

## 特許情報を活用したビジネスマッチング成功事例

－ 特許情報で新たな営業先を特定して、新規顧客開拓 + 技術用途を拡げる －

### クモノスコーポレーション社の「技術」を分析し、大日本印刷株式会社とのマッチングに成功

**クモノスコーポレーション社（大阪）** は自社の事業領域（測量、外壁診断等）の展示会やネットワークでは出会うことが難しかった大日本印刷株式会社（DNP）や放送事業者とのビジネスマッチングに成功しました。この成功のキッカケとなったのが、**特許情報を活用したマッチングレポート**です。自社技術の周辺特許を分析することで、**想定し得なかった企業とのマッチングが実現**しました。



### DNPとのビジネスマッチングまでの流れ

#### マッチングレポート作成

- 開発したコーティング材は新規事業であり、同技術のニーズ調査や営業先の検討が不足していた。
- 適切な売り込み先を探索するために特許情報を活用、マッチングレポートを作成した。



#### マッチング候補企業選定

- レポートは同社のコーティング材とシナジーが期待できる特許群を分析することでマッチングレポートを作成。
- マッチングレポートで抽出されたリストにあったDNPへアポイントを実施。

マッチングレポートイメージ図



#### 面談・マッチング成功

- コーティング技術の売り込みを狙っていたが、併せて紹介した別の技術（三次元映像化）が刺さり、文化財のアーカイブ事業の受注に成功した。
- 特許情報の分析によって、全く想定していなかった企業と面談が実現し、その新規顧客との出会いにより自社技術の新たな用途を発見できた。



三次元映像化技術  
出典：クモノスコーポレーション（株） HP