

令和3年度中小企業等知財支援施策検討分析事業  
「効果的な知財ビジネス評価書の構成内容に関する調査研究」

調査研究報告書

2022年3月31日

PwCコンサルティング合同会社



# Executive Summary

**背景** 特許庁では、中小企業の技術の優位性などについて、知財を中心に評価機関が分析した「知財ビジネス評価書」を金融機関と中小企業に提供することにより、知財を持つ中小企業の事業性等を金融機関が適切に評価・支援できるようにする施策を実施している。「知財ビジネス評価書」については評価機関が各々の観点で分析を行い作成しているところ、金融機関による中小企業の知財の観点による事業性評価を一層普及させるためには、金融機関にとって知財の観点で有用な調査項目を精査し、「知財ビジネス評価書」を作成する者の裾野を拡げる必要がある。

**目的** 本事業では、これまで活用された「知財ビジネス評価書」の分析等を行い、金融機関が中小企業に対して融資や経営支援を実施するために最低限必要かつ有益な評価項目について検討を行い、中小企業の知財を分析するための参考資料として有益となるようなひな形及びひな形を作成するための手引きを取りまとめることを目的に調査研究を行う。

## ■ヒアリング調査

金融機関ヒアリング：18者

中小企業ヒアリング：5者

評価機関へのヒアリング：6者

## ■公開情報調査

## ■委員会

計3回の委員会を開催

## ■実証調査

5者を対象として実証調査を実施した。

■アウトプット 評価書のひな形、ひな形を活用するための手引きを作成

## まとめ

本事業を通して、最低限必要な項目を記載した評価書の「ひな形」を作成するとともに「ひな形」を活用するための手引きを作成した。

# 目次

大項目	中項目	頁
1. 本調査の概要		4
2. 調査結果		10
	2-1. 評価項目の整理	11
	2.2. 国内外公開情報調査	25
	2.3. 金融機関に対するヒアリング調査結果	32
	2.4. 中小企業等に対するヒアリング調査	47
	2.5. 評価機関に対するヒアリング調査	50
3. 調査を踏まえた「手引き」「手引き」の方向性		55
4. ひな形・手引きの作成		64
5. ひな形に関する実証調査結果		72
6. 有識者委員会		90

# 1

## 本調査の概要

# 背景:「知財ビジネス評価書」策定事業の経緯と課題

- 特許庁は金融機関による知財に着目した企業の事業・経営支援（知財を活用した経営支援）を促進すべく支援施策に取り組んできた。
- 過去事業を通じた支援施策により一定の成果は出ているものの、令和5年度を目途としたKPIの達成や本業支援実績の拡大のため、**本年度は改めて、「経営支援」の観点で本事業の過去成果・方向性を俯瞰し、「経営支援までやり切る金融機関を150機関に拡大」や「民間自走」等のゴールから逆算で事業を構築することが必要なタイミングと考える。**

## 知財を活用した経営支援事業の経緯と課題（弊社認識）

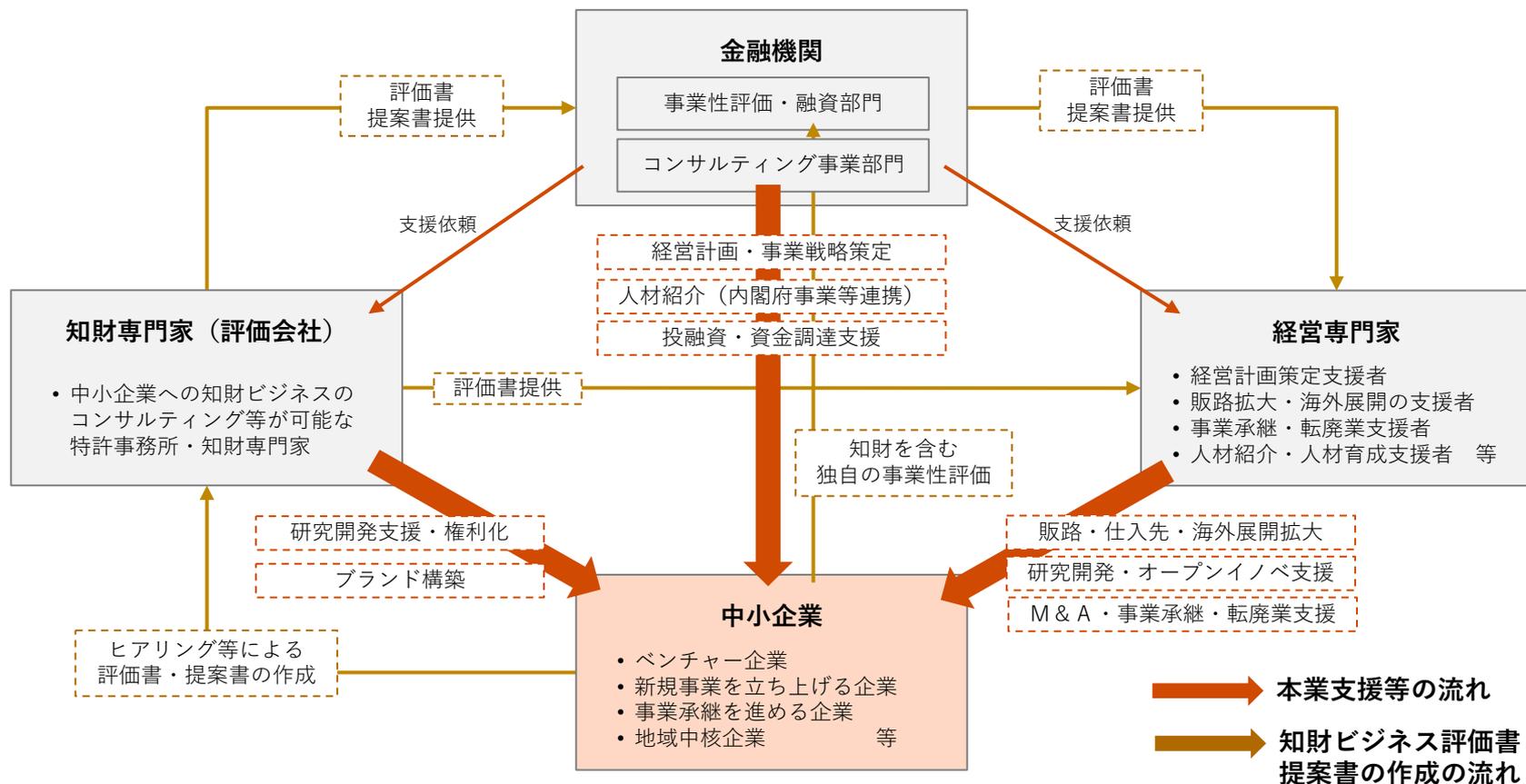
	平成26年度～	令和元年度～	本年度～令和5年度	以降
手段	知財ビジネス評価書	知財ビジネス評価書 知財ビジネス提案書	知財ビジネス評価書 知財ビジネス提案書 経営専門家による支援	民間主導での自走化を視野 （+継続的な公的支援）
目的	知財を活用した 融資（+本業支援）	知財を切り口した 本業支援策の提案 （+融資）	知財を切り口した 本業支援活動（+融資）	
結果	約800件の評価書・約200件の提案書の作成 ・73金融機関で、融資に至った ・知財ビジネス評価書を金融機関自らが作成できる環境整備 ※経営支援の結果については、成果に係る分析結果無し		KPI：知財を切り口とした 経営支援が可能な金融機 関を150機関に拡大	

課題 （弊社認識）	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 知財を切り口した本業支援につながる評価書が不透明（評価に留まらず「活動」を生む評価書）</li> <li>② 知財を活用した経営支援が可能な金融機関および専門家の拡大</li> <li>③ 民間主導での自走化を可能とする環境整備</li> </ul>
--------------	--

## 背景:「知財ビジネス評価書」策定事業が目指す姿

- 「知財ビジネス評価書」では、**本事業ならびに弊社受託の令和3年度中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業（以下、知財金融事業）**を通じて多様な中小企業に知財を切り口とした経営支援を行うエコシステムの確立を目指す姿と考える。
- そのためには、知財専門家（調査会社）が、事業成長のための仮説を設定できるような内容の評価書を作成することを起点としながら、金融機関が適宜経営専門家と連携して、仮説を具体的な企業行動まで落とし込む。

## 目指す姿：多様な中小企業に知財を切り口とした経営支援を行うエコシステムの確立



# 本事業の課題・目的

- ・ 特許庁では、金融機関による知財に着目した融資や経営支援の推進を目的とした事業を実施しているが、現状、**金融機関の取組には差が生じている状況である**。また、本事業においては、金融機関のニーズや企業の課題を踏まえた記載すべき情報が必ずしも知財ビジネス評価書に記載されていないとの、**内容面の課題も指摘されている**。
- ・ このような状況を踏まえ、今年度事業においては以下に示すとおり課題・目的を設定する。

## 課題・目的の整理

As Is (現状)	To Be (ありたい姿)
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 金融機関により知財を活用した経営支援への取組に差が生じている<ul style="list-style-type: none"><li>・ 知財を活用した経営支援に取り組んでいない機関や、取り組んでいても融資につながっていない機関も一定数存在</li></ul></li><li>・ 知財ビジネス評価書等に、必ずしも金融機関にとって有益な情報や、中小企業の課題に即した情報が記載されていない※1。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 多くの金融機関が知財を活用した経営支援に取り組み、融資や本業支援につなげている。<ul style="list-style-type: none"><li>・ さらに、特許庁の支援が終了しても、各金融機関が知財を活用した経営支援への取組を自走できる状態である</li></ul></li><li>・ 調査・分析事業者や金融機関が、どのような知財情報分析が融資や本業支援にとって有益であるか把握しており、効果的な情報分析を実施。</li></ul>

### 課題

1. 金融機関・企業にとって知財ビジネス評価書で最低限提示すべき項目が不明である
2. 金融機関にとって中小企業への融資・本業支援において有益である知財情報の在り方が不明

### 本事業の目的

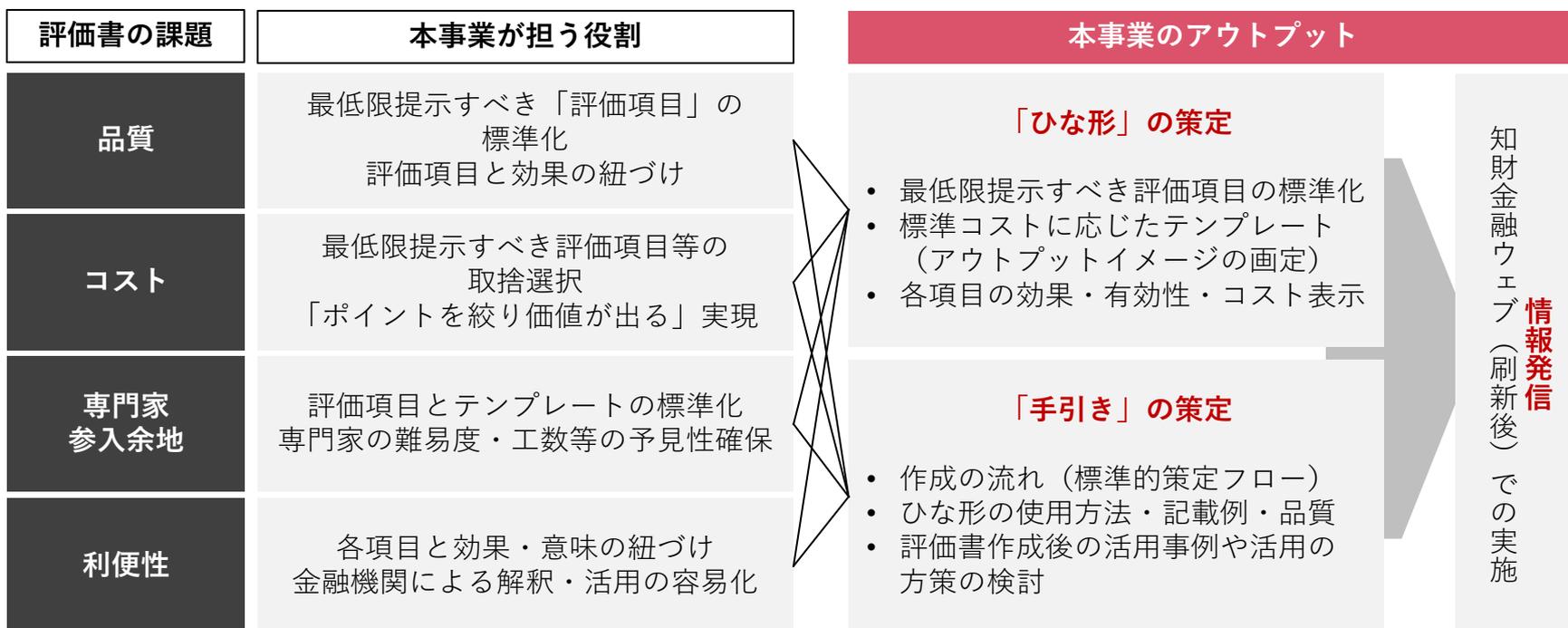
1. 知財ビジネス評価書で最低限提示すべき項目の明確化（ニーズの所在の明確化）  
これを通じた、「知財ビジネス評価書」の金融機関・企業にとっての価値向上・競争力強化への寄与
2. 中小企業への融資・本業支援の際の効果的な知財情報の分析・活用方法の明確化・手引き・ひな形化  
これを通じた、知財ビジネス評価書・提案書の作成者の裾野拡大

※1：知的財産戦略本部構想委員会（第4回）資料7「中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業の紹介」にて「本来、金融機関のニーズや評価対象となる中小企業が抱えている課題等に応じて評価書に記載すべき情報（金融機関の事業性評価に有益な情報）を整理すべきであるが、その整理ができておらず、また、調査会社間でも共有できていない。」と指摘されている。

# 本事業の課題・アウトプット

- 本事業の位置づけは、弊社受託の令和3年度中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業（以下、知財金融事業）および、令和4年度事業以降における「**自走化への環境整備**」と考える。
- 自走化に向けて、**知財ビジネス評価書の品質の平準化・コスト抑制の工夫・専門家の参入余地拡大・利便性や価値拡大への提案を行うこと**を通じ、**知財金融事業に参画する金融機関の一部が、次年度、公的資金に依らず、知財ビジネス評価書の策定を担えるようになる**ことである。

## 本事業の役割：自走化への環境整備策の全体像



**Goal**

- 評価書を、金融機関・企業が負担する上で現実的コストで策定可能な状態に
- 令和3年度事業での「自立・自走化」が期待される金融機関が活用し、本事業を「卒業」する

# 本事業の実施事項とスケジュール

- 本事業は、以下のスケジュールで実施した。

	9		10		11		12		1		2		3	
	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後
評価項目の整理			評価書分析		とりまとめ		追加・修正							
		国内文献	海外文献											
有識者委員会の設置と運営			委員選定 事前説明				①	個別意見聴取①			②		③	
金融機関・中小企業へのヒアリング調査			ヒア相手・ 項目案検討・アポ 取得				ヒアリング・とりまとめ (件数) ・金融機関18者 ・中小企業5者 ・評価機関6者							
評価機関へのヒアリング調査														
重点評価項目の整理							重点評価項目の整理							
ひな形及び手引き案の作成									第1案 作成	第2案 作成	修正案作成		最終版確定	
実証調査					評価機関・金融機関・企業 選定／内諾				評価書作成の実証(5件) 実施後ヒアリング				とり まとめ	
調査報告書の作成												骨子 作成	第1案 作成	最終 版確 定

# 2

## 調査結果

## 2.1. 評価項目の整理

# 過去評価書の分析

- 過去評価書について、以下のプロセスにより調査データの抽出・分析を実施した。

## 調査データの抽出・分析のプロセス



## 過去評価書の分析結果サマリ【初期分析結果】

- ・ 個別項目の質的側面を考慮しない、今後の仮説検証のための「問い」の抽出を目的とした「初期分析結果」として、過去の評価書に関する項目洗い出し・分析を行ったところ、以下の点が明らかになった

### 過去評価書分析を通じて明らかになった点

#### 1. 評価書作成事業者間の項目の分散が大きく、現時点で「最低限」と想定される項目は存在しない

- － ゆえに、本調査の仮説（必要性）は高いと想定される
- － 一方、シーズ側（分析者）への深堀を通じて、標準的な項目をあぶりだすことは困難とも想定。  
主に「ニーズ側（どの項目が求められるか）」の分析と組合せた、項目の特定が必要

#### 2. （分散が大きい前提として）大まかな傾向としては「事業分析」の比率が大きい

- － この傾向と「金融機関・企業のニーズ」が合致しているのかは、要検証（令和三年度動向も活用）
- － 事業分析については「知財の専門性を生かした事業分析」という点で、選択手法に分散が大きい

	分析カテゴリ（弊社整理）	大項目（各社評価書ベース）	平均記載件数
1位	事業分析：その際、情報源として知財を見る ※但し、知財をどう見るかは、まちまち。	市場性の評価／将来性の評価	4.0
2位		事業計画に関する事項	3.4
3位	知財分析：知財そのものの分析	知的財産とその特徴の把握	2.7
4位	強みの活かし方の提案	課題分析と提案	1.7
他	背景情報整理（企業・金融機関とも既知である項目・再掲の項目等）	前提条件	2.5
		サマリー	2.6
		対象企業の概要	3.0

## (参考) 主要な評価会社の概要

- 昨年度、参画した評価会社の昨年度の実施件数と特徴を記載する

評価会社	昨年度実施件数	特徴
A	15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 技術・知財といった観点のみならず、財務情報や市場の情報を含めて多面的に強みを分析することを得意とする。</li> <li>• 知財権の金銭的価値評価にも高い専門性を有する。</li> </ul>
B	7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 知的財産のみにフォーカスすることなく、マーケティングの視点から見て企業の現状の事業実態がどうか、今後トップラインを上げるためにどのような施策が必要か、体制としてどのような強化が必要か、外部環境からみた強みや弱みは何か、弱みの克服手段は何かといった幅広い分析・提案を実施している。</li> </ul>
C	13	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 公的機関、大学、中小企業等企業などに対する、技術マネジメントの支援、知財マネジメントの支援を実施しており、国内のみならず、海外での支援も実施している。</li> </ul>
D	21	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 知財視点での分析に特に強みを有し、保有知財権の洗い出し、出願傾向の比較、競合の出願傾向分析、知財に関する社内環境整備の評価、知財の金銭的価値評価など、様々な切り口での評価を昨年度の評価書において実施。</li> </ul>
E	14	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 動産の評価・鑑定を主な業務とする（その一環として、知財の評価・鑑定も実施）。また、評価・鑑定に関する人材育成の講座も提供。知財を考慮した事業性評価を専門とする。</li> </ul>
F	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 所属する弁理士により、多様な専門領域をカバーすることができる。</li> </ul>
G	33	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 対象企業の保有する知財権の内容の分析、市場調査、知財の金銭的価値評価、これらに基づく課題とソリューションの提案を中心とする評価書を作成。</li> </ul>

## 金融機関ニーズに基づく課題認識

- 申込書のアンケート（Aコース）や、ヒアリング（Bコース）で聴取した情報から見えてきた、本事業へのニーズや、金融機関における知財活用の課題感の概要は以下の通りである。
- アンケート／ヒアリング結果の詳細は、次頁以降を参照

### 金融機関・企業の本事業へのニーズ

- ① **企業（取引先）のニーズ**：強みを活用した販路拡大や新事業創造など、事業・業績に直結する目的をもって本事業に参画する企業が多い。
- ② **金融機関のニーズ**：本業支援において本事業を活用するニーズが多数。一方で、融資は少数  
本事業を起点に、コンサルティングサービスを提供するという思惑を有する

### 金融機関の知財活用の取組と課題

- 知財への取組のレベルは金融機関により異なるが、J-Platpatで取引先の知財を調べる行員がいる／経営デザインシートを活用して知財を把握するといった高度な取り組みがなされている機関も存在しており、**金融機関の行員個人レベルでは、一定の事業浸透・スキル獲得**がみられる。
- 今後の課題としては、おおむね共通して以下の2点が挙げられた。
  - **知財に関する取り組みの組織レベルへの落とし込み**
  - **知財に関する取り組みを実際の支援につなげる／ひいては銀行のソリューション化（地域金融機関によるコンサルビジネスの収益事業化）**

## 金融機関のニーズを分析する

- 本体事業で実施したアンケート調査から金融機関側のニーズを調査した結果以下のような結果が得られた。
- 「本事業を通じて形成したい関係性」で示される目的の部分では、「コンサルティングサービス（経営支援等）の提供」が63%と過半を占め、**コンサルティングサービスには大きなニーズが存在している**。
- また、企業が過大として認識しているものとしては、「新事業創造・既存製品等の競争力強化」「販路開拓・仕入れ先開拓」がそれぞれ8割近い回答となっており、**コンサルティングサービスには大きなニーズが存在している**。

### 金融機関にとっての目的

本事業を通じて形成したい関係性	回答数 (n=41)	回答割合	
新たな融資取引の実施	10	24%	融資:24%
融資取引以外の取引の新規実施（口座開設、為替や有価証券等の取引）	0	0%	
事業承継・法人承継のサービス提供	4	10%	コンサルティング:63%
コンサルティングサービス（経営支援等）の提供	26	63%	
回答無	1	2%	

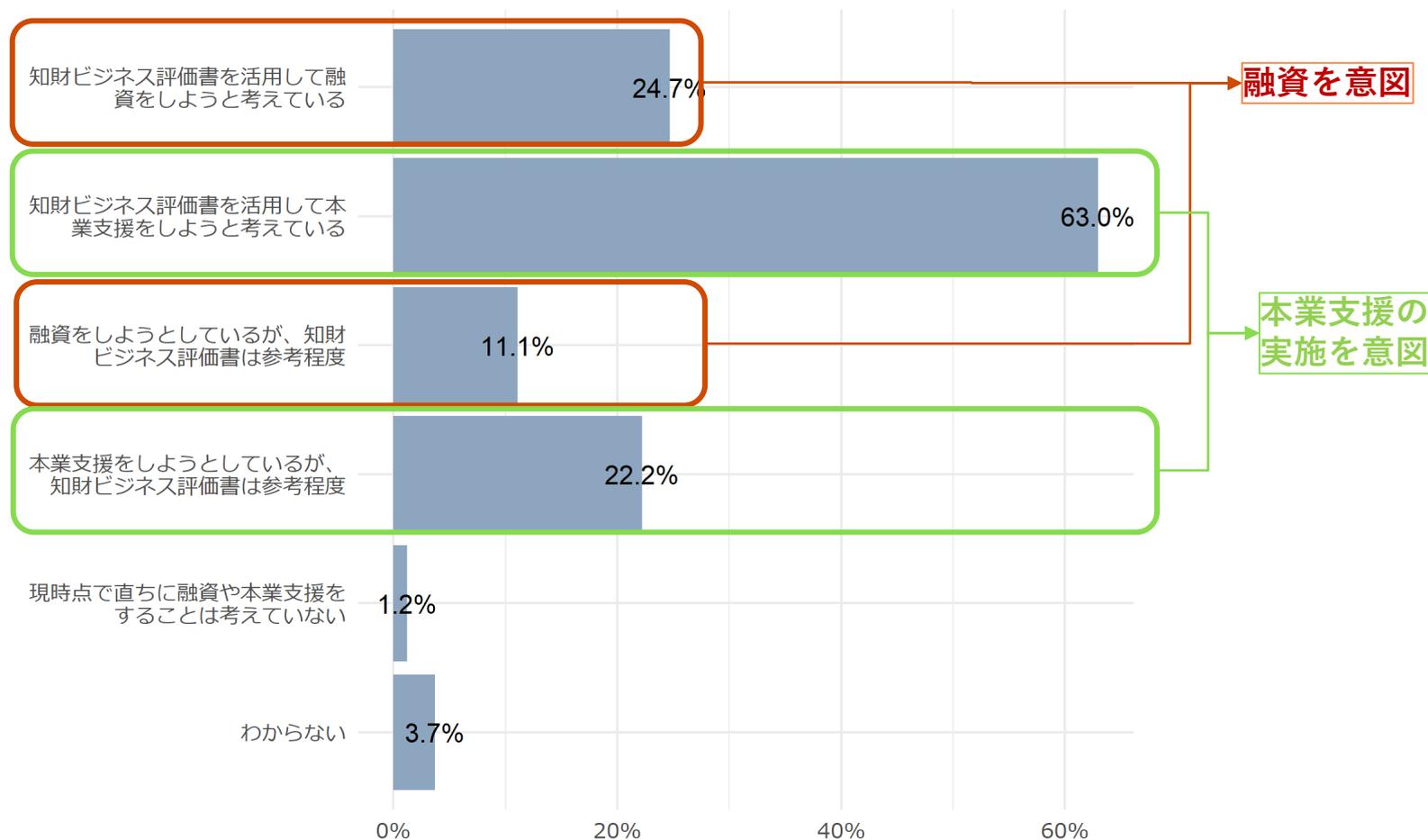
### 企業にとっての目的

課題	回答数 (n=41)	回答割合	
企業が持つ「強み」を整理・分析できていない／経営者が自己認識できていない	11	27%	自社理解の深耕
経営計画・将来構想	24	59%	
事業転換・新規創業	24	59%	経営改善策の実行
販路開拓・仕入れ先開拓	31	76%	
新事業創造・既存製品等の競争力強化	32	78%	
事業承継	12	29%	

## 過去のアンケート調査の結果からの示唆(フォローアップアンケート調査集計)

- 昨年度の金融機関向けのフォローアップアンケートの結果を見ると、知財ビジネス評価書を積極的に活用する金融機関、参考程度とする金融機関のどちらにおいても、**本業支援を実施しようと考えている割合が高い**。

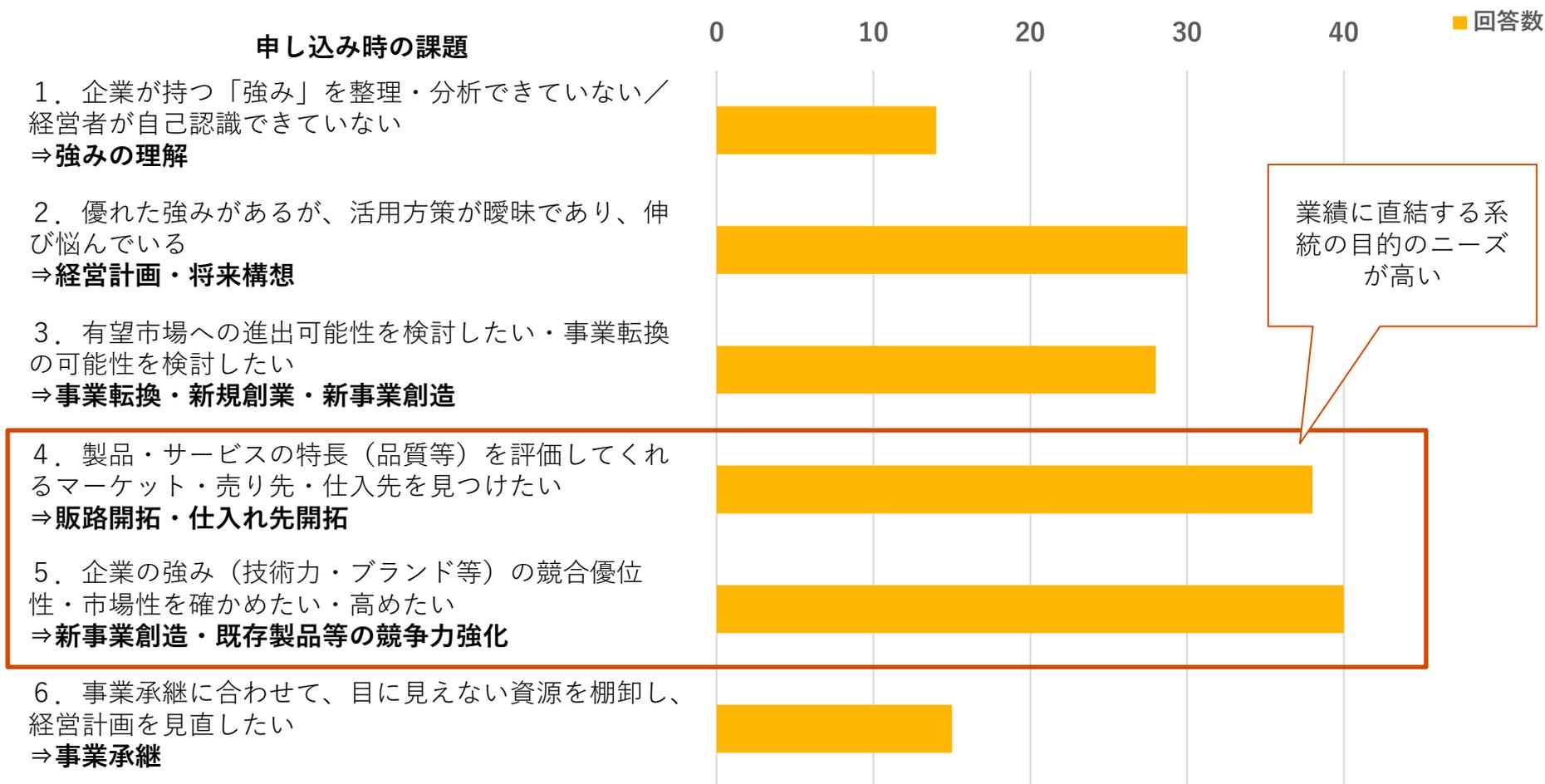
### 問2 貴機関は、提供した知財ビジネス評価書を活用して取引先に融資や本業支援をしようと考えていますか？



## (アンケート結果詳細) 取引先における本事業参画の目的(ご参考)

- 「強みを理解したい」というニーズは少なく、一方で「強みの活かし方を知りたい」というニーズが多かった。
- 特に、業績の向上に直結する系統の目的のニーズが高い。

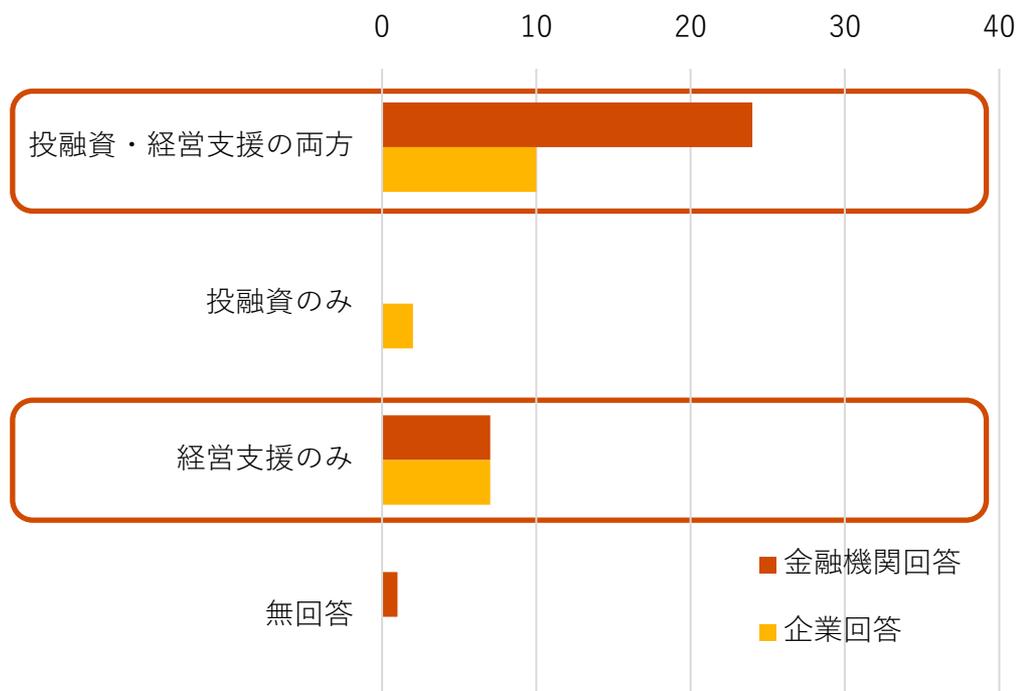
### 目的類型別の申込件数 (n=51)



## (アンケート結果詳細) 金融機関が取引先に対し検討中の支援策(ご参考)

- アンケートで回答いただいた課題に対し、経営支援を行いたい／受けたいと考えている金融機関／企業が多数派である。

課題に対して検討している／受けたい支援 (n=51)

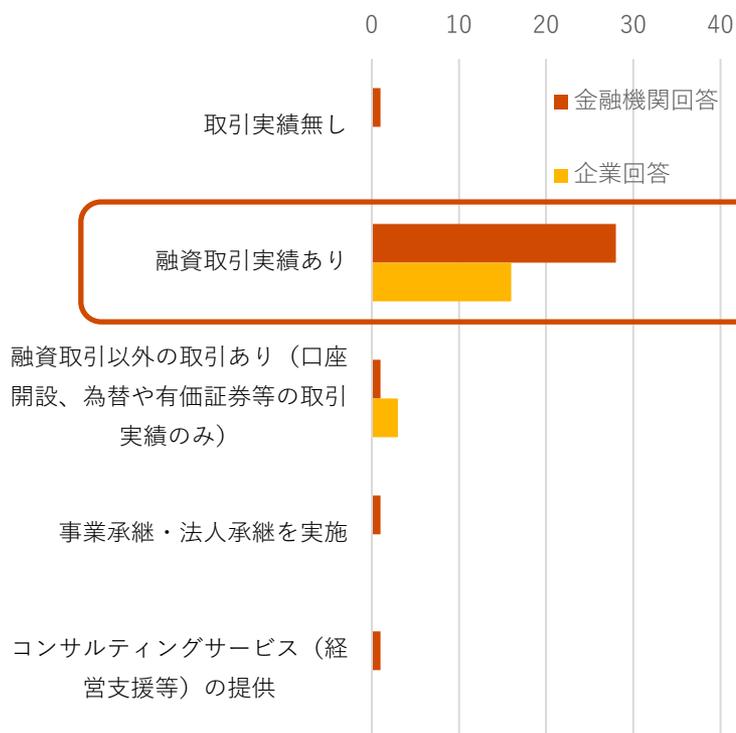


経営支援を行いたい／受けたいという回答が多数

## (アンケート結果詳細) 金融機関の本事業への期待(ご参考)

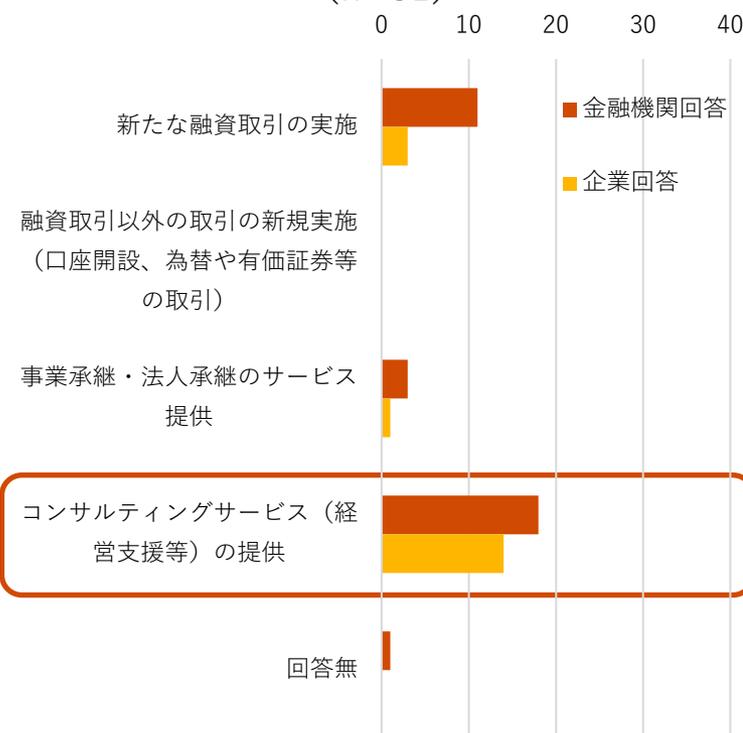
- 金融機関—企業の現在の関係性と本事業を通じて形成したい関係性に関する設問の回答からは、現在は融資が中心だが、本事業を通じてコンサル（経営支援）を強化したいというニーズが読み取れる。

現時点の関係性 (n=51)



本事業を通じて形成したい関係性

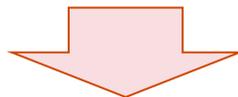
(n=51)



現在は融資が中心だが、本事業を通じてコンサル（経営支援）を強化したいという回答が多数

## 知財専門家の状況にかかる課題の総括

- 金融機関ニーズと過去評価書の課題に基づき、知財専門家を取り巻く以下の課題を抽出した。
- ニーズ側の調査では、「金融機関から企業へのコンサルティング」に繋がる評価書を希望するという意見が多くみられた
  - 本事業を通じて形成したい関係性として、「コンサルティングサービス（経営支援等）の提供」を63%の金融機関が回答しており、「新たな融資取引の実施」の24%と比べて希望する意見が多く得られた。
- シーズ側（評価書）に含まれる情報は、「企業理解」や「融資」に関連する情報が多く、これらは、経営者が既知の情報を中心である
  - 評価項目の記載内容を分類すると、「企業理解」が40%、「融資」が35%、「本業支援関係（コンサルティング）」が25%であり、経営者側が把握できている情報が75%であると想定
  - 経営者側が把握できていない情報も含めて経営改善を提案する必要がある。「本業支援（コンサルティング）」での評価書の利用には、やや、距離があると推察される。



### 「最低限」とすべき項目選定にかかる仮説

- 少なくとも「企業理解」に留まらず、金融機関ではなく「企業自身にとっても新たな気づき」と言える情報を提供することが重要（具体的な経営改善等に繋がっていく情報）
- 「最低限」の項目においても、これらを満たすことが、評価書のニーズ・シーズのマッチング、利活用拡大につながると想定

## 主要評価会社の評価書分析(記載項目の分析)

- 個別項目の質的側面を考慮しない、今後の仮説検証のための「問い」の抽出を目的とした「初期分析結果」として、過去の評価書に関する項目洗い出し・分析を行ったところ、以下の点が明らかになった

### 過去評価書分析を通じて明らかになった点

#### 1. 評価書作成事業者間の項目の分散が大きく、現時点で「最低限」と想定される項目は存在しない

- ゆえに、本調査の仮説（必要性）は高いと想定される
- 一方、シーズ側（分析者）への深堀を通じて、標準的な項目をあぶりだすことは困難とも想定。  
**主に「ニーズ側（どの項目が求められるか）」の分析と組合せた、項目の特定が必要**

#### 2. （分散が大きい前提として）大まかな傾向としては「事業分析」の比率が大きい

- この傾向と「金融機関・企業のニーズ」が合致しているのかは、要検証（令和三年度動向も用い）
- 事業分析については「知財の専門性を生かした事業分析」という点で、選択手法に分散が大きい

	分析カテゴリ（弊社整理）	大項目（各社評価書ベース）	平均記載件数
1位	事業分析：その際、情報源として知財を見る ※但し、知財をどう見るかは、まちまち。	市場性の評価／将来性の評価	4.0
2位		事業計画に関する事項	3.4
3位	知財分析：知財そのものの分析	知的財産とその特徴の把握	2.7
4位	強みの活かし方の提案	課題分析と提案	1.7
他	背景情報整理（企業・金融機関とも既知である項目・再掲の項目等）	前提条件	2.5
		サマリー	2.6
		対象企業の概要	3.0

## 主要評価会社の評価書内容分析(目的への対応分析)

- 評価項目を目的に応じて「企業理解」「本業支援」「融資」の3つに分類すると、以下のように**企業理解の記載が最も多い結果**となった。

### 記載事項に関する目的への対応状況

#### ①企業理解向け :

融資をすべきかどうか、融資対象として支店等で企業の基礎的情報を理解し、金融機関・企業の情報非対称性を埋めるための情報（**経営者にとっては既知であるが、融資前（与信・事業性評価前）の金融機関は知らない情報**）

#### ②融資向け :

Step1を踏まえ、融資対象を決定するために事業性評価融資における無形資産の状況などについて詳細を理解し、具体的な融資規模等を峻別する情報（経営者にとっては既知である情報を、エビデンスをもって、**第三者によって明確化・可視化し、金融機関に伝えることを目的とする情報**）

#### ③本業支援向け :

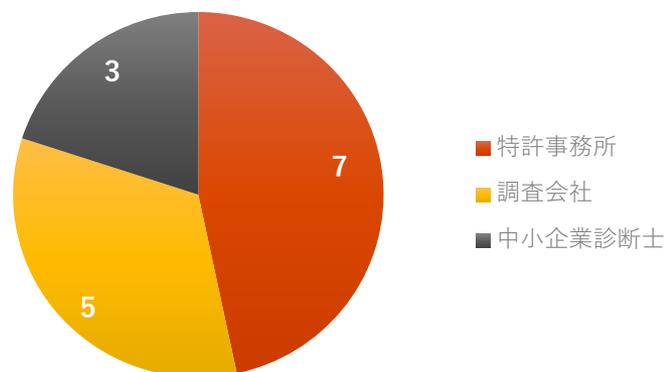
融資に限らない幅広い観点から、金融機関が企業の本業を支援し成長を進めるために必要となる情報（**経営者も把握できておらず、金融機関も知らない情報や、それら情報をキュレーションしたもの**）。

	記載内容の分類		
	①企業理解向け	②融資向け	③本業支援向け
前提条件	100%	0%	0%
サマリー	100%	0%	0%
対象企業の概要	100%	0%	0%
事業計画に関する事項	20%	40%	40%
知的財産とその特徴の把握	12%	88%	0%
市場性の評価／将来性の評価	100%	0%	0%
課題分析と提案	0%	8%	92%
全体	40%	35%	25%

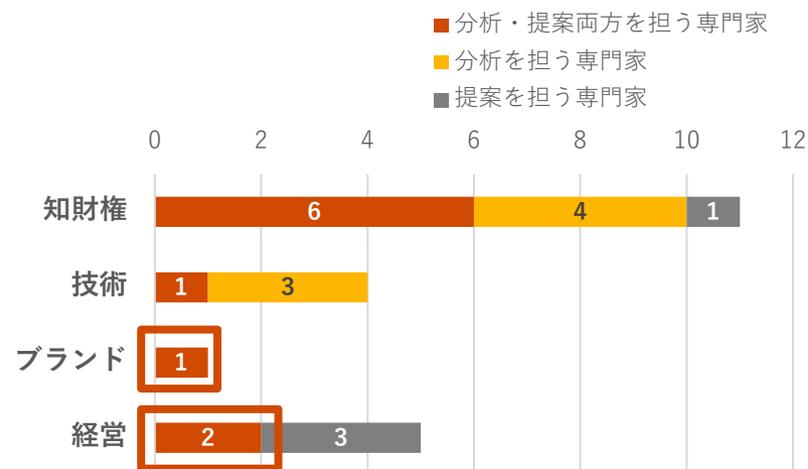
## (参考)本年度事業に参加する専門家の類型／得意分野の分析

- 本年度連携した専門家は、特許事務所・調査会社・中小企業診断士である。
- 専門家の得意領域に注目すると、「ブランド」を得意とする専門家が少数。
- 特に分析（評価書作成）を担当する専門家は特許事務所・調査会社のみであり、「ブランド」「経営」の領域を得意とする専門家が少数。

### 専門家種別(n = 15)



### 専門家の得意領域(n = 15)



- 本年度連携した専門家は、特許事務所・調査会社・中小企業診断士のみ

- 特に分析を担う専門家で「ブランド」「経営戦略検討」の領域を得意とする専門家が少数

※ブランド：商標の活用や知財ミックス等のマーケティング戦略全般

経営：主に中小企業診断士等の立場で、広義の知財の見える化・活用に係る、知的資産経営全般の支援等

## 2.2.国内外公開情報調査

## 国内外公開情報調査の概要

- 国内公開情報調査においては、他の経営分析ツール等において用いられている評価指標等を取りまとめる
- 金融機関が中小企業の知的財産と事業との関係性を評価する際の方法に関する海外事例について、調査研究を行った。

### 国内公開情報調査 ⇒ 【ニーズ分析の一環として実施し、ひな形に活用】

金融機関の事業性評価書、公的機関による企業分析フレームワークを洗い出し、それらの評価項目を洗い出す。 加えて、一般的に用いられる各種の評価手法・フレームワークについても本事業での活用可能性を検討する。

#### 【企業分析フレームワークの例】

- ビジネスモデルキャンバス : KP (キーパートナー)、KR (キーリソース) 等
- 事業価値を高める経営レポート : SWOT分析・機会と驚異分析 等
- ローカルベンチマーク : 業務フロー分析 ・ 財務分析 ・ 4つの視点 等
- その他: バリューチェーン分析、マーケティング・ミックス、7S、魅力度/優位性構築可能性マトリックス等

### 海外公開情報調査

貴庁 平成29年度産業財産権制度各国比較調査研究等事業「諸外国における知財価値の評価に関する調査研究」等得た公開情報等を中心として、**知財分析等のサービスを金融機関・事業会社等に展開している主体の公開情報等**を分析。

次ページ以降、EU、ドイツ、韓国、中国、シンガポールについての調査結果を記載する。

# 海外公開情報調査結果

- 公開情報を参照し調査を行った結果を記載。

## 各国の知財に関する情報

対象国	参考資料	資料の位置づけ目的	発行元	金融機関が中小企業の知的財産と事業との関係性を評価する際の方法の記載	その他全般的な記載内容
EU	<a href="#">Questions and Answers: Corporate Sustainability Reporting Directive proposal</a>		European Commission	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>上場している中小企業は、投資家保護の観点により、適切な持続可能性情報を取得できる環境整備が重要との提案あり</li> <li>上場中小企業の情報開示については、負担軽減を考慮し、対象および適応基準の単純化が必要</li> </ul>
	<a href="#">Non-financial reporting: SMEs need a simplified voluntary standard</a>	webinarにおける発言	sme united	N/A	SMEunited代表の発言：SMEの情報開示については、特定の項目に特化した指標が必要
	<a href="#">Reporting of Non-Financial Information by SMEs in Europe</a>	NFIと政策提言に関する正式表明	IFAC (International Federation of Accountants)	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業のNFIの国際基準化に向け、NFRDを参考にすべし</li> <li>中小企業は、自主的にNFI開示を奨励されるべし</li> </ul>
	<a href="#">Annual Report on European SMEs 2020/2021</a>	SMEに関する年次報告書	European Commission	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>NFRは統一基準を持たないことが実践の妨げであるものの、企業価値の向上には有益</li> <li>NFR作成のための資金/スキル/時間不足</li> </ul>
	<a href="#">Survey of Non-Financial Reporting Requirements for SMEs in Europe</a>	欧州のSME向けNFR義務化の調査(2018年)	European Federation of Accountants and Auditors for SMEs	N/A	結論：SMEは、投資家やより広義の民間からの利益が期待できる点で、行政支援も含め自主的なNFI開示を奨励されるべき
	<参考> <a href="#">Non-financial Reporting Directive</a>	履行評価書	European Parliament	N/A	調査結果：SMEの非財務情報開示には負担増回避のためのプロセス簡略化とサポートが必須

# 海外公開情報調査結果

- 公開情報を参照し調査を行った結果を記載。

## 各国の知財に関する情報

対象国	参考資料	資料の位置づけ 目的	発行元	金融機関が中小企業 の知的財産と事業と の関係性を評価する 際の方法の記載	その他全般的な 記載内容
ドイツ	<p>&lt;参考&gt;  <a href="#">Weichenstellung für die Finanzwirtschaft: Klimaschutz und Nachhaltigkeit als Leitmotiv</a>            (和訳) 金融セクターの方向性についてのアジェンダ：指針としての気候変動対策と持続可能性</p>	国家戦略	Federal Ministry of Finance	N/A	ドイツにおける持続可能な金融戦略として、気候変動対策と持続可能性に重点を置いた戦略で、企業向けの新しい持続可能性報告義務が含まれる
	<p>&lt;参考&gt;  <a href="#">On the way to a leading sustainable finance hub? Germany adopted first Sustainable Finance Strategy</a></p>	レポート	Climate Company	N/A	意見：NFRDの対象は従業員500名以上の大企業だが、農業や建設など、特定の分野においては伝統的に中小企業が優位であることから、環境への影響やリスクは大きく情報開示の必要性がある

# 海外公開情報調査結果

- 公開情報を参照し調査を行った結果を記載。

## 各国の知財に関する情報

対象国	参考資料	資料の位置づけ 目的	発行元	金融機関が中小 企業の知的財産 と事業との関係 性を評価する際 の方法の記載	その他全般的な 記載内容
韓国	(技術評価実務ガイド)	公正かつ信頼できる技術 の経済的効用や価値の評 価方法の紹介	韓国産業技術 振興院	N/A	知財分析の3つのアプローチを紹介。 ・知財の評価要因分析(p.46-p.54) 技術性、権利分析、市場性分析、事業性 の4項目から技術の事業妥当性を判断する。 ・収益アプローチ(p.59-p.117) 技術の将来の経済的利益を現在価値に変換 する。 ・技術力評価モデル(p.251-p.262) 研究開発能力、技術性、市場性、事業性 の4項目から企業の技術力を評価する。
	出典：韓国発明振興会 (KIPA)ウェブサイト	技術価値評価のプロセス	韓国発明振興 会	N/A	技術価値評価の流れ。 申請→予備評価→本評価→アドバイス→評 価審議→評価結果通知
	出典：SMART3ウェブサ イト	オンライン特許分析評価シ ステム	韓国発明振興会	N/A	特許評価サービス。 全32項目の2次データを用いて得点化し、権 利性・技術性・活用性の三分類で特許の重 要性評価。 Evaluation Indicators : Strength of Patent Rights, Quality of Technology, Usability Evaluation Factor condition : Objectivity, Quantitativeness and Completeness (パンフ レット p.3)

# 海外公開情報調査結果

- 公開情報を参照し調査を行った結果を記載。

## 各国の知財に関する情報

対象国	参考資料	資料の位置づけ/ 目的	発行元	金融機関が中小企業の知的財産と事業との関係性を評価する際の方法の記載	その他全般的な記載内容
中国	<a href="#">银保监发〔2019〕34号《中国银保监会国家知识产权局国家版权局关于进一步加强知识产权质押融资工作的通知》</a> (和訳) 中国銀行保険規制委員会の国家知的財産局および国家知識産権局の知的財産公約融資のさらなる強化に関する通知	公的文書	中国銀行および保険規制委員会	N/A	金融機関の知的財産に対する公的融資の1) サービスシステム最適化 2) サービス革新の強化 3) 融資のリスク管理改善 4) 融資保証の改善について記載
	<参考> <a href="#">中国の知的財産概況</a>	オンラインセミナー資料	JETRO	N/A	2021年度における中国の知的財産分野の動向のまとめ(米中合意や改正専利法の影響、今後の展開予測、など)
	<参考> <a href="#">中国の特許価値評価に関する研究および応用現状</a>	研究論文	日本弁理士会(月刊パテント)	一、資産評価(収益やコストなどの指標に基づき、特許の価値を評価/予測) 二、評価指標による評価(適切な指標を選定し、主観/客観的方法により訂正または定量で特許の価値を評価)	中国特許価値評価の主な手法及び実施主体の基本状況の紹介を通じて、特許価値兵法手法の研究現状を説明

# 海外公開情報調査結果

- 公開情報を参照し調査を行った結果を記載。

## 各国の知財に関する情報

対象国	参考資料	資料の位置づけ目的	発行元	金融機関が中小企業の知的財産と事業との関係性を評価する際の方法の記載	その他全般的な記載内容
シンガポール	<a href="#">WIPOの報告書に関するセミナー</a>	知的財産を活用したファイナンス手法について	World Intellectual Property Organization	N/A	N/A
	<a href="#">Singapore IP Strategy 2030</a>	シンガポール知的財産戦略について	Government of Singapore and Intellectual Property Office of Singapore	特許庁は融資制度に知財の評価を組み込むよう金融機関と協力する方針を示す。 (但し、方針のみ)	We will work with partners (e.g., banks and venture funds) to drive increased appreciation and assessment of IA/IP that better reflects the underlying risks and rewards of financing innovation-driven businesses. This will enable financiers to better identify good investments and allocate capital more efficiently. For example, we will look to incorporate assessment of IA/IP into the various enterprise financing schemes to support the due diligence process of capital raising.(p.25)

## 2.3. 金融機関に対するヒアリング調査結果

# 金融機関向けヒアリング結果 エグゼクティブサマリ

金融機関へのヒアリングをした結果、評価書に対するコスト意識や専門家へ期待する項目、金融機関の取組みに関して以下のようなことが分かった。

## 専門家に対して期待する項目

- 11銀行中10銀行で、「D: 保有する技術や製品の競合他社に対する優位性」を専門家に期待する項目として挙げられ、融資やビジネスマッチング、本業支援に生かしたいとの声があった。
- 「G: 知財の価値評価（金銭的価値）」は6社、「C: 保有する技術や製品の新規性／独自性」は5社とDに次ぎ期待する項目として挙げられた。これらの項目は項目Dと同様に、融資やビジネスマッチング、本業支援、将来性の検討などに生かしたいという意見があった。
- 企業によってニーズが異なるため項目を絞り切れないという意見や評価項目の中に使い方がわからない項目があるとの意見も見られた。

## 金融機関・専門家間の役割分担の在り方

- 多くの金融機関で独自の評価書の作成やヒアリング等を通じて顧客となる企業の強みを把握し、本業支援や知財を活用した支援に取り組んでいることが分かった。
- 金融機関の役割として専門家と企業の間で必要となる情報のヒアリングや伝達を行う役割や専門家とのミーティングに金融機関が同席するという役割を担うとの回答が多く見られた(6社)。
- また、「評価書は専門家が、提案書は金融機関が作成する」という形で役割分担をしているとの回答も得られた。

## 評価書に対するコスト意識

- 全体として、金融機関からの回答が負担が難しい(0円付近)グループと、ある程度負担する(10-20万円)グループとに**2極化**した。
- 金融機関種別にみると、地方銀行はコストをかけられない(0円付近)に集中し、信用金庫ではばらつきのある分布となっていた。

# ヒアリング先金融機関一覧

- 金融機関へのヒアリング調査は、以下の対象に対して実施した。

所属	カテゴリ	金融機関名	本体事業参画状況
金融機関側	①自律自走・好事例創出 知財を用いた企業支援を内製でき、取り組みを実施している金融機関  【必要な項目に対するニーズ・実現性を併せて聴取】	非公開	知財活用の組織的な定着を目指す段階（昨年度自主的な取組実績あり）。本年度※、本体事業において「Bコース（組織的な知財活用を目指すコース）」を選択した金融機関群。 ※広島銀行のみは過去
		非公開	
	②新規参画 今後知財を用いた企業支援の取り組みを行うポテンシャルがある金融機関	非公開	知財ビジネス評価書の作成を過去より多数参加。加えて、各金融機関のソリューション内に、知財評価・活用等の観点を既に取り込んでいる。
		非公開	
		非公開	
		非公開	
	③多様な活用用途 VCを保有しており融資に限らない評価書の活用を検討していると想定する金融機関	非公開	政府系金融機関として、ソリューション内に、知財評価・活用等の観点を既に取り込んでいる。
非公開			
非公開			
③多様な活用用途 VCを保有しており融資に限らない評価書の活用を検討していると想定する金融機関	非公開	今年度初めて本体事業に参画。事業に対して最低限の理解を有しつつ、新たな視点でヒアリングを可能。	
	非公開		
	非公開		
③多様な活用用途 VCを保有しており融資に限らない評価書の活用を検討していると想定する金融機関	非公開	融資に限らず多様な評価書の活用が見込まれる金融機関であることから、意見聴取をすることで多様な意見が得られると考える企業群。知財金融事業で連携。	
	非公開		
	非公開		

# ヒアリング調査結果 ①金融機関1 ②金融機関2

設問	①金融機関1	②金融機関2
ポイント	知的財産に関する独自のレポートの作成等で得られた情報を本業支援に活用	本部によるJ-PlatPatの活用や知財専門家につなぐことで企業支援に知財活用
Q1 取引先を理解する方法	事業性評価シート、知的財産導入プロジェクト、 <b>知的資産経営報告書、独自レポート</b>	企業概要カード、独自の企業課題把握シート
Q2 より深く把握したい点	企業の技術に関する情報	NO
Q3 本業支援施策の中で「知財」に係る支援は進めているか。	YES (Q1に含む)	YES (本部でJ-PlatPatの活用し必要に応じて知財総合支援窓口にご相談等)
Q4 評価書の活用方法	融資審査、(知財を活用した)事業計画、販路開拓 等	将来的なビジネスモデルの検討(過去事例)審査というより本業支援で活用を想定
Q5 他ツールと併せて活用しているか。	YES (Q4に含む)	YES (Q1と併せてビジネス評価書を活用できる企業の選定・申込の打診を行う)
Q6 評価機関との役割分担	専門家のニーズに合わせて銀行で企業から情報を収集し専門家に伝達	外部専門家に本部と営業担当者が同席
Q7 評価書へのコスト意識	<ul style="list-style-type: none"> <li>費用対効果が不明。</li> <li>1件あたり数十万も負担できず、金融機関として負担は難しい(項目を絞ったからといって利用できるものでもない)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>汎用性が高いものは10万円程度が妥当</li> <li>金融機関が作るパッケージは金融機関が負担するが本来は企業負担が望ましい</li> </ul>
Q10 各項目における役割負担	A/B/E : 把握可能(Eに関しては要整備) C/D/F-L : 専門家でないと把握できない	A/B/C/E/F : 把握可能 (E/F は意識すれば把握可能)
Q11 新たな資金需要につながった事例	—	YES(1件)

# ヒアリング調査結果 ③金融機関3 ④金融機関4

設問	③ 金融機関3	④金融機関 4
ポイント	ヒアリングから得られた知財に関するデータをシステム上で管理し支援に活用	各支店で調査した顧客の一部を本部においてさらに深堀調査することで、顧客の支援を行っている
Q1 取引先を理解する方法	経営デザインシート <b>CRMシステム</b> (ヒアリング内容を入力)	独自の評価シート、ヒアリング、顧客に応じてロカベンなどのツール活用
Q2 より深く把握したい点	特許の優位性などについて銀行全体で高水準で理解できているとは言えない。	金融機関の一步先をいく専門家の情報(弁理士や業界の知識を持つ専門家 等)
Q3 本業支援施策の中で「知財」に係る支援は進めているか。	YES (売上や生産性の向上のための支援等) *知財に着目したコンサルティングや融資はできていない。	YES (弁理士とつなぐ、売上向上や海外進出の支援 等)
Q4 評価書の活用方法	幅広い顧客との付き合いを生かしたビジネスマッチング	—
Q5 他ツールと併せて活用しているか。	NO	—
Q6 評価機関との役割分担	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 専門家に企業のニーズをしっかりと伝達</li> <li>・ 金融機関が現実的に支援できるよう内容の目線合わせ</li> </ul>	企業からのヒアリング内容をもとに専門家が企業のニーズに合った知識をもっているか等のヒアリングを実施
Q7 評価書へのコスト意識	<b>M&amp;Aで買収額が大幅に変わる等であれば考えられなくはないが、外部機関と無償で連携している点や事業内容を踏まえるとコスト負担は難しい。</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 回答が難しい。</li> <li>・ 過去には多額の融資につながり数十万以上の価値がある事例から価値が0に等しい事例も存在。</li> </ul>
Q10 各項目における役割負担	A/B/I/J/K: やりようはある。 (支援してもらうに越したことはない)	—
Q11 新たな資金需要につながった事例	NO	YES(2社)

# ヒアリング調査結果 ⑤金融機関5 ⑥金融機関6

設問	⑤金融機関5	⑥金融機関6
ポイント	5-10年の長中期の経営改善計画を立てた顧客を対象とした融資を実施。	知的資産経営に関する取り組みを10年以上継続、営業店への取り組みの浸透。
Q1 取引先を理解する方法	事業性評価シート、 <b>経営改善応援ファンド</b>	知的資産の報告書、外部支援機関による技術評価制度、知財ビジネス評価書
Q2 より深く把握したい点	特殊な技術力の価値	専門家から情報として知財に基づく戦略
Q3 本業支援施策の中で「知財」に係る支援は進めているか。	YES (知財に関する評価、技術に関する評価、専門家の利用、知財に関する知見等)	YES (J-PlatPatの活用、 <b>知的資産経営</b> に関する取り組みは営業店にも浸透) *知財そのものは深掘できていない
Q4 評価書の活用方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 知的財産担保融資</li> <li>・ 企業のビジネス理解</li> </ul>	かつて：融資 現在：提案書をもとに課題解決への伴奏支援、融資
Q5 他ツールと併せて活用しているか。	YES (融資プロセス、ビジネスマッチング)	YES (企業の置かれている状況に応じた技術評価制度との使い分け)
Q6 評価機関との役割分担	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 専門家に銀行にない目線での評価を依頼。</li> <li>・ 基本的に専門家と企業間で評価書作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業のもとに専門家と同行し専門家が評価書を作成。</li> <li>・ 同金庫で提案書を作成し、企業と議論したのち最終的な提案書として提供。</li> </ul>
Q7 評価書へのコスト意識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>無償が望ましい。</b></li> <li>・ <b>知財がすぐ収益を生み出すわけではなく融資に直結するかわからないため、企業が費用負担に及び腰になる可能性あり。</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>提案が企業に刺さるものは受け入れ可</b></li> <li>・ <b>現状で20万円は評価書レベル</b></li> <li>・ <b>提案書に関する制度によっては付加価値が加わり、+αも検討の余地あり</b></li> </ul>
Q10 新たな資金需要につながった事例	NO	不明

## ヒアリング調査結果 ⑦金融機関7 ⑧金融機関8

設問	⑦金融機関7	⑧金融機関8
ポイント	事業性評価シートに本支援とどのようにつなげるのかという項目が含まれている。	営業店で作成したお客様相談シートをもとに支援の方向性を判断することが難しい顧客について本部にて支援方針の決定を行う等の工夫を実施。
Q1 取引先を理解する方法	事業性評価シート、顧客の10年間の財務情報、ローカルベンチマーク	営業職員によるヒアリング、 <b>お客様相談シート</b> 、事業性評価シート
Q2 より深く把握したい点	知的財産の有無以上の情報	特許、技術特性、許認可等
Q3 本業支援施策の中で「知財」に係る支援は進めているか。	—	YES (現状では商標権に関する支援が多く、特許に関する支援が少ない。)
Q4 評価書の活用方法	— (業務プロセスに組み込めていない)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・担当者が経営支援に必要と判断した場合</li> <li>・業績評価システム</li> </ul>
Q5 他ツールと併せて活用しているか。	NO	YES (融資、事業性評価シート、個人評価)
Q6 評価機関との役割分担	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>・専門家が必要とする企業の情報を提供</li> <li>・専門家とのヒアリングに同席</li> </ul>
Q7 評価書へのコスト意識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・成果物が無いためイメージが難しい。</li> <li>・融資に絡むとある程度コスト負担ができるかもしれないが本業支援では難しい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収益に結び付かない運用だと難しい。</li> <li>・面談回数に応じた費用負担であれば金融機関側の納得を得られる可能性あり。</li> <li>・専門家に依頼コストの相場がわからないため評価書作成コストを提示できない。</li> </ul>
Q10 新たな資金需要につながった事例	NO	YES (1-2年以内の融資につながった事例も) *評価書と紐づく新規事業案であるかは不明

## ヒアリング調査結果 ⑨金融機関9 ⑩金融機関10

設問	⑨金融機関9	⑩金融機関10
ポイント	経営支援を必要とする顧客が多いためQ1を用いて強みとなる部分を把握。	顧客の自社理解を深めることを目的として事業性評価を行っている。
Q1 取引先を理解する方法	ヒアリング、メンター報告書をもちいた現状確認	ローカルベンチマーク、経営デザインシート(特に <b>業務フローや商流分析を用いた事業性評価</b> を実施。)
Q2 より深く把握したい点	企業の業種の専門家が同協会にいないため把握できていない情報が発生している可能性あり	Q1で理解が及ばない工程ごとの強みと課題
Q3 本業支援施策の中で「知財」に係る支援は進めているか。	ビジネスモデルをヒアリングした上での販路開拓や事業承継等の支援は実施	YES (知的資産経営報告書を作成する中でQ1で把握した強みを共有、将来シミュレーション、マッチング 等)
Q4 評価書の活用方法	提案書作成したタイミングで企業及び当協会における知財金融事業の広報としてメディアを活用したりリリースを想定。	(作成実績無し)
Q5 他ツールと併せて活用しているか。	NO	(作成実績無し)
Q6 評価機関との役割分担	スケジュール管理、企業のニーズを専門家に伝達、専門家の質問意図を企業に伝達	(作成実績無し)
Q7 評価書へのコスト意識	<b>10万円(ただし少なければ少ない方がよい)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 中小企業にとってコスト負担は難しい。</li> <li>• 同協会で予算化するには融資とつながる関係を構築する必要あり。</li> </ul>

# ヒアリング調査結果 ⑪金融機関11 ⑫金融機関12

設問	⑪金融機関11	⑫金融機関12
ポイント	発明協会と連携して企業の知的資産や知的財産に関する理解を深める取り組みを実施。	評価書を融資判断の資料として活用する取り組みが浸透している。
Q1 取引先を理解する方法	知的資産に関する25項目のヒアリング、知的財産活用診断サービス	経営者へのヒアリング・帝国データバンクをもとにした事業性評価シート作成
Q2 より深く把握したい点	定性分析における項目に対する意味の意識付け、外部環境分析、経営者の覚悟・社内を含めた認知の浸透の視点	技術分析（類似技術との差別化要因）、市場分析（特許技術の汎用性/特許技術と受注の関係）
Q3 本業支援施策の中で「知財」に係る支援は進めているか。	YES (INPITの知財総合支援窓口から専門家につなぐ、直接弁理士につなぐ 等)	—
Q4 評価書の活用方法	コンサルティング提案時に企業・銀行員間にて共通認識を深めるためのコミュニケーションとして活用 *融資のためではない	・融資稟議での事業性評価の補足資料として活用 ・知財の価値評価をもとに事業継承に繋がった経験あり
Q5 他ツールと併せて活用しているか。	NO	・与信評価データベースに事業性評価シートを活用 ・企業とのコミュニケーションを目的にした経営分析書の作成
Q6 評価機関との役割分担	「①銀行員記入前のヒアリングシート、②銀行員記入後のヒアリングシート、③発明協会が記入したヒアリングシート」としてそれぞれの原本（あれば）共有	・事業性評価シートの共有。事業性評価シートに知財の観点を追記する方向性で評価書を作成してもらっている
Q7 評価書へのコスト意識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在は無料だが、将来的に有償(5-10万円)が望ましいと考えている。</li> <li>・金融機関でコスト負担はできない。</li> </ul>	融資審査に評価書を活用しているため、金融機関がコストを負担することに消極的
Q10 新たな資金需要につながった事例	—	YES（融資のための評価書作成のため）

# ヒアリング調査結果 ⑬金融機関13 ⑭金融機関14

設問	⑬金融機関13	⑭金融機関14
ポイント	政策系の金融機関であり、金融機関の内情についてもご意見を頂戴した	金融機関内で多くの取り組みを自前で実施できている
Q1 取引先を理解する方法	成長新事業育成資金スキームにおいて、企業を新規性・成長性の二軸で評価・融資している	企業へのヒアリング・J-PlatPatを用いて事業性評価シートを作成
Q2 より深く把握したい点	—	—
Q3 本業支援施策の中で「知財」に係る支援は進めているか。	特許の活用についてのアドバイスをすることはある	関係機関と連携し、企業の特許有効性評価や事業展開の可能性を検討する
Q4 評価書の活用方法	(作成実績なし)	企業の保有する特許の価値と活用方法の把握
Q5 他ツールと併せて活用しているか。	(作成実績なし)	—
Q6 評価機関との役割分担	(作成実績なし)	・企業の特許保有状況や特許の価値評価は評価機関でないとできない
Q7 評価書へのコスト意識	<b>企業・金融機関ともに費用負担は難しい</b>	<b>5-10万円であれば負担できる。</b>

# ヒアリング調査結果 ⑮金融機関15 ⑯金融機関16

設問	⑮金融機関15	⑯金融機関16
ポイント	競合についての情報があると望ましいとの意見が得られた	金融機関でも一定程度作成できるのではないかという意見が得られた
Q2 より深く把握したい点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・保有する技術やノウハウを権利化すべきかどうか</li> <li>・ Patentマップなどを活用した知財観点での競合企業の把握</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ひな形の内容で概ね問題ないと考える。</li> </ul>
Q4 評価書の活用方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 知財を保有する企業の経営ビジョンが妥当であるかの確認や経営ビジョンに知財を関与</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業への支援に活用している</li> </ul>
Q6 評価機関との役割分担	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業情報を資料として専門家に提出することは可能（決算書、取り扱う商品・販路・市場情報）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業情報を資料として専門家に提出することは可能</li> </ul>
Q7 評価書へのコスト意識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>企業が評価書作成に意義を感じるケースであれば、企業が費用負担</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>10万円程度</b></li> </ul>
Q10 各項目における役割負担	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ A/Bは金融機関で把握することができる</li> <li>・ 企業からはHのニーズが大きい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 金融機関が内製すべき項目については、金融機関でも作成可能</li> </ul>

# ヒアリング調査結果 ⑰金融機関17 ⑱金融機関18

設問	⑰金融機関17	⑱金融機関18
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ INPITとの連携の進め方についてのご示唆等を頂戴した</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ひな形をどのように活用すべきかのご意見を頂戴した</li> </ul>
Q2 より深く把握したい点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業性評価では「企業」を見るのに対して、知財では「製品」を見るのでギャップがある。</li> <li>・ ひな形にあるような切り口は利用価値が高く、切り口を変えることで審査の観点が多様に</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 内容については、金融機関職員が企業の事業や知財を理解するといった視点では簡潔で良い。</li> </ul>
Q3 本業支援施策の中で「知財」に係る支援は進めているか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中堅企業を対象に取組を進めているが、消費者からのニーズに対応するための課題について広く改善を進めたいと考えている。ヒトモノカネの観点から広くアプローチを行っている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 金融機関によっては企業に対し業績評価を行っている場合も多いことから、企業をより深く知りたいというニーズはあるため、その点を踏まえると良いのではないかと。ただし、金融機関に、時間的リソースが多くあるわけではない。</li> </ul>
Q4 評価書の活用方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 知的財産権に悩んでいる企業が多く、特許の更新することの費用対効果など、知財戦略を考えたいという企業が多い。特許を更新することで本当に価値が得られるのかと疑問に感じている企業も多い。</li> </ul>	<p>「知財」という用語は利用のハードルが上がる。例えば、同一のセミナー内容であっても、タイトルを「知財セミナー」とすると集客がしにくい、「経営者向けセミナー」とすると集客がし易い。知財は権利だけの話ではないということをより理解されると良い。</p>
Q10 各項目における役割負担	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ INPITとは昨年より業務提携を始めている。ケースによっては相談をしているが、評価書を作成する目的ではなく、特許取得に関する相談であった。</li> <li>・ 弁理士とのコネクションはあまりなく、INPITや知財金融事業からの紹介で挨拶をした程度である。</li> </ul>	<p>INPITと連携し、包括協定も結んでいる。企業は、知財を保有した方が良い製品を持っていることも多くそのような場合に商標権等を取得するメリット・デメリットを伝えている。企業秘密を安易に他社に話している場合もあるのである。</p>

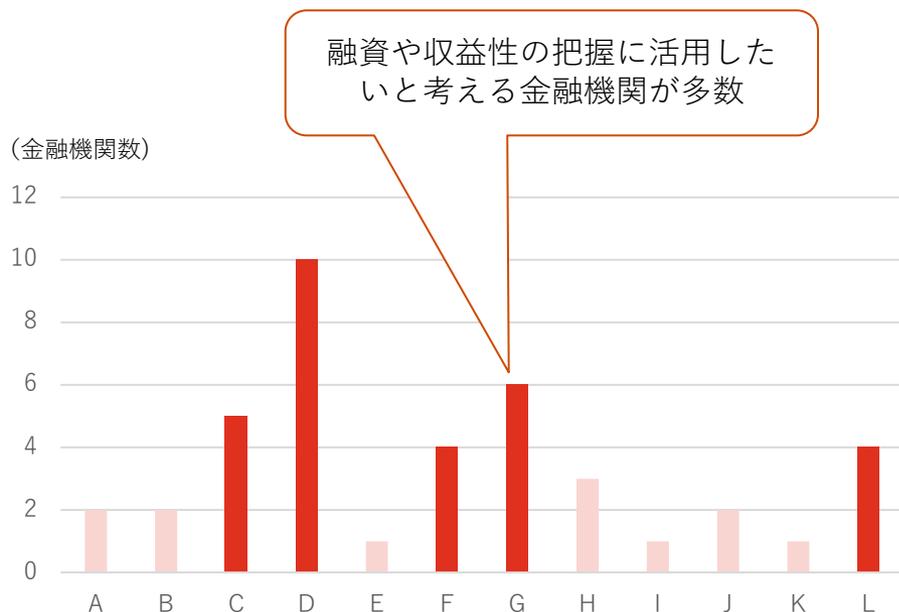
## 聴取を行った「評価項目」例

ヒアリングは、過去の評価書の分析を通じて抽出した「評価項目例」について提示し、各項目において、取引先の支援を実施する上で特に効果的な項目（≒知財ビジネス評価書に最低限必要と想定される項目）や、金融機関で内製可能な項目などについて、聴取を実施した。

大項目	評価項目例		情報源など	6つの知財力との対応※
事業概要・計画等	A	(以下、取引先の) ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業概要、主要な業務内容と収益構造</li> <li>対象製品・サービスと特許の対応関係</li> </ul>	(1) 見える化
	B	保有技術／製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品の効用、将来の商品構想</li> <li>保有技術／製品の具体的内容</li> </ul>	(1) 見える化
	C	保有する技術や製品の新規性／独自性	<ul style="list-style-type: none"> <li>保有する設備及び人的リソース</li> <li>競合他社製品とのスペック比較</li> </ul>	(1) 見える化 (3) 競争力
	D	保有する技術や製品の競合他社に対する優位性	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社の技術と他社の技術・製品との比較</li> </ul>	(3) 競争力
知的財産とその特徴の把握	E	社内の知財活動の状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>知財体制と知財活動の状況</li> </ul>	(1) 見える化 (2) 活性化
	F	知的財産権に係る分析（権利の有効性などにフォーカスした分析）	<ul style="list-style-type: none"> <li>特許の出願状況及び保有状況</li> <li>請求項の文言分析により、特許権による対象ビジネスの保護状況の分析</li> </ul>	(1) 見える化
	G	知財の価値評価（金銭的価値）	<ul style="list-style-type: none"> <li>特許・実施権・ノウハウ・国内海外の評価額</li> <li>ロイヤルティによる事業活動への将来の貢献度合い</li> </ul>	(1) 見える化
	H	知財の価値評価（非金銭的価値）	<ul style="list-style-type: none"> <li>他社との比較による同社の知財力・優位性分析</li> <li>権利の活用方法</li> <li>評価対象知財権による参入障壁性、特許スコアリング、IPランドスケープ分析</li> </ul>	(1) 見える化 (3) 競争力
市場性の評価／将来性の評価	I	直近の市場規模と成長見通し	<ul style="list-style-type: none"> <li>会社の属する市場の動向と予測、製品・サービスの市場規模</li> </ul>	(1) 見える化
	J	競争環境の変化の可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>同社のビジネス構造、新規参入が見込まれる領域、潜在的な競合企業の分析</li> </ul>	(1) 見える化
	K	競合の分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>保有する特許の基本情報・自社権利化意欲・他社兼勢力</li> <li>競合他社のブランド、技術力、知財力、競合他社製品のJIS等への適合状況</li> </ul>	(1) 見える化
	L	期待される新規市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>保有する特許に関連する用途を抽出し、新規用途の探索</li> <li>自社と他社の比較による新規市場提案</li> </ul>	(1) 見える化 (5) 伝える (6) 協力する

## 専門家に期待する／自金融機関で実施できる分析項目のまとめ

- 最も回答が多いのは、「D: 保有する技術や製品の競合他社に対する優位性」である。
- 次いで「G: 知財の価値評価（金銭的価値）」、「C: 保有する技術や製品の新規性／独自性」であった。
- 項目に応じて幅広い使い道が想定されており将来性の検討に加え、市場探しやビジネスマッチングや本業支援、融資、収益力の検討といった幅広い使い道が想定されていることがわかった。
- 企業によってニーズが異なるため期待する項目を絞り込めないという意見や、項目として含まれているものの得られた情報をどのように活用すればよいかわからないという意見もみられた。



融資や収益性の把握に活用したいと考える金融機関が多数

技術を裏付ける情報の入手や市場探しビジネスマッチング、本業支援、融資への活用といった幅広い使い道が期待されている。

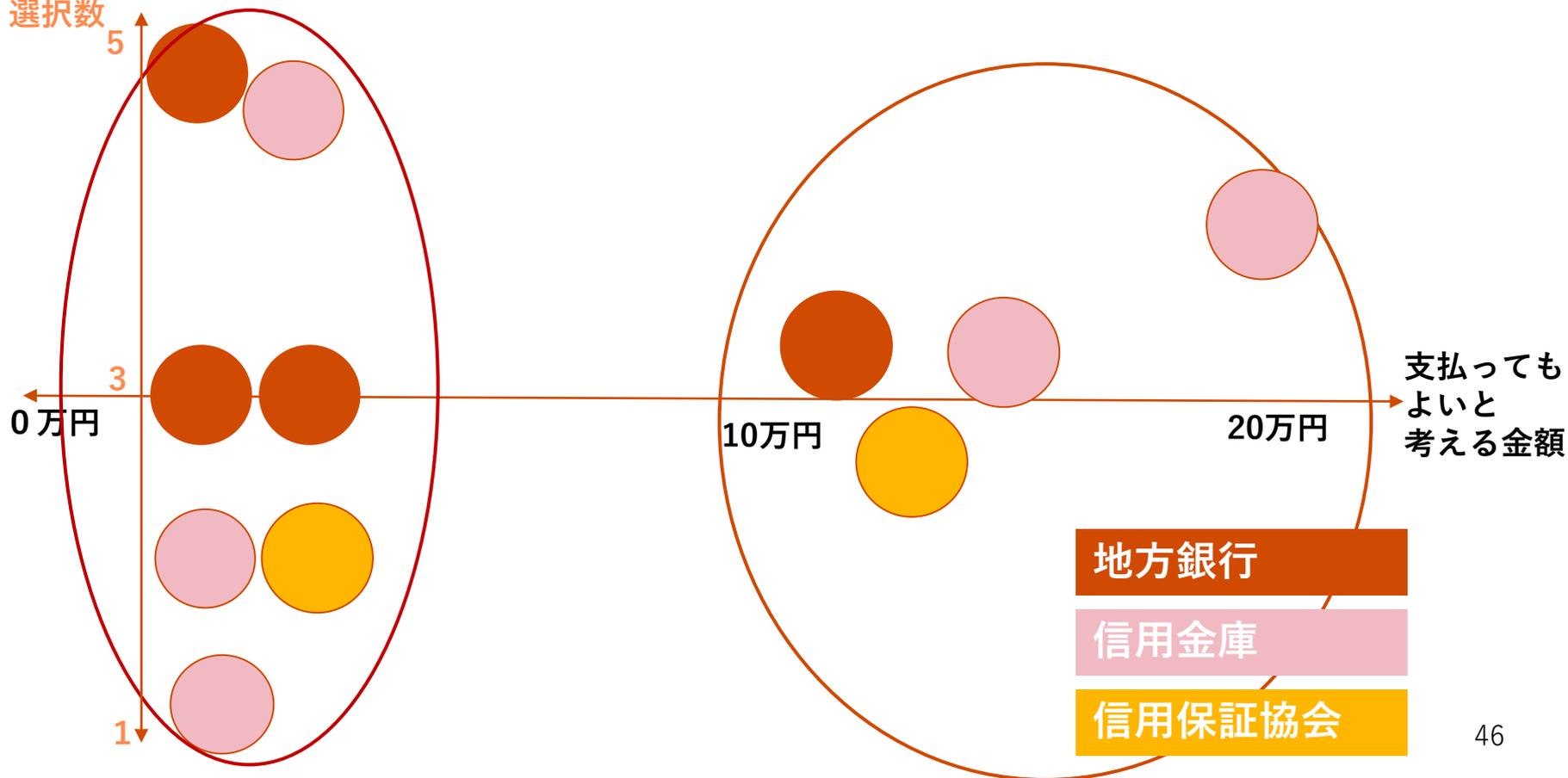
- A: ビジネスモデル
- B: 保有技術／製品
- C: 保有する技術や製品の新規性/独自性
- D: 保有する技術や製品の競合他社に対する優位性
- E: 取引先の知財活動の状況
- F: 知的財産権に係る分析
- G: 知財の価値評価（金銭的価値）
- H: 知財の価値評価（非金銭的価値）
- I: 直近の市場規模と成長見通し
- J: 競争環境の変化の可能性
- K: 競合の分析
- L: 期待される新規市場

## コスト意識(現実的に評価書に支払ってもよいと考える額)と事業への期待感

ヒアリング結果に基づき、評価書に対してかけてよいと考えるコストを横軸、各金融機関が想定する活用先の選択数(事業への期待感)を縦軸として金融機関ごとに整理した。

- 全体の傾向として0万円付近と10-20万円と**2極化**がみられ、0万円付近にやや多く分布していた。
- 0万円付近のクラスターでは活用先の選択数のばらつきが多い一方、10-20万のクラスターでは比較的选择数が多い傾向であった。
- コストをかけられると回答した金融機関には、汎用性の高さを求める回答があり、コスト負担が難しい(0円付近)金融機関では、顧客へ価値提供次第でコスト負担の検討の余地があるとの回答が複数あった。

想定する活用先の  
選択数



## 2.4. 中小企業等に対するヒアリング調査

## 中小企業ヒアリング結果 エグゼクティブサマリ

中小企業へのヒアリングをした結果、評価書がどのように参考となったか、今後の金融機関との連携方法、追加で求められた評価観点に関して以下のようなことが分かった。

### 評価書がどのように参考となったか

- 6社中3社で、「自社の事業について整理し記載されていたため、自身でも改めての気づきが多かった。」との声があった。
- また、「自社の技術力は自身の想定以上に評価される技術であると感じた。」といった意見も見られた。

### 今後の金融機関との連携・活用方法

- 「評価書の内容を踏まえた事業展開を金融機関にアピールし、今後の大型融資に繋げる・評価書を受けて、金融機関から紹介があった企業の活用を検討する・金融機関の担当者が変更となった際の、次の担当者への理解促進に活用する」などの声があった。
- なお、6社中2社は「評価書作成から日数が経っていないことから、現時点では連携・活用方法は見いだせていない」といった意見も見られた。

### 追加で求められた評価観点

- 6社中3社で、「詳細な競合情報・商品の具体的な販売戦略・ビジネスモデルを踏まえた知財活用戦略」といった知財に留まらない評価観点が求められた。
- また、「自身は評価書を理解出来るが、自社の業界に詳しくない第三者が評価書を見た際にも理解出来るか分からないため、その点は留意頂けると更に良い。」といった観点の意見も見られた。

## ヒアリング実施企業(中小企業)

- 以下の6社を対象として中小企業に対するヒアリングを実施した。
- 過年度、または今年度評価書を作成した中小企業に対して、実際に評価書を作成してみたの所感を伺い、評価書のひな形及び手引きの検討の際にいただいた意見を反映した。

## ヒアリング実施企業

カテゴリ	企業名	金融機関	評価書作成者	業種	創業年	企業の特徴
過去に評価書を作成した企業	非公開	非公開	非公開	農林水産業 小売業	1960年	<ul style="list-style-type: none"> <li>海苔の生産、販売を手がけている。</li> <li>知財ビジネス評価書の作成に加えて、知財総合支援窓口で単なる知財だけでなく、中小企業診断士による事業支援、知的資産経営の支援、デザインの支援を受けた。</li> </ul>
今年度評価書を作成した企業	非公開	非公開	非公開	ラーメンの スープなどの 食品製造業	2006年	<ul style="list-style-type: none"> <li>スープ、タレ、麺など業務用食材の販売を行っている。</li> <li>本事業を活用し自社の強みやこだわりの部分を整理し今後の事業展開へ活かしていく。</li> </ul>
	非公開	非公開	非公開	自動車部品 の設計・製 造・販売業	2006年	<ul style="list-style-type: none"> <li>ブレーキ関連部品を主体に自社独自のブランドを保有しており、カスタムカーの業界では一定の知名度を有している。</li> <li>製造を委託する業者を今後選定し、特許を活用した商品化を目指す。</li> </ul>
	非公開	非公開	非公開	建設業	1953年	<ul style="list-style-type: none"> <li>側溝修繕工法（特許取得）を開発し、東日本を中心に工事を行っている。</li> <li>自社の体制（施工体制・営業体制・サポート体制など）を整え、側溝修繕工法を全国展開させていくことを目指す。</li> </ul>
	非公開	非公開	非公開	精密板金加 工などの製 造業	1988年	<ul style="list-style-type: none"> <li>精密板金加工の中でも特に開発・設計者に寄り添った試作品製作・開発加工提案を行っている。</li> <li>卸販売先とのマッチングや販売ノウハウ・テクニックを磨き上げ、BtoC事業の展開を目指す。</li> </ul>
	非公開	非公開	非公開	塗装工事業	1986年	<ul style="list-style-type: none"> <li>塗装工事業に加え、抗菌技術と剝離技術に強みを持つ</li> <li>剝離技術を活かしたマーケットの開拓を目指す。</li> </ul>

## 2.5. 評価機関に対するヒアリング調査

## 評価機関ヒアリング結果 エグゼクティブサマリ

評価機関へのヒアリングをした結果、ひな形においてカバーする分析項目、評価書作成における金融機関との役割分担、ひな形に沿った評価書の作成難易度に関して以下のようなことが分かった。

### ひな形でカバーすべき項目

- 評価機関の6者中4者が金融機関が期待する「C: 保有する技術や製品の新規性／独自性」「L: 期待される新規市場」の分析には、前段階として詳細な外部環境の分析が必要であることが指摘された。
- これは**専門家視点では分析項目の絞り込みが難しいことを示しており、最低限必要な項目について、予備的に必要な項目が多く存在することが明らか**である。

### 金融機関・専門家間の役割分担の在り方

- 6者中3者が金融機関側の技術分析スキルが不足しているため、**金融機関が評価書分析の一部を担うこと・金融機関が本事業の参画の前に実施する事業性評価書等に記載している「知財」を軸に調査をすることは難しいと回答した**。一方、6者中2者が金融機関でもビジネスモデル分析であればある程度の分析は期待できると回答した。
- 企業分析以外での金融機関の役割として、**専門家が円滑に分析するための企業情報の提供、評価書の作成作業の分担、評価書の提案を踏まえた事業支援などが挙げられた**。

### ひな形に沿った評価書の作成難易度

- 多くの専門家がひな形における「知的財産を中心とした分析」については記述できると回答した。ただし、分析にかける工数とアウトプットのクオリティがトレードオフになることを指摘している。
- 一方「**知財を起点とした方向性の提案**」については、**明確な根拠に基づいた提案であれば分析期間・コストが過大になるため現実的ではないとの指摘があった**。「知財を起点とした方向性の提案」ではジャストアイデアな提案、もしくは同様の技術をもつ企業の事例紹介程度であれば可能であるとの意見があった。

# ヒアリング調査結果 ①評価機関1 ②評価機関2

設問	①評価機関 1	②評価機関 2
<b>Q1</b> ひな形でカバーすべき分析項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>・作成補助シート③「取引先が選ばれる理由」を起点に分析項目を設定すべき</li> <li>・「C: 保有する技術や製品の新規性／独自性」「D: 保有する技術や製品の競合他社に対する優位性」分析が「L: 期待される新規市場」のアイデアにつながる。</li> </ul>	専門家がすべての分析を行うという前提の上で、 「1. 企業の強み／弱み分析（内部分析）」 「2. 市場環境分析」「3. 新規ビジネス・製品・販路の提案」「4. 3.に紐づく知財上のアドバイス」の分析を必要とする。
<b>Q2</b> 金融機関との役割分担	フォーマットがあれば金融機関でもビジネスモデルの分析が可能である。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金融機関に技術の理解は難しいので、評価書作成において役割分担は不要である、</li> <li>・専門家の提案を踏まえた具体的な開拓などで金融機関は活躍できる。</li> </ul>
<b>Q3</b> ひな形に沿った作成難易度	—	—
<b>Q4</b> ひな形の必要性	ひな形の統一は、専門家と金融機関双方にメリットがある。	ひな形は必要であるが、記載の様式が固まりすぎると専門家間の差別化が図れなくなる。
<b>Q5</b> 本ひな形を用いた場合の工数と仮見積	評価書作成工数の大半は企業の強みを評価することにあるので、金融機関と分担しても工数はあまり変わらない。	評価機関にとってビジネスモデルの分析は負担が少ない工程であり、金融機関がビジネスモデル分析を行っても工数はあまり変わらない。

# ヒアリング調査結果 ③評価機関3 ④評価機関4

設問	③評価機関 3	④評価機関 4
<b>Q1</b> ひな形でカバーすべき分析項目	・「C: 保有する技術や製品の新規性／独自性」「L: 期待される新規市場」の分析には「G: 知財の価値評価（金銭的価値）」「H: 知財の価値評価（非金銭的価値）」「J: 競争環境の変化の可能性」「K: 競合の分析」が前段階の分析として必須である。	「A: ビジネスモデル」「B: 保有技術／製品」が分かればある程度カバーできている。
<b>Q2</b> 金融機関との役割分担	・金融機関に「金融機関が内製する項目」を分析できるとは思わない。 ・「金融機関が内製する項目」に関する情報を専門家に提供してくれるだけで助かる。	金融機関は「B: 保有技術／製品」の概要であれば把握することはできる。ただし専門家が補足する必要がある。
<b>Q3</b> ひな形に沿った作成難易度	知財の棚卸評価が最も負担が大きく、重要な工程である。知財の棚卸評価は詳細に行わなければいけない。	「知的財産は取引先にとって有効か？」は記載が難しい。「取引先は強みや知的財産を生かしているか？」「取引先の知的財産はどのような新ビジネスで生かせるのか？」は記載が容易である。「取引先の知的財産を生かすことで、どのような展開可能性が想定されるか？」は簡易にも詳細にも記載できる。
<b>Q4</b> ひな形の必要性	—	作成補助シートは用意したほうがいい。
<b>Q5</b> 本ひな形を用いた場合の工数と仮見積	弊所のテンプレートに従って分析を行い、ひな形に合わせたアウトプットに落とし込むので、工数は多少増えるかもしれない。	—

# ヒアリング調査結果 ⑤評価機関5 ⑥評価機関6

設問	⑤評価機関5	⑥評価機関6
Q1 ひな形でカバーすべき分析項目	すべての分析項目が必要になる。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業によって状況が異なるため一概に言えない</li> <li>・「ビジョンと知財の関係」「経営者の知財リテラシー」に関する分析項目は必要</li> </ul>
Q2 金融機関との役割分担	中小企業の技術の特殊性と金融機関の分析スキルが課題となるので、金融機関との役割分担することは難しい。	中小企業のビジネスモデルの理解については金融機関で分析してほしい
Q3 ひな形に沿った作成難易度	ひな形案「知財を中心とした分析」はどの専門家でも作成できる。 ひな形案「知財を起点とした方向性の提案」は、リソースを1点に集中している企業やビジョンを持たない企業では提案は難しい。	—
Q4 ひな形の必要性	ある程度の粒度の項目と記載例が提示されていればよいと思う。	—
Q5 本ひな形を用いた場合の工数と仮見積	工数と仮見積もりを提示するには、ひな形をより具体的にしてほしい。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・下記条件であれば約20万円で請け負える。評価書作成のみ/企業との打ち合わせ1回/打ち合わせは対面1時間（Zoomの場合3時間）/打ち合わせ前の情報共有（決算書の分析シート・中小企業の取り組みが整理された資料など）/総作業時間10時間以内</li> </ul>

# 3

調査を踏まえた「手引き」「ひな形」の方向性

## 本年度の本体事業(知財金融事業)の総括

- 本年度は企業のために、企業の経営課題を起点に「目的」を重視し、評価書・提案書策定を推進。
- 結果、評価書・提案書は、よりポイントが絞られている／ニーズに合致している 等、企業にとっての有益さは向上したと認識している。
- 一方で、「金融機関の本業支援のきっかけ（≡事業性評価の延長・深堀）」という状態に向けては、丁寧にフォローアップが必要

### 結果

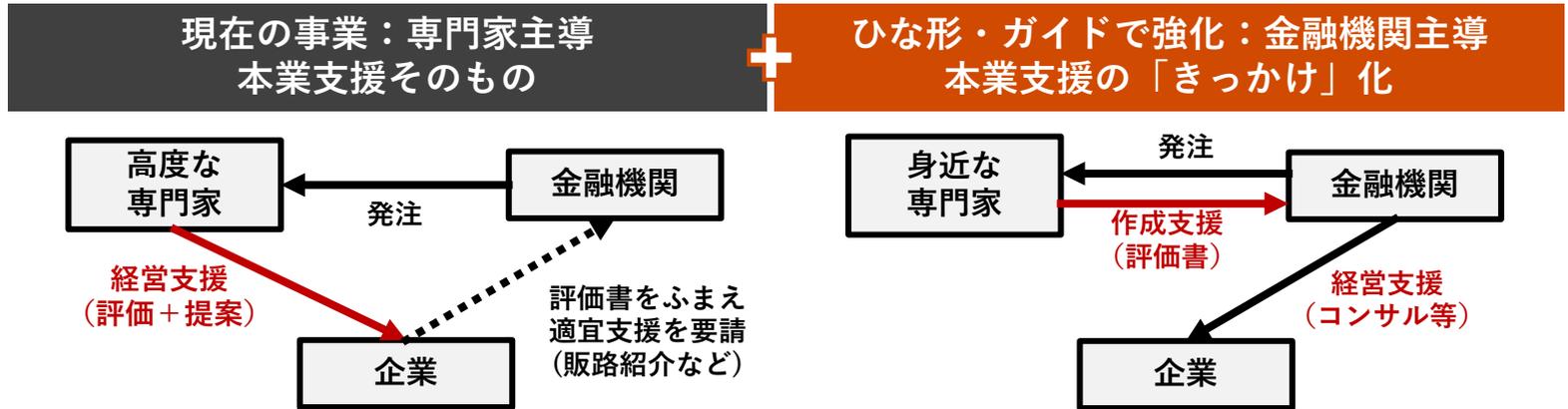
- 本年度は、経営課題へのフォーカス・それに資する専門家の充実化といった工夫により、**強みを活かすための具体的な提案を含む知財ビジネス評価書が多く作成された。金融機関として、本事業を本業支援策自体に盛り込んで実施していた。**
  - 例年、企業にとっての既知情報（ヒアリング結果や企業の公開情報等）を金融機関向けに取りまとめる評価書が多数であったが、本年度は少数であった。

### 課題認識

- 本年度の評価書は、**金融機関にとっては、「（事業性評価書の深堀としての）知財ビジネス評価書を本業支援の“きっかけ”にする」という流れが生じにくかった可能性**
  - 金融機関にとって「使いやすい」事業フロー・評価書／提案書の準備が求められる

# 金融機関にとって「使いやすい」事業フローのイメージ

- 金融機関にとって「使いやすい」事業フローとしては、本業支援の「きっかけ」となるような方向性と考える。
- この方向性のための評価書のひな形・手引きを策定する。



<p>概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>専門家を企業に派遣し、評価書にて経営課題への打ち手などを示すことが、金融機関による企業支援。</li> <li>すなわち、<u>評価書作成そのものが金融機関による企業支援である</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>専門家を企業に派遣して得られた評価書を金融機関が活用し、企業支援策を検討する。</li> <li>すなわち、<u>評価書作成は金融機関による企業支援の手がかり (企業理解の一環) である</u></li> </ul>
<p>評価書の役割</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業への具体的な打ち手の提案</li> <li>企業の知らない情報の提供</li> <li>※本年度の評価書の多くはこちらの内容であった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の強み・特徴を理解するきっかけ</li> <li>➢ 知財に係る最低限/不可欠な深堀結果 (≒事業性評価の延長・深堀)</li> <li>➢ その中では、企業には既知の情報も有用な場合も</li> </ul>
<p>評価書の読み手</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業が中心</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関を通じた企業への展開</li> </ul>
<p>金融機関の役割</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>専門家 (本事業) の紹介</li> <li>必要に応じて経営支援の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営支援の検討・提案・提供</li> </ul>

# (参考)中小企業・スタートアップの知財活用促進に向けたアクションプラン

- 政府アクションプランでは、金融機関における事業性評価等への活用のためのガイドライン（GL）・ひな形の整備（関連事業にて進行中）や、知財総合支援窓口でのそれを活用した支援の開始が掲げられている。
- 今後、**本アクションプランにも基づき、環境整備を進めたい。**

## 中小企業・スタートアップの知財活用アクションプラン(中小企業庁&特許庁・INPIT)

問題意識：感染症流行下、中小企業等が自社の強みを活かし事業環境変化に対応できる環境整備が必要  
支援戦略：中小企業庁&特許庁の施策連携により、中小企業等の経営資源である知財の活用促進を強化

### 1. 知財を活用した経営戦略立案支援

#### ● INPIT知財総合支援窓口の強化

##### ■ 加速的支援事業の創設

経営課題を認識し解決に知財を活用する意欲のある中小企業に対する知財・経営専門家チームの伴走型支援を創設。

##### ■ 知財情報分析ツールの活用促進

知財総合支援窓口が中小企業等が使いやすい知財情報ツールを発掘し活用を促進。

##### ■ スタートアップ支援の効率化

特許庁のスタートアップへの知財戦略構築支援事業(IPAS)について加速的支援事業との効率実施に向けINPITへの移管検討。

##### ■ 地域ブランドデザイナー派遣

地域ブランドを活用して街おこしを目指す商店街等にアドバイスを行う専門家を派遣。

#### ● 中小企業庁&特許庁施策連携

■ **よろず支援拠点事業&知財総合支援窓口**  
これまでの販路開拓等の課題解決の連携相談支援に加え、オンラインでの連携相談体制を強化。

##### ■ サポイン事業&知財総合支援窓口

サポイン事業採択企業のうち知財戦略立案支援が必要な企業について、知財総合支援窓口で新たに創設予定の加速的支援事業の対象とする。

■ **中小企業庁創業支援&知財総合支援窓口**  
支援機関間で連絡先を共有し、創業支援における知財の相談に対応する体制を整備。

### 2. 知財取引適正化

#### ● 中小企業庁&特許庁施策連携

##### ■ 下請かけこみ寺&知財総合支援窓口

両支援機関の相談員が相互協力し、知財の取引上の問題解決に向けて連携して支援。

##### ■ 知財取引に関する周知

知財取引GL・契約書ひな形、下請法における知財の取扱いに関する解説動画をINPITの知財学習eラーニングサービス(IP e Plat)から配信。

##### ■ (株)全国商店街支援センター&知財総合支援窓口

支援機関間で連絡先を共有し、商店街の地域ブランド構築の相談対応や知財の重要性の周知を行う体制を整備。

##### ■ 中小機構が実施する中小企業大学校&INPIT

INPITと中小機構が、経営課題と知的財産に関する研修を企画し、中小企業大学校を通じた提供を検討する。

### 3. 知財金融を通じた支援

● 知財評価活用のためのひな形等の作成・普及（特許庁・INPIT）  
金融機関の事業性評価等に活用し資する知財評価活用のためのGL・ひな形を作成。知財総合支援窓口において、作成したGL・ひな形を用いた中小企業向けの支援を開始。

### 4. 海外展開支援

#### ● 権利化支援の強化(特許庁)

##### ■ 外国出願補助金の拡充

従来の出願費用に加え、審査請求や中間応答費用まで支援対象拡充。

#### ● 中小企業庁&特許庁施策連携

##### ■ JAPANブランド育成支援等事業&外国出願補助金

同事業採択事業者について、外国出願補助金を採択する際の優遇措置を検討。

##### ■ 海外展開ハンズオン支援(中小機構)&海外知的財産プロデューサー事業(INPIT)

双方に窓口を設置し、支援先企業の海外展開に向けたアドバイスを迅速に実施。

### 5. 連携強化

##### ■ 中小企業庁DXプラットフォームへのINPIT参加検討

■ INPITが、中小企業支援機関が参加する知財経営に関するネットワーク会議を主催

##### ■ INPIT&支援機関(以下)とのMOU締結による組織的連携強化

・ 日本商工会議所  
・ 中小企業基盤整備機構  
・ 全国中小企業振興機関協会（下請かけこみ寺）

図中、  
● 背景色有：  
中小企業庁&特許庁連携策  
● 背景色無：特許庁施策

## 「最低限必要な項目」の実装に向けた課題認識

- 金融機関、知財専門家へのヒアリング調査の結果として、ビジネス評価書を通して本質的な強み弱みを知りたいという点、知財は手段であって目的であることが共通していることがわかった。
- 一方で、金融機関側では知財を把握することで強み・特長を理解するきっかけとしたい、知財専門家側では知財だけを把握しても強みを理解できず総合的な分析が必要という認識であり、認識にミスマッチが発生している。

### ヒアリング調査の結果（金融機関も知財専門家も共通）

- 金融機関も既存の専門家も評価書事業を通して本質的な強み弱みを知りたいという点は共通
- 知財は経営支援を行うためのアプローチであり、知財は手段であって目的ではない

### 金融機関の認識

- （高度な分析の必要性は理解しつつ）まずは金融機関・経営者が既に認識している強みや特長（=知財）を深掘することをきっかけにしたい
- 知財を把握することで、強みを理解できるという仮説に立つことが現実的であり、事業性評価書等との一貫性がある
- 知財を分析することを前提とし、まず、手持ちの材料の中で、提案まで仕掛けてみる。そのきっかけが必要（調査対象は「知財」に限定される）
- コスト感は0～10万円程度が現実的。

認識の  
ミスマッチ



### 既存の知財専門家の認識

- 対象企業の競争力の源泉は、金融機関や経営者が認識していない可能性が高い。実質的に金融機関からの事業性評価書はそのまま使うことは難しく、専門家の視点で、事業や技術の棚卸が必要
- 金融機関や経営者が認識する知財だけを把握しても本質的な強みは理解できず、より総合的な分析が必要である。総合的な分析とは「知財」の分析に限らず、財務や外部環境等も含めた幅広い分析（=ビジネス評価）。
- コスト感は30万円以上

# 課題解決のアプローチ

- 金融機関のニーズを満たしつつ、現在の知財専門家の高いポテンシャルも生かすための「知財金融」の事業ストラクチャや、それに対応した手引き・ひな形が必要である。
- 金融機関の立場についても知見があり、なおかつ一定程度の専門的な知的財産に関する知見を有する、金融機関と既存の知財専門家との橋渡し役が必要であり、それら橋渡し役が当該手引き・ひな形を活用することが肝要か。**

## ミスマッチを解消するための方法

- 知財ビジネス評価書の自走化に向けては、より**金融機関のニーズに即しながら、知財ビジネス評価書を作成する主体が必要**
- 具体的には、**金融機関の立場についても知見があり、なおかつ一定程度の専門的な知的財産に関する知見を有する、金融機関と既存の知財専門家との橋渡し役が必要**

### 金融機関の認識

(高度な分析の必要性は理解しつつ) まずは金融機関・経営者が既に認識している強みや特長 (= 知財) を深堀することをきっかけにしたい

知財を把握することで、強みを理解できる**事業性評価や企業支援活動、自行のコンサル活動との接続性**がある

**10万円未満**

知財を分析することを前提とし、まず、手持ちの材料の中で、提案まで仕掛けてみる。そのきっかけが必要 (調査対象は「知財」に限定される)

コスト感は0～10万円程度が現実的。

認識の  
ミスマッチ



### 既存の知財専門家の認識

- 対象企業の競争力の源泉は、金融機関や経営者が認識していない可能性が高い。実質的に**金融機関からの事業性評価書はそのまま使うことは難しく、専門家の視点で、事業や技術の棚卸が必要**

**企業や金融機関の認識・仮説の再定義を含む総合的な分析**

**30万円以上**  
知財だけを把握しても本質的な強みは理解できず、より**総合的な分析が必要**である。総合的な分析とは「知財」の分析に限らず、財務や外部環境等も含めた幅広い分析 (= ビジネス評価)。

- コスト感は30万円以上

# 「きっかけ」たる評価書に求められる項目

- 金融機関に対し「**最低限必要な知財ビジネス評価書項目（重点評価項目）**」をヒアリングし、以下の通り取り纏めた。
  - 金融機関で内製可能／すべきであるため「評価書への記載は不要」という項目が、複数、存在している**
  - C・D等、取引先の知的財産の深堀に係る事項については、最低限必要な項目である**
  - 評価書においても、期待される新規市場や多様な気づきの提供などに係る「提案」要素を含めることが必須（少なくとも有償で知財ビジネス評価書を策定する場合は、金額に関わらず、不可欠）**

大項目	評価項目例		ヒアリング調査結果総括		
			金融機関での 内製状況	評価書事業に 特に期待する事項	(専門性は必要だが) ニーズは低い項目
事業概要・計画等	A	(以下、取引先の) ビジネスモデル	○		
	B	保有技術／製品の概要	○		
	C	保有する技術や製品の新規性／独自性		○	
	D	保有する技術や製品の競合他社に対する優位性		○	
知的財産とその特徴の把握	E	社内の知財活動の状況	○		
	F	知的財産権に係る分析		○	
	G	知財の価値評価（金銭的価値）※担保価値、DCF法等			○
	H	知財の価値評価（非金銭的価値）※強みの詳細な把握			○
市場性の評価／将来	I	直近の市場規模と成長見通し（既存ビジネスの延長線）	△		○
	J	競争環境の変化の可能性	△		○
	K	競合の知財分析（他社保有知財の非金銭的価値評価）	△		○
	L	期待される新規市場（新規ビジネス創造など）		◎	

# 本業支援の「きっかけ」となる知財ビジネス評価書の在り方

ここまでの分析を通じ、知財の専門性および情報源等に基づいて、以下の通り、知財ビジネス評価書に「最低限」必要と定義すべき項目（案）を検討した。

**強みを生かす方策の検討**  
主に、内部の保有資源を中心とした分析

**課題や脅威の検討**  
主に、外部環境（他社・マーケット等）の分析

低

知財の専門性（※金融機関にとっての難易度）

高

## 金融機関で内製可能な／すべき項目

A.取引先のビジネスモデルの把握

B.保有技術／製品の概要の把握

E.取引先の知財活動の状況の把握

I.直近の市場規模と成長見通し

## 目的を問わず「最低限」必要＝「きっかけ」となる項目

C.保有する技術や製品の新規性／独自性

F.知的財産権に係る分析（権利の有効性など）

D.保有する技術や製品の競合他社に対する優位性

L.期待される新規市場（知財を起点に想起可能なレベルまで）

## 目的に即し、専門性の高い評価会社等で実施＝「本業支援そのもの」となる項目

G.知財の価値評価（金銭的価値評価）

H.知財の価値評価（非金銭的価値、ビジネスにおける伸びしろ・本質的なポテンシャルの検証）

J.競争環境の変化の可能性

K.競合の分析

# 本業支援の「きっかけ」となる知財ビジネス評価書の「担い手」

- 前述の観点を踏まえ、本業支援の「きっかけ」となる、最低限必要な評価項目を取りまとめた知財ビジネス評価書の作成は、知財総合支援窓口などの企業の身近な主体担うことを主に想定。**この役割分担は手引きで提示。**

強みを生かす方策の検討  
主に、内部の保有資源を中心とした分析

課題や脅威の検討  
主に、外部環境（他社・マーケット等）の分析

低

知財の専門性（≠金融機関にとっての難易度）

高

## 金融機関で内製可能な／すべき項目

A.取引先のビジネスモデルの把握

B.保有技術／製品の概要の把握

E.取引先の知財活動の状況の把握

金融機関

I.直近の市場規模と成長見通し

## 目的を問わず「最低限」必要＝「きっかけ」となる項目

C.保有する技術や製品の新規性／独自性

F.知的財産権に係る分析（権利の有効性など）

D.保有する技術や製品の競合他社に対する優位性

L.期待される新規市場（新規ビジネス創造につながる長期的な示唆）

知財総合支援窓口等、企業・金融機関に身近な立場の主体

## 目的に即し、専門性の高い評価会社等で実施＝「本業支援そのもの」となる項目

G.知財の価値評価（金銭的価値評価）

H.知財の価値評価（非金銭的価値）

既存の専門家

J.競争環境の変化の可能性

K.競合の分析

# 4

ひな形・手引きの作成

## 普及に向けたツール整備の方針

- 本年度の調査結果を通じ、多くの金融機関が有する「まず、取引先が保有する「知財」を深堀してみたい」とのニーズにこたえるひな形・手引きを策定
- 手引きの中では、評価書に記載された「使い方」を翻訳していくとともに、評価書を目的（例えば、「M&A実行」、「新規事業開発」、「市場開拓」）別にどのように活用していくのか、その接続を検討する。

@身近な専門家・知財総合  
支援窓口：基本的な分析

### 本年度整備予定のツール（本事業＋関連事業）

#### ①パンフレット

「知財金融」そのものの価値に対する認知を獲得するためのツール

#### ②手引き

金融機関が身近な知財専門家と知財ビジネス評価書を策定する手順の提示

#### ③ひな形

入口として最低限必要な項目を満たした知財ビジネス評価書のテンプレート

@現行の専門家：  
次年度作成

【次年度】  
各目的別の  
手引き・ひ  
な形

新事業開発

販路拡大

M&A実行

調査結果より：多くの金融機関のニーズとして「まず、取引先が保有する「知財」を深堀してみたい」とのニーズあり。  
その共通的な部分を満たす手引き・ひな形をイメージ。

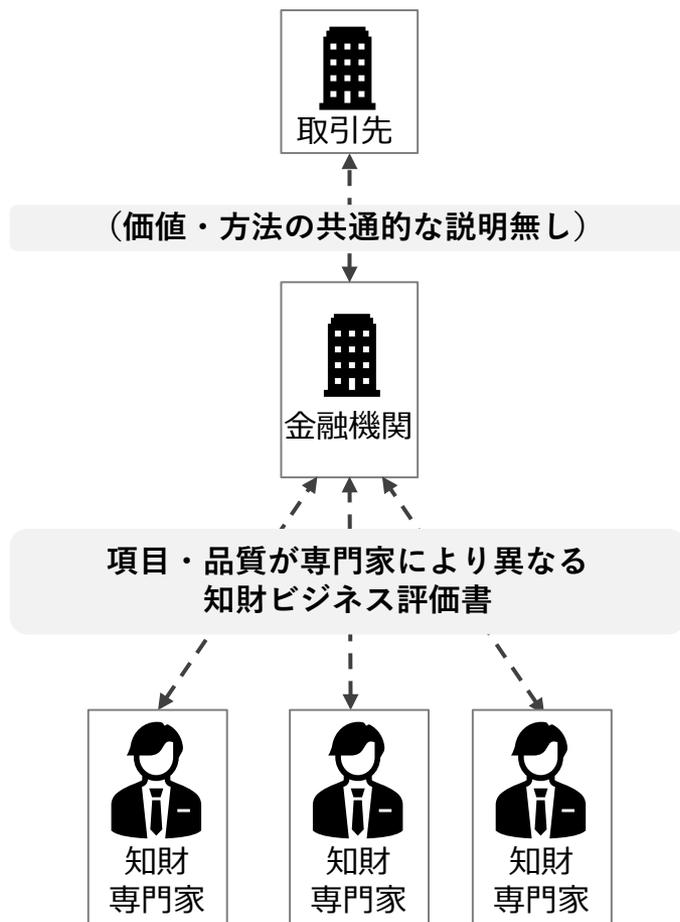
=本業支援の「きっかけ」となる評価書作成のためのツール整備

各目的に即し、本事業に長年参画するような専門家が、より専門性を生かして関与（一歩進んだニーズ）

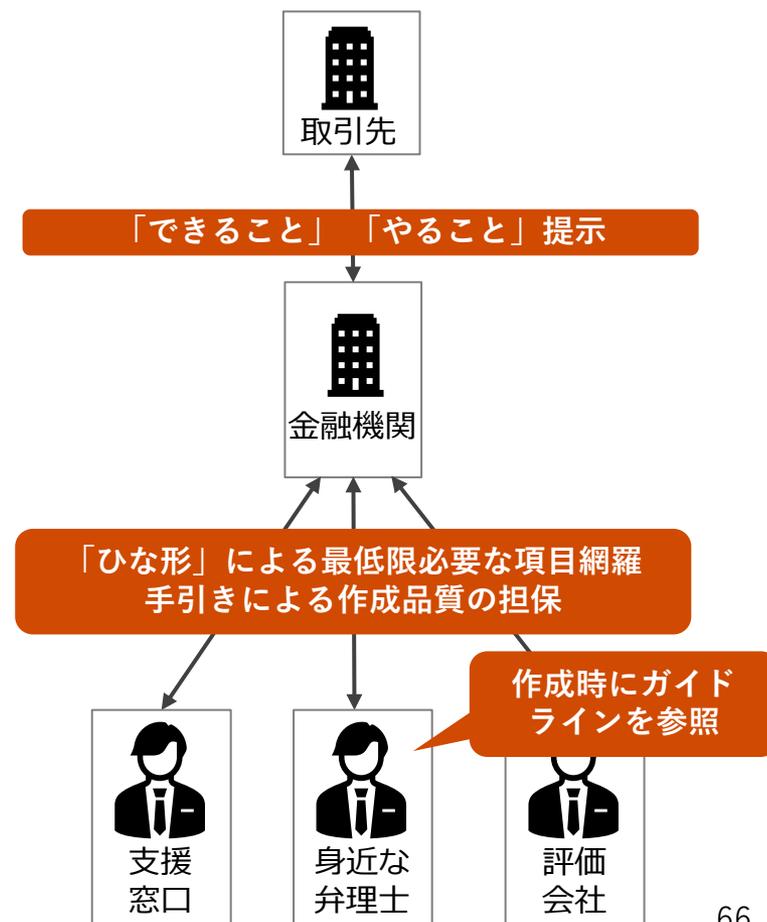
## ひな形・手引きの役割(ターゲット等)

- 手引きは、今後「知財金融」に取り組むすべての金融機関・知財専門家の共通言語となるべく、知財金融に係る取組の全体像、活動の第一歩である「ひな形を活用した知財ビジネス評価書づくり」を支援するために策定
- 本書では、「金融機関」が、主として「身近な知財専門家」と知財ビジネス評価書を策定する流れの提示、および「身近な知財専門家」がひな形を活用するためのガイドを提示する。

現状



手引き：共通言語



# 手引きの内容

名称：知財ビジネス評価書（基礎項目編）作成の手引き

対象：金融機関・作成対象となる事業会社・専門家のすべて（3者の共通言語となるよう作成する）

目的：知財ビジネス評価書（基礎項目編）の内容とその作成方法

章	大項目	中項目	概要・ポイント
1	知財金融の取り組みと本書の内容	知財金融の流れ（全体像）	全体像を示します
		各活動の位置づけ・役割	
		本書の内容	
2	知財ビジネス評価書（基礎項目編） 作成フローチャート	知財ビジネス評価書の大まかな流れ	フローチャートにより全体の流れを示しています。
		A：対象企業探しガイド	フローチャートに沿って作成の方法を示します
		B：専門家探しガイド 金融機関向けマニュアル	
		C：企業概要シートの入力	
		D：ええとこSTEP®の活用	
		E：「良いところ（強み）」を支える知財の棚卸	
		F-1：強みと権利の関係	
		F-2：ブランド名称と権利の関係	
		H：競合他社探索	
		I：知財から見える「新たな事業」発見シート	
		J：「知財の価値」の引き出し方 発見シート	
	対話	評価書を作成した後の対話をどのように進めるかを示します	
-	関連情報		関連する連絡先等を示します。

## ひな形策定における工夫(1/2)

- ・ 「**特長**」となる**知財**に着目して分析を進める！
- ・ 保有する知財を網羅する傾向にあったこれまでの評価書と比べて、より焦点を絞ったものができるため、書き手である専門家、読み手である金融機関の双方にとってメリットがある。

### これまでの状況

- ・ 保有する知財権に着目する評価書が多かった。こうした知財権を分析することで、会社の強みが分かるというスタンス。
- ・ 例えば、会社の保有する知的財産権すべてについて、網羅的に記載した上でそのすべてを分析していた。



- ・ 網羅感はあるものの、**金融機関にとって必ずしも使い勝手のよいものではなかった。**

### 今回のひな形

- ・ **顧客が価値を感じる点（「特長となる知財」）に着目して分析する！**

#### ！事業を支える知財の整理

##### step1:事業や製品の特長（強しき・新しき）の分析

分析対象の事業・製品	
事業・製品	WPテープ
強・製品の特長 顧客が価値を感じる点	主力製品「WPテープ」は1か月貼りっぱなしにできるという特徴の特許取得である。通常の現場で、オペの備前を保護する際に、上記の特徴が価値を感じられている。

##### step2:事業や製品の「強み」を整理

事業・製品の強みを3つ挙げてください	
強み1	紙面
強み2	小ロット
強み3	

##### step3:強みを整理

強みを生み出す要因			
強みを生み出す製品やサービスに関連するデータ			
製品名やブランドのイメージ	特になし		
製品やサービスに関連するデータ	特になし		
その他	特になし		

事業・製品の特長に着目し、焦点を絞って分析を進める

## ひな形策定における工夫(2/2)

- **ビジュアル面の工夫**により、視覚情報による情報整理を進める！
- 金融機関の方がわかりやすいひな形とすることで、ひな形を活用してもらう機会を広げることを念頭におきます。

### これまでの状況

- 基本的には、文字ベースの情報となっており、**専門家以外の方（特に金融機関の方）にとってわかりやすいものとはなっていなかった。**
- **（例）特許の有効性を示すにあたって、特許の請求項の範囲などの文字情報のみで構成されている。**

### 今回のひな形

- **画像を活用できる場面では画像を用いる等、専門家以外の方が理解しやすい工夫を取り入れています。**



# 手引き策定における工夫(1/2)

- ひな形の位置づけを明確化しました！
- どのような場面で使うのかを明示し、**作成者がシートを作成するにあたっての目的**をイメージできるようにします。

## 5.3 競合他社の知財力ベンチマーク

### ひな形Ⅱ

取引先が持つ知的財産の洗い出しを特定の事業、製品等に絞って行うとともに、ベンチマークとなる他社の状況との比較を行うことで、自社状況を客観的に把握することが目的です。

知財力ベンチマークの概要とする他社事業・製品を特定

項目	会社	ベンチマーク
企業名	株式会社A	株式会社B
事業・製品	ITサービス	ITサービス
事業・製品の特定 (調査対象となる点)	ITサービス(「ITサービス」はITサービスに限らず、ITサービス全般を指す)が得意分野である。調査対象は、ITサービスの提供に関する事業である。	ITサービス(「ITサービス」はITサービスに限らず、ITサービス全般を指す)が得意分野である。調査対象は、ITサービスの提供に関する事業である。
調査を比較した際に 検出している点 他社	—	—

知財力ベンチマークの概要とする他社事業・製品を特定

項目	会社	ベンチマーク
知財力ベンチマーク を特定している 理由	ITサービス(「ITサービス」はITサービスに限らず、ITサービス全般を指す)が得意分野である。調査対象は、ITサービスの提供に関する事業である。	ITサービス(「ITサービス」はITサービスに限らず、ITサービス全般を指す)が得意分野である。調査対象は、ITサービスの提供に関する事業である。

各シートの位置づけを端的な言葉  
でPointとして記載  
このシートを活用してどういった  
ことがわかるのかを明確化

#### このシートの位置づけ

**Point:企業の「脅威」と「チャンス」を可視化**

#### 作成方法

- ベンチマークとする他社をヒアリング調査の中で選定します。
- その上で、ベンチマークとなる企業に関する情報をヒアリング調査で収集します。
- 技術、ノウハウ、デザイン、ブランド、データ等に関して自社と他社を比較し、自社が比較優位な点を見出します。

## 手引き策定における工夫(2/2)

- 手引きを作成する際に注意すべき点を「ポイント」として取りまとめました。
- ひな形作成の際に役に立つものとしています。

### 5.4 知財から見える新たな展開

#### ひな形の作成プロセス(1/2)

##### ①事前情報整理

##### ひな形 I・II の分析

ひな形 I、II で把握した自社に関する事前情報に基づいて、現在の知財からどのように新たな展開が見えるかを検討します。

「知的財産の特長」は、ひな形 I で明らかにした内容です。それに基づいて、同社の競争力がどこに起因しているのかを抽出し、「同社のコアコンピタンス」の項目に記載します。

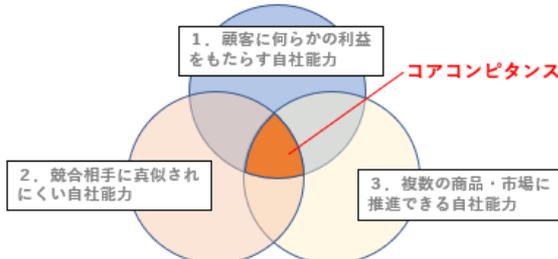
「現在」の知財から見える新たな展開	
事前情報整理	<p>知的財産の特長</p> <p>同社のコアコンピタンス (お客様に評価を得ている・利益の源泉になっている部分)</p>
	<p>・WPAアープには、非常に防水性が高い強自組式の粘着剤を使用している。これにより、1か月はがれずに貼りっぱなしにできる。</p> <p>・また、WPAアープには通気性の高い特殊構造のアープ基材を使用している。これにより、1か月貼りっぱなしにしても皮膚かぶれが発生しない。</p> <p>1か月持続する高い防水性・通気性</p>

#### ポイント

コアコンピタンスは、知的財産の特長を見た上で、お客様から評価を得ている部分であったり、利益の源泉になっている部分がどこであるかを抽出することで把握します。言い換えると、コアコンピタンスは最も重要な部分です。コアコンピタンスの抽出にあたっては、ヒアリング調査の中で直接経営者に「他社との競争の上で最も自社の強みとして機能している部分は何ですか」と聞くことが考えられます。

#### 【参考】

コアコンピタンスは、3つの条件を満たす自社能力のことです。



(引用元: <https://www.macromill.com/research-words/core-competence.html>)

作成の際に注意すべきことや、別途補足すべき事項等がある場合に、「ポイント」として留意点を追記

# 5

## ひな形に関する実証調査結果

## 実証調査：方針

- 実証調査においては、ひな形及び手引きの案を用いて、実際に評価機関にて知財ビジネス評価書を作成し、金融機関に提供する。
- このことを通して、ひな形及び手引きの内容に過不足が無いかを検証する。

検証の視点	検証項目	検証の方法
金融機関	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ひな形の調査項目は、目的に対して有効な示唆を得るために十分であるか（評価項目の不足はないか）</li> <li>✓ ひな形の調査項目に、目的に対して有効な示唆が得られないものはないか（調査項目は過剰でないか）</li> <li>✓ 手引きの記載は、金融機関職員が、各調査項目が何を表すか理解できるものであるか</li> <li>✓ 手引きの記載は、金融機関職員が、各調査項目の分析結果から得られる示唆を、目的とする支援にどのように活用すればよいか理解できるものであるか</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 評価書作成後の金融機関へのヒアリング</li> </ul>
評価機関	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ひな形の調査項目は、目的に対して有効な示唆を得るために十分であるか（評価項目の不足はないか）</li> <li>✓ ひな形の調査項目に、目的に対して有効な示唆が得られないものはないか（調査項目は過剰でないか）</li> <li>✓ 手引きの記載は、評価書作成経験がない者が、ひな形に基づき評価書を作成するために十分であるか。</li> <li>✓ ひな形・手引きに記載された評価書作成コストは妥当であるか</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ひな形及び手引きを活用した、評価機関による評価書作成の実践</li> <li>✓ 評価書作成後の評価機関へのヒアリング</li> </ul>

## 実証調査：対象となる評価機関の選定方法

- ・ヒアリング調査対象となる評価機関を対象に、ヒアリングで得られた情報に基づいて、実証調査を行った。

### ヒアリング及び実証調査の目的

目的	検証事項	対象とすべき専門家	実証実験 想定件数 (案)
コスト面・ 金融機関 ニーズを中心とした検証	ひな形を用いた評価書の作成に際するコストや、過去実績に基づく金融機関ニーズ等について	コスト判断には過去の実績等が必要であると想定。過去に評価書を作成した経験がある評価機関が望ましい。  更に、「知財価値評価に強い」「経営支援に強い」等、類型別の検討を行うことも妥当。	3社
作成難易度の検証	ひな形・手引きを用いて、金融機関に求められる価格・品質水準の評価書を作成することが可能か	経験のない評価機関でも作成が可能であるかを検証するため、令和2年度以前に評価書を作成したことのない評価機関（一般的な特許事務所、弁理士を想定）が作成することが望ましい。	2社

## 実証調査：実証調査対象(中小企業・金融機関)の選定の方針

- ひな形や手引きの内容の過不足を、金融機関視点で検証するために、実証調査対象の選定は金融機関を起点に行う（**基本的には中小企業は、選定した金融機関から紹介いただく**）。
- 知財への取組の熟練度がどの程度の金融機関において、ひな形・手引きを用いて評価書を中小企業支援に活用することが可能であるかを検証するために、熟練度が様々な金融機関を選定する。

金融機関の 知財への取組の熟練度	件数案	選定要件	選定目的
高	2件	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 令和2年度中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業において、3件以上の知財ビジネス評価書を作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 手引き・評価項目案の有効性・妥当性に関する過去実績に基づくレビュー</li> </ul>
中	1件	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 同事業において、1または2件の知財ビジネス評価書を作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 手引き・評価項目案の難易度を中心としたレビュー</li> </ul>
低	2件	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 同事業において知財ビジネス評価書を作成した経験がない金融機関</li> </ul>	

# 実証調査の流れ

- ・ ヒアリング結果をもとに作成したひな形手引き案をブラッシュアップするため、ひな形案を使用した実証調査を5社に対して実施。
- ・ 評価書の作成後に金融機関・専門家にヒアリングを行い、「ひな形を利用した評価書作成可否」「評価項目の過不足」「作成した評価書の有効性」を確認。

## 実証調査の流れ

1	対象企業の選出 ・ 事前情報回収	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 事務局より金融機関に提案いただきたい案件の「目的」を伝え、適切な中小企業を対象企業として提案いただく。</li><li>・ 提案いただいた対象企業の事業性評価書等、すでに金融機関にて実施した経営分析の資料がある場合、可能な範囲でそれをご提供いただく。</li></ul>
2	事前情報整理	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 事務局より評価機関に、対象中小企業名や、金融機関から提供された経営分析の資料等を共有</li><li>・ これらをもとに、評価機関にて事前の情報整理を実施</li></ul>
3	情報収集	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 評価機関にて、ひな形に沿って評価書を作成するために必要な情報を、公開情報調査、データベース調査、中小企業へのヒアリング等により収集</li></ul>
4	評価書の とりまとめ	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 評価機関にて、収集した情報を整理・分析し、評価書を作成。</li><li>・ 作成した評価書は、弊社にて体裁の確認を行ったのち、金融機関に提供する。</li></ul>
5	事後ヒアリング調査	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 金融機関・評価機関を対象に評価書に対する事後ヒアリング調査を実施</li></ul>

## 実証調査の実施内容

- 以下の通り、多様な企業・金融機関・専門家に実証調査にご協力をいただいた。
- 合計5件の実証調査を実施した。

### 対象企業一覧

	企業		金融機関		実証調査 参加評価機関		実施日程		
	企業名	業種	金融機関名	金融機関種別	評価機関名	今年度 事業参加の有 無	3者ヒア リング	金融機関 事後ヒア リング	評価機関 事後ヒア リング
1	企業A	プラスチック 製品製造業	金融機関A	信用 金庫	評価機関A		2/22	3/8	3/7
2	企業B	業務用 機械器具製造 業	金融機関B	信用 金庫	評価機関B		3/7	3/22	3/22
3	企業C	建設業	金融機関C	第二 地方 銀行	評価機関C		3/4	3/17	3/17
4	企業D	建設業	金融機関D	信用 保証 協会	評価機関D	○	3/9	3/24	3/24
5	企業E	生産用機 械器具製 造業	金融機関E	第一 地方 銀行	評価機関E	○	3/14	3/25	3/23

## 実証調査の結果(評価機関ヒアリング)

- 評価機関Aに実証調査として実際に評価書を作成いただき、作成にあたってのご意見を頂戴した。
- いくつか修正すべき点のご意見をいただいたが、**大枠としては、今のひな形で作成いただけそうだという感触**であった。一方で、当初想定していた**10万円では作成は難しい**とのがわかった。

設問	評価機関A
Q1 評価書の作成にあたって、難しかった項目等	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 「事業・製品の特徴記入欄」は記載の粒度感をどの程度にするかが難しかった。関係する内容について補助シートで良いと考える。金融機関は企業をどの程度まで理解しているのか。金融機関は財務から企業を理解する印象である。</li> </ul>
Q2 修正したほうがよいと考える項目等	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 企業概要シートの保有知財権記入欄に「出願中」の記載があるとよい。</li> <li>• 企業概要シートの「知的財産に関する取り組みの状況」は「知的財産なのか、知的財産権」なのか定義したほうがよい。</li> </ul>
Q3 全体的に改善するとよいと考える点	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ヒアリングは2回実施できるとよい。1回目で企業の想いを自由に話して頂き、2回目で必要箇所を深掘りするイメージであり、金融機関と事前に、企業の事業に関する認識合わせや金融機関が想定している提案を把握できるとよい。</li> </ul>
Q4 評価書作成のコスト(時間)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 作成までに合計22時間(準備7時間+ヒアリング2時間(レポート15枚)+整理3時間+評価書作成10時間)かかり、10万の報酬とすると、時給で5,000円となり、低い時間単価であると考ええる。</li> </ul>
Q5 評価書作成の省力化の工夫	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 知的財産権の調査を11件全て調査するとともに、事業3つを対象としたため、時間がかかったが、評価対象を絞るなどすればある程度は省力化でき、結果的に時間単価も上げることができる。</li> </ul>
Q6 担い手について	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 多くの弁理士は作成するのは難しいのではないかと。肌感覚としては1割程度。特許などの権利化の手続きはできるが、経営にどのように活かすのかを提案するのは難しく、自身も昔はできなかった。</li> <li>• 知財総合支援窓口では担当者によるが、一律での提案は難しいかもしれない。自身は優良スタートアップ等を支援する団体に属しているが、その中のメンバーでも提案できる人は少ない。事業全体を把握して知財の提案をすることが難しく、担当する知財に関する提案に留まってしまう印象である。</li> </ul>

## 実証調査の結果(評価機関ヒアリング)

- 評価機関Bに実証調査として実際に評価書を作成いただき、作成にあたってのご意見を頂戴した。
- 当初想定していた**10万円**で評価書を作成していただき、**大枠としては今のひな形で作成に問題がないという意見をいただいた。**一方で、企業が保有する特許の数等によりコスト感が変わるという意見であった。

設問	評価機関B
Q1 評価書の作成にあたって、難しかった項目等	<ul style="list-style-type: none"><li>• 何を書くか不明確な項目はあった。また、前提として、ひな形の使用にあたっては多様な業種が対象となると考えるが、その業種によっては回答しにくい項目がある。今回は「モノづくり系且つBtoB」の企業であったが、BtoC向け企業では書きにくいと考える項目があったためである。</li></ul>
Q2 修正したほうがよいと考える項目等	<ul style="list-style-type: none"><li>• 企業概要シートについて、「知的財産に関する取組」は出願中の内容も記載したい。「経営層が認識している課題」は、その後のシートに言及している部分が見当たらなかったため、要検討とした方がよい。</li></ul>
Q3 改善するとよいと考える点	<ul style="list-style-type: none"><li>• 簡易診断は感覚で付けたが、手引きで「○△×」それぞれの定義があるとよい。</li></ul>
Q4 評価書作成のコスト(時間)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 調査結果は別で考えていきたい。また、特許出願が多い業界や企業によるのではないかと考える。コスト感は保有する特許数に概ね比例する。例えば3日間か1週間以上かなどによって変わる。プログラムの会社などは工数が多いなどある。</li></ul>

## 実証調査の結果(評価機関ヒアリング)

- 評価機関Cに実証調査として実際に評価書を作成いただき、作成にあたってのご意見を頂戴した。
- **大枠としては、今のひな形で作成いただけそうだという感触**であったが、企業の知的財産保有状況等の企業特性によっては記載することが**難しい項目があった**とのこと指摘を受けた。また、当初想定していた**10万円で評価書を作成**していただいた。

設問	評価機関C
Q1 評価書の作成にあたって、難しかった項目等	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 権利化された知的財産を保有していない企業であった一方で、ひな形の項目は知的財産を保有する企業を前提としていた項目が多く書きづらかった。</li> <li>• 小規模な企業では、競合企業の特定や知財による社内の活性化の分析が難しい。</li> </ul>
Q2 修正したほうがよいと考える項目等	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 競合企業を特定できない企業については、「競合他社の知財力ベンチマーク」の記載にこだわらず、企業内部の強みを分析することに注力するようにしてよい。</li> </ul>
Q3 改善するとよいと考える点	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ヒアリング前に、金融機関・企業の評価書作成の目的を共有してほしい。</li> <li>• 企業規模、事業内容、評価書作成の目的によって、分析できる内容や分析すべき内容は変わる。状況によっては、現在のひな形の項目では不十分だと思う。各シートの項目を増やし、作成者が状況に応じて項目をカスタマイズできる形が望ましい。</li> </ul>
Q4 評価書作成のコスト(時間)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 具体的な時間については回答なし。ただし、10万円で収まる工数で評価書を作成できた。</li> </ul>

## 実証調査の結果(評価機関ヒアリング)

- 評価機関Dに実証調査として実際に評価書を作成いただき、作成にあたってのご意見を頂戴した。
- 当初想定していた**10万円**で評価書を作成していただいた。**現在のひな形で問題なく作成できるものの、ヒアリング調査を2回に分けて実施するとさらに良いのではないかと意見を頂いた。**

設問	評価機関D
<b>Q1 評価書の作成にあたって、難しかった項目等</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 商標の開示がなく、製品の実物や図等もないため、製品の理解に時間を要した。</li> <li>• ヒアリングにより機械の名称を知り、他社の特許出願をデスクトップベースで調査し記載した。特許出願書類等まで確認してしまうと、時間がかかるため、見ないようにした。深掘しようとするといくらでもできてしまうが、時間が限られている事、詳細に書きすぎても金融機関の方が理解できない事を鑑みて、自己満にならないように調整する必要がある。</li> <li>• 「強みが必要とされるアイデア」の項目については思いつかなかった。競合他社の明細書を確認して、できる限り埋めた。</li> <li>• 「補助シート」は通常ヒアリングにより埋められると思う。今回は製品がまだ世に出ていないため、想定で記載するしかなかった、埋められない箇所も多かった。</li> </ul>
<b>Q2 修正したほうがよいと考える項目等</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 既存のどのシートも必須だと考える。プラスで必要なシートについては、今のところ思いつかない。</li> </ul>
<b>Q3 改善するとよいと考える点</b>	<p>ヒアリングというよりも、ヒアリング前の事前情報が足りなかったと感じた。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ヒアリングの回数・時間については、30分を1回、1時間を1回の計2回程度が良いのではないか。初回の30分のヒアリングで概要を確認、その後デスクトップで調査を行った後、1時間のヒアリングで詳細を確認するイメージ。</li> </ul>
<b>Q4 評価書作成のコスト(時間)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 今回の対象会社の場合、情報が限られており、中身を十分に充実化させることができなかつたため、10万でおさまった。</li> <li>• 作業時間は10時間程度である。事前準備に1時間、ヒアリングに1時間、記載に6時間、調査に2時間程度といったイメージである。企業概要：10分程度、I：30分程度、II：2時間程度、III：2時間程度、IV：1時間程度、補助シート：1時間程度</li> </ul>

## 実証調査の結果(評価機関ヒアリング)

- 評価機関Eに実証調査として実際にひな形を作成いただき、作成にあたってのご意見を頂戴した。
- 当初想定していた**10万円**で**評価書を作成**していただいた。記載内容についても大きな違和感はないという意見をいただいた。一方で、弁理士としてはもう少し深掘りしたかったものの10万円では記載事項が薄くなってしまうというところであった。

設問	評価機関E
Q1 評価書の作成にあたって、難しかった項目等	<ul style="list-style-type: none"><li>• 今回のヒアリングを通じてベンチマーク先を記載するのは難しい。今回はベンチマーク先の企業が特定されており少ないため、そこまで工数はかかるとは考えていないが、凡そ2日間である。</li><li>• 調べることがあるため10万円では難しいである。また、企業が特定されていない場合は4, 5日間必要となる。</li><li>• 「競合他社が知的財産権で考慮・実施する展開場面アイデア」の項目は記載が難しい。</li></ul>
Q2 修正したほうがよいと考える項目等	<ul style="list-style-type: none"><li>• 「社内スタッフの状況」はより詳細に記載とするとよい。今回の企業の規模感なら特にである。</li></ul>
Q3 改善するとよいと考える点	<ul style="list-style-type: none"><li>• 企業に対して過度な期待をさせるような書き方はない方がよいと考える。</li></ul>
Q4 評価書作成のコスト(時間)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1人が稼働し完成までに5日費やしたが、10万円でギリギリという状況である。どこまで深掘りをして記載するかにもよる。また、ひな形の内容(質)はやや薄いのではないかと感じた。</li><li>• 「強みが必要とされる場面・用途のアイデア」の箇所が、「次の一手を記載する箇所」と考えているが、この質問項目では上手く書きにくい。また、その上で丁寧に完成させる場合は10日間ほどかかってしまうと考えられる。</li></ul>

## 作成コストについて

- 今回の実証調査で実際に評価書を作成した評価機関に対してコストに関するヒアリングを実施した。
- 共通費用と個別費用の観点から、事前調査やヒアリング調査等の共通費用については**5万円～10万円**の範囲、個別のシートごとの記入に関する個別費用については**4万円～10万円**の範囲である。
- 今回想定した10万円に収まった評価機関は、**5者中4者**であり、ほとんどの評価機関で想定コスト内で作成できていた。

## コストに占める共通費用と個別費用

評価機関	共通費用			個別費用	費用合計
	事前調査	ヒアリング調査	合計	ひな形の記入	
評価機関A	5万円	5万円	10万円	10万円	<b>20万円</b>
評価機関B	2.5万円	2.5万円	5万円	5万円	<b>10万円</b>
評価機関C	3万円	3万円	6万円	4万円	<b>10万円</b>
評価機関D	回答なし	回答なし	—	—	<b>10万円</b>
評価機関E	回答なし	回答なし	—	—	<b>10万円</b>
最安値	2.5万円	2.5万円	5万円	4万円	<b>9万円</b>
最高値	5万円	5万円	10万円	10万円	<b>20万円</b>

## 作成コストについて

- 前ページでの調査結果を踏まえてひな形として作成した評価書（基礎項目編）の標準的なコストは、以下のとおりである。

### 標準的コスト（共通費用、個別費用は中央値で算出）

評価機関	共通費用			個別費用	費用合計
	事前調査	ヒアリング調査	合計	ひな形の記入	
標準的コスト	3万円	3万円	6万円	5万円	11万円

上記の標準的コストは、以下の5つのシートを作成し、さらに対象企業が保有する特許が3つ程度に収まる場合を想定しています。

- 【シートC】 企業概要
- 【シートE】 「良いところ（強み）」を支える知財の棚卸
- 【シートH】 競合他社探索
- 【シートI】 知財から見える「新たな事業展開」発見シート
- 【シートJ】 「知財の価値」の引き出し方 発見シート

作成するシートが増加する場合や対象企業が保有する特許が一定数以上（例えば5つを超える等）の場合には、このコストを超過する可能性があります。

## 実証調査の結果(金融機関ヒアリング)

- 金融機関Aを対象としたヒアリングを実施した。
- 総論としては、金融機関として参考になる情報があり、評価書として本業支援に活用できる部分があるとの意見が得られた。

設問	金融機関A
Q1ひな形の調査項目は、目的に対して有効な示唆を得るために十分であるか	<ul style="list-style-type: none"> <li>第三者から企業の具体的な課題を提示されていることがありがたかった。</li> <li>「①—2事業を支える知財の整理」にて製品が売れない理由として、知名度不足・人材不足の2点が挙げられていた。<b>金融機関としては、課題が明確でありその課題解決のための資金であれば融資しやすくなる。</b></li> <li>「③知財から見える新たな展開」は<b>本業支援につながっている</b>。今回のケースでは、販路開拓や人材採用の専門家の紹介など機関との連携に繋げることができる。</li> <li>「④知財力を引き出す・知財から経営課題を捉える」の簡易診断は具体的な記述が<b>現状の課題の把握につながるもの</b>だと思う。</li> </ul>
Q2ひな形の調査項目に、目的に対して有効な示唆が得られないものはないか	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の具体的な課題は提示されていたが、今後のアクションをどうすれば良いかわからないものもあった。例えば、今後のアクションとして知財に関する文献調査が挙げられていたが、企業・金融機関の知財に関する能力を超えた提案であるかもしれない。</li> <li>課題の解決のために連携すべき具体的な機関なども提示してくれるとありがたい。</li> </ul>
Q3今後、知財総合支援窓口担当者と金融機関が協力して評価書を作成することについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関の営業職員の中でもヒアリング能力や文章作成能力にばらつきがある。また、金融機関側が評価書を作成すると融資へつなげることを考慮してしまい、客観的な評価ができないと思う。</li> <li>弁理士・知財総合支援窓口が主導で評価書を作成し、金融機関は事前にまとめた情報などを彼らに提供する役割となることが現段階でできる範囲だと思う。</li> </ul>
費用負担について	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヒアリング事項を増やして、今回の評価書よりも今後の提案が具体的になれば10万円程度まで負担できる。今回の評価書のように問題提起・課題の抽出・方向性の提案にとどまるものであれば3-5万円程度負担できる。</li> <li>今回の評価書では融資の評価に強い影響を及ぼさない。経済的な価値まで算出すれば融資に繋げることができるので、金融機関も費用負担しやすくなると思う。</li> <li>知財ビジネス評価書を踏まえて、事業を伸ばすことができた成功事例があれば今後費用負担もしやすくなると思う</li> </ul>

## 実証調査の結果(金融機関ヒアリング)

- 金融機関Bを対象としたヒアリングを実施した。
- 総論としては、今回のひな形を活用することにより金融機関にとって本業支援につなげるためのきっかけづくりとしては有効ではないかという意見が得られた。

設問	金融機関B
Q1ひな形の調査項目は、目的に対して有効な示唆を得るために十分であるか	<ul style="list-style-type: none"><li>• ひな形は知財について取り組むきっかけとなり、詳細は知財ビジネス提案書作成などによって理解が進んでくると良いのではないかと。</li></ul>
Q2ひな形の調査項目について目的に対して有効な示唆が得られるか	<ul style="list-style-type: none"><li>• 知財専門のコンサルティング企業を活用している企業の場合、金融機関が知財に関して介入する余地が無くなる。企業は今回は比較的気軽な気持ちで、知財に取り組んでいる。</li></ul>
Q3今後、知財総合支援窓口担当者と金融機関が協力して評価書を作成することについて	<ul style="list-style-type: none"><li>• 企業の知財状況を調べないと企業の経営状況が分からない場合が多い。知財総合支援窓口の担当者がひな形をもとに企業にヒアリングを行うことを想定している。金融機関に本事業の良さが伝わると良い。</li></ul>
費用負担について	<ul style="list-style-type: none"><li>• 具体的な案は現時点でないが、質問項目に企業が回答することにより、課題が発見できればお金を支払う可能性があるのではないかと。「(人間ドックのように) とりあえず評価書を作成してくれ」という場合も多いが、そのような場合は、他力本願であることも多い。</li></ul>

## 実証調査の結果(金融機関ヒアリング)

- 金融機関Cを対象としたヒアリングを実施した。
- 金融機関からは、今回のひな形に沿って作成された評価書は、金融機関が作成する事業性評価シートの内容と大差なかった。今後に向けては深い部分に関する情報が欲しかったとの意見が得られた。

設問	金融機関C
Q1ひな形の調査項目は、目的に対して有効な示唆を得るために十分であるか	<ul style="list-style-type: none"><li>• 金融機関で作成できる事業性評価シートで把握できる内容が主ではなかったかと感じている。</li></ul>
Q2ひな形の調査項目に、目的に対して有効な示唆が得られないものはないか	<ul style="list-style-type: none"><li>• ひな形の記載では、販路開拓など今後の展開につながる提案が欲しい。その提案が定性面、定量面で示されていることが望ましい。</li></ul>
Q3今後、知財総合支援窓口担当者と金融機関が協力して評価書を作成することについて	<ul style="list-style-type: none"><li>• これまでにほとんど連携したことがないため詳細はわからないものの、金融機関としては連携をしたいと考えている。</li></ul>

## 実証調査の結果(金融機関ヒアリング)

- 金融機関Dを対象としたヒアリングを実施した。
- 金融機関が活用するものとして、現状のものだと必ずしも外部環境を知りたいという金融機関、企業におけるニーズに合致していない部分があるものの、内部環境の分析には有効であるため、今後活用していきたいという意見が得られた。

設問	金融機関D
<p>Q1ひな形の調査項目は、目的に対して有効な示唆を得るために十分であるか</p>	<p>【対企業】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>内部環境、外部環境どちらの分析に重きを置くのかが論点として挙げられるが、目標が明確な企業については、内部環境の分析は既知の情報であり、整備されている可能性が高く、そのような企業に活用いただくためには、販路拡大、販売戦略等に活かせる外部環境（市場分析等）が整理されていたほうが良い。そんな中、内部環境だけを見ていると企業は強くなれない。金融機関のための評価書といった位置づけの中で、どう企業を巻き込んでいくかに難しさを感じる。企業にとってのインセンティブがないと企業の巻き込みは難しい。</li> </ul> <p>【対金融機関】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関に活用いただけるかは、事業性評価に使えるかどうか（融資の判断に活かせるかどうか）にかかってくる。企業が強みを活かし、将来的な経営戦略をどう考えているのかが可視化されていると、需要があるのではないかと感じる。</li> <li>金融機関としては企業を知るため、資金を借りてもらうための伴奏支援に活かせるツールであってほしい。それが金融機関にとっての最大のインセンティブになるのではないかと感じる。事業者支援の為に活用できるツールがたくさんある中で、立ち位置（ポジショニング）を明確にしないといけないと思う。</li> </ul>
<p>Q2ひな形の調査項目に、目的に対して有効な示唆が得られないものはないか</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業にヒアリングした内容が転記されているだけだと企業が活用するのは難しいと考える。</li> <li>ひな形普及の良い風向きとして、企業が自社についての理解を深めるといった考え方が浸透してきていると感じる。何かアクションに落としたいが、とっかかりがないという企業が多いのではないかと感じる。ひな形を活用して、自分たちは何が強みで、どのようなアクションに落とせるのか、具体的な計画に落とし、融資として金融機関に関わっていただくというように繋がっていくイメージ。</li> </ul>
<p>Q3今後、知財総合支援窓口担当者と金融機関が協力して評価書を作成することについて</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去に連携したことがあり、来年度以降もぜひ協力したいと考えている。</li> </ul>

## 実証調査の結果(金融機関ヒアリング)

- 金融機関Eを対象としたヒアリングを実施した。
- 今回のひな形の部分にとどまるのではなくその先の深い分析結果が欲しい。また、外部環境分析の部分が知りたいと思っている。

設問	金融機関E
<p><b>Q1ひな形の調査項目は、目的に対して有効な示唆を得るために十分であるか</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関としてコンサル等も行っている立場からすると、知りたいのは、今回まとめたいただいた項目の先の部分である。具体的には、より専門的な分析、競合分析の深堀、海外市場の分析、トレンドを踏まえたうえで抑えるべきポイントの特定、調査したほうが良い特許の領域の提案等があれば、より良かったと感じる。</li> <li>今回の内容であると、我々のお客様に満足していただけるか不透明であり、この先の会話に繋がらないのではないかと考える。</li> <li>外部環境（競合先が注力していない分野、コラボレーションの可能性等）を織り込んでいただくと金融機関として有益。</li> </ul>
<p><b>Q2ひな形の調査項目に、目的に対して有効な示唆が得られないものはないか</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>競合としてあげていただいた企業について、特許まで確認し、比較いただけると有難かった。</li> <li>また、その他の競合との比較もしていただけると有難い。今後彼らが事業をどのような方向性ですすめていくのか、どうコラボレーションできるのか等が知りたい。</li> <li>自社で分析すると、優位な部分しか語られないため、第三者として我々の弱み強みを引き出し、明確にさせていただきたかった。</li> <li>外部環境（市場・顧客・競合）の情報について、自社で収集することに難しさを感じている。お客さんに話を聞くが、お客さんの視点で話されるため、フラットな情報収集が難しい。</li> </ul>
<p><b>Q3今後、知財総合支援窓口担当者と金融機関が協力して評価書を作成することについて</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>古い知財の活用可能性等も中々自社だけでは分析が難しいため、判断の助けになるような情報があれば有難い。INPITの開放特許情報データベースが有用である旨、認識しているが、情報量が膨大かつ単語が難しいため、活用するには専門家が必要。</li> </ul>

# 6

有識者委員会

## 有識者委員会の開催予定・議題

- 調査方針や、評価書における評価項目の整理・分析、各ヒアリングの聴取項目、ヒアリング結果に応じた評価書の重点評価項目、評価書を作成する際の留意点等について意見を得ることを目的に、有識者による委員会を組成する。
- 知財、金融、ベンチャーキャピタル、中小企業支援等の分野で専門的知識を持つ計5名程度（うち1名は委員長）で委員会を設置する。
- 本事業の委員会の議論結果は、随時、**「知財金融事業」の有識者委員会座長、及び有識者委員会に共有し、目線をそろえて両事業を進行**する。

## 有識者委員会の開催予定・議題等

日時	開催回	議題	開催時までの先行タスク	開催形式
12/3 (金) 10:00 - 12:00	第1回	<ul style="list-style-type: none"> <li>本年度事業の趣旨説明</li> <li>評価項目の整理・分析の結果報告及び議論</li> <li>ヒアリング事項について議論</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公開情報調査（評価項目の整理・分析）</li> <li>各委員への事前説明</li> </ul>	オンライン (2時間)
2/3 (木) 13:00 - 15:00	第2回	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヒアリング結果の報告</li> <li>重点評価項目の検討</li> <li>ひな形及び手引き案 (Ver,0) の提示、議論</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヒアリング完了</li> <li>重点評価項目案の作成</li> </ul>	オンライン (2時間)
3/8 (火) 13:00 - 15:00	第3回	<ul style="list-style-type: none"> <li>実証調査結果の報告</li> <li>ひな形及び手引き案の提示、議論</li> <li>調査研究結果の総括</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>実証調査の完了</li> <li>ひな形、手引き案の作成</li> </ul>	オンライン (2時間)

## 有識者委員の一覧

- 有識者委員は、本事業の目的に即し、**事業受託後速やかに本調査の仮説を検討することが可能な程度に本事業の趣旨・背景等を理解**している、知財専門家・金融機関関係者・中小企業支援者、ベンチャーキャピタルの4類型より選定した

### 委員

座長	属性	候補者名	所属
○	知財専門家 コンサル	小林 誠	株式会社シクロ・ハイジア 代表取締役CEO
	知財専門家 (評価機関)	松本 浩一郎	IP Valuation 特許事務所 代表 弁理士
	金融機関関係者	江口 健太	長野県信用組合経営支援部 調査役
	中小企業支援者	森下 勉	(有) ツトム研究所 代表 中小企業診断士
	ベンチャーキャピタル	大村 智之	東京中小企業投資育成株式会社 参事役

# 第1回委員会のご意見

- 第1回委員会でもいただいたご指摘の概要を以下に示す。

指摘事項	議論の概要	対応
<p>本事業で目指すべき金融機関の立ち位置</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>専門家がそれぞれ絞った領域に特化しているので、金融機関は必要に応じて専門家を手足のように使ってくれればよい。<u>完全な自走化にこだわらなくてよい</u>のではないかと。今後、無形固定資産をもとに融資する必要が出てきた際に、知財専門家を企業の評価に使うことができればよいのではないかと。その<u>将来のための標準的な業務フローを確立すること</u>が一番良いように思う。</li> <li><u>金融機関がどのようにすれば専門家をうまく活用できるのか</u>、ということに焦点を絞ると金融機関の負担も減るのではないかと。</li> <li><u>短期的に自走化は目指せるものではない</u>。長期的に自走化を目指すとしてもそのためのステップを踏まないといけない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関が専門家を活用するための方法をヒアリング項目とした</li> </ul>
<p>金融機関の支援できる内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域産業の発展が金融機関の大きな目的であり、そのためにコンサルティングサービスに取り組むことは必要なことであり、<u>コンサルティングサービスの結果として必要であれば融資をするというスタンス</u>。かかわりのある尼崎信用金庫、但陽信用金庫も企業の発展のために融資をしており、<u>融資ありきではない</u>。</li> <li>金融機関のあるべき姿は、地域経済を支えるインフラ。<u>あるべき姿を実現するためのツールとして知財ビジネス評価書を活用する方向性</u>がよいのではないかと。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関がどのようにすれば専門家をうまく活用して、企業支援ができるかをヒアリング項目とした。</li> </ul>
<p>分析すべき内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><u>強みだけでなく弱みも把握</u>し、弱みをカバーしていく支援も必要だと実感している。</li> <li>中小企業は資材コストや市場の変化などの外部環境に左右されやすいため、<u>外部環境</u>にも目を向けるべきである。</li> <li><u>外部環境の分析</u>がないと自社の強みや弱みが見つからないため外部環境分析は必要。</li> <li>経営デザインシートの様に、将来ありたい姿、ありたい姿を実現する強みを明らかにし、関係者に協力を訴えることができる評価書が望ましいのではないかと。あくまで<u>知財をありたい姿や強みを補完するツール</u>として取り扱うことがあるべき姿だと思う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>強みだけでなく、弱みについても把握する。</li> <li>外部環境の分析も最低限必要な項目とする。</li> </ul>

## 第2回委員会のご意見

- 第2回委員会でもいただいたご指摘の概要を以下に示す。

指摘事項	議論の概要	対応
<p>手引き（手引き）の構成について</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関の事業性評価等・ローカルベンチマーク・経営デザインシートなどと本事業の手引き・ひな形とのつながりも工夫しないといけない。<b><u>金融機関の事業性評価に知財の観点を含めるべきだと思う。</u></b></li> <li>金融機関が手引きを通じて事業性評価の中での知財分析において深堀する要点やその意図が把握できる必要がある。</li> <li>金融機関が分析項目の全体感を理解しつつ、分析項目の優先順位をつけるという構成でもよいと思う。</li> <li>手引きの中で「金融機関が内製する項目」から「知財ビジネス評価書に「最低限」必要と定義すべき項目」に繋げていくことを理解させる必要があると思う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>手引きの中で、金融機関側で実施する事項を含めて記載した。</li> </ul>
<p>ひな形に記載すべき内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ひな形<b><u>項目間のつながりをはっきり</u></b>させたほうが良い。</li> <li>「取引先が保有する知的財産の深堀」における「それ以外の「大切にしていること」（ノウハウやデータ）」の棚卸では、第三者に開示できない契約もあると思うが、知財契約に関わるものについても記載すべきだと思う。</li> <li>ひな形<b><u>「4.知財から見える新たな展開」では「現在の知的財産を生かした「隣接」する領域への展開アイデア」を隣接領域に限らず、全く新しい市場も検討できる枠</u></b>にしてほしい。</li> <li>ひな形<b><u>「3.見えない強みや課題の棚卸」について分析カテゴリを細分化</u></b>させてほしい。</li> <li>ひな形内に、知財を権利化／社内秘にすべきかという提案を記載できるようにしてほしい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ひな形についていただいたご意見について、内容に反映した</li> </ul>
<p>本事業の進め方</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関の事業性評価能力の向上と評価書のアップデートが必要であり、継続的に評価書を作成するサイクルを作らなければいけない。</li> <li>評価会社が金融機関の事業性評価に対するフィードバックの仕組みを作る必要がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本体事業に関連する部分に回収した</li> </ul>

## 第3回委員会のご意見

- 第3回委員会でいただいたご意見の概要は以下の通り。いずれも本年度で直近の対応が必要なものではないと認識。
  - ▶ 本事業・ひな形事業のとりまとめに反映させる。

指摘概要	頂いたコメントの概要	対応
<b>事業フローの 在り方</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>この事業以前の分析（事業理解など）を金融機関にてしっかりしたうえで、この事業を活用する動きが重要（大・強）</li> <li>専門家主導・金融機関主導いずれのフローもあると思うが、専門家主導は高いレイヤの銀行・企業向け。多くの銀行にはまだ早いのでは（強）</li> <li>裾野拡大／既存銀行の育成のどちらを狙うかは引き続き意識すべき（家）</li> <li>「知財金融」「知財ビジネス評価書」など言葉が独り歩きの印象（大）           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 「知財金融」は一般論のイメージと少し違う世界になっている。</li> <li>✓ 「知財ビジネス評価書」はホップ・ステップ・ジャンプのように、示す事項や期待値を整理しては？</li> </ul> </li> </ul> <p>⇒総じて支援する「相手」「内容」の整理と明確化の必要性をご指摘いただいたと理解</p>	<b>本事業とひな形事業の成果物（主に手引き）の内容に反映させる</b>
<b>専門家の 拡充</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>知財アナリストやそれ以外にも知財×経営の視点を持った専門家は存在すると思われる、その発掘は必要（家・瀧）</li> <li>知財×経営の視点を持った人材を増やすのが必要。知財アナリストのように知財の視点を持った人間に経営の視点を持たせるのもよいが、公認会計士や金融機関など経営側の視点を持った人間に知財の視点を強化するというアプローチもあると良いのでは。（強瀬委員）</li> </ul>	<b>報告書に課題として記載</b>
<b>INPIT等との 連携の強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>INPITの過去の支援情報から、企業の本当の悩みを理解するのは有用（大）</li> <li>INPIT等身近な専門家と連携して銀行が情報を得たうえで、企業へコンサルやファイナンスを行うという動きの強化が必要（強）</li> <li>企業・銀行がINPIT等を活用することの橋渡しにこの事業がなればよい（大）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>主に手引きの内容に反映させる</li> <li>報告書に課題として記載</li> </ul>

# Thank you

[pwc.com/jp](https://www.pwc.com/jp)

© 2021 PwC Consulting LLC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network member firms and/or their specified subsidiaries in Japan, and may sometimes refer to the PwC network. Each of such firms and subsidiaries is a separate legal entity. Please see [www.pwc.com/structure](https://www.pwc.com/structure) for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.