

企業成長の道筋 ～投資家との対話の質を高める知財・無形資産の開示～

特許庁 総務部 企画調査課



1 知財・無形資産の開示の在り方

2 知財経営ガイドブック紹介及び2024年度調査研究の概要

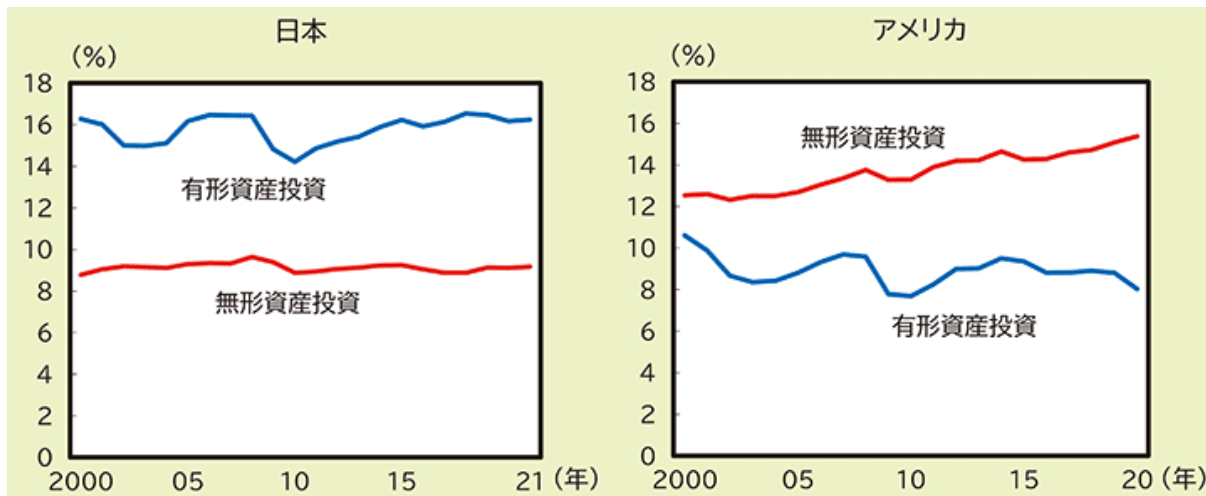
3 知財・無形資産の開示のポイント

4 参考情報

先進国における無形資産投資と企業収益力の状況

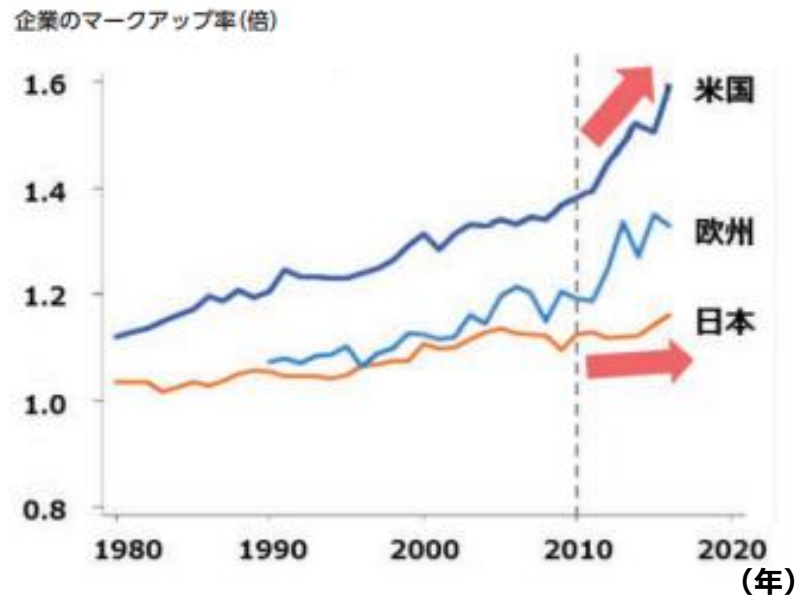
- グローバル市場の急成長、生成AIのような革新的技術の急速な進展など、企業のイノベーション活動を取り巻く環境は大きく変化
- こうした中、欧米では企業価値の源泉を有形資産から無形資産にシフトさせ、製品・サービスの付加価値を高めることによって「稼ぐ力」を向上
- 一方、日本では依然として有形資産への投資が中心で、企業の「稼ぐ力」の伸びも、欧米企業と比べて低調

無形資産投資、有形資産投資(民間投資)の対名目GDP比推移



出典：令和5年度年次経済財政報告p.182 (2022年)

先進国企業のマークアップ率※推移



※分母をコスト、分子を販売価格とする分数。この値が1のとき、販売価格はちょうど費用を賄う分となる。

出典：成長戦略実行計画（令和3年6月18日）

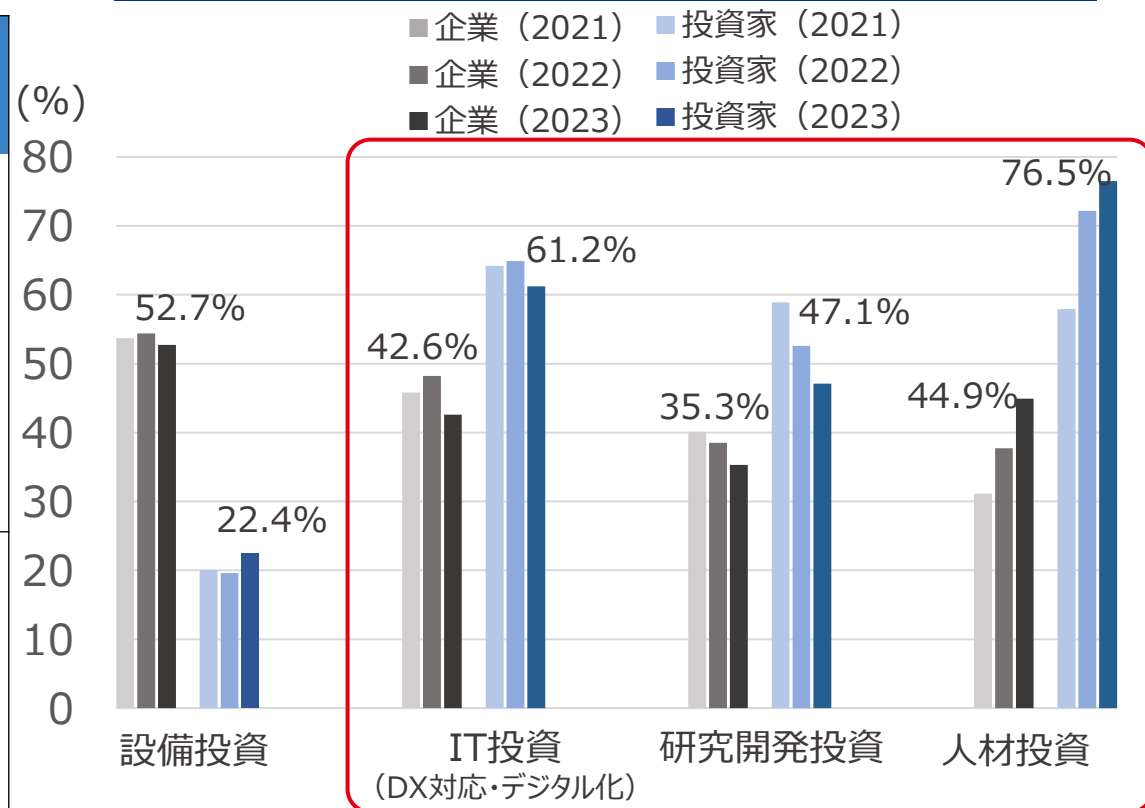
知財・無形資産を取り巻く状況

- 2021年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードにおいて、知財投資の開示・監督について規定されたものの、**いまだ多くの企業が手探りの状況**
- 中長期的な投資・財務戦略において重視すべき項目として、企業・投資家間の認識ギャップ（企業＜投資家）が大きいのは、IT投資、研究開発投資、人材投資といった無形資産投資。**企業価値向上には、知財・無形資産の投資・活用とその開示が重要**

コーポレートガバナンス・コードの改訂

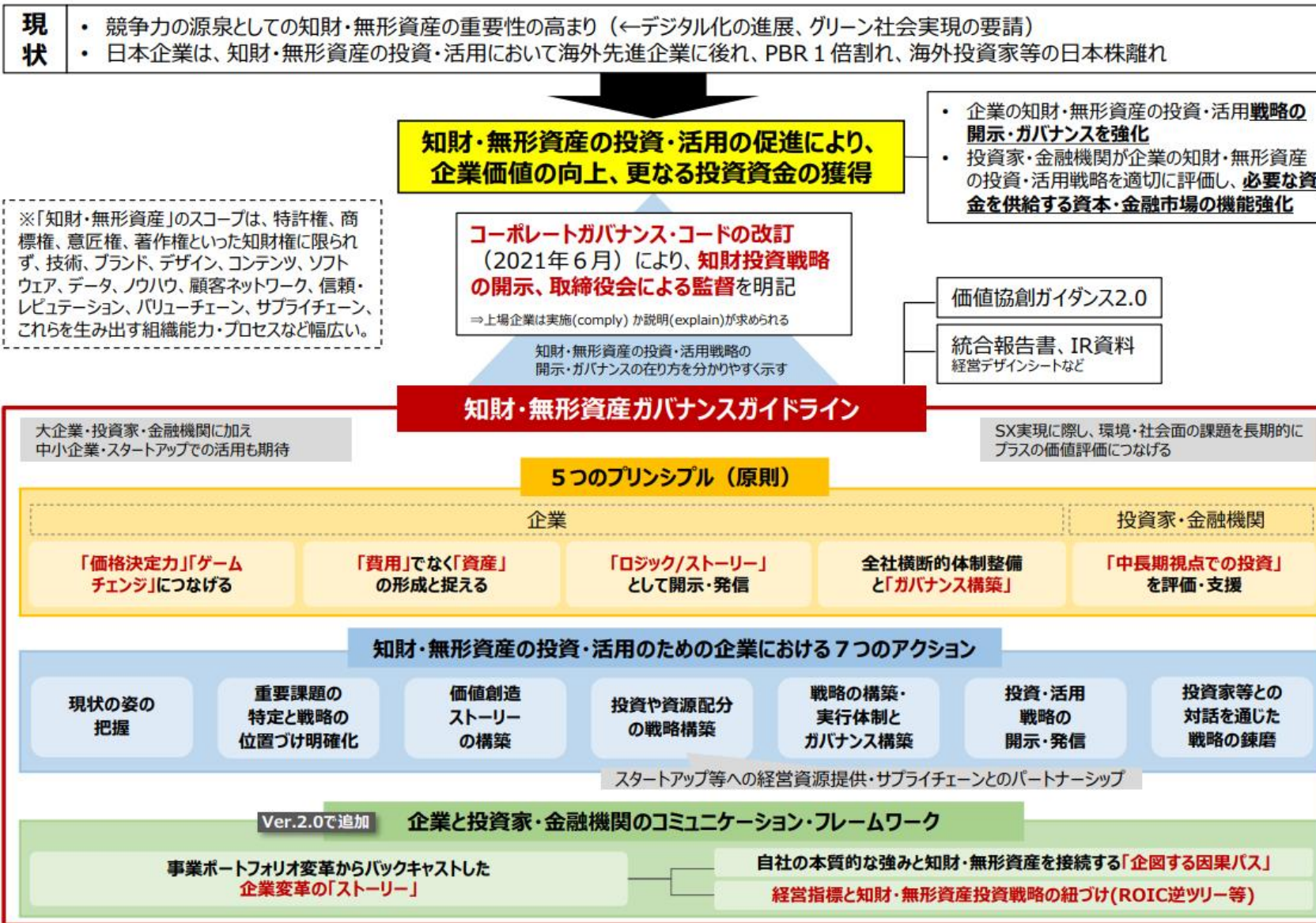
新設規定	概要
補充原則3-1③【新設】	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略の開示にあたって、自社のサステナビリティについての取組みを適切に開示、人的資本や知的財産への投資等について、分かりやすく具体的に情報を開示・提供すべき プライム市場上場会社は、TCFD又は同等の枠組みに基づく開示の質と量の充実を進めるべき
補充原則4-2②【新設】	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会は自社のサステナビリティを巡る取組みについて基本的方針を策定すべき 人的資本・知的財産への投資等をはじめとする経営資源の配分、事業ポートフォリオに関する戦略の実行が、企業の持続的な成長に資するよう、実効的に監督すべき

中長期的な投資・財務戦略において重視すべき項目



出典：一般社団法人生命保険協会「企業価値向上に向けた取組みに関するアンケート集計結果（2023年度版）企業・投資家の結果比較」に基づき特許庁作成

知財・無形資産ガバナンスガイドラインVer.2.0の全体像



1 知財・無形資産の開示の在り方

2 **知財経営ガイドブック紹介及び2024年度調査研究の概要**

3 知財・無形資産の開示のポイント

4 参考情報

知財経営ガイドブックのご紹介

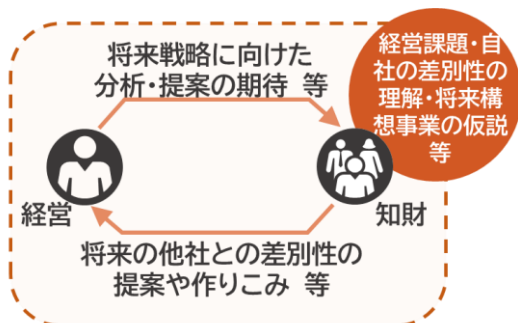
知財経営の実践に向けたコミュニケーションガイドブック～経営層と知財部門が連携し企業価値向上を実現する実践事例集～
(2023年発行)



https://www.jpo.go.jp/support/example/chizai_keiei_guide.html

企業の経営層と知財部門とのコミュニケーションを活性化するためのガイドブック。

経営層と知財部門を取り巻く「意識」や「情報」のギャップの実態を調査。



将来の経営、事業への貢献が知財部門の役割
そのための情報交換も活発

知財経営への招待
～知財・無形資産の投資・活用ガイドブック～
(2024年発行)

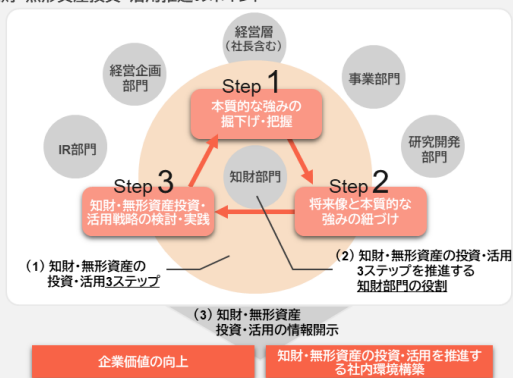


<https://www.jpo.go.jp/support/example/chizai-mukei-toushi-katsuyou-guide/>

知財・無形資産の投資・活用の実践及び適切な情報開示に向けて、取り組むべき事項をまとめたガイドブック。

知財部門の役割、知財・無形資産の投資・活用に係る情報開示の重要性や方法論について、事例とともに紹介。

知財・無形資産投資・活用推進のポイント



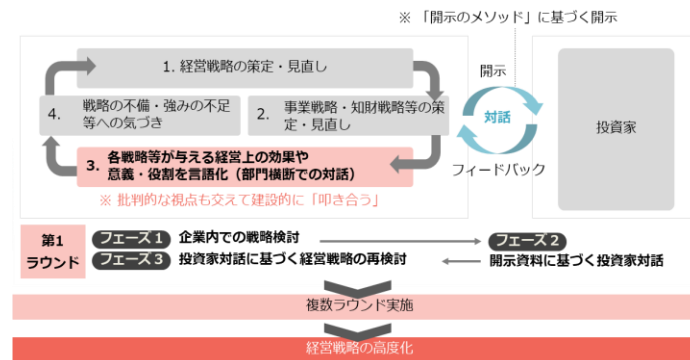
企業成長の道筋～投資家との対話の質を高める知財・無形資産の開示～
(2025年発行)



https://www.jpo.go.jp/support/example/ip_disclosure_for_stakeholder.html

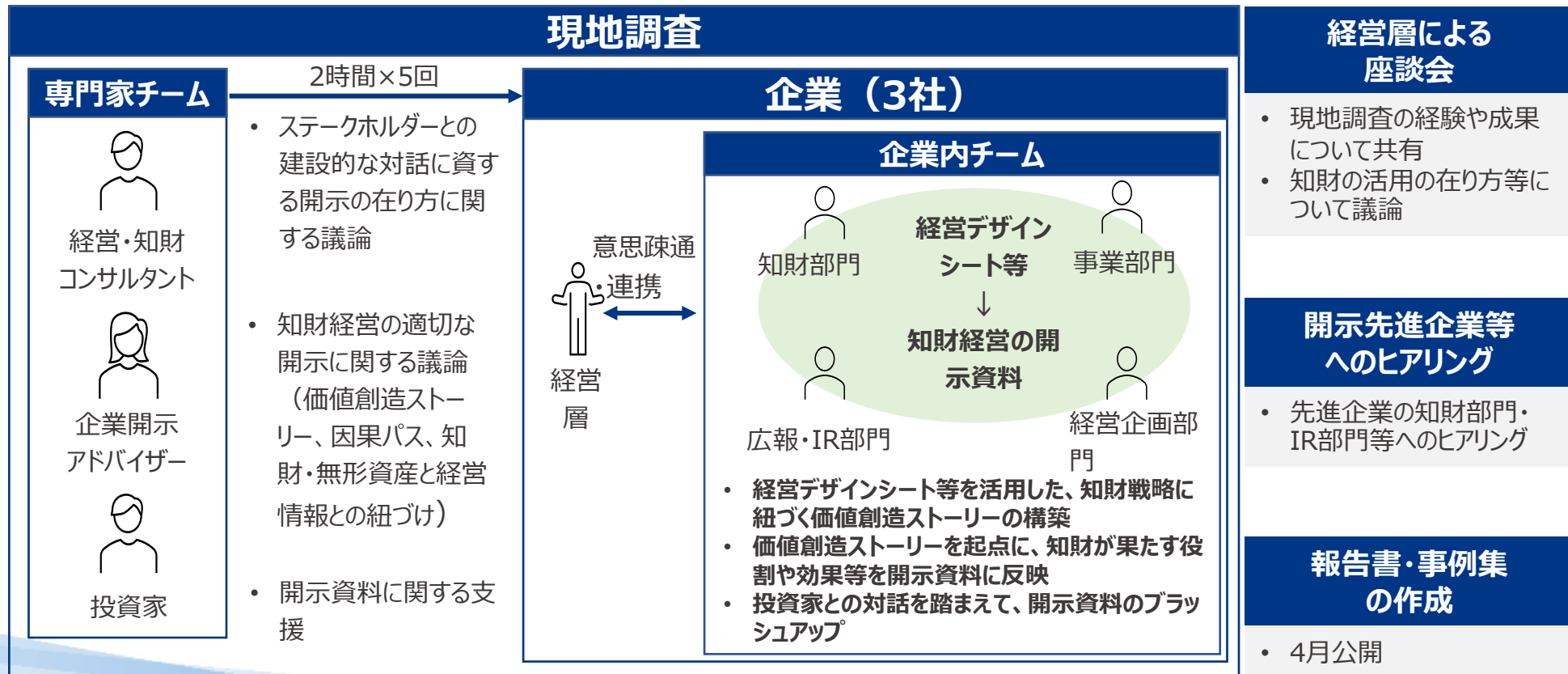
ステークホルダーとの建設的な対話に資する知財・無形資産の開示に向けたマインドセットや、その方法をまとめたガイドブック。

知財・無形資産に係る開示の充実化と建設的な対話の実現に向けて、企業の事例や投資家へのヒアリングで得られたコラムも紹介。



2024年度調査研究の全体像

- 保有する知財・無形資産に基づく**自社の強みを把握**し、強みを財務価値につなげる知財戦略を策定し、**適切な開示**によって投資を呼び込み、**企業価値向上**を図ることが喫緊の課題
- 経営・知財・投資の専門家チームを企業に派遣し、**ステークホルダーとの建設的な対話に資する知財経営の開示の在り方**の議論を通じて、知財・無形資産ガバナンスガイドラインVer.2.0で定められたコミュニケーション・フレームワークに沿った対話及び知財経営の適切な開示を企業に浸透させるために必要な事項について現地調査を実施



1 知財・無形資産の開示の在り方

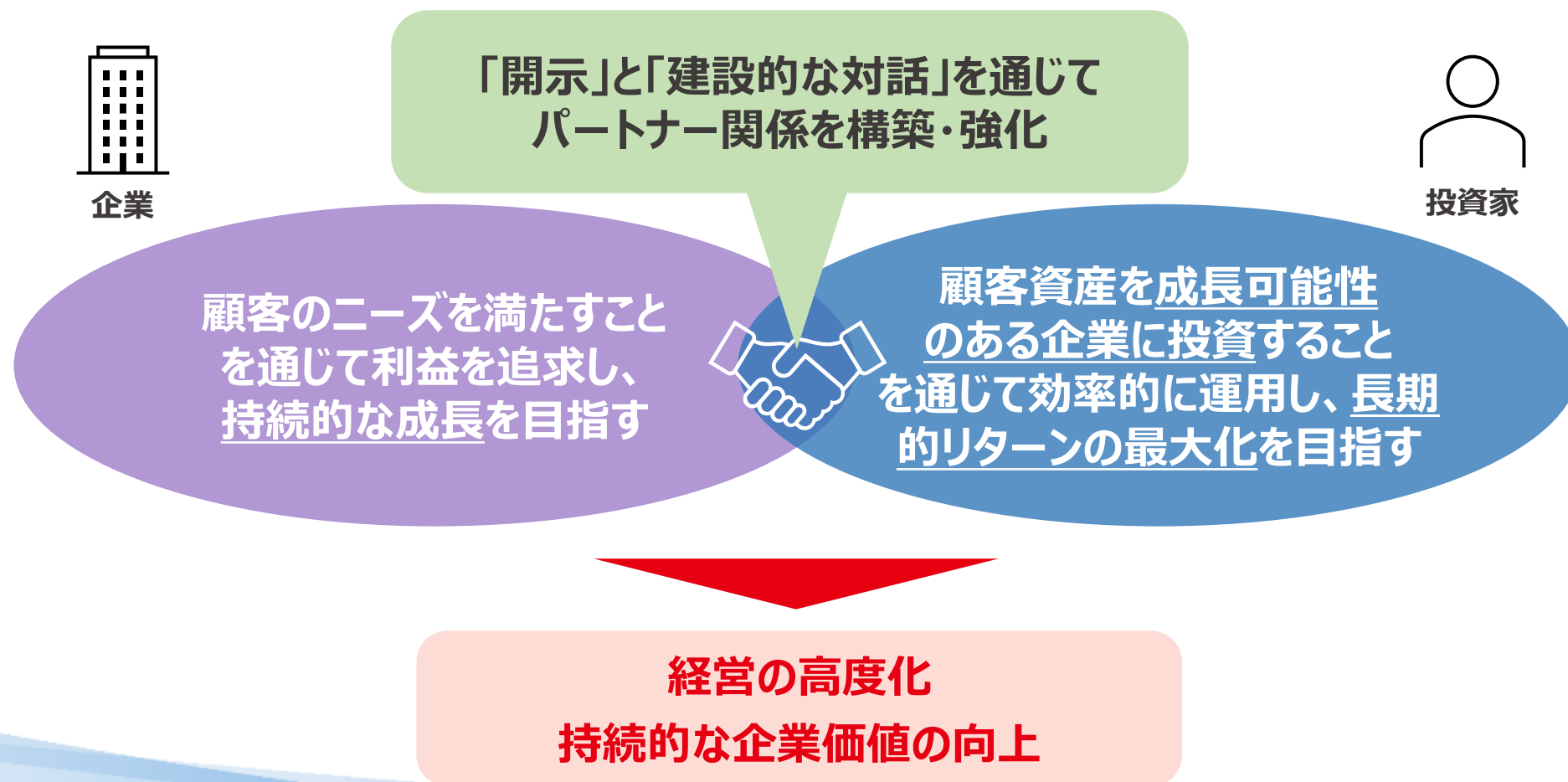
2 知財経営ガイドブック紹介及び2024年度調査研究の概要

3 **知財・無形資産の開示のポイント**

4 参考情報

知財・無形資産開示の充実化が導く経営の高度化

- 企業と中長期視点の投資家は、ともに「持続的な企業価値の向上」を目指す存在であり、協働して企業価値を高めるパートナーになり得る
- 「開示」と「建設的な対話（エンゲージメント）」を通じてパートナー関係を構築・強化することにより、経営の高度化・持続的な企業価値の向上に寄与



知財・無形資産開示の充実化が導く経営の高度化

- 中長期視点の投資家は、企業の成長要因となる「**本質的な強み**」（知財・無形資産）を見出すことで、**企業が示す将来展望の確からしさ**について「**投資仮説**」を構築し、対話を行う
- **知財・無形資産開示は、建設的な対話のための重要な要素を提供するもの**

	建設的な対話に資する 知財・無形資産開示	従来行われている 知財・無形資産開示
企業による 開示	<ul style="list-style-type: none"> • 知財経営の取組が経営戦略・課題と整合 • 企業の持続的な成長に対する知財・無形資産の貢献を説明・開示 	<ul style="list-style-type: none"> • 知的財産権の保有状況や、研究開発による知財創出活動等の単発的な紹介
投資家による 投資仮説の 構築	<ul style="list-style-type: none"> • 企業の成長性とその要因となる「本質的な強み」が明確 • 成長の確からしさに関する適切な「投資仮説」を構築できる 	<ul style="list-style-type: none"> • 企業の成長性やその要因の「本質的な強み」に迫ることができず、成長の確からしさを理解・信頼できず、「投資仮説」を十分に構築できない
経営の 高度化	<ul style="list-style-type: none"> • 「投資仮説」を踏まえた対話により、社外の知見を活用した経営戦略の磨き上げにつながる 	<ul style="list-style-type: none"> • 対話においても企業の強みに迫ることはなく、経営戦略の磨き上げは起こらない

知財・無形資産開示のメソッド

- 中長期視点の投資家は「企業の成長性」を重視
- 建設的な対話に向けては、特に、「企業成長の道筋」を開示する必要がある

「企業成長の道筋」の開示構成		効果的な開示手法の例
① 成長ビジョン	<ul style="list-style-type: none">• 経営目標やビジョンをはじめとした、<u>企業が目指す姿・将来像</u>を示す	<ul style="list-style-type: none">• 新規事業の成長可能性を訴えるため、<u>市場を獲得するために活用できる他社にはない強みと、強みの根拠となる知財・無形資産のポイントを押さえる</u>ことで、新規事業が成長する要因を提示• 有形資産が大きい、特に製造業において、価値を生み出すドライバーとなっている製造技術のノウハウ等、<u>知財・無形資産に対する投資家の理解を深めるため、工場見学を開催</u>
② 成長ビジョンを支えるビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none">• 目指す姿・将来像といった成長ビジョンを、どのような<u>ビジネスモデル</u>で実現するか整理する	
③ ビジネスモデルを支える強み	<ul style="list-style-type: none">• ビジネスモデルの実現性や持続性、競争優位性といった、<u>成長を裏付ける知財・無形資産を特定</u>する	

事例①東洋エンジニアリング株式会社 企業概要

- 同社は、EPC事業を主力事業としつつも、非EPC事業を推進することで、ボラティリティの高い収益構造を変革し、持続的・安定的な成長性を有する企業に生まれ変わることを目指している。
- 一方で、非EPC事業の重要性や位置づけ、中長期的な成長の見通しについて、投資家との対話において十分に理解されていない課題を持っていたため、本調査研究に参加した。

企業名	東洋エンジニアリング株式会社
業種	建設業
上場有無	上場企業（東証プライム）
資本金	181億98百万円
売上高	324,634百万円
従業員数	連結：7,283人（2024年3月）

事業の概要

- プラントエンジニアリングをはじめとするEPC事業（E：設計、P：調達、C：工事を手掛ける）が主力事業。PBR1倍割れ、ROE8%未満とバリュエーションは低い。
- 近年、主力事業であるEPC事業に加えて、環境・エネルギー分野を重点領域として位置づけ、クリーンアンモニア生産や尿素ライセンサーとしての事業展開など、プラント設計や工事にとどまらない「非EPC事業」の拡大を進めている。

調査研究への参加目的

- 保有する技術力の高さや、個別のライセンス技術についての発信はしている。しかし、全社的な成長戦略としての非EPC事業の重要性や位置づけ、中長期的な成長の見通しについて、投資家との対話において十分に理解されておらず、短期的な業績貢献に関する回答を求められることが多かった。
- 企業成長に果たす非EPC事業の役割や中長期目線での持続的な成長性に関心を持ってもらえる開示を進めるべく、本調査研究への参加を決めた。

成長ビジョン

- 同社が非EPC事業へ注力している背景として、主力事業であるEPC事業のボラティリティの高さが挙げられる。
- 同社ではかねてよりこの構造上の問題を課題としており、その対応策として非EPC事業を推進することで、ボラティリティの高い収益構造を変革し、持続的・安定的な成長性を有する企業に生まれ変わることを目指している。

事例① 東洋エンジニアリング株式会社 現地調査の概要

- 現地調査前の時点では、非EPC事業について、事業レベルで類型や課題を開示する企業と、全社レベルでの非事業の成長貢献の度合いを把握したい専門家との間に視点のギャップが存在した。
- 現地調査を通じ、非EPC事業のビジネスモデル、他社と比較した技術優位性、EPCと非EPC事業の相乗効果を説明することで、両者のギャップが埋まっていた。
- **本事例では、新事業領域への参入を通じた構造改革・成長性の説明では、今ある強みにとどまらず、今後獲得すべきノウハウ等の知財・無形資産や獲得に向けた道筋を示すべき、という示唆を得られた。**

<現地調査前>

両者の視点のギャップ

企業の開示

- 「非EPC事業」において展開するサービスを紹介すべく、**事業レベル**で類型や課題を説明している

専門家チームが求める開示

- **経営の全体像を掴むべく、全社レベルでの非EPC事業の成長貢献の度合い**を開示してほしい



<調査実施>

ギャップが埋まった要因

- 企業が事業の類型ではなく、**誰からどのように収益を得るのか、その結果どの程度利益を期待できるのか、非EPC事業のビジネスモデル**を開示したことで、**専門家に対して企業全体の利益率改善の可能性**を示した。
- 企業が非EPC事業の競争優位性を示すため、注力する技術領域ではなく「**なぜ同社が顧客から選ばれるのか**」という視点から、**特許情報等**を用いて、**他社と比較して技術優位性を説明**した。
- 非EPC事業に集中する経営判断もあり得る中、企業はEPCと非EPC事業の相乗効果を説明したことで、専門家から指摘を受け、**両事業で今後強化すべき知財・技術**についてより深く検討する必要性に企業が気づくことができた。

本事例から得られる示唆

- バリュエーションが低い（PBR1倍割れ、ROE8%未満）状況下で開示すべきは**成長性ではなく、まずは構造改革に貢献できるビジネスモデル。**
- 新事業領域への参入を通じた**構造改革・成長性の説明では、今ある強みにとどまらず、今後獲得すべきノウハウ等の知財・無形資産や獲得に向けた道筋を示すべき。**

事例②第一工業製薬株式会社 企業概要

- ・ 同社は祖業である界面活性剤に加え、多様な製品を製造・販売。規模は追わず、独自性で評価される「ユニ・トップ戦略」を基本方針とし、顧客ニーズにマッチした付加価値のある製品を開発。
- ・ **「自社の強みである技術力の高さと、売上げや利益率の関係性をうまく伝えられない」ことが同社の悩み。強みや技術の説明により、目標達成の実現性に説得力を持たせるような開示を進めるべく、本調査研究へ参加。**

企業名	第一工業製薬株式会社
業種	化学
上場有無	上場企業（東証プライム）
資本金	88億95百万円
売上高	63, 118百万円
従業員数	単独：585人（2024年3月時点） 連結：1,111人

事業の概要

- ・ 祖業である界面活性剤に加え、電子材料、樹脂材料、ウレタン材料、高分子材料などきわめて多様な製品を製造・販売。
- ・ **規模は追わず、独自性で評価される「ユニ・トップ戦略」（ユニ＝ユニークの意味）を基本方針としており、蓄積された多様な技術や、幅広い産業分野における取引から得た知見を活用し、数千種以上に及ぶ多様な製品群の組合せにより、顧客のニーズにマッチした付加価値のある製品を開発。**

調査研究への参加目的

- ・ **「投資家に自社の強みである技術力の高さと、売上げや利益率の関係性をうまく伝えられない」ことが同社の悩み。**
- ・ 同社の製品は中間素材であるため、納品先の顧客情報を含めなければならなくなり、その結果、開示はできない。**セグメント数が多く、多様な製品を扱っており、それらに紐づく強みや技術や特許がどう売上や利益率に貢献しているかは複雑。**
- ・ **注力分野や目標に対して、強みや技術の説明により説得力を持たせるような開示を進めるべく、本調査研究への参加を決めた。**

成長ビジョン

- ・ 2025年度3月期の見通し 売上高730億円（営業利益率 約7%）から、2030年度3月期に売上高1,000億円、営業利益率10%に成長する経営目標を掲げている。
- ・ この経営目標を、既存事業の収益改善や、周辺事業の拡大、新規事業の創出・黒字化によって達成することを目指している。

事例②第一工業製薬株式会社 現地調査の概要

- 現地調査前の時点では、専門家は企業の具体的な価値創造のストーリーを把握することが難しいと考えていた。
- 現地調査を通じ、同社の強みである「ユニ・トップ戦略」に関し、専門家の理解が深まった。具体的な数字は出せずとも、事業全体の考え方、事業の強みや仕組み、それを支える知財・無形資産などの情報を出したことで、専門家に対し、目標達成に向け説得力ある説明をすることができた。
- **本事例では、事業セグメントを横断する強みをどのように各セグメントに展開し、全社戦略を推進するか、全社に通底する強みやつながりを示すべき、という示唆を得られた。**

<現地調査前>

専門家チーム
の視点と
企業に求める
開示

- 現状の開示では、同社の2025年度目標や中期経営計画の目標を達成するために、**技術力を製品にどのように結びつけ、顧客との関係性を深めていくのかについて、具体的な価値創造のストーリーを把握することが難しい。**また、事業セグメント数が多く、各事業をバラバラに考えているような雰囲気が出ている。
- 開示資料のみで把握することは難しい目標を達成するための**事業ポートフォリオ戦略、強みを活用した具体的な打ち手、成長のための投資等**について開示してほしい。

<調査実施>

ギャップが埋
まった要因

- 様々な技術やノウハウを組み合わせることにより、ブラックボックス化された形で付加価値が高い製品を提供していくこと、**なぜ「顧客の課題をキャッチ」できるのか、他社とはどう違うのかといった同社の強みである「ユニ・トップ戦略」と、同戦略が全セグメント共通の強みであること**に関して、専門家の理解が深まった。
- **高い利益率を維持するための事業撤退ポリシー**など、具体的な数字は出せずとも、**事業全体の考え方、事業の強みや仕組みなどの情報を出したことで、**専門家に対し、目標達成に向け説得力ある説明をすることができた。

本事例から
得られる示唆

- 顧客のニーズと自社の技術を結びつけるために、研究開発をコアとする自社の強み（知財・無形資産）が何かを時代に応じて整理しつづける。
- **事業セグメントを横断する強みをどのように各セグメントに展開し、全社戦略を推進するか、全社に通底する強みやつながりを示すべき。**

事例③株式会社コーエーテクモホールディングス 企業概要

- 同社はゲーム・モバイルコンテンツを中心に、ゲームソフトの販売・開発を行う。多様なジャンルのゲームを展開し、かつ他社との協業など多様な収益モデルを持つ。
- 製品開発の進捗や、他社が関与するビジネスの詳細な情報を開示できないといった、開示できる情報に制約がある中でも、投資家が中長期の成長を予測できるような開示をしたいと考え、本調査研究への参加を決めた。

企業名	株式会社コーエーテクモホールディングス
業種	情報・通信
上場有無	上場企業（東証プライム）
資本金	150億円
売上高	84,584百万円
従業員数	連結：2,736人（2024年9月30日時点）

事業の概要

- ゲーム・モバイルコンテンツを中心に、ゲームソフトの販売・開発を行う。
- 歴史シミュレーションゲームやアクションゲームを軸に、多様なジャンルのゲームを展開。自社単独でゲームを開発するだけでなく、他社と協業することで開発コスト・リスクを抑え、他社のゲームシリーズとのコラボレーションや、自社のゲームの利用を他社に許諾するIP許諾（ライセンスアウト）など、多様な収益モデルを持つ。

調査研究への参加目的

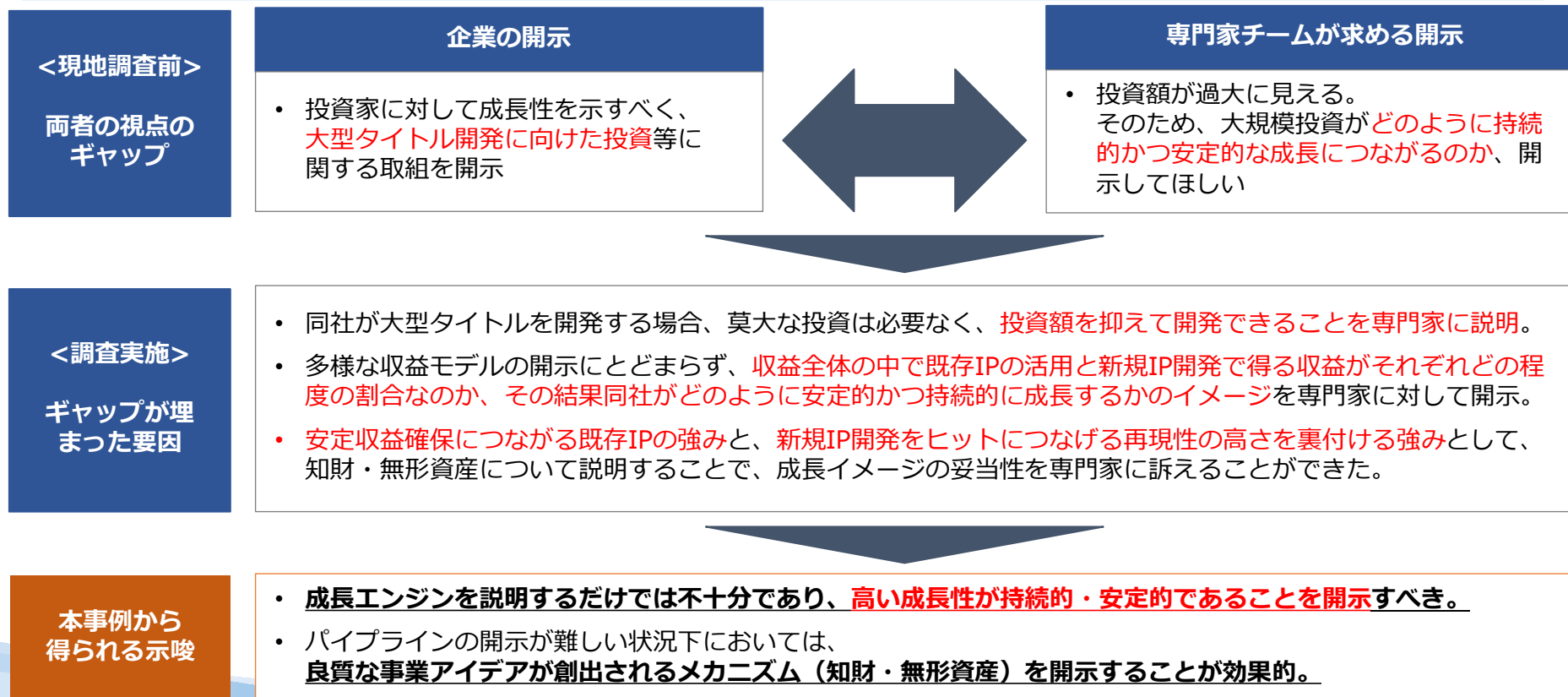
- 下記2点が原因で、投資家に対して、将来の収益性を示しにくいという課題を持つ。
- ① ゲーム業界の特徴として、製品開発の進捗を詳細に開示できない
- ② 他社との協業・IP許諾は同社の特徴的なビジネスモデルであるが、他社が関与しているため、詳細な情報や利益配分の割合を開示できない
- 開示可能な情報に制約がある中でも、投資家が中長期の成長を予測できるように開示をしたいと考え、本調査研究への参加を決めた。

成長ビジョン

- 直近3年間安定的に成長。2023年度の売上高は、2009年の経営統合以来最高を記録。
- ゲーム業界の競争が激化する中、ビジョンに掲げるデジタルエンタテインメント業界で営業利益額世界1位を目指すために、大型タイトルの開発など、中長期的な成長に向けた基盤固めを進めている。

事例③株式会社コーエーテクモホールディングス 現地調査の概要

- 現地調査前の時点では、大型タイトル開発に係るリスク認識に企業と専門家間でギャップがあった。
- 現地調査を通じ、投資額を抑えて大型タイトルを開発できること、同社の安定的かつ持続的な成長イメージ、それを支える知財・無形資産を説明することで、両者のギャップが埋まっていった。
- **本事例では、成長エンジンを説明するだけでは不十分であり、高い成長性が持続的・安定的であることを開示すべき。パイプラインの開示が難しい状況下においては、良質な事業アイデアが創出されるメカニズム（知財・無形資産）を開示することが効果的、という示唆を得られた。**



現地調査から得られた企業・投資家間のギャップと解消に向けた示唆

- 開示における企業・投資家間のギャップは、**将来像の実現可能性**に対する説明において顕著に表れる
- 主に、「**事業や技術の意義を自明と捉えて社内で十分整理・説明されてこなかったこと**」、「**経営を把握する部門と具体的な強みを把握する部門の連携が不足していること**」に起因するものと考えられる

投資家が企業に期待する開示

「**企業成長の道筋**」を示してほしい

■ 投資家が求める「企業成長の道筋」の説明構成

- ①中計等の**経営目標やビジョン**を、
- ②どのような**ビジネスモデル**で実現しようとしているか。
 - 誰から（主な顧客・ターゲット）
 - どのような内容に対して（提供価値）
 - どのような対価・粗利率で（収益性）
 - どの程度の業績貢献を見込めるか（規模）、等
- ③ビジネスモデルを**支える強み**は何か。
 - どのような効果をもたらすか、再現性はあるか
 - 強みを維持する仕組みはあるか
 - 不足している強みを今後どのように獲得・育成するか、等

企業が行っている開示

目標・ビジョンと強みは示すが、**将来像の実現性は不明確**

■ 現地調査先企業が行う開示の特徴

- ①中計等の**経営目標やビジョン**は開示されている。
- ②具体的な顧客像や財務上の効果等が十分検討・開示されていない。
 - 事業や技術の意義**について、**定義が曖昧な用語等**に起因して、**漠然と社内外でコンセンサスが形成されていると錯覚**
 - 過度な期待を抱かれない、等
- ③トピック性の高い**技術・サービス等**を中心に強みを開示。
 - 経営戦略を描く担当者**と**本質的な強みを知る担当者**が**分離**
 - 管理部門だけで作成し、**事業部門等が関与していない**、等

背景

中計や統合報告書等の開示資料で**企業が語る目標・将来ビジョンは本当に実現できるのか**、という疑問

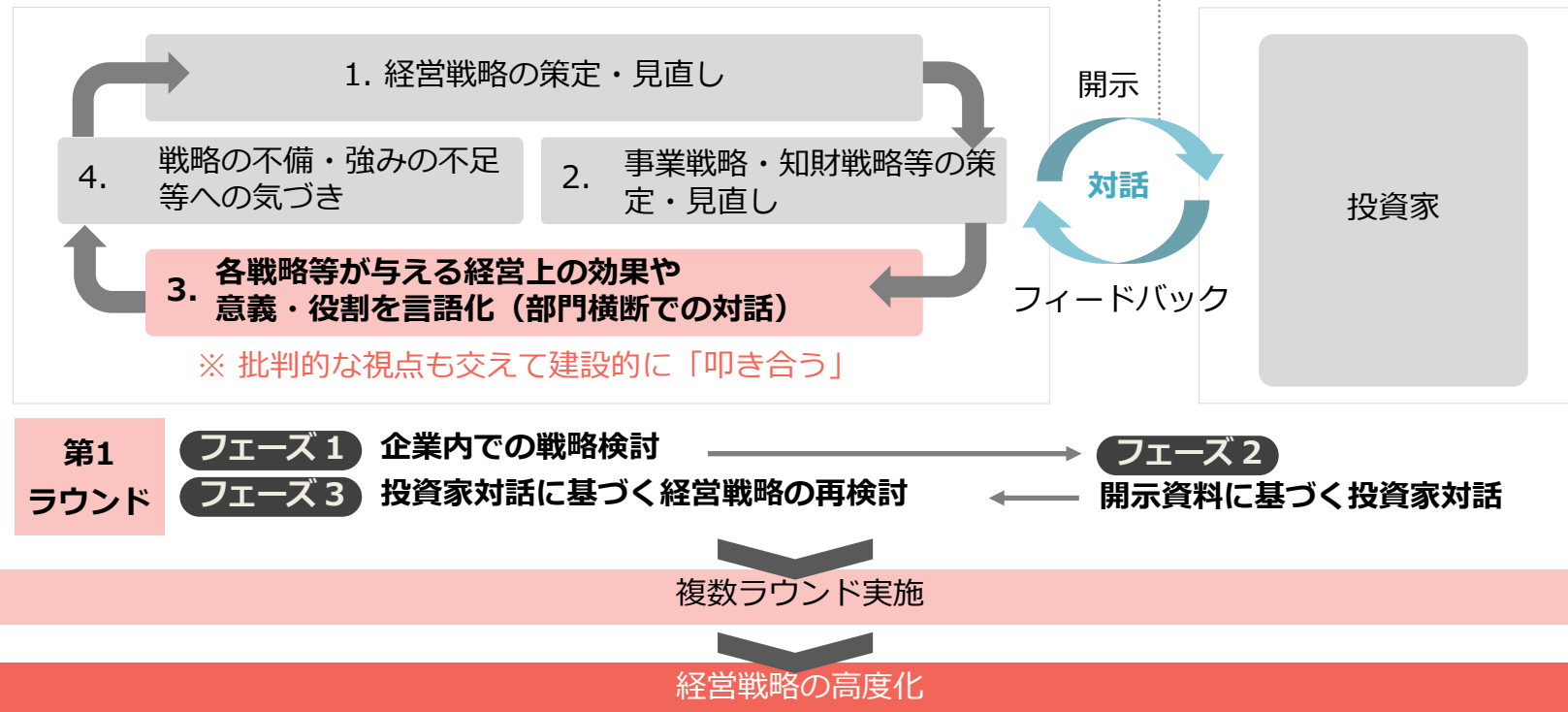
示唆

企業が自明と捉えている**事業や技術の意義**について、**複数部門を横断して改めて議論**することが、**企業成長の道筋の明確化**につながる

建設的な対話のスパイラル

- 「企業内での戦略検討」→「開示資料に基づく投資家対話」→「投資家対話に基づく経営戦略の再検討」を複数ラウンド繰り返すことで、戦略に対する社内の認識相違や、投資家をはじめとする社外ステークホルダーとの間に生じる理解のギャップを埋めていくとともに、企業価値の向上につながる好循環を生み出す。
- 開示の改善に向けては、部門横断での対話を通じて戦略の不備・強みの不足等への気づきをもとに、各戦略の見直しを進めていくことで、結果的に建設的な対話に資する開示につながる。

※ 「開示のメソッド」に基づく開示



建設的な対話に向けたポイント別取組充実度チェックリスト

- 調査結果を踏まえて、企業が投資家との建設的な対話を進めるために取り組むべき項目をチェックリストとして整理した。調査結果概要に示したモデルを早期に実現するため、まずは×となっている項目の解消が重要である。

I 社内対話を通じた戦略の言語化	
a	経営戦略は社内で十分に認知されており、今後5年間で自社がどのような変化をしようとしているか、またその背後にある理由や企業理念とのつながりについて、社員が語れる状態になっている。
b	経営層の示す経営戦略に基づいて、事業部門単位で事業戦略や研究開発戦略、知財戦略等の検討ができており、そこで掲げられる目標は部門内の改善目標にとどまらず、経営戦略との結びつきが説明できる状態になっている。
c	事業部門内で策定した戦略について、他部門からその目標の妥当性や取組の必要性について、批判的な視点も交えて建設的に議論する（叩き合う）環境が構築できている。
d	部門単位で「叩き合った」結果を踏まえて見えてきた課題や検討の不備を集約して、経営戦略の見直しに還元させるための仕組みが整っている。
II 企業成長の道筋を示す開示	
a	1年に1度発行される統合報告書を念頭に、報告年度ごとに「企業成長の道筋（ビジョン・ビジネスモデル・強み）」の整理が経営層にて行われている。
b	経営層にて整理された「企業成長の道筋」を開示で具体化するにあたり、各事業部門同士が開示内容について調整を行う仕組みが整っている。また、IR部門などこれらの調整を主導する組織が定まっている。
III 建設的な対話に基づくフィードバックを反映する仕組み	
a	投資家との対話に当たっては、企業成長をともに考えるパートナーとして投資家を捉え、対話を通じた経営戦略の見直しを含む柔軟な姿勢が経営層、IR部門等の対話者に理解されている。
b	対話に基づくフィードバックや、対話を通じて見えてきた課題等の情報を集約して、経営層にフィードバックをする仕組みが整っている。また、IR部門などこれらの情報を集約する組織が定まっている。
IV フィードバックに基づく戦略の見直し	
a	経営層はフィードバックされた情報をもとに、経営戦略自体の再考や検討の不備についての議論を行う機会を設定している。
b	見直した経営戦略について、適時社内で情報連携できる体制が整っており、IR部門等をはじめとした開示部門とも連携しながら、変更の趣旨や内容をもとに事業戦略等を再検討できる。（Iに戻る）

1 知財・無形資産の開示の在り方

2 知財経営ガイドブック紹介及び2024年度調査研究の概要

3 知財・無形資産の開示のポイント

4 **参考情報**

知財経営に係る事例集

2019年：経営における知的財産戦略事例集

- 国内外約100者へのヒアリング調査をベースに、経営の観点から、企業価値向上・企業全体の成長に資する知財マネジメントに関する情報を整理
- 計50社以上の事例を掲載



2020年：経営戦略を成功に導く知財戦略【実践事例集】

- 20社の知財戦略について、その戦略に至るまでのプロセスを含めて紹介



2021年：新事業創造に資する知財戦略事例集

～「共創の知財戦略」実践に向けた取り組みと課題～

- 実際に新事業創造に取り組む過程で企業の感じる悩みにフォーカスし、それぞれの悩みの解決事例を紹介
- 成功事例だけでなく、失敗事例も掲載



2022年：企業価値向上に資する知的財産活用事例集

－無形資産を活用した経営戦略の実践に向けて－

- 20社の知財戦略について、経営層が知財部門を活用して頼りにし、知財部門が経営層に働きかけができるような企業内風土、特に、経営層と知財部門との間のコミュニケーションに着目して調査



知財経営に係る事例集

2023年：知財経営の実践に向けたコミュニケーションガイドブック

～経営層と知財部門が連携し企業価値向上を実現する実践事例集～

- 企業の経営層と知財部門とのコミュニケーションを活性化するためのガイドブック
- 経営層と知財部門を取り巻く「意識」や「情報」のギャップの実態を調査



2024年：知財経営への招待 ～知財・無形資産の投資・活用ガイドブック～

- 経営層・知財部門・関係部門が具体的に知財・無形資産の投資・活用に取り組む上でのボトルネックを特定し、その解消に向けた打ち手を見出すことを目的として調査



2024年：経営戦略に資するIPランドスケープ実践ガイドブック

- IPランドスケープの実践に向けて、活用目的別の分析手法、仮想実施事例、活用可能な無償のデータベース・ツールを掲載
- 仮想実施事例として、新規事業創出、事業戦略策定、買収候補抽出の3パターンを用意



2025年：企業成長の道筋～投資家との対話の質を高める知財・無形資産の開示～

- 企業成長を実現するための知財・無形資産の開示について、企業と投資家が有する視点のギャップを明らかにし、あるべき両者の関係性とそれを実現するために求められる建設的な対話の在り方を調査



ありがとうございました

特許庁総務部企画調査課

