

令和3年中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業
「中小企業における知財ビジネス評価書の活用に関する調査研究」

事業報告書

2022年3月31日

PwCコンサルティング合同会社



Executive Summary

背景 特許庁では金融機関の知財に着目した中小企業支援を促進すべく、「知財ビジネス評価書」「知財ビジネス提案書」の提供という形で平成26年度より金融機関を支援してきており、現在までに一定の成果をあげている。一方で、金融機関によってその取組み姿勢には差が見られ始めている。単なる事業の普及にとどまらず、本事業の取組みを定着させるためには、なぜ取組み姿勢に差が生じているのかを明らかにする必要がある。また、これまで本事業に参加した金融機関からは、取引先である中小企業のニーズといかに合致するかが重要という意見もある。

目的 本調査研究では、知財ビジネス評価書や提案書の作成・提供等の実施を通じ、知財ビジネス評価書がどのような属性の中小企業・金融機関に求められているか、ニーズの所在を明らかにするとともに、中小企業に対する本業支援の際の知財情報の効果的な整理・活用方法を分析することを目的に調査研究を行う。



■ポータルサイトの運営

■知財ビジネス評価書及び提案書作成の公募の実施

■委員会
計3回の委員会+1回の書面審議

■知財ビジネス評価書の有効性調査
評価書(68件)・提案書(35件)の作成
アンケート(全参加者に実施)
ヒアリング(金融機関6者、企業6者に実施)

■金融機関の本業支援における知財情報活用調査
評価書(34件)・提案書(34件)の作成

■「知財金融」の認知に関する実態調査及びフォローアップ調査

■パンフレットの作成

■マニュアルの作成



まとめ

本事業を通して、評価書作成の効果をまとめたパンフレット、金融機関の取引先である中小企業への知財を切り口とした支援(融資や本業支援)の全体像を取りまとめたマニュアルを作成した。

目次

大項目	中項目	小項目	頁
1. 本調査の概要			4
2. 調査結果			11
	2-1.知財ビジネス評価書および提案書作成の公募の実施		12
		2-1-1.本年度の事業の狙い・設置コースの概要	13
		2-1-2.申し込みの受付	21
		2-1-3.採択の実施、専門家の選定	39
		2-1-4.採択の結果	44
	2-2.支援の結果		55
		2-2-1.支援のながれ	56
		2-2-2.支援の効果検証（アンケート・ヒアリング）	63
	2-3.「知財金融」の認知に関する実態調査及びフォローアップ調査		88
	2-4.有識者委員会		110
	2-5.パンフレット及びマニュアルの作成		115
3. まとめ			118

1

本調査の概要

背景:「知財ビジネス評価書」策定事業のこれまでの成果・課題

- ・ 特許庁は、金融機関の知財に着目した中小企業支援を促進すべく、「知財ビジネス評価書」「知財ビジネス提案書」の提供という形で金融機関を支援してきており、現在までに一定の成果をあげている。
- ・ 一方で「知財に着目した経営支援が可能な金融機関のさらなる拡大（R5年度KPI：150機関）」や「民間自走」等のゴールから逆算し、施策の再構築が必要な時期を迎えている。

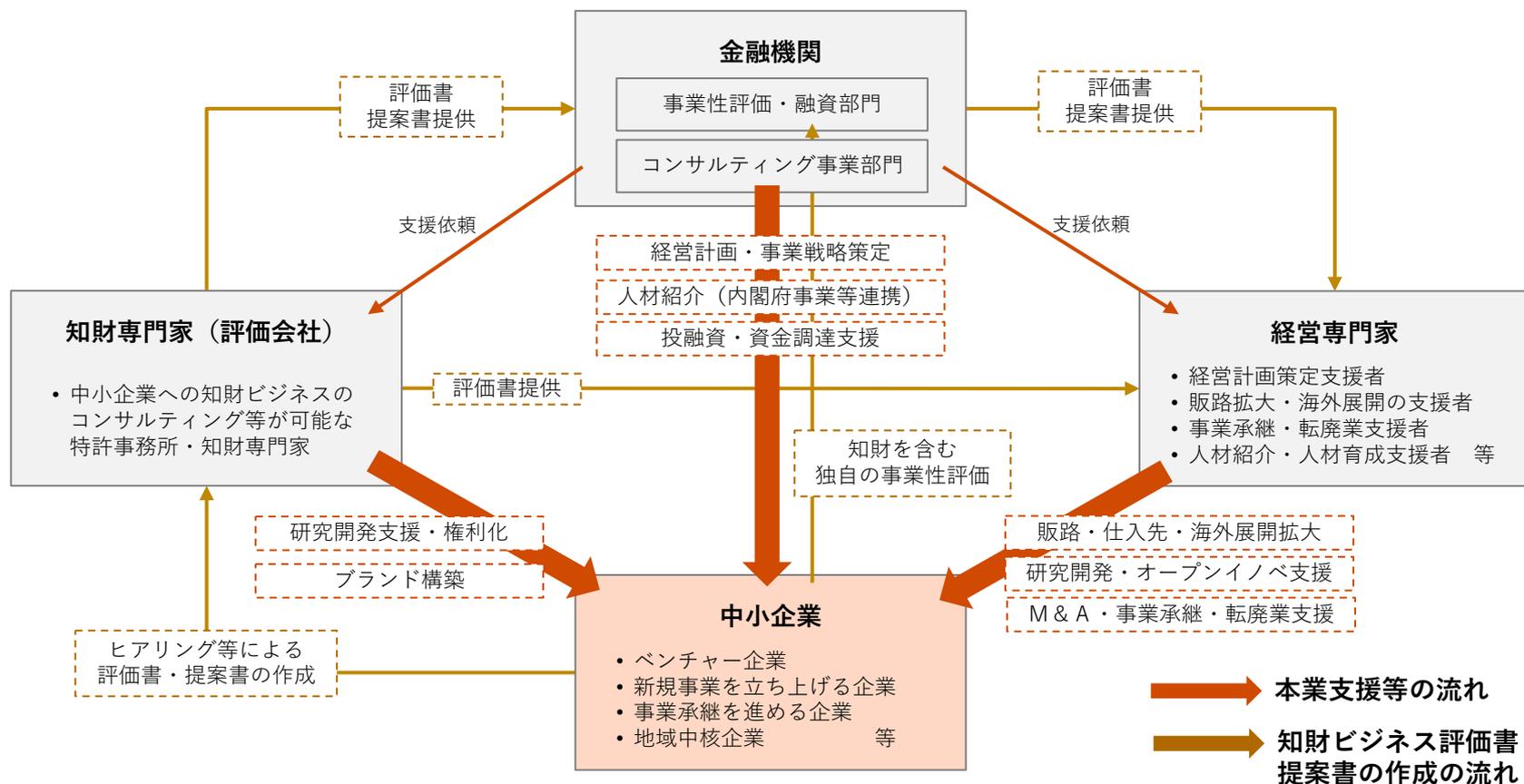
知財を活用した経営支援事業の経緯と課題

	平成26年度～	令和元年度～	本年度～令和5年度	以降
手段	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知財ビジネス評価書 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知財ビジネス評価書 ・ 知財ビジネス提案書 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	知財に着目した 融資（+経営支援）	知財に着目した 経営支援の提案（+融資）	知財に着目した 経営支援活動（+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 ※経営支援の結果については、分析結果無し		KPI：知財に着目した経営 支援が可能な金融機関を 150機関に拡大	
課題	① 知財に着目した経営支援を生む評価書の内容（調査観点）が不透明 ② 知財に着目した経営支援が可能な金融機関・専門家が不足 ③ 民間主導での自走化を可能とする環境が未整備			

背景:「知財ビジネス評価書」策定事業が目指す姿

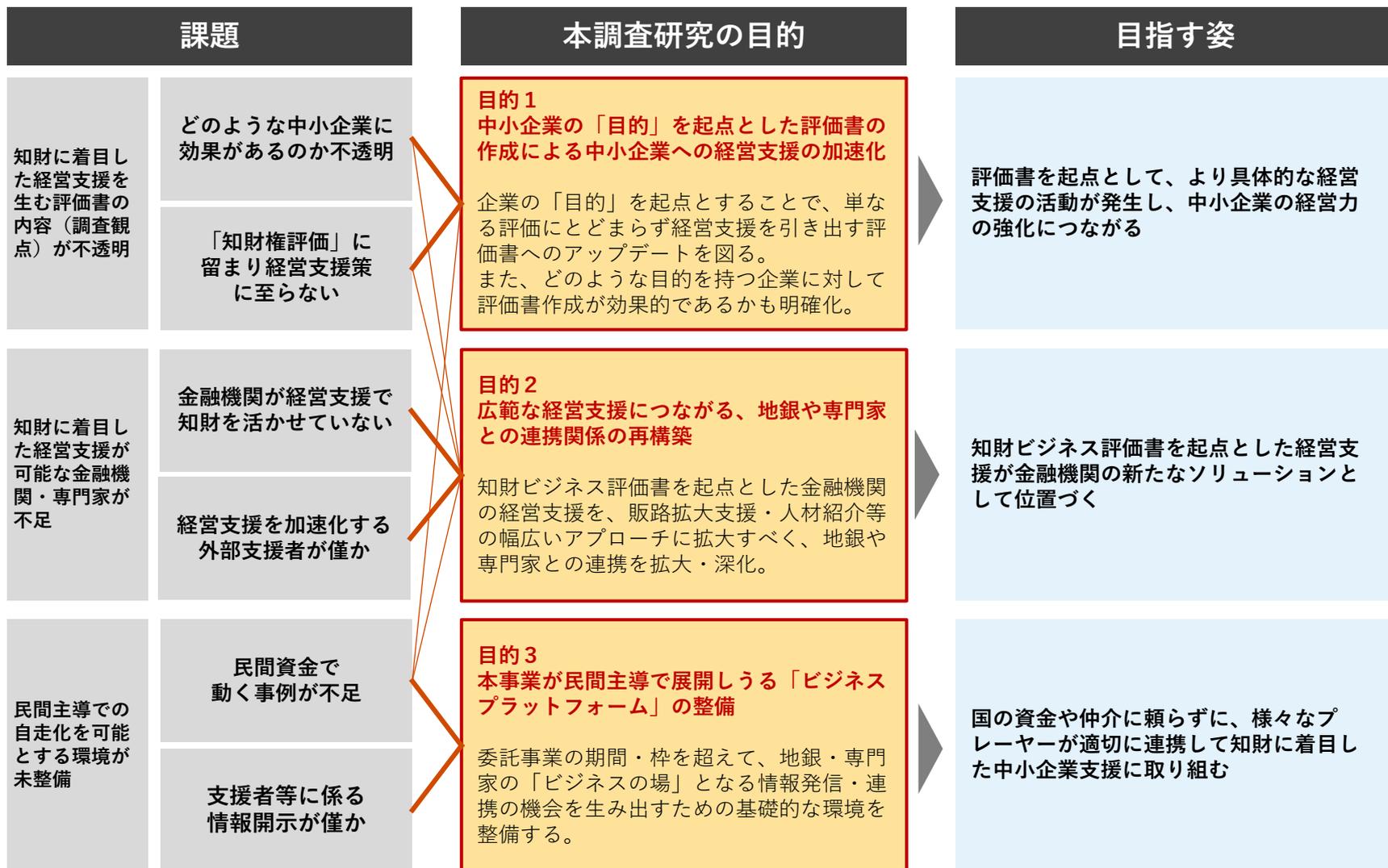
- **令和3年度中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業（以下、知財金融事業）**を通じて多様な中小企業に知財を切り口とした経営支援を行うエコシステムの確立を目指す姿と考える。
- そのためには、知財専門家（調査会社）が、事業成長のための仮説を設定できるような内容の評価書を作成することを起点としながら、金融機関が適宜経営専門家と連携して、仮説を具体的な企業行動まで落とし込む。

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



本調査研究の課題と目的

先述の過去事業の課題を踏まえ、今年度は以下の通り目的を設定して調査研究を推進した。



本事業における実施事項の一覧

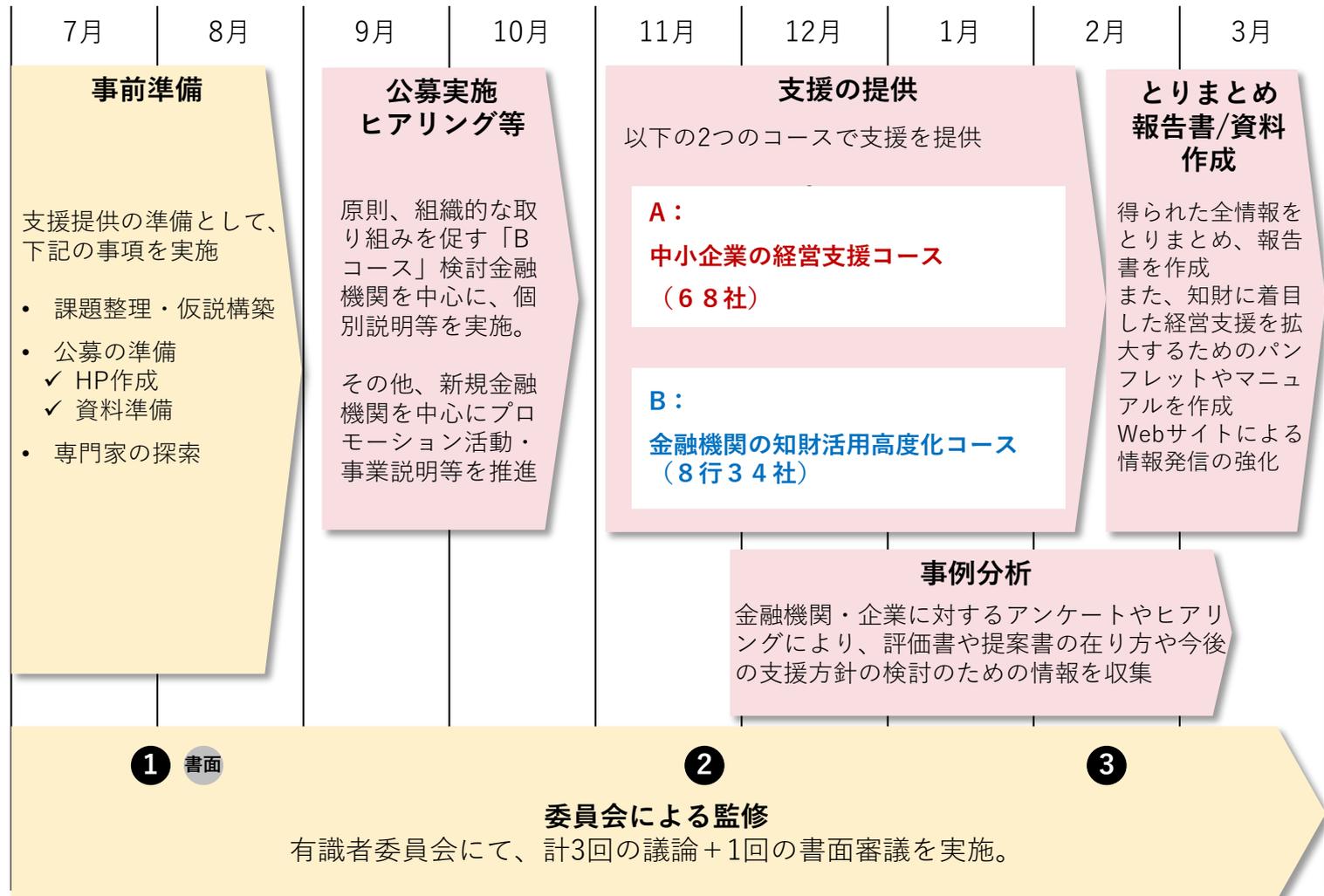
- 本事業における実施事項の全体像は以下の通りである。

本事業における実施事項一覧

項目	実施事項	概要
事前準備 ・ 環境整備	1.3課題整理、仮説設定	本事業における課題及び仮説を設定
	1.4ポータルサイトの運営	公募及び情報発信のためのポータルサイトを開設・運営
	1.5知財金融委員会の設置と運営	事業の透明性・公平性の確保や、事業の改善の方向性についての意見聴取のため、有識者委員会を設置・運営
	1.6知財ビジネス評価書及び提案書作成の公募の実施	本事業の説明資料等を作成し、ポータルサイトに掲載して利用者を公募。
調査	1.7知財ビジネス評価書の有効性調査	評価書の作成・提供、及び経営専門家による支援の提供を通して、評価書の有効性や効果的な評価書の在り方を調査
	1.8金融機関の経営支援における知財情報活用調査	経営支援を行う金融機関への知財専門家による提案検討支援の提供を通し、経営支援における効果的な知財情報把握・整理方法を調査
	1.9「知財を活用した経営支援」の認知に関する実態調査及びフォローアップ調査	地銀等への知財を活用した経営支援の認知度等の調査、及び過去事業に参加した地銀等への評価書等の効果等の調査を実施
アウト プット	1.10評価書利用促進資料等の作成	中小企業・金融機関の評価書作成・活用を促進するパンフレットを作成
	1.11マニュアルの作成	金融機関が知財を活用した事業性評価や経営支援を検討する際に参考にできるマニュアルを作成
	1.12調査研究報告書の作成	上記の本事業における全実施事項の内容をとりまとめ、調査研究報告書を作成

本事業の内容・スケジュール

- 本事業では、前掲の目的の達成のため、**金融機関や中小企業に対して支援を提供し、その事例を分析し、分析結果をとりまとめて報告書及び情報発信資料を作成した。**



本年度の事業の主な変更点と、その結果・残課題

- 本年度事業では前掲の目的の達成のため、過年度の事業から主に以下の点を変更した。

#	変更点	概要
1	経営課題に フォーカス した知財金融	<ul style="list-style-type: none">✓ 支援実施にあたり、本事業を通してどのような経営課題を解きたいのかという「目的」の設定を要求した。✓ 評価書は目的に即した「強みの活かし方」を、提案書は強みを活かすための「具体的な活動・戦略」を示すものと位置づけた✓ 評価書・提案書のテンプレートは廃止し、目的に即して異なる内容のものを作成することとした（従来は基本的には目的によらず、各専門家がテンプレートにそった評価書を作成）<ul style="list-style-type: none">✓ テンプレート廃止に伴い、基本的には事務局が専門家をマッチングする形とした（従来は基本的にはテンプレートを参照し申込者が専門家を選択）
2	専門家群の 充実化	<ul style="list-style-type: none">✓ 評価書+提案書を担える提案力の高い専門家を重点的に新規発掘し、専門家群を再構築した
3	金融機関 主導型コース 設置	<ul style="list-style-type: none">✓ 金融機関側の知財活用に向けた課題を設定し、1専門家が1金融機関3～5社をまとめて支援し、それを通して当該課題の解決の方策を探るコースを新規設置した。

2

調査結果

2-1

知財ビジネス評価書および提案書作成の公募の実施

2-1-1.本年度の事業の狙い・設置コースの概要

本年度事業のねらい

- 本年度は、本事業を「経営支援策の提案」を行う事業として位置付けた。
- 公募説明資料にて、この方針、及び、具体的な経営課題を抱える企業やその支援をしたい金融機関に応募いただきたい旨を明示した。

知財経営支援金融機能活用促進事業とは※

本事業は、
金融機関が専門家と共に取引先企業に対して、
企業が自社の強みを活かして将来構想を実現するための
経営支援策の提案を行う事業です。

※本事業名にある「知財」は、いわゆる「知的財産権（特許・意匠・商標等）」のみではなく、企業が持つ「強み」全般（大切にしていること、お取引先から評価を得ていることなど）を指します。

3

本事業に応募いただきたい方

- 本事業では、以下に示す様々な課題・目的を持つ金融機関様・企業様に、応募いただきます。
- 応募いただいた金融機関様・企業様には、企業が保有する「強み」を活かして、将来のありたい姿を実現するためのご提案をいたします。

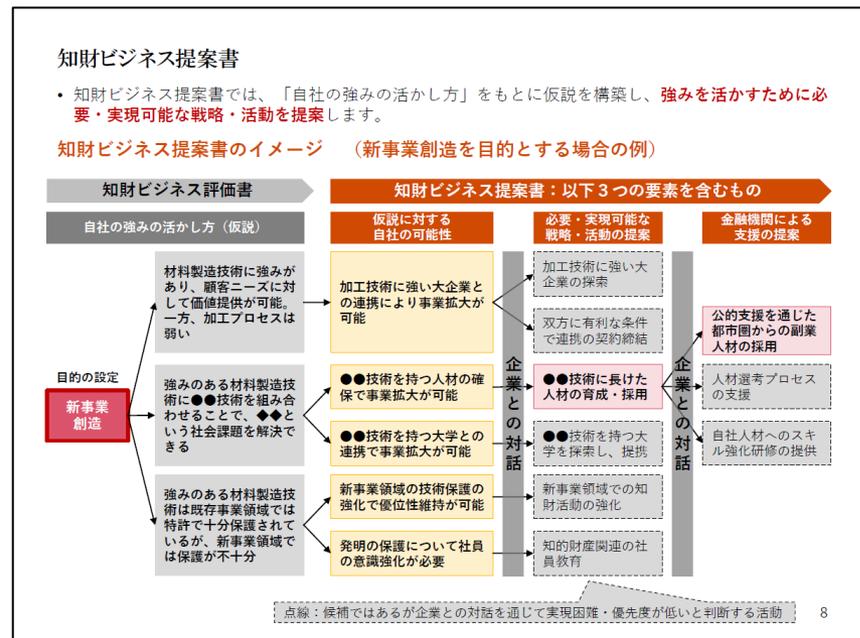
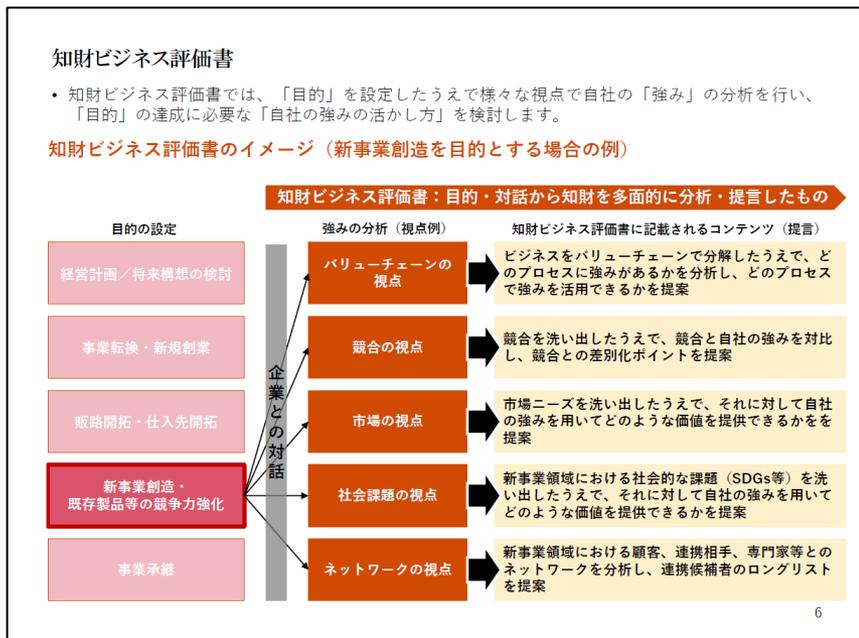
企業の課題/目的の例	実施すべきこと（例）	金融機関の課題/目的の例
優れた強みがあるが伸び悩んでいる	将来目指す姿を明確化し、それに向けて企業の強み（技術やブランドなど）を活用する戦略を検討	経営計画策定に係るコンサル支援を強化
創業資金が不足している	技術やブランド等の知的財産を加味して事業の将来性を評価し、資金調達を検討	技術等による将来性を加味して、新規創業の資金需要に対する評価を強化
製品等の「質」を評価して取引できる買い手・仕入先を見つけたい	相手企業の弱みとなる「技術」を可視化して、そこに対応する自社の「強み」を相手に提案する営業ツールを策定	取引先企業の経営改善、新規の資金需要の創出
有望市場（サステナビリティ、CASE対応等）への進出可能性を検討したい	有望市場において自社の知的財産（技術やブランドなど）を活かして事業を行うための連携相手を提案	新事業創造に係るコンサルや、SDGs/ESG対応への支援を強化
新事業開発の人材が足りない（人材確保のための戦略を立てたい）	新事業領域におけるビジネスモデルを検討し、その実行のために確保すべき人材像を示す	取引先企業の事業拡大、新規の資金需要の創出、人材紹介支援の強化
事業の承継先が見つからない	「技術」などをベースとして、自社の強みに対して適合可能性が高い承継先を検討	事業承継支援におけるオプションの洗出しと可能性の検証を強化

4

※公募説明資料抜粋

知財ビジネス評価書・提案書の役割の整理

- 本年度は、「経営支援策の提案」に資する知財ビジネス評価書・提案書を作成するため、これらの役割を以下の通り整理した。
 - ✓ 知財ビジネス評価書：「目的」を設定して「強み」の分析を行い「目的」達成のための「強みの活かし方」を示す
 - ✓ 知財ビジネス提案書：評価書をもとに仮説を構築し強みを活かすために必要・実現可能な戦略・活動を示す。



※公募説明資料抜粋

公募を実施したコース

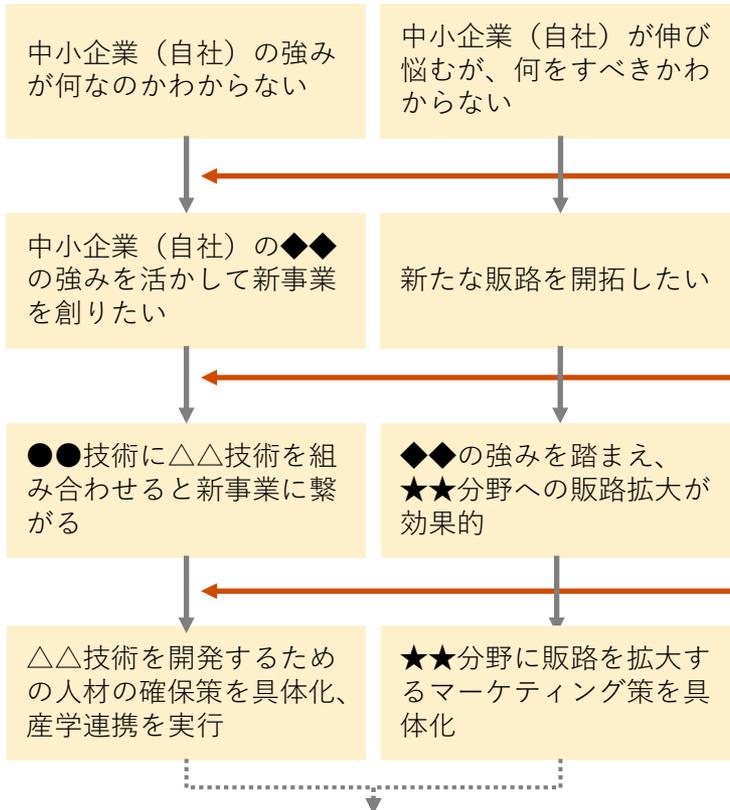
- 本年度の事業では、大きく分けて「A：中小企業の経営支援コース」「B：金融機関の知財活用高度化コース」（金融機関主導型のコース）の2つの類型での公募を実施した。

コース	申込対象者	支援の概要
A 中小企業の 経営支援 コース	企業（自社）の やりたいことや 強みに関する理解を 深めたい 金融機関／中小企業	対象企業について <ul style="list-style-type: none">• 知財ビジネス評価書（企業の強みの活かし方を検討）• 知財ビジネス提案書（強みを活かす戦略・活動を検討）を作成。 ※知財ビジネス提案書は希望者のみ
B 金融機関の 知財活用 高度化 コース	知財活用の組織的な 実施を検討している 金融機関	<ul style="list-style-type: none">• 対象企業3～5社について、金融機関にて事業性評価書を作成• それをふまえて同一の専門家がまとめて評価書・提案書を作成 ※同一の専門家による一貫した支援を通して、金融機関の課題のあぶり出し・解決策の模索を狙うコース

A: 中小企業の経営支援コースの概要

- Aコースでは中小企業の「目的」や「課題」を起点に、金融機関が中小企業の目的達成に寄与するための参考資料となる「知財ビジネス評価書」「提案書」の策定支援を行った。

対象企業の状態（例）



貴行・貴庫：
 独自でのコンサル実施・ソリューション提供や資金需要への対応

本コースでの支援策

知財専門家による実施

① 「ビジネス」と「強み」を分析した「知財ビジネス評価書」作成
 知財専門家等が、経営者の思い・ビジネスモデルや企業が有する強みを整理・分析を通じ、「目的」の達成に必要な「自社の強みの活かし方」を検討。

② 「強みを活かす」具体的な戦略を検討した「知財ビジネス提案書」作成
 経営専門家等が金融機関と共に、強みの活かすために、自社として必要・実現可能な戦略・活動（例：人材確保・産学連携の実施）を検討。
※②の支援は、ご希望者様のみにご提供した。

Aコースの内容・流れ

- 本コースでは、応募から取り纏めまで、以下の流れで実施した。

		内容・流れ	実施主体	
1 か月程度	準備	1 応募	金融機関 対象企業	✓ Webページの応募申込書を用い、本事業への応募を受付
		2 審査・採択	事務局	✓ 事務局にて、審査（目的等）及び採択の実施
		3 専門家のマッチング	事務局 (金融機関・企業)	✓ 課題や目的に応じて、事務局が専門家を選びます ✓ その後、専門家が金融機関に背景や課題・目的等をヒアリングの実施
1 か月程度	強みの ビジネスと 分析	4 評価・分析	専門家 (金融機関・企業)	✓ 専門家が金融機関と共に対象企業に対してヒアリングを行い、企業のビジネスと強みの分析を行う
		5 知財ビジネス評価書の作成	専門家	✓ 専門家が中小企業のビジネスと強みに関して「 知財ビジネス評価書 」を取りまとめる

(以降は、「知財ビジネス提案書」の作成を行う金融機関・対象企業のみに対して実施)

1. 5 か月程度	戦略の 検討	6 ヒアリングの実施	専門家	✓ 専門家が「強みを活かす」戦略の検討のための方向性について、金融機関に助言・提案を行う
		7 戦略の検討	専門家 金融機関 対象企業	✓ 専門家が金融機関と共に対象企業に対してヒアリングを2回程度実施し、「強みを活かす」戦略の検討を行う
		8 知財ビジネス提案書の作成	金融機関 (専門家)	✓ 金融機関様にて経営強化の施策に関して「 知財ビジネス提案書 」を取りまとめていただいた。 ※専門家が取りまとめを支援した。

B:金融機関の知財活用高度化コースとは

- 本コースでは、金融機関様と連携し、複数の取引先企業を知財専門家と支援した。
- これを通じて、貴行・貴庫が「知財」を取引先との連携のきっかけや、ソリューションの一つにすることを幅広くお手伝いした。



貴行・貴庫：
「知財」を、取引先との連携のきっかけや、新たなソリューションに

取引先企業様の
「ビジネス」と「強み（知財）」を
より深く分析できるようになる

取引先企業様に対して
「攻めの経営のための知財を活かし方」
を提案できるようになる

「取引先の事業はなぜ強い（弱い）のか」を
目に見えない資源を分析して整理

「お客様を見る目」を、より高度に

取引先が抱えている課題に対し、専門家と
「既に持つ強みを生かす」提案を検討

貴行・貴庫の経営支援策に新たな選択肢を



本コースの内容：
専門家が貴行・貴庫に帯同し、複数の取引先の分析・提案を支援して、
貴行・貴庫が取引先の強みを生かすソリューション作りをお手伝い

Bコースの内容・流れ

- 本コースでは、応募から取り纏めまで、以下の流れで実施した。

	内容・流れ	実施主体	
準備	1 応募	金融機関	✓ Webページの応募申込書を用い、本事業への応募を受付
	2 審査・採択	事務局	✓ 事務局にて、審査（目的等）及び採択を行う
	3 金融機関様と専門家のマッチング	事務局 (金融機関・専門家)	✓ 課題や目的に応じて、事務局が専門家を選定 ✓ その後、専門家・事務局が金融機関に背景や本コースの目的等をヒアリングを実施
実作成 (5社程度)	4 対象企業（お取引先）の選定	金融機関 (事務局・専門家)	✓ 事務局・専門家のアドバイスのもと、本事業で分析の対象とする企業を選定するようお願い（5社程度）
	5 事業性評価等の実施	金融機関	✓ 貴行・貴庫で通常実施している事業性評価等を「4」の選定先に実施し、課題等を分析頂く
	6 知財ビジネス評価書の作成	専門家 (金融機関)	✓ 貴行・貴庫の分析に加える形で、専門家が、知財の観点を深掘した評価書を作成
	7 お取引先との対話 (戦略の検討)	専門家 (金融機関)	✓ 専門家が金融機関と共に、評価書をふまえ取引先にヒアリングを行い（2回程度）「強みを活かす」戦略を検討
	8 知財ビジネス提案書の作成	金融機関 (専門家)	✓ 金融機関様にて経営強化の施策に関して「 知財ビジネス提案書 」を取りまとめいただく ※ 専門家はとりまとめを支援

2-1-2.申し込みの受付

応募申込の受け付け

- 次ページ以降に示す公募要領・公募申込書を用いて応募申込を受け付けた。
- 本年度は、経営課題にフォーカスした知財金融の促進のため、応募申込時に目的の設定を要求した。

目的の設定について

- 公募申込書に以下のような設問を設け、金融機関・企業に**目的（どんな課題を支援したい／されたいか）**の設定を要求

申込書の設問	選択肢
対象企業が抱えている課題（貴機関として支援したいこと）は何ですか。当てはまるものを選択してください（複数回答可）。	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
	優れた強みがあるが、活用方策が曖昧であり、伸び悩んでいる
	有望市場への進出可能性を検討したい・事業転換の可能性を検討したい
	製品・サービスの特長（品質等）を評価してくれるマーケット・売り先・仕入先を見つけたい
	企業の強み（技術力・ブランド等）の競合優位性・市場性を確かめたい・高めたい
	事業承継に合わせて、目に見えない資源を棚卸し、経営計画を見直したい
	その他（自由記載）

- 目的設定の不明確な案件（極端に多数の回答が選択された案件など）については、後段階で専門家が目的設定を明確化したうえで支援を開始した。
- 設定した目的（以下「企業属性」ともいう）は、評価書作成の効果の分析の際などにも活用した。

Aコース公募要領(P1,2)

- ・ Aコースの公募要領は以下の通り。

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公募要領

中小企業の経営支援コース

(受託事業者：PwCコンサルティング合同会社)

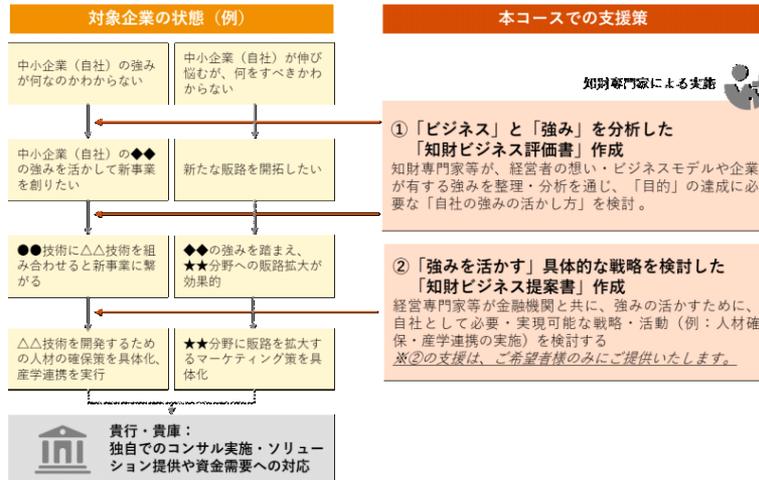
1. 本コースの概要

本コースでは、経営や知財の専門家とともに中小企業の「ビジネス」と「強み」の分析する知財ビジネス評価書の作成、及び、目的に即した「強みを活かす」戦略を検討する知財ビジネス提案書（希望者のみ）を作成することにより、**中小企業の経営支援を推進することを目的**としています。

本コースは金融機関、中小企業等による申し込みが可能です。ただし、中小企業が申し込みをする場合には、事前に金融機関へのご相談をお願い致します。

(1) 公募対象として想定する組織・機関

- ・ 中小企業の「ビジネス」と「強み」の分析を行い、強みを活かす戦略を検討したいと考えている金融機関、中小企業の経営支援を行っている信用保証協会
- ・ 金融機関等による「ビジネス」と「強み」に関する分析や「強みを活かす」戦略の検討を通じて、経営支援を受けたい中小企業



(2) 本コースの流れ

本コースの流れは、以下図の通りです。



Aコース公募要領(P3,4)

・ Aコースの公募要領は以下の通り。

(3) 本コースにおいて想定する中小企業支援の目的

本コースでは以下のような目的を有する顧客中小企業を抱える金融機関、または中小企業を主な対象と想定しています。

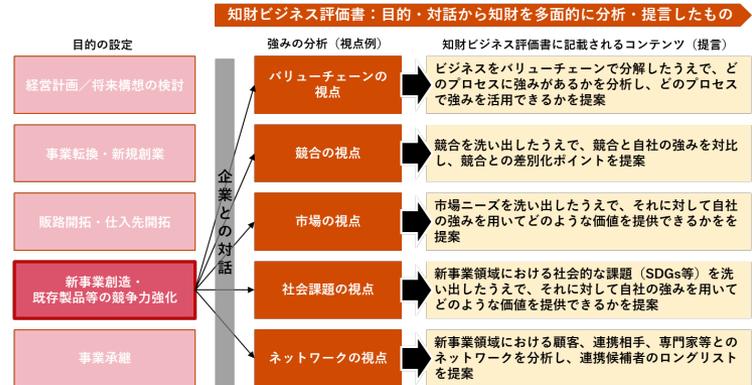
#	カテゴリ	中小企業の課題・目的 (例)	金融機関の課題・目的 (例)
1	経営計画／将来構想	優れた強みがあるが、伸び悩んでいる強みが将来においてもたらす利益が不透明	取引先企業への高度な事業性評価を実施したい
2	事業転換・新規創業	創業資金が不足している	新規創業にかかわる資金需要に対する、事業・技術等の与信・評価を実施したい
3	販路開拓・仕入先開拓	自社製品等の「質」を評価・ベースに取引できる買い手・仕入れ先を見つけない	取引先企業の経営改善、新規の資金需要の創出、地域経済等への波及効果の最大化を図りたい
4	新事業創造・既存製品等の競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> 有望市場（サステナビリティ、CASE対応等）への進出可能性を検討したい 新事業開発の人材が足りない（人材確保のための戦略を立てたい） 	新事業創造やSDGs/ESG対応への支援 新事業創造に係るコンサル提供を検討中
5	事業承継	事業の承継先が見つからない	取引先企業の事業承継における多様なオプションの洗い出しと可能性を検証

※上記以外の課題・目的であっても、ご応募いただくことは可能です。その場合は、申込書にて、課題・目的についてのご説明をお願いいたします。

(4) 本コースにおける成果物

- ① 中小企業の「ビジネス」と「強み」の分析を通じた成果物
 - ・ 知財専門家による中小企業の事業分析結果の報告書（**知財ビジネス評価書**）

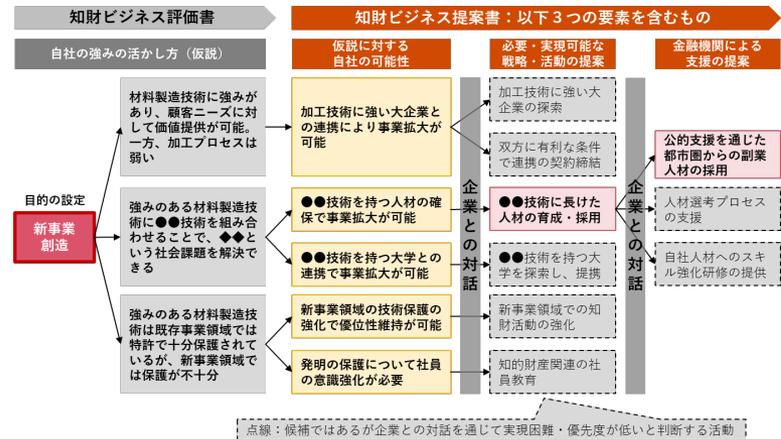
知財ビジネス評価書のイメージ（新事業創造を目的とする場合の例）



② 「強みを活かす」戦略の検討を通じた成果物（希望者のみ）

- ・ 知財ビジネス評価書に中小企業支援施策の提案を追加した提案書（**知財ビジネス提案書**）

知財ビジネス提案書のイメージ（新事業創造を目的とする場合の例）



Aコース公募要領(P5,6)

- ・ Aコースの公募要領は以下の通り。

2. 募集について

(1) 募集内容

コース名	中小企業の経営支援コース
募集期間	公募開始日～令和3年11月末 ※ただし採択予定件数に達し次第終了
採択方式	応募多数の場合には、 申込内容を審査の上、本事業の目的に照らして適 合度の高い申込案件を優先的に採択 します。 ※申込書の任意記載事項欄も審査対象となります。 ※組織的な取り組みを促す観点から、1金融機関に対して複数の案件を同時に採択することも念頭に置いています（申込用紙は、対象とする企業1社につき1枚ご準備ください）
提案対象企業の条件	・ 中小企業であること ※中小企業の定義については中小企業基本法に従う ・ 知的財産権又は企業の強みとなるノウハウを保有していること ・ その他、次頁「応募要件」に了承頂けること
採択予定件数	・ 本事業全体で90件程度を予定 ・ うち、知財ビジネス評価書のみを作成する件数：45件 ・ うち、知財ビジネス評価書と提案書の両方を作成する件数：45件

2) 応募要件

以下の要件を満たすことを確認の上、お申込みください。

<ul style="list-style-type: none"> ・ 申込者が以下のいずれかであること <ul style="list-style-type: none"> ➢ 中小企業への融資を行っている金融機関（地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、地域金融機関系のベンチャーキャピタル） ➢ 中小企業の経営支援を行っている信用保証協会 ➢ 専門家から自社の知財に着目した経営支援を受けたい中小企業 ・ 支援対象企業が登録されている特許権・実用新案権・意匠権・商標権のいずれかを有している又は企業の強みとなるノウハウを有していること。 ・ 採択された場合に、知財ビジネス評価書を利用した金融機関等として、<u>金融機関名等を公表することに同意</u>できること。（金融機関名等は、ポータルサイト等で公表する予定です。なお、<u>評価の対象となった企業名は、事例紹介・登壇発表等のため個別に許諾を頂いた場合を除き、公開しません。</u>） ・ 「知財ビジネス提案書」の策定において、<u>申込者が金融機関または信用保証協会の場合、経営専門家の支援金額に応じて、10万円の費用負担が金融機関側に対して発生することを了解頂けること</u>（専門家の支援金額によっては10万円を下回る場合もある）。 ・ 申込者が中小企業の場合、本事業に応募することに関して金融機関への事前相談を実施し、金融機関から承諾を得ていること。 ・ 知財ビジネス評価書・提案書の策定後5年間、特許庁もしくは特許庁が委託する事業者によるアンケート調査・ヒアリング調査等に協力すること。 ・ 知財ビジネス評価書・提案書の取り組み結果等についてのレポート提出又は、電話や面談によるヒアリングへの対応が可能であること。 ※面談によるヒアリング実施の際には特許庁等の関係者が同席する場合があります。 ・ 応募申込書に記載した内容等について、事務局による問い合わせに対応できること。 ・ その他、本応募要領に記載されている内容について承諾すること。 ・ 評価の対象企業が次のいずれにも該当しない者であること。 <ul style="list-style-type: none"> * 法人等（個人、法人又は団体をいう。）が、暴力団（暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律（平成3年法律第77号）第2条第2号に規定する暴力団をいう。以下同じ。）であるとき又は法人等の役員等（個人である場合はその者、法人である場合は役員又は支店若しくは営業所（常時契約を締結する事務所をいう。）の代表者、団体である場合は代表者、理事等、その他経営に実質的に関与している者をいう。以下同じ。）が、暴力団員（同法第2条第6号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。）であるとき * 役員等が、自己、自社若しくは第三者の不正の利益を図る目的又は第三者に損害を加える目的をもって、暴力団又は暴力団員を利用するなどしているとき * 役員等が、暴力団又は暴力団員に対して、資金等を供給し、又は便宜を供与するなど直接的あるいは積極的に暴力団の維持、運営に協力し、若しくは関与しているとき * 役員等が、暴力団又は暴力団員であることを知りながらこれと社会的に非難されるべき関係を有しているとき
--

Aコース公募要領(P7,8)

- ・ Aコースの公募要領は以下の通り。

(3) 応募方法

応募にあたっては、「4. 個人情報保護」の内容にご同意いただいたうえで、**応募申込書を用いてお申込みください。**

※審査の過程で、応募内容に関する問い合わせや相談をさせて頂く場合があります。

※応募申込書提出が難しい場合、事前に事務局までご相談ください。

①応募申込書

下記URLよりダウンロードをお願いいたします。

URL: <http://chizai-kinyu.go.jp/offer/>

②応募期限

公募開始日より令和3年11月末までは随時応募いただけます。ただし、期間の途中で採択予定件数の上限に達した場合は、募集を締め切らせていただきます。

3. 結果の通知について

- *応募いただいた案件から随時選定を行い、採択された案件について、採択通知を電子メールにて発信いたします（評価書作成の開始時期については、ご相談をさせて頂く場合があります。）
- *採択されなかった場合の応募書類につきましては、当社にて書類を廃棄します。
- *応募多数の場合には、申込内容を審査の上、本事業の目的に照らして適合度の高い申込案件を優先的に採択します。

4. 個人情報保護

提出頂いた個人情報は、当社の「個人情報保護方針」

(<https://www.pwc.com/jp/ja/sitemap/privacy/consulting.html>) に従って、適切に取扱います。以下にご同意の上、応募申込書にご記入ください。

(1) 個人情報の利用目的

お預かりした個人情報は、選考等に係る当社からの連絡にのみ使用します。また選考書類使用後は当社にて書類を破棄します。案件が採択された方については、事業終了時に書類を破棄します。

(2) 個人情報の共同利用・第三者提供

お預かりした個人情報の共同利用及び第三者提供の予定はありません。

(3) 個人情報の取扱いの委託

利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取り扱いを委託することがあります。その場合には、十分な個人情報保護の水準を備える者を選定し、契約等によって個人情報保護水準を守るよう定め、個人情報を適切に取り扱います。

(4) 個人情報の提供の任意性とそれに対する影響

個人情報の提供は任意です。但しご依頼した資料をご提供いただけない場合、選考の対象から外れる場合があります。

(5) 個人情報に関するお問合わせ

お預かりした個人情報の開示、訂正等、利用停止等、若しくは利用目的の通知のご請求または個人情報に関する苦情のお申し出、その他のお問い合わせにつきましては、下記までご連絡ください。

個人情報保護に関するお問い合わせ先：

PwCコンサルティング合同会社

担当：鈴木、長沼

〒100-0004

東京都千代田区大手町1-2-1 Otemachi Oneタワー

E-mail: jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com

5. 問い合わせ先

PwCコンサルティング合同会社

担当：鈴木、長沼

Aコース公募要領(P11,12)

- Aコースの公募要領は以下の通り。

STEP3：検索画面で「検索オプション」を開き、「登録条件検索」欄にチェックを入れて、検索ボタンを押す

検索オプション

登録条件検索 「チェック (☑) を入れる」

登録日あり 登録日ありで絞り込む

※「登録日あり」で絞り込むことで、権利として登録されているもののみがリストアップされます（絞り込まないで検索をすると、出願内容が公開されているものの、権利取得されていないものもリストアップされます）。

STEP4：権利の登録番号と有効期間を確認する

知的財産権の登録番号と有効期間については、「経過情報」のタブをクリックした後、「登録情報」のタブをクリックして、「登録記事」、「登録細項目記事」の欄をご確認ください。

登録情報

出願記事	特許 XXXXX	登録番号
登録記事	XXXXX/1XXXXXXX(0)	
査定日・審決日記事		
権利着目記事		
発明等の名称(漢字)記事	XXXXX	
請求項の登記記事		
登録経道口記事	本権利は抹消されていない 存続期間満了日 203408XXXXXXX	有効期間
最終納付年分記事		
更新日付		

【ご参考】J-PlatPat を取引先企業へのコミュニケーションや事業性評価、提案に活用する方法について参考資料を「知財金融ポータル」で公表しています。是非ご覧ください。



Bコース公募要領(P1,2)

- Bコースの公募要領は以下の通り。

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公募要領

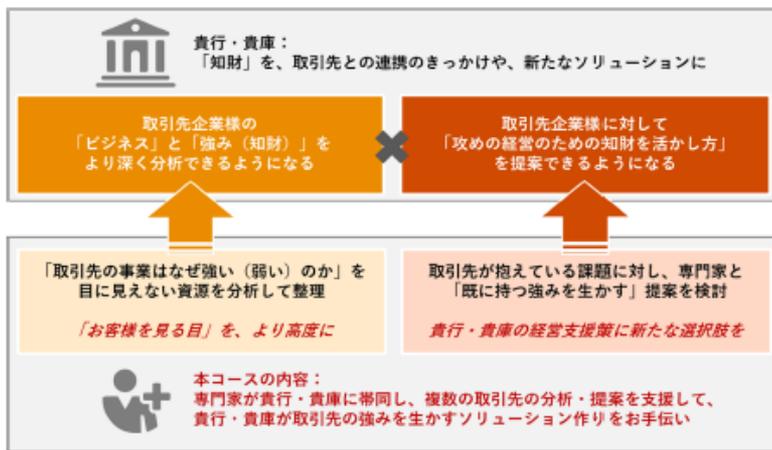
金融機関の知財活用高度化コース

(受託事業者：PwCコンサルティング合同会社)

1. 本コースの概要

本コースでは、金融機関様と連携させて頂き、複数の取引先企業様を知財専門家とご支援します。

これを通じて、貴行・貴庫が、取引先企業様の「『ビジネス』と『強み』の分析（知財ビジネス評価書の作成）」「目的に即した『強みを生かす』戦略の検討（知財ビジネス提案書の作成）」といった「知財」をきっかけ・ソリューションの一つのことを幅広くお手伝いします。



(1) 公募対象として想定する組織・機関、応募に際して求める要件等

- 応募主体**
 - 中小企業への融資を行っている金融機関（地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、地域金融機関系のベンチャーキャピタル）
 - 中小企業の経営支援を行っている信用保証協会
- 対象・要件**
 - 組織として、取引先企業の「『ビジネス』と『強み』の分析」「目的に即した『強みを生かす』戦略の検討」といった「知財」をきっかけ・ソリューションの一つのことを検討している
 - 知財ビジネス評価・提案を実施する、複数（5社程度）の取引先企業を紹介できること。また、それら選定した企業の事業性評価の実施・知財ビジネス評価書の作成・対話等について、専門家との連携が図れること

(2) 本コースの流れ

本コースは以下の流れで実施します。

	内容・流れ	実施主体	
準備	1 応募	金融機関	Webページの応募申込書を用い、本事業への応募をお願いいたします
	2 審査・採択	事務局	事務局にて、審査（目的等）及び採択を行います
	3 金融機関様と専門家のマッチング	事務局 (金融機関・専門家)	課題や目的に応じて、事務局が専門家を選びます その後、専門家・事務局が金融機関に背景や本コースの目的等をヒアリングいたします。
実作成 (5社程度)	4 対象企業（お取引先）の選定	金融機関 (事務局・専門家)	事務局・専門家のアドバイスのもと、本事業で分析の対象とする企業を選定ください（5社程度）
	5 事業性評価等の実施	金融機関	貴行・貴庫で通常実施している事業性評価等を「4」の選定先に実施し、課題等を分析頂きます
	6 知財ビジネス評価書の作成	専門家 (金融機関)	貴行・貴庫の分析に加える形で、専門家が、知財の観点を深掘した評価書を作成します
	7 お取引先との対話 (戦略の検討)	専門家 (金融機関)	専門家が金融機関と共に、評価書をふまえて取引先にヒアリングを行い（2回程度）「強みを活かす」戦略の検討を行います
	8 知財ビジネス提案書の作成	金融機関 (専門家)	金融機関様にて経営強化の施策に関して「知財ビジネス提案書」を取りまとめいただきます ※専門家はとりまとめをご支援いたします
振り返り	9 ヒアリング実施	専門家・事務局 (金融機関)	4~8を実施した結果を踏まえ、事務局・専門家より、貴行・貴庫での「知財活用」の落とし込みに向けて課題などをお伺いします
	10 ガイドの策定・共有	事務局	貴行・貴庫の本業支援において「知財」をきっかけ・ソリューションにするために、効果的な知財情報の把握・整理方法を取りまとめ、報告書を提供します

(3) 本コースにおいて想定する中小企業支援の目的

本コースでは以下のような目的を有する顧客中小企業を抱える金融機関を主な対象と想定しています。

Bコース公募要領(P3,4)

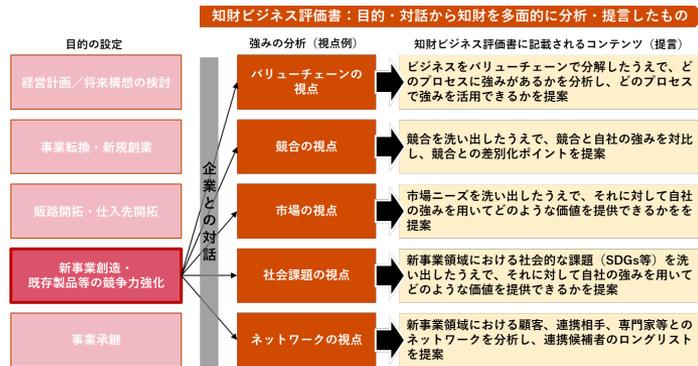
・ Bコースの公募要領は以下の通り。

(4) Bコースにおける成果物

①中小企業の「ビジネス」と「強み」の分析を通じた成果物

- ・ 知財専門家による中小企業の事業分析結果の報告書 **(知財ビジネス評価書)**

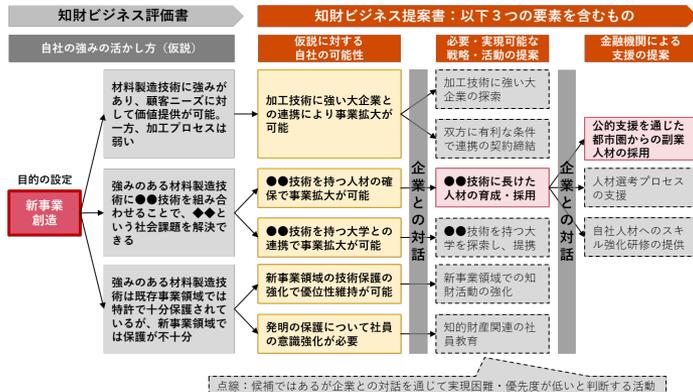
知財ビジネス評価書のイメージ (新事業創造を目的とする場合の例)



②「強みを活かす」戦略の検討を通じた成果物

- ・ 知財ビジネス評価書に中小企業支援施策の提案を追加した提案書 **(知財ビジネス提案書)**

知財ビジネス提案書のイメージ (新事業創造を目的とする場合の例)



2. 募集について

(1) 募集内容

件名	金融機関の知財活用高度化コース
募集期間	公募開始日～令和3年11月末 ※ただし採択予定件数に達し次第終了
採択方式	応募多数の場合には、 申込内容を審査の上、本事業の目的に照らして適度の高い申込案件を優先的に採択 します。 ※申込書の任意記載事項欄も審査対象となります。
提案対象となる金融機関の条件	中小企業への融資を行っている地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合（政府系金融機関を含む） または、中小企業の経営支援を行っている信用保証協会 その他、次頁「応募要件」に了承頂けること
採択予定件数	5機関程度の金融機関を採択予定 (評価書・提案書を作成する企業の総数は20社)

Bコース公募要領(P5,6)

・ Bコースの公募要領は以下の通り。

(2) 応募要件

以下の要件を満たすことを確認の上、お申込みください。

申込者が中小企業への融資を行っている金融機関（地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、地域金融機関系のベンチャーキャピタル）であること。

知財ビジネス評価・提案を実施する、複数（5社程度）の取引先企業を紹介できること。また、それら企業への専門家による評価書・提案書作成を、金融機関として帯同・支援が可能であること。

採択された場合に、知財ビジネス評価書を利用した金融機関として、金融機関名を公表することに同意できること。（金融機関名は、ポータルサイト等で公表する予定です。なお、評価の対象となった企業名は、事例紹介・登壇発表等のため個別に許諾を頂いた場合を除き、公開しません。）

本件につき、専門家による対象企業へのヒアリング、専門家が訪問しての提案や助言実施が可能であること。

知財ビジネス評価書利用後5年間、特許庁もしくは特許庁が委託する事業者によるアンケート調査・ヒアリング調査等に協力すること。

知財ビジネス提案書の取り組み結果等についてのレポート提出又は、電話や面談によるヒアリングへの対応が可能であること。

※面談によるヒアリング実施の際には特許庁等の関係者が同席する場合があります。

応募申込書に記載した内容等について、事務局による問い合わせに対応できること。

その他、本応募要領に記載されている内容について承諾すること。

評価の対象企業が次のいずれにも該当しない者であること。

*法人等（個人、法人又は団体をいう。）が、暴力団（暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律（平成3年法律第77号）第2条第2号に規定する暴力団をいう。以下同じ。）であるとき又は法人等の役員等（個人である場合はその者、法人である場合は役員又は支店若しくは営業所（常時契約を締結する事務所をいう。）の代表者、団体である場合は代表者、理事等、その他経営に実質的に関与している者をいう。以下同じ。）が、暴力団員（同法第2条第6号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。）であるとき

*役員等が、自己、自社若しくは第三者の不正の利益を図る目的又は第三者に損害を加える目的をもって、暴力団又は暴力団員を利用するなどしているとき

*役員等が、暴力団又は暴力団員に対して、資金等を供給し、又は便宜を供与するなど直接的あるいは積極的に暴力団の維持、運営に協力し、若しくは関与しているとき

*役員等が、暴力団又は暴力団員であることを知りながらこれと社会的に非難されるべき関係を有しているとき

(3) 応募方法

応募にあたっては、「4. 個人情報保護」の内容にご同意いただいたうえで、**応募申込書を用いてお申込みください。**

※審査の過程で、応募内容に関する問い合わせや相談をさせて頂く場合があります。

※応募申込書による提出が難しい場合、事前に事務局までご相談ください。

① 応募申込書

下記URLよりダウンロードをお願いいたします。

URL: <http://chizai-kinyu.go.jp/offer/>

② 応募期限

公募開始日より令和3年11月末までは随時応募いただけます。ただし、年度の途中で採択予定件数の上限に達した場合は、募集を締め切らせていただきます。

3. 結果の通知について

*応募いただいた案件から随時選定を行い、採択された案件について、採択通知を電子メールにて発信いたします（評価書作成の開始時期については、ご相談をさせて頂く場合があります。）

*採択されなかった場合の応募書類につきましては、当社にて書類を廃棄します。

*応募多数の場合には、申込内容を審査の上、本事業の目的に照らして適合度の高い申込案件を優先的に採択します。

*特定の専門家に応募が集中した場合には、第二希望の専門家に変更をさせて頂く場合があります。

Bコース公募要領(P7,8)

- ・ Bコースの公募要領は以下の通り。

4. 個人情報保護

提出頂いた個人情報は、当社の「個人情報保護方針」
(<https://www.pwc.com/jp/ja/sitemap/privacy/consulting.html>) に従って、適切に取扱います。以下にご同意の上、応募申込書にご記入ください。

(1) 個人情報の利用目的

お預かりした個人情報は、選考等に係る当社からの連絡にのみ使用します。また選考書類使用後は当社にて書類を破棄します。案件が採択された方については、事業終了時に書類を破棄します。

(2) 個人情報の共同利用・第三者提供

お預かりした個人情報の共同利用及び第三者提供の予定はありません。

(3) 個人情報の取扱いの委託

利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取り扱いを委託することがあります。その場合には、十分な個人情報保護の水準を備える者を選定し、契約等によって個人情報の保護水準を守るよう定め、個人情報を適切に取り扱います。

(4) 個人情報の提供の任意性とそれに対する影響

個人情報の提供は任意です。但しご依頼した資料をご提供いただけない場合、選考の対象から外れる場合があります。

(5) 個人情報に関するお問い合わせ

お預かりした個人情報の開示、訂正等、利用停止等、若しくは利用目的の通知のご請求または個人情報に関する苦情のお申し出、その他のお問い合わせにつきましては、下記までご連絡ください。

個人情報保護に関するお問い合わせ先：

PwCコンサルティング合同会社

担当：鈴木、長沼

〒100-0004

東京都千代田区大手町1-2-1 Otemachi Oneタワー

E-mail: jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com

5. お問い合わせ先

PwCコンサルティング合同会社

担当：鈴木、長沼

【参考：提案対象企業が保有する権利の確認方法について】

提案対象企業が保有する知的財産権の有無や内容を確認する際には、J-PlatPat をご利用ください。（無料）

<特許情報プラットフォーム (J-PlatPat) >

<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>

<特許情報プラットフォーム (J-PlatPat) ガイドブック・マニュアル>

https://www.inpit.go.jp/j-platpat_info/reference/index.html

(ヘルプデスク：03-6666-8801 (9:00-21:00))

STEP1：タブから「特許・実用新案検索」を選択（意匠、商標も同様）

The screenshot shows the J-PlatPat website interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for '特許・実用新案', '意匠', '商標', and '著作権'. The '特許・実用新案' tab is highlighted with a red box. Below the navigation bar, there is a search area with a search bar and a '検索' button. The search results area shows a list of search results, with the first result '特許・実用新案検索/OPD' highlighted with a red box. The search bar contains the text '例1)人工知能 例2)2019-00012X'.

Bコース公募要領(P11)

- Bコースの公募要領は以下の通り。

STEP4：権利の登録番号と有効期間を確認する

知的財産権の登録番号と有効期間については、「経過情報」のタブをクリックした後、「登録情報」のタブをクリックして、「登録記事」、「登録細目記事」の欄をご確認ください。

The screenshot shows the J-PlatPat website interface. At the top, there is a search bar and navigation options. Below the search bar, there are tabs for '特許' (Patent) and '経過情報' (Progress Information). The '経過情報' tab is selected, and a red arrow points to the '登録情報' (Registration Information) sub-tab. Below this, there is a table with columns for '経過記事' (Progress Article), '出願情報' (Application Information), and '登録情報' (Registration Information). The '登録情報' section is expanded, showing details for a patent with registration number 5712426. The '登録記事' (Registration Article) and '登録細目記事' (Registration Detail Article) are highlighted with red boxes and labeled '登録番号' (Registration Number) and '有効期間' (Validity Period) respectively.

【ご参考】 J-PlatPat を取引先企業へのコミュニケーションや事業性評価、提案に活用する方法について参考資料を「知財金融ポータル」で公表しています。是非ご覧ください。



Aコース公募申込書(金融機関向け)

- 金融機関からのAコースの公募申込の受け付けには、以下の申込書を使用した。

中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業 Aコース(金融機関用) 応募申込書

問合せ先・申込書送付先：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 事務局（鈴木、長沼）

Email：jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com

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事務局 殿

「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」の公募要領に記載された応募要件や、個人情報保護方針を了承した上で、下記の通り応募致します。

令和 年 月 日

1. 応募を頂く金融機関について

※黄色のセルは自由記載で、青色のセルはプルダウンからの選択でご回答ください。

応募機関の概	機関名	
	担当者名	
	担当者所属部署名	
	担当先連絡先（電話番号）	
	担当先連絡先（E-mail）	

2. 知財ビジネス評価書・提案書を作成する対象企業について

①知財ビジネス評価書・提案書の作成を検討しているお取引先様等の企業（以下、対象企業）の基本情報について ※（採択された場合、事務局及び知財調査・評価事業者より対象企業へご連絡させていただく場合がございます）	会社名	
	住所	
	担当者名	
	担当者所属部署名	
	担当先連絡先（電話番号）	
	担当先連絡先（E-mail）	
	従業員数	
	業種	
	資本金	
	年商	
②対象企業と貴機関との関係性として、最も当てはまる選択肢を選択してください。	現時点の関係性	
	本事業を通じて形成したい関係性	
③対象企業に対して、過去に経営分析等を実施したことはありますか。また、その成果物（事業性評価シート等）を本事業の事務局や知財ビジネス評価書・提案書作成者に開示することは可能ですか。	貴金融機関独自の事業性評価シート等の作成	
	ローカルベンチマークの作成	
	ビジネスモデルキャンパスの作成	
	経営デザインシートの作成	
	その他経営分析ツールの作成	
	※「その他経営分析ツールの作成」を選択された場合、どのようなものを作成しましたか。	

対象企業の強みについてご回答ください。	知的財産権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）について	対象企業は知的財産権を保有していますか。保有している場合は、その権利と大抵の件数をご回答ください（わかる範囲で結構です）。
	知的財産権を保有している場合、登録番号をお教えてください。業種が多い場合は、代表的なもののみでかまいません。また別添リストを添付いただく等でも構いません。	
知的財産権以外の強みについて、対象企業が特に優れているものを選択してください。（複数回答可）。	技術力	
	実業力・市場開拓力	
	独自のノウハウ（主に商品の製造・生産方法やサービスの提供方法等）	
	製品・サービスの品質	
	人材（高い経歴や経験、スキルを有している）	
デザインやブランド		
その他（自由記載）		
5対象企業が抱えている課題（貴機関として支援したいこと）は何か。当てはまるものを選択してください。（複数回答可）。	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	
	優れた強みがあるが、活用方法が曖昧であり、伸び悩んでいる	
	有望市場への進出可能性を検討したい・事業転換の可能性を検討したい	
	製品・サービスの特長（品質等）を評価してくれるマーケット・売り先・仕入先を見つけない	
	企業の強み（技術力・ブランド等）の競合優位性・市場性を高めたい・高めたい	
6上記の対象企業が抱えている課題に対して、貴機関としてどのような支援を検討していますか。当てはまるものを選択してください。（複数回答可）。	事業承継に合わせて、目に見えない資産を掘削し、経営計画を見直したい	
	その他（自由記載）	
7その他の、対象企業について特記事項があれば記載ください。（自由記載）。	投資の実施	
	投資以外の経営支援の実施（コンサルティングサービス・ビジネスマッチングなど）	
	その他（自由記載）	

Aコース公募申込書(金融機関向け)

- 金融機関からのAコースの公募申込の受け付けには、以下の申込書を使用した。

3. 申し込み内容について

①本コースでは、 ・「知財ビジネス評価書」のみの作成 ・「知財ビジネス評価書」+「知財ビジネス提案書」の作成 の2パターン申し込みを受け付けています。どちらのパターンをご希望か、お教えください。	-	
②評価書・提案書を作成する専門家や外部機関のご希望がございましたら、お教えください(任意)。 ※ご希望を考慮させていただきますが、ご希望に沿えない場合もございます。	専門家・外部機関名	
	専門家・外部機関の担当者名	
	担当者の所属部署名	
	担当先連絡先(電話番号)	
	担当先連絡先(e-mail)	
当該専門家・外部機関との関係性(過去にどのような内容で連携したことがあるか等)		
③その他、本事業の実施に際してコメントがあれば記載ください(自由記載)。	-	

4. 応募前のチェックリスト

◆知財ビジネス評価書・提案書の作成へのご協力について

①知財ビジネス評価書の作成及び知財ビジネス提案書の作成支援にあたり、必要に応じてヒアリングに協力することを了承する。	
②知財ビジネス評価書の作成及び知財ビジネス提案書の作成支援について、対象企業の承諾を得る。	
③対象企業に対して、知財ビジネス評価書の作成及び知財ビジネス提案書の作成支援にあたり、ヒアリングに協力いただく必要があることを説明し、了承を得ている。	
④「知財ビジネス提案書」の作成を行う場合、経営専門家の支援内容・金額に応じて、 10万円の費用負担が金融機関側に対して発生することを了承している (ただし、専門家の支援金額によっては10万円を下回る場合もあることから、内容・詳細は申込後にご案内・ご相談します)	

◆知財ビジネス評価書・提案書の作成後のアンケート調査やヒアリング調査へのご協力について

⑤知財ビジネス評価書作成後5年間、特許庁もしくは特許庁が委託する事業者によるアンケート調査・ヒアリング調査等に協力することに了承する。	
⑥知財ビジネス評価書の作成後に特許庁若しくは特許庁が委託する事業者が、対象企業にもアンケート調査やヒアリング調査を実施することを、対象企業に対して説明し、了承を得ている。	

◆情報の取り扱い等について

⑦貴機関の名称を対外的に公表することに了承する。※機関名は、ポータルサイト等で公表する予定です。なお、対象企業の名称は、事例紹介・登壇発表等のため個別に許諾を頂いた場合を除き、公開しません。	
⑧公募要領に記載された応募要件や、個人情報保護方針の内容を理解し、了承している。	
⑨対象企業が次のいずれにも該当しないことを確認している。 *法人等(個人、法人又は団体をいう。)が、暴力団(暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律(平成3年法律第77号)第2条第2号に規定する暴力団をいう。以下同じ。)であるとき又は法人等の役員等(個人である場合はその者、法人である場合は役員又は支店若しくは営業所(臨時契約を締結する事務所をいう。)の代表者、団体である場合は代表者、理事等、その他経営に実質的に関与している者をいう。以下同じ。)が、暴力団員(同法第2条第6号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。)であるとき *役員等が、自己、自社若しくは第三者の不正の利益を図る目的又は第三者に損害を加える目的をもって、暴力団又は暴力団員を利用するなどしているとき *役員等が、暴力団又は暴力団員に対して、資金等を供給し、又は便宜を供与するなど直接的あるいは間接的に暴力団の維持、運営に協力し、若しくは関与しているとき *役員等が、暴力団又は暴力団員であることを知りながらこれと社会的に非難されるべき関係を有しているとき	

ご記入、ありがとうございました。採択は随時実施しており、結果については事務局より2週間以内に、ご連絡いたします。

Bコース公募申込書

- Bコースの公募申込の受け付けには、以下の申込書を使用した。なおBコースの申し込みは、金融機関からのみ受け付けた（中小企業からの申込受付は無し）。

中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業 Bコース 応募申込書

問合せ先・申込書送付先：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 事務局（鈴木、長沼）

Email : jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com

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事務局 殿

「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」の公募要領に記載された応募要件や、個人情報保護方針を了承した上で、下記の通り応募致します。

令和 年 月 日

1. 応募を頂く金融機関について ※黄色のセルは自由記載で、青色のセルはプルダウンからの選択でご回答ください。

応募機関の概要	機関名	
	担当者名	
	担当者所属部署名	
	担当先連絡先（電話番号）	
	担当先連絡先（E-mail）	

2. 貴機関で現在行っている事業性評価について

①貴機関では、通常どのような方法で企業の経営分析を実施していますか。当てはまるものを全て選択してください。（複数選択可）	貴金融機関独自の事業性評価シート等の作成	
	ローカルベンチマークの作成 ビジネスモデルキャンパスの作成 経営デザインシートの作成 その他経営分析ツールの作成	
②上記設問①にてご回答いただいた経営分析の中で、企業の知的財産をどのように分析しているか、ご回答ください。 ※本設問において「知的財産」は、特許、商標等の知的財産権のみならず、技術、ブランド、ノウハウ等の権利化されていない知的財産も含みます。 ※本設問のご回答にかえて、貴機関にて使用している経営分析ツール（事業性評価シート等）のひな形を別途添付いただくことも可能です。	特に分析していない	
	知的財産の有無を調査している 有無のみならず、どのような内容の知的財産を保有しているまで分析している。 情報・内容の把握のみならず、ビジネスと結びつけてどのような価値を産むかを分析している	
③上記設問②にてご回答いただいた企業の知的財産の分析において、どのような課題が存在しますか。当てはまるものを全てご回答ください。	その他（自由記載）	
	知的財産の有無を調査することが困難 知的財産の内容の把握が困難（どういう知的財産を持っているか聴取しても難しくわからない等） 知的財産に関する情報や、事業性評価や本業支援においてどう活用すればよいかわからない 知的財産の分析に関する取り組みを支店レベルまで普及させることが困難	
④その他、貴機関における企業の経営分析や、その中の知的財産の分析について、特約的な取り組みや、今後強化したい点、特に課題に感じている点等ございましたら、ご回答ください。（自由記載）	その他（自由記載）	

3. 本コースを通じて実現したいことについて

①本コースを通じて、貴機関のどのようなサービスを特に強化したいと考えていますか。特に当てはまるものを3つまでご回答ください。	事業性評価融資等の担保や保証に依存しない融資	
	経営計画策定に関するコンサルティングサービス	
	新規創業や事業転換に関するコンサルティングサービス	
	販路開拓支援や仕入先開拓支援（ビジネスマッチング）	
	新事業の創造や既存事業の強化に関するコンサルティングサービス	
事業承継支援		
その他（自由記載）		
②設問①にてご回答いただきましたサービスについて、現時点での課題感や、知的財産の分析や活用を通してどのような強化を図りたいかのイメージなどございましたら、ご回答ください。（自由記載）		
③その他、本事業の実施に際してコメントがあれば記載ください（自由記載）。		

4. 応募前のチェックリスト

◆知財ビジネス評価書・提案書の作成への協力について

①本コースにおいて分析の対象とする企業を5社程度提案することが可能である。	
②分析対象企業について、事業性評価を貴機関にて実施すること、または、貴機関にてすでに事業性評価書を作成している場合はそれを事務局及び知財専門家に共有することを了承している。	
③知財ビジネス評価書の作成において、貴機関にも知財専門家の指導を受けつつ調査・分析を行っていただくことを承知している。	
④知財ビジネス提案書の作成において、貴機関にも知財専門家と共に分析対象企業に対する経営強化の施策の議論・検討を行っていただくことを了承している。	

◆知財ビジネス評価書・提案書の作成後のアンケート調査やヒアリング調査への協力について

⑤本コースの終了後5年間、特許もしくは特許庁が委託する事業者によるアンケート調査・ヒアリング調査等に協力することに了承する。	
--	--

◆情報の取り扱い等について

⑥貴機関の名称を対外的に公表することに了承する。貴機関名は、ポータルサイト等で公表する予定で。なお、対象企業の名称は、事例紹介・企業発表等のため個別に評価を頂いた場合を除き、公開しません。	
⑦公募要領に記載された応募要件や、個人情報保護方針の内容を理解し、了承している。	
⑧対象企業が次のいずれにも該当しないことを確認している。 ＊法人が個人、法人又は団体でない。が、暴力団員が役員になる不当な行為の防止等に関する法律(平成3年法律第77号)第2条第2号に規定する暴力団をいう。以下同じ。 ＊であるとき又は法人等の役員等(個人である場合は役員又は支店若しくは営業所(実質的)を総称する事務所をいう。)の代表者、取締役である場合(代表者、理事等、その他経営に実質的に関与している者をいう。以下同じ。)が、暴力団員(同法第2条第1号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。)であるとき ＊役員等が、自己、自己若しくは第三者の不正の利益を図る目的又は第三者に損害を加える目的をもって、暴力団員が暴力団員を利用するなどしているとき ＊役員等が、暴力団又は暴力団員に対して、資金等を供給し、又は便宜を供与するなど直接的あるいは間接的に暴力団の維持、運営に協力し、若しくは助長しているとき ＊役員等が、暴力団又は暴力団員であることを知りながらこれと社会的に非難されるべき関係を有しているとき	

ご記入、ありがとうございます。採択は随時実施しており、結果については事務局より2週間以内に、ご連絡いたします。

2-1-3.採択の実施、専門家の選定

応募申込受付後の審査・採択について

審査・採択

<Aコース>

- 審査は先着順で行った。①好事例創出②企業属性のバランスの2つの観点から審査を実施した。
- ①については、「対象企業の事前分析がなされているか」「対象企業の強み（知財権や権利化されていない知財等）が特定されているか」「目的の特定が十分か」といった観点で案件を採点し、成果創出につながる見込みの薄いものは不採択とした。また、②について、企業属性の極端な偏りが生じないように留意した。

<Bコース>

- Bコースでは全件事務局からヒアリングを行い、金融機関としての事業参加の目的やケイパビリティを確認したうえで、採択とした。

専門家の選定について：本年度事業の支援を担う専門家の選定

- 本年度事業を支援いただく専門家は、以下の手順で選定した。

母集団作成

知財を活用した経営分析や経営支援の能力を有することが見込まれる専門家の母集団を作成した。

具体的には、以下①～⑤の専門家により母集団を作成した。

- ① 弊社が過去の特許庁事業にて連携し、上記能力を有することが検証されている専門家
- ② 知財を切り口とした中小企業の経営支援に関する公的事業において中小企業支援を担った専門家のうち、本事業に即した分析や提案が可能と想定される専門家
- ③ 昨年度の本事業の知財ビジネス評価書作成者
- ④ 本事業を理解したうえで、関与を申し出てきた専門家
- ⑤ 弁理士会知財経営センターと連携して募った専門家

専門家のスコア付け・選出

母集団の専門家に対してヒアリングを行い、

- 本年度の事業方針に理解が得られるか
- ビジネスや強み（知財）の分析の経験
- 戦略・活動の提案の経験
- 金融機関との連携の経験
- 特許権以外の幅広い知財を扱った経験
- どのような課題・目的の企業に対する支援に強み・経験があるか

等を確認した。また、昨年度の評価書作成者については、ヒアリング内容を補完するために昨年度の評価書の内容の精査も行った。

これらより得られた情報をもとに、所定の基準で本年度支援いただく専門家を選定した。

さらに、これと並行して経営体制・情報セキュリティ・コンプライアンス等のチェックも実施した

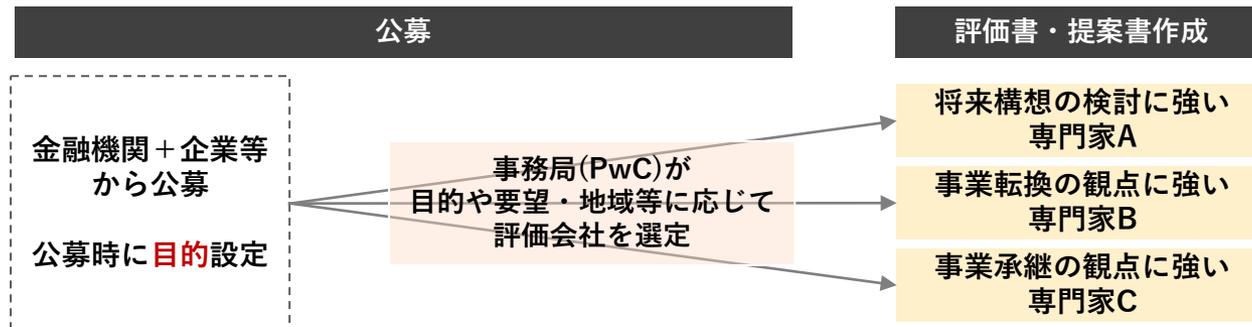
各案件を担当する専門家の選定

- 各案件の支援を担当する専門家は、基本的には申込書の記載などをもとに、事務局にて選定した。

各案件の支援を担当する専門家の選定

- 各案件の支援を担う専門家は、申込書の記載（目的や業種、地域等）やヒアリング内容（Bコースのみ）をもとに事務局にて選定した。
- 申込者より専門家に関する具体的な希望があった場合は、基本的にはその希望に即して選定した。

< 専門家選定のイメージ >



専門家一覧

- 本事業でご支援いただいた専門家と支援いただいたコースは以下の通り。19者中12者（約63%）が新規参画となった。

専門家（50音順） ※赤字は新規参画	Aコース			Bコース
	評価書のみ作成	提案書のみ作成	評価書・提案書 両方の作成	評価書・提案書 両方の作成
IP Valuation特許事務所	●		●	●
アイエヌ知財特許事務所				●
あさかぜ特許商標事務所			●	●
岩崎美紀中小企業診断士事務所		●	●	
大池聞平	●			
株式会社アイピーシーアイ	●			
株式会社工業市場研究所	●			
株式会社公陽堂	●		●	
株式会社知財ビジネスリンク			●	
株式会社パソナグループ ナレッジバンク	●			
亀山 夏樹	●		●	
下田俊明				●
正林国際特許商標事務所			●	●
鈴木国際特許事務所	●		●	●
特定非営利活動法人日本動産鑑定	●			
特許業務法人IP-FOCUS	●		●	
特許業務法人創成国際特許事務所				●
特許業務法人藤本パートナーズ		●		
パテントファイナンスコンサルティング	●		●	

2-1-4.採択の結果

採択件数

- 本年度の事業では、下記件数の案件を採択した。

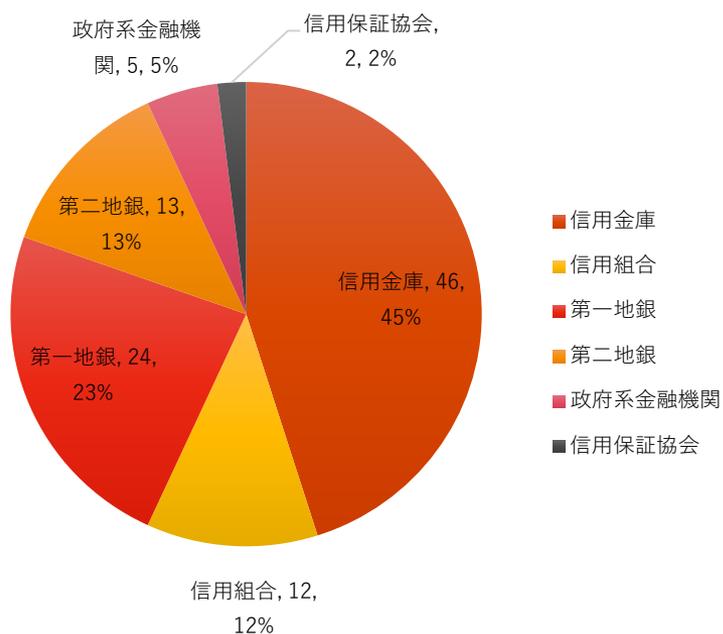
コース		採択件数
A：中小企業の経営支援コース	評価書のみを作成	33社
	評価素 + 提案書を作成	35社
B:金融機関の知財活用高度化コース	評価書 + 提案書を作成	34社 (8 金融機関)

→合計作成件数
評価書：102件
提案書：69件

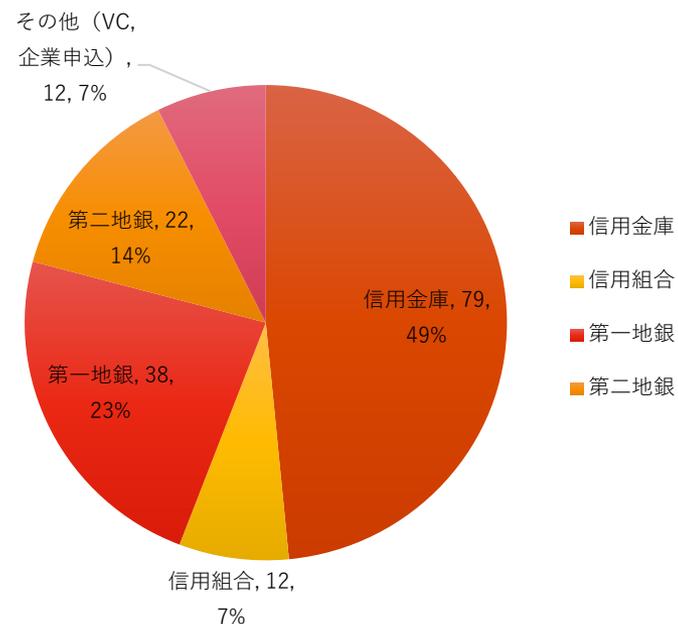
採択案件状況(金融機関種別)

- 金融機関種別については、信用金庫+信用組合で約55%、地銀（第一+第二）で約40%となった（昨年度とほぼ同様）
- 新たに対象とした政府系金融機関+信用保証協会が約10%となった。

R3年度(n = 102)



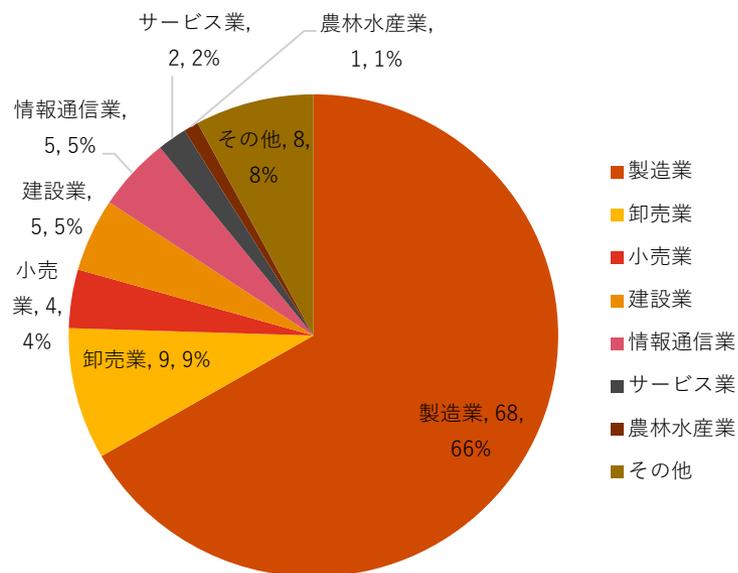
R2年度 (n = 163)



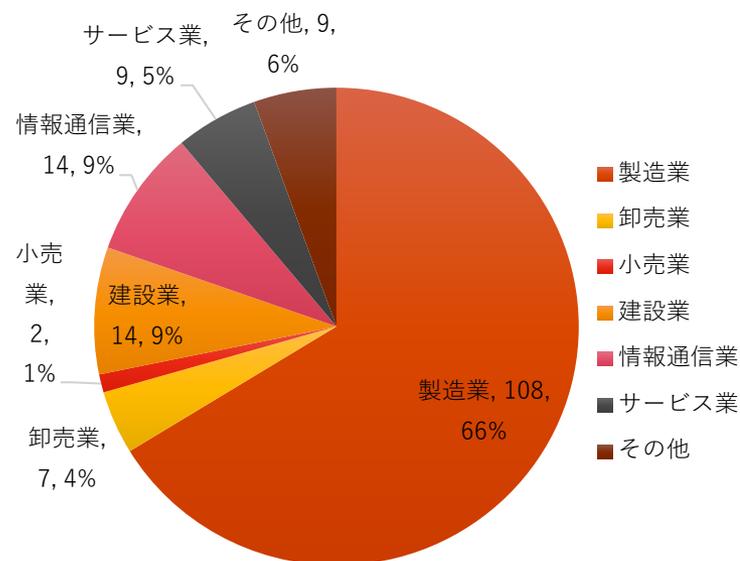
採択案件状況(企業の業種別)

- 企業の業種を見ると、製造業が約70%とメインではあるが、幅広い業種から応募を獲得している。
- 業種別の比率も、昨年度と大きな違いはない。

R3年度 (n = 102)

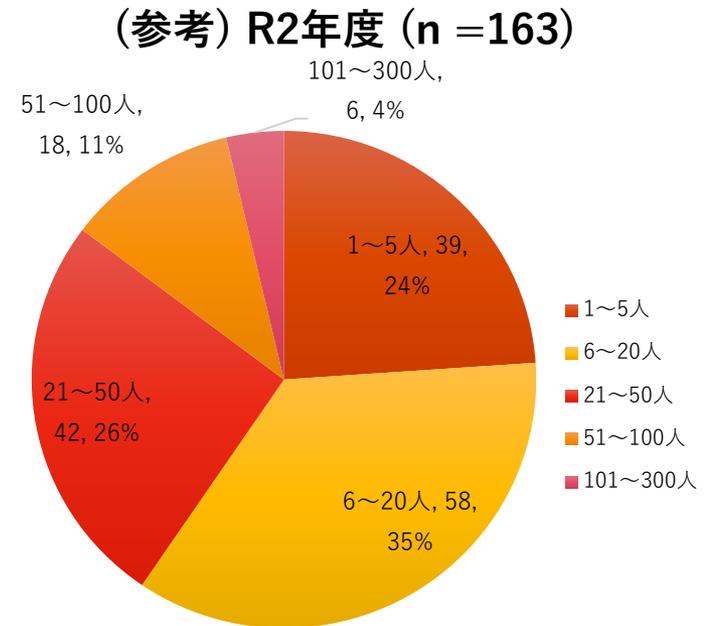
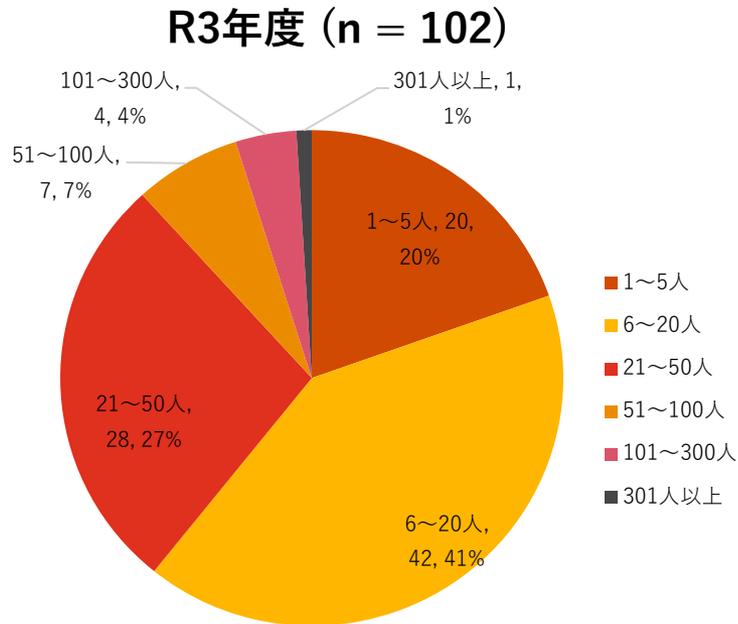


(参考)R2年度 (n = 163)



採択案件状況(企業_従業員数)

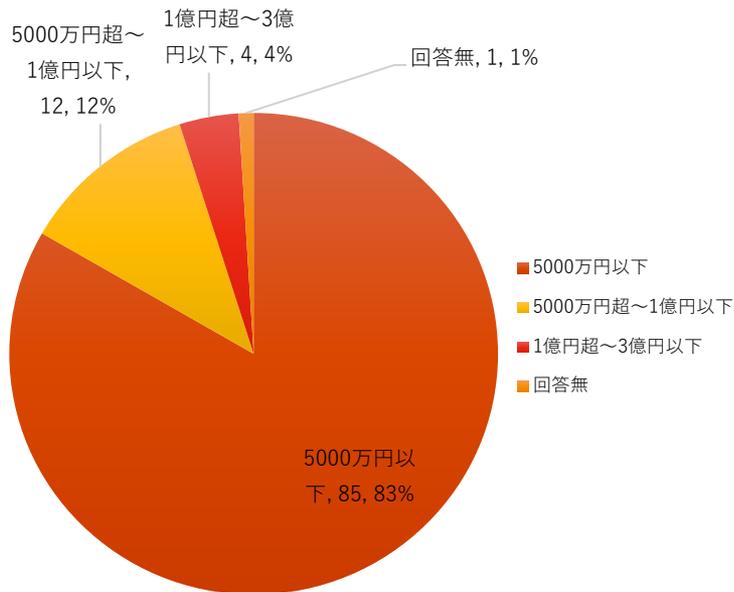
- 今年度の申し込み企業の従業員数を見ると、20人以下の企業の比率が約60%とボリュームゾーンとなっている。
- 従業員数別の比率も、昨年度と大きな違いはない。



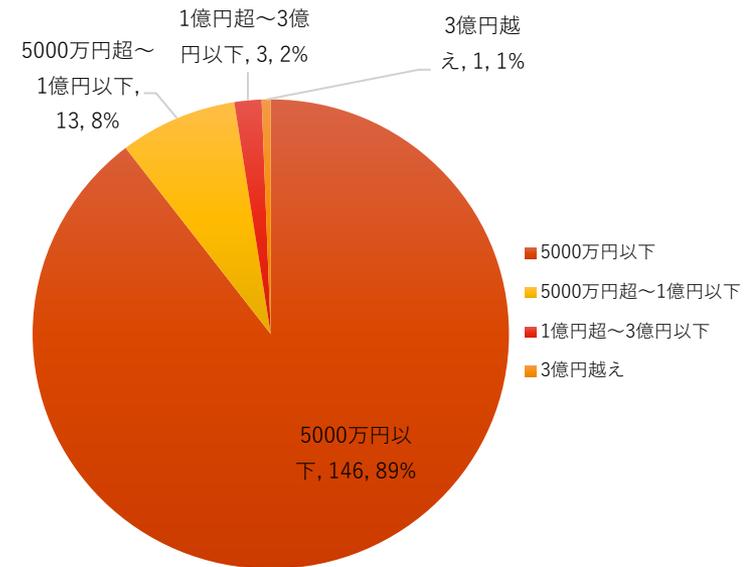
採択案件状況(企業数_資本金)

- 今年度の申し込み企業の資本金を見ると、5000万円以下の企業の比率が約80%とボリュームゾーンとなっている。
- 資本金別の比率も、昨年度と大きな違いはない。

R3年度 (n = 102)

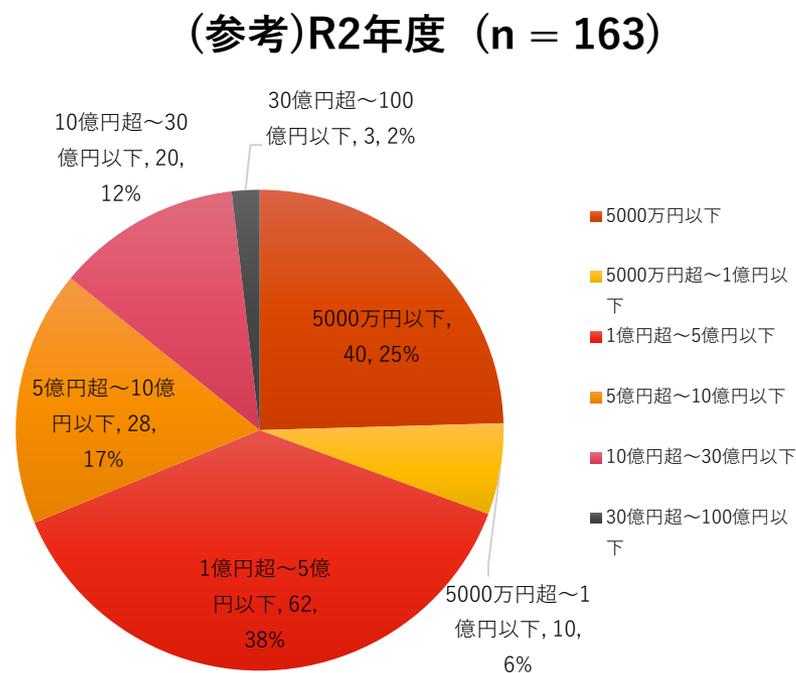
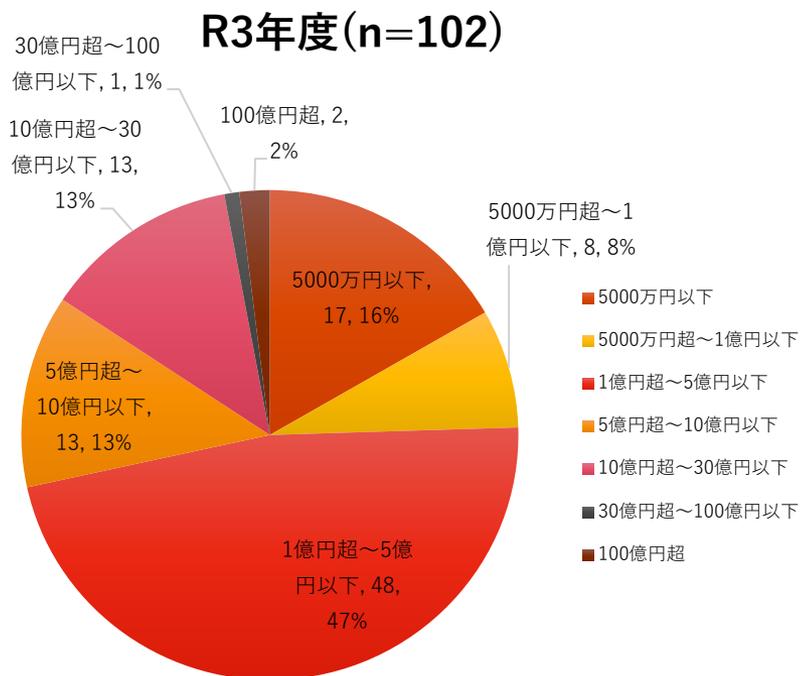


(参考) R2年度 (n = 163)



採択案件状況(企業数_年商)

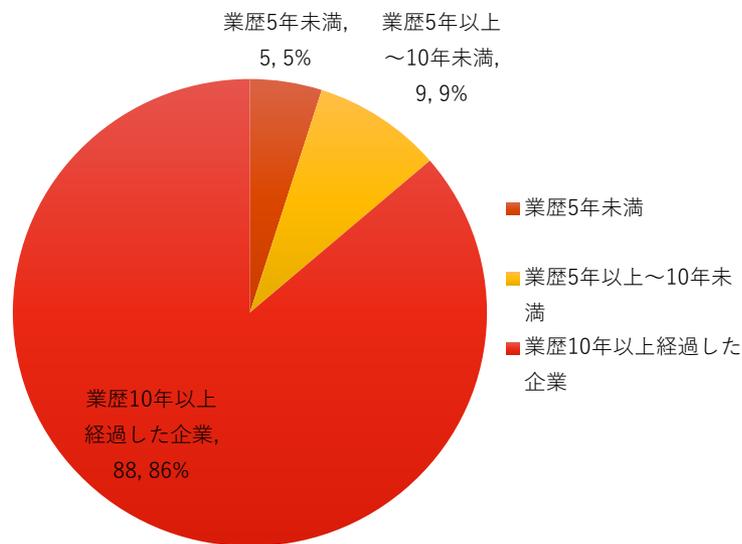
- 今年度の申し込み企業の年商を見ると、1 - 5 億円の企業の比率が約 50%とボリュームゾーンとなっている。
- 年商別の比率も、昨年度と大きな違いはない。



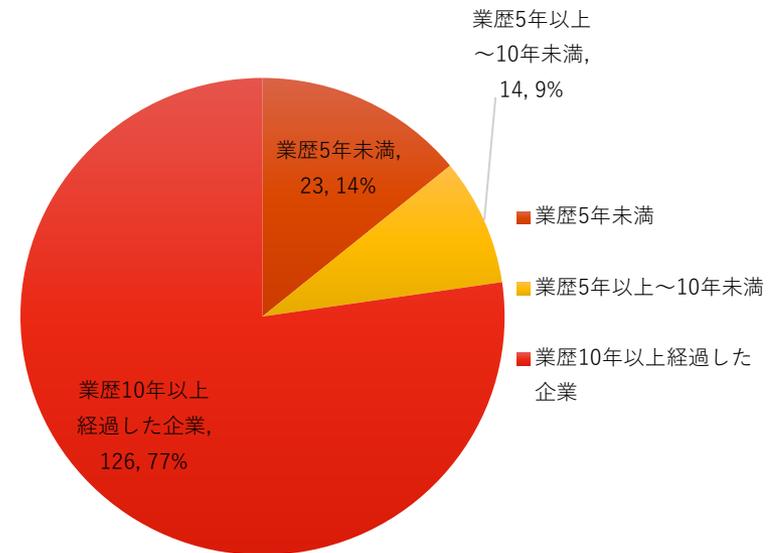
採択案件状況(企業数_業歴)

- 今年度の申し込み企業の業歴を見ると、10年以上の企業の比率が約80%とボリュームゾーンとなっている。
- 業歴別の比率も、昨年度と大きな違いはない。

R3年度(n=102)



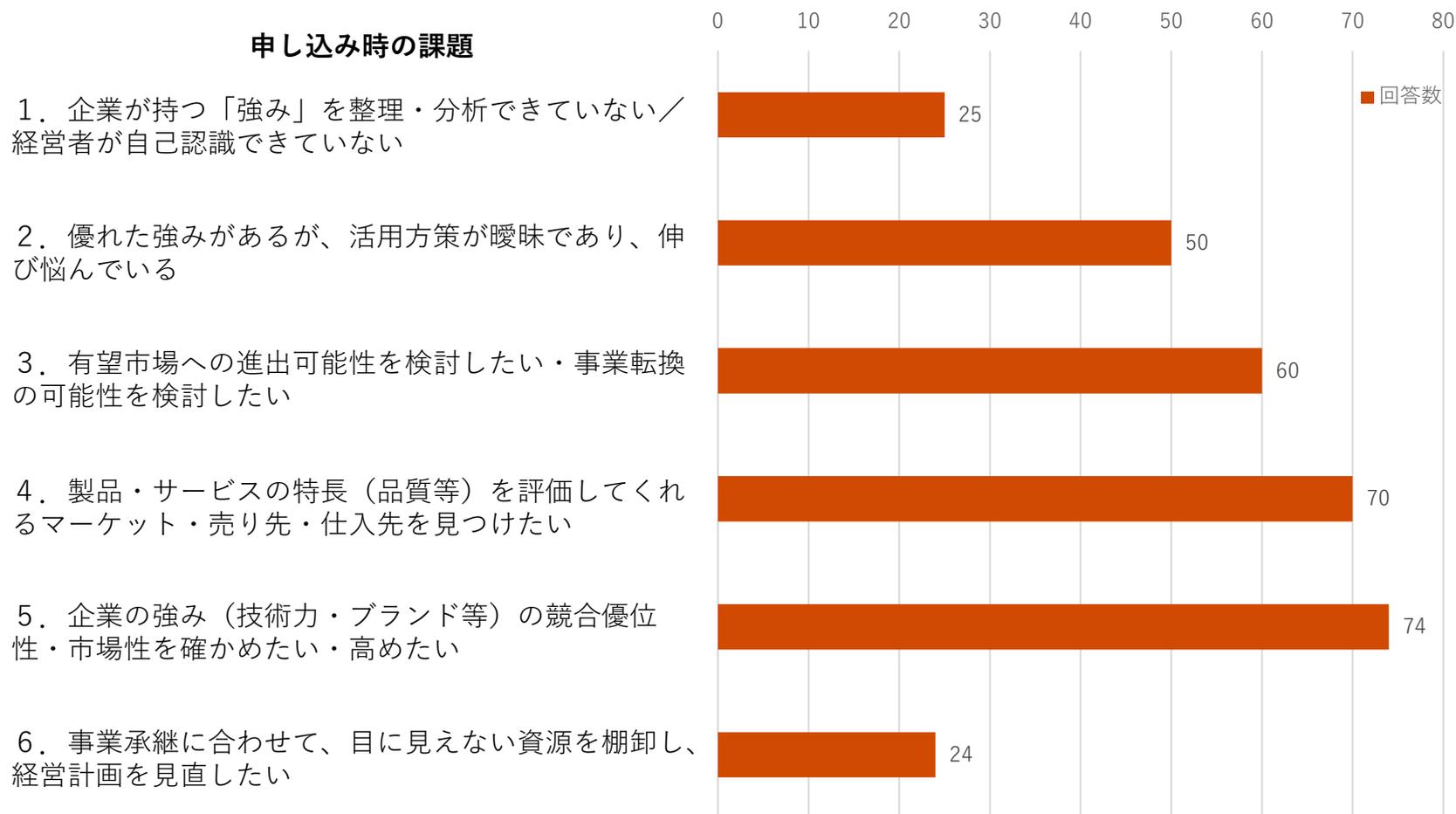
(参考)R2年度(n = 163)



採択案件状況:取引先における本事業参画の目的

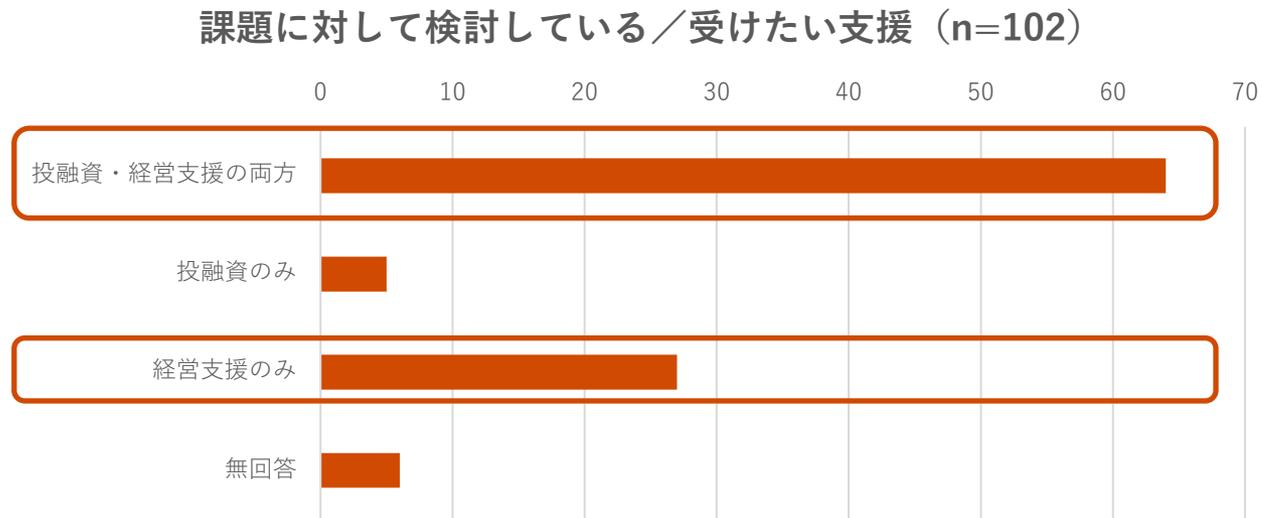
- 「強みを理解したい」というニーズ（回答1）は少なく、一方で「強みの活かし方を知りたい」というニーズ（回答2-6）が多かった

目的類型別の申込件数（n=102）



採択案件状況：金融機関が取引先に対し検討中の支援策

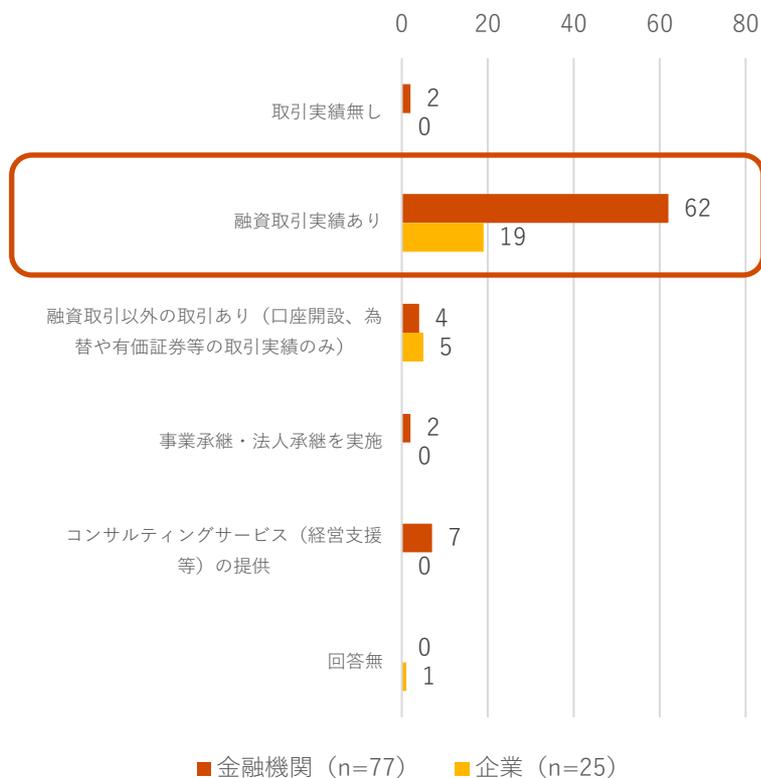
- アンケートで回答いただいた課題(前ページのもの)に対し、経営支援を行いたい／受けたいと考えている金融機関／企業が多数派である。



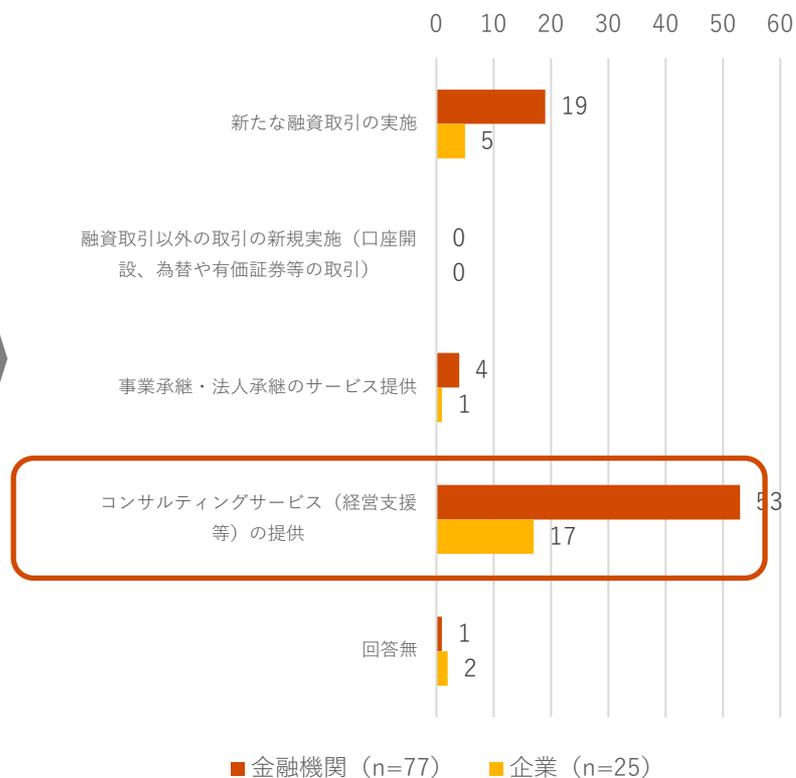
採択案件状況：金融機関の本事業への期待

- 金融機関一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。

現在の関係性



本事業を通じて形成したい関係性



2-2

支援の結果

- ・ 知財ビジネス評価書の有効性調査（中小企業の経営支援コース）
- ・ 金融機関の本業支援における知財情報活用調査（金融機関の知財活用高度化コース）

2-2-1. 支援のながれ

Aコース 「知財ビジネス評価書」支援の流れ(例)

- Aコースのうち、評価書の作成のみを行う案件は、基本的には以下の流れで支援を行った。



Aコース 「知財ビジネス評価書」および「知財ビジネス提案書」 支援の流れ(例)

- Aコースのうち、一人の専門家が知財ビジネス評価書・提案書の両方を作成する案件は、基本的には以下の流れで支援を行った。



Aコース 「知財ビジネス評価書」および「知財ビジネス提案書」 支援の流れ(例)

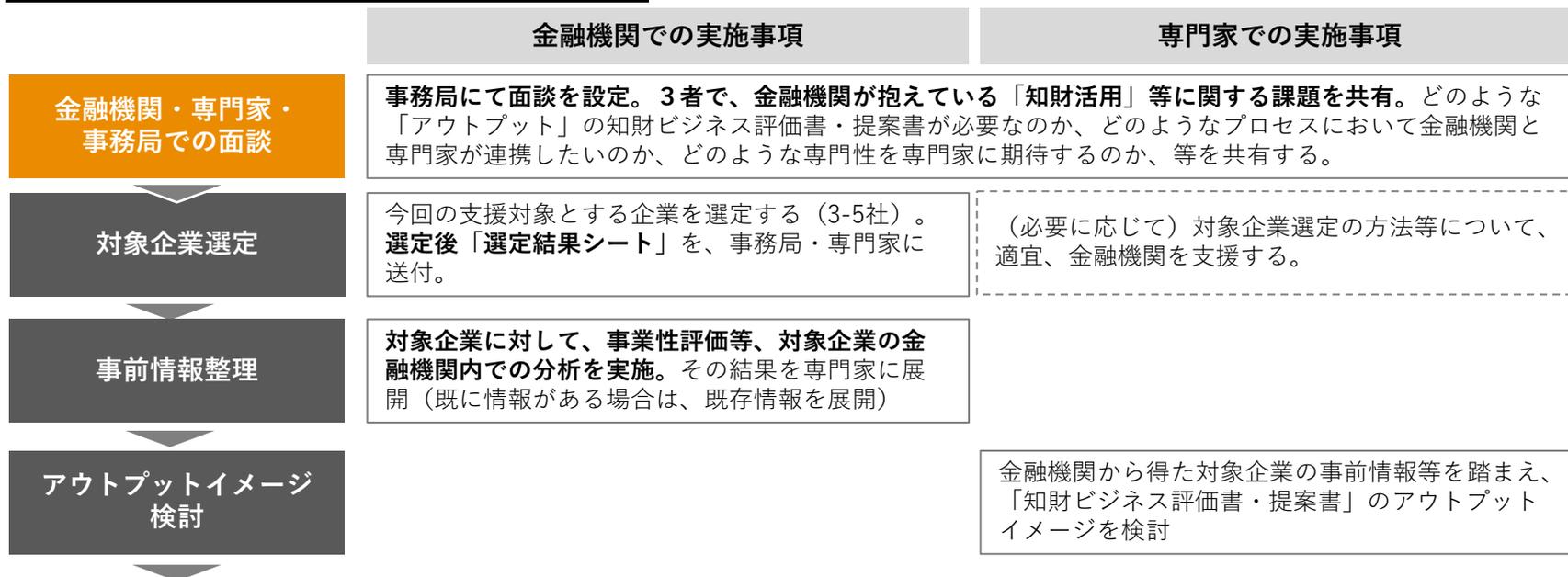
- Aコースのうち、知財ビジネス評価書を支援する専門家（知財専門家）と、知財ビジネス提案書を支援する専門家（経営専門家）が異なる案件は、基本的には以下の流れで支援を行った。

	金融機関での実施事項	知財専門家・経営専門家での実施事項
事前情報整理	対象企業の情報・過去文書（事業性評価書）等を専門家に展開し、事前共有を提供する	知財専門家にて、金融機関・対象企業との面談①の調整を行う。
金融機関・専門家のオンライン面談①	金融機関・対象企業・知財専門家の面談を開催。（経営専門家も同席） 今回の評価書作成・提案書の背景・目的・期待する事項、今回の支援でフォーカスする点等を、相互に確認	
アウトプットイメージ検討		<ul style="list-style-type: none"> • 知財専門家にて、面談を踏まえ「知財ビジネス評価書」のアウトプットイメージを検討 • また、知財専門家にて、面談②の調整を行う
対象企業・金融機関・専門家のオンライン面談②	アウトプットイメージを金融機関・対象企業で合意。その上で、知財ビジネス評価書の作成に必要な情報について、知財専門家から金融機関・対象企業に対してヒアリングを行う。	
評価書の取り纏め 提案書作成に向けた検討		<ul style="list-style-type: none"> • 知財専門家にて、ヒアリング・外部情報調査等を通じ、知財ビジネス評価書を作成し、事務局に提出。 • 事務局より確認完了の連絡を受領後、知財専門家より評価書を金融機関・対象企業・経営専門家に提供。 • また、経営専門家にて、面談③の調整を行う
対象企業・金融機関・専門家のオンライン面談③	作成した「知財ビジネス評価書」をもとに、金融機関・対象企業・経営専門家で面談。「知財ビジネス提案書」の作成に向けて、「企業において、何を進めるか」「金融機関として、どのように企業を支援するか」といった具体的な実行プラン等について議論を行う。	
提案書案の作成	「金融機関として、どのように企業を支援するか」について、経営専門家に検討結果を連携する。	<ul style="list-style-type: none"> • 経営専門家にて、面談結果・金融機関の検討結果を踏まえて「知財ビジネス提案書（案）」を作成する。 • また、経営専門家にて、面談④の調整を行う
対象企業・金融機関・専門家オンラインの面談④	経営専門家にて作成した「知財ビジネス提案書（案）」を金融機関・対象企業に提供。 3者と議論を行い、今後、「企業において、何を進めるか」「金融機関として、どのように企業を支援するか」といった具体的な実行プラン案を取りまとめる。	
金融機関内の検討・とりまとめ	「知財ビジネス提案書」を金融機関にて最終化（金融機関による企業への支援を明確にするため）し、経営専門家に提出する	<ul style="list-style-type: none"> • 経営専門家は、金融機関による最終化作業を支援。 • 経営専門家は、金融機関より知財ビジネス評価書を受領後、その内容を確認し、事務局に提出。

Bコース 支援の流れの例(1/2)

- Bコースは、基本的には以下の流れで支援を行った。

1. 各金融機関単位で実施すること



**次頁のプロセスに沿って、3-5社分の知財ビジネス評価書・提案書作成を実施。
5社への評価書・提案書作成を通じて、金融機関が取引先企業に本業支援を実施するにあたり、
どのように知財情報を把握・整理するのが効果的なのか明確化。**

Bコース 支援の流れの例(2/2)

- Bコースは、基本的には以下の流れで支援を行った。

2. 各企業単位で実施すること



事務局における納品後の評価書のチェックについて

- 納品された評価書は、事務局にて用意したチェックリストを使用してチェックを行ったうえで、金融機関・企業に納品した。

#	チェック項目（案）	備考
1	対象企業名／金融機関名／評価書作成者名が正しく記載されている	
2	評価基準日（ヒアリング日など）が記載されている	
3	情報ソース（ヒアリング相手、使用データベース等）が記載されている	
4	著しい誤字・脱字・誤記等が存在しない	
5	明かな論理の矛盾がない	
6	評価書作成の目的が明確に記載されている	本年度の『目的に応じた評価』という方針を担保するためのチェック項目
7	目的に向けて何を把握するためにどんな分析をしたのかが示されている	<ul style="list-style-type: none"> 目的を明確に設定すること（#6） 目的に応じた分析をすること（#7） 目的に応じた強みの活かし方の提案をすること（#8）を確認している。
8	分析結果を踏まえ、目的に資するための強みの活かし方の提案が示されている	
9	難解な専門用語が使用されていない	金融機関での理解容易性の担保のためのチェック項目
10	グラフやスコアの意味が理解できる	

2-2-2. 支援の効果検証(アンケート・ヒアリング)

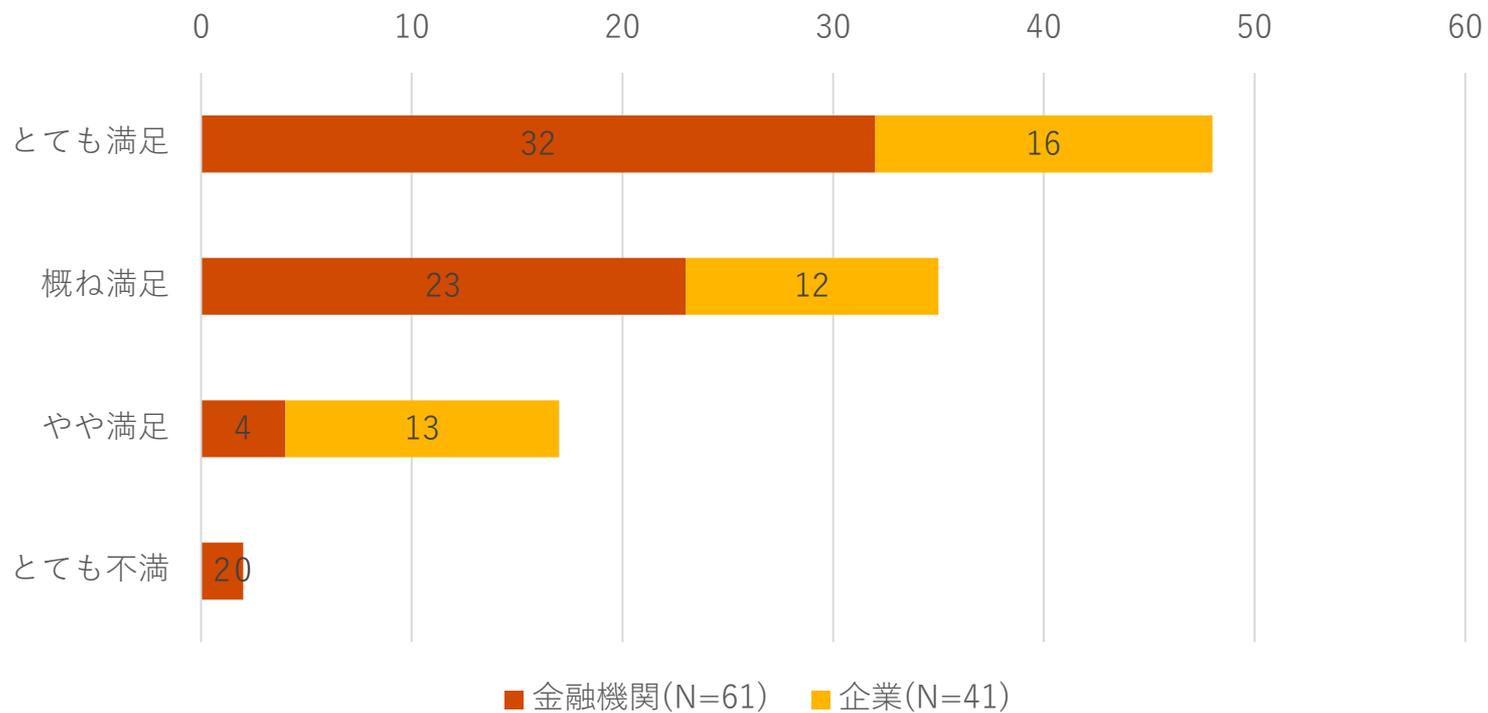
Aコースの支援に関する効果検証について

- Aコースでは、アンケート調査及びヒアリング調査により支援の効果を検証した。

調査	アンケート調査	ヒアリング調査
相手	本コースの全金融機関及び企業	各目的の種類から1者ずつ抽出した金融機関・企業
方法	メールにて実施	オンライン会議にて実施
目的	評価書作成の効果やあり方・専門家の支援の在り方を明らかにする。	
調査実施期間	令和4年2月~3月	
回答数	合計102件（回収率75%） （内訳） 金融機関 61件（回収率90%） 企業 41件（回収率60%）	企業 6件 金融機関 6件

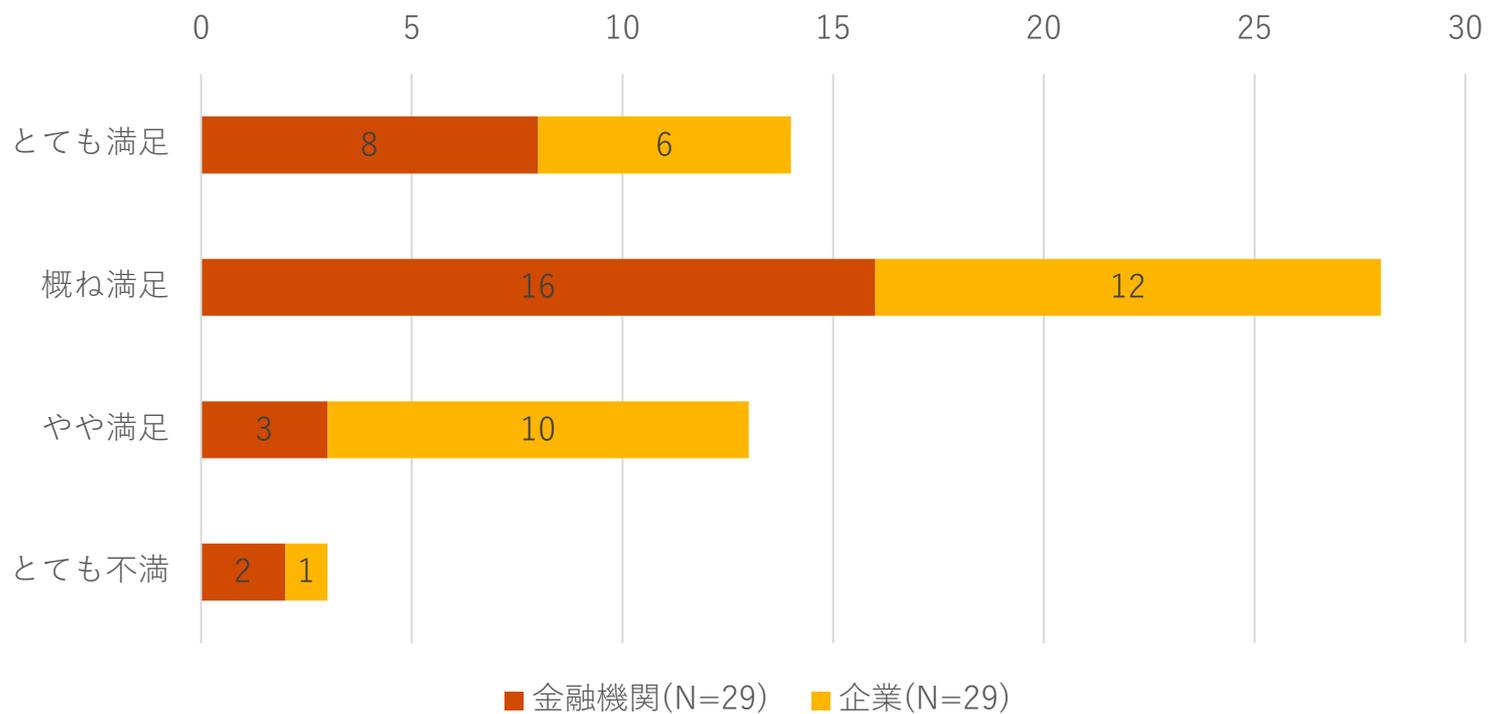
アンケート調査結果

Q1-1: 知財ビジネス評価書の分析結果についての満足度を教えてください



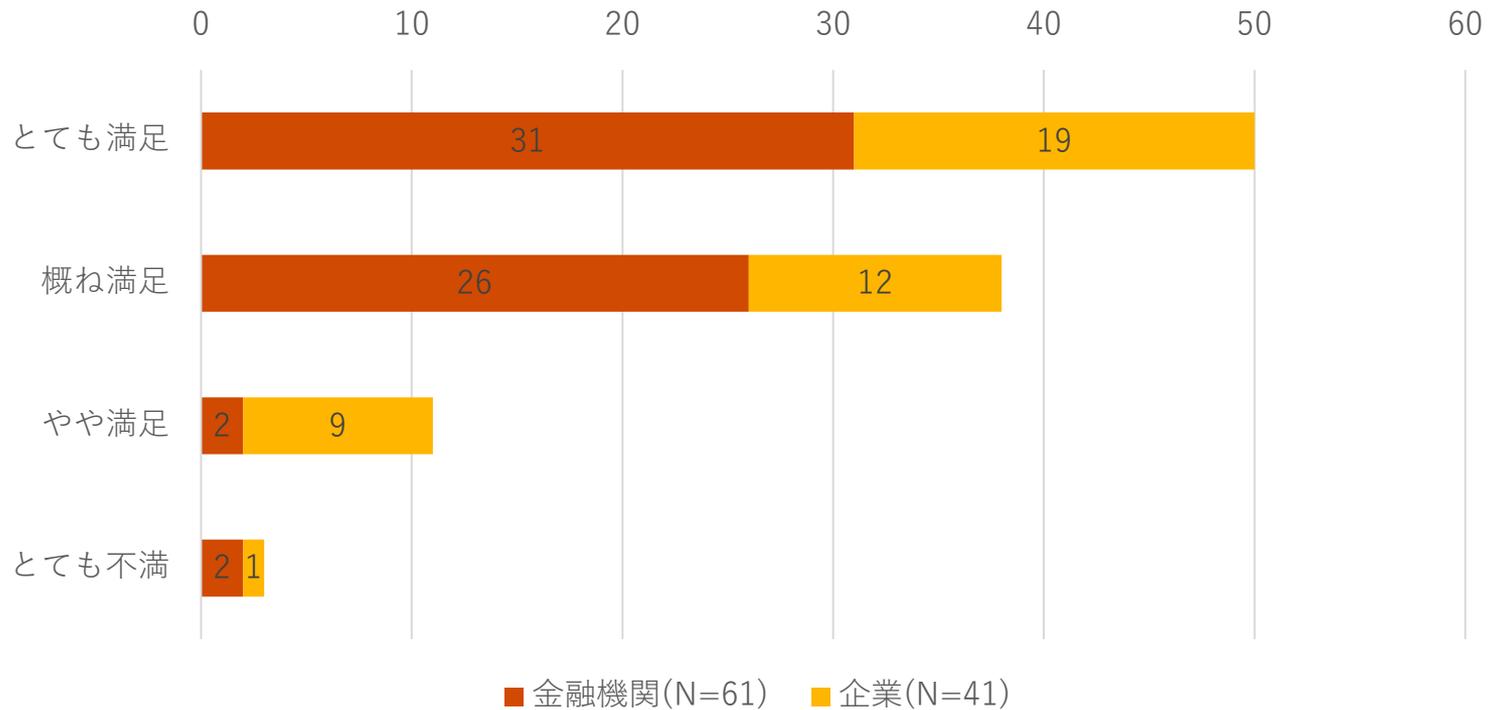
アンケート調査結果

Q2-1: 知財ビジネス提案書の経営支援提案に関する満足度を教えてください。



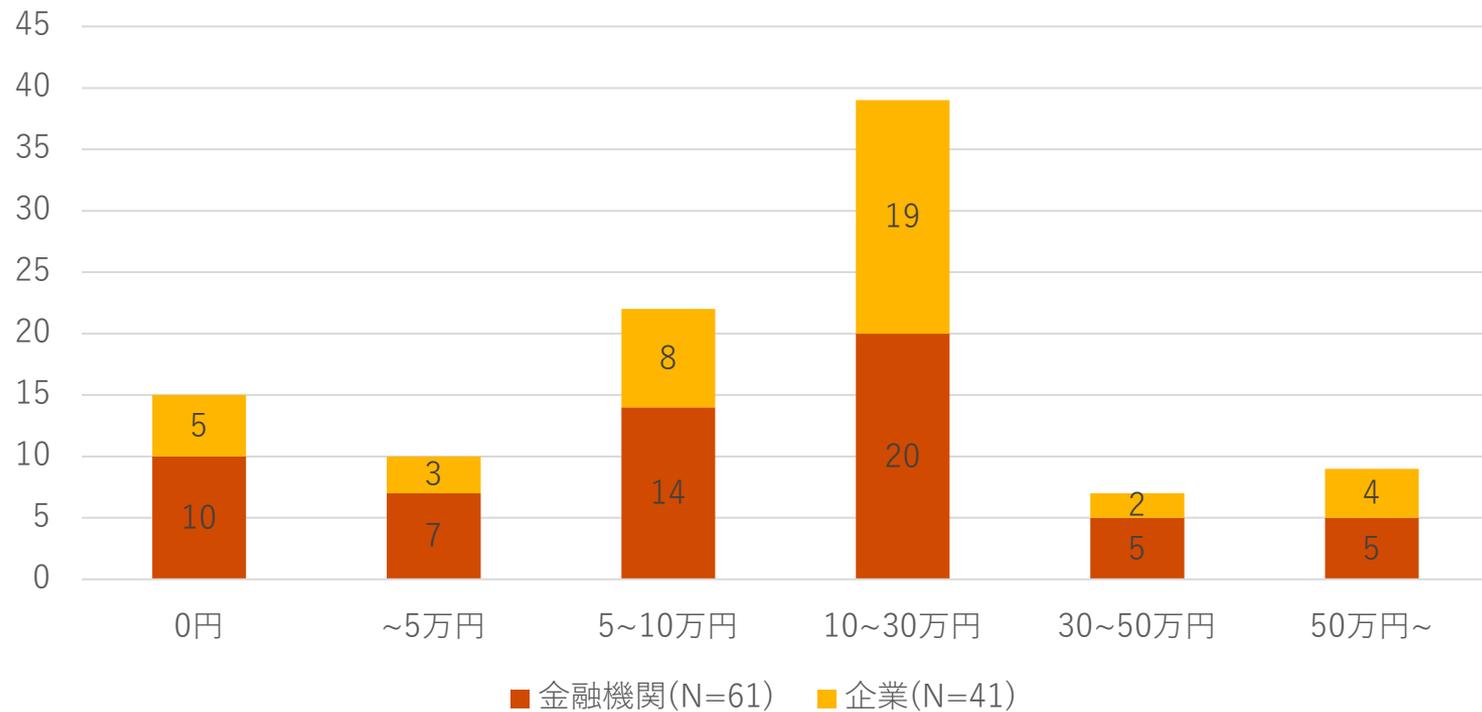
アンケート調査結果

Q3-1: 知財専門家の支援内容（例：ヒアリング等）に対する満足度について教えてください



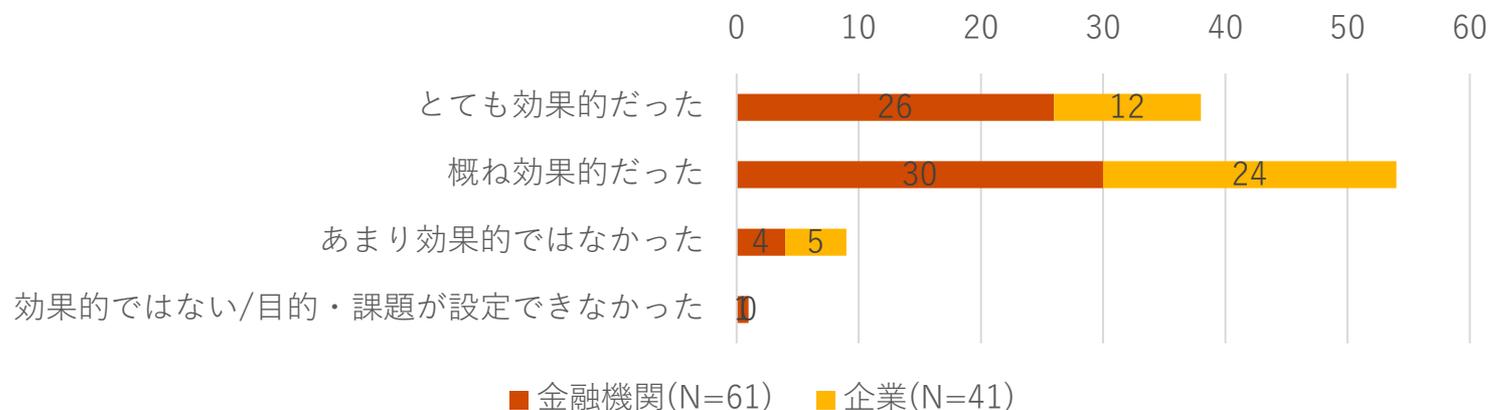
アンケート調査結果

Q4: 今回の知財ビジネス評価書について、どの程度の金額であれば、自ら資金を出してを作成を依頼しようと思えますか？（自ら資金を出して作成を依頼しようとは思わない場合は0円とご回答ください）

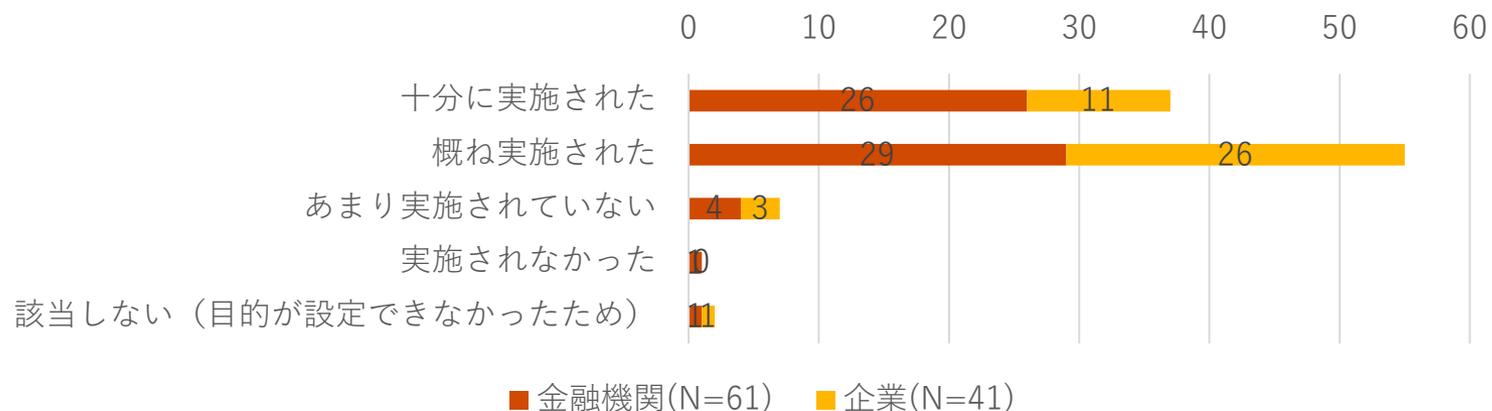


アンケート調査結果

Q5-1: 本事業では、応募時に「新事業創造」などの「目的」を設定して頂きました。事前に「目的」を設定することは効果的でしたか？

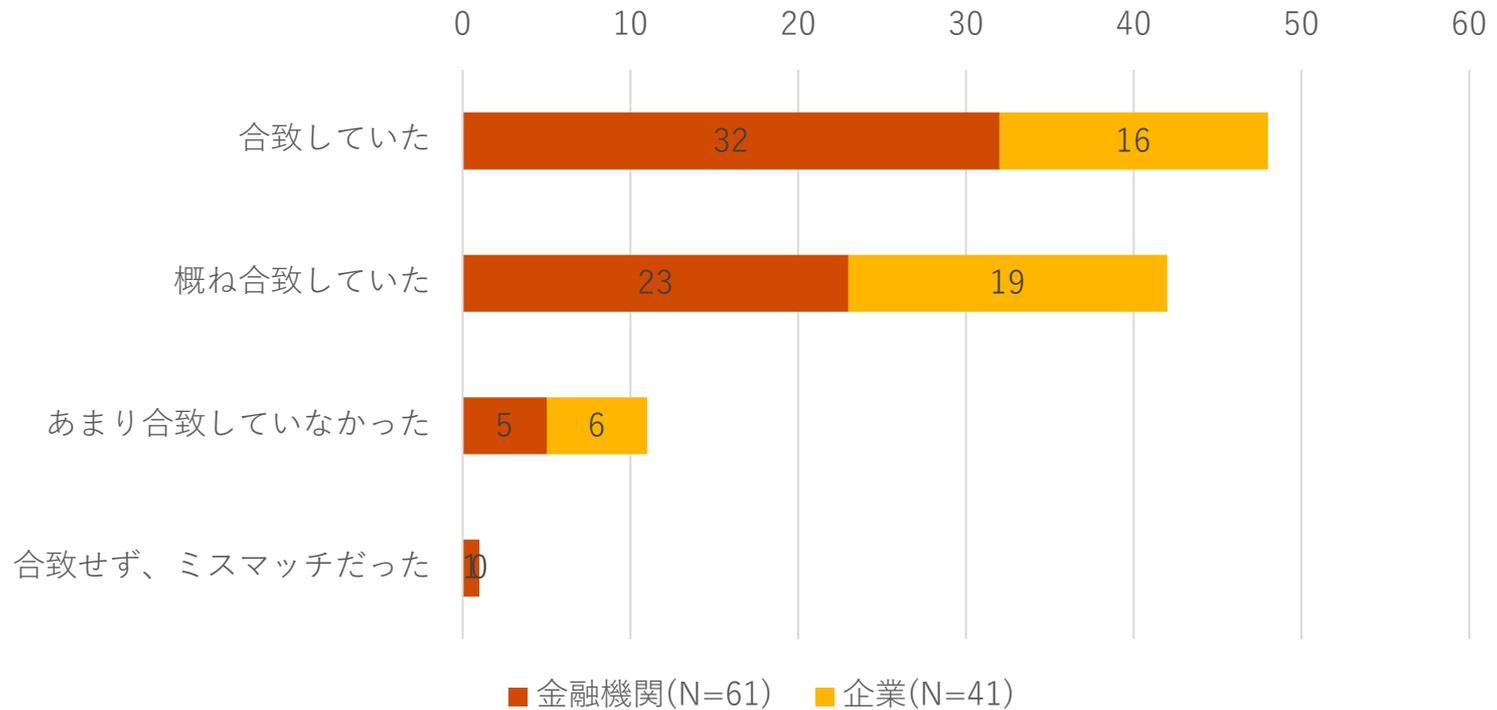


Q5-2: 設定した目的に合致した評価分析や提案が実施されましたか？



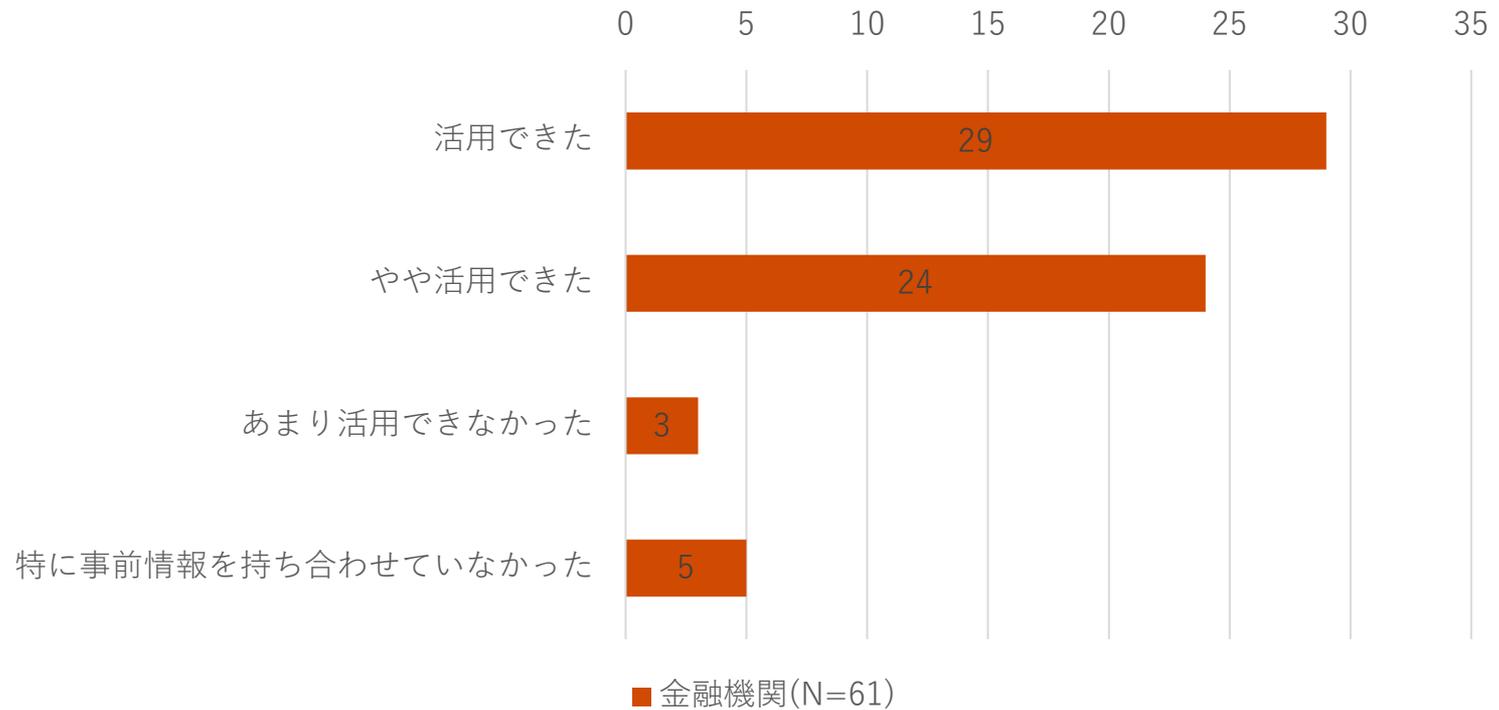
アンケート調査結果

Q6-1: 知財専門家とのマッチングについては、金融機関や取引先のニーズに合致していましたか？



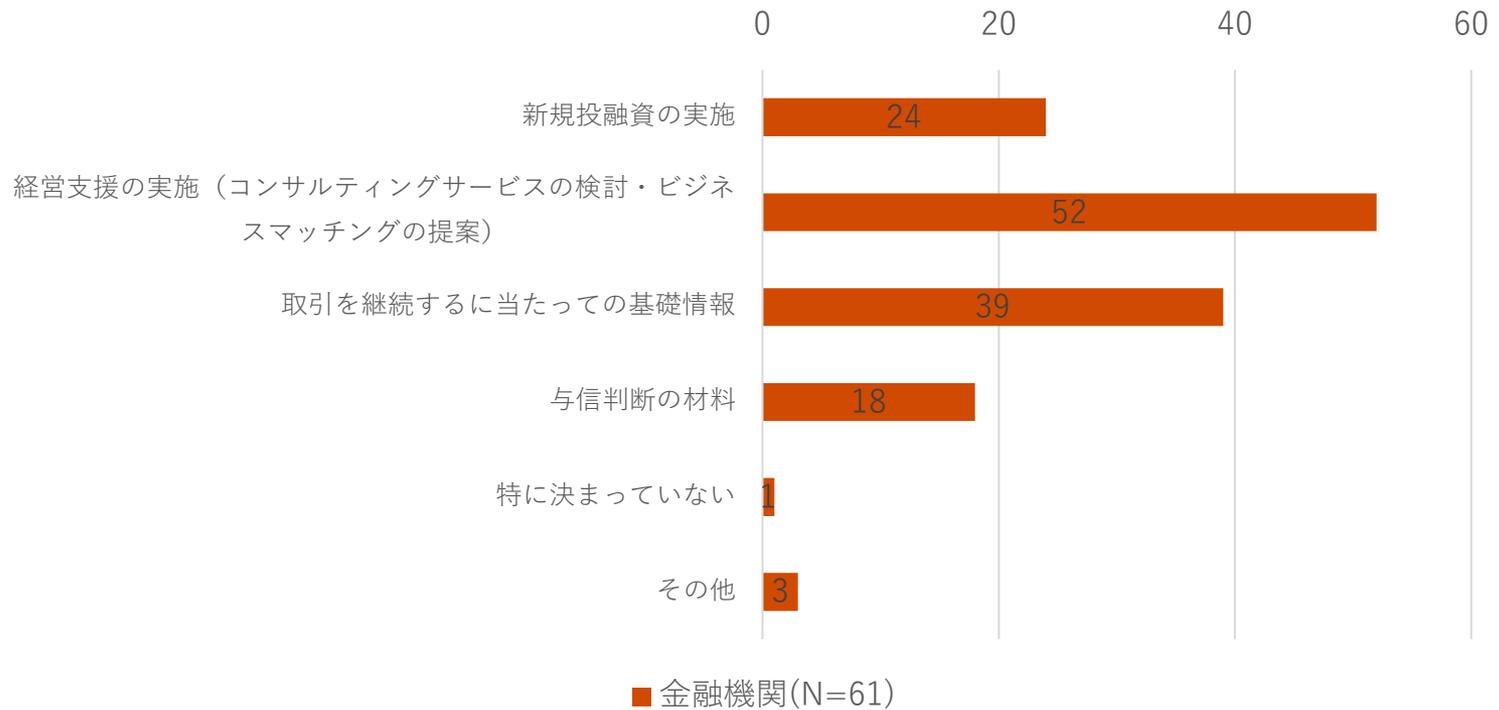
アンケート調査結果

Q7:金融機関のみの設問 知財ビジネス評価書・提案書を作成するにあたり、自行で既の実施していた取引先に関する情報収集（例：事業性評価）の情報は活用できましたか。



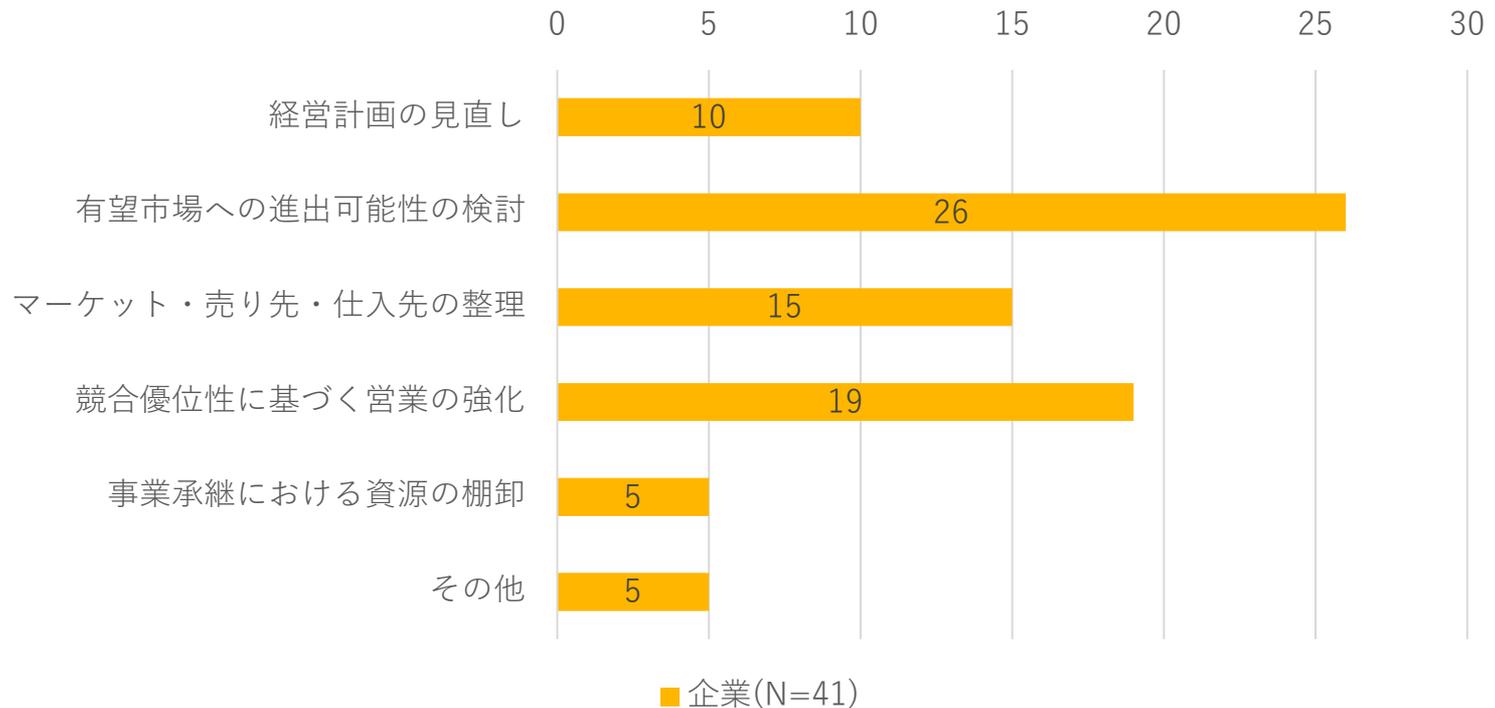
アンケート調査結果

Q8:金融機関のみの設問金融機関において、本評価書・提案書を、どのように活用する予定ですか。(複数回答可)



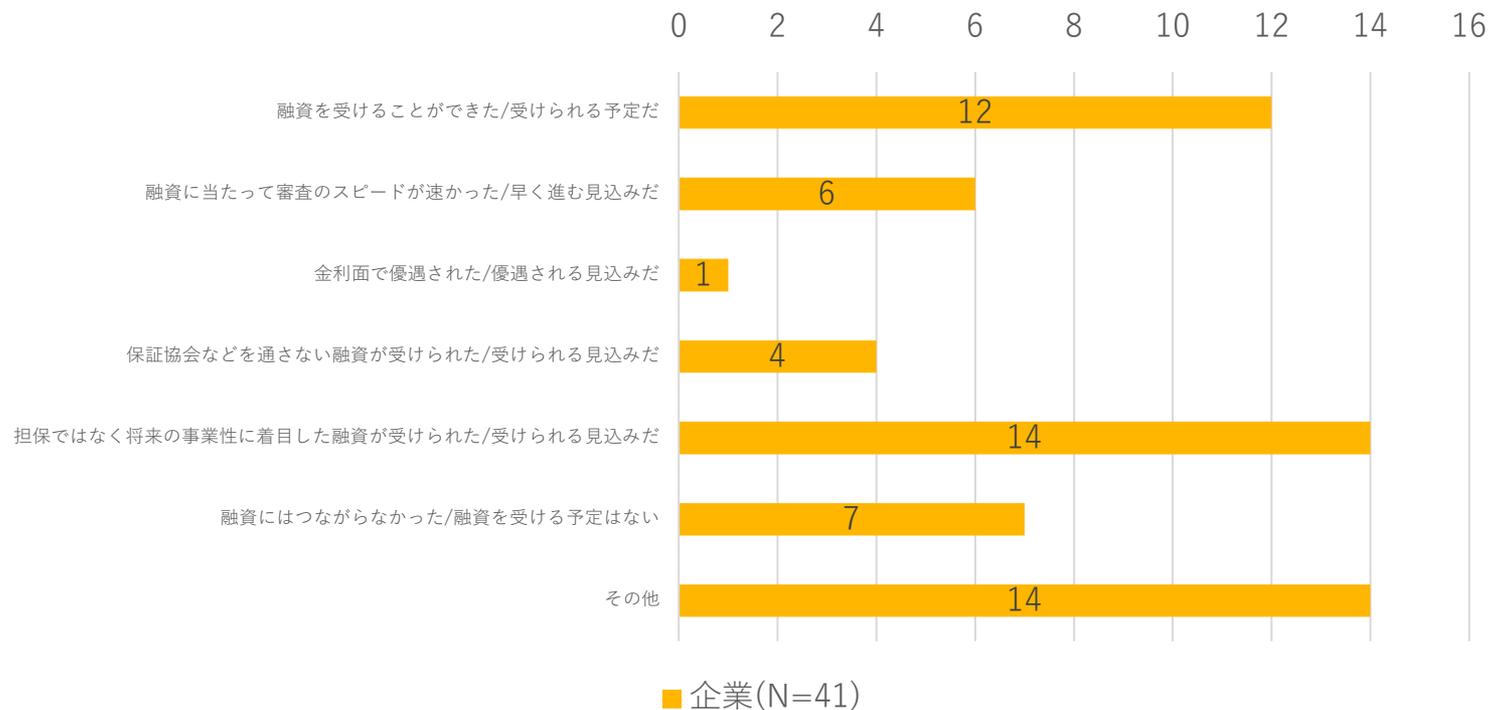
アンケート調査結果

Q7: **企業のみ**の設問企業において、本評価書・提案書を、どのように活用する予定ですか。(複数回答可)



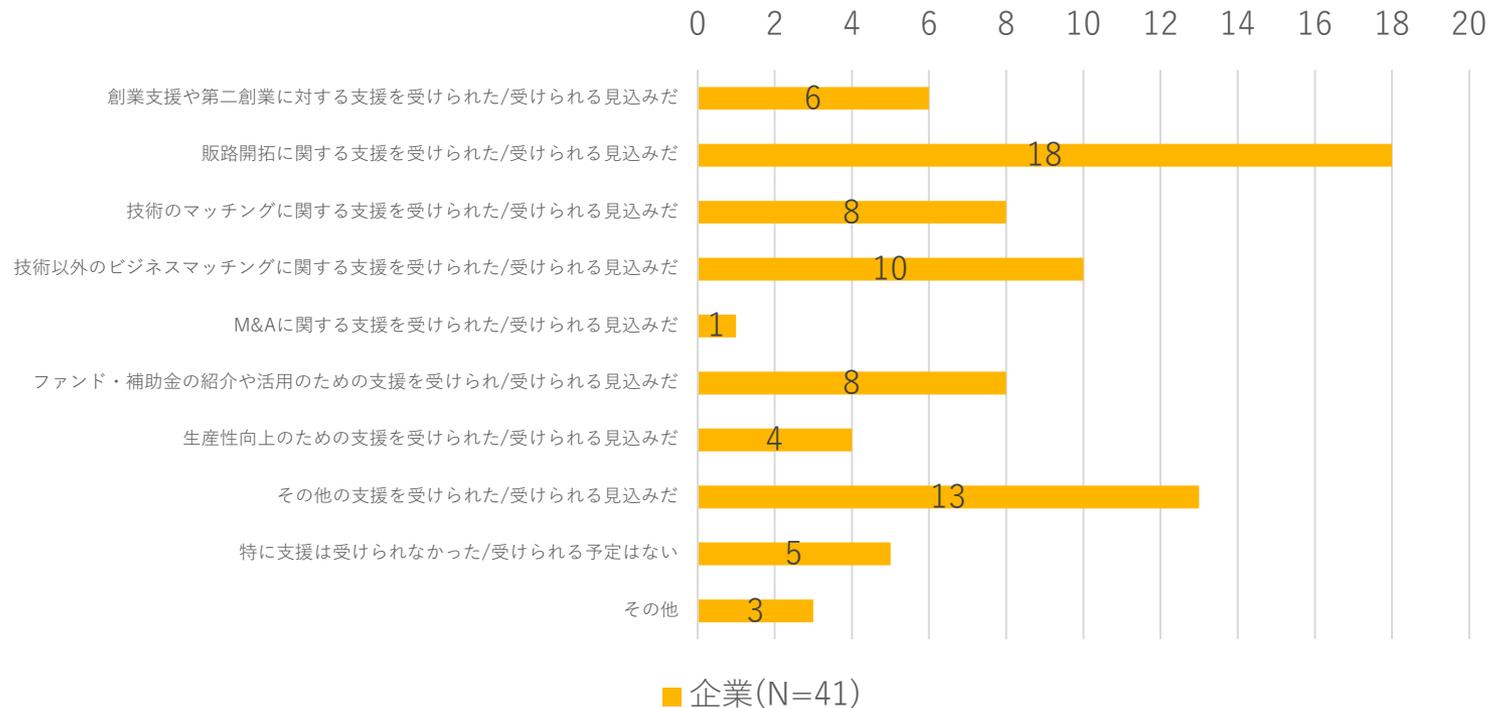
アンケート調査結果

Q8-1: **企業のみ**の設問 今回の評価書を利用することで銀行からの融資に影響はありましたか？もしくは影響がありそうですか？当てはまるものすべてご回答ください



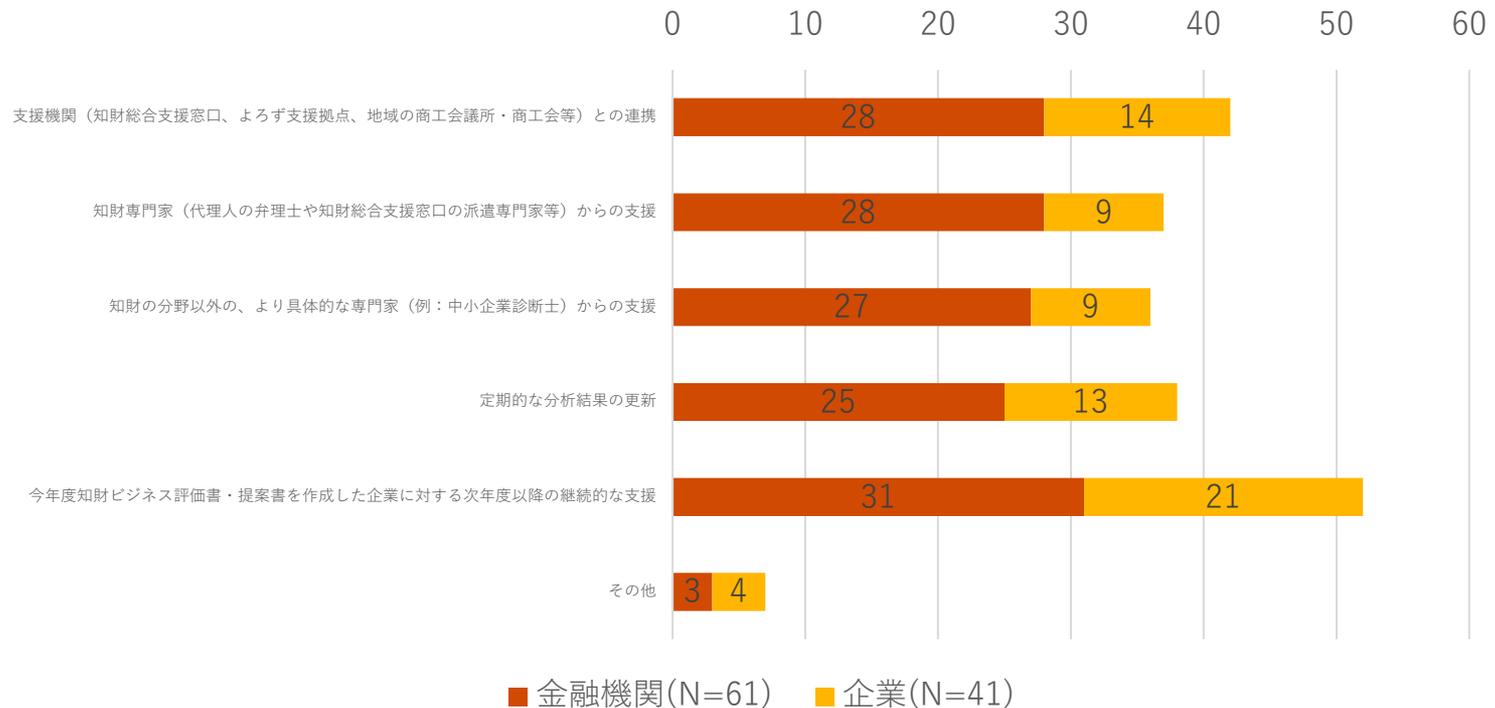
アンケート調査結果

Q8-2 : **企業のみ**の設問 今回の評価書を利用することで金融機関から貴社のビジネスそのものに対する支援が受けられましたか？もしくは受けられる見込みがありますか？



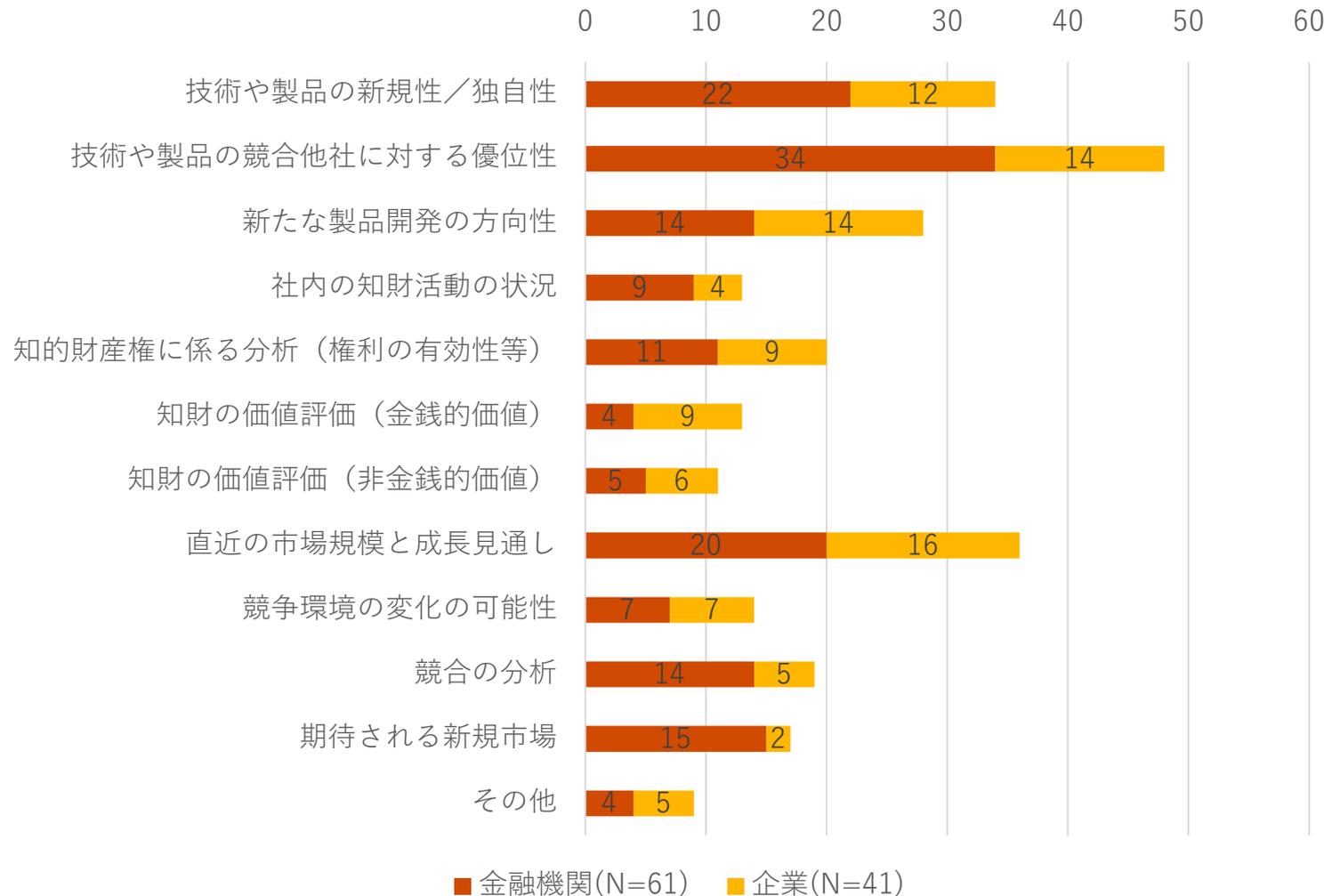
アンケート調査結果

Q9: 知財ビジネス評価書・提案書の活用を進めるために、どのような支援策があると嬉しいですか。当てはまるものすべてご回答ください。



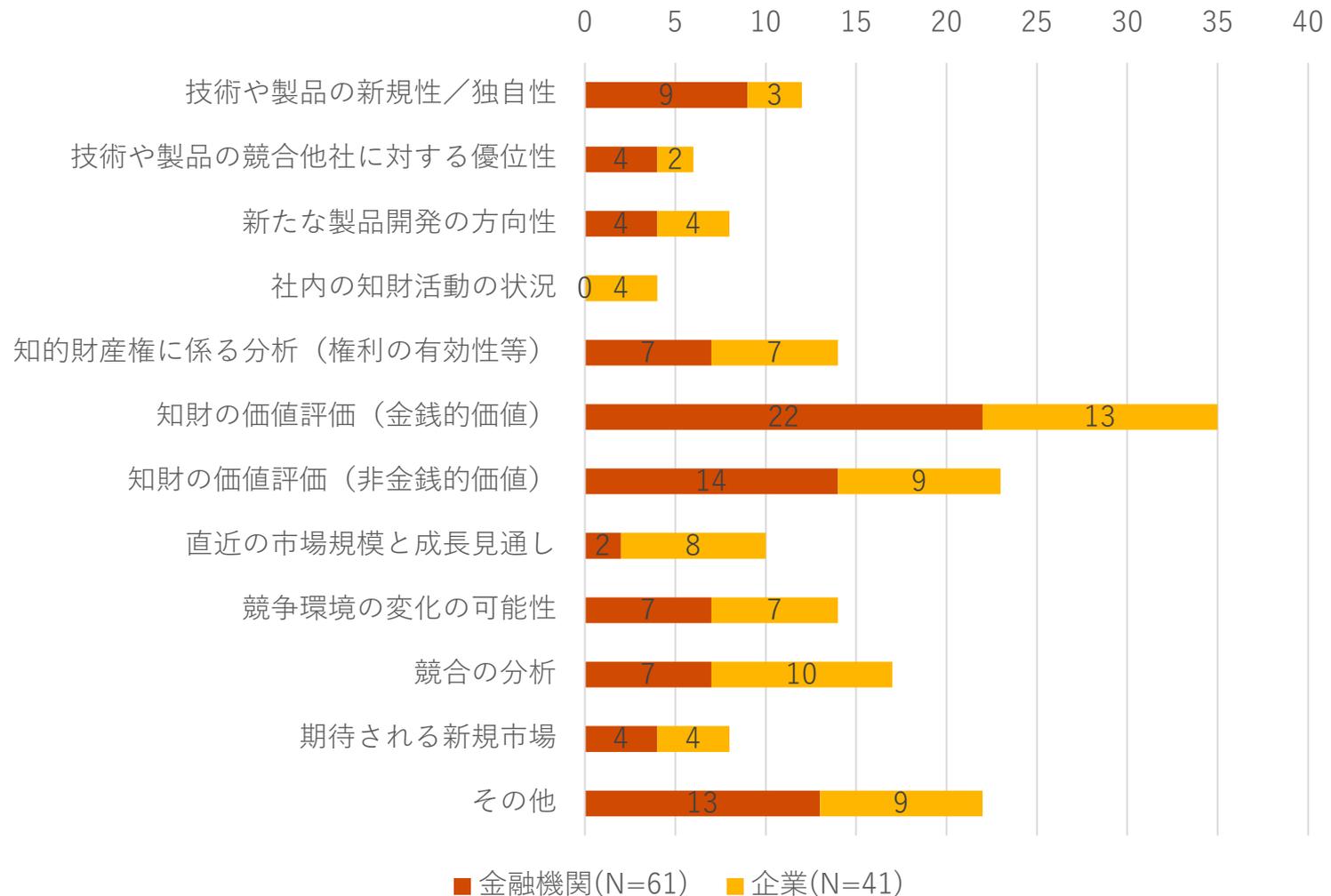
アンケート調査結果

Q10: 今回作成した評価書・提案書において、特に金融機関・取引先が「新たな気づき」を得た項目は次のうちどれですか？3つまでお答えください。



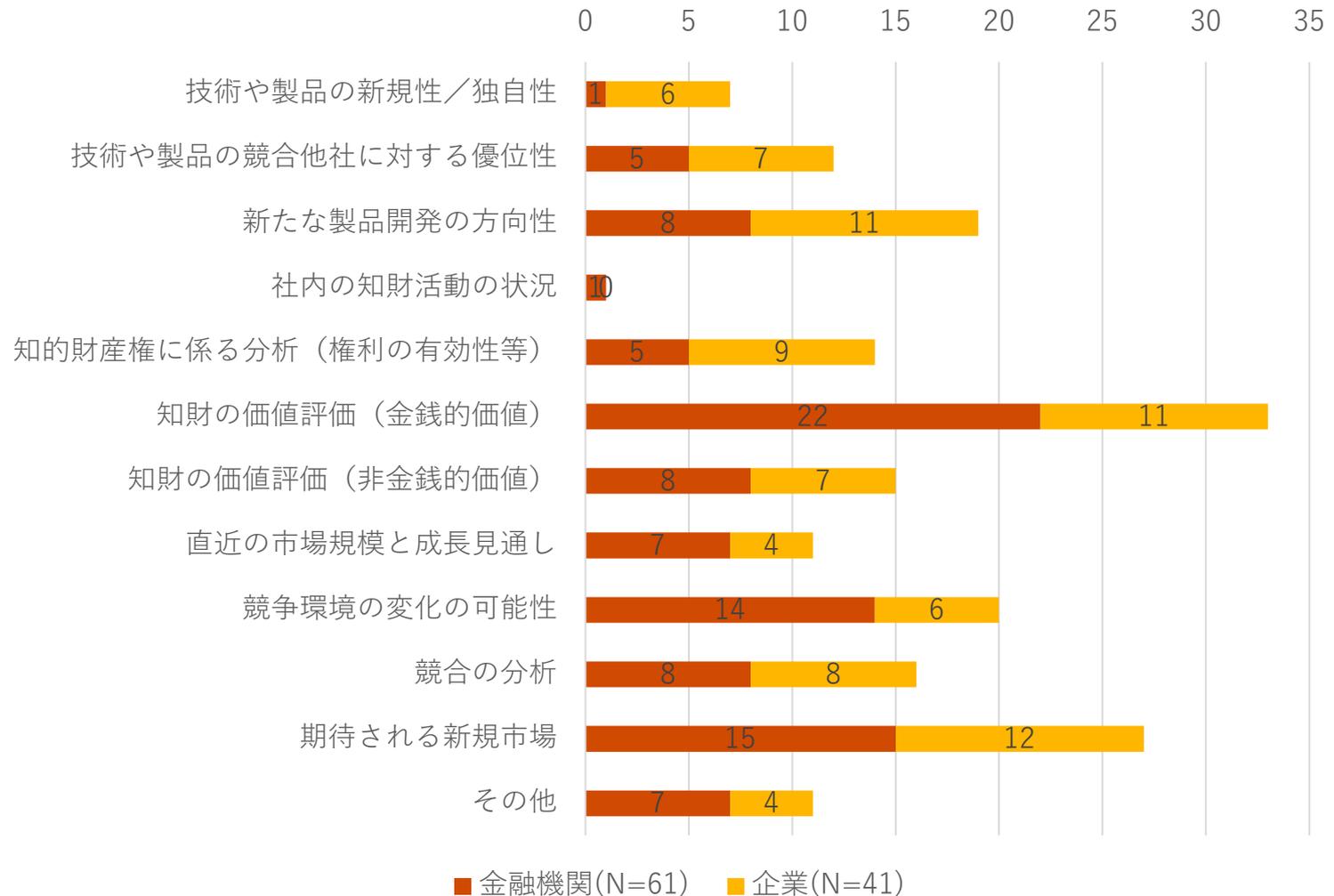
アンケート調査結果

Q11: 今回作成した評価書・提案書において、理解が難しかった項目は次のうちどれですか？3つまでお答えください。



アンケート調査結果

Q12：今回作成した評価書・提案書に加えて、新たに欲しい分析項目はありますか？3つまでお答えください。



ヒアリング調査の相手

- 以下の通り、各企業属性から1件の案件を抽出し、当該案件の金融機関と企業に対してヒアリングを実施した。

#	企業類型 (金融機関が支援したい／企業が支援を受けたい課題)	金融機関種別	対象企業の業種	本事業での支援の内容
1	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	信用金庫	建築業界	評価書のみ
2	優れた強みがあるが、活用方策が曖昧であり、伸び悩んでいる	地方銀行	自動車部品業界	評価書のみ
3	有望市場への進出可能性を検討したい・事業転換の可能性を検討したい	地方銀行	塗装業界	評価書のみ
4	製品・サービスの特長（品質等）を評価してくれるマーケット・売り先・仕入先を見つけたい	信用金庫	金属加工業界	評価書のみ
5	企業の強み（技術力・ブランド等）の競合優位性・市場性を確かめたい・高めたい	地方銀行	建築業界	評価書＋提案書
6	事業承継に合わせて、目に見えない資源を棚卸し、経営計画を見直したい	信用金庫	食品加工業界	評価書＋提案書

ヒアリング調査結果の概要

- ・ ヒアリングした事項の内、評価書記載の内有用だった事項と、その事項の今後の活用の方法について、以下の通りまとめ。

1：目的「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」

聴取項目	金融機関聴取事項概要	企業聴取事項概要
評価書記載のうち有用だった事項	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業性評価シートを活用して企業より日頃情報を得ているが、知財に関する情報は収集できていないので役にたった。 ・ 特に製品の概要を、写真と説明でわかりやすく説明してくれている点は有用であった。理解が深まった。 ・ 特許権の内容の説明、技術の説明についても、理解が深まりためになった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 全体が役に立ったが、第三者を通じて自社を把握したことがなかったため、第三者から見た自社の強みが何か記載されていたのはためになった。 ・ 課題に対する具体的なアクションが提案されていたのも役に立った。
今後の活用の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ 具体的なアクションを実行に移す際に、必要なことがあれば支援していきたい。 ・ また、融資における稟議の際にも活用していきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自社の強みについては、自社理解と同じであったが、それが第三者に示されたことで、間違っていないことが分かった。今後もその強みに注力していきたい。 ・ 具体的なアクションは、すぐに実行にうつそうと思う。

ヒアリング調査結果の概要

- ・ ヒアリングした事項の内、評価書記載の内有用だった事項と、その事項の今後の活用の方法について、以下の通りまとめ。

2：目的「優れた強みがあるが、活用方策が曖昧であり、伸び悩んでいる」

聴取項目	金融機関聴取事項概要	企業聴取事項概要
評価書記載のうち有用だった事項	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融機関が技術について勉強をしても深い理解に至らない場合が多いが、今回の事業を通して理解が深まった点が良かった。 ・ とくに企業の持つ技術の独自性がわかったのが良かった。 ・ 企業の持つ特許技術について、他社（大企業）も関心があったがそれが特許化できなかったという事が示されたのは非常に興味深い。 ・ アライアンス相手の提案もあった。有用ではあると思うが、相手の規模などによってはなかなか銀行での支援も難しい場合も。 ・ ヒアリングへの同席を通して企業理解が深まったのも良かった点ととらえている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自社の情報をまとめていただけたので、全て有用であった。なかなか自社ではまとめる時間が取れない。 ・ 特に自社の技術に他社が関心を持っていることが分かったのはためになった。
今後の活用の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ オンリーワンの価値の高い技術であることが分かった。引き続き事業化に向けて支援していこうと思う。 ・ アライアンスについては、自行では支援が難しいところは、今回の事業で支援いただいた専門家の力を引き続き借りながら支援していく予定である。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今回の事業を通して、自社の技術がオンリーワンであり、大企業も興味を持つような者であることがわかって、自身につながった。 ・ 今後も引き続き今回の事業で支援いただいた専門家の力を引き続き借りながら、特許技術の事業化を推進したい。

ヒアリング調査結果の概要

- ・ ヒアリングした事項の内、評価書記載の内有用だった事項と、その事項の今後の活用の方法について、以下の通りまとめ。

3：目的「有望市場への進出可能性を検討したい・事業転換の可能性を検討したい」

聴取項目	金融機関聴取事項概要	企業聴取事項概要
評価書記載のうち有用だった事項	<ul style="list-style-type: none"> ・ 対象企業はかなり技術が高度な会社だと感じている。しかし実際どういうものなのかわからないという思いはあった。対象企業の技術力が客観的に示された点はためになると思う。 ・ 特許の金銭的価値が示されたのも有用。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社の技術力を客観的に示していただいたことは役にたつと思う。
今後の活用の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金銭的な価値については、実際のところは審査でちょっとしたプラスになるという程度である。 ・ 技術力について理解が深まった点は、融資というよりはビジネスマッチングに活用していきたい。本事業を通してどういう技術で、どういうニーズがあるのかという理解が深まったため、マッチングに活用したい。 ・ 事業承継の後継者が自社の技術を知るのにも役立つのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 銀行などに当社について説明をする際に役立てていこうと思う。 ・ 当社について理解を深めるために有効な資料が得られたと思う。マッチングなどに活用していただけると助かる。 ・ また、当社は事業承継の予定があるが、承継相手に事業について理解を深めてもらうのにも役立つと思う。承継相手は生え抜き社員だが、社長が一人で研究開発を担っていることもあり、技術的な面については完全に理解しているわけではない。理解を深めるためには最適な資料が今回得られたと思う。

ヒアリング調査結果の概要

- ・ ヒアリングした事項の内、評価書記載の内有用だった事項と、その事項の今後の活用の方法について、以下の通りまとめ。

4：目的「製品・サービスの特長（品質等）を評価してくれるマーケット・売り先・仕入先を見つけたい」

聴取項目	金融機関聴取事項概要	企業聴取事項概要
評価書記載のうち有用だった事項	<ul style="list-style-type: none">・ 販路候補の提案はいただいたが、それは実現性はあまり高くなく、正直なところあまり役には立たなかった。・ 市場調査の情報もあるとなお良かった。	<ul style="list-style-type: none">・ 販路候補の提案はいただいたが、それは実現性はあまり高くなく、正直なところあまり役には立たなかった。・ 金融機関向けの説明資料の印象である
今後の活用の方法	<ul style="list-style-type: none">・ 具体的なアクションに活用するというよりも、今回のような事業に参加したことが、企業のモチベーションになるという点が最も大きな効果だと感じている。	<ul style="list-style-type: none">・ 販路となる企業の提案を受けて、実際に販路を紹介してくれるというところまで支援していただくと役にたつ。金融機関ではそこを支援できない場合もある。・ 企業の全体像を紹介いただいたという点については、例えば金融機関の担当者が変わった際などに理解を深めていただく際には有用だと思う。

ヒアリング調査結果の概要

- ・ ヒアリングした事項の内、評価書記載の内有用だった事項と、その事項の今後の活用の方法について、以下の通りまとめらる。

5：目的「企業の強み（技術力・ブランド等）の競合優位性・市場性を確かめたい・高めたい」

聴取項目	金融機関聴取事項概要	企業聴取事項概要
評価書記載のうち有用だった事項	<ul style="list-style-type: none"> ・ 競合の動きや、ビジネスモデル上の課題など、整理して示していただいた点は良かった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 全体を通して、自社としてもなんとなくは理解していたことだが、それを整理して示していただいたという点ありがたい。 ・ また、今後重点的に取り組むべき点を示していただいたのは有用。
今後の活用の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今後は、評価書で示されたビジネスモデルの実現に向け、支援先を紹介するというソリューションにつなげることを想定。 ・ 一般論としては、銀行は企業から財務状況などは提供いただけるものの、それ以上につながらないという課題は多い。この事業を通じて理解を深めることで、必要に応じた融資やソリューションの提案につなげることができればよいと考えている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 示された課題に対して、取り組んでいく予定。

ヒアリング調査結果の概要

- ・ ヒアリングした事項の内、評価書記載の内有用だった事項と、その事項の今後の活用の方法について、以下の通りまとめ。

6：目的「事業承継に合わせて、目に見えない資源を棚卸し、経営計画を見直したい」

聴取項目	金融機関聴取事項概要	企業聴取事項概要
評価書記載のうち有用だった事項	<ul style="list-style-type: none"> ・ 対象企業は事業承継に向けて分析を進めており、これ以上何を分析すればよいのかという状態であったようにも思えるが、知財については手が回っていないところもあったので、そこをこの事業で分析できたのは良かった。 ・ 具体的には、知財面で必要な打ち手を示されたのが良かった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知財に関するニッチな事項は役にたった。
今後の活用の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今後は示された打ち手に対して、企業と共に取り組んでいく予定。 ・ 専門家を紹介する、ファイナンス支援をする等、必要に応じて支援を提供していきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今後は本事業を通して得られた知財に関する気づきや知見も参考にして、事業計画を立てていく予定。

Bコース事前ヒアリング概要

- Bコースでは、2-2-1章にて示したフローの通り、事前に面談を行い、金融機関が抱えている「知財活用」等に関する課題を共有した。その概要を以下に示す。

Bコース事前ヒアリング結果

#	金融機関種別	課題感／本事業で実現したいことについて
1	信用組合	<ul style="list-style-type: none">• 行内で知財はとっつきづらいイメージ。行内の理解を深める必要がある。• 知財について、経営者との対話の中で気づくことができる職員を増やしたい
2	地方銀行	<ul style="list-style-type: none">• 過去事業で、評価書・提案書の作成には取り組んでいるが、実際の支援につながっていない。• 分析を提案に結びつけるための、ひな形やヒアリングシートみたいな形ができると嬉しい。
3	信用金庫	<ul style="list-style-type: none">• 知財に関する活動の庫内での普及に課題感。• 事例の共有など取り組んでいるが、不十分。
4	地方銀行	<ul style="list-style-type: none">• 今回の事業をコンサルティングの入口の1つとしていきたい。• 知財に関する取り組みを、今後有償のプロジェクトとしていきたい。
5	信用金庫	<ul style="list-style-type: none">• 単に知財を評価するだけではなく、その後のアクションまで明確になると活用しやすい。• 一方で、本業支援を実行するのが難しい。例えば販路開拓の提案を受けたとして、信金のネットワークだけでは実施困難なことも。
6	政府系金融機関	<ul style="list-style-type: none">• 本事業で知財を通じた事業性評価のノウハウを獲得し、各営業店舗に広げていきたい
7	信用金庫	<ul style="list-style-type: none">• 事業の売り上げを伸ばす支援に知財を使っていきたい• 本事業で知財に関するヒアリングポイントみたいなものが見えればと思っている
8	信用組合	<ul style="list-style-type: none">• 知財を活用して提案する力をつけたい。• 特にスタートアップ支援に活用していきたい。事業性評価に用いているシートの改善ができると良い。

2-3

「知財金融」の認知に関する実態調査及びフォローアップ調査

「知財金融」の認知に関する実態調査及びフォローアップ調査の全体像

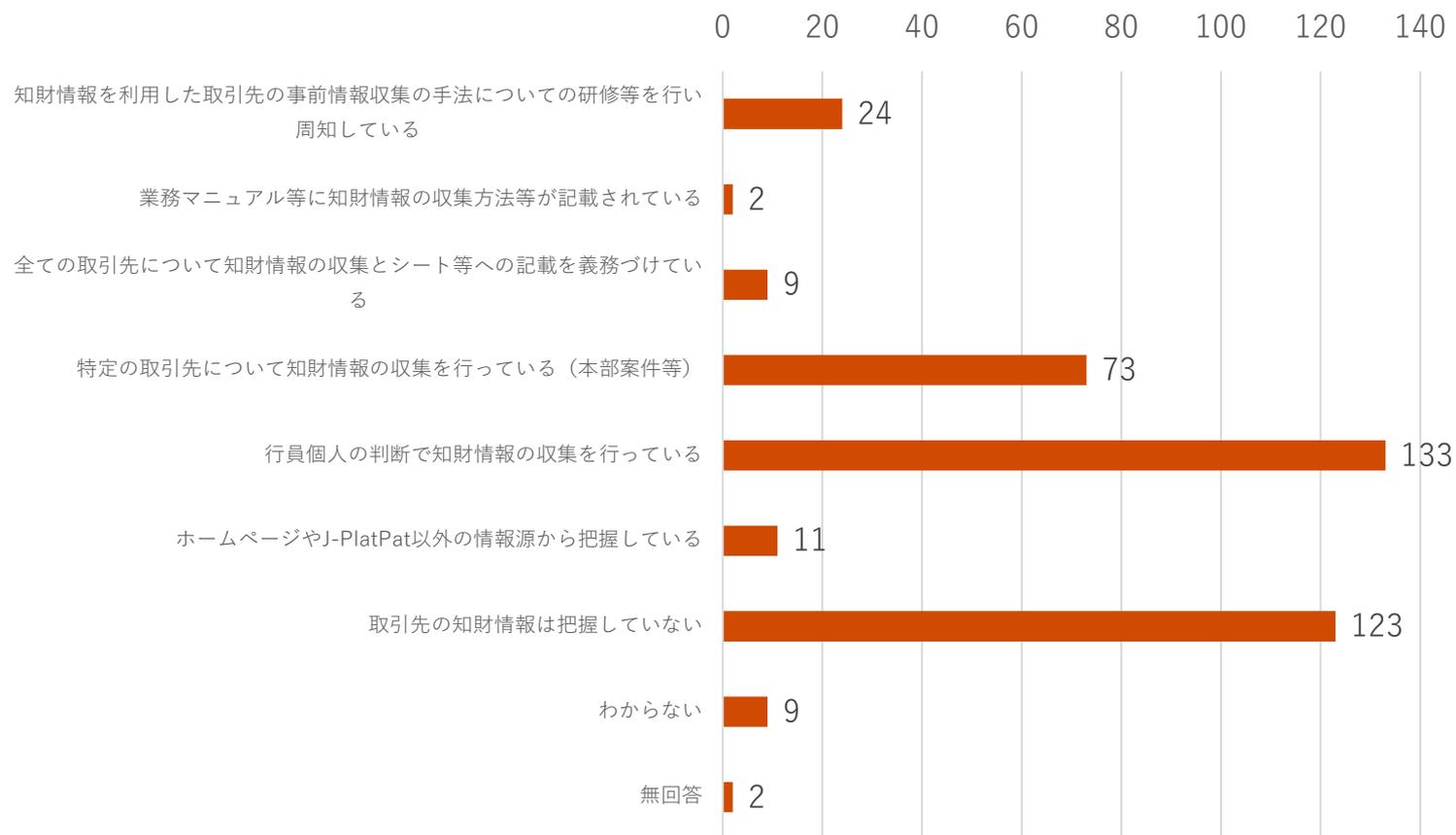
- 地域金融機関における知的財産に着目した制度等の実態および知財金融に関する認知度等の把握する目的で、全国の金融機関を対象としたアンケート調査を実施した。（「知財金融」の認知に関する実態調査）
- また、知財ビジネス評価書、提案書の活用状況について把握する目的で、過去に本事業において知財ビジネス評価書・提供書を提供した金融機関に対してアンケート調査を実施した。（フォローアップ調査）

調査名	「知財金融」の認知に関する実態調査	フォローアップ調査
相手	金融機関のうち、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合に該当する498機関	過年度事業で支援した全金融機関（211機関）
方法	郵送にて実施	郵送にて実施
目的	知財金融の認知度や、自立的な知財評価投融資等制度の有無等を調査し、それらの制度概要、運用実態を調査（ <u>経年変化把握のための定点調査</u> ）	評価書・提案書作成の効果の追跡（ <u>経年変化把握のための定点調査</u> ）
調査実施期間	令和4年1月～2月	令和4年1月～2月
回収数 (回収率)	320件（回収率64%）	135件（回収率64%）

「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q1: 「知財情報を利用した取引先の事前情報収集」とは、ホームページやJ-PlatPat等を利用して知的財産に関連した調査等を行うことで、取引先企業の事業について一次情報を収集することを意味しています。貴機関では、このような取組を行っていますか？（複数回答可）

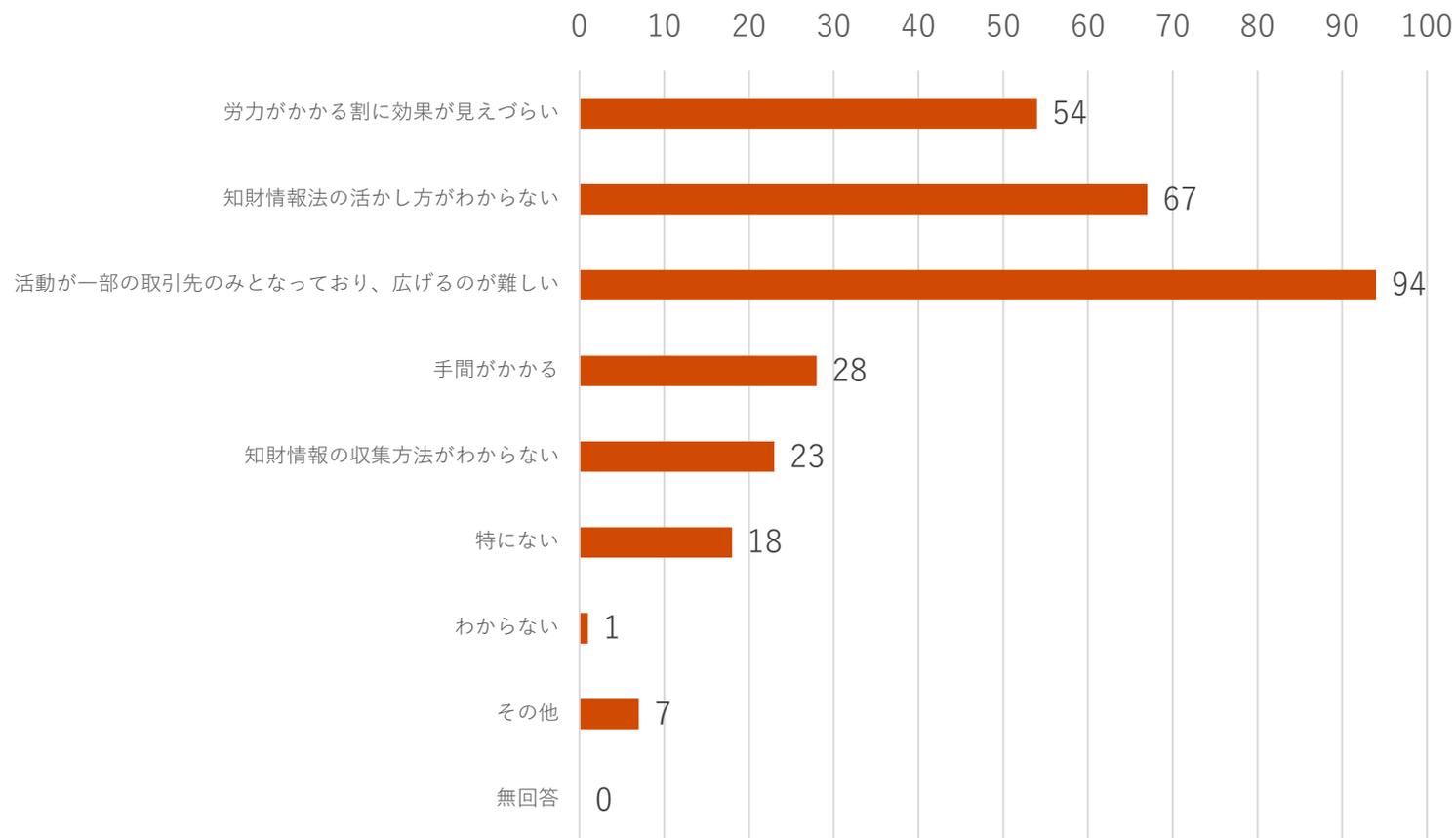
n = 320



「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q2: Q1で1～5に○をつけた方に質問します。「知財情報を利用した取引先の事前情報収集」を行う際の課題について、当てはまるもの全てに○をつけてください。

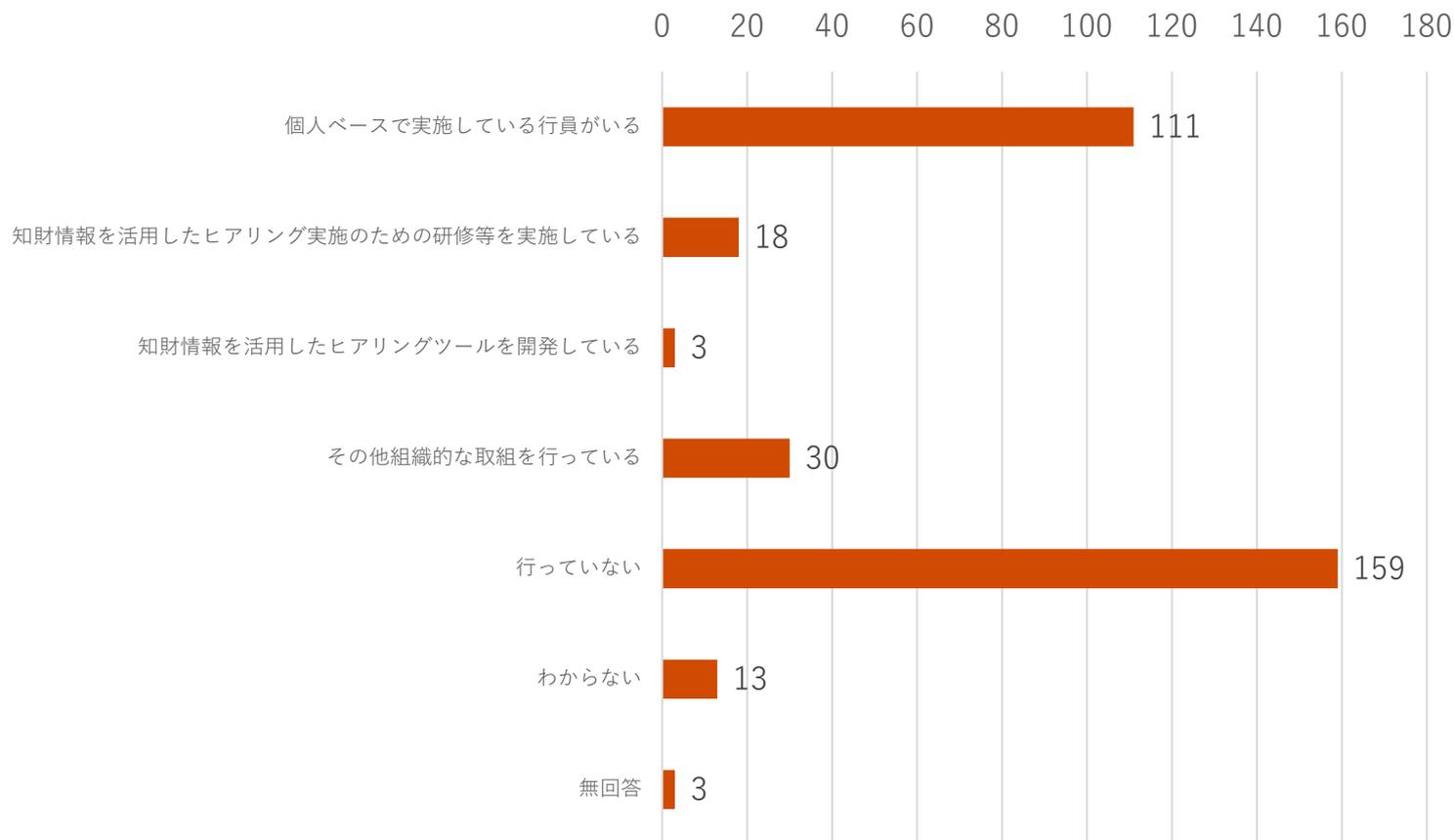
n = 185



「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q3: 「取引先企業へのヒアリングにおける知財情報の活用」とは、取引先とのヒアリング等に際して、収集した知財情報等を活用して質問内容等を検討し、事業の深耕につなげるものです。貴機関では、このような取組を行っていますか？（複数回答可）

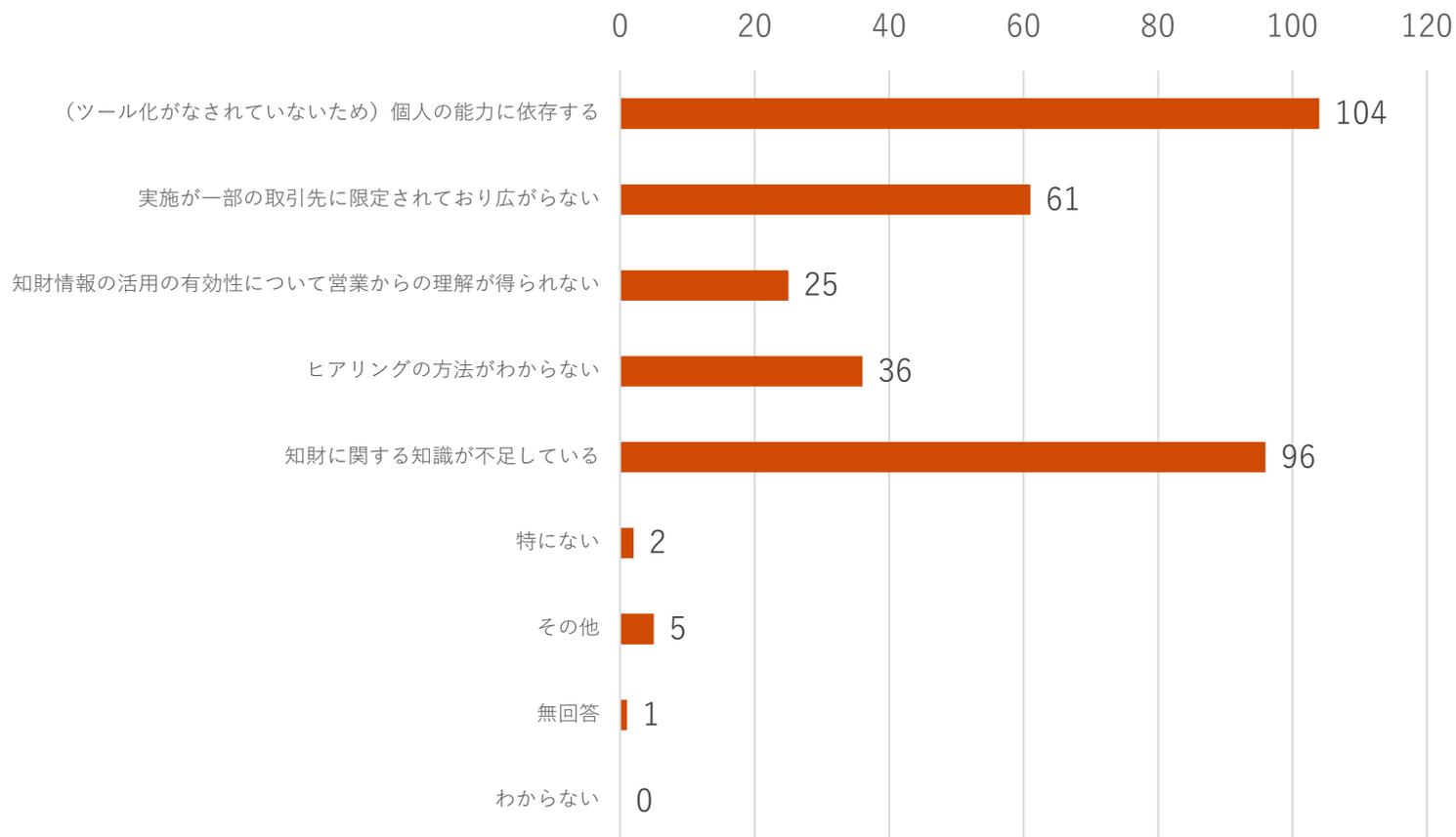
n = 320



「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q4: Q3で1~4に○をつけた方に質問します。「取引先企業へのヒアリングにおける知財情報の活用」を行う際の課題について、当てはまるもの全てに○をつけてください。

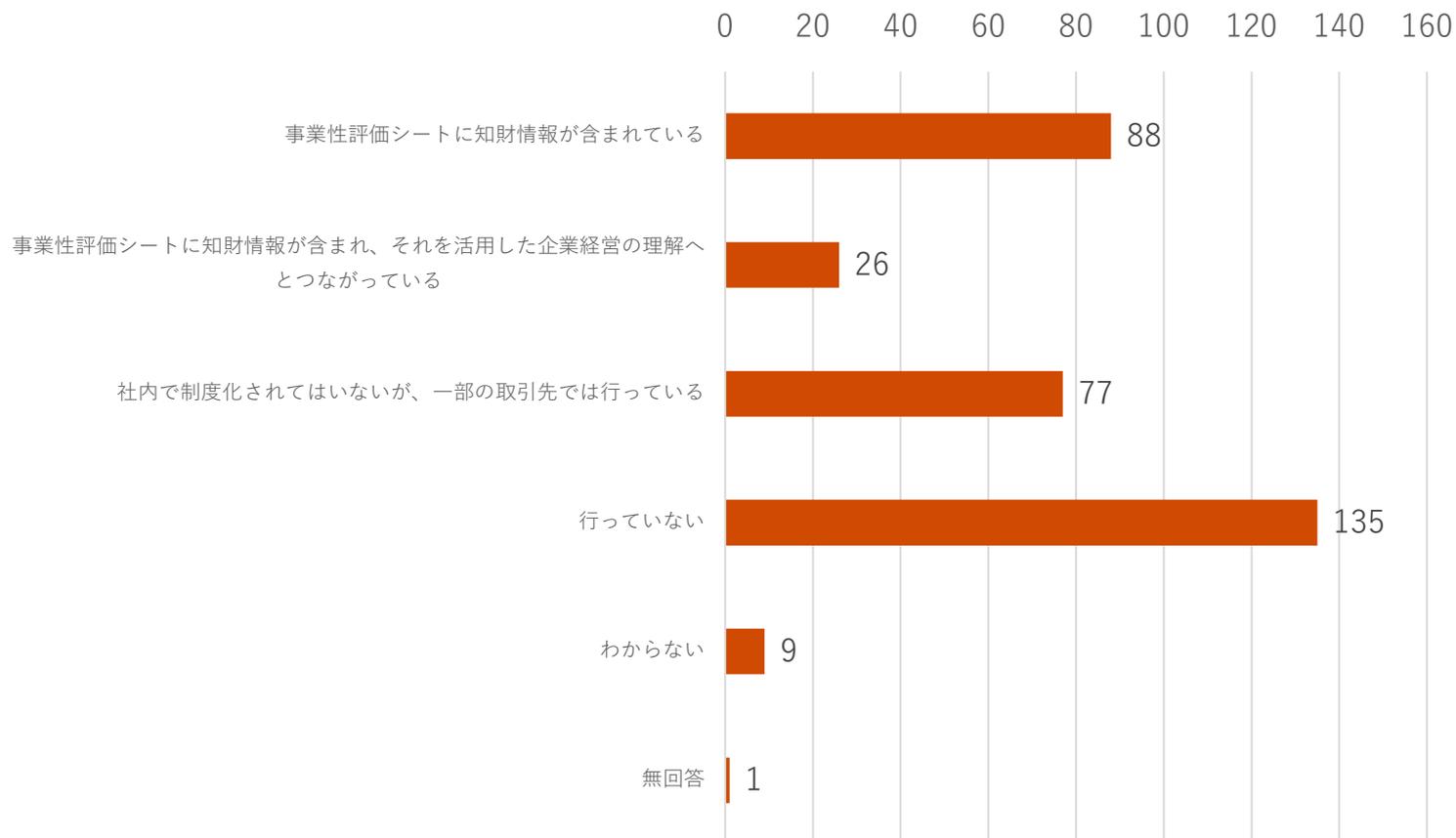
n = 320



「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q5: 「知財情報を利用した取引先企業の将来性や経営ニーズの理解」とは、将来の成長に向けた活動状況やその実現に向けた課題の検討に対して知財情報を利用するものです。貴機関では、このような取組を行っていますか？（複数回答可）

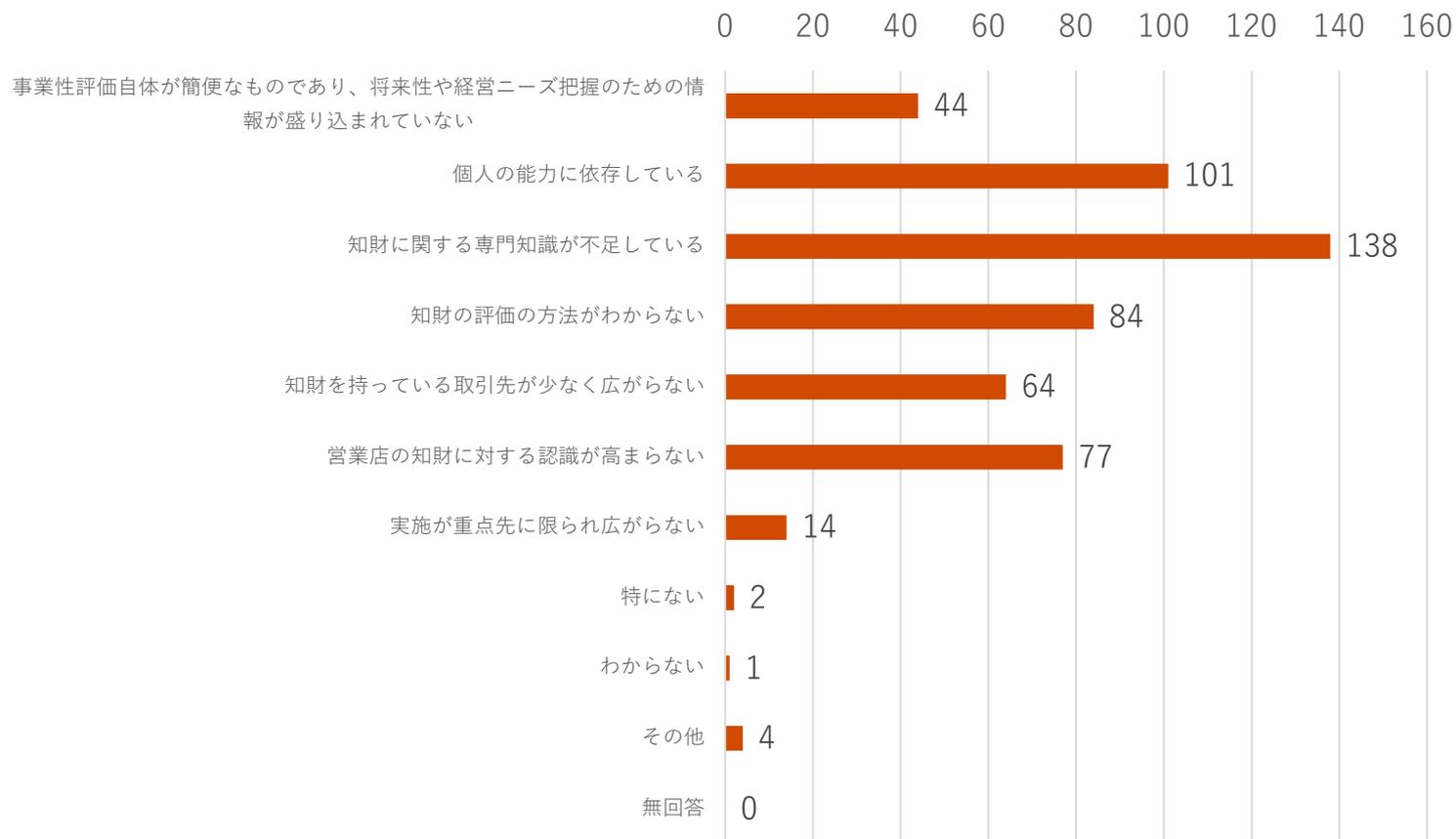
n = 320



「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q6: Q5で1～3に○をつけた方に質問します。「知財情報を利用した取引先企業の将来性や経営ニーズの理解」を行う際の課題について、当てはまるもの全てに○をつけてください。

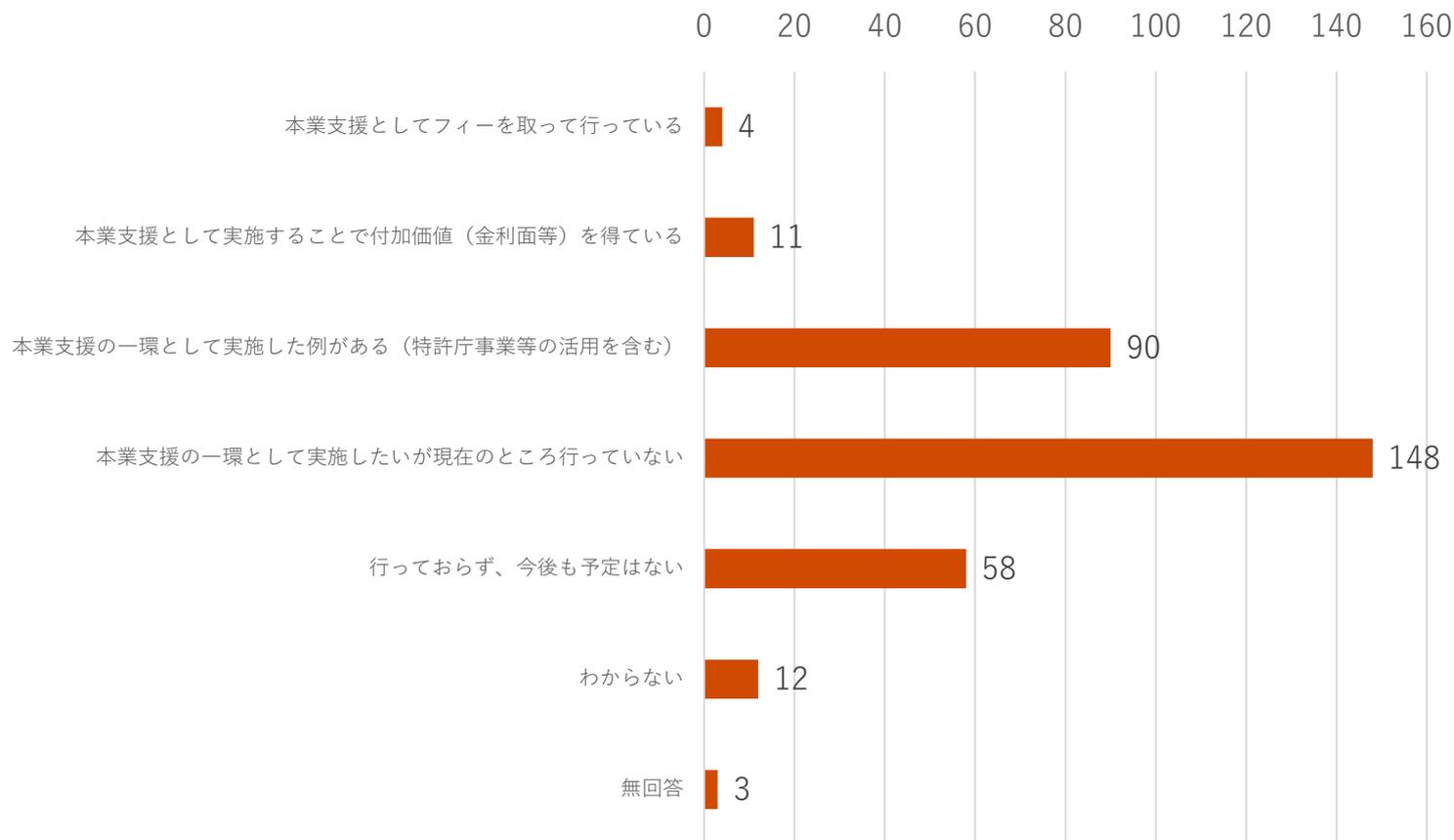
n = 175



「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q7: 「金融機関としてのソリューション提案における知財情報の利用」とは、将来の成長に向けた活動状況やその実現に向けた課題の検討に対して知財情報を利用するものです。貴機関では、このような取組を行っていますか？（複数回答可）

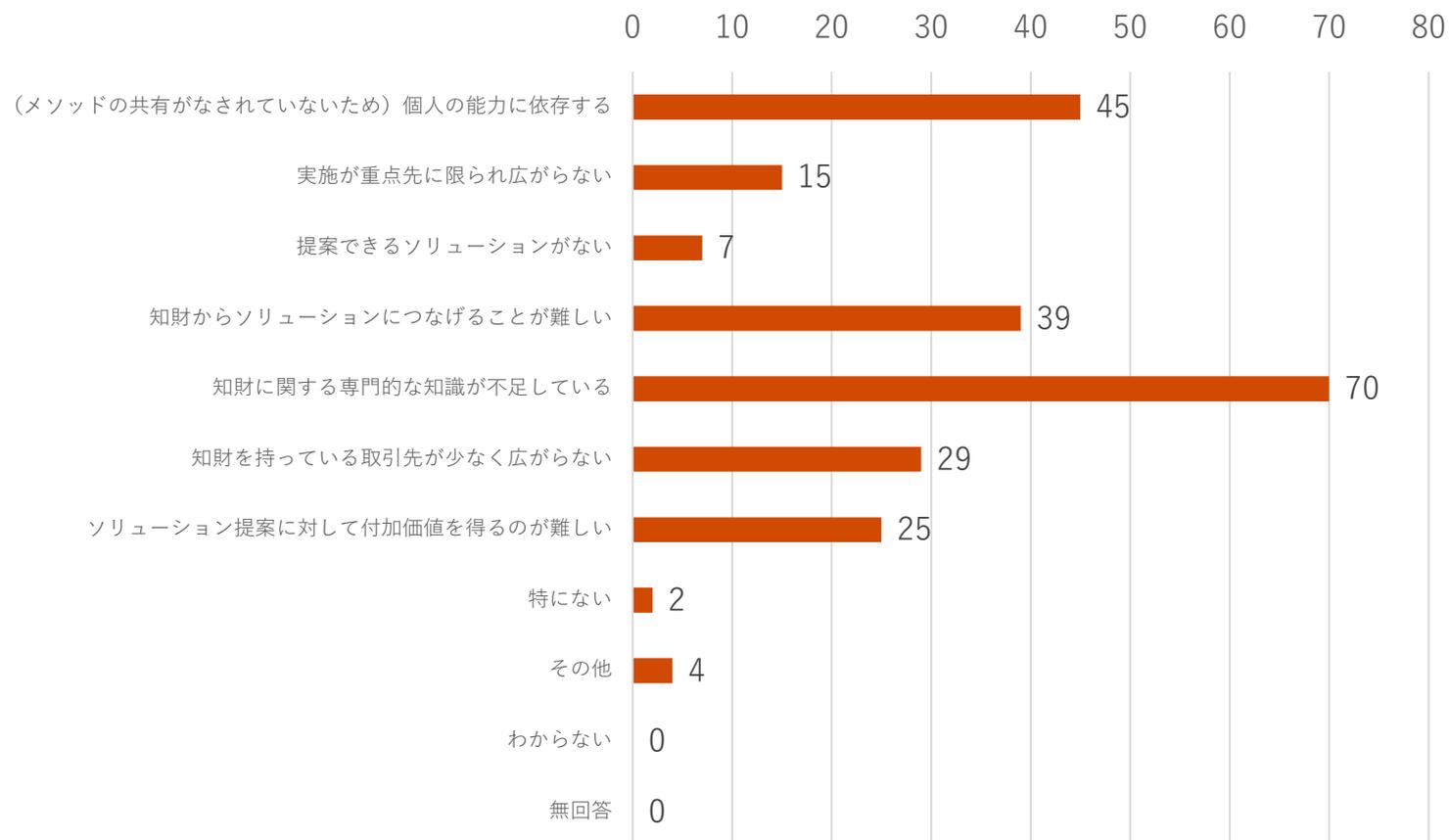
n = 320



「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q8: Q7で1～3に○をつけた方に質問します。「金融機関としてのソリューション提案における知財情報の利用」を行う際の課題について、当てはまるもの全てに○をつけてください。

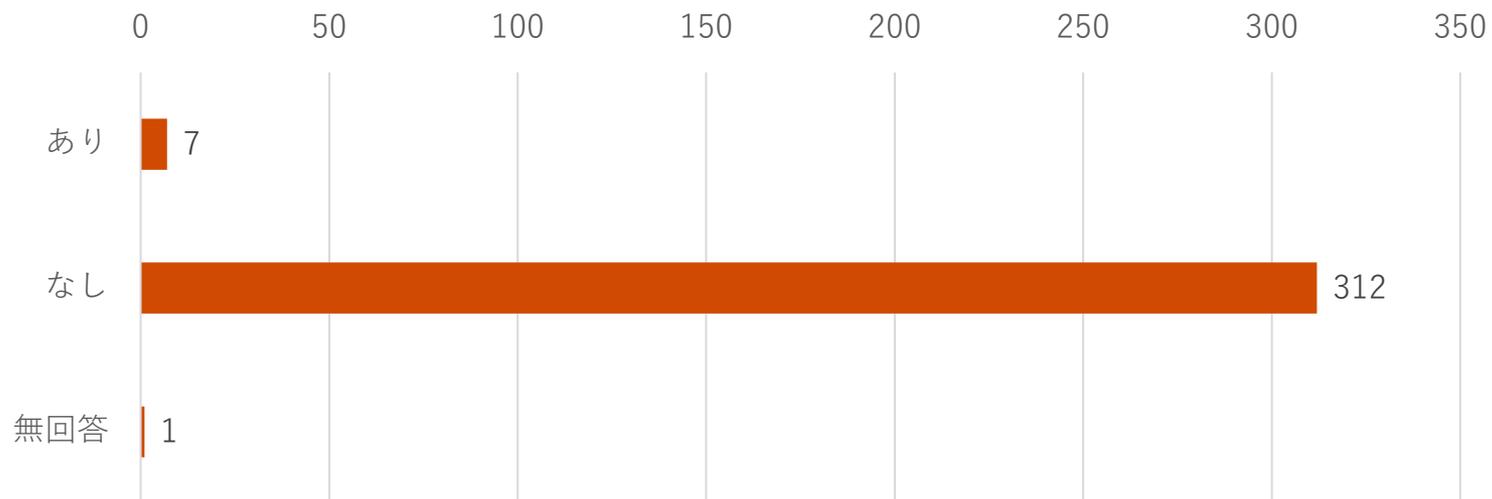
n = 99



「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q9: 貴機関において、知的財産の評価等に基づく投融資制度はありますか？
該当する選択肢の番号1つに○をつけてください。

n = 320



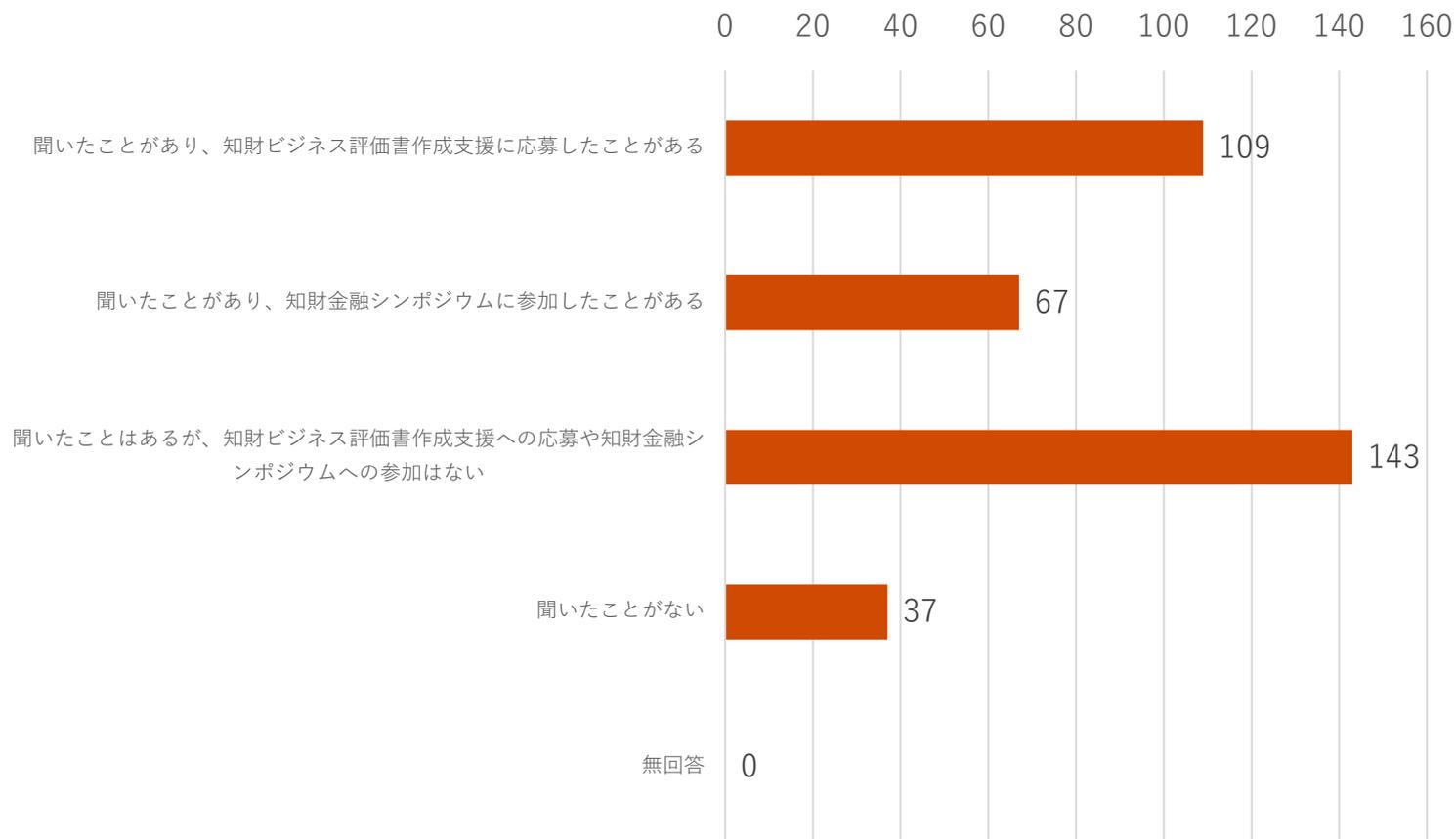
Q10: Q9で1に○をつけた方にお伺いします。具体的な制度の名称や活用実績、対象としている知的財産権の種類等についてお聞かせください。

→本報告書では回答非公開

「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q11: 特許庁では、2015年度より金融機関職員が知的財産を切り口として顧客の実態を把握するための取り組みを推進しています。特許庁が推進する知財金融に関する事業について聞いたことはありますか？該当する選択肢の番号すべてに○をつけてください。

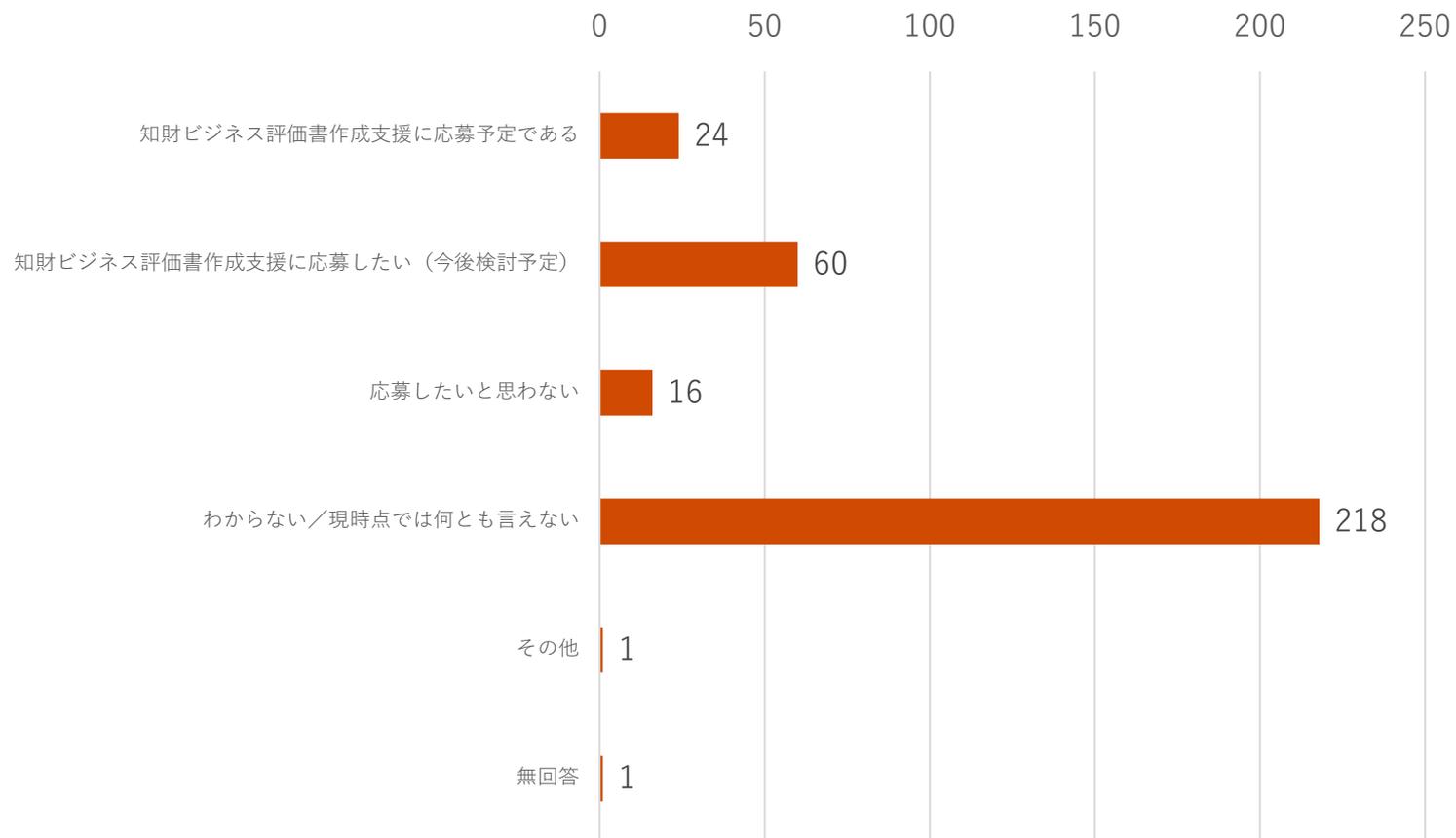
n = 320



「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q12:来年度以降の特許庁の知財金融に関する事業に参加したいと感じますか？

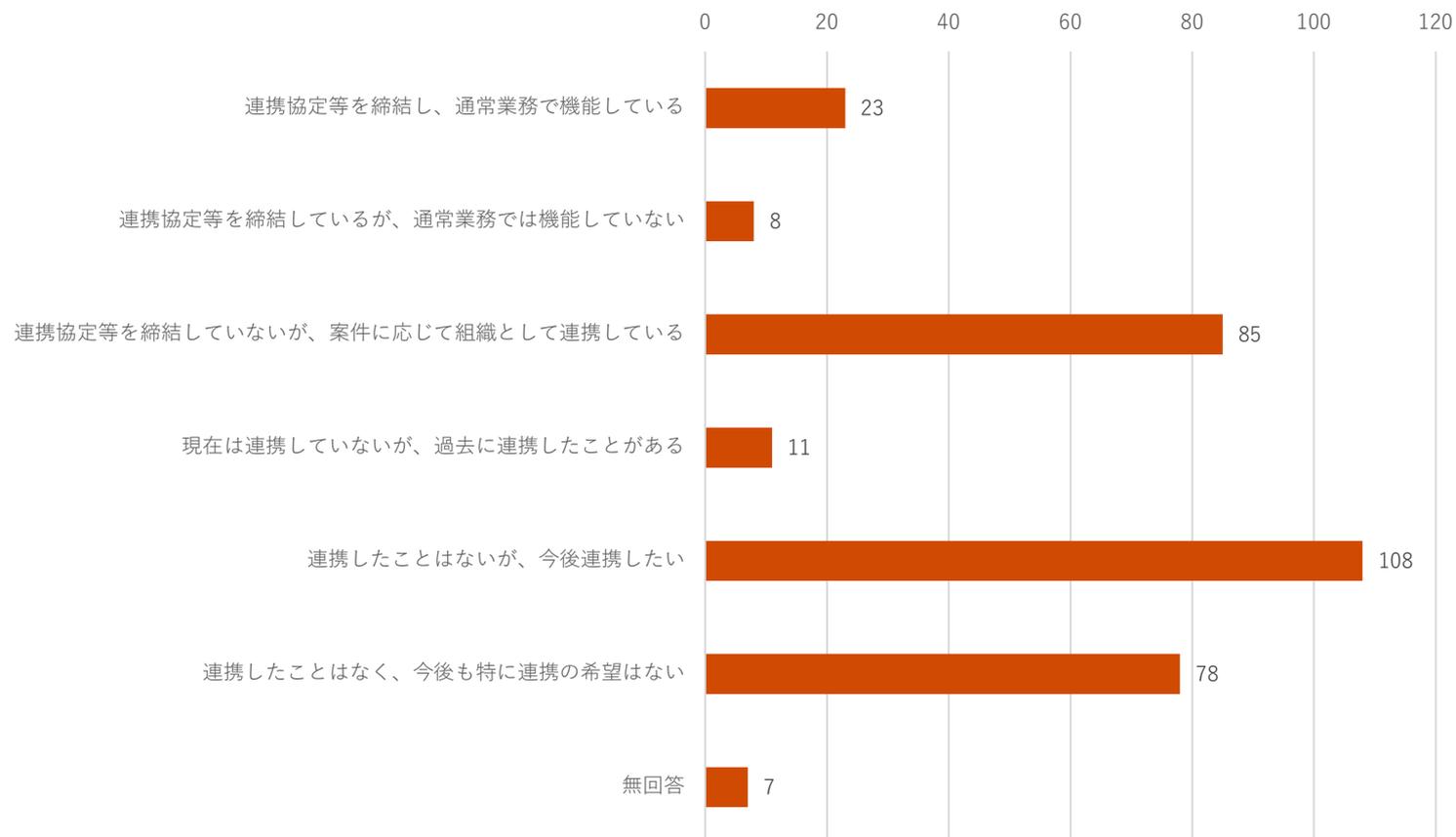
n = 320



「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

Q13:知的財産に関する相談をワンストップで受け付けている「知財総合支援窓口」と連携したことはありますか？

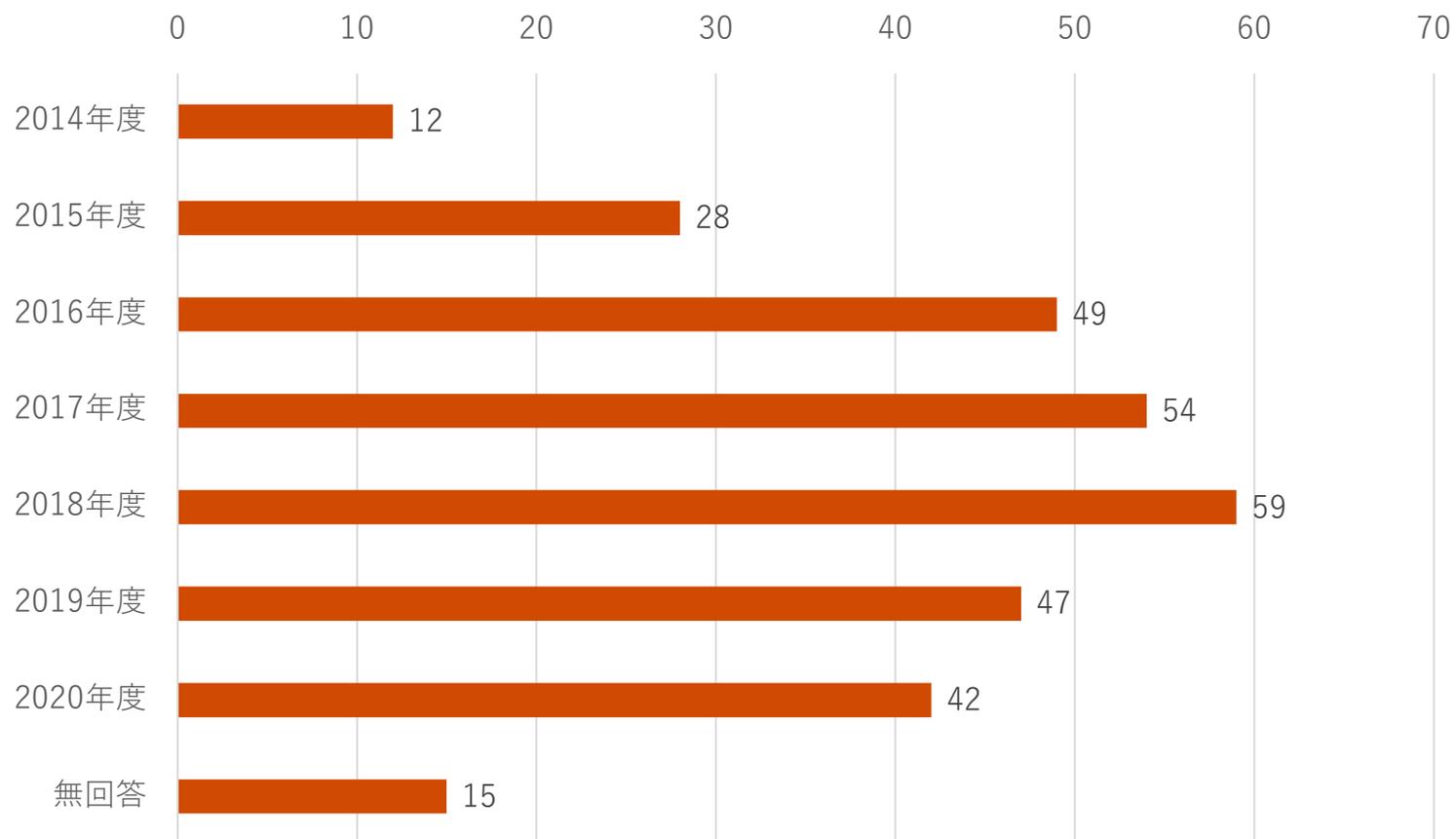
n = 320



フォローアップ調査 アンケート調査結果

Q1: 知財ビジネス評価書・提案書の提供を受けた年度に全て○をつけてください。

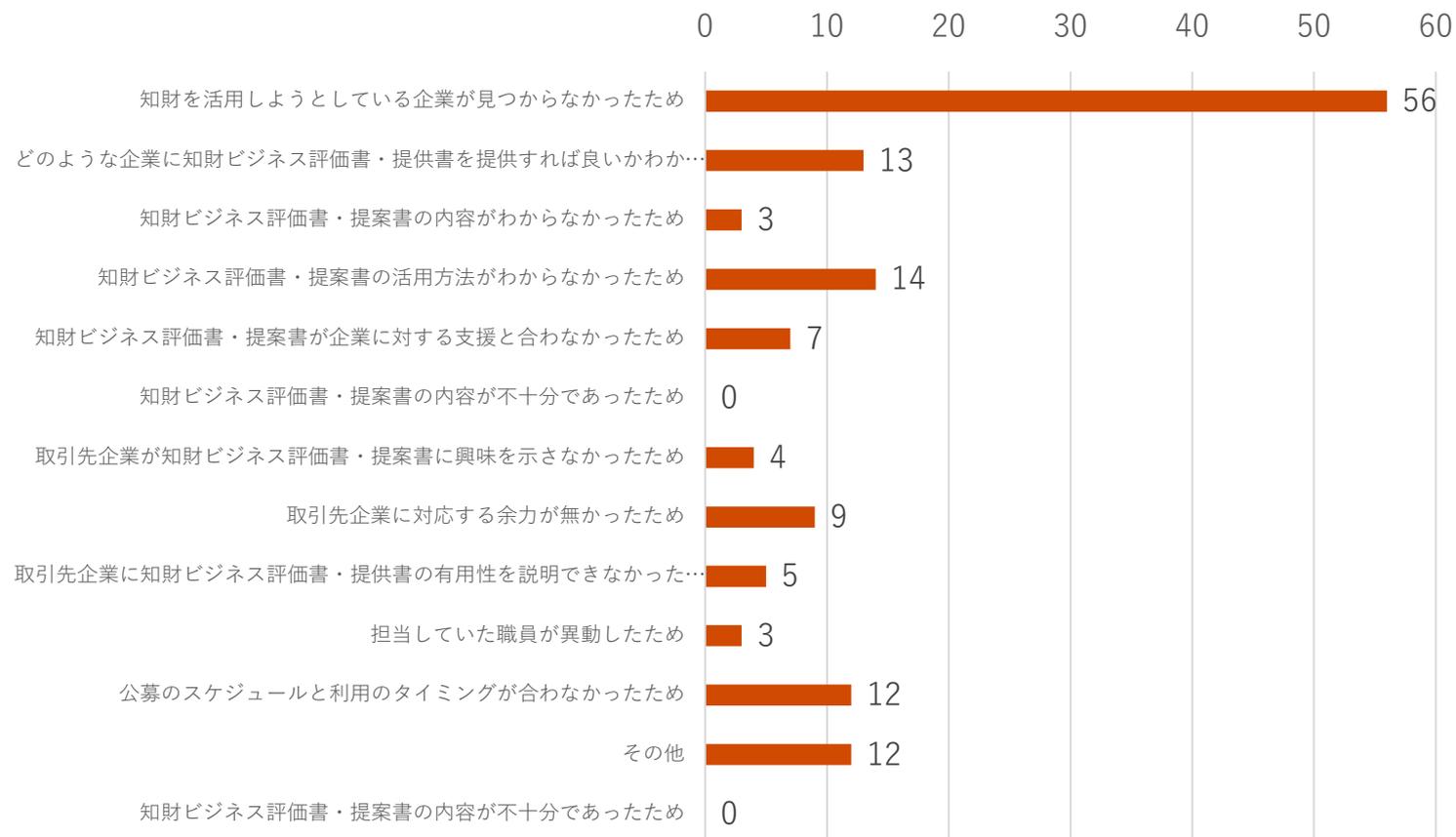
n = 135



フォローアップ調査 アンケート調査結果

Q2:本年度の知財ビジネス評価書・提案書の申込をしていない方のみご回答ください。本年度申し込まなかった理由について当てはまるもの全てに○をつけてください。

n = 98



フォローアップ調査 アンケート調査結果

Q3: これまで知財ビジネス評価書・提案書を提供した企業のうち、2020年度において、評価書が貴機関の与信判断のうえで有効となった企業について、以下に回答してください。

回答金融機関数：35件

全回答の集計

融資の申し込みがあり、実行に至った企業数：15社（34.1%）

融資の申し込みがあったが、実行に至らなかった企業数：0社（0%）

融資の申し込みに至らなかった企業数：27社（61.4%）

融資の申し込み等の状況が不明の企業数：2社（4.5%）

フォローアップ調査 アンケート調査結果

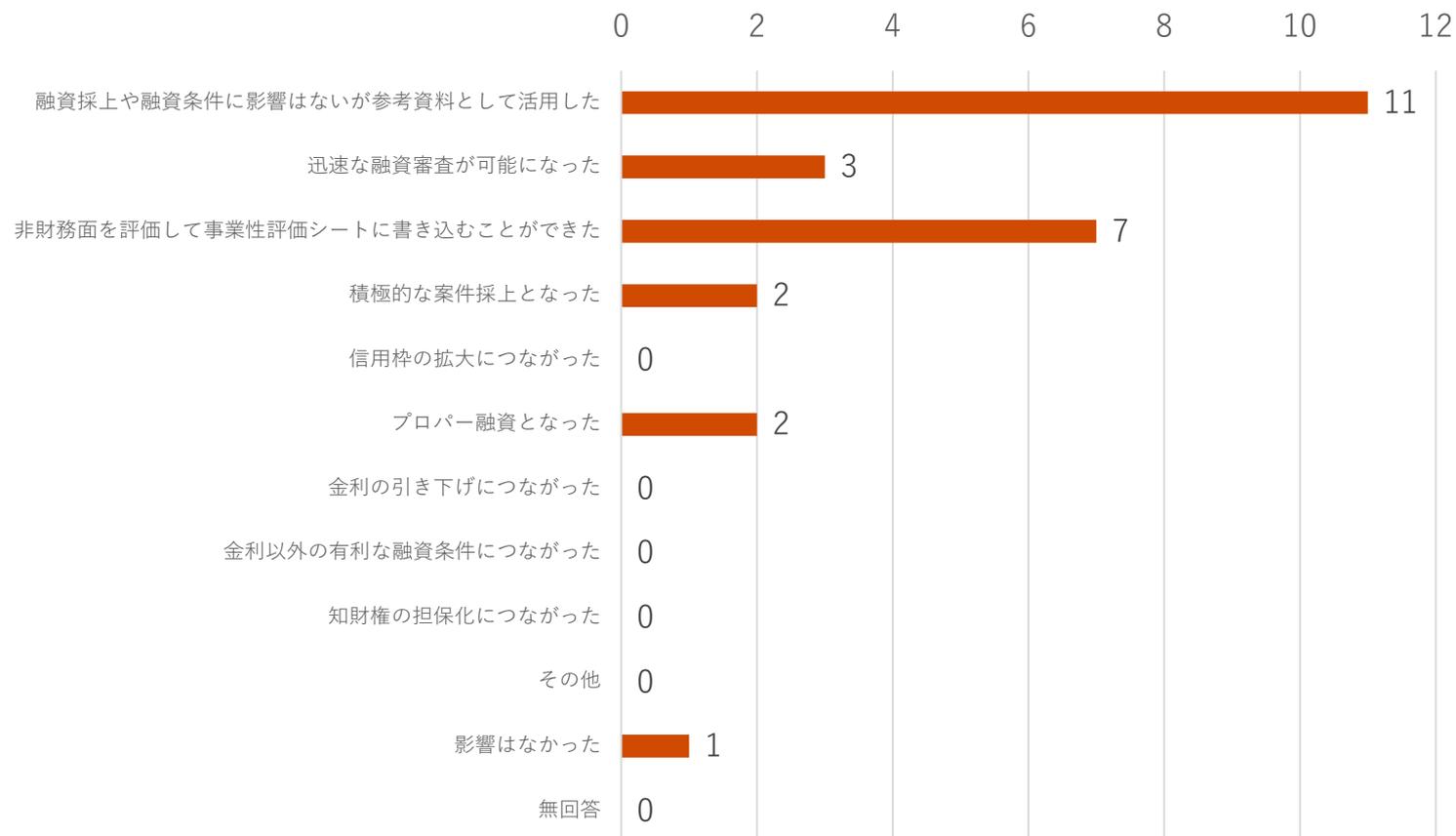
Q4: これまで知財ビジネス評価書・提案書を提供した企業のうち、2020年度に行った融資案件について、可能な範囲で以下の内容を教えてください。※1年間に複数回の融資を実行している場合には、それぞれの融資実績についてご回答ください。数値は大体の値で結構です。

総融資件数	37 件
うち評価書・提案書を 活用した案件の数	19 件
総融資額	1,481 百万円
うち評価書・提案書を活用した 案件の融資額	631 百万円
融資目的別の 案件数	設備2件 運転35件
評価書・提案書を活用した案件 の融資目的別の 案件数	設備2件 運転17件

フォローアップ調査 アンケート調査結果

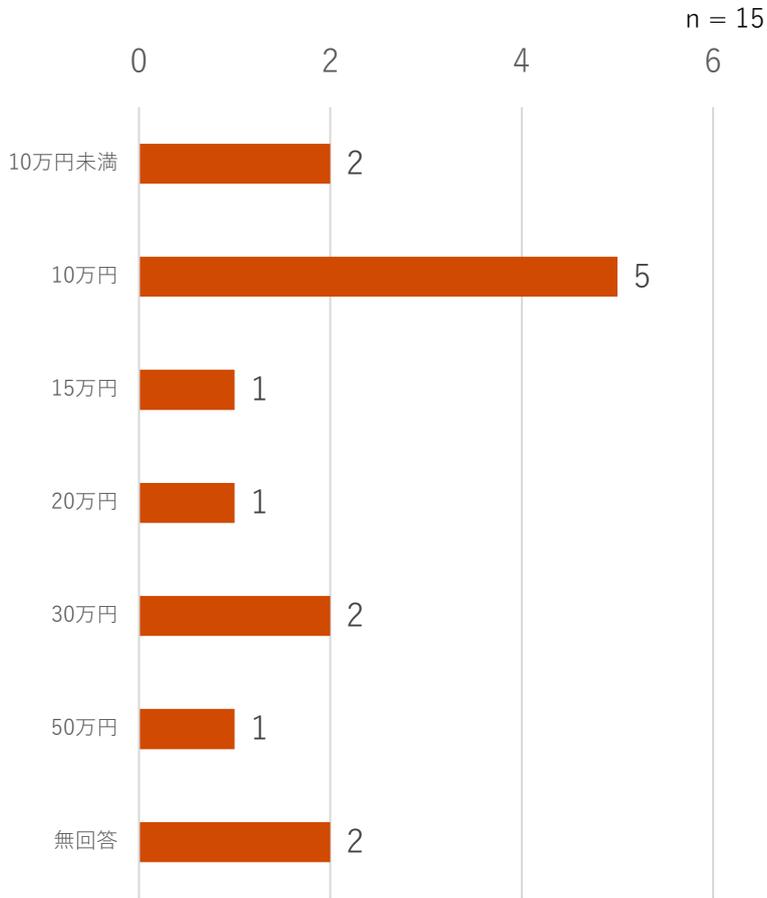
Q5: Q4でご回答いただきました融資案件につき、知財ビジネス評価書・提案書の提供を受けたことで、融資案件採用経緯や融資条件にどのような影響がありましたか。該当するものをすべて選んで○をつけてください。

n = 15

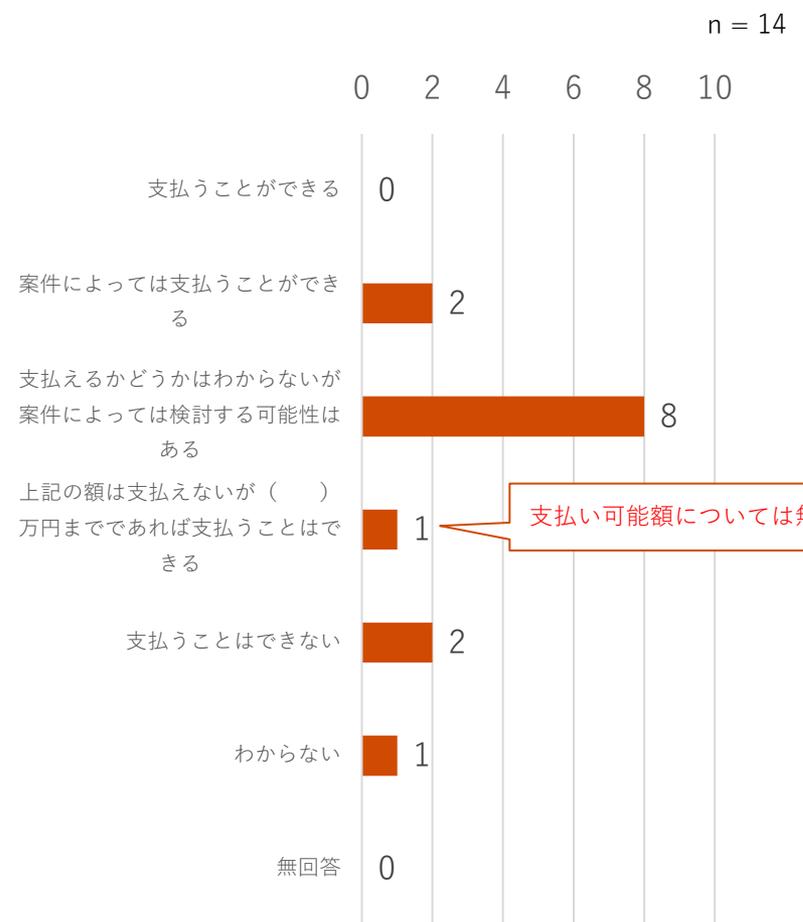


フォローアップ調査 アンケート調査結果

Q6-1: Q4でご回答いただきました融資案件に関する知財ビジネス評価書・提案書について、仮に貴行として対価を支払うとした場合、どの程度の価値があると考えますか？おおよそで結構ですのでご記入ください。



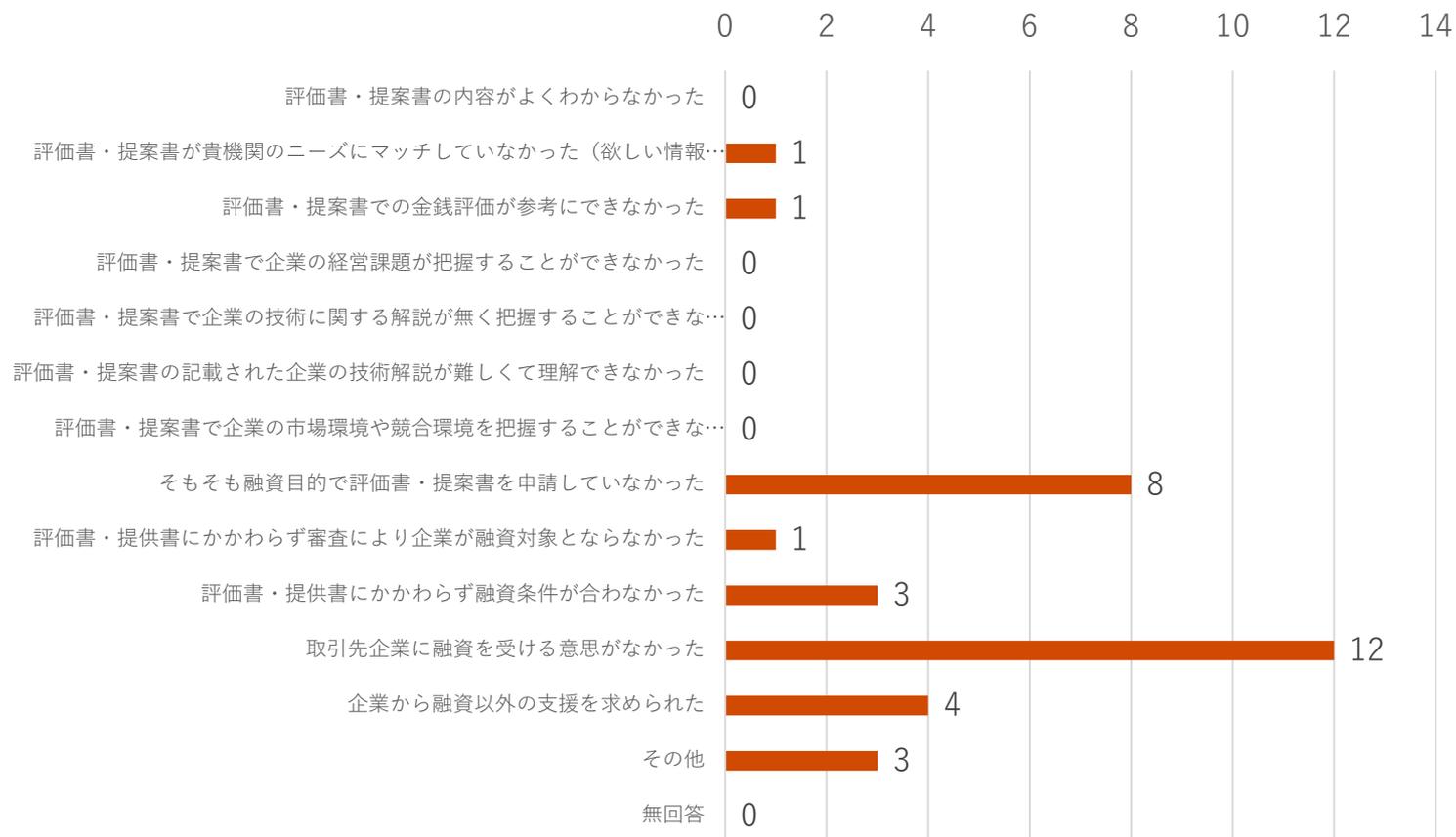
Q6-2: また、Q6-1でご回答いただいた金額について、貴行として支払うことはできますか？1つ選んで○をつけてください。4. を選択した場合は具体的な金額もご記入ください。



フォローアップ調査 アンケート調査結果

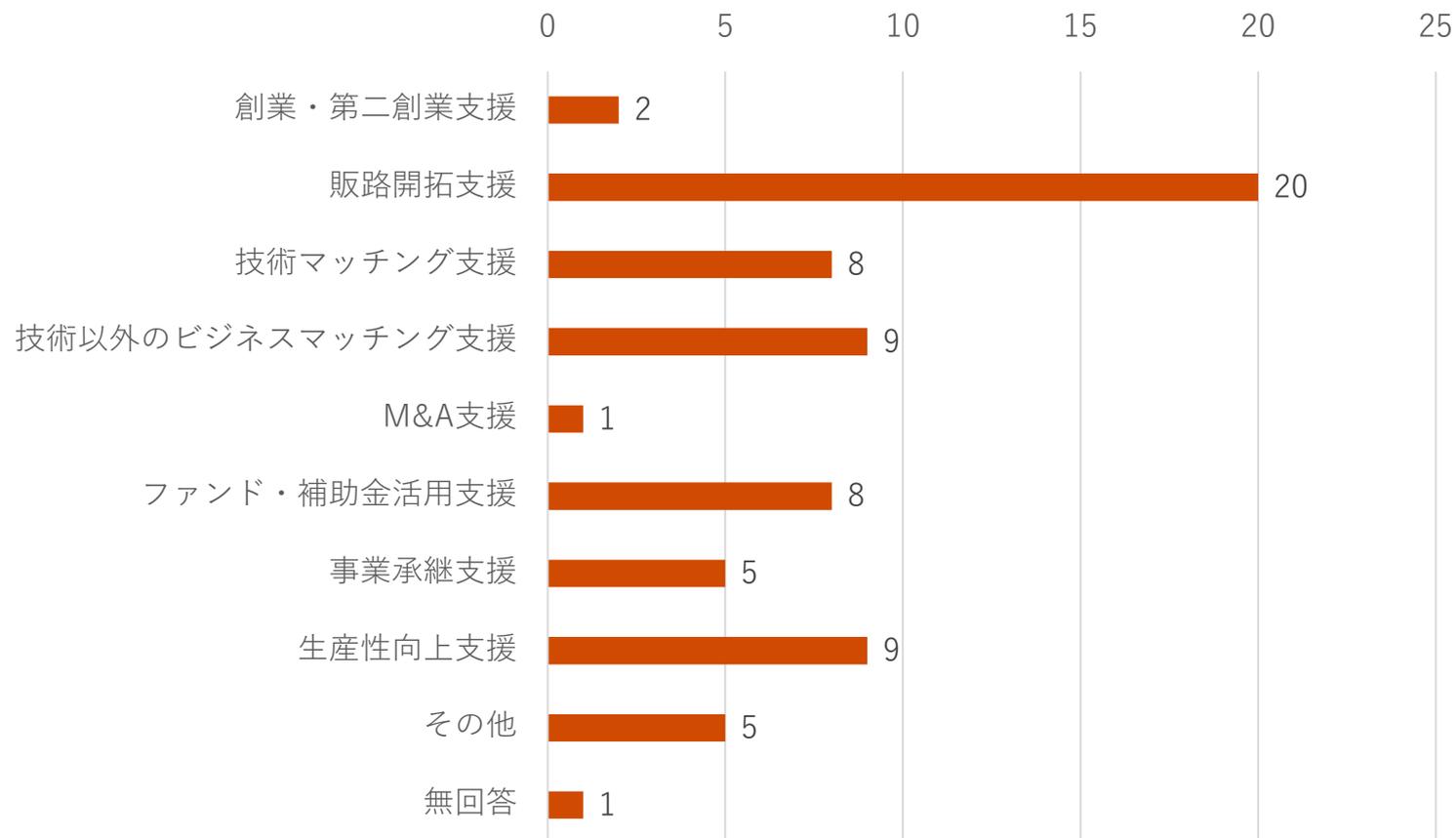
Q7: 知財ビジネス評価書・提案書の提供後、融資につながらなかった案件について、その理由について当てはまるものすべてに○をつけてください。

n = 27



フォローアップ調査 アンケート調査結果

Q8: これまで知財ビジネス評価書・提供書を提供した企業のうち、2020年度に本業支援につながった先があれば、可能な範囲で内容を教えてください。



2-4

有識者委員会

有識者委員会の概要

- 本事業では事業の透明性・公平性を担保する観点から、知財調査・評価事業者や支援先の選定等、必要な事項について承認を得ること、また、事業の改善の方向性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した。

有識者委員一覧

氏名	所属
(座長) 家森 信善	神戸大学 経済経営研究所 教授
大山 雅己	合同会社ゆわく 代表社員
強瀬 理一	株式会社きらぼしコンサルティング 代表取締役 社長
瀧田 証	瀧田証知的財産事務所弁理士／公認会計士／税理士 グランドグリーン株式会社 取締役CFO

有識者委員会の開催時期・議題等

時期	開催回	議題	開催時までの先行タスク	開催形式
8月	第1回	<ul style="list-style-type: none"> 本年度事業の趣旨説明 課題・仮説に関する議論 委員による課題・問題意識の提示 	<ul style="list-style-type: none"> 課題・仮説案の確定 企業属性類型の案の作成 各委員への事前説明 	オンライン (2時間)
8月 中旬	書面審議	<ul style="list-style-type: none"> 連携する専門家についてご提案し、ご承諾いただく (事業の公平性・透明性担保のため) 	<ul style="list-style-type: none"> 連携する専門家のリストアップ 	書面 (メールで専門家 リストを送信)
11月	第2回	<ul style="list-style-type: none"> 評価書・提案書作成の経過報告 (応募状況の共有、評価書 作成目的や企業類型の傾向の報告等) 事例紹介 (金融機関の感触の報告) 報告を踏まえた課題や軌道修正の方向性について議論 	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関・企業への声かけ 評価書・提案書作成の着手 金融機関の感触の聴取 	オンライン (2時間)
2月	第3回	<ul style="list-style-type: none"> 調査研究結果の総括 パンフレット・マニュアルの案について議論 報告書案 (報告書掲載コンテンツ) の検討 	<ul style="list-style-type: none"> 評価書・提案書完成 (一部) 成果物 (情報発信資料・報告書) 案の作成 	オンライン (2時間)

第1回委員会 指摘事項の概要

- 第1回委員会でもいただいたご指摘の概要と、本事業における対応を以下に示す。

指摘事項	議論の概要	対応
対象企業の発掘	<ul style="list-style-type: none"> 「知財＝特許権」ととらえられ「案件がない」と思われがちだがそうではない。<u>どうアピールしていくかが重要</u>。待っているだけでは発掘できない。 知財を持っている企業を探すのではなく、<u>何かを変えたいと思っている企業に対して知財という着眼点で入っていく（課題ドリブンで探す）</u>と良い。企業自身が主体的に取り組めるような事業者本位での支援を期待。 	<ul style="list-style-type: none"> 公募資料において「課題」から入ることを強調し、また、あえて「知財」というワードの頻度を抑制。 知財権を保有していることを応募要件としなかった。
分析の方向性	<ul style="list-style-type: none"> 知財そのものを見るというよりは、<u>知財を将来に向けどう活かすか、技術を開発する力、知財のネットワークを作る力、ビジネス化する力を見ていくことが重要</u> 	<ul style="list-style-type: none"> 課題・目的を先に設定し、そのために知財を見るという方針を徹底して実施
金融機関の類型拡大	<ul style="list-style-type: none"> 信用保証協会も小規模事業者の経営支援を行っている。 信用保証協会や政府系金融機関は金融機関と連携しており、これらが知財をやっていると、連鎖的に金融機関に知財が着目されるため、是非参画していただきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> 信用保証協会・政府系金融機関も対象とし、参加の呼びかけを実施。
スケジュール	<ul style="list-style-type: none"> 昨年度は2月まで採択を行い、3月上旬に成果物を納品というケースも存在。今年は早めに採択を行い、事例分析や普及活動に注力することが好ましい。 	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関ごとに戦略を立ててアプローチを実施
新規専門家の確保	<ul style="list-style-type: none"> 申請業務に強いだけでなく、特許事務所でありながらも、コンサル実績のある専門家と連携できればと思う。 支援できる専門家の層の拡大も重要。 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな専門家の探索を実施。昨年度の専門家も改めて審査を実施し、専門家群を再構築。 日本弁理士会と連携し、コンサル力のある弁理士に幅広く声かけを実施

第2回委員会 指摘事項の概要

- 第2回委員会でもいただいたご指摘の概要と、本事業における対応を以下に示す。

指摘概要	頂いたコメントの概要	対応
<p>評価書の在り方について</p>	<ul style="list-style-type: none"> 単体の評価書なのか、金融機関の事業性評価書と合わせて扱うものかと考えるか。自走後の評価書の在り方を考える必要がある。 金融機関が企業分析や事業性評価を行い、そこに専門家がとがった分析を行った評価書を組み合わせる形が良いのではないかと。 	<ul style="list-style-type: none"> 来年度以降への課題として認識し、報告書に記載 別事業として動いているひな形事業にて対応
<p>次年度以降の事業フローについて</p>	<ul style="list-style-type: none"> これからの事業フロー案については同意。<u>金融機関の関与を強める必要性がある。</u> 経営力構築型伴走支援（プロセスコンサルティング）の観点も重要。これまではゴールが評価書になっていて、企業がそれをどう使うかがやや希薄になっていたのでは。<u>本事業が伸びていくためにはコンサルティングビジネスの本質的なあり方を考えるべきではないか。</u> 	<ul style="list-style-type: none"> 来年度以降への課題として認識し、本事業の在り方を提言
<p>年度をまたぐ支援の必要性について</p>	<ul style="list-style-type: none"> <u>去年評価書を作成した機関を次の年で支援していくという取り組みがないと次につながらない</u>と思う。そのような事業の形があっても良いのでは。 	
<p>専門家の拡充について</p>	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き専門家の発掘も重要。 <u>今後は弁理士会や弁護士会との連携も強化</u>し、例えば研修や勉強会の中でアプローチなどしても良いのでは。 	<ul style="list-style-type: none"> 来年度以降への課題として認識し、報告書に記載

第3回委員会 指摘事項の概要

- 第3回委員会でもいただいたご指摘の概要と、本事業における対応を以下に示す。

指摘概要	頂いたコメントの概要	対応
事業フローの 在り方	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 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 「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 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 「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。 ✓ 「知財ビジネス評価書」はポップ・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？ <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</p>	本事業と関連事業の成果物の 内容に反映させる
専門家の 拡充	<ul style="list-style-type: none"> 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 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。 	報告書に課題として記載
INPIT等との 連携の強化	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 報告書に課題として記載

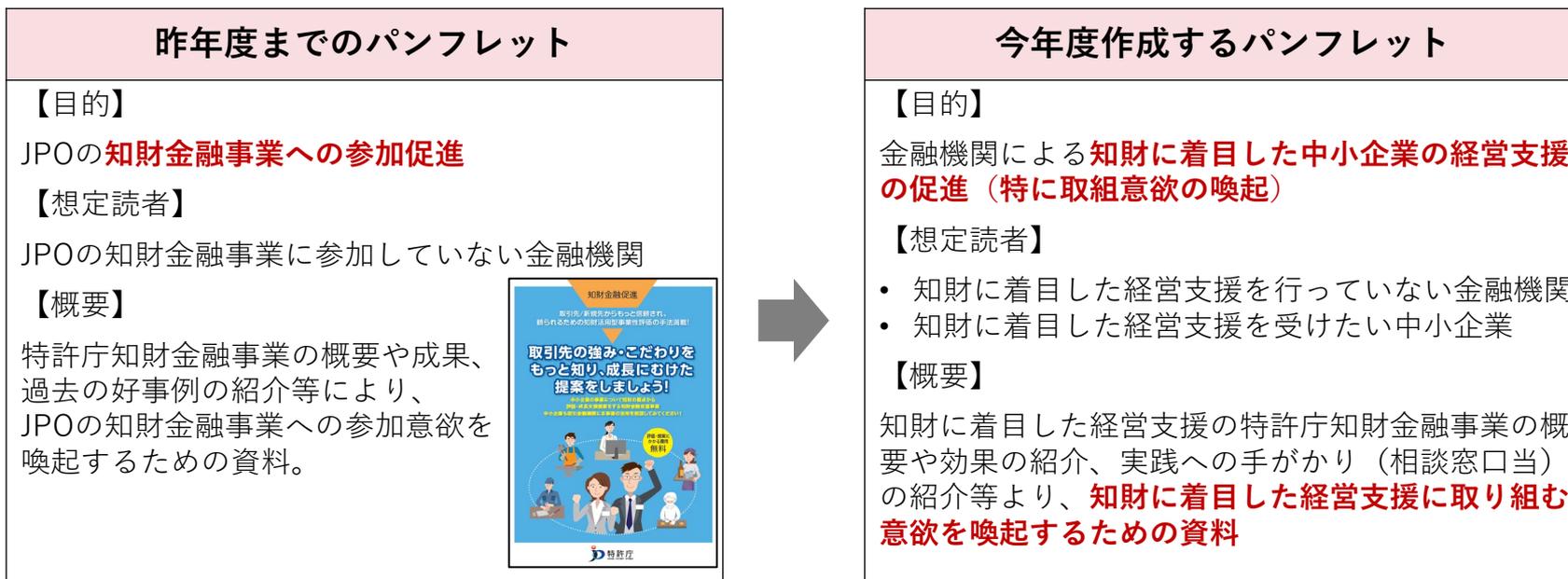
2-5

パンフレット及びマニュアルの作成

パンフレットの作成方針

- ・ 今後より多くの金融機関が知財に着目した中小企業への経営支援に取り組むことを促進する目的で使用する周知資料として、本事業で得られた知見をもとに、アウトプットとしてパンフレットを作成した。

今年度版／昨年度版のパンフレットの対比（目的・想定読者・概要）



パンフレットの役割

- ① そもそも知財に着目した経営支援とはどういうものかという基礎的な情報をインプット
- ② ①を理解したうえで取り組む意欲を芽生えさせるために、経営支援を検討する際に知財に着目することの効果インプット

マニュアルの作成方針

- 金融機関の担当者が「知的財産」について自ら調べる方法等については、既に過年度迄のマニュアルにおいて十分な掲載がある
- 本年度のマニュアルでは、それら情報を専門家と共に「価値化」していくアプローチを示した。

過去のマニュアルの概要

金融機関職員のための知的財産活用のおすすめ
～知財を切り口とした企業の実態把握～

【記載事項】

- J-platpat説明（使い方・わかる事項）
- 知財を切り口とした会話例
- 得られた情報を提案につなげる例
- 知財相談を受けた際の繋ぎ先
- 知財について勉強する方法

【特徴】

- J-Platpatについては十分に説明されている。
- 得られた情報をどう活用するかという点については、参考情報程度



金融機関職員のための知的財産活用のおすすめ
【応用編】

【記載事項】

- 知財に着目した企画業務の方法
 - ✓ 知財情報から企業の実態把握をする方法
 - ✓ 企業に知財意識を啓発する方法
 - ✓ 事業性評価に知財を組み込む方法
- 知財に着目して収集した情報を融資判断に活用する方法
- 本業支援のために知財関連機関と連携した事例の紹介
- 金融機関内で知財に関する人材を育成する方法

【特徴】

- 知財情報からの企業の実態把握（強み弱みの把握）についてはヒアリング例なども含め十分な説明がある。
- 具体的な本業支援において知財情報を活用する方法については、ほとんど説明が無い。




今年度作成するマニュアル
「金融機関の取引先支援を加速する知財金融のご紹介」

【特徴】

- 金融機関が知財に着目し、「きっかけ」を産むところから効果的な企業支援を実施するまでの全体像（価値を生む流れ）を提示
- 金融機関の企業理解の状態ごとに必要な知財金融の活動とアウトプットを整理して提示

【内容】

- 知財金融で「できること」
「知財金融」とは？
金融機関が「知財」に着目すべき理由
知財金融を起点とした経営支援策の提案実績
- 知財金融の取組み
知財金融の流れ（全体像）
各活動の位置づけ・役割
知財金融に取り組む金融機関・企業
- 知財ビジネス評価書・提案書について
金融機関の役割と「評価書」「提案書」について
2つのアウトプットの内容
知財ビジネス評価書（基礎項目編）のご紹介
知財ビジネス評価書・提案書のご紹介



3

まとめ

本年度事業の総括

- 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。
- 一方で、「金融機関の本業支援のきっかけ（≡事業性評価の深堀）」という状態に向けては、フォローアップが必要
- これを受け有識者委員会において、今後の事業における①事業フローの整理、②人材の確保、の必要性について議論がなされた

本年度事業の結果

- 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

今後必要な施策

① 事業フローの整理

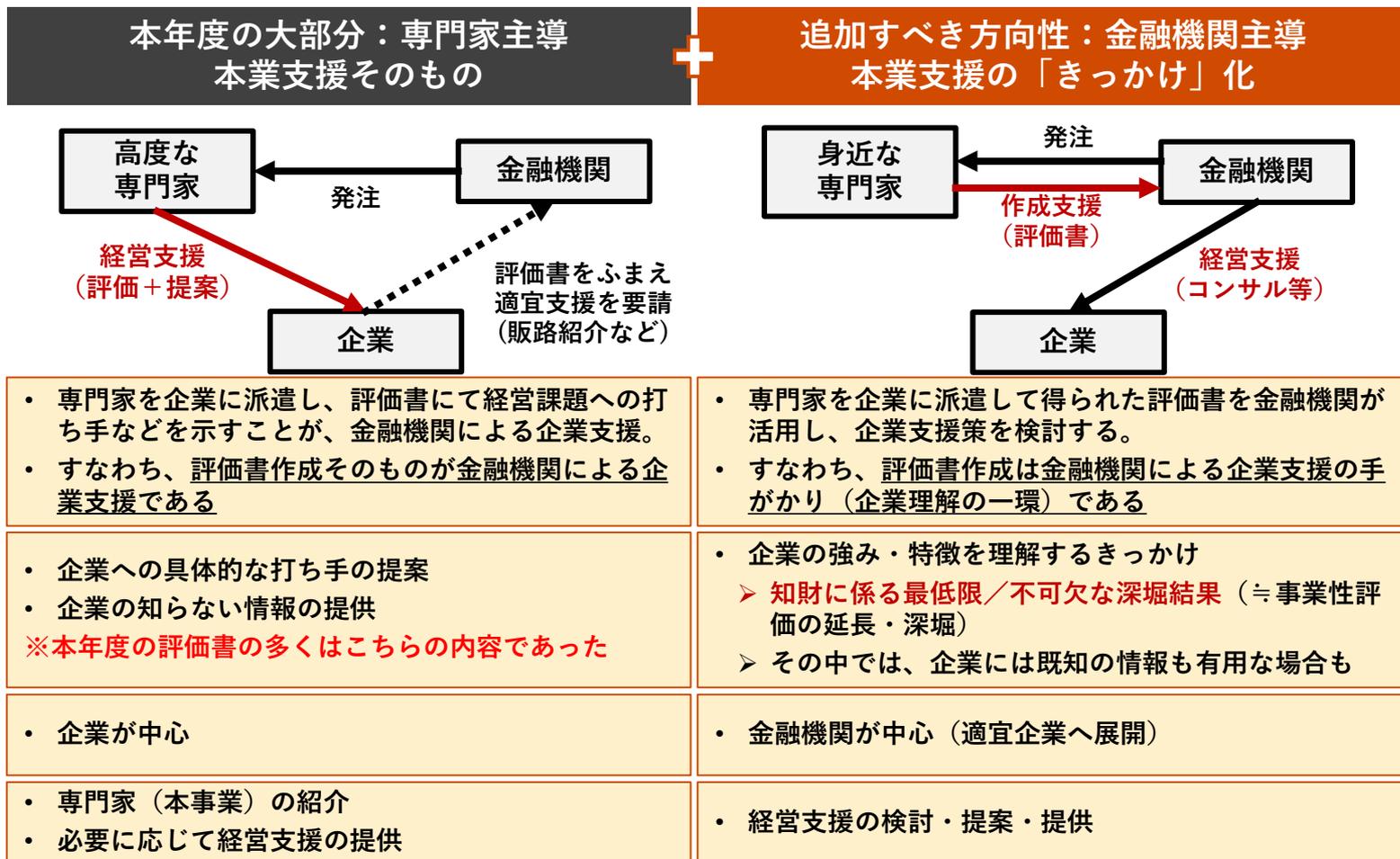
- 知財金融の取組における各プレイヤーの役割や、支援の内容について、金融機関にとって使いやすい状態となるよう整理が必要

② 人材の確保

- そのうえで自走化に向け、支援者や金融機関側の人材も含め、充実化が必要

施策①事業フローの整理：金融機関にとって「使いやすい」事業フローのイメージ

- 本年度の事業は、この事業自体が本業支援そのもののような形となるケースが多かった（下図左側のフロー）
- 一方、金融機関にとって「使いやすい」フローは、本業支援を検討する「きっかけ」として本事業が機能する形と考える（下図右側のフロー）。この形を強化すべく、より金融機関の主導的な関与を増やす方向で事業フローを強化する必要性が、有識者委員会により指摘された。



施策①事業フローの整理：着手すべき事項

- 金融機関にとって「使いやすい」事業フローの実現に向け、委員会では、この事業に関与するプレーヤーの役割や、この事業での支援の内容（アウトプットの内容）を整理する必要性が議論された。

論点	議論の概要
<p>プレーヤーの 役割の整理</p>	<ul style="list-style-type: none"> 本事業において金融機関から「製品の詳細がわかった」「業界での立ち位置がわかった」などのコメントもあるが、それは本来的にはこの事業の手前で、金融機関にて把握しておくべき事項。 金融機関でしっかりと企業分析を行い、専門性が必要な部分を本事業でカバーするというような形が望ましい 金融機関は何をどこまでやり、専門家は何をどこからやるのかが現状整理されていない印象を受ける。そしてこの事業ではどういう状態の金融機関を支援するのかという点は、引き続き検討が必要
<p>アウトプットの 内容の整理</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「知財金融」「知財ビジネス評価書」といった言葉の理解が人によりまちまちであるように感じる。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 言葉が独り歩きしている印象を受けるので、「知財金融」「知財ビジネス評価書」といった用語を改めることも一つの選択肢ではあると思慮 支援の結果として金融機関・企業の期待値を超えることが重要と考えるが、それが定まっていない。例えば事業フローとして、ホップ・ステップ・ジャンプやステップ1, 2, 3のような形でレベルを分け、その中で求める評価書の内容を改めて整理しては。

施策②人材の確保:着手すべき事項

- 本年度は新規専門家の拡大に注力したが、自走化の実現に向けて引き続き人材の確保に取り組む必要性、及び支援機関との連携強化の必要性が有識者委員会にて指摘された。

論点	議論の概要
事業・知財の両方の視点を持つ専門家の確保	<ul style="list-style-type: none">• 本事業の支援には、知財のみならず事業の視点も持った人材が必要となる。引き続きそのような人材の確保は行う必要がある。<ul style="list-style-type: none">✓ そのような人材として「知財アナリスト」が想定される。専門家発掘の一つの手がかりとなりうるのでは。• 知財の専門家のみならず、例えば公認会計士が知財の知識・スキルを持つ、金融機関職員が知財の知識・スキルを持つといった方向性も必要。• 資格を設ける、検定試験を行う、教育を行うなど、様々なアプローチが検討の余地がある。
支援機関との連携	<ul style="list-style-type: none">• 自走化状態では、金融機関が公的な機関（INPITや商工会議所など）と連携しつつ知財に着目した支援を提供する形が一つ想定される。この状態に向け、これら機関との関係は強化が必要。• 特にINPITでは、過去の支援情報として知財に関するニーズが蓄積されていると考えられる。うまく連携し企業の真のニーズを把握できると好ましい。

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 for further details.

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