スカイライトチューブを設置した室内

株式会社 テクニカルブレインズ

～新規事業である電子決済システムの実用化にむけ、知財戦略の再構築を支援～

< 会社概要 >

代表者	菅原 薫
所在地	千葉市中央区春日1 - 21 - 5
TEL、FAX URL	Tel:043-247-3961 Fax:043-243-0099 http://www.tecbrain.jp
資本金	1000 万円
従業員数	18 名
業種及び事業内容	携帯電話を利用した電子決済システム 1.情報・通信・放送等のシステム開発 2.ウェブ・サーバ構築、運営、管理、研究 3.受託開発、研究開発 4.情報コンサルティング、その他
主要製品	共通商品券管理システム

1. 支援前の状況

当社は、昭和 58 年に設立以来、菅原社長の幅広い人脈と電子回路設計などの豊富な経験により、電子回路・ソフトウェアの受託事業を手掛ける一方、ショッピング向けPOSシステム、商店街向けカードシステムなどの新製品開発に意欲的に取り組んでいる。自社製品には、共通製品券管理システム、ポイントカードシステムなどがあるが、平成 15 年以降、ネット販売においてクレジットカード決済を安全に行う電子決済システムの開発を行っている。同システムの実証実験では、千葉工業大学や県産業技術支援研究所、大手企業など含めた産学官連携プロジェクトを推進している。

現行のネット販売によるクレジット決済は、個人のクレジット番号情報が商品の注文情報とともにネット網で送信されてしまう問題点がある。そこで、当社では、これを防止するために、ネットに接続しているパソコンと携帯電話を接続、制御することで、携帯電話をカード加盟店でのクレジット決済端末機のように利用でき、かつカードの個人情報漏洩しない新たなシステムを開発している。この電子決済システムのコア技術については、既に菅原社長自ら特許出願し公開されているが、開発を進めていくうちにクレジットカード決済機能以外に住民基本台帳カードの読み込み機能が付加されるなど、

株式会社INBプランニング

～ 展示会への出展をターゲットとして支援を受け、特許出願も含めた積極的な知財戦略を展開 ～

< 会社概要 >

代表者	代表取締役 稲葉 芳久
所在地	愛知県大府市北崎町駒場 56-3
TEL、FAX URL	TEL.0562-45-6966、FAX.0562-45-6967 http://www.inbplan.co.jp/
資本金	7,250 万円
従業員数	24 名(役員含む)
業種及び事業内容	原料廃ゴムのマテリアルリサイクル 加硫ゴムのサーマルリサイクル
主要製品	ゴムマット類、リサイクルゴム原料等、 ITS 商品:IGSP(視覚障がい者向歩行誘導装置) i-Mobi T(非常災害時の情報ナビゲータ)

1. 支援前の状況

当社は、12年にゴムのリサイクルに取り組むベンチャー企業として設立以来、使用済みの自動車用タイヤなど廃ゴムのリサイクルを主要事業として行うかわら、「原料廃ゴム」のリサイクル技術の開発を進めてきている。さらに多くのゴム製造会社からの信頼を得て、様々な原料廃ゴムの分析データの蓄積と技術ノウハウを確立し、原料廃ゴムをゴム原料として再生する「マテリアルリサイクル事業」に成功している。この技術を活かして、乳牛用ベッド、道路工事中用マット、ゴム製ボール、リサイクルゴム原料など独自のゴム製品を高品質・低価格で製造する「原料廃ゴムのマテリアルリサイクル事業」を計画し、平成17年、愛知県より「あいちエコタウンプラン」に「先導的・効果的リサイクル事業」として、さらに経済産業省及び環境省から「エコタウン事業」の承認を受け、ゼロ・エ・ミッション構想に不可欠の事業と位置づけられている。

社会的ニーズを背景に時代に適合して急成長しているベンチャー企業であるが、本支援事業を受ける前までは、企業として知財の戦略的な活用をしていない状況であった。

2. 支援の内容

支援事業の活用は、派遣された支援専門家である大学・学術研究支援センターの産官学連携コーディネータから紹介を受けて始めている。主な支援内容は、以下の通りであった。

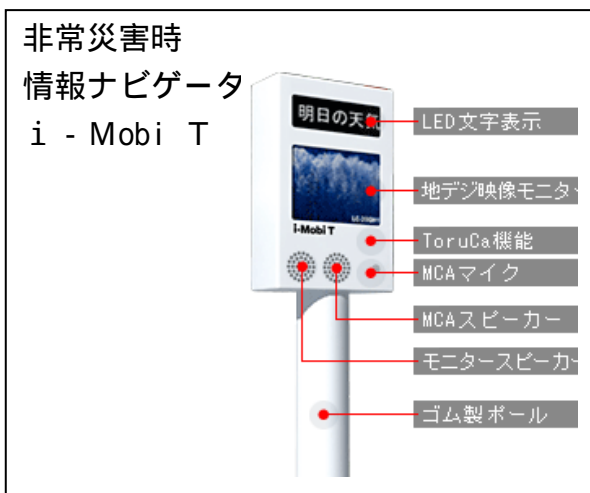
- (1) 新製品の特許出願戦略と周辺の特許調査
- (2) 事業展開に際して所有特許を基とした特許戦略を実践するための支援
- (3) 共同開発事業者間での共有特許契約の作成と交渉のポイントへの支援

3. 支援の成果と支援後の状況

知財戦略の具体的なターゲットは、ゴム製ポールに種々の情報発信装置を取り付けた「視覚障がい者を安全に誘導するシステム」で、17年の名古屋モーターショーにおけるITS特別企画展への出展に先駆けての特許出願及び今後の事業展開における特許の活用方法と発明発掘の手法の取得を学ぶことであった。

結果として、このシステムの特許出願も行うことができた。さらに、支援専門家の指導の下、知財戦略のみならず生産技術の向上を図ることができたと感じている。当初から支援専門家とは、極めてフランクな関係で、個人的にも好意を持っており、その後も継続的な交流が行われている。

中小企業にあっては、支援専門家から継続的な指導を受けることに大きな意味がある。会社では、本支援事業の終了後も中小企業支援施策を有効に活用しており、平成19年度においては、(独)中小企業基盤整備機構・中部支部が行っている専門家継続派遣事業による専門家派遣を受けているところである。



株式会社 向洋技研

～ 積極的な特許出願を実施していたが、これをより戦略的に実施できるよう開発設計要員が効果的に発明発掘できる知財管理体制を構築 ～

< 会社概要 >

代表者	代表取締役 甲斐美利
所在地	神奈川県相模原市田名 4020-4
TEL、FAX URL	TEL042-760-4306 FAX042-760-4309 http://www.koyogiken.co.jp/
資本金	2000 万円
従業員数	25 名
業種及び事業内容	各種設計技術：工場内自動化（FA）、溶接ライン、自動組立機、ロボット化、電気・電子技術、システム制御、etc. 各種商品設計・開発・製造：テーブルスポット機 MYSPOT、スタッドロボット機スタロボ君、etc.
主要製品	テーブルスポット溶接機、MYSPOT 機種

1. 支援前の状況

当社の創業以来の企業コンセプトは、コア技術の特許化した自社開発製品を提供することを柱に独自領域でグローバル展開することである。

創業当時から社長を中心に技術開発の特許化を進めており、出願は47件、特許保有件数は6件を超え、そのための特許関係費用として年間15百万円と中小企業としては少なくない費用を支出している。このような状況において社長が期待するところは、中堅・若手技術者が、自ら開発する技術に関し特許との関係や特許の重要性をより適切に理解し関心を高めることであった。

本支援事業の活用之际には、次世代溶接機の開発につながる特許戦略の策定を通じて、開発設計要員が効率的に発明発掘できる有効な知財管理体制を構築したいという社長の強い要望があった。

2. 支援の内容

リーダーのもとに弁理士ほかを加えた3名のチームで支援を実施した。支援日程は、9月にマッチングを行い、10月支援計画策定、11月～2月の間、月に3～4回ペースで実施した。主な支援内容は以下のとおりである。

(1) 特許制度の理解を手始めに、特許マップの作成、発明発掘、知的財産

- 組織の構築に至るまでトータルな観点で知財管理体制づくり
- (2) 特許マップを作成し、その作成手法の取得と活用に向けての分析
 - (3) 設計開発時の問題解決手法としてアイデア発想法 (TRIZ) 活用

3. 支援の成果と支援後の状況

最大の支援成果は、「技術部の役割に知財の重要性を十分に植えつけることができ、技術者が設計時の事前特許調査を自主的に行うようになり自信がついたこと」である。中小企業にあっては、実務優先で知財が置き去りになりがちで、元大手自動車メーカーの開発部門を経験してきた社長が憂いていたが、「勤務時間中の貴重な時間を割いて本支援事業を活用できたことの重みを十分に実感できた」と言う。特に、本支援事業で有用であった支援内容は、まず、問題解決としてアイデア発想手法 (TRIZ) の戦略的アプローチを学んだことである。さらに、「溶接の接合」に関する特許マップ作成を通じ特許マップの作成手法を学んだ。これにより、特許調査を他社の開発動向分析などにも活用できることが理解でき、支援終了後も技術者自身で特許調査を実施している。多くの知財戦略に係る手法を継続的に実施できる社内の技術評価体制も構築できた。これらの効果が4月出展の「国際ウェルディングショー」で実現していく。また、特許出願は弁理士に全面的に依存していたが、支援終了後は出願内容を提案型で依頼できるようになった。

当社製品は、世界20カ国に輸出しており、海外展開での知財の重要性がますます高まっている。中国等での模倣品などへの対抗策の検討や国際競争力野強化に向け、海外特許戦略を構築していくことが急務と考えている。

テーブルスポット
溶接機

特許第 3445636 号
特開 2003-236671
P3445636
PCT/JP2003/00829



(株)向洋技研



株式会社 エンジニア

～ 支援者が社内の開発会議にも参画する等の支援を実施し、知財意識の向上及び
新製品の創出に貢献～

< 会社概要 >

代表者	代表取締役 高橋充弘
所在地	大阪市東成区東今里 2-8-9
TEL、FAX URL	TEL(06)6974-0028, FAX(06)6974-5661 http://www.engineer.jp
資本金	2,000 万円
従業員数	35 名
業種及び事業内容	ドライバー関連工具の製造・販売
主要製品	ドライバー、特殊ネジドライバー、ピンセット、ハンダ・ 基板関連、工具セット、ニッパーなど

1. 支援前の状況

当社の経営理念は技術革新と環境施策であり、ユニーク工具のエンジニアとして、ドライバー、ネジ関連工具に特化して、企画・開発・設計・製造・販売を行っている。現社長は知財について非常に熱心であり（知的財産検定2級を取得）かつ、工具のようなローテク分野ほど知財は大事であるとの認識は持っていた。これまで、知財に関する専門部署は、特に設置しておらず、特許出願などに関しては弁理士事務所に全面的に依存していた。また、既存の特許権の取得件数は5件程度であった。

今回、大阪産業創造館・大阪市都市型産業振興センターから本支援事業の紹介があり、開発会議に参加していただける支援者であればという要望をし、社内における研究開発の現場での知財意識の向上、知財保護のアドバイスなどを期待して、本支援事業に応募した。

2. 支援内容

専門家として、研究・開発・事業を経験された大手企業のOB 1名が派遣された。対応者は開発・営業を含む10名程度で開催される月1回の開発会議（開発中のものと営業ニーズの把握が主）を中心に合計10回程度の支援を受けた。

支援の内容は、開発担当者には、特許の検索技術・利用方法及び電子図書館の活用、パテントマップの作成、先行文献調査、技術動向調査および他社の研究開発動向調査などを中心に、営業担当者にはニーズ調査の必要性などであった。また、会社全体としての特許出願戦略等についてのアドバイスも行った。

支援を行った際には、派遣専門家が従業員に課題を提示し、次回にその点について議論を行うという手法で、従業員のスキルアップを図った。

3. 支援の成果及び支援後の状況

社長が保有していた特許を含む知財に対する重要性の認識（ローテクなものも大事なものは知財で保護すること）を、社員と共有することができた。

また、今までは弁理士事務所に全面的に依存していたが、社内で独自に特許検索等による先行技術調査ができるようになったことにより、同業他社の開発動向の随時把握ができるようになった。さらに、現在の特許（技術）情報の把握が改良発明のヒントとなることがわかり、自社の製品開発・販売に有効に活用している。支援後、特許情報活用支援アドバイザーの訪問によるアドバイスを受ける等、検索のスキルアップを図っている。

支援の具体的な成果として、その後特許出願を2件行うことができ、新たな製品開発に結びついた。また、知財の重要性を社員が認識したことにより、今年度知財検定を受検しようとする社員もでてきたところである。

本支援が有効であったため、支援終了後は、大阪市の専門家派遣事業「あきないえーど」を活用し、当該支援者による専門家派遣を継続して受けている。



「ネジザウルス」(外国特許も取得)



「基板保持具」(特許出願中)

株式会社 アクトリー

～ 公的研究機関や他社と組んだ新規開発事業に関する知財戦略の構築～

< 会社概要 >

代表者	水越裕治
所在地	石川県白山市水澄町 375 番地
TEL、FAX URL	TEL(076)277-3380, FAX(076)277-3329 http://www.actree.co.jp
資本金	80,725,000 円
従業員数	73 名(男 63 名、女 11 名)
業種及び事業内容	産業廃棄物焼却炉製造販売
主要製品	各種環境関連プラント(廃棄物焼却炉、焼成炉 炭化炉、乾燥炉、新エネルギー回収装置 汚泥脱水装置他)および再生油の製造・販売

1. 支援前の状況

当社は廃棄物焼却炉などの環境関連プラントの製造・販売を主要業務としているが、焼却炉の廃熱の新規な回収手段を、石川県工業試験所および民間企業数社と共同して新規に開発することとなった。廃熱回収に関しては既に他社から多くの特許が出願されており、それらの権利関係を整理し、開発の方向性を決める必要があった。県支援センターに相談し、その紹介を受けて本支援事業に応募した。なお、当社は本支援事業応募の前に県独自の施策である“知的財産活用の取組に対する簡易診断”を受けている。

当社の既存事業である環境関連プラントはノウハウの固まりであり、特許で技術を囲い込むという発想はなかった。むしろ他社に特許をとられないよう、公開特許で技術を公知にすることを主眼に特許出願を行ってきた。このため、今までに出願した特許も 6 件と比較的少ない。また、特許出願にあたって、その有効性の検討も個々の技術者の判断にまかされ、専門部署は設置していなかった。

2. 支援の内容

専門家としては弁理士が派遣され、派遣期間中（平成 17 年 7 月～18 年 3 月）に 10 回の支援を受け、主に廃熱回収技術に関する先行技術調査を行った。

先行技術調査では日本の公開特許を中心に、その重要性の評価及び技術動向調査を企業別を実施した。

3. 支援の成果と支援後の状況

現在はこの調査をもとに県独自の支援施策を活用して特許マップを作成する段階に進んでおり、その後は作成した特許マップを基に技術開発の進捗状況に合わせて特許戦略を構築していくこととなる(下図)。

支援の結果知財整備の必要性を認識し、**知財室が設置され、兼務ながら3人の室員が配置され**、従来は技術者個人の判断で行われていた出願の可否を組織的に行う体制が整備できた。また、従業員全体の知財に対する意識も変化し、ノウハウとして保護する際には開発関連資料を公証役場に登録する、顧客への説明資料の作成時に特許を意識するなど日常の業務のなかで知財にも注意を払うようになってきている。

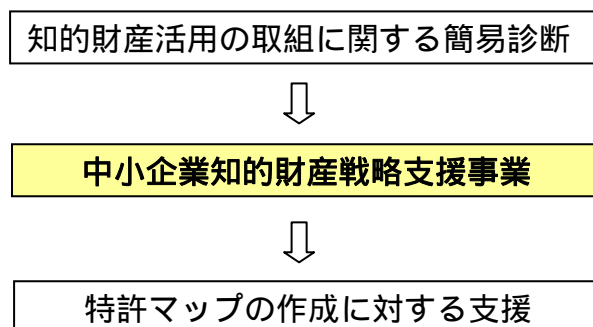


図 複数の公的支援施策の活用により知財戦略をステップアップ



製品例:熱分解ガス化溶融炉



アクトリー本社

坂井化学工業株式会社

～ 競合他社の出願を含む特許マップを活用した特許分析を通じ、開発中の製品に関する新規投資を実現～

< 会社概要 >

代表者	代表取締役 坂井幸藏
所在地	兵庫県神戸市西区玉津町今津 145 (明石事業部)
TEL、FAX URL	TEL(078)912-5901、FAX(078)912-5905 http://www.sakaikagaku-kobe.co.jp/
資本金	4,360 万円
従業員数	73 名 (坂井化学全体) 48 名 (坂井化学明石事業部)
業種及び事業内容	塗料・接着剤・建材・自動車用品・無機系粉体離型剤
主要製品	建材・履物関連製品 (ウレタンゴム、接着剤、塗料など) 自動車関連製品 (ゴム・スポンジ処理剤、内装用塗料など)

1. 支援前の状況

当社はゴム長靴用塗料の製造から出発して、現在、「塗膜に新しい機能を持たせる独自の追及」をコンセプトに、対象技術は自動車の部品を中心に特殊塗料の開発・接着剤・建材などの製造販売を米国、オーストラリア、中国へとグローバルに展開している。また、塗料開発などの研究開発担当者が 12 名の研究開発型企業でもある。受託開発を行っており、開発にあたっては開発担当者が特許調査を行っていたが、調査方法に苦労していた。また、会社において防錆剤の開発を行っていたところ、他社が同様の特許出願をしていることを知り、この出願の特許化をどう防ぐかを社内において検討していた。しかし、権利化を防止する方法がわからず悩んでいたところ、今回、財団法人新産業創造研究機構 (NIRO) からの紹介により、本支援事業に応募した。

2. 支援内容

支援者は、化学分野の専門家 2 名及び弁理士 1 名の計 3 名が毎会同席して、会社側は工場長を含む技術課員計 3 名が対応して、月 1 回、支援を実施した。

支援内容としては、

(1) 特許の検索・分析手法、特許知識の習得、新技術の開発戦略の策定、他

社の特許出願状況調査、パテントマップの作成などの指導
(2)自社の現状からみて特に必要な他社出願への対応方法についての指導(先行技術調査方法、特許庁への情報提供方法等)

を中心とし、各回、支援者が宿題を提示し担当者が提出する方法で進められた。

3. 支援の成果及び支援後の状況

支援による成果として、企業内において知財の重要性の認識が生まれ、併任ではあるがパテントマップ作成担当者を設置することができた。その結果、今後開発担当者の企画・テーマにパテントマップを活用するという一連のプロセスが確立できた。

さらに、他社出願の特許を十分に解析する方法を習得し、日常的に種々の特許情報に注目するようになった。結果として他社の審査請求結果をいち早く取得することができ、自社における防錆剤製造用の機材購入等の新規投資を即座に行い、開発速度を上げることに繋がった。

従来は、専ら商社の持つニーズに基づく開発を実施してきたが、この支援を受けたことにより、自社の技術を活かし、さらに世の中のニーズを把握することによる自社開発を行って行くことを計画している。

なお、支援終了後においても、支援専門家であった技術士より支援を受け知財への取組を継続している。現在、中期計画策定支援(中小企業基盤整備機構承認)を受けているが、その一環として社内会議において知財に関するディスカッションを開始した。



坂井化学工業株式会社工場内風景

株式会社ファースト

～ 技術開発、営業を中心として社員の知財意識が底上げされ、知財戦略の組織的展開への基礎が実現し、知財が業務展開における必須の検討項目に ～

< 会社概要 >

代表者	代表取締役 牧野正勝
所在地	本社・本社営業部 神奈川県大和市下鶴間 2791-5
TEL、FAX URL	TEL.046-272-8680 FAX.046-272-8681(代表) http://www.fast-corp.co.jp/
資本金	1 億 9870 万円
従業員数	130 名
業種及び事業内容	画像事業 画像処理技術を基幹とする標準品を主体とした製品の汎用画像処理装置、応用画像処理装置、画像処理ライブラリ、開発ツール等の開発・製造・販売・保守 ソリューション事業 標準品だけでは対応できない画像処理を中心としたソリューションシステムの開発・製造・販売・保守
主要製品	画像処理ライブラリ、汎用画像処理装置・画像入力ボード製品、位置決め装置、フラットパネルディスプレイ検査システム、各種顧客対応ソリューションシステムなど、顧客ニーズに合わせた画像処理製品

1. 支援前の状況

優れた画像処理技術を持つ当社は、検査や認識・計測などを支援するグレイサーチなどに代表される機能基準ライブラリをいち早く確立した。さらに近年は画像処理が一般的になり、専門知識がなくても簡単に処理できないかという要望に応え、検査や認識・計測のノウハウを内包した用途基準ライブラリの開発にも力を注いでいる。さらに、自動化システムの急激な進歩に応えるために、独自の画像処理技術（FAST Core Technology ・ノウハウ）を駆使し、多分野の多彩なニーズに応えている。

画像処理技術は最先端技術であり、技術競争が激しい。当社にあっては、汎用製品の競争力強化、大手顧客との継続的な取引でその地位を確保するためにも商品開発本部内に知財関連業務責任者をおいて知財の権利化に対する取組みを進めているが、知財戦略策定のために必要な知財の基本的な知識および分析手法に対する啓発をOJT等により行い、社員の知財意識の底上げと組織的な取組みを一層強化する必要があると支援を受けることとした。保有する特許は、10数件成立している他、出願数も多い。

2. 支援の内容

支援は、チーム編成で行い、支援リーダーの計画的・継続的な派遣に加えて、弁理士2名で2回、大学講師1回が派遣された。知財戦略策定に必要な手法のOJTによる習得のための具体的なターゲットは、ロボットビジョンの画像処理システムで、主な支援内容は以下の通りであった。また、その成果を社内発表会で共有した。

- (1) 特許マップを作成し、その適合化と活用に向けての分析
(技術開発陣から3名が選ばれ、2ヶ月間で6回、時間外に活動。)
- (2) 知財教育の実施(2週間に1回程度で数回開催、20数名が受講。)

3. 支援の成果と支援後の状況

本支援事業で、最も期待していたのは、特許マップ分析手法の習得と社員の知財意識の底上げで、所期の目的は十分に達成することができた。特に、技術開発部門と営業部門に関するメンバーの知財への関心と理解を格段に高めることができた。因みに、開発技術部門のコア人材5名が2007年第3回知的財産検定2級を受験する等学習意欲も高まった。

業務においては、契約関係、権利確保のあり方、抵触関係、法律の実務上のポイントを中心に、知的財産権が業務推進上いかに重要かを認識しチェックする意識と仕組みができてきており、知財関連業務責任者への問合せが増えている。

本支援制度に関しては、当初は、十分に必要性を感じていなかったが、実際の派遣を受けて、その有用性を認識することができた。今後更なるレベルアップに向け、実務に直結した知財に絡む案件(失敗例、成功例)を勉強し、知財への更なる理解と関心層を広げるため、外部講師の講演等を活用したいと考えている。

画像処理装置



画像入力ボード



本社・本社営業部

三光産業株式会社

～ 支援の結果社員で自社出願できるとの意識改革が実現し、市場開拓にも弾み～

< 会社概要 >

代表者	堀 武美
所在地	埼玉県入間郡越生町東3 - 11 - 2
TEL、FAX	Tel:049-292-3232 Fax:049-292-3235
資本金	2000 万円
従業員	155 名
業種及び事業内容	消火器及び関連装置の板金加工・組立 業務用電気給湯器などの加工・組立 表面処理装置及び表面処理用ブラシの開発・製造
主要製品	表面処理装置及び表面処理用ブラシ

1. 支援前の状況

創業以来、消火器及び消火器収納箱の板金・組立や業務用電気給湯器の躯体加工など、大手企業のOEM生産を主として業績を伸ばしてきた。

当社のコア技術は、NCターレットパンチプレス、NCタッパー、NCベンダー、溶接ロボットなどを駆使した精密板金技術をコアにして、板金プレス加工・組立・検査などの生産活動を行なっている。近年、携帯電話基地電源装置などの需要の拡大や、多品種少量生産に加え小型化・コンパクト化が進み、当社でも精密板金加工技術を高度化し対応してきている。しかし、板金プレス加工品は多数の突起を持ち、バリが取れにくい形状が増え、表面処理は手作業によるバリ取り作業がコストを圧迫してきていた。そこで、バリ作業の自動化を進めるために、内外の自動バリ取機の情報を収集し、輸入品より機能・性能で勝り、かつ形状がコンパクト、価格も半分程度のバリ取り装置の開発に着手した。

当社はそれまで特許出願の経験もなかったが、自動バリ取り装置の回転ブラシの開発にかかわる特許や内外の新技术の動向を研究していたところであり、埼玉県の知財アドバイザーから本支援事業を紹介され、応募した。

2. 支援の内容

専門家として弁理士が派遣され、最初に支援内容や開発の経緯などを、十分に話し合い、平成 18 年 8 月に支援がスタート。派遣期間中で 20 回（月平均 2 回は現場で支援）の支援を受け、特許、商標、意匠、実用新案を含む幅広い支援内容を依頼した。主な支援内容は、次の通り。

- (1) 先行特許調査及び海外の特許状況（欧州や米国）
- (2) 回転ブラシ関連の出願戦略、商標管理のための分類の体系化
- (3) 特許マップ作成

3. 支援の成果及び支援後の状況

派遣期間中、試作機の改良を重ねながら先行特許と自社開発品との新規性の有無などを専門家と開発現場で、絶えず議論ができ、社内の知財に対する意識改革につながった。その結果、特許出願と商標登録ができた。

創業以来、他社からの受注生産や OEM 生産が主で、特許や商標などは、無縁、自社では特許が取得できないという風土もあった。このため、知財の専門部署や兼務部署の設置もなかったが、今回の支援を受け、自社でも特許が取得できるとの意識が芽生えた。また、特許出願の請求項の読み合わせも、社員が担当するなど、知財の重要性が仕事に組み込まれるようになった。知財と開発専門の担当者も置き、生産現場などからプロジェクトチームを作って対応した。その後、県の知財専門家派遣制度も利用し、新技術や加工などのテーマに係わる特許について、若手社員の教育を実施している。

さらに、知財戦略支援後の 19 年 6 月には、新連携事業の認定を受けるなど、産学官連携により自社製品のばり取り装置の市場開拓に弾みがついている。



ばり取り装置の写真



三光産業本社写真

株式会社 ミヤコシ

～ 3名の専門家により、既存の技術基盤に先進技術を搭載したデジタル印刷機への
知財戦略の支援～

< 会社概要 >

代表者	宮腰 巖
所在地	千葉県習志野市津田沼1 - 13 - 5
TEL、FAX URL	TEL(047)493-3854, FAX(047)493-3074 http://www.miyakoshi.co.jp
資本金	93,300,000 円
従業員数	155 名(ミヤコシグループ 543 名)
業種及び事業内容	印刷機・周辺機器の製造・販売及びメンテサービス
主要製品	1．ビジネスフォーム印刷機 2．バリアブルフォーム印刷機 3．ラベルプレス 4．商業オフセット・多目的オフセット輪転機 5．インクジェットプリント機

1. 支援前の状況

当社は、ビジネスフォーム印刷機業界のリーディングカンパニーとして国内 No 1 の実績を誇る企業であり、コア技術を核に、バリアブルフォーム印刷機やラベルプレスなど、多様な印刷機械の開発を手掛けてきた。しかし、近年、オフィスのネットワーク化した情報社会の進展で、オフィス内の文書類などのデジタル化が進行し、ビジネスフォーム印刷市場が大きく変化している。

そこで当社も、ビジネスフォーム印刷機に加え、デジタル印刷機を用いたプリントオンデマンド市場及び紙以外の印刷需要を開拓すべく、インクジェットプリント機構の開発と販路開拓に注力し、中長期の成長基盤を固めている。

今回、知財戦略支援事業では、**当社の新規分野としてのデジタル印刷の技術動向を分析するとともに、知財による基盤技術や戦略技術を強化していくことを重点として支援を要請した。**

2. 支援の内容

知財戦略支援事業で受けた支援内容は、大きく3つに区分される。

(1) 特許戦略関連

デジタル印刷機関連の特許マップ作成、特許出願戦略の再構築、
既存特許整理及び未利用特許の活用基準の確立

(2) 技術戦略関連

新技術に関する技術要素の区分、技術評価による知財戦略の方向性

(3) 事業化戦略関連

デジタル印刷機の技術・市場動向などをもとに事業戦略を構築

派遣専門家4名で構成し、18年10月にスタート、月平均2回、各テーマに沿って支援を受けた。弁理士からは、デジタル印刷機関連の特許戦略、大学教授2名(工学)は技術戦略、中小企業診断士が事業化戦略とコーディネーターとして、担当部署と各専門家に対して、知財支援事業の目標に向けて、「いつまでに、どのような内容を整理分析するか」など、課題とスケジュール管理をきめ細かに行った。

3. 支援の成果及び支援後の状況

従来、知財に対して設計部門を中心に数多くの特許出願に取り組んできたが、今回の知財戦略支援事業を受けて、全社的に知財の重要性についての意識が高揚した。特に、特許マップを活用することにより、体系的な知財網の構築と他社特許との対比とポジショニングや、新事業に対する技術動向と特許のかわりなどが整理・体系化され、社内の知財情報システムが構築されつつある。ビジネスフォーム印刷機器メーカーとして培ってきた基盤技術の上に、デジタル印刷技術を積み上げて新事業への展開や知財戦略の方向性が明確になってきたと言える。

なお、今回の支援は、「派遣専門家のチームワークが良好で、コーディネーターを中心に当社の支援ニーズと各先生の専門分野の掘り下げを、上手に引き出したことが良かった」と高く評価されている。



デジタル印刷機(インクジェット)



本社外観

ツジコー株式会社

～ 下請けで学んだ照明技術から新規事業の知財戦略を構築～

< 会社概要 >

代表者	辻 昭久
所在地	滋賀県甲賀市水口町北脇 1750-1
TEL、FAX URL	TEL 0748-62-2233(代) FAX 0748-62-6537 http://www.tsujiko.com
資本金	2,400 万円
従業員数	214 名(パート・アルバイト 57 名含む)
業種及び事業内容	照明器具の企画・製造・販売、電子部品の組立・加工・試験・検査、プリント基板の実装・リワーク、バックライト部品の加工・検査、新しい照明に関するアプリケーション開発

1. 支援前の状況

当社は、照明器具の設計製造、バックライト部品加工を基本とした「もの造り」企業として44期を迎えている。しかしながら、下請け企業としての経営基盤の脆弱性への懸念から、既存事業で蓄積した照明技術をベースに植物育成用照明装置を開発し、装置の製造販売事業を開始するとともに、本装置を組み込んだ植物工場システムの開発を計画している。

当社の「植物育成用照明装置」には独自に開発した高機能蛍光放電管が用いられている。この高機能蛍光放電管は、デジタル大型液晶テレビに利用される省電力型のバックライトに使われている技術を改良した蛍光ランプで、植物育成に必要な3波長(RGB)の波長特性が強く、高輝度、高効率、長寿命、軽量で、既存の照明よりも電気コスト、ランニングコスト、投資コストなどが大幅に削減できるという特長を有している。

既存事業に関しては大手家電メーカーの下請けということもあり、特許等の知財権取得の必要性は低かったが、新規事業である植物工場システムの事業推進には知財戦略の構築が必須であることから本支援事業に応募した。

2. 支援の内容

弁理士及び技術者（民間企業のOB）の計2名の専門家から、派遣期間中（平成17年6月～18年3月）に、それぞれ11回及び10回の計21回の派遣があり、主に弁理士からは特許戦略を、技術者からは知財を活用した事業戦略について支援を受けた。支援の具体的な内容は以下の通りである。

- (1) 先行他社の特許調査に基づいた特許マップの作成
- (2) 既出願特許の分析・整理
- (3) 事業展開や商品開発計画の見直し
- (4) 周辺技術の検討による特許出願の方向付け

なお、派遣専門家の一人である技術者の専門は、照明関連で発光ダイオード(LED)を使った植物工場に精通しており今回の支援テーマに非常に良く合致していた。

3. 支援の成果及び支援後の状況

支援の結果、以下のような成果が得られた。

- (1) 当社が開発した高機能蛍光放電管の優れた特性が明確になり、今後の事業展開の上で非常に有効な武器となることが分かった。
- (2) 作成した特許マップにより他社動向および今後の技術動向が明確になった。また、本特許マップは、今後の技術開発および特許戦略を進めるにあたって非常に有益と考えられる。
- (3) 特許マップに基づき、特許権利化の可能性がある発明2件の特許出願も実現した。

植物工場システムは大手企業も参入を狙っている競争の厳しい分野であり、支援終了後も継続して知財戦略を強化していく必要がある。当社は、特許出願の経験が豊富な技術者を中途採用し、現在では自社のみで知財戦略を推進している。



高機能蛍光放電管による野菜の育成



本 社

神港精機株式会社

～ 経営専門家、技術専門家、弁理士のコラボレーションによる幅広い知財支援を受けて、新製品の1号機の納入が実現～

< 会社概要 >

代表者	代表取締役社長 眞下忠
所在地	(本社・神戸工場) 神戸市西区高塚台 3-1-35
TEL、FAX URL	TEL(078)991-3011、FAX(078)991-2860 http://www.shinko-seiki.com
資本金	30,000 万円
従業員数	220 名
業種及び事業内容	一般機械器具製造
主要製品	真空ポンプ・コンポーネント、真空装置、電子デバイス用製造装置、光学検査装置

1. 支援前の状況

当社は真空機器分野において、蓄積したノウハウを生かした特徴ある製品の製造販売を行っている。特に、環境保護の観点から産業廃棄物の発生しない鉛フリーのハンダ対応技術・装置の開発が注目されている。

知財に関しては、現会長が特許を取得していなかったため他社にまねをされた苦い経験を有しており、会社として特許取得に積極的であったが、滋賀工場の開発部門での出願がほとんどであり、神戸工場ではあまり積極的ではなかった。また、知財専門の担当者も配置されていなかった。このような状況の中で、知財関係の規則の見直し、会社における積極的な特許出願の奨励、さらに、知財戦略の第一歩として知財教育および経営戦略の一環として、財団法人新産業創造研究機構（NIRO）からの紹介により、本支援事業に応募した。

2. 支援内容

支援者として、経営の専門家 1 名、金属材料分野の専門家 1 名および弁理士 1 名、計 3 名が毎会同席して、営業経験のあるスタッフ 1 名を含む開発関係者 3 名が対応して、月 2 回、合計 12 回支援が行われた。

支援内容は、知財に対する知識及び特許分析手法の学習、開発中のテーマに

関する他社特許マップの作成、自社技術の優位性などの分析、弁理士による電子図書館、検索方法などの知財に関する講習会の開催（開発・技術・総務部門より10数名参加）、市場調査、研究開発計画の策定等の営業・技術・開発・製品・販売戦略までの幅広く実施された。また、社員が会社の特許を知らないということから、社内RUNによる情報共有のアドバイスも実施した。

さらに、支援の最終回として、経営トップに対してとりまとめのプレゼンテーションが開催された。

3. 支援の成果及び支援後の状況

支援の成果としては、特許分析手法などの習得を通じた社内における知財情報の共有化の促進、知財の重要性に対する認識及び特許出願レベルの向上があげられる。特に、支援の最後に実施した研究開発設計の事業関連展開図（スキーム）の作成は、今後の研究開発および事業化戦略の重要な指針となった。

また、開発においては、基本特許取得だけではなく周辺特許取得にも戦略を置き開発を行うこととした。さらに、開発担当者が特許マップを作成できるようになったことにより、開発会議における稟議書に簡単な特許マップを添付することができ、会議におけるプレゼン等がスムーズに行われるようになった。

この支援を受けた製品開発による新製品（プラズマリフロー装置）の1号機が納入出来たことは、当社のビジネスの展開に非常に有益であった（その後受注あり。）。

	<p>フラックスレスはんだプロセス対応</p> <h2>プラズマリフロー装置</h2>  <p>水素プラズマ中で発生した水素ラジカルを基板表面に導くことにより、フラックスを使用せずはんだ層の酸化膜を除去（フラックス塗布・洗浄工程削減）。また、真空中ではんだを溶融させるため、ポイドも除去可能</p>
<p>神港精機株式会社 本社・神戸工場</p>	

第 3 章

アンケート調査結果からみた支援事業の実態

第3章 地域中小企業の知的財産戦略事業の実態

地域中小企業知財戦略支援事業の支援を受けた中小企業と、その支援企業に派遣された専門家及び中小企業センターを対象にした3種類のアンケート調査結果(参考資料参照)に基づいて、当該支援事業の実態と成果、課題などについて明らかにする。

1. 中小企業向けアンケート調査の概要

(1) 支援企業の概要(図表3-1~5)

事業内容

事業内容は、自社製品を含む最終製品製造が約半数(52%)で最も多く、次いで部品加工26%、その他19%、素材・材料6%である。

業種

業種は、一般機械・部品(25%)、電気・電子機械・部品(23%)の2業種で半数を占め、残りが輸送用機械・部品(6%)、バイオ・食品加工(6%)など、多様な業種が対象となっている。

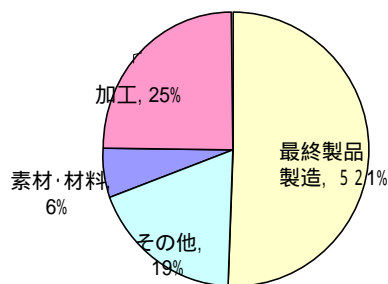
創業年

創業年では、昭和21年以降に創業した企業がほとんどであり、なかでも昭和21年から昭和50年に創業した企業が約半数(45%)を占めている。業歴の長い企業の割合は少ない。

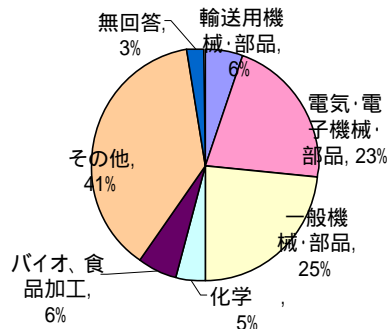
企業規模

従業員規模では、5~20人未満が32%、20~50人未満24%で、50人未満の企業が7割を占める。売上高規模は、1~5億円未満が33%と最も多く、次いで10~30億円未満20%、5~10億円未満13%と続いている。年商3,000万円未満の企業も12%ある。資本金別では、1,000~5,000万円未満が54%で、5,000万~1億円未満16%となっている。

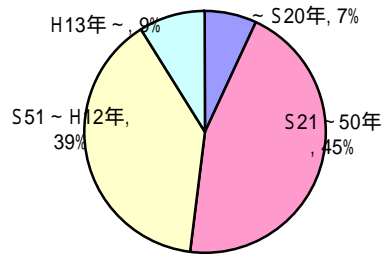
図表3-1 事業内容別



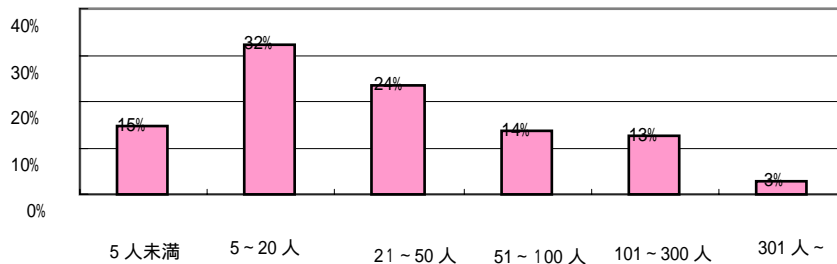
図表3-2 業種別



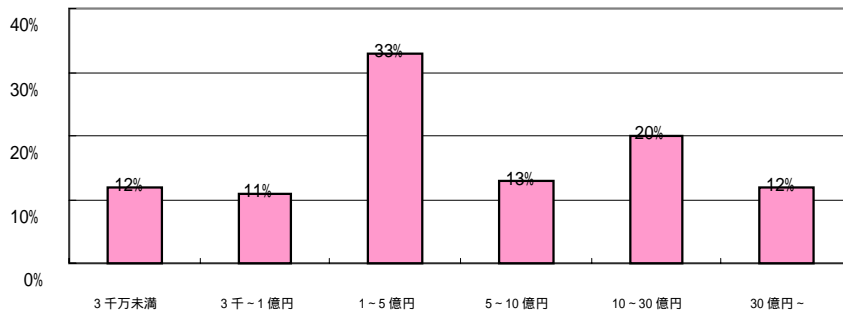
図表3-3 創業年別



図表3-4 従業員規模別



図表3-5 売上規模



(2) 支援企業の支援前の知財体制の状況 (図表3-6~8)

特許権保有件数 (出願中のもの除く。)

特許権保有件数が、11件以上保有している企業は15%あるものの、約7割の企業が5件以内である(うち特許権を保有しない企業が33%を占めている。)

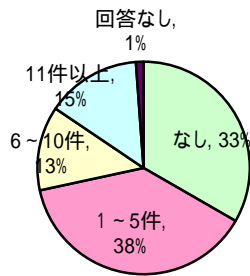
知財担当部署

支援企業の規模が小さいところが多いこともあり、「知財担当部署なし」と回答したものが約半数(47%)である。「他と兼務」が44%で、「知財担当部署がある」企業は、8%にすぎない。

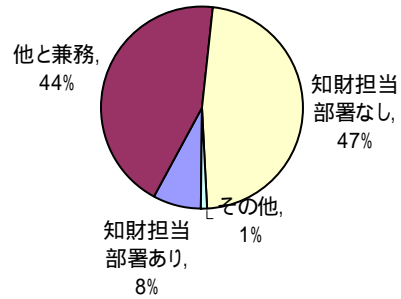
売上高対研究開発費率

売上高対研究開発比率は、「3%以上」が4割を占め、「1~3%未満」を含めると75%になる。このことから、支援企業は研究開発志向型の企業が多いと言える。

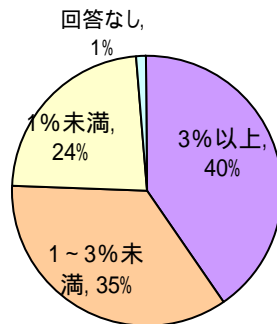
図表3 - 6 特許保有状況(出願除)



図表3 - 7 知財担当部署の有無



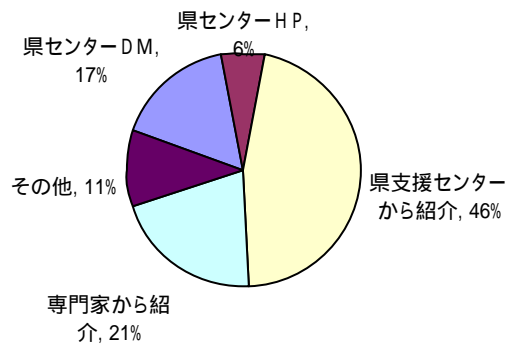
図表3 - 8 売上高対研究開発費率



(3) 当支援事業を知った経緯 (図表3 - 9)

支援企業が知財戦略支援事業を知った経緯は、67%が「県支援センターや専門家から紹介」された企業である。「県支援センターのホームページやDM」で知って、自ら公募した企業は、約2割にすぎない。これは既に県支援センターなどの他の支援を受けている企業などが、知財戦略支援事業を紹介され、応募している場合も多いと言えよう。

図表3 - 9 本支援事業の認知



(4) 知財戦略支援事業の支援プロセスと支援内容、支援体制(図表3-10~13)

実際の知財戦略支援事業の支援プロセスを見てみると、本支援事業に採択された企業は、まず、派遣専門家とのマッチングに始まり、支援事業やテーマの絞り込み・支援目標の設定、派遣期間・回数などを決定する。その後、支援企業の知財体制やレベルに合わせて、様々な支援内容で支援を実施していくことになる。

支援目標について

「支援目標が明確であった」と回答した企業が半数(51%)あり、「どちらかといえば明確」(34%)を含めると、ほとんどの支援企業で支援目標を明確にし、スタートしている。

支援内容について

知財戦略の支援内容は、「特許調査」58%が最も多く、次いで「出願戦略」33%、「新規性調査」28%、「特許マップ作成」・「技術動向調査」26%、「知財教育」・「事業戦略」22%と続いている。本支援事業では、知財体制や新事業・新製品開発の各段階に応じて、複数の支援内容を各分野の専門家により支援が行われており、1企業当たり、平均3~4テーマの支援を実施していることが窺える。

そのなかで、最も有効であった支援内容と回答しているものは、第1に「特許調査」(18%)であり、次いで、「出願戦略」13%、「特許マップ」11%となっている。これらの3つの支援内容を軸として、「事業戦略」(8%)、「新規性調査」(8%)、「知財教育」(5%)などのテーマで支援が行われている。

企業側の受け入れ体制について

本支援事業を受けるにあたって、企業側の支援体制は、「経営者が主として対応」が51%、「開発担当が対応」21%、「知財と開発担当が対応」10%、「知財担当」9%、「知財、開発、それ以外の担当」7%と回答している。規模が小さい企業では経営者自らが対応し、規模が大きくなるにつれて知財や開発担当が支援の前線に立って対応している。

支援スケジュールと派遣回数、派遣日数について

- ・支援スケジュールは、約8割が適切と回答しているが、「やや不適切」「不適切」と回答する企業も18%になっている。
- ・派遣回数は、70%は「十分であった」としているが、「やや不足」「不足」と回答した企業が25%あった。
- ・派遣期間については、「適当な期間であった」が65%であるが、「期間が短かった」が28%あり、「長かった」は僅か1社のみであった。

専門家派遣の期間・回数・スケジュールについては、企業規模や支援テーマによって異なるが、現行の支援制度で、大半が適切であると判断できる。

(5) 派遣専門家の取組み姿勢と専門性について (図表 3 - 1 4)

派遣専門家の専門性と支援テーマの合致

71%の支援企業では「合致していた」と回答しているが、残りの3割近くが「一部合致せず」「合致していなかった」「無回答」となっており、支援事業と目標と専門家の専門性にズレがあるケースも見られる。

派遣専門家の人数については、約8割(78%)の企業が「十分であった」と回答している。が、「やや不足」「不足」とする企業も16%あり。

派遣専門家の取組み姿勢

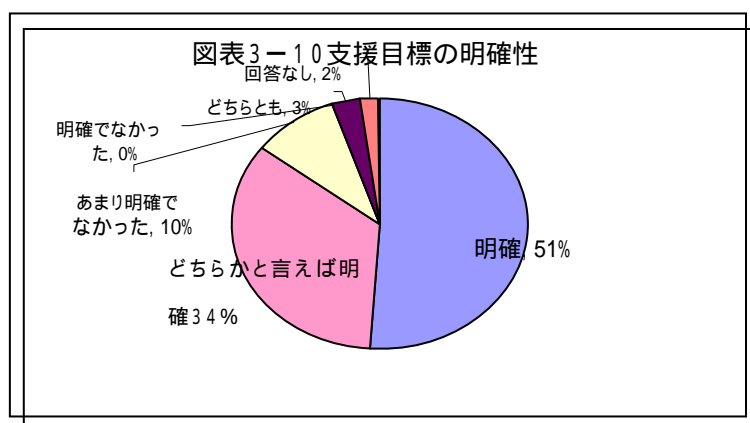
派遣専門家の取組み姿勢については、「期待以上」「期待通り」と回答した企業が、76%あり、「期待を下回った」「大幅に下回る」が12%であった。

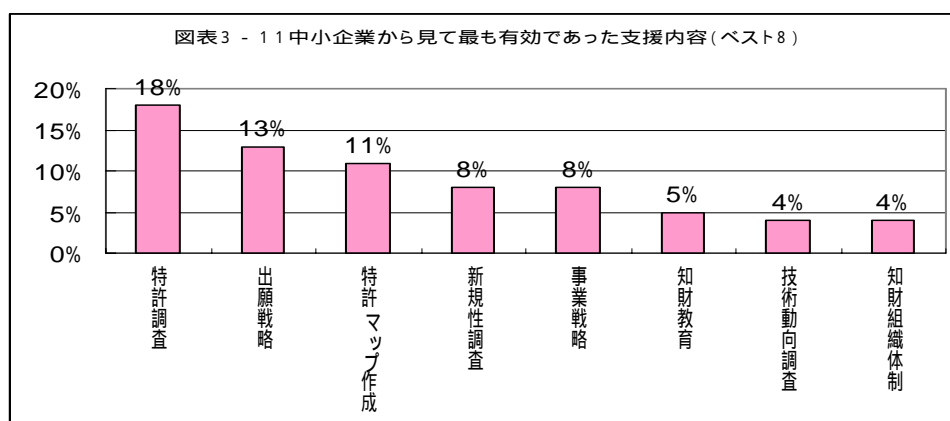
特に有益な派遣専門家について

知財戦略支援事業を受けて、特に有益だった専門家は、「弁理士」47%、知財アドバイザー20%、中小企業診断士11%となっている。

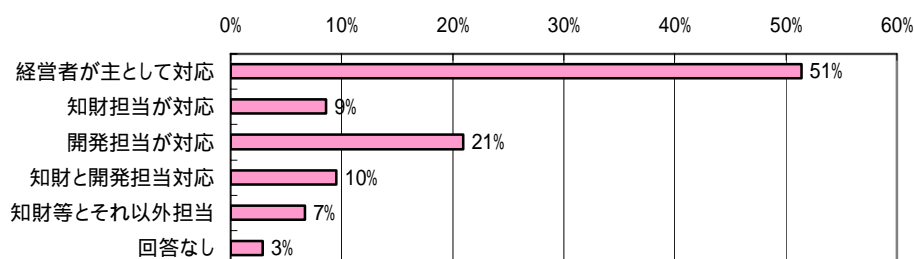
< 参考 > 専門家に関する分析 ((4) 及び (5) から)

本支援事業は、複数の専門家が派遣されることも一般的である。専門家による支援も知的財産権や新事業など、支援対象がはっきりしているテーマについては、専門家の専門性や支援内容が適切に行われていると言える。ただ、「不十分」「適切でない」「期間短い」とする企業も約2割前後あり、今後の課題である。これらの要因は、テーマや支援対象があいまい、広すぎるなどで専門家の専門性を発揮できないケースもあるので、支援時に十分、支援先と専門家で支援目標、テーマ、内容などを話し合っていくことが不可欠であろう。





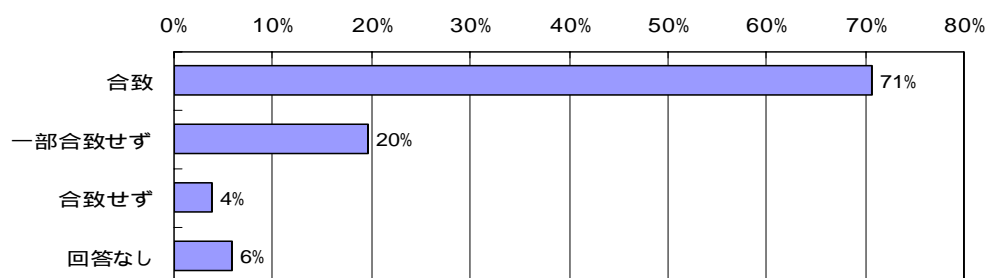
図表3-12 支援企業の受入対応



図表3 13 知財戦略支援事業の支援内容

1. 特許調査	58%	10. ライセンス戦略	11%
2. 出願戦略	33%	10. 公知例調査	11%
3. 新規性調査	28%	10. 経営戦略	11%
4. 特許マップ	26%	13. 知財組織体制	10%
4. 技術動向調査	26%	14. 権利侵害調査	8%
6. 知財教育	22%	15. 技術導入	6%
6. 事業戦略	22%	16. 特許流通チャート	4%
8. 電子図書館	18%	17. 侵害品対策	3%
9. 特許評価	17%	18. その他	4%

図表3-14 支援テーマと専門家の専門性



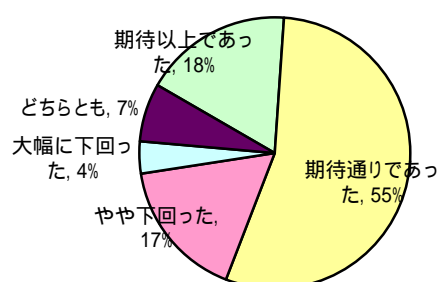
(6) 知財戦略支援事業の支援成果 (図表 3 - 1 5 ~ 1 7)

知財戦略支援事業の支援を受けたことにより、どのような支援成果が出ているかを以下の 3 つの側面から見てみる。

総合的な評価

知財戦略支援事業の支援を受けた中小企業からの総合的な評価を見ると、「期待以上の成果が得られた」(18%)、「期待通りの成果」(55%)と、73%が高い評価をしている。ただし、「期待を下回る」(17%)、「期待を大幅に下回る」(7%)とする企業も約 4 分の 1 もあり、支援を実施する上での課題も残っている。

図表 3 - 1 5 本支援事業の総合的な評価

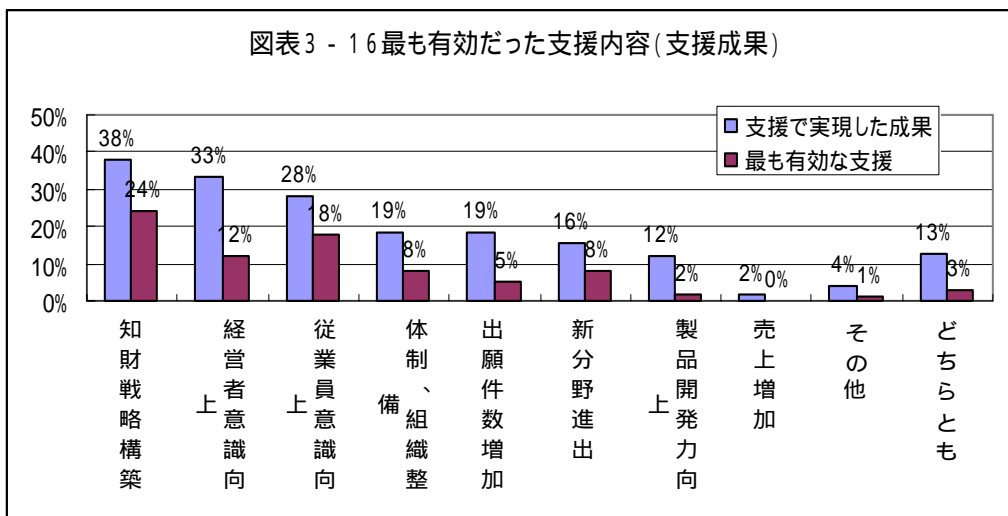


支援内容からの成果

本知財戦略事業の支援内容から、どのような成果が実現しているかを見ると、第 1 に「知財戦略が構築できた」と回答した企業が 38%、第 2 に「経営者の意識向上」が 18%、第 3 は「従業員の意識向上」28%で、続いて「知財体制、組織の整備ができた」「出願件数が増加した」19%、「新分野に進出」16%となっている。

その中で、最も有効だった支援成果は、約 4 分の 1 (24%) が「知財戦略が構築できた」と回答しており、次いで「従業員の意識向上」(18%)、「経営者の意識向上」(12%)となっている。

このように、支援企業のお大半が、知財戦略支援事業を活用して知財戦略の構築や知財体制の強化を図っていると言える。なかには、具体的な成果を享受できない企業もあるが、「新たな出願につながった」、「ビジネスプランの構築ができた」、「侵害しているパテントの対応ができた」など、支援により具体的な成果が現れている企業も多く見られた。



知財体制のステージアップ

支援成果の3つ目として、支援企業の知財体制レベルが、どのように向上したかを見てみる。

支援前が、「第1ステージ：基盤未整備」の企業が70社(72%)であったが、支援後に、「第2ステージ：基盤構築」にレベルアップしたものは、そのうちの70%を占めた。また、「第3ステージ：基盤強化」には13%、「第4ステージ：運用力強化」には1%、「第5ステージ：戦略展開」には7%と、支援により大きく知財体制レベルを向上させている。

また、支援前に「第2ステージ」には、23社(24%)の企業がいたが、支援により、第3、第4、第5ステージのアップしたものが56%を占めた。

全体としては、知財戦略支援事業により82%の支援企業が知財体制レベルを向上させていることが分かった。

図表3 - 17 知財ステージの変化

支援前のステージ	小計	支援後のステージ				
		1 基盤未整備	2 基盤構築	3 基盤強化	4 運用力強化	5 戦略展開
第1：基盤未整備レベル	70	6 9%	49 70%	9 13%	1 1%	5 7%
第2：基盤構築レベル	23	0	10 43%	7 30%	2 9%	4 17%
第3：基盤強化レベル	3	0	0	0	2 67%	1 33%
第4：運用力強化レベル	1	0	0	0	1 100%	0
第5：戦略展開レベル	0	0	0	0	0	0
計	97	6	59	16	6	10

(注) 無回答5社

(7) 本支援事業の継続希望

本支援事業への継続については、80% (80 社) の支援先が「是非、今後とも続けて欲しい」という要望がある。「特に続けて欲しくない」は7% (7 社) に過ぎない。なお、「どちらでもない」は10% (10 社) あった。

ほとんどの支援先が、本支援制度を活用することで、知財ステージをアップさせ、知財戦略の構築や知財に対する意識向上を達成しており、次なるステージアップのために本支援事業の活用を期待していると言える。

(8) 支援成果向上のための条件 (図表 3 - 1 8 ~ 2 5)

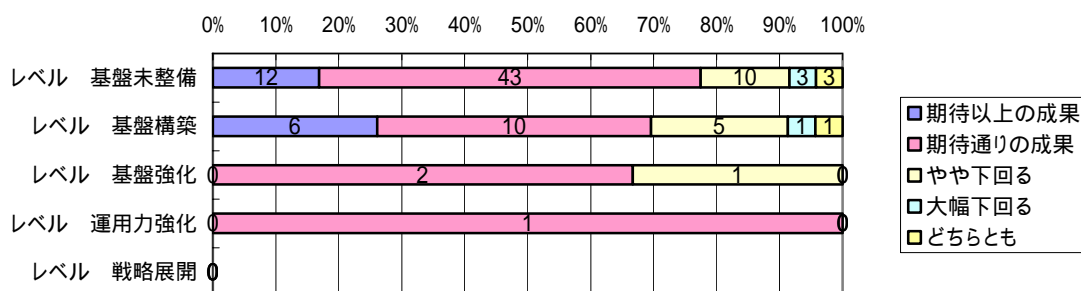
支援の結果に対する満足度を「支援成果」とすると、これを向上させるためには以下のような手法が有効であると考えられる。

知財体制が未整備なステージにいる企業でも、支援目標を明確するなどして支援を受けることで高いレベルへ躍進できる。

知財体制が第1の「基盤未整備ステージ」の企業が、本支援を受けることで、より上位のレベルに上昇している割合が高い。

これは、本支援事業を受けるにあたって、支援センターの専門家等が、知財への取組み姿勢が積極的な企業を採択していること、知財体制レベルが未整備なところは、経営者が主として対応して支援を受けていることなどによるものであろう。さらに、従来、保有特許権数は多くても、知財の権利網の体系化や知財体制が整備されておらず、本支援事業を通じて、知財基盤の再構築ができたと言えよう。

図表 3 - 1 8 支援前の知財レベルと支援効果の関係



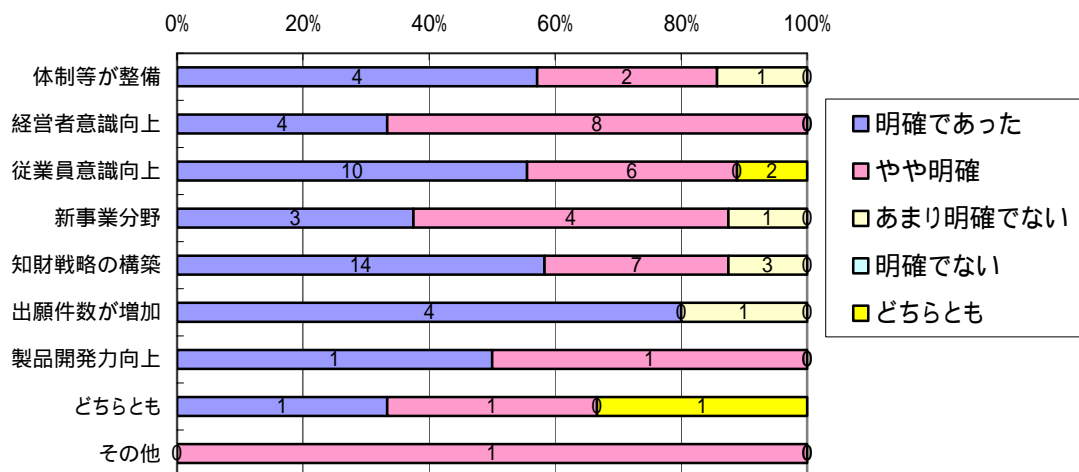
支援目標、支援スケジュールの明確化が支援成果に結びつく

本支援を始めるにあたって、支援企業側と専門家とで支援目標やスケジュールを明確にした場合に、支援成果に結びついている。

従って、支援目標が明確な企業ほど、支援成果が「期待以上に評価」しているし、

満足度も高い。また、支援目標を明確化することは、具体的な支援成果にもつながっている。

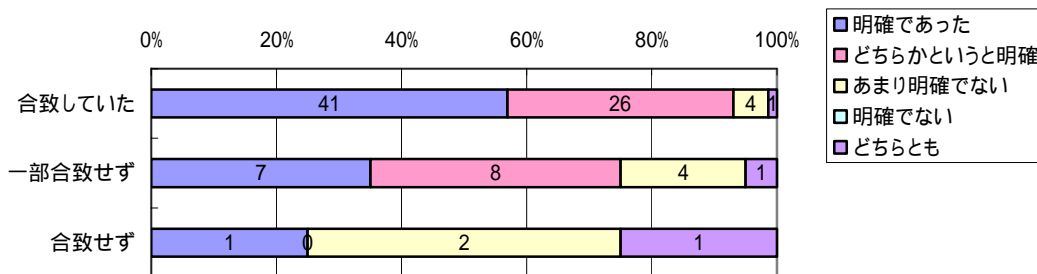
図表3 - 19 支援目標の明確さと支援の具体的な成果



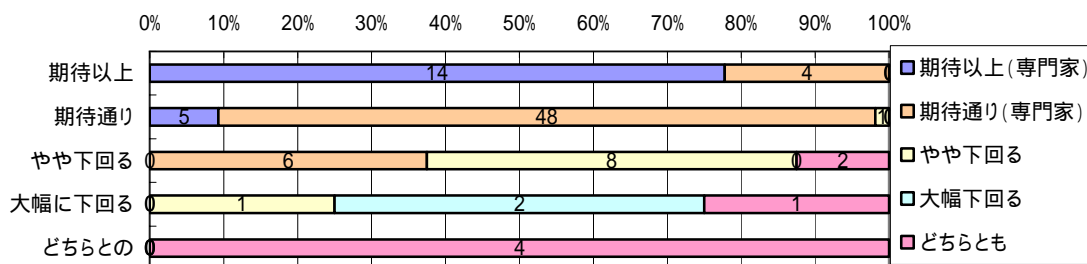
専門家のマッチングや取組み姿勢が支援成果をもたらす。

知財戦略支援事業においては、支援企業のニーズと派遣専門家の専門性が合致して、初めて支援成果が実を結ぶ。そのため、両者のマッチングが重要な要件となり、その上で、派遣専門家の取組み姿勢などが成果に左右することが言える。

図表3 - 20 派遣専門家の専門性とテーマの明確性



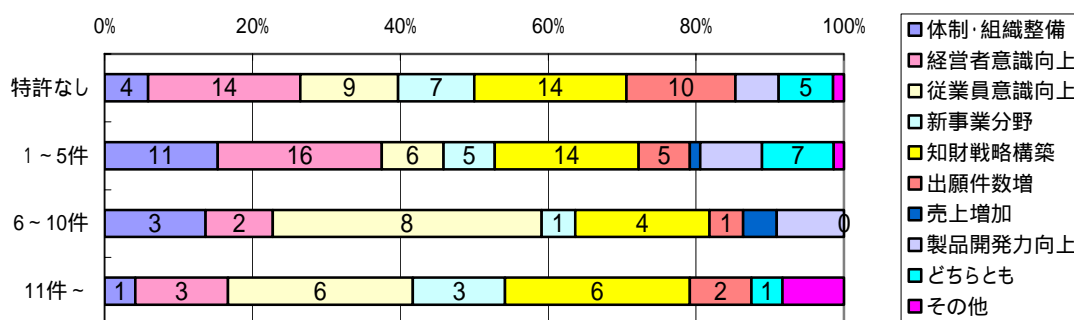
図表3 - 21 専門家の取組み姿勢と支援成果



保有特許件数の多寡で、成果の内容が異なる

保有特許数が少ない企業は、「知財の経営者意識が向上」し、保有特許数が多い企業は、「知財に対する従業員意識」と「知財戦略の構築」が成果として実を結ぶ企業が多い。

図表3 - 22保有特許数と支援の具体的成果



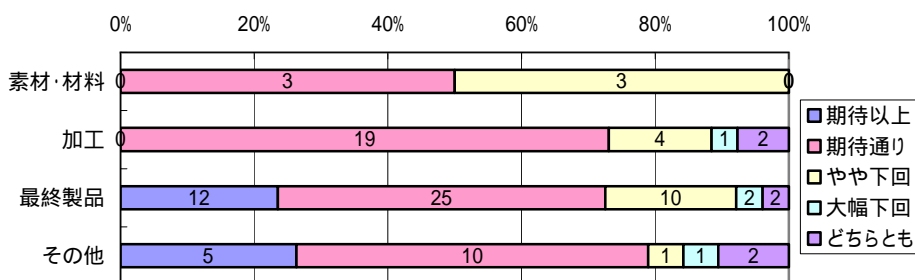
事業内容・企業規模によって成果の内容が異なる

～最終製品製造業でかつ一定規模の企業の大きな成果が見られる～

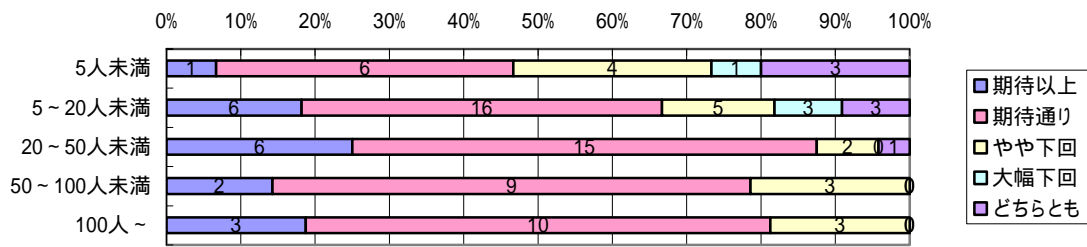
本支援事業の評価が特に高いのは、事業分野では最終製品製造業、従業員規模は、20～50人規模、売上高規模は、10～30億円未満クラスの企業である。これらの支援企業が、「知財戦略の構築」や「経営者・従業員の意識向上」の支援成果を実現していると言える。

また、自社製品を含め最終製品を製造する企業で、経営者以外に新製品開発等に取組む従業員がいることが、知財戦略支援を期待以上の成果を達成していく要件の1つと考えられる。

図表3-23 事業内容と支援成果

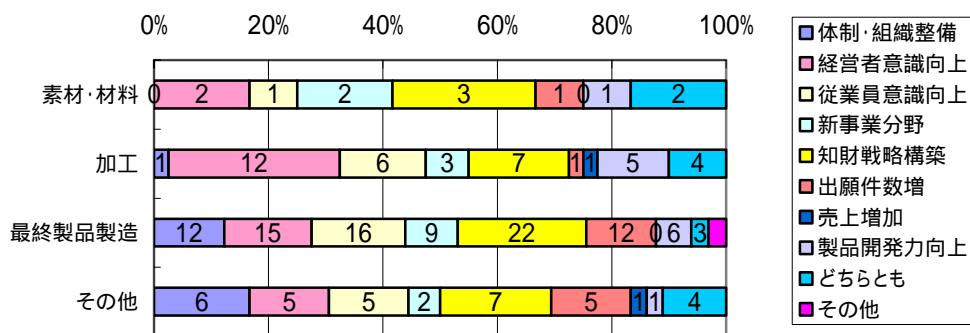


図表3-24規模別の支援成果



さらに、支援内容による成果の傾向を事業内容別に分析すると、「最終製品製造」では「知財戦略の構築ができた」という成果との相関関係が見られる。また、「加工」では、「経営者意識の向上」が突出して高く、相関関係がある。従って、最終製品製造業は、「組織的な知財戦略の構築」が支援成果に結びつくところが多く、加工業では、経営者の個人的レベルとして「経営者意識向上」ができた企業が多い。

図表3-25事業内容と支援内容の成果



2. 専門家アンケート調査の概要

専門家のアンケート結果については、1. で紹介した中小企業向けアンケートとの比較も交えながら解説する。

(1) 知財派遣専門家の専門分野 (図表3-26)

地域中小企業知財戦略支援事業を支援する専門家は、弁理士 23%、技術士 15%、知財アドバイザー 14%、中小企業診断士 12%となっており、弁理士が約 4 分の 1 を占めている。所属機関別に見ると、特許弁理士事務所が 28%、民間企業・自営業 18%、コンサルタント事務所 16%の内訳となっている。

図表3 26 派遣専門家の保有資格（複数回答）

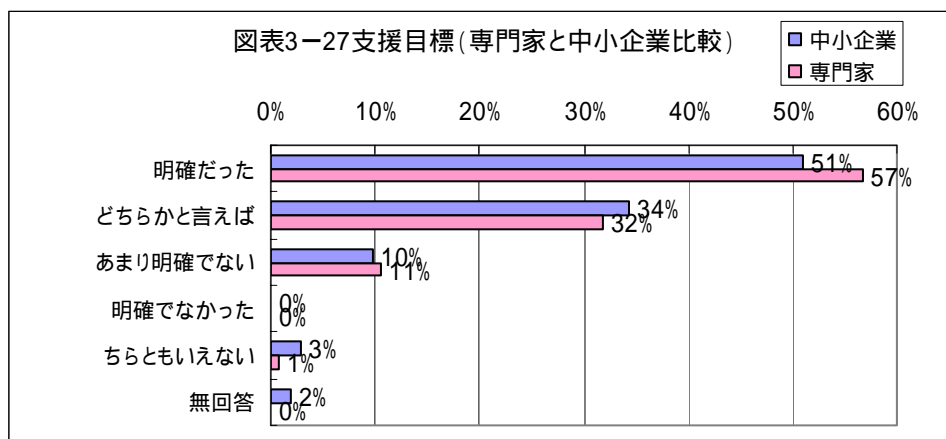
1. 弁理士	31	23%
2. 弁護士	0	0%
3. 技術士	20	15%
4. 中小企業診断士	16	12%
5. 知財専門コンサル会社	8	6%
6. 知財アドバイザー	18	14%
7. 大学教員	6	5%
8. とくになし	29	22%
9. その他	21	16%
計	149	%

(2) 支援プロセスと具体的な支援内容（図表3 - 27 ~ 29）

支援目標の明確性について

支援目標は、「明確であった」(57%)、「どちらかと言えば明確」(32%)と回答しており、専門家と中小企業で、支援目標の明確化の認識の差は見られなかった。

本支援事業では、中小企業と専門家の双方が支援目標を確認して、支援を実施していると言える。

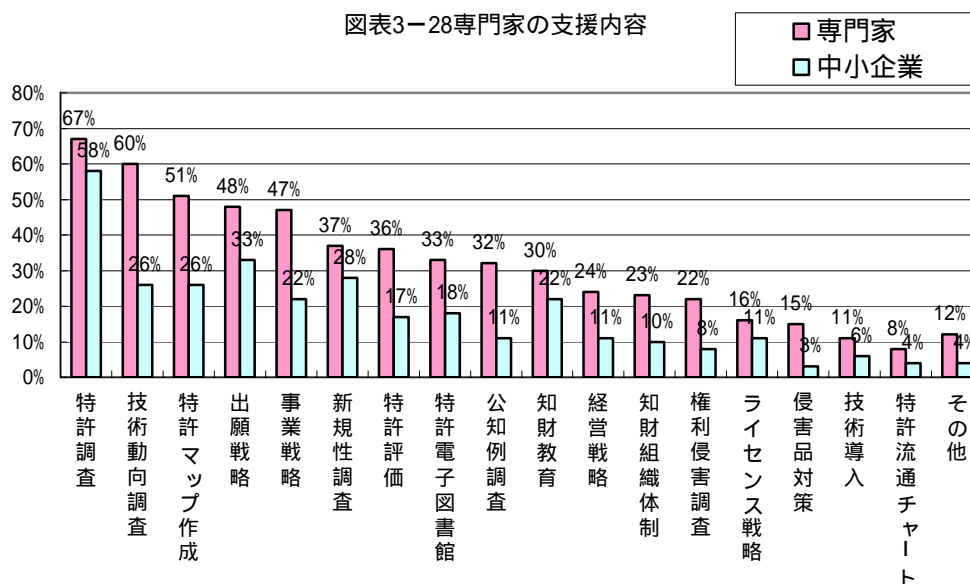


支援内容（ツール）について

専門家による知財戦略の支援事業で実施した支援内容は、「特許調査」が67%と最も多く、「技術動向調査」60%、「特許マップの作成」51%と合わせて、ほとんどの支援先で、この3つの支援のいずれかが活用されている。次いで、「出願戦略」48%、「事業戦略」47%、「新規性調査」37%が支援内容として実施されている。

支援内容（ツール）については、専門家と中小企業を比較すると、認識の相違がある。その一因は、専門家は支援ツールと専門性を詳細に熟知しているのに対し、中小企業側でその支援ツールの内容を十分に理解していないことによるものと考えられる。

図表3-28 専門家の支援内容



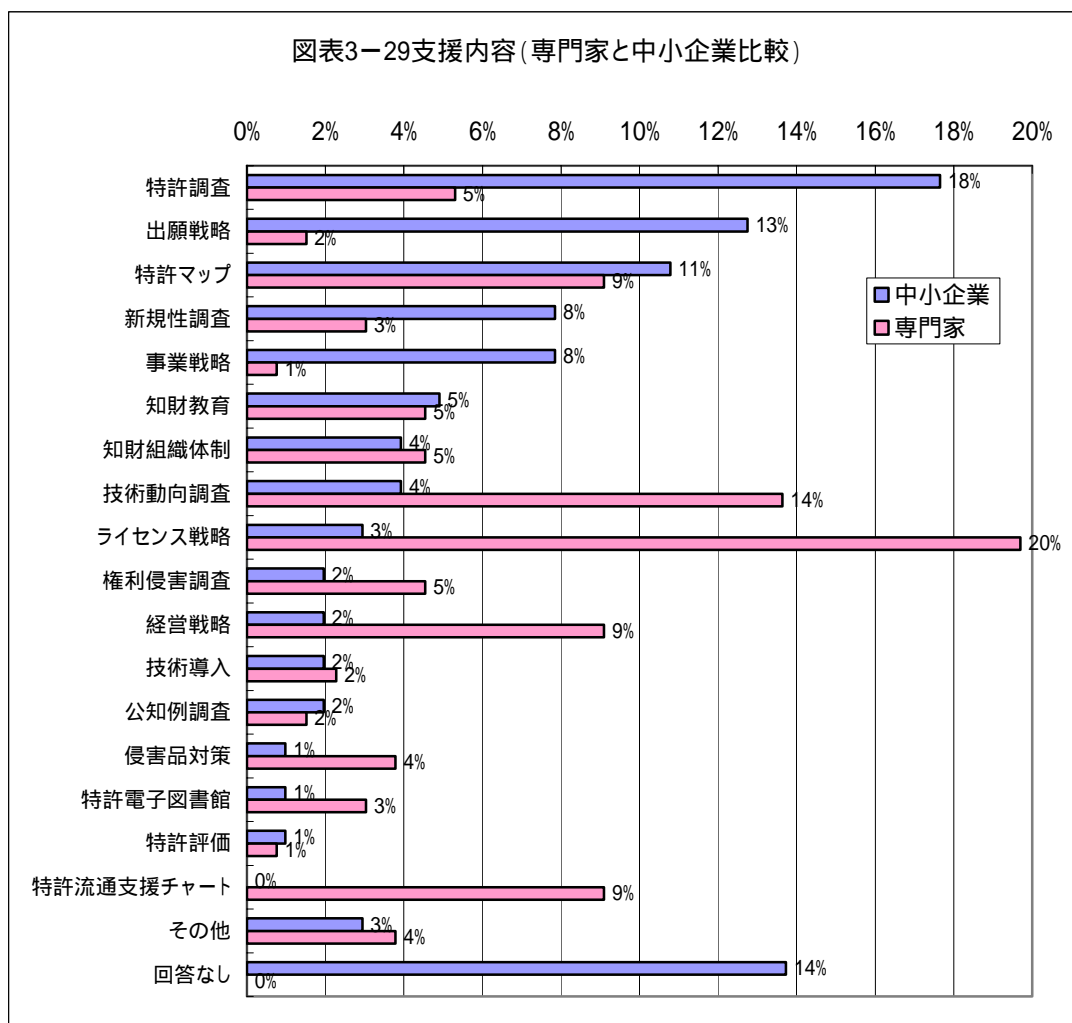
また、専門家から見て、支援内容の中で、最も効果的だったものは、第1に「ライセンス戦略」20%をあげている。第2に「技術動向調査」14%、第3に「特許マップ作成」「特許流通チャートの活用」9%となっている。中小企業側では、「特許調査」18%、「出願戦略」13%、「特許マップ作成」11%の順になっており、両者に違いが出ている。

これは、両者で支援内容の解釈が異なることと、専門家は活用した支援ツールで有効性を発揮したものを回答し、中小企業は、知財戦略の支援成果で有効だったものを回答したことが、この相違の要因と推測される。

なお、「その他」の支援内容には、次のようなものも含まれている。

- ・職務発明規程の作成、技術ドキュメントの作成
- ・海外でのライセンス交渉等が可能な人材紹介
- ・ブランド戦略（商標権を含む）
- ・アイデア発想法〔含TRIIZ〕と提案書の書き方他

図表3-29 支援内容(専門家と中小企業比較)



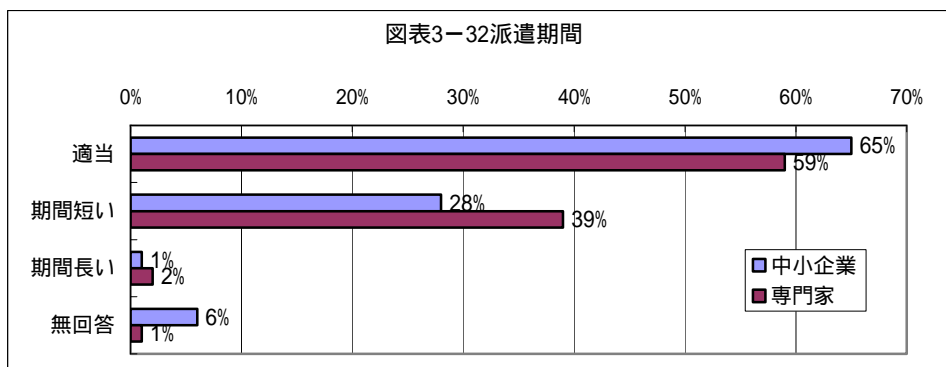
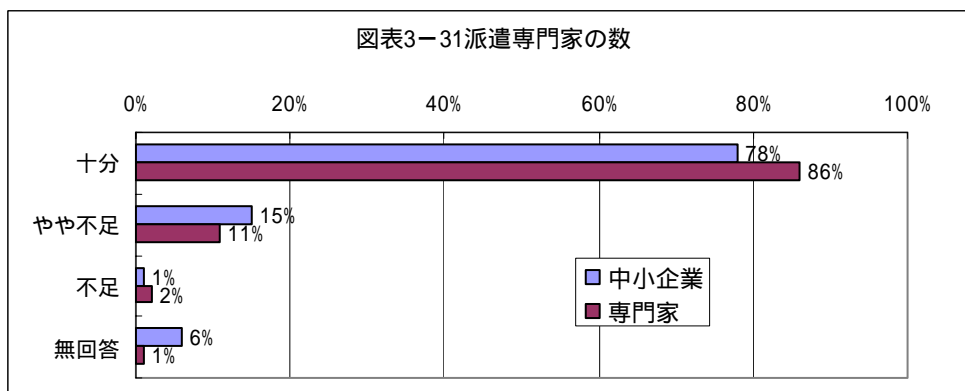
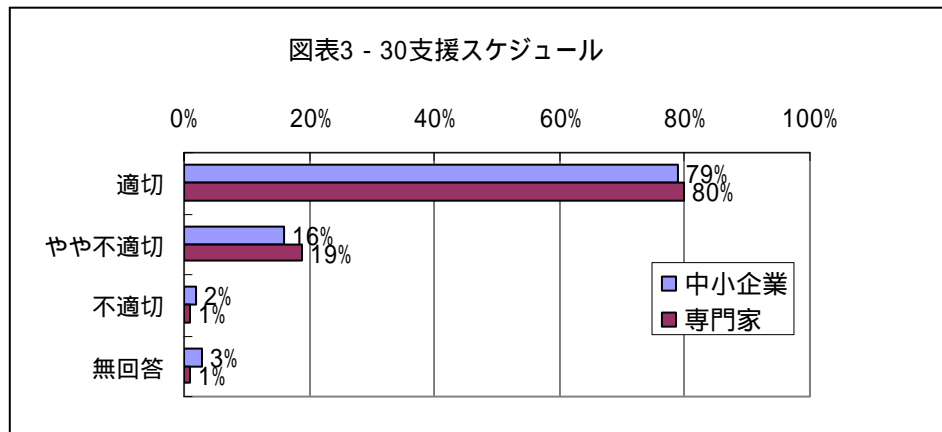
(3) 支援体制(図表3-30~32)

支援スケジュールについて

・支援スケジュールについては、専門家の8割が「適切」と回答、「不適切」「やや不適切」で20%と、中小企業者の回答とほぼ同じ結果になっている。

支援人数と支援回数、派遣期間について

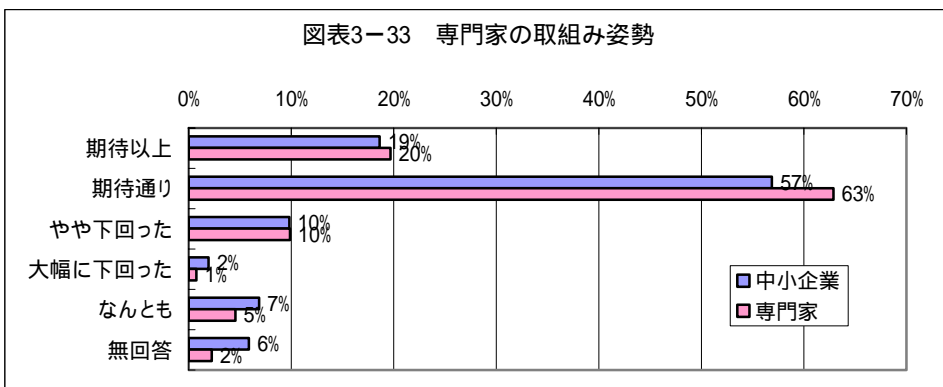
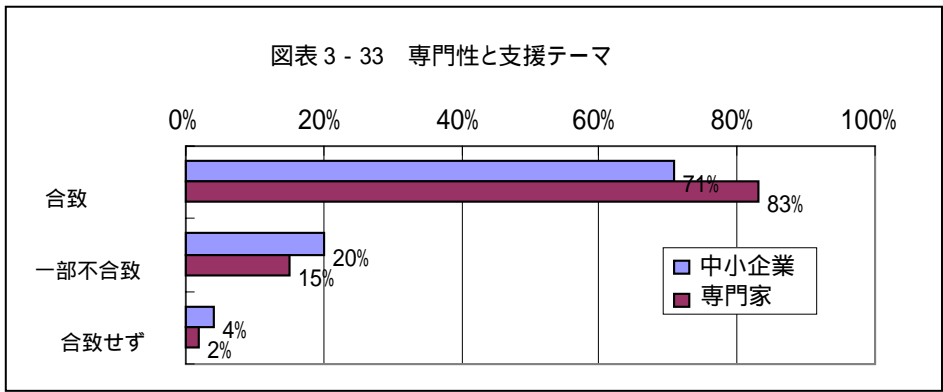
- ・派遣専門家の数については、大半が「十分」(86%)であると回答。
 - ・派遣回数は、「十分」が65%で、「やや不足」27%、「不足」5%と回答。
 - ・派遣期間については、「適当」が59%、「期間が短い」39%と回答。
- いずれも、専門家と中小企業者の回答とほぼ同じ傾向になっている。



(4) 専門家の取組み (図表 3 - 3 3)

専門家としての専門性と支援テーマが合致しているかどうかを見ると、8割以上の専門家が「合致していた」(83%)と回答しており、それぞれの専門家が専門性を発揮していることが分る。

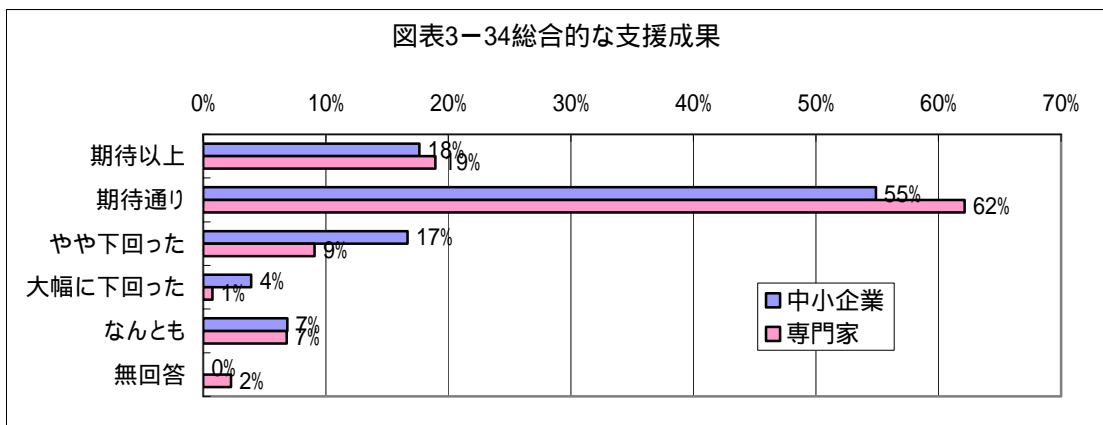
また、専門家の支援の取り組み姿勢は、「期待以上」20%、「期待通り」63%であり、中小企業側の認識とほぼ同じ結果になっている。派遣された専門家の8割以上が真摯に支援目標に沿って支援を実施している。



(5) 専門家からみた知財戦略支援事業の支援成果 (図表 3 - 3 6 ~ 3 8)

総合的な支援の評価

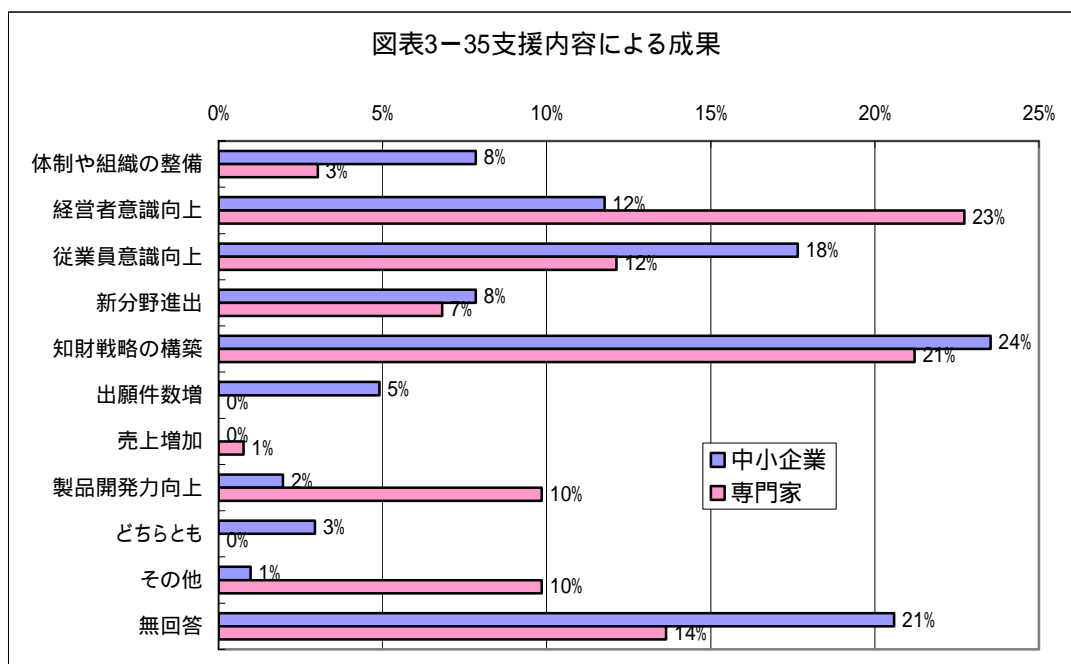
総合的な評価を専門家の立場からみると、「期待以上であった」が19%、「期待通りであった」が62%で、8割の専門家が高い評価をしている。中小企業側からの評価と比べると、「期待以上」が1ポイント、「期待通り」が7ポイント、専門家側からの評価が高くなっている。



支援内容からの成果

支援内容からの成果を専門家からみると、最も成果があがった点は、「経営者の知財への意識が向上した」が23%であり、次いで「知財戦略が構築できた」21%、「従業員の意識向上」12%となっている。

中小企業者は、「知財戦略の構築」を最も成果があがった支援であると回答しており、専門家と差異が生じている。これは、中小企業向けアンケートの回答が経営者自身であることが多く、「経営者の意識向上」を最も有効な成果として回答しにくかったことにも起因すると推測される。



知財ステージからみた支援成果

知財戦略支援を受けることで、知財ステージの向上については、以下のようになっている。いずれも、専門家が支援中小企業よりも、やや高めに評価をする傾向が見られた。

- ・第1の基盤未整備ステージの支援企業は、第2ステージへ66%、第3ステージが24%、第4ステージが3%、第5ステージが3%とアップしており、大半が知財ステージを向上させていると評価している。
- ・第2の基盤構築ステージの支援企業は、第3ステージへ57%、第4へ29%、第5へステージアップが2%となっている。専門家による評価は、中小企業側の評価より、やや高く評価している。

図表 3 - 36 専門家からみた知財ステージの変化

支援前のステージ	第1ステージ	第2ステージ	第3ステージ	第4ステージ	第5ステージ
第1: 基盤未整備 (68<70>)	4%<9%>	66%<70%>	24%<13%>	3%<1%>	3%<7%>
第2: 基盤構築 (49<23>)	—	12%<43%>	57%<30%>	29%<9%>	2%<17%>
第3: 基盤構築 (7<3>)	—	—	14%<->	57%<67%>	29%<33%>
第4: 運用力強化 (1<1>)	—	—	—	—<100%>	100%<->
第5: 戦略展開 (0<0>)	—	—	—	—	—

(注) ()内は、回答数 無回答: 7<5>

< >内は中小企業側からみた知財ステージの変化

3. 支援センターアンケート調査の概要

(1) 概要 (図表 3 - 37 ~ 39)

(第1章でも一部紹介しているが、)回答のあった16の支援センターからの調査結果は以下のとおり。

1 支援センター当たり支援企業は約4件 / 各年度

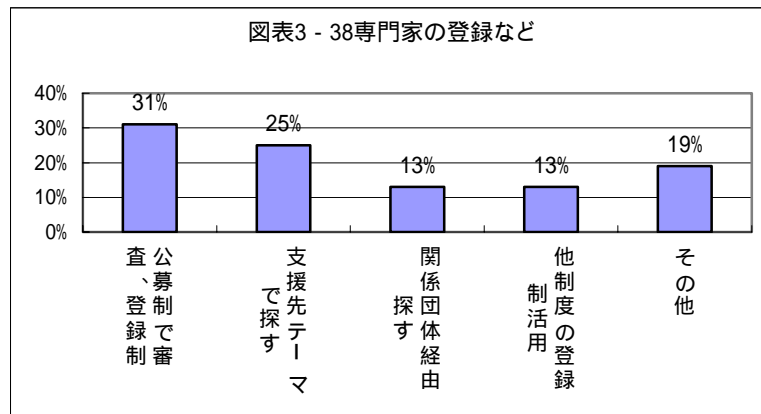
支援センターの支援実績をみると、応募が平均62社で、採択が56社(採択率90%)である。支援センター当たりの平均利用企業数は、平成16年度、5.2社、17年度5.2社、18年度4.9社、19年度3.7社と、平成19年度に大幅に利用者が落ち込んでいる。

図表 3 - 37 支援センターの支援実績

年度	応募企業数(社)	採択企業数(社)	採択率	1センター当たり支援企業数	支援センター(回答)
平成16年度	61	52	85%	5.2	10県
平成17年度	72	68	94%	5.2	13県
平成18年度	72	64	89%	4.9	13県
平成19年度	43	41	95%	3.7	11県

派遣専門家は公募と支援テーマにより探す場合が多い。

派遣専門家をどのように探すかを見ると、「公募して審査、登録制」が多いが、「支援先の支援テーマが決まって探す」、「関係団体経由」「他制度の登録制を利用」など、いろいろな方法で専門家を探している。

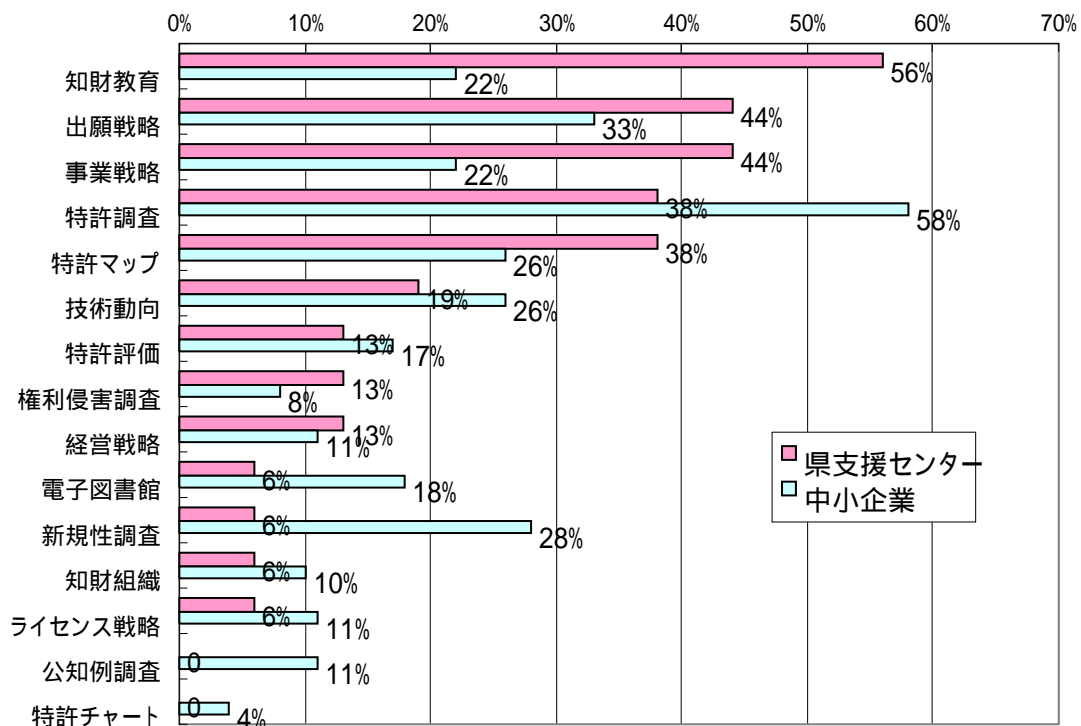


支援センターで最も重視している支援内容は「知財教育」

支援センターが最も重視している支援内容をみると、まず「知財教育」が56%と最も多く、次いで「出願戦略」・「事業戦略」44%、「特許調査」・「特許マップ作成」38%となっており、中小企業側の有益だった支援内容と差異がある。

これは、支援センターが知財戦略支援事業全体を想定した支援内容を重きに置いているのに対し、中小企業者は直面する知財に対する成果を期待しているものとの違いからきていると推測される。

図表3 - 39 支援センターが重視する支援内容と中小企業が有益と感じる支援内容



(2) 知財戦略支援事業の評価と活用 (図表3-40)

総合的な評価

知財戦略支援事業の総合的な評価は、81% (13 府県) の支援センターが「期待通りの成果」と回答しており、「やや期待はずれ」12% (2 センター)、その他6% (1 センター) となっている。

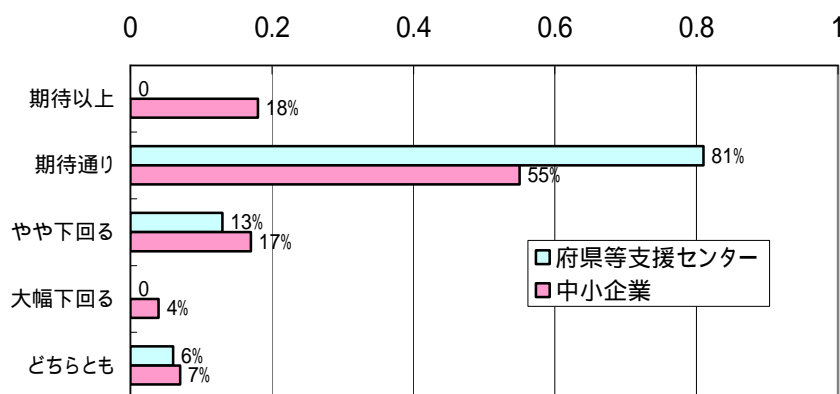
<支援センターがあげている特に良かった事例>

- ・当該技術を用いて商品化まで繋がったケース。
- ・先行技術調査、技術動向調査に基づく出願・研究開発戦略を踏まえ、新たな特許出願に繋がった。
- ・知財管理体制の整備が進み、社内の埋もれていた技術の洗い出しで、20 件の特許出願に繋がった。
- ・特許マップを作成、自社の体系的な権利網を把握した。更に、今後の知財戦略体制が整った。
- ・知財戦略の策定をきっかけに、若手社員を中心に意識改革が進み、営業・技術・経営の各部門が連携して、情報交換や議論を深めることができるようになった。
- ・知財を活用したライセンスビジネスの体制が構築できた。

支援成果の活用

知財戦略支援事業が終了した際に、その支援の成果を何らかの形で活用しているかどうかを見ると、「その支援成果を、県の広報誌やHPでPR」しているところは、僅か2センターしかなく、「次年度の支援事業のPRに利用」が6、「特になにもしていない」が3センターある。

図表3-40支援センターから見た総合的な評価



(3) 支援センターから見た支援の課題 (センターで実施する事業という視点から)
支援センターが感じる支援事業に対する課題として、「支援企業に関すること」

が 10 センター（63%）、「専門家に関すること」8 センター（50%）、「地方公共団体に関すること」1 センター（6%）、その他 9 センター（56%）と回答している。

<支援センターがあげている支援企業側の課題>

- ・先行技術調査の結果を上手く活用できず、調査分析を踏まえた戦略策定まで至らなかった。
- ・支援が終了した時点で、支援企業の知財戦略への取り組みが止まる。
- ・専門家派遣がほとんどなされず終了してしまった。
- ・技術力はあるが、企業規模が小さいため、課題に取り組む時間や人員が少なくなり、企業や専門家の負担が増大した。

<専門家とのミスマッチング>

- ・経営者の意識と専門家の認識の差異により、成果・課題が具体化しなかった。両者のマッチングに問題があった。
- ・企業側と専門家とで、特許マップ作成方法や作成物など意見の相違が見られるケースがあった。

(4) 知財戦略支援事業への継続や方向

継続の希望の有無と府県独自の制度の有無

知財戦略支援事業の継続の希望については、「是非、継続したい」2 センター、「継続を希望する」が 7 センターとなっている。

また、府県独自で知財戦略関連支援制度の有無については、「独自で関連支援制度あり」が 9 センター、「関連制度がない」が 7 センターとなっている。

図表 3 - 41 本支援事業の継続の希望

項目	県センター	構成比
是非、継続したい	2	13%
継続を希望する	7	44%
条件付で継続を希望	2	13%
継続希望せず	1	6%
わからない	3	19%
その他	1	6%
計	16	100%

支援センターの「知的財産」に関する支援の位置づけ・方向性

支援センターでは、知財に対する支援施策が支援施策全体の中で既に高い位置にあり、これをさらに拡充、維持していくと回答している支援センターが 11（69%）

ある。また、現在あまり高くないので、今後拡充の方向ないしは維持していくというセンターは、5（32％）である。

図表 3 - 42 支援センターの知財戦略支援の位置づけ

項目	県センター	構成比
既に高い位置にあり、今後拡充していく方向	2	13%
既に高い位置にあり、これを継続する方向	9	56%
現在あまり高くないので、今後拡充する方向	2	13%
現在あまり高くないのが、これを維持する方向	3	19%
計	16	100%

知財戦略支援事業に対する要望

支援事業については、運用面に対して以下のような要望がある。

- ・ 出来るだけ、年度当初からの支援が出来るような仕組みにしてほしい。
- ・ より多くの支援成果をあげるためには、ケースによっては複数年度に及ぶ支援を認めていただくなど、弾力的な運用を期待する。

第 4 章

地域中小企業知財戦略支援事業の評価と課題

第4章 地域中小企業知財戦略支援事業の評価と課題

中小企業の知財に対する取組は、その重要性が認識されているものの、経営資源上の制約から十分な対応ができていないのが実情である。実際に、開発した技術の特許化したい、他社の特許権利化してしまうかもしれない、他社から特許侵害で訴えられるかもしれないなど、知財を何とかしなければいけないという認識はもっているものの、どう対応すればよいのか分からない、時間がとれない、特許出願費用が捻出できない、社内に対応できる人材がないなどの理由で十分に対応できていないケースは多い。

このような課題を抱える中小企業に対して、本支援事業は大きな成果を挙げていることは、アンケートやヒアリングの結果からも明らかとなった。このような調査を通じ、本章では、支援が成果をあげた際に、中小企業、(派遣)専門家及び支援センターがそれぞれのどのような取組を行ったかについての具体例も含めて記載している。かかる経験は、地域における知財戦略支援を推進するにあたって、有益な示唆となることを期待している。

1. 支援成果の高い事例の特徴(中小企業、専門家及び支援センターの立場から)

支援成果が高いと評価された事例においては、中小企業、専門家及び支援センターの連携が上手く図られているケースが多い。ここでは、それぞれの主体が、その立場に応じて取り組むことが望ましい内容を列挙する。

このようなアプローチを参考とすることで支援の「質」の向上に資するものとなろう。

(1) 中小企業に求められる取組

支援を受けるにあたって、中小企業においても以下のような意識を有しておくことが支援の成功につながるものとする。

本支援事業の目的を十分に理解する

本支援事業を始めるにあたって、支援事業の目的と理解を支援先企業と専門家、支援センターの3者が十分に話し合いをしてスタートしている(その際、とくに支援センターの知財アドバイザーや担当者がその役割を担って取組んでいる。)

支援を受ける目的を明確化する

下請けからの脱却し新規事業を立ち上げたいという明確な目的をもった企業に

において、本支援事業の支援で明確になった自社の特徴的技術の特許出願し、この特許を武器に新規事業を立ち上げた例もみられる。

専門家の受け入れ体制を整備する

支援を受ける際には経営者のイニシアティブや理解も重要であるが、社長一人が専門家の支援を受けるのではなく、設計・開発部門を含め知財支援受け入れ体制を整備するなど組織的に支援を受けている事例では、知財戦略がより効果的に活用できている。

支援終了後も含め経営者が知財に積極的に取り組む

支援期間中のみならず、支援が終了した後も組織的に知財に取り組むことこそが重要である。本事業の支援後に自社で知財戦略を構築できる体制を整えた企業も多く、その具体例として次の取組がある。

- ・ 特許が重要な役割を持つ新規開発事業をスタートさせるに当たって、本支援事業により先行他社関連特許を整理して特許マップを作成するとともに、知財専門部署を設置し、支援終了後に独自の知財戦略を進められる体制を構築した。
- ・ 本支援事業を受けるにあたって、知財に精通した技術系人材を中途採用し、支援終了後には独自で知財戦略を構築できる力を付けた。

支援後のさらなるステップアップを目指して他の公的支援施策を活用する

本支援事業を含め複数の支援施策を活用して先行技術調査、特許マップ作成、特許出願の一連のプロセスを行い、自社の技術の権利化をはかっている。具体例として次のような取組がある。

- ・ 技術調査（本支援事業） 特許マップ作成（専門家派遣専門家事業）
- ・ 知的財産活用の取組に関する簡易診断（県支援施策） 先行技術調査（本支援事業） 特許マップの作成（県支援施策）

この他にも、支援センターでは、知財以外の分野（新製品開発や事業化等）の支援制度を有しているケースも少なくないため、本支援で有望とされた技術についてこのような支援制度の活用を積極的に行うことも期待される。

(2)(派遣) 専門家に求められる取組

本支援事業の実施との視点から、専門家に必要とされる取組は以下のとおりである。

支援の目的を明確化した上で、支援内容・期間を明確化(スケジュール化)する
中小企業と専門家との間で支援目的を合意し、支援目的を達成するためにどのよう

なステップで支援を進めていくかについて意識を共有化することは特に重要である。

中小企業側も通常業務に加えて業務負担が発生することや本支援事業のように期間が限定されていることに鑑みると特に専門家のスケジュール管理能力が必要である。

支援企業の事業内容を正確に把握する

以下の例からもわかるとおり、知財という視点のみならず、支援する中小企業の事業全般について十分理解した上で支援を進めることが極めて重要である。具体例としては、

- ・ 事業内容を良く知る弁理士の派遣を受け、自社の特許群を特許マップとしてまとめ、特許出願戦略を再構築した。
- ・ 弁理士、中小企業診断士および技術者の3人の専門家の派遣を受け、その協力により、特許・技術・市場を含めた事業戦略全体の道筋が示された。

支援企業の現状や要望に応じて柔軟に対応する

知財支援分野の特徴として、支援を受ける企業の知財関連の知識に大きな差異があることがあげられる。このため、支援手法・内容等柔軟な対応が必要である。また、本支援制度の場合には、自身の専門外の支援の必要性が生じた場合には、支援センターと相談することも重要である。

知財支援といっても、特許調査のみならず契約関連の知識も必要となるケースもある。例えば、「共同開発契約のチェックを行い、自社に不利な条項を再協議により修正することができた。」といった支援例もある。

支援を通して経営者及び社員への知財教育を行い継続的取組につなげる

支援により実現すべき成果としては、直面している課題を解決し知財の重要性の認識を高める点もあるが、むしろ支援終了後も継続して知財を経営の一環として取り組む体制につなげていくことである。支援期間中からこの点を意識して、知財教育を行うことも重要である。

社内教育により、社内の知財レベルが大幅に向上し、従業員の意識が大幅に向上し、日常業務でも知財を意識する行動がみられるようになったケースは少なくない。支援後に具体的には次のような取組が日常的に行われるようになった事例もある。

- ・ コア人材が知的財産検定試験を定期的に受験するようになった。
- ・ 開発関連資料を公証役場に登録する。
- ・ 顧客への説明資料の作成時に特許を意識する。

(3) 支援センターに求められる取組

支援センターが中核となって、企業・派遣専門家との協力体制を構築することが必要である。また少しでも質の高い支援を提供する視点からは、以下のような取組が参考となる。

本支援事業の支援内容に合致した企業の発掘に心掛ける

ものづくり企業においては、知財を経営に活用することで企業の大きな発展につながるケースも少なくない。これは、技術力や研究開発力が中小企業の競争力の源泉と位置づけられている場合に多くみられるが、支援センターでも知財の視点からも企業をみて支援成果の高いと思われる企業を日頃からみつけておくことも必要であろう。

企業への本支援事業の目的の的確な説明の努力を惜しまない

知財支援により、どのような経営上のメリットが生じるかを中小企業に理解してもらうことが重要である。その際に、第2章の具体的事例や第3章の中小企業のアンケート結果も活用できよう。

企業の要望の的確な把握をして支援に取り組む

企業の積極的な協力があってこそ支援が円滑に進むものである。このため要望を正確に把握することは重要である。しかし、企業自身では自社の課題の本質を的確に捉えていない場合も少なくないため、企業と十分に話し合って適切な専門家を派遣することも必要である。

多様な専門家を発掘する

地域に存する専門家のみならず、中小企業のニーズに応じて地域外の専門家を派遣している例もある。また、むしろ支援を受ける中小企業側に情報がある場合もあり、専門家の推薦を受けている支援センターも少なくない。

複数の専門家を派遣する

今回の調査を通じ、複数の専門家の派遣により、特許を含めた事業戦略を構築して成功した例は少なくないことが明らかとなった。

具体例として、弁理士、中小企業診断士および技術者の3人の専門家の派遣を受け、特許および技術の検討に基づき、市場を含めた事業戦略を構築するにいたった例がある。この支援では、中小企業診断士の専門家がコーディネート役として全体をまとめる等として重要な役割を発揮している。

企業と専門家を結ぶコーディネーター役を置いている

全体として、事業が上手く実施されている支援センターにおいては、コーディネーター的役割の者が存するケースも少なくない。当該コーディネーターは、中小企業の選定、企業と専門家のマッチング、支援期間中のフォローアップを行うなど様々な場面で活躍している。

支援後のさらなるステップアップを目指して公的支援施策を紹介する

知財はものづくり中小企業にとって極めて有効なツールであるが、知財のみで中小企業の事業が成功するものでないことは言うまでもない。このため、他の支援制度のリンケージを図ることでさまざまな支援の相乗効果を生み出すことが可能となる。かかる意識で本事業を実施することも重要である。

2. 本支援事業の課題

次に本支援事業の主な課題としては以下の点が指摘されている。

(1) 支援企業の支援成果のPRの重要性

本支援事業により支援を終了した企業は、支援により知財ステージが確実にアップし、知財戦略の構築や社内の知財意識の向上など、高い評価を下している。また、知財支援を一度受けて有効であると感じた企業は、支援終了後も（公的支援を利用せずに）継続的に知財専門家の協力を得ている例も少なくない。

しかしながら、このような情報が中小企業や支援センターに十分認知されていない面がある。

既に事業を実施している支援センターにおいては、支援先の成果などを、次年度の本支援事業の啓発やPR活動に大いに活用し、地域中小企業への知財の戦略上で取り組みを促進することが期待される（まだ、一部の支援センターでしか実施されていないのが実情である。）

(2) 知財支援施策全般への要望

本事業に対する企業の要望として最も多かったものは、支援期間の長期化およびステップアップに向けた支援施策についてであった。

その他本支援事業に関するものではないが、上記の要望以外で比較的多かった要望は以下の2項目である。いずれの項目も、専門家派遣事業など他支援施策を活用することによりある程度可能と思われるが、知財に的を絞リステップアップも可能な支援

施策体系の構築は課題の一つである。

知財上の課題が緊急に発生した場合の対応¹

専門の知財部門を持たない中小企業にとって、ある日突然競合相手から特許権利侵害の警告書が送付されてきたような場合への対応についての支援を希望している。最悪の場合、事業の継続も不可能になるかもしれない大問題であり、急いで対応しなければならないものであろう。

特許の外国出願に当たっての費用負担の軽減²

経済のグローバル化の進展と共に当然発生する課題であり、中小企業にとっては大きな負担となっている。

3. おわりに（主としてまだ本支援事業制度を利用されていない支援センターに対するメッセージとして）

特許等の知的財産権に関しては、事件が起こってからでは遅いケースが多い。技術開発は早かったのに他社が先に特許出願してしまった、顧客に説明したら顧客が先に特許出願してしまった、事業を開始した後から、先行の他社特許があった、他社から特許侵害との警告書が送付されてきたなど、中小企業経営者からよく耳にする話である。

このようなことを未然に防止するためには、社内の知財レベルを上げ、社員が日常的に知財に関心を持つことが第一である。この知財レベルの向上に関して、本支援事業は非常に有効なことがアンケート結果からうかがえる。支援を受けたことによる成果として、特許出願などの直接的な成果以外に社内の知財レベルの向上を挙げる企業が圧倒的に多い。弁理士などの高度の専門性を持った専門家から直接に指導を受ける機会が少ない中小企業の社員にとって、大きな刺激となっていることは間違いない。知財レベルの向上により独自の知財戦略を構築するレベルにまで到達した企業も出てきている。

また、本支援事業は企業、専門家が主役ではあるが、支援の成果をより高めるには、支援センターの役割も非常に大きい。特に、企業と専門家をつなぐコーディネーター役として、本支援の趣旨に合致した企業の発掘、専門家の選定とマッチング、支援中のフォローなど、支援センターの積極的な関与が本支援事業の成果を左右するといっても過言ではない。今後も支援センターとの連携をより緊密にし、中小企業の知財戦略の支援の成果をより高めいくべきと考えている。

¹ 侵害警告への基本的な対応支援として、独立行政法人工業所有権情報・研修館で実施している「特許侵害警告模擬研修」(<http://www.inpit.go.jp/jinzai/venture/index.html>)や、年間4千回実施している無料相談会 (<http://www.hirameki.jiii.or.jp/>) 等が活用可能である。

² 東京都等の一部の地方公共団体では、既に外国の出願助成制度等も存するが、特許庁においても都道府県等の中小企業支援センターと協力した助成制度を平成20年から開始する方向である。

最後に、本分析は、中小企業知財支援事例の蓄積としては、200社以上という他に類をみない事例を分析したものである。これは、本支援事業にとどまらず「中小企業に対する知財戦略支援」の方向性全体に有益な示唆を与えるものとする。この点も含め、本報告書のエッセンスが、地域の知財戦略支援人材の育成等幅広い場面で活用されることを強く期待するものである。

参 考 资 料

『地域中小企業知的財産戦略支援事業』に関するアンケート

・貴社の概要についてお伺いします

下記項目別に該当する番号に を付けて下さい。

Q1-1) 事業内容	1. 素材・材料 2. 加工 3. 最終製品製造 4. その他()
Q1-2) 業種	1. 輸送用機械・部品 2. 電気・電子機械・部品 3. 一般機械・部品 4. 化学 5. バイオ 6. 食品加工 7. その他()
Q1-3) 創業年	1. 明治以前 2. 明治 3. 大正 4. 昭和元年～20年 5. 昭和21年～50年 6. 昭和51年～平成12年 7. 平成13年以降
Q1-4) 従業員数 (常用パート、派遣社員などを含む)	1. 5人未満 2. 5～20人未満 3. 20～50人未満 4. 50～100人未満 5. 100～300人未満 6. 300～500人未満 7. 500人～
Q1-5) 売上高	1. 3,000万円未満 2. 3,000万～5,000万円未満 3. 5,000万円～1億円未満 4. 1～5億円未満 5. 5～10億円未満 6. 10～30億円未満 7. 30～50億円未満 8. 50～100億円未満 9. 100億円以上
Q1-6) 資本金	1. 1,000万円未満 2. 1,000～5,000万円未満 3. 5,000万～1億円未満 4. 1～3億円未満 5. 3億円以上

Q1-7) 支援前の研究開発体制について(該当するところに 印)

(1) 特許保有数(出願中のものは除く)

1. なし 2. 1～5件 3. 6～10件 4. 11件以上

(2) 知財の担当部署

1. 知財担当部署あり 2. 他と兼務 3. 知財担当部署なし 4. その他()

(3) 売上高に対する研究開発費のウェート

1. 3%以上 2. 1～3%未満 3. 1%未満

・本支援事業についてお伺いします

Q2-1) 本支援事業をどのようなことで知りましたか

1. 県支援センターのDM 2. 県支援センターのホームページ 3. 県支援センターから勧められ
4. 専門家から勧められた 5. その他() た

Q 2 - 2) 支援の目標は明確でしたか (該当するものに)

- | | | |
|------------|---------------|---------------|
| 1. 明確であった | 2. どちらかと言えば明確 | 3. あまり明確でなかった |
| 4. 明確でなかった | 5. どちらともいえない | |

Q 2 - 3) 本支援事業の支援内容について

(1) 支援内容について、下表から該当する項目 (複数可) の 印をつけて下さい。

- | | | |
|------------|------------|------------------|
| 1. 特許調査 | 2. 技術動向調査 | 3. 新規性調査 |
| 4. 公知例調査 | 5. 権利侵害調査 | 6. 特許電子図書館の活用 |
| 7. 特許評価 | 8. 特許マップ作成 | 9. 特許流通支援チャートの活用 |
| 10. 出願戦略 | 11. 侵害品対策 | 12. 技術導入 |
| 13. 知財組織体制 | 14. 知財教育 | 15. ライセンス戦略 |
| 16. 事業戦略 | 17. 経営戦略 | 18. その他 |

(2) 上記 (1) で、「その他」を選ばれた場合は、具体的な内容を教えて下さい。

(3) 上記 (1) で選択された項目のうちで最も有効であったものを1つ選んで下さい.....

Q 2 - 4) 本支援事業の実施にあたって、主としてどなたが対応されましたか (該当するところに 印)

- | | |
|---------------------|-----------------|
| 1. 経営者が主として対応 | 2. 知財担当が対応 |
| 3. 開発担当が対応 | 4. 知財担当と開発担当が対応 |
| 5. 知財、開発とそれ以外の担当が対応 | |

Q 2 - 5) 支援のスケジュールは適切でしたか (該当するところに 印)

- | | | |
|-------|----------|--------|
| 1. 適切 | 2. やや不適切 | 3. 不適切 |
|-------|----------|--------|

本支援事業の派遣専門家についてお伺いします

Q 3 - 1) 派遣専門家の専門性は、支援目標やテーマに合致していましたか (該当するものに)

- | | | |
|-----------|----------------|--------------|
| 1. 合致していた | 2. 一部合致していなかった | 3. 合致していなかった |
|-----------|----------------|--------------|

Q 3 - 2) 派遣専門家の取組み姿勢はいかがでしたか。(該当するところに 印)

- | | | |
|---------------|-------------|--------------|
| 1. 期待以上であった | 2. 期待通りであった | 3. 期待をやや下回った |
| 4. 期待を大幅に下回った | 5. なんともない | |

Q 3 - 3) 派遣専門家の人数は十分でしたか (該当するところに 印)

- | | | |
|-----------|---------|-----------|
| 1. 十分であった | 2. やや不足 | 3. 不足していた |
|-----------|---------|-----------|

Q 3 - 4) 派遣専門家の派遣回数は十分でしたか (該当するところに 印)

1. 十分であった	2. やや不足	3. 不足していた
-----------	---------	-----------

Q 3 - 5) 派遣専門家の派遣期間は適切でしたか (該当するところに 印)

1. 適当な期間であった	2. 期間が短かった	3. 期間は長かった
--------------	------------	------------

Q 3 - 6) 今回の支援で特に有益だった派遣専門家はいらっしゃいますか (該当するところに 印)

1. 弁理士	2. 弁護士	3. 技術士
4. 中小企業診断士	5. 知財専門コンサル会社	6. 知財アドバイザー
7. 大学教員	8. とくになし	9. その他 ()

本支援事業の成果についてお伺いします

Q 4 - 1) 支援の成果について、下表から該当する項目 (複数可) を選択して下さい。.....

(1) 支援内容について、下表から該当する項目 (複数可) の 印をつけて下さい。

1. 体制や組織の整備ができた	2. 経営者の意識の向上
3. 従業員の意識の向上	4. 新分野の進出
5. 知財戦略の構築ができた	6. 出願件数が増加した
7. 売上が増加した	8. 製品開発力が向上した
9. どちらともいえない	10. その他

(2) 上記 (1) で、「その他」を選ばれた場合は、具体的な内容を教えて下さい。

--

(3) 上記 (1) で選択された項目のうちで最も有効であったものを 1 つ選んで下さい.....

--

Q 4 - 2) 支援の前と後の体制のレベルについて、最も近いレベルを下表からお選び下さい。

(1) 支援前のレベル.....

--

(2) 支援後のレベル.....

--

1	基盤未整備	知財戦略・知財管理について、組織的取組みを行っていない
2	基盤構築ステージ	知財戦略・知財管理について、限定的ではあるが、組織的取組みを行っている
3	基盤強化ステージ	知財戦略・知財管理について、組織を整備し、組織的運用を行っている
4	運用力強化ステージ	知財戦略・知財管理について、組織的な対応が定着し、戦略的な知財活用を行っている
5	戦略展開ステージ	知財戦略・知財管理について、自社の戦略的活用が実現され、さらに高度な取組みの展開を模索している

『地域中小企業知的財産戦略支援事業』に関するアンケート調査

特許庁総務部普及支援課
独立行政法人中小企業基盤整備機構
平成19年11月

アンケート調査へのご協力をお願い

時下、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

また、貴社におかれましては、都道府県等中小企業支援センターで実施しております標記事業をご活用頂きありがとうございます。

本事業は、国（特許庁/経済産業局）の補助により、都道府県等の中小企業支援センターから専門家の派遣を実施しているところでございますが、今回、本事業をご利用された企業の皆様に対しまして、本事業を活用していただいた感想、成果や課題につきご意見等をお伺いするため、アンケート調査を実施することと致しました。

今後の中小企業知的財産戦略支援事業の円滑な実施や支援施策のあり方の検討のための参考とさせていただきますと考えています。

つきましては、ご多忙中誠に恐縮ですが、本アンケート調査の趣旨をご理解のうえ、ご協力頂きますようお願い申し上げます。

なお、回答頂きました内容につきましては、個々の会社名や回答内容が特定される形で公表されることはございません。また、報告書を作成する目的以外で使用することはございません。

以上の点をご考慮の上、可能な範囲でご回答願えれば幸いです。

また、アンケート調査票につきましては、返信用封筒に同封（切手不要）の上、
平成19年12月 7日（金）迄に、ご返送頂きますようよろしくお願い申し上げます。

なお、本アンケート調査は、都道府県中小企業支援センターのご協力を得て、独立行政法人中小企業基盤整備機構が特許庁からの委託を受けて実施しております。

《本調査についてご不明な点がございましたら、下記までお問合せをお願い致します》

本調査内容・回答方法等に関するお問い合わせ

独立行政法人中小企業基盤整備機構 経営基盤支援部 技術連携等支援室

担当：坪（あくつ）、福田、井上 電話：03 - 5470 - 1518

（〒105 - 8453）東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル5F

本調査の趣旨に関するお問い合わせ

特許庁総務部普及支援課 中小企業等支援企画班

担当：泉、服部 電話：03 - 3581 - 1101（内）2145

4-3) 今回の支援を受けて、支援の総合的な評価はいかがですか(は1つだけ)

- | |
|--|
| 1. 期待以上であった 2. 期待通りであった 3. 期待をやや下回った
4. 期待を大幅に下回った 5. どちらともいえない |
|--|

・今回の本支援事業を振り返って

5-1) 本支援事業について、どのようにお考えですか(該当するもの全てに)

- | |
|--|
| 1. 是非、今後とも続けて欲しい
2. 特に続けて欲しいとは思わない
3. どちらでもない
4. その他() |
|--|

5-2) 今後、どのような知財の支援を希望されますか。何か意見などがありましたらお願いします。

--

5-3) 知的財産支援事業について、何かご意見などがありましたらお願いします。

--

貴社の会社名、ご連絡先のご記入をお願いします。

貴社名	
ご連絡者	
TEL	
e-mail	

ご多忙中のところ、調査にご協力ありがとうございました。

この調査票を同封の返信用封筒に入れてご投函をお願いします。

中小企業アンケート集計表

貴社の概要についてお伺いします

複数回答有り		
1. 素材・材料	6	6%
2. 加工	26	25%
3. 最終製品製造	52	51%
4. その他	19	19%
回答なし	3	3%
計	106	

複数回答有り		
1. 輸送用機械・部品	6	6%
2. 電気・電子機械・部品	23	23%
3. 一般機械・部品	25	25%
4. 化学	5	5%
5. パイオ	4	4%
6. 食品加工	2	2%
7. その他	41	40%
回答なし	3	3%
計	109	

1. 明治以前	1	1%
2. 明治	1	1%
3. 大正	2	2%
4. 昭和元年～20年	3	3%
5. 昭和21年～50年	46	45%
6. 昭和51年～平成12年	40	39%
7. 平成13年以降	9	9%
計	102	100%

1. 5人未満	15	15%
2. 5～20人未満	33	32%
3. 20～50人未満	24	24%
4. 50～100人未満	14	14%
5. 100～300人未満	13	13%
6. 300～500人未満	2	2%
7. 500人～	1	1%
計	102	100%

1. 3,000万円未満	12	12%
2. 3,000万～5,000万円未満	4	4%
3. 5,000万円～1億円未満	7	7%
4. 1～5億円未満	34	33%
5. 5～10億円未満	13	13%
6. 10～30億円未満	20	20%
7. 30～50億円未満	4	4%
8. 50～100億円未満	5	5%
9. 100億円以上	3	3%
計	102	100%

Q1-6) 資本金

1. 1,000万円未満	13	13%
2. 1,000～5,000万円未満	55	54%
3. 5,000万～1億円未満	16	16%
4. 1～3億円未満	8	8%
5. 3億円以上	5	5%
回答なし	5	5%
計	102	100%

Q1-7) 支援前の研究開発体制について

1. なし	34	33%
2. 1～5件	39	38%
3. 6～10件	13	13%
4. 11件以上	15	15%
回答なし	1	1%
計	102	100%

(2) 知財の担当部署

1. 知財担当部署あり	8	8%
2. 他と兼務	45	44%
3. 知財担当部署なし	48	47%
4. その他	1	1%
計	102	100%

(3) 売上高に対する研究開発費のウェイト

1. 3%以上	41	40%
2. 1～3%未満	36	35%
3. 1%未満	24	24%
回答なし	1	1%
計	102	100%

本支援事業についてお伺いします

1. 県支援センターのDM	17	17%
2. 県支援センターのホームページ	6	6%
3. 県支援センターから勧められた	47	46%
4. 専門家から勧められた	21	21%
5. その他	11	11%
計	102	100%

Q2-2) 支援の目標は明確でしたか

1. 明確であった	52	51%
2. どちらかと言えば明確	35	34%
3. あまり明確でなかった	10	10%
4. 明確でなかった	0	0%
5. どちらともいえない	3	3%
回答なし	2	2%
計	102	100%

Q2-3)本支援事業の支援内容について
(1)支援内容について下表から該当する項目
(複数可)に 印をつけて下さい 複数回答有り

1. 特許調査	59	58%
2. 技術動向調査	27	26%
3. 新規性調査	29	28%
4. 公知例調査	11	11%
5. 権利侵害調査	8	8%
6. 特許電子図書館の活用	18	18%
7. 特許評価	17	17%
8. 特許マップ作成	27	26%
9. 特許流通支援チャートの活用	4	4%
10. 出願戦略	34	33%
11. 侵害品対策	3	3%
12. 技術導入	6	6%
13. 知財組織体制	10	10%
14. 知財教育	22	22%
15. ライセンス戦略	11	11%
16. 事業戦略	22	22%
17. 経営戦略	11	11%
18. その他	4	4%

323

(2)上記(1)で、「その他」を選ばれた場合は、具体的な内容を教えてください。

新製品開発におけるマーケティング、アイデア創出手法
 職務発明規程
 市場調査(リフレクトメーターの用途調査)
 出願時の防衛策を具体的に教えていただいた
 今回の支援は不適切であった。内容が合わない。

(3)上記(1)で選択された項目のうちで最も有効であったものを1つ選んで下さい

1. 特許調査	18	18%
2. 技術動向調査	4	4%
3. 新規性調査	8	8%
4. 公知例調査	2	2%
5. 権利侵害調査	2	2%
6. 特許電子図書館の活用	1	1%
7. 特許評価	1	1%
8. 特許マップ作成	11	11%
9. 特許流通支援チャートの活用	0	0%
10. 出願戦略	13	13%
11. 侵害品対策	1	1%
12. 技術導入	2	2%
13. 知財組織体制	4	4%
14. 知財教育	5	5%
15. ライセンス戦略	3	3%
16. 事業戦略	8	8%
17. 経営戦略	2	2%
18. その他	3	3%

回答なし 14 14%
 102 100%

Q2-4)本支援事業の実施にあたって、
主としてどなたが対応されましたか
 複数回答有り

1. 経営者が主として対応	54	51%
2. 知財担当が対応	9	9%
3. 開発担当が対応	22	21%
4. 知財担当と開発担当が対応	10	10%
5. 知財、開発とそれ以外の担当が対応	7	7%
回答なし	3	3%
	105	100%

Q2-5)支援のスケジュールは適切でしたか

1. 適切	81	79%
2. やや不適切	16	16%
3. 不適切	2	2%
回答なし	3	3%
	102	100%

本支援事業の派遣専門家についてお伺いします
Q3-1)派遣専門家の専門性は、支援目標やテーマに
合致していましたか

1. 合致していた	72	71%
2. 一部合致していなかった	20	20%
3. 合致していなかった	4	4%
回答なし	6	6%
	102	100%

Q3-2)派遣専門家の取組み姿勢はいかがでしたか

1. 期待以上であった	19	19%
2. 期待通りであった	58	57%
3. 期待をやや下回った	10	10%
4. 期待を大幅に下回った	2	2%
5. なんともいえない	7	7%
回答なし	6	6%
	102	100%

Q3-3)派遣専門家の人数は十分でしたか

1. 十分であった	80	78%
2. やや不足	15	15%
3. 不足していた	1	1%
回答なし	6	6%
	102	100%

Q3-4) 派遣専門家の派遣回数は適切でしたか

1. 十分であった	71	70%
2. やや不足	21	21%
3. 不足していた	4	4%
回答なし	6	6%
	102	100%

Q3-5) 派遣専門家の派遣期間は適切でしたか

1. 適当な期間であった	66	65%
2. 期間が短かった	29	28%
3. 期間は長かった	1	1%
回答なし	6	6%
	102	100%

**Q3-6) 今回の支援で特に有益だった派遣専門家は
いらっしゃいますか** 複数回答有り

1. 弁理士	48	47%
2. 弁護士	2	2%
3. 技術士	5	5%
4. 中小企業診断士	11	11%
5. 知財専門コンサル会社	7	7%
6. 知財アドバイザー	20	20%
7. 大学教員	6	6%
8. とくになし	12	12%
9. その他	6	6%
回答なし	9	9%
	126	

本支援事業の成果についてお伺いします

**Q4-1) 支援の成果について、下表から該当する項目
(複数可)を選択して下さい**

**(1) 支援内容について、下表から該当する項目
(複数可)に 印をつけて下さい**

1. 体制や組織の整備ができた	19	19%
2. 経営者の意識の向上	34	33%
3. 従業員の意識の向上	29	28%
4. 新分野の進出	16	16%
5. 知財戦略の構築ができた	39	38%
6. 出願件数が増加した	19	19%
7. 売上が増加した	2	2%
8. 製品開発力が向上した	12	12%
9. どちらともいえない	13	13%
10. その他	4	4%

187

(2) 上記(1)で、「その他」を選ばれた場合は、具体的な内容を教えて下さい

- ビジネスプランの構築ができた
- 開発品が侵害している特許に対しての対応について検討することができた
- 開発部の役割に知財の重要性を植えることができた
- 基礎研究の受け皿があった
- 今のところ具体的なところまで行っていません
- 今回中断のため成果なし
- 自己の意識が変わった
- 専門家との打合せの仲で新たな出願ができた

**(3) 上記(1)で選択された項目のうちで
最も有効であったものを1つ選んで下さい**

1. 体制や組織の整備ができた	8	8%
2. 経営者の意識の向上	12	12%
3. 従業員の意識の向上	18	18%
4. 新分野の進出	8	8%
5. 知財戦略の構築ができた	24	24%
6. 出願件数が増加した	5	5%
7. 売上が増加した	0	0%
8. 製品開発力が向上した	2	2%
9. どちらともいえない	3	3%
10. その他	1	1%
回答なし	21	21%
	102	100%

Q4-2) 支援の前と後の体制のレベルについて、最も近いレベルを下表からお選び下さい

本文53ページ参照

**Q4-3) 今回の支援を受けて、支援の総合的な評価
はいかがですか**

1. 期待以上であった	18	18%
2. 期待通りであった	56	55%
3. 期待をやや下回った	17	17%
4. 期待を大幅に下回った	4	4%
5. どちらともいえない	7	7%
	102	100%

**今回の本支援事業を振り返って
Q5-1) 本支援事業について、どのようにお考え
ですか**

1. 是非、今後とも続けて欲しい	83	80%
2. 特に続けて欲しいとは思わない	7	7%
3. どちらでもない	10	10%
4. その他	4	4%
	104	100%

5 - 2) 今後、どのような知財の支援を希望されますか。何か意見などがありましたらお願いします。

< 現行の知財戦略支援制度への要望 >

(1) 本支援事業への評価

1. 本事業の継続を望む
2. 今回のと同じでよいと思う。今回はノウハウにとめておいた方が良いと判断した(公開しない方が良い)の
だが取組み自体は有難かった。
3. 現在、特願3件と地域コンソシアムは今年度受託色々お世話になりました
4. 知財という限定された面だけでなく、ビジネスモデルという流れ全体であったのでよかったですと思います。
5. 知財に対する意識が高まった
6. 今年8月おかげさまで「ベンチャラガ」に入居でき新製品開発がワンストップでご支援受けられるようになり、
スピード感をもって振興できます。引き続きご支援をお願いします。
7. 支援事業がなければ知財について知識がなかった状態でした。専門部署のない会社にとってはとても有
益だと考えます。
8. ぜひとも支援事業を継続していただきたく考えております

(2) 本支援事業への要望

1. 次のステップに移行できる支援
2. 要望にあった支援、専門家のレベルを上げて頂きたい
3. 自由度の高い支援
4. 戦略支援事業でたてた戦略(経営計画)のモニタリング&コントロールも含めてほしい。
5. 同様の支援方式で別の案件も支援してほしい
6. 戦略的特許取得～活用方法までのトータルアドバイス
7. 特許から販売までトータルに支援していただきたい
8. 継続的に訪問いただき課題のヒアリングとその解決について一緒に考えていただく事
9. 自社の経営資源からの知財となりうる資源の発掘、支援
10. 期間が短かったので1年など長い期間での支援をお願いします。また、1度本支援を受けると再度支援が
受けられないようですが希望企業は再支援を受けられると助かります。
11. 出願済み特許案件に関する審査請求に対する具体的なアドバイス等
12. 当社は必要に応じ県工業技術センター内の知的所有権センターに在籍の「特許情報活用支援アドバイザー」や
「特許流通アドバイザー」にご指導を仰いでおり、かかる人材を広く利用させていただき底辺事業者向けのPR活
動も必要かと思う
13. 専門家を指名できる様にしてほしい
14. 結局特許全体(特許をとった他社が使っているので交渉する。特許を出してフォロー。アイデアを特許に
する)への指導をしてもらえると良い。
15. 特許ライセンスの支援をお願いしたい
16. 企業における事業の拡大段階にあわせ必要な知識対策に対する支援が受けられます様継続支援が受
けられる制度としてほしい。
17. 会社の発展段階によって知財に対する要求が異なるので短期間の一回だけの支援でなく継続的に支援
を行ってほしい
18. 知財勉強会を特許アドバイザーになってもらった。基本的に内容は資料も十分、説明もわかりやすかった。
次はレベルUPした内容でやりたいと思っている。各グレードごとの支援内容があればと思う。
19. 今後も具体的な案件についてご支援お願いしたいと思います。
ある程度の特許に対する知識を企業側で持っていると思える
20. 従来都度対応で行っていた出願及びその後の対応を計画的に行えるようになった。次の段階に進められ
るよう継続的な支援を希望します。
21. 知財完了(申請)とそれに対しての専門知識のフォロー
22. 弊社は零細企業の為、知財に対する余裕資金はほとんどありません。このような支援事業は枠を広げて
どんどん行ってほしいと思います。
23. 小企業では単独で知財の専門知識を習得するのは難しいので検索についての出前サポートを継続的に
実施してほしい
24. 中小企業には小さなアイデアがたくさんあります。それを知財化することから初めて社内に知財戦略を芽
ばえさせ、大きな知財を生み出すまで支援していただくことを切望いたします。
25. 計画をたてた後、この事業が成功裏におわらせたいというところから参加いただいた中小企業診断士の
方に専門家派遣をお願いした。2年間アドバイス、指導いただいたが、大変効果があったと思う。今後このよ
うな事業がある場合、その後の経過もご指導いただくことも含めるとよいと考える。

5 - 3) 知的財産支援事業について、何かご意見などがありましたらお願いします。

< 本支援事業への苦情・提案 >

1. 支援をする側に知的財産に対する保護の意識がない。評価するよりその価値をいかに高めるかが支援である。
2. 有資格者の支援は有益ですが、民間事業主ではなく公務員の方の指導をお願いしたいものです
3. 特許のいただける期間が長すぎる

< 知財教育について >

1. ケーススタディによるセミナー等
2. 「開発担当者に対する知財教育」をどのように進めるべきか等希望
3. 社員の特許意識の向上をさせたいと思っている。勉強会の内容の範囲を広げてもらいたいと思う
4. 特許調査の具多岐な検討方法についてのノウハウを教えてください
5. 知財に関する経営上の成功例・失敗例(実名を伏せて)の出張講演
6. 知財の活用セミナーなど
7. 中小企業に対する知財セミナーの実施をしてほしい
8. 中小企業の場合、経営層の「鶴の一声」効果が大きいと考えられるので経営層をターゲットにした普及・啓蒙の支援。E・ラーニングを活用した教材の充実。
9. 経営者・上層管理者間の知財教育・経営・事業運営における知財の重要性・価値とリスク・知財マインドの高揚

< 海外特許関連について >

1. 米国と外国特許の専門家による支援
2. 外国出願に対する支援。高額な費用負担困難。
3. 外国出願の支援
4. 海外特許取得時の支援、知的財産が利用されることを支援する税金政策

< 特許侵害対策について >

1. 他社の特許に抵触した時等の困ったときに支援していただけたら助かるのですが。。
2. 海外の偽者対策をどうするか困っている
3. 特許取得だけでなく、逆に訴えられた際に対処法など

< 特許出願に関する助成措置 >

1. 特許料の助成
2. 申請料の支援
3. 申請する特許そのものの一部負担があれば良いと思います(弁理士費用etc)
4. 海外特許申請料の補助制度

< その他の意見 >

1. ビジネスモデル、自治体との連携
2. 知財に関する相談を経営戦略として生かすためにしてほしい
3. 営業秘密の管理
4. Fタームなどの活用による調査スキルアップ・特許マップの作成
5. 知財と商品の価値の間隔をうめたい
6. 何の指導もしてもらえない。弁護士へ行けといわれる。多額のお金がいる。個人ではどうしようもない。
7. 弁理士専門分野のリストがほしい
8. 事前特許調査(無料)
9. 今の特許に関連の分野の特許をとっていききたい
10. 特許について心易い相談ができること
11. 知財戦略の構築
12. 特許マップの作成

『地域中小企業知的財産戦略支援事業』に関するアンケート調査（専門家向け）

特許庁総務部普及支援課
独立行政法人中小企業基盤整備機構
平成19年11月

アンケート調査へのご協力をお願い

時下、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

また、都道府県等中小企業支援センターで実施しております標記事業にご協力頂きありがとうございます。

本事業は、国（特許庁/経済産業局）の補助により、都道府県等中小企業支援センターが実施しているところでございますが、今回、本事業をご利用された企業や企業をご支援頂いた専門家の皆様に対しまして、本事業の感想、成果や課題につきご意見等をお伺いするため、アンケート調査を実施することと致しました。

今後の中小企業知的財産戦略支援事業の円滑な実施や支援施策のあり方の検討のための参考とさせて頂きたいと考えています。

つきましては、ご多忙中誠に恐縮ですが、本アンケート調査の趣旨をご理解のうえ、ご協力頂きますようどうぞよろしくお願い申し上げます。（複数の企業支援を行われた方は、お手数ではございますが、「支援企業毎」にアンケートにご記入、ご協力お願いします）

なお、ご回答頂きました内容につきましては、個々の会社名や回答内容が特定される形で公表されることはございません。また、報告書を作成する目的以外で使用することはございません。

以上の点をご考慮の上、可能な範囲でご回答願えれば幸いです。

また、アンケート調査票につきましては、返信用封筒に同封（切手不要）の上、平成19年12月7日（金）迄、ご返送頂きますようよろしくお願い申し上げます。

なお、本アンケート調査は、都道府県中小企業支援センターのご協力を得て、独立行政法人中小企業基盤整備機構が特許庁からの委託を受けて実施しております。

《本調査についてご不明な点がございましたら、下記までお問合せをお願い致します》

本調査内容・回答方法等に関するお問い合わせ

独立行政法人中小企業基盤整備機構 経営基盤支援部 技術連携等支援室

担当： 坪（あくつ）、福田、井上 電話：03 - 5470 - 1518

（〒105 - 8453）東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル5F

本調査の趣旨に関するお問い合わせ

特許庁総務部普及支援課 中小企業等支援企画班

担当： 泉、服部

電話：03 - 3581 - 1101（内）2145

『地域中小企業知的財産戦略支援事業』に関するアンケート

貴殿の所属や資格などについてお伺いします

Q1) 所属及び資格などについてお伺いします(該当するところに 印をつけて下さい)

(1) 所属している機関について

- | | | | |
|-------------|--------|-----------|---------|
| 1. 特許弁理士事務所 | 2. 大学 | 3. 監査法人 | 4. 民間企業 |
| 5. コンサル事務所 | 6. 自営業 | 7. その他() | |

(2) 保有資格などについて

- | | | |
|------------|---------------|-------------|
| 1. 弁理士 | 2. 弁護士 | 3. 技術士 |
| 4. 中小企業診断士 | 5. 知財専門コンサル会社 | 6. 知財アドバイザー |
| 7. 大学教員 | 8. とくになし | 9. その他() |

本支援事業の支援についてお伺いします

Q2-1) 支援企業名をご記入下さい

--

Q2-2) 支援の目標は明確でしたか(該当するものに をつけて下さい)

- | | | |
|------------|---------------|---------------|
| 1. 明確であった | 2. どちらかと言えば明確 | 3. あまり明確でなかった |
| 4. 明確でなかった | 5. どちらともいえない | |

Q2-3) 知財戦略の支援内容について

(1) 支援内容について、下表から該当する項目(複数可)を選択して 印をつけて下さい。

- | | | |
|------------|------------|------------------|
| 1. 特許調査 | 2. 技術動向調査 | 3. 新規性調査 |
| 4. 公知例調査 | 5. 権利侵害調査 | 6. 特許電子図書館の活用 |
| 7. 特許評価 | 8. 特許マップ作成 | 9. 特許流通支援チャートの活用 |
| 10. 出願戦略 | 11. 侵害品対策 | 12. 技術導入 |
| 13. 知財組織体制 | 14. 知財教育 | 15. ライセンス戦略 |
| 16. 事業戦略 | 17. 経営戦略 | 18. その他 |

(2) 上記(1)で、「その他」を選ばれた場合は、具体的な内容を教えて下さい。

--

(3) 上記(1)で選択された項目のうちで最も有効であったものを1つ選んで下さい.....

--

Q 2 - 4) 対象企業は、本支援事業について、主にどなたが対応をされましたか

(該当するところに 印をつけて下さい)

- | | |
|---------------------|-----------------|
| 1. 経営者が主として対応 | 2. 知財担当が対応 |
| 3. 開発担当が対応 | 4. 知財担当と開発担当が対応 |
| 5. 知財、開発とそれ以外に担当が対応 | |

Q 2 - 5) 支援のスケジュール管理は適切でしたか (該当するところに 印をつけて下さい)

- | | | |
|-----------|----------|--------|
| 1. 適切であった | 2. やや不適切 | 3. 不適切 |
|-----------|----------|--------|

. 専門家としての取組みについてお伺いします

Q 3 - 1) あなたの専門性は、支援目標やテーマに合致していましたか (該当するものに をつけて下さい)

- | | | |
|-----------|----------------|--------------|
| 1. 合致していた | 2. 一部合致していなかった | 3. 合致していなかった |
|-----------|----------------|--------------|

Q 3 - 2) 支援企業の取組み姿勢はいかがでしたか。(該当するところに 印をつけて下さい)

- | | | |
|---------------|-------------|--------------|
| 1. 期待以上であった | 2. 期待通りであった | 3. 期待をやや下回った |
| 4. 期待を大幅に下回った | 5. なんともいえない | |

Q 3 - 3) 支援人数は十分でしたか (該当するところに 印をつけて下さい)

- | | | |
|-----------|---------|-----------|
| 1. 十分であった | 2. やや不足 | 3. 不足していた |
|-----------|---------|-----------|

Q 3 - 4) 支援回数は十分でしたか (該当するところに 印をつけて下さい)

- | | | |
|-----------|---------|-----------|
| 1. 十分であった | 2. やや不足 | 3. 不足していた |
|-----------|---------|-----------|

Q 3 - 5) 支援期間は適切でしたか (該当するところに 印をつけて下さい)

- | | | |
|--------------|------------|------------|
| 1. 適当な期間であった | 2. 期間が短かった | 3. 期間は長かった |
|--------------|------------|------------|

. 知財戦略支援の成果についてお伺いします

Q 4 - 1)

(1) 支援の成果について、下表から該当する項目 (複数可) を選択し 印をつけて下さい。

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1. 体制や組織の整備ができた | 2. 経営者の意識の向上 |
| 3. 従業員の意識の向上 | 4. 新分野の進出が円滑にできた |
| 5. 特許戦略の構築ができた | 6. 出願件数が増加した |
| 7. 売上が増加した | 8. 製品開発力が向上した |
| 9. 支援の成果がなかった | 10. その他 |

(2) 上記 (1) で、「その他」を選ばれた場合は、具体的な内容を教えて下さい。

--

(3) 上記(1)で選択された項目のうちで最も有効であったものを1つ選んで下さい.....

Q4-2) 支援の前と後の体制のレベルについて、最も近いレベルを下表からお選び下さい。

(1) 支援前のレベル.....

(2) 支援後のレベル.....

1	基盤未整備	知財戦略・知財管理について、組織的取組みを行っていない
2	基盤構築ステージ	知財戦略・知財管理について、限定的ではあるが、組織的取組みを行っている
3	基盤強化ステージ	知財戦略・知財管理について、組織を整備し、組織的運用を行っている
4	運用力強化ステージ	知財戦略・知財管理について、組織的な対応が定着し、戦略的な知財活用を行っている
5	戦略展開ステージ	知財戦略・知財管理について、自社の戦略的活用が実現され、さらに高度な取組みの展開を模索している

Q4-3) 今回の支援の総合的な評価はいかがですか(は1つだけ)

- | | | |
|---------------|--------------|-----------------|
| 1. 十分に成果が上がった | 2. 成果が上がった | 3. やや成果は不十分であった |
| 4. 成果は不十分であった | 5. どちらともいえない | |

その他

Q5-1) 本支援を含む国、都道府県の事業以外で中小企業の知財戦略を実施したことがありますか
(該当するところに 印をつけて下さい)

- | | | |
|---------------|---------------|-------|
| 1. 5社以上の経験がある | 2. 5社未満の経験がある | 3. ない |
| 4. その他() | | |

Q5-2) 本支援事業の継続について、どのようにお考えですか
(該当するもの全てに をつけて下さい)

- | |
|------------------|
| 1. 是非、今後とも続けて欲しい |
| 2. 特に継続をする必要はない |
| 3. どちらでもよい |
| 4. その他() |

Q 5 - 3) 今後、どのような知的財産の支援があれば有益だと思われませんか。何かご意見がありましたらお願いします。

--

Q 5 - 4) 本支援事業について、何かご意見などがありましたらお願いします。

--

(注) 会社名又はご氏名、ご連絡先のご記入をお願いします。

貴社名	
ご連絡者	
TEL	
e-mail	

ご多忙中のところ、調査にご協力ありがとうございました。

この調査票を同封の返信用封筒に入れてご投函をお願いします。

専門家アンケート集計表

貴殿の所属や資格などについてお伺いします
Q1)所属及び資格などについてお伺いします

(1)所属している機関について 複数回答有り

1. 特許弁理士事務所	37	28%
2. 大学	6	5%
3. 監査法人	0	0%
4. 民間企業	24	18%
5. コンサル事務所	21	16%
6. 自営業	24	18%
7. その他	29	22%
計	141	107%

(2)保有資格などについて 複数回答有り

1. 弁理士	31	23%
2. 弁護士	0	0%
3. 技術士	20	15%
4. 中小企業診断士	16	12%
5. 知財専門コンサル会社	8	6%
6. 知財アドバイザー	18	14%
7. 大学教員	6	5%
8. とくになし	29	22%
9. その他	21	16%
計	149	113%

本支援事業の支援についてお伺いします
Q2-1)支援企業名をご記入下さい

Q2-2)支援の目標は明確でしたか

1. 明確であった	75	57%
2. どちらかと言えば明確	42	32%
3. あまり明確でなかった	14	11%
4. 明確でなかった	0	0%
5. どちらともいえない	1	1%
計	132	100%

Q2-3)知財戦略の支援内容について
(1)支援内容について、下表から該当する項目
(複数可)を選択して 印をつけて下さい

1. 特許調査	89	67%
2. 技術動向調査	79	60%
3. 新規性調査	49	37%
4. 公知例調査	42	32%
5. 権利侵害調査	29	22%
6. 特許電子図書館の活用	43	33%
7. 特許評価	48	36%
8. 特許マップ作成	67	51%
9. 特許流通支援チャートの活用	10	8%
10. 出願戦略	64	48%
11. 侵害品対策	20	15%
12. 技術導入	15	11%
13. 知財組織体制	31	23%
14. 知財教育	39	30%
15. ライセンス戦略	21	16%
16. 事業戦略	62	47%
17. 経営戦略	32	24%
18. その他	16	12%
計	756	

(2)上記(1)で、「その他」を選ばれた場合は
具体的な内容を教えて下さい

職務発明規則の作成支援
技術ドキュメントの作成

海外でのライセンス交渉等が可能な人材の紹介

特許権(50件保有)維持の要否(年金支払の削減)

SWOT分析によるマーケティング戦略案の提示

知財価値評価、知財ポリシー

メンター

技術戦略

商標関係調査、ブランド戦略

技術開発支援

技術評価

特許出願、新規商品提案

アイデア発想手法(含むTRIZ)と提案書の書き方

ブランド戦略(商標出願を含む)

適用分野検討及び営業戦略

新製品企画提案、特許出願

新規事業調査、提案

(3)上記(1)で選択された項目のうちで最も有効であったものを1つ選んで下さい

1. 特許調査	7	5%
2. 技術動向調査	18	14%
3. 新規性調査	4	3%
4. 公知例調査	2	2%
5. 権利侵害調査	6	5%
6. 特許電子図書館の活用	4	3%
7. 特許評価	1	1%
8. 特許マップ作成	12	9%
9. 特許流通支援チャートの活用	12	9%
10. 出願戦略	2	2%
11. 侵害品対策	5	4%
12. 技術導入	3	2%
13. 知財組織体制	6	5%
14. 知財教育	6	5%
15. ライセンス戦略	26	20%
16. 事業戦略	1	1%
17. 経営戦略	12	9%
18. その他	5	4%
計	132	100%

Q2-4)対象企業は、本支援事業について、主としてどなたが対応されましたか 複数回答有り

1. 経営者が主として対応	86	65%
2. 知財担当が対応	7	5%
3. 開発担当が対応	30	23%
4. 知財担当と開発担当が対応	26	20%
5. 知財、開発とそれ以外の担当が対応	1	1%
回答なし	1	1%
計	151	114%

Q2-5)支援のスケジュールは適切でしたか

1. 適切	105	80%
2. やや不適切	25	19%
3. 不適切	1	1%
回答なし	1	1%
計	132	100%

・専門家としての取組みについてお伺いします

Q3-1)あなたの専門性は、支援目標やテーマに合致していましたか

1. 合致していた	109	83%
2. 一部合致していなかった	20	15%
3. 合致していなかった	2	2%
回答無し	1	0.0076
計	132	100%

Q3-2)支援企業の取組み姿勢はいかがでしたか

1. 期待以上であった	26	20%
2. 期待通りであった	83	63%
3. 期待をやや下回った	13	10%
4. 期待を大幅に下回った	1	1%
5. なんともいえない	6	5%
回答無し	3	2%
計	132	100%

Q3-3)支援人数は十分でしたか

1. 十分であった	114	86%
2. やや不足	14	11%
3. 不足していた	3	2%
回答無し	1	1%
計	132	100%

Q3-4)支援回数は十分でしたか

1. 十分であった	86	65%
2. やや不足	36	27%
3. 不足していた	7	5%
回答無し	3	2%
計	132	100%

Q3-5)支援期間は適切でしたか

1. 適当な期間であった	78	59%
2. 期間が短かった	51	39%
3. 期間は長かった	2	2%
回答無し	1	1%
計	132	100%

・知財戦略支援の成果についてお伺いします

Q4-1)支援の成果について、下表から該当する項目(複数可)を選択して下さい

(1)支援の成果について、下表から該当する項目(複数可)に印をつけて下さい

1. 体制や組織の整備ができた	34	26%
2. 経営者の意識の向上	81	61%
3. 従業員の意識の向上	51	39%
4. 新分野の進出が円滑にできた	29	22%
5. 知財戦略の構築ができた	72	55%
6. 出願件数が増加した	22	17%
7. 売上が増加した	10	8%
8. 製品開発力が向上した	65	49%
9. 支援の成果がなかった	1	1%
10. その他	22	17%

計 387

(2)上記(1)で、「その他」を選ばれた場合は、具体的な内容を教えて下さい

ブランド戦略の重要性を社長をはじめとする経営者が意識した

開発製本の特許問題がクリアになった(他社特許との相違が明確になった)

契約の取扱い及び権利の有効性当についての重要性を学んだ

事業戦略の構築ができた

従業員の自信が向上した

初めて出願(特許)ができた

職務発明の社内規定が完成した

新規事業の評価を事業化可能性評価で判断したこと

新規事業を推進する際の問題点を整理し助言した

新技術開発ができた

新分野の取組を開始した

新分野進出の障害がクリアになり、戦略練り直し要が明らかになった

成果はわからない

大手企業対抗戦略

知財担当者が決まり知財委員会が新設させた

当社が期待する製品開発について二次調査、評価ができた

当社が目指す周辺技術調査

当社ノウハウの確立

特許の権利化、ライセンス交渉戦略構築

特許の権利化とライセンス交渉の進捗

特許明細所のレベルと書き方が良くなった

年金支払いの節減

有力な先行出願が発見されたため、事業実施計画を中止

(3)上記(1)で選択された項目のうちで最も有効であったものを1つ選んで下さい

1. 体制や組織の整備ができた	4	3%
2. 経営者の意識の向上	30	23%
3. 従業員の意識の向上	16	12%
4. 新分野の進出が円滑にできた	9	7%
5. 知財戦略の構築ができた	28	21%
6. 出願件数が増加した	0	0%
7. 売上が増加した	1	1%
8. 製品開発力が向上した	13	10%
9. 支援の成果がなかった	0	0%
10. その他	13	10%
回答無し	18	14%
計	132	100%

Q4-2)支援の前と後の体制のレベルについて、最も近いレベルを下表からお選び下さい

本文64ページ参照

Q4-3)今回の支援の総合的な評価はいかがですか

1. 十分に成果が上がった	25	19%
2. 成果が上がった	82	62%
3. やや成果は不十分であった	12	9%
4. 成果は不十分であった	1	1%
5. どちらともいえない	9	7%
回答無し	3	2%
計	132	100%

・その他

Q5-1)本支援を含む国、都道府県の事業以外で中小企業の知財戦略を実施したことがありますか

1. 5社以上の経験がある	36	27%
2. 5社未満の経験がある	58	44%
3. ない	33	25%
4. その他	2	2%
回答無し	3	2%
計	132	100%

Q5-2)本支援事業の継続についてどのようにお考えですか

1. 是非、今後とも続けて欲しい	102	77%
2. 特に継続をする必要はない	3	2%
3. どちらでもよい	17	13%
4. その他	8	6%
回答無し	2	2%
計	132	100%

Q5-3) 今後、どのような知的財産の支援があれば有益だと思われますか。何かご意見がありましたらお願いします。

(1) 本制度への評価

1. とても有意義な事業でした
2. 有益な事業と思われますので今後も継続してください
3. 社長が理解を開めてくれれば非常に有効な支援だと思う
4. 今回の形が良いと思います。
5. 新規製品の開発に「三方面からの支援」は大変に有効と思います。
6. 専門家3名がいずれも初めての経験で、試行錯誤の面があったが、最終的には活動を評価頂いたと思う。報告会で社長から感謝の言葉があった。
7. 企業での研究開発から大学教員の経験を踏まえて専門技術能力をお役に立たせていただく機会を得て感謝しております。
8. 単なるセミナーよりも本支援事業のように目標を定めて行う事業のほうが経営者や担当者の意識向上に効果的だと思う。
9. 当社は、自社製品を持つため、開発部門があり、特許技術調査の目的が明確になっていた。順調に支援を進めることができた。
10. 中小企業の場合、担当者をおくことが困難であり、知財についての基盤整備は困難である。このため支援事業は今後も続けていくことが望ましい

(2) 本制度への要望(改善)

支援期間が短い

1. もう少し早い時期にはじめられるようにしてほしい。せめて7月開始を。
2. もう少し早期に開始できるようにしてほしい。
3. 支援を開始してから終了までの期間が短すぎる。年度をまたいで支援可能な体制が欲しい。
4. 支援のための支援になっており成果にしたがって支援を長期にわたって行うべきと思う
5. 支援が決まって実行から完了まで2~3ヶ月しかとれないのは十分な支援ができない。
又支援は原則先方に出向いて実施することになっているが先方では実行できない特許調査などもあり不都合である(実際には時間外に弊社内で実行する等で対応した)
6. 期間が短すぎる
7. 企業からはまさに事業化に向けた特許戦略のタイミングでの支援であり、長期(2年間)支援が必要。
(企業に根付かせるためにはぜひ)
8. アフターフォローを行うよう提案します。年1~2回訪問し、その後の進展を把握する。3年くらい継続したら良いと考えます。
9. 期間が短い(実質4, 5ヶ月)実質6ヶ月は必要ではないか、特に知財を製品化する場合の市場調査を含む場合は、専門家間のマッチングが、期間が短い場合は特に必要か
10. 1年間は期間が短すぎるように思います。
11. 年度初めから実施できるようにならないか。
12. 支援先が決まるのが遅く、年度内に完了するには実質2~3月しかないので、活動期間が短い。
また、支援は原則先方に出向いて実施することになっているが、先方では実行できない調査等もあり不都合である。
13. 毎年のことですが、本業務の受託決定から終了までの期間が短く、年末年始も入りますので支援日程のとり方が大変です。もう少し余裕ある期間を取る方が実のある内容になるでしょう。
14. 当該事業は私的財産面だけでなく技術開発面さらには経営面までご支援させていただいたので効果的な事業になっています。
ただし総合的に支援できる人材が少なく弊社ではその養成に努めている。現状は複数(知的財産専門家、サポーターなど)で支援をさせていただいている。特に大阪府特許情報センターのご支援はありがたい。
なお当該事業のスタートはせめて7月からとしてほしい。回数は月1日でトータル10回程度でよいのではないかと。 (対象企業の業務の都合で日程調整が難しい)
15. 国、県が中小企業の知財戦略支援をいろいろ立案・実施していることは評価できるし、今後も継続が望ましい。しかし中小企業は、人的余裕が乏しく、知財戦略のような成果がでるまでにある程度の期間を要する業務に時間を割けないのが実態。
16. 支援先が決まるのが遅く、年度内に完了するには実質2~3月しかないので、活動期間が短い。また、支援は原則先方に出向いて実施することになっているが、先方では実行できない調査等もあり不都合である。
17. 企業との取組み期間が短すぎる(9月下旬 ~ 翌年2月末)
技術専門家が本支援に十分時間を取れなかった。(現職が大学教授であったため。)
18. 支援期間設定についての配慮をお願い(タイミング及び支援期間の長さ)
特許専門家が忙しすぎて本支援に十分参加頂けなかった。
19. 長期にわたる支援システムがあると良い。
20. 次年以降のフォローアップ ・年1~2回訪問支援 ・企業からの質問、追加支援に対応できる体制

本支援事業への対象企業について

1. 支援対象企業選定基準が不明確で妥当性のない企業が対象となっているケースがある。形骸化？ 対価がボランティアレベルに低い。その割りに報告書の書類要求が多く、支援時間に匹敵する整理・報告時間が必要。 継続価値ある事業と思うが仕組みの見直しは必要。
2. 個別企業の実情に合わせ支援していくのが基本ですが、特許に関するレベル(例えばQ4-2)にあわせた支援方法のガイドライン、資料等が整備されると効率的になるとと思われる(特に低レベル用)
3. 小規模事業所へのさらなる支援を期待しております。
4. 本事業に必ずしも適していない企業が支援対象企業に含まれている感じがする。本当に支援を必要としている企業を見つけ対象企業の数を絞って丁寧に支援することが望ましい。

本支援事業の内容について

1. 経営者の意識向上が先方にとって一番役に立つことである。技術をお持ちの会社がどう自社の知的財産を守っていくのか戦略提示できれば大成功である。
2. 知財戦略に事業戦略まで含めて立案支援するほどの必要性はないと思う。知財なり技術なりに限定した方がわかりやすい。
3. 大変勉強になった支援活動であったが、商品を事業化に進めるまでのステップには踏み込めなかったのが残念である。上記意見の如く、新製品(新ビジネスモデル)開発の技術的支援を組み合わせることで、より効果的な知的財産支援活動が実現できると考える。知的財産の知識と熱意を持った総合的な専門家(技術士)に、より一層の活躍の場を与えて頂きたい。ご検討と実現を宜しく願っています。
4. 支援企業に成果の報告会を義務化してはどうか
5. 企業の希望を十分満たす支援が望ましい
6. 本事業にとって、費用を部分負担する企業、特に経営者の立場から、「アウトインカム」を評価すると、経営面の戦略支援は、元来経営者が想定していた範囲を補強するに留まる場合があるが、一方、特許、それに深く関わる技術では、本事業の遂行によって、販路開拓等する上で不完全な点が大いに明るみに出る場合が多く、それらブレークスルーすべき技術課題を指摘されることに評価の重要度を置く傾向が見られる。今後の本事業展開では、特許・技術・経営三位一体における技術面のウエイトが従来以上に重くなるように感じられる。それへの考慮等を期待します。
7. 現在もう1件仕掛中であるが、知財だけを取り出して処理しようとしている。知財に焦点をあてるのはいいとしても、その背景がしっかりしていないと砂上の楼閣となってしまふ。企業体質の基礎をないがしろにして知財戦略はありえない。
8. 新製品開発に関して市場調査、ニーズ調査の要望が強かった。
9. (Q4-2)の、どのステージ企業を対象にするか吟味する必要がある。今回の支援企業の場合、レベル1から2となり、企業からの評価はあるが、支援事業が対象とする企業として、強いニーズを持つと共に、応分の費用を負担してでも応募する意欲のある企業を対象とする。企業側の要求も強くなり互い真剣度が増すものと思う。
10. 知的財産を活用した事業を立ちあげ、その事業で利益を上げて初めて成果が出たといえる。計画する事業が将来利益を出せるかを適切に評価し企業に助言することは本事業において大切なことと思う。事業家可能性評価を含めた支援を行うことが必要と思われる。
11. 技術戦略の一環としての知財支援であるべき
12. ステージごとに必要な人材を見極め適切な人材を派遣し費用の支援を行う自由度の高い支援
13. 特許のみならず、意匠、商標についても戦略支援が必要と思われる。
14. 発明の発見、社内技術の特許取得の可能性の具体的支援
15. 具体的な案件につき新規性、抵触製を判断できる手順、進め方
16. 支援企業が保有する技術または開発目標の技術と類似のものの体系的評価。ならびに新規開発取組の意義の査定など。
17. 特許調査(特に具体的な権利侵害調査などの案件を含む)を必要としている企業が有益であると考えます。
18. 技術戦略の一環としての知財支援であるべき
19. 特許・技術シーズ検索等のマッチングパテントポリシー策定
20. 支援企業に職務提案制度や職務発明制度などの規程があらかじめ制定・運用されている企業を支援対象にすると、この知財戦略支援の目標が明確になり、その成果も出しやすい。

Q5-4) 本支援事業について、何かご意見などがありましたらお願いします。

(2) 本制度への要望(改善)

本支援の人材面について

1. この事業へは弁理士、技術の専門家、マーケティングの専門家の3名で取り組んだ。その構成は有益であった。しかし、支援企業が得意分野の業種であること 息のあったメンバーでのプロジェクトの構成等に課題があった。
2. 知人のつてばかりの紹介ではなく、何が良い手(例えば登録者順番とか...)で機会を登録者に与えないと隠れた人材が掘り出せない。
3. 零細企業に対しては複数の専門家による支援体制がないと、アイデアの実現が困難である。
4. 公立の特許情報センターのアドバイザー 諸氏の応援をえられたのは非常に有益であった。
5. 知的財産管理体制の構築とスタッフの養成
6. 中小企業に対する知財および技術開発に関する重要性を啓発するためのセミナーなどの開催

その他の要望

1. 東北地方は特に知財の意識が低いいためより支援の充実を図るべきと思う。
2. 地方自治体によって支援事業取組みへの積極性(体制)にかなりの差があるように見受けられます
3. 特許・知財に関係する企業の数そのものが少ない。大いに関係する企業に対し本制度をPRしていただきたい。応募企業が
4. 要求がある限り継続させてほしい。中小企業の知財力レベルアップのため
5. 本支援事業においては特許面で、ある水準より高いと認められた地方の技術については特許出願の審査基準(特に進歩性の基準)を下げるような特例を認めるようにしたらどうか。支援開始に際しては会社トップは必ず同席させた方がよい。(中小企業ではトップの意向が開発指向に大きな影響をもつため)
6. (5-3)と関連して、収益改善も支援しなければ効率が上げられない企業もある。小生たち、中小企業診断士として収益改善を支援している総合支援的な支援事業も必要と考えます。
7. 中小企業は特許の重要性は考えていますか。特許について、特に権利範囲の解釈はできていません。この分野の支援はないように思われる。
8. 今回は希望企業の申し込み、決定、ガイダンスで10月初旬、弁理士の関与も現場でのアドバイスのみ(1回2時間位?)でデスクワーク不要(禁止?)なので、おしゃべりで終わるといふ雰囲気でした。方針や戦略、会社のデータ等が形として残らず、戦略策定になり難かったと思います。
9. 本件の場合、経営者が発明協会支部を通じて発明の啓蒙に熱心であったこともあり、支援事業にもロマンを感じてという要素があった。しかし、支援技術内容が同社の本業からかけ離れていたことは否めない。
10. 事業を受けた企業のフォローアップが必要(1年から3年程度、1回程度)
11. 新技術の開発案件を事例に知的財産戦略面から支援してきたが、開発のタイミングは遅れており、今後の展開がうまく進展することを期待している。若い開発スタッフの育成にはつながったと思う。
12. 支援する側の執務場所について、調査ツール環境を考慮した自由度がもっとあってよいのではと思います。
13. 支援する側の執務場所について、支援日数面も含めてもっと自由度が必要と思われる。
14. もっと予算を増やして活動範囲を広げてほしい。
15. 当社の場合、知財戦略支援として有効であったと思われる。新規事業開拓の願望が強く、事業戦略(技術・商品企画・販路)等の先方の期待するコンサルティングを先の費用負担であわせて行うことも効果的である。
16. 当社の場合、知財関係者のみでなく多くの開発担当者が出席、特許電子図書館の活用実習中、開発中の主力商品の先行技術が見つかり、社長からの指示もあり、全員真剣になって取り組んだ。具体的な課題のある企業(当方の事前調査必要?)を選ぶことが効果に繋がる。事前のヒアリング強化。
17. 本制度では在限られた企業が、制度の恩恵に浴せるが、もっと幅広い企業の特許戦略を支援するために、特許面のみに絞った出願前調査を、例えば実績のある民間特許調査会社等を活用して進める制度等があってもいいのではないかと、現状、特許が進められている、審査請求に先立つ、企業にとって無料の事前調査制度があるが、出願前のもも望まれる。
18. 中小企業にとっては技術移転は重要な経営課題となっている。その中でももっとも重要な要件はマーケティング戦略の構築である。保有する知的財産も立派な商品であり、その商品はマーケティングに裏づけされて、ニーズを有する企業へと移転されることになる。

19. 知的財産(法)に関する基礎的知識が不足している経営者が多く初歩的知識の解説(説明)から作業を開始する必要があった。経営者に知財知識を求めることは無理かもしれませんが、手軽に相談できる機関(窓口)があったらと考える。
20. 中小企業の多くは社内に知財担当者を配置する余裕のないのが実情であり、支援しても一過性の向上にとどまる。従って効果的な支援方法が思いつかない。技術力向上に焦点を絞るのが良いのかもしれない。
21. 継続的な支援が必要であった
22. まだ知財知識のない企業は多数あるので、特に意識向上のための支援は引き続き行っていくべきと考えます。
23. 知財の重要性を認識していない企業がまだまだ多数あるので、意識向上のための支援は継続すべきと考えます。
24. この企業、中小企業には珍しく従業員の特許制度も採用されていたので、基本的な知的財産の支援でなく、具体的な課題に対する支援が有益であったと考えています。
25. 地方自治体の公設試験・研究機関の技術指導への支援
26. もっと広く中小企業の知財支援を実施するためには、もっと小規模な対応(例えば3~5回程度)で基礎的項目に絞っての支援メニューがあればと思う。
27. 知的財産権に関する知識の必要性や権利の重要性は支援の中で伝えて理解してもらおうが、製品開発段階からあるいは権利取得後でも対応していける支援が有益である。
28. 特に地方における独自、特異な技術(古くからの承継技術を含めて)についての知財活用に関する支援を進めたほうが良いと考える。大企業の防衛的な特許(手法含めて)出願網に抵触しない方策や知財に基づく開発意欲の向上の促進を図ることが必要。
30. 支援回数が多いので知的財産面でほとんどの項目は支援させていただいている。したがって現状できわめて有益な支援事業であると考えている。本事業を実施した企業は有償であるため当初はその効果をあやぶんでいる企業が多いようであったが実施した後は大変満足された企業が多かったと思う。今後当該事業へPRをお願いしたい
31. グローバル化に向けた知財戦略の取組みが必要である
32. 支援先企業の知的財産に対する取組みの格差は大きい、総じて中小企業は基本的な点から支援することが望まれる。直接的な知的財産支援も重要であるが、知的財産を生み出す為の、多少長期(2年程度)にわたる開発支援(新商品の開発)と連携することが望ましい。経営者の希望を実現する、商品企画・原価企画支援と新製品の開発技術支援と知的財産支援を組み合わせた、総合技術支援活動の場をご準備願いたい。
33. アイデアは有望であっても、その技術が確固としたものになっていない技術を確認するための支援と確立した技術でもって商業化するための資金的支援の2つが重要。私が担当した企業の場合、技術開発と商品化の方向がうまくつながらなかった。時間があれば他の事業への展開も検討できた可能性があったと思う。
34. 知的財産に関する夢の領域と現実の領域とのギャップをいかに経営者に理解させ、地についた開発を実行させるかが課題。
35. 今回支援している企業は、知的財産に関しては成果を挙げているが、経営課題として、1億円/年の売上高で3期連続して、1,000万円/年の欠損を出している。
36. 知財戦略や知財管理の体制が大学によってかなりの差があるように感じています。特に技術系の大学等に関しては、これら基盤整備の支援拡充が必要と考えます。
37. 知財といっても、経営戦略・事業戦略があつての知財戦略であり、そのための企業の組織体制の整備がまず第一であるという認識が必要
38. 特許調査ができるようになる支援。技術的範囲が解釈できるような支援。
39. 開発段階(知財化を前提)の支援と、特許化支援をセットにした支援策が中小企業にとって必要。1年目開発支援(調査、技術背景など)2年目本事業
40. 本知的財産戦略策定事業は比較的少数の会社に重点的支援を行う、大変有効と考えますが、他に提案として1企業3日間程度の広く薄くの特許(知財)支援施策があると良いと考えます。
41. 対象会社のレバレッジがまちまちであることと、解決すべき課題内容が明確になっていない!etc.支援側とのミスマッチが多い(何をなすべきか?何を支援すべきか?等の整理が必要)
42. 研究開発部門の潜在シーズ発掘と重点出願支援。特許から見た技術戦略・新規事業創生のためのポートフォリオ作成支援
43. 自分の専門がブランド戦略だから言うのではないが、特に消費者向けの消費財を生産している企業には、売り上げ・販売に結びつく支援が必要に見える。
44. 支援対象企業の経営に「知的財産」を活かすために、支援対象企業の現在の製品分野またはこれから進出しようとする製品分野の製品の「特許動向」「技術動向」「製品動向」「市場動向」を調査し(パテントマップだけではなく)「知財戦略マップ」を作り、「知的財産ポートフォリオ戦略」と「(知的財産戦略をバックアップする)製品ポートフォリオ戦略」を作り「総合的な知的財産戦略」を提案するようにすると、中小企業に喜ばれ評価されると思います。

45. 支援先のニーズに合った人材を見極め、適切な人材を派遣し、費用の支援も成果に応じて継続できる、自由度の高い支援
46. 一般的に、特許明細書の書き方を知らない人が多いように思います。今回の支援企業の場合も特許請求の範囲に書いてあるだけで“本文”には内容を記載していないなどがありました。弁理士にもよるのかもしれませんが、特許調査のセミナーは多く開催されていますが、明細書の書き方のセミナーの開催が知財立国には必要だと思います。
47. 中小企業の経営者が安心・信頼して、継続的に相談できる体制が理想です。
48. 企業の技術開発の現状を十分に調査・分析したうえで支援内容を決めるのであれば、その企業の実態に適合した支援にならないと考えられ、今回はその点が審査されていなかったように思います。期間的に…
49. ・経営者に対する特許知識の説明。なぜ特許が中小企業経営に必要なのか具体的な例を説明
・中小企業の特許に対する駆込み寺的なアドバイス
50. 支援企業内に知財担当と経営者に知財の重要性を認識している人がいると、この支援は大変有効な結果を出せるのですが、自社製品等を持たない企業が、そのような人材を配置していないことが多く、これらの企業を支援した場合は、知財戦略の教育的な成果になってしまう。
51. 知的財産の適用分野の見極めと営業展開
52. 大企業と中小企業との円滑な技術連携
53. 経営に知財戦略を活用する具体的なシステムの構築支援
知財戦略を十分に活かすためには中期経営計画(3年)の裏づけとなる中期新製品開発計画～要素技術開発計画～知財戦略を中心に練り上げた、経営計画が必要であり、各企業の具体的な課題を用い、商品企画も対象として構築する。
54. 企業の当面の特許課題を深く掘り下げて支援した方が有益と思います。今支援企業はテーマを絞り支援したので、良かったと思います。

(3) 海外特許、海外出願について

・外国進出支援、外国出願

(4) 融資制度、資金面について

1. 審査請求料金の融資制度
2. 特許調査等の調査料(パトリス使用)が多額であり、別枠でみてほしい
3. 申請費用についての支援も可能になれば良いかも
4. 特許出願費用の支援
5. 社長・開発担当者共に、事業・知財戦略打ち合わせに欠かさず出席し、熱心であったが、何分にも零細企業なので特許出願戦略に回す資金的ゆとりが乏しかったのが残念である。
6. 特許調査に関する外注費を負担してほしい
7. 先行技術対策支援(調査ではない対策)・知財担保評価事業・外国出張費用助成

(5) 知財教育について

1. 企業内の知財担当者の育成事業
2. 従業員(中堅幹部)のOffJTへの支援
3. 知財のものと基本的な教育を行っておく。(特許が1つであればよい様な気持ちになったりしない様権利範囲の強さを知ってもらいたい)
4. 社内研修が可能 テーマ(例)事業価値を高める知財戦略
5. 知財の重要性を認識していなかったり、知らぬ間に不利な契約を結んでしまったりしている企業がまだまだたくさんあるため、知財教育等は継続すべきと考えます。
6. 特許制度や商標制度に関する最低限の知識の習得は必要である。
7. IPDLの検索(特に特許分類検索)を企業担当者が使いこなせるように支援すること。いまだ不十分。

4. 支援企業が専門家を選定して、その専門家を派遣する。
5. その他()
- Q6. 貴支援センターでは、知財戦略支援事業で派遣専門家を、支援先企業に何回、どんな専門家を、何人、派遣していますか。
1. 支援先企業への派遣回数(延べ 回)
2. 専門家の分野 ()
3. 1回の派遣人数 (人)
4. 支援企業に貴県支援センターの職員が同行しますか。(は1つだけ)
(1. 毎回、同行する。 2. 支援開始の際に同行する 3. 数回、同行する。
4. 派遣する専門家に任せている。 5. その他()
- Q7. 知財戦略支援事業は、支援に関わる費用を国が2/3補助していますが、残りの1/3の負担については、どのような対応をされていますか。(は1つだけ)
1. 1/3の負担分は、支援企業に全て有料で負担してもらっている
2. 1/3の負担分の1/()は地方公共団体負担、残り1/()を支援企業負担にしている。
3. 1/3の負担分は、全額、地方公共団体の予算でまかなっている。
4. その他()
- Q8. 知財戦略支援事業が終了した際に、支援の成果を何か活用されていますか。(は1つだけ)
1. 知財戦略支援事業を活用した支援企業の支援成果を、県の広報誌やHPでPRしている。
2. 次年度の知財戦略支援事業のPRに利用している。
3. 特に何もしていない。
4. その他()
- Q9. 貴支援センターでは、知財戦略支援事業に関わる専門家の登録者数は、どの位ですか。また、最も評価の高い専門家はどの分野の方ですか(は1つだけ)。
1. 弁理士(人)
2. 弁護士(人)
3. 技術士(人)
4. 知財コンサルタント(人(社))
5. 中小企業診断士 (人)
6. その他(人)
- (総計: 人)
- Q10. 知財戦略支援事業に関し、貴支援センターで特に重視している支援分野はどれですか(重要なものを3つ選んで をしてください。)
1. 特許調査
2. 技術動向調査
3. 新規性調査
4. 公知例調査
5. 権利侵害調査
6. 特許電子図書館の活用
7. 特許評価
8. 特許マップ作成
9. 特許流通支援チャートの活用

- 10 . 出願戦略
- 11 . 侵害品対策
- 12 . 技術導入
- 13 . 知財組織体制
- 14 . 知財教育
- 15 . ライセンス戦略
- 16 . 事業戦略
- 17 . 経営戦略
- 18 . その他

Q11 . 支援にあたって、特によかった事例又は大きな課題を残した事例があれば概要を記載してください。

- 1 . 特によかった事例
(具体的に)
- 2 . 大きな課題を残した事例
(具体的に)

． 支援事業の評価

Q12 . 貴支援センターから見て知財戦略支援事業の総合的な評価はいかがですか。(は1つだけ)

- 1 . 期待以上の成果があった
- 2 . 期待通りの成果であった
- 3 . やや期待はずれの成果しか得られなかった
- 4 . 期待はずれ
- 5 . その他()

Q13 . 貴支援センターからみた支援制度の課題は何ですか?(はいくつでも)

- 1 . 支援企業に関すること(具体的には)
- 2 . 専門家に関すること (具体的には)
- 3 . 地方公共団体に関すること(具体的には)
- 4 . その他(具体的には)
- 5 . 特にない

Q14 . 貴支援センターでは、知財戦略支援事業を来年度以降の継続・活用についてお伺いします。(は1つだけ)

- 1 . 是非、継続を希望する
- 2 . 継続を希望する
- 3 . 条件付で継続を希望する
- 4 . 継続を希望しない
- 5 . 分からない
- 6 . その他()

Q15 . 貴支援センターでは、知財戦略支援事業の終了後に、他の知財の支援策や関連する支援制度をお持ちですか。(は1つだけ)

- 1 . 独自の関連支援制度がある(具体的に)
- 2 . 独自の関連支援制度はない
- 3 . その他()

Q16 . 貴支援センターの「知的財産」に関する支援の位置づけ及び今後の方向性はどうか

ですか。

- 1．既に高い位置づけであり、今後拡充していく方向
- 2．既に高い位置づけであり、これを継続する方向
- 3．既に高い位置づけだが、今後縮小していく方向
- 4．現在あまり高くないので、今後拡充する方向
- 5．現在あまり高くないが、これを維持する方向
- 6．現在あまり高くないが、今後更に縮小する方向
- 7．わからない

Q 1 7 その他中小企業と知財との関係で、特に要望等ございましたらご自由に記載ください。

支援センターアンケート集計表

Q1．知財戦略支援事業に応募のあった企業数及び実際に支援した企業数は、何社ですか。

	応募数	支援数	応募数	支援数	応募数	支援数	応募数	支援数	応募数	支援数	応募数	支援数
平成16年度	18	14			3	2	4	4			3	3
平成17年度	15	15	3	3	2	2	5	5			4	3
平成18年度	15	15	3	3	2	2	3	3	5	4	3	3
平成19年度	11	9			2	2			6	6	3	3
	応募数	支援数	応募数	支援数	応募数	支援数	応募数	支援数	応募数	支援数	応募数	支援数
平成16年度	2	2	3	3	10	10	8	5	6	5		
平成17年度			4	4	11	11	10	9	3	2	2	2
平成18年度			4	4	12	12	7	6				
平成19年度			4	4	11	11					1	1
	応募数	支援数	応募数	支援数	応募数	支援数	応募数	支援数				
平成16年度			4	4								
平成17年度	5	5	4	4	4	3						
平成18年度	5	5	9	4	2	2	2	1				
平成19年度	3	3	1	1	3	3	2	2				

Q2．貴支援センターでの「知財戦略支援事業」の公募やPRは、どんな方法で実施されていますか。（はいいくつでも）

1．情報誌に掲載	7
2．HPに掲載	9
3．チラシ作成と配付	13
4．専門家からの紹介	9
5．DM発送	9
6．その他	6

Q3．貴支援センターの知財戦略支援事業の支援先企業は、どのような企業が選定されていますか。（は1つだけ）

1．公募した企業の中から選定することが多い。	6
2．貴支援センターの専門家からの紹介された企業が多い。	1
3．貴支援センターの他の支援事業を受けた企業に同支援を受けてもらうことが多い。	6
4．その他	3

Q4．貴支援センターでは、知財戦略支援事業に携わる専門家（弁理士、技術士など）をどのように探されていますか。（は1つだけ）

1．公募制により審査し登録制度を採用	5
2．支援先の支援テーマに沿って探す	4
3．発明協会、技術士会、弁理士会などの関係団体を經由して探す	2
4．他の支援・施策制度の登録制を活用	2
5．その他	3

Q5．派遣する専門家の選定方法は、どのような方法をとられていますか。（は1つだけ）

1．貴支援センターで登録されている専門家から、当センターが選定して派遣する。	4
2．" "、支援企業に選定してもらう。	3
3．登録された専門家から選定し、コーディネーターが支援企業と専門家を引き合わせて、お見合いをさせて専門家を派遣する。	2
4．支援企業が専門家を選定して、その専門家を派遣する。	2
5．その他	5

Q6．貴支援センターでは、知財戦略支援事業で派遣専門家を、支援先企業に何回、どんな専門家を、何人、派遣していますか。

1．支援先企業への派遣回数

延べ491回	延べ23回	延べ年24回	延べ79回（18年度）
延べ72回	延べ21回	延べ14回	延べ10回（1企業あたり）
延べ20～60回	延べ約12回	延べ13回	延べ73回
延べ207回	延べ30回	延べ10回	延べ10回

2. 専門家の分野 ()

主に化学、機械、電気・電子
機械(メカトロ)・物理・光学系、機械工学、材料力学、流体力学、制御工学
電子、ソフトウェア、バイオ
機械・加工、電気・電子
技術系弁理士、技術士、コンサルタント等
機械工学、電子工学、他
知的財産の維持・管理分野の専門家、弁理士
弁理士
弁理士・中小企業診断士・技術士等
企業OB(知財・経営・技術)
弁理士、知財コンサルタント
弁理士
科学、医療、材料、バイオ、食品、電気、機械、ソフトウェア
機械、化学等工業分野全般
弁理士等
化学、機械、日用品関係等

3. 1回の派遣人数

1人	7
1~2人	4
1~3人	1
1~4人	1
2人	1
2~3人	1
3人	1

4. 支援企業に貴県支援センターの職員が同行しますか。(は1つだけ)

1. 毎回、同行する	4
2. 支援開始の際に同行する	1
3. 数回、同行する	9
4. 派遣する専門家に任せている	1
5. その他	1

Q7. 知財戦略支援事業は、支援に関わる費用を国が2/3補助していますが、残りの1/3の負担については、どのような対応をされていますか。(は1つだけ)

- 1/3の負担分は、支援企業に全て有料で負担してもらっている 5
- 1/3の負担分の1/()は地方公共団体負担、残り1/()を支援企業負担にしている。

1/2	2	1/3	4	1/5	1
3/4	1	2/5	1		
- 1/3の負担分は、全額、地方公共団体の予算でまかなっている。 2
4. その他

Q8. 知財戦略支援事業が終了した際に、支援の成果を何か活用されていますか。(は1つだけ)

1. 知財戦略支援事業を活用した支援企業の支援成果を、県の広報誌やHPでPRして	2
2. 次年度の知財戦略支援事業のPRに利用している。	6
3. 特に何もしていない。	3
4. その他	5

Q9. 貴支援センターでは、知財戦略支援事業に関わる専門家の登録者数は、どの位ですか。また、最も評価の高い専門家はどの分野の方ですか(は1つだけ)。

1. 弁理士	19	5	4	17	27	19	5	26	26	2
2. 弁護士	0	0	0	7	2	0	0	0	0	0
3. 技術士	6	1	0	6	8	6	1	3	6	0
4. 知財コンサルタント	2	6	4	0	8	7	12	0	10社	2社
5. 中小企業診断士	2	0	0	0	1	0	0	1	20	0
6. その他	18	0	0	3	0	4	0	3	54	0
総計	45	12	8	33	46	36	18	33	116	
1. 弁理士	3	9	0	5	8					
2. 弁護士	0	0	0	0	0					
3. 技術士	1	4	0	0	0					
4. 知財コンサルタント	0	8	0	3	0					
5. 中小企業診断士	0	1	0	0	0					
6. その他	0	5	130	0	0					
総計	4	27								

Q10. 知財戦略支援事業に関し、貴支援センターで特に重視している支援分野はどれですか（重要なものを3つ選んで をしてください。）

1. 特許調査	6
2. 技術動向調査	3
3. 新規性調査	1
4. 公知例調査	0
5. 権利侵害調査	2
6. 特許電子図書館の活用	1
7. 特許評価	2
8. 特許マップ作成	6
9. 特許流通支援チャートの活用	0
10. 出願戦略	7
11. 侵害品対策	0
12. 技術導入	0
13. 知財組織体制	1
14. 知財教育	9
15. ライセンス戦略	1
16. 事業戦略	7
17. 経営戦略	2
18. その他	0

Q11. 支援にあたって、特によかった事例又は大きな課題を残した事例があれば概要を記載してください。

1. 特によかった事例

・当該技術を用いて商品化まで繋がったケース
・先行技術調査に基づく出願戦略を踏まえ、自前で特許出願を実施した
・技術動向調査、類似技術調査に基づく研究開発戦略を踏まえ、新たな特許出願に繋がった
・知財管理体制の整備が進むとともに、社内に埋もれていた技術の洗い出しができ、20件を超える特許出願につながった。
・IT関連の支援企業に対し特有の用語や専門的な知識を有する弁理士を紹介した。
・特許の棚卸しを実施し、今後の知財戦略が練れた。
・㈱井之商の太陽光を利用した照明装置、「スライフトューブ」については、特許戦略を明確にして対応することにより、売上高が伸び、企業は本事業を評価されている。
・専門家の指導により特許申請に至った企業があった
・特許マップを作成し、自社の体系的な権利網を把握したこと。また今後の経営資源の選択と集中を常に検討していく体制が整ったこと。
・知財戦略を切り口に、支援対象企業の経営課題が浮き彫りになり、そこを支援する事で、経営と知財戦略を複合した支援が出来た。
・弁理士の助言を受け商標出願を行い、全国に安心して商品提供できるようになったこと。
・知財戦略の策定をきっかけに、若手社員を中心に意識改革が進み、営業・技術・経営の各部門が連携して、情報交換や議論を深めることができるようになった。
・知的財産を活用したライセンスビジネスの体制が構築できた。
・知財担当者を置くことができ、社内での知財への意識が高まった。現在保有の特許マップ作成することで、その結果、開発の方向性として、基盤技術が不十分であることと、今後、開発の有望性を見いだせた

2. 大きな課題を残した事例

・専門家派遣がほとんどなされずに終わってしまったケース
・先行技術調査の結果を上手く活用できず、調査分析を踏まえた戦略策定まで至らなかった
・特許戦略の検討と同時に進めていた研究開発において、技術的な問題が判明した
・経営者の意識と専門家の認識の差異により成果・課題が具体化したかったことなど、専門家と企業のマッチングに問題があった事例がある。
・支援が終了した時点で、対象企業の知財戦略への取組みが止まること
・知財への企業の認識レベル及びコンサルタント・弁理士の双方に問題があったかもしれないが、企業と専門家とで特許マップの作成方法・作成物など意見の相違がみられるケースがあった
・当事業の支援内容と企業の求める支援内容に相違があったこと。
・技術力はあるものの企業規模が小さかったため、課題に取り組む時間や人員が少なくなり、企業や専門家の負担が増大した。
・支援希望企業は、中堅企業よりベンチャー企業が多く、そのベンチャー企業の殆どは資金や人的体制が弱い。このため、必要と分かっても特許出願、技術評価等が十分に行えないところがある。

. 支援事業の評価

Q12. 貴支援センターから見て知財戦略支援事業の総合的な評価はいかがですか。（ は1つだけ）

1. 期待以上の成果があった	0
2. 期待通りの成果であった	13
3. やや期待はずれの成果しか得られなかった	2
4. 期待はずれ	0
5. その他	1

Q13．貴支援センターからみた支援制度の課題は何ですか？（はいくつでも）

1．支援企業に関すること	10
2．専門家に関すること	8
3．地方公共団体に関すること	1
4．その他	9
5．特にない	0

Q14．貴支援センターでは、知財戦略支援事業を来年度以降の継続・活用についてお伺いします。（は1つだけ）

1．是非、継続を希望する	2
2．継続を希望する	7
3．条件付で継続を希望する	2
4．継続を希望しない	1
5．分からない	3
6．その他	1

Q15．貴支援センターでは、知財戦略支援事業の終了後に、他の知財の支援策や関連する支援制度をお持ちですか。（は1つだけ）

1．独自の関連支援制度がある	9
2．独自の関連支援制度はない	7
3．その他	0

Q16．貴支援センターの「知的財産」に関する支援の位置づけ及び今後の方向性はどうですか。

1．既に高い位置づけであり、今後拡充していく方向	2
2．既に高い位置づけであり、これを継続する方向	9
3．既に高い位置づけだが、今後縮小していく方向	0
4．現在あまり高くないので、今後拡充する方向	2
5．現在あまり高くないが、これを維持する方向	3
6．現在あまり高くないが、今後更に縮小する方向	0
7．わからない	0

Q17 その他中小企業と知財との関係で、特に要望等ございましたらご自由に記載ください。

・ 支援を受けた企業からの聞き取りから、時機を得た支援をするため、できるだけ年度当初からの支援ができるような仕組みにさせていただければありがたい。また、より多くの事業成果をあげるためには、場合によっては複数年に及び支援を認めていただくなど弾力的な運用をしていただけるとありがたい。
・ 中小企業向けに、より実践的な知財戦略のやり方と事例紹介を交えた内容について、手ほどきをしていただける講師の派遣をお願いいたします。
・ 中小企業が特許で権利化したとしても、市場の類似品をキャッチする能力に乏しく、侵害事例を捕捉できていないのが現状と思われる。特許の抵触に関する支援策の拡充が必要と思われる。
・ 地域イノベーションを創出するためには、ベンチャー企業への支援が特に重要であると考えている。ついては、ベンチャー企業の優れた技術に対し、さらなる支援策を充実して頂きたい。（例えば特許出願費用、技術価値評価）
・ 和歌山県内中小企業者の知的財産の活用への意識が高くないため、支援事業の企業発掘、PRが難しい。（弁理士のこの知財事業への関心と協力が薄い。また、当センターの場合、1/3負担が支援企業としていることにも活用等に影響している。）

事例分析ワーキンググループ 委員一覧(平成19年度)

(敬称略、ワーキンググループ長)

委員氏名	所属・役職等
青山 和正	東京富士大学経営学部 教授・中小企業診断士
池田 友久	池田友久技術士事務所 所長・技術士
石原 啓二	石原技術士事務所 所長・技術士
柏野 常彦	カシノ経営コンサルタント 所長・中小企業診断士
小林 征男	小林技術士事務所 所長・技術士

全体委員会 委員一覧(平成19年度)

(敬称略、全体委員会委員長)

委員氏名	所属・役職等
鮫島 正洋	内田・鮫島法律事務所 弁護士・弁理士
岩城 富士大	広島県中小企業・ベンチャー総合支援センター プロジェクト・マネージャー
上羽 秀敏	インテリスク国際特許事務所 所長・弁理士
小野 信夫	小野国際特許事務所 所長・弁理士
鎌田 啓志	北海道中小企業総合支援センター 新産業育成部長
小西 雄一郎	小西経営コンサルタント事務所 所長・中小企業診断士
佐原 雅史	株式会社プライナ 代表取締役・弁理士
篠原 敬治	しのはらプレスサービス株式会社 代表取締役社長
清水 香織	株式会社ニブリック サービスマネージャー
宗定 勇	日本知的財産協会 専務理事
塚越 雅信	インクタンク・ジャパン株式会社 代表取締役社長
水野 博文	水野特許商標事務所 所長・弁理士
森屋 一訓	多摩信用金庫 価値創造事業部 副部長
山内 康伸	山内特許事務所 所長・弁理士
奥山 哲哉	中小企業基盤整備機構 本部プロジェクトマネージャー

問い合わせ先一覧

【事業実施者】

独立行政法人中小企業基盤整備機構 経営基盤支援部 技術連携等支援室
(電話) 03-5470-1518 (F a x) 03-5470-1526

【事業委託元】

特許庁 総務部 普及支援課 中小企業等企画支援班
(電話) 03-3581-1101 (内線2145) (F a x) 03-3506-8615