

令和4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」

調査研究報告書

2023年3月28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。令和3年度事業においては、金融機関が中小企業に対する支援を行うにあたり最低限必要かつ有益な項目である知財ビジネス評価書（基礎項目編）（以下、「ひな形」と記載）の作成を行うとともに、あわせて知財ビジネス評価書（基礎項目編）作成の手引き（以下、「ガイドライン」と記載）を作成し、金融機関の取り組みへの活用を図っている。

**目的** 本調査研究では、ひな形及びガイドラインを活用した知財ビジネス評価書・提案書の作成や提供等を通じて、金融機関におけるひな形及びガイドラインの有効な利用方法を調査するとともに、ひな形及びガイドラインが中小企業・金融機関にとって理解しやすく、評価書を作成する専門家との共有認識を得られるものになるように改訂を行う。これにより、知財ビジネス評価書の活用が中小企業の事業成長に資するものとなり、より多くの金融機関と専門家に使用されるものとなるよう調査研究を行う。

■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

■知財金融委員会  
計3回の委員会

■知財ビジネス評価書・提案書の有効性調査  
評価書（50件）・提案書（39件）の作成  
アンケート（全参加者に実施）  
インタビュー

■令和3年度に作成した知財ビジネス提案書の有効性調査

■「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

■普及啓発イベントの実施

■ひな形およびガイドラインの改訂

## まとめ

本事業を通して、昨年度作成したひな形およびガイドラインの改訂を行うとともに、金融機関にとって事業への参加を促すようにあわせてマニュアルの改訂、「知財金融スタートガイド」の作成を行った。

# 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			13
	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		14
		2-1-1.本年度の事業の狙い・設置コースの概要	15
		2-1-2.申し込みの受付	23
		2-1-3.採択の実施、専門家の選定	38
		2-1-4.知財ビジネス評価書・提案書の評価基準／採択の結果	43
	2-2.支援の結果		53
		2-2-1.支援のながれ	54
		2-2-2.支援の効果検証（アンケート・インタビュー）	59
	2-3.ひな形及びガイドラインの改訂、知財金融スタートガイドの作成		109
		2-3-1.ひな形及びガイドラインの改訂	110
		2-3-2.知財金融スタートガイドの作成	116
	2-4.継続支援の実施		125
	2-5.「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		136
	2-6.普及啓発イベントの開催		166
	2-7.有識者委員会		179
3. まとめ			186

# 1

## 本調査の概要

## 背景:これまでの事業の経緯と本年度の位置づけ

- 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将来目標（弊社認識）

	平成26年度～	令和元年度～	令和3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	
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）	民間主導での自走化を視野 （+継続的な公的支援）
結果	約800件の評価書・約200件の提案書の作成 ・83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	

# 事業目的

- ・ 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</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※<sup>1</sup>。</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。</li><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>

### 現在までの取組

令和3年度中小企業等知財支援施策検討分析事業を通じて「ひな形」「ガイドライン」を策定  
当該コンテンツを「標準」として、金融機関・専門家等に展開、実行していく環境整備が済みつつある

### 本事業の目的

1. ひな形及びガイドラインを活用した知財ビジネス評価書・提案書の作成や提供等を通じて、金融機関におけるひな形及びガイドラインの有効な利用方法を明らかにする
2. ひな形及びガイドラインが中小企業・金融機関にとって理解しやすく、評価書を作成する専門家との共有認識を得られるものになるように改訂を行うことで、評価書の活用が中小企業の事業成長に資するものとなる

※1：知的財産戦略本部構想委員会（第4回：令和3年2月25日開催）資料3「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。

## 今年度の事業の方向性(サマリ)

- ・ 昨年度の実業を通して、質の向上を図るとともに、自走化のベースとなるひな形、手引きを作成することができた。
- ・ 今年度の事業では、自走化に向けて、金融機関、専門家、裾野拡大のための取り組みをそれぞれ実施する。

### 昨年度事業において実現できたこと

- ・ 昨年度の実業を通して、弁理士会との連携やエコシステムの構築を通して質の向上を図ることができた
- ・ 知財金融事業を幅広く普及するために活用することができるひな形、手引きを作成できた

### 今年度の課題

- ・ 昨年度の取り組みを踏まえ、今年度も引き続き自走化に向けた取り組みをさらに加速する必要
- ・ 将来的な自走に向けて、今年度の段階では以下の3つが課題であると認識

#### 金融機関に対する自走化策

実施する全案件で金融機関が身近な知財総合支援窓口等と連携しつつ、ひな形・手引きを活用して知財ビジネス評価書(基礎項目編)を作成することにより、金融機関としての自走化に向けた取り組みを進める。

#### 専門家に対する自走化策

令和3年度に作成した提案書の内容に基づいて、過年度支援した専門家が継続支援を実施(計5社を選定)。これにより、自走に関して必要となる専門家側のスキルの向上と提案書のブラッシュアップを図る。

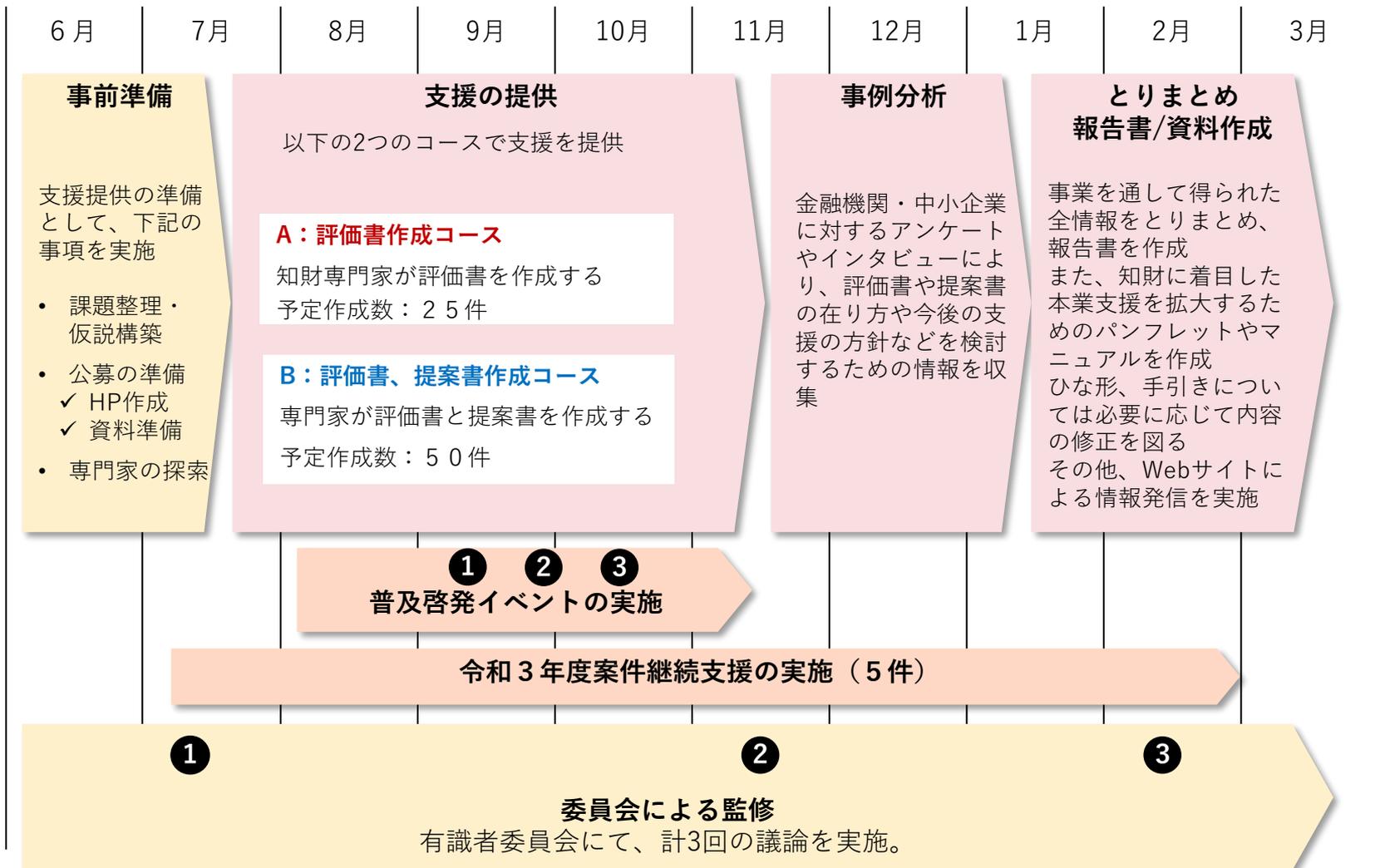
企業の「目的別」に拡大したひな形等を策定する(今年度、別事業で実施)

#### 自走化への裾野拡大策

金融機関・専門家が参加するイベントを開催することで、なじみのなかった層に対して知財金融の知名度向上を図るとともに、すでに参加している層に対しては事業内容の浸透及び応募に向けた積極的な働きかけを進める。

# 本事業の全体像

- 本事業では、**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を作成する。
- **本事業の実施期間は、2023年3月まで。**



# 本事業における実施事項の一覧

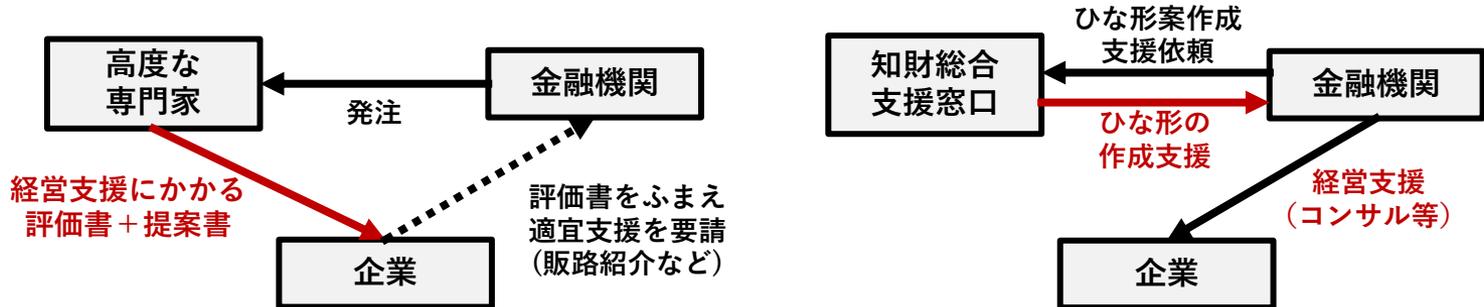
- 本事業における実施事項の全体像は以下の通りである。

## 本事業の全体像

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・提案書の有効性調査	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 ひな形およびガイドラインの改訂	ひな形及びガイドラインが金融機関や中小企業にとってより理解しやすい内容となるように改訂
	1.9 令和3年度に作成した提案書の有効性調査	令和3年度に作成した知財ビジネス評価書・提案書の中から案件を選定後、提案書の内容に沿って継続的な支援
アウト プット	1.10「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	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
	1.11普及啓発イベントの開催	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参考となる講演、パネルディスカッションおよびワークを実施
	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

# ひな形を活用した知財ビジネス評価書・提案書策定の方針

- 昨年度の事業は、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、金融機関がひな形を活用する際に、知財総合支援窓口等との協力体制を強化する方向で事業フローを検討する必要性があると認識している。

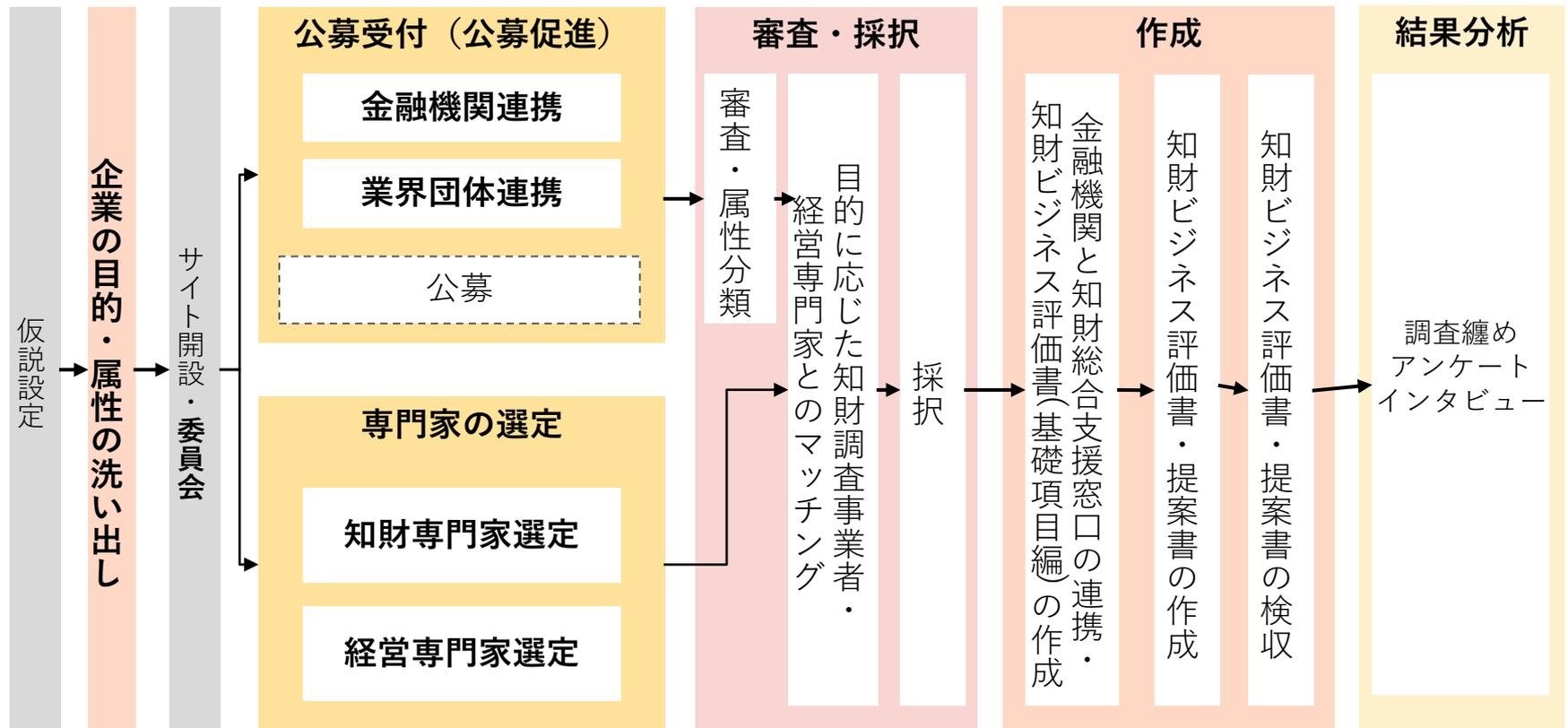


概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 専門家を企業に派遣し、評価書にて経営課題への打ち手などを示すことが、金融機関による企業支援。</li> <li>• すなわち、<u>評価書作成・提案書作成そのものが金融機関による企業支援である</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 金融機関が「ひな形」等を活用し、<b>知財総合支援窓口等</b>と協力して評価書を策定・活用し、企業支援策を検討する。</li> <li>• すなわち、<u>評価書作成は金融機関による企業支援の手がかり（企業理解の一環）である</u></li> </ul>
評価書の役割	<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> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 企業の強み・特徴を理解するきっかけ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ <b>知財に係る最低限／不可欠な深堀結果</b>（≡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> </li> </ul>
評価書の作成者	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 目的別にマッチングされた知財専門家が中心</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 金融機関が中心となりつつ、適宜企業や身近な知財専門家と連携しながら策定</li> </ul>
金融機関の役割	<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>

## 全体の流れ(実施フロー)

- 知財ビジネス評価書の有効性調査は「企業目的（属性）の類型化」「公募受付（公募促進）」「審査・採択」「知財調査・評価事業者選定」「審査・採択」「評価書・提案書作成」「アンケート及びインタビュー」のプロセスにより実施する。
- 実施においては、始めに「目的」を洗い出し、それに即した知財調査事業者・経営専門家の支援を図り、**最終的に、「目的に対する達成度」の観点から、本事業の有効性を調査する。**

## 全体像（実施フロー）



## 昨年度事業の課題を踏まえた今年度の改善点

- 昨年度の実業内容を踏まえて、今年度の工夫点として大きく以下の3点を示す。

### 昨年度実施上改善すべき点

- 評価書・提案書の作成・検討に長い時間をかけたという意見があった

- 知財ビジネス評価書・提案書の作成において、金融機関の関わり合いが限定的であり、実質的には専門家が主導して作成することが多かった

- 評価書と提案書を作成する専門家が別になった場合、提案書で内容を深掘することが難しいケースが発生した

### 今年度の工夫点

- 公募の開始時期を早めることで、**公募期間を長く**し、金融機関、専門家が応募を検討するための時間を長めにとるようにする

- 金融機関によりひな形を活用した知財ビジネス評価書（基礎項目編）の作成を必須とすることで、知財ビジネス評価書の作成における**金融機関の関与を増加**させる
- 知財ビジネス提案書の作成において、具体的な実施策（「金融機関による支援の提案」）を金融機関が作成することで**金融機関の関与を増加**させる

- 今年度は、知財ビジネス評価書と知財ビジネス提案書を作成する専門家を同一とするケースを増加させることで、より**評価書と提案書に記載された流れに一貫性を持たせる**ように進める

# 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「事業や経営の支援」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。

知財金融事業とは

「知財金融」とは、  
**金融機関が中小企業の知財に着目して**  
**事業や経営の支援を行う活動**です。

本事業では、この活動を専門家により支援いたします。

3

知財金融事業に応募いただきたい方

- 本事業では、金融機関様による知財金融の取組を、専門家によりご支援させていただきます。
- 例えば以下のような課題を抱える企業を顧客とする金融機関様は、ぜひとも応募をご検討下さい。また、企業様自身による応募も受け付けております。

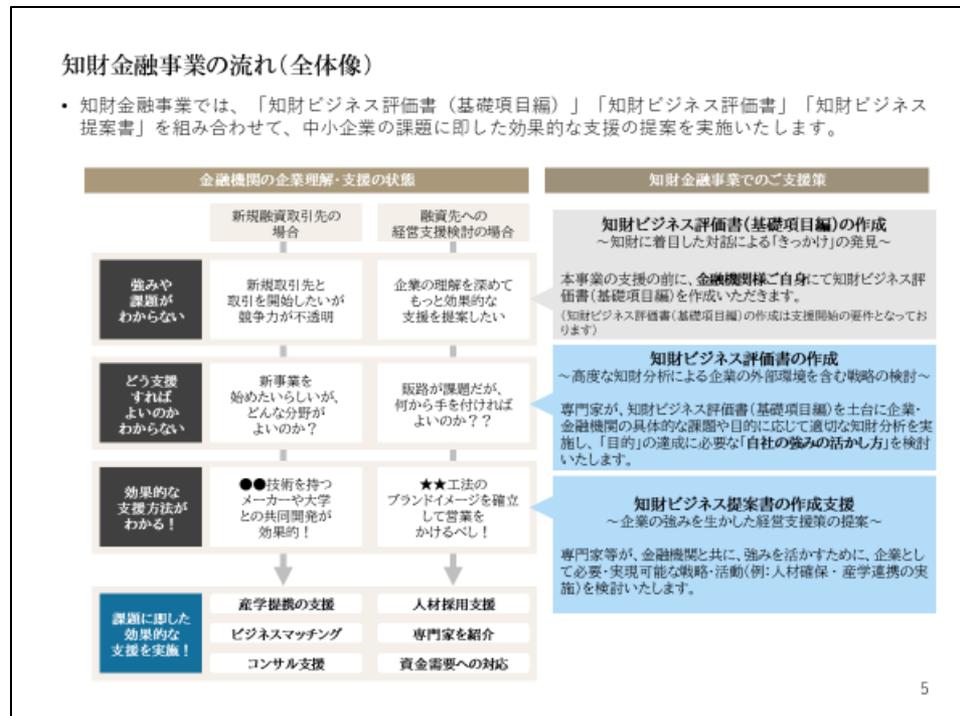
中小企業の課題例	専門家の支援実績	金融機関の提案例
<b>伸び悩み type</b> > 何が強みなのかよくわからない > 強みはあるが、使が弱んでいる	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 見えない経営資源に目を向け内部/外部環境を分析し自社の強みや課題を明確化</li> <li>• 強みをふまえて事業拡大の方向性や想定される課題を提示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 経営計画策定に係るコンサル支援やそれに向けた新規融資</li> <li>• 示された課題に即したソリューション提供</li> </ul>
<b>顧客拡大 type</b> > 顧客の層を拡大したい > ECコマースを活用して顧客を拡大したい	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 製品の強みを整理し、ターゲットの強い顧客層やそこに売り返りむの戦略を提示</li> <li>• ECコマースでの販路開拓に向けたブランディング戦略の方向性を提示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 地域の販売先の紹介</li> <li>• 販路実行を導く専門家の派遣や、創業・事業人材の紹介</li> </ul>
<b>市場開拓 type</b> > 新市場への進出戦略を検討したい > 自社の強みを活かせる市場を知りたい	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 新市場で自社の強みを活かせるビジネスモデルを検討し、不足する資源や活動を明確化</li> <li>• 候補市場のプレーヤーやニーズを分析し、自社の強みを活かせる市場を検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• プリ人材開拓拠点を活用し必要な人材のピンポイントな募集を支援</li> <li>• 新市場に向けた知財活動の強化のための専門家マッチング</li> </ul>
<b>競争力強化 type</b> > 既存事業の競争力を強化したい > 自社の市場でのポジションを確認したい	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 自社の強みと知財活動の整合性を分析し、競争力強化のための活動の改善方針を提示</li> <li>• 製品や技術の特徴をベンチマーク企業と対比し、長所/短所を明確化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 知財活動改善のための専門家マッチング</li> <li>• 長所の強化/短所の改善のための各種ソリューションの提供</li> </ul>
<b>承継問題 type</b> > 見えない経営資源を整理して事業承継後の戦略を構えたい	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ビジネスモデルや強み、それを支える技術やブランド等を整理し、不足する資源や活動を明確化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業承継を支援面でサポートする専門家のマッチング</li> <li>• 示された強みや課題を踏まえた事業承継の計画書作成支援</li> </ul>

4

※公募説明資料抜粋

# 本年度の事業の流れ

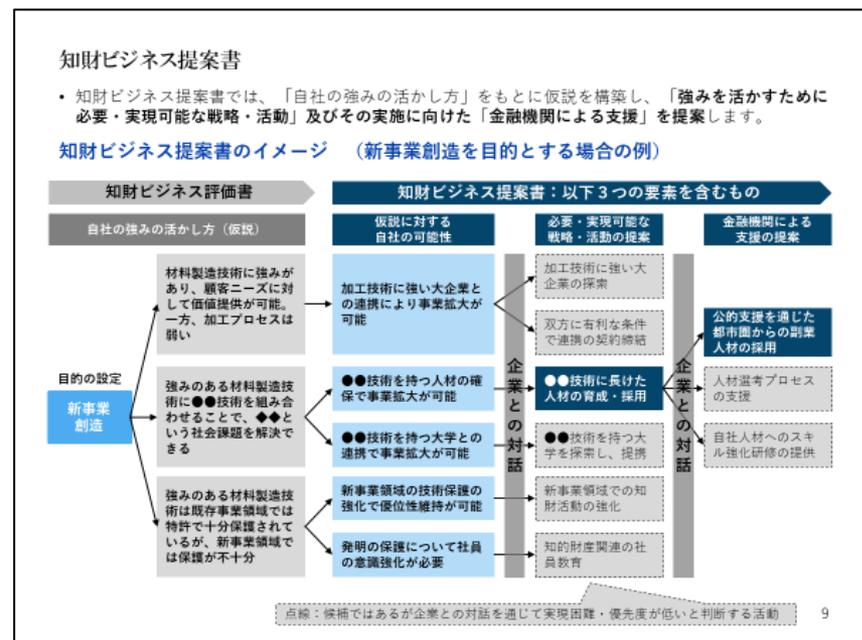
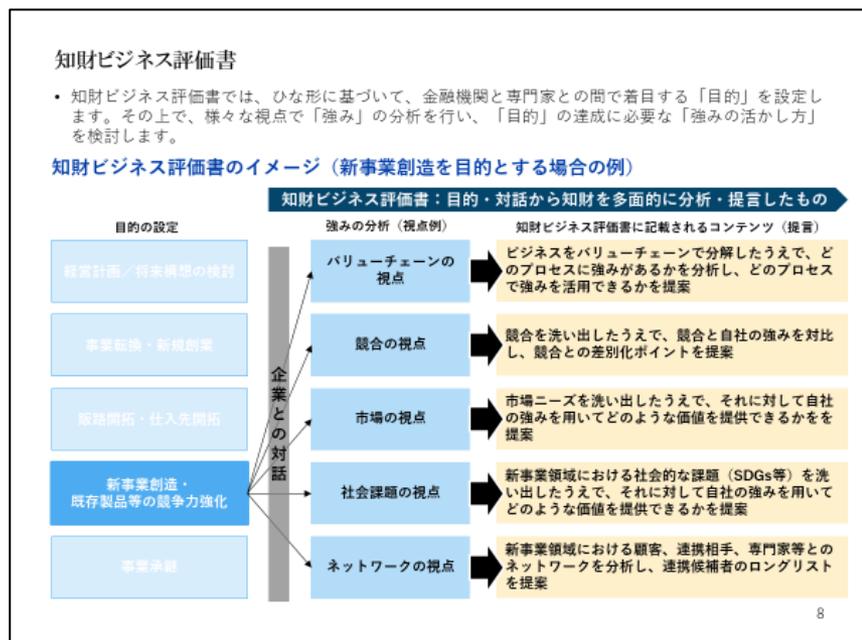
- 本年度は、評価書、提案書に加えて知財ビジネス評価書（基礎項目編）を用いた事業フローを構築した。
- こうしたツールを用いることにより、中小企業の課題に即した効果的な支援の提案を行うものとしています。



※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

# 知財ビジネス評価書基礎項目編について(金融機関・知財総合支援窓口にて作成)

- 今年度は、知財ビジネス評価書の基礎項目編（ひな形）を活用して事業を進めた。
- 金融機関や知財総合支援窓口が「手引き」を参照しつつインタビュー等を通してこのシートを埋めることを求めた。

## 知財ビジネス評価書（基礎項目編）の「ひな形」を構成するシートの例

【シートC】企業概要			
企業概要 事業概要	企業名		
	所在地		
	事業概要		
	創業年月		
	従業員数		
	資本金		
	共同開発先・共同特許出願先の企業		
	主な取引銀行		
	経営層が認識している課題 (全社的な課題、製品・サービスの課題等)		
	経営層が認識している課題解決方法 (社長の意向等)		
知的財産に関する 取り組みの状況	保有知的財産		社内スタッフの状況
	特許権	登録済 件 出願中 件	
	実用新案権	件 件	
	意匠権	件 件	
	商標権	件 件	

企業概要を整理するシート

【シートD】ええとこSTEP®		
要素	内容	
顧客から頂いている価値	お客様から頂いている価値は何か、何を頂けば良いかそれをどのように社内フィードバックしているか	
顧客利便価値	お客様にお届けしている価値は何か(お客様が楽になる、役に立つ、具合が良くなる、早くなる、笑顔になる、楽しい、ワクワク、ワクワク、買いたくなる、見栄をはれる、etc.)	
GOODな製品・サービス	どんなお客様に、お客さんにとってどのようなGOODな製品、サービス、(モノ・コト)を提供しているか。 ※形容詞で示せるようなもの(お客様がとめる価値観、品質面、スピード面、サポート面、コスト面等の良さなどや他社とどこが違うのか)	
仕組み・仕掛け	上記のGOODな製品やサービスをつくるための仕組みや仕掛けは何か、重要な成功要因とらえてよい ※名称で示せるようなもの(一貫生産体制、他社にない高度な技術力、気配りのできる接客、知的財産(特許、商標、意匠権 etc.) etc.)	
取り組み・活動	その仕組みや仕掛けを作るため、実現させるための取り組みや活動は何をしているか ※取り組みや活動を動画で示せるようなもの(各社での実施、交差した社員教育、積極的な設備投資、相互理解が得られる情報共有、情報のデータベース化、etc.)	
方針	それらの取り組みや活動がうまくいくようにするための方針は何か、ビジョンは何か(遠期、事業計画書、年度方針、年間計画、etc.)	
理念・ビジョン	方針の根本になっている経営理念やミッションは何か。	

企業のいいところを明確化するシート

【シートI】知財から見える「新たな事業展開」発見シート		
Step1: 対象とする製品・サービスと、その強みを書き出す		
分析対象の製品・サービス		
分析対象の製品・サービスの最大の強み(一点に絞って書く)		
Step2: 「オズボーンのチェックリスト」を用いた、新たな展開先のアイデア出し		
[D ええとこステップ®] [H 競合他社探索]などで得たアイデアをもとに、製品・サービスや「最大の強み」を生かした新たな展開先のアイデア出しをしてください。あくまで「アイデア出し」のシートであるため、すべてを埋める必要はありません。また、顧問上で重複があっても問題ありません。		
新たな展開先の検討シート		
1. 他に使い道はある？	2. 他の業種や分野からアイデアが借りられる？	3. 一部、形や名前を変えてみる？
製品・サービスは「そのまま」として、他に使い道(ユーザー)はありますか？競合他社の用途などから、検討してみてください。	製品・サービスや強みの「対象企業」としては全く別の業種や分野で使えそうですか？競合他社の用途などから、検討してみてください。	例えば、「製品」や「サービス」の強みの「形」や「機能」を一部変えてみるか、新しい事業(お客様が喜ぶもの)が生まれそうか？
4. 大きくしてみると？	5. 小さくしてみると？	6. 代用できそうな、他のものはある？
製品・サービスや強みの「面積」「長さ」「高さ」「時間(頻度・期間など)」「価格」などを大きくして見ると、何ができそうか、記入してみてください。	製品・サービスや強みの「面積」「長さ」「高さ」「時間(頻度・期間など)」「価格」などを小さくして見ると、何ができそうか、記入してみてください。	今の製品・サービスや強みは、目の中に存在している他のもので、一部でも、代用できそうか？代用できそうな他のものがあるか、書いてみてください。
7. 順番を入れ替えてみたら？	8. 何かを逆にしたら？	9. 他の製品・サービスと組み合わせたら？
今の製品・サービスの「順番」を入れ替える、「レバアウト」を試みる、「順番」を取り替えてみた製品・サービスのアイデアがあれば、記載してください。	今の製品・サービスや強みの「逆」にしてみる(例えば「超軽量の製品を「超重量」の製品にする」といった、アイデアを記載してみてください。	今の製品・サービスや強みを、全く別の製品・サービスと組み合わせ、お客様が課題や満足度を満たされるアイデアがあれば、記載してください。

新事業のアイデアを見つけるシート

ひな形・手引きはこちらから入手できます

<https://www.jpo.go.jp/support/chusho/kinyu-katsuyo.html>

## 公募を実施したコース

- 本年度の事業では、大きく分けて「**評価書コース**」「**評価書・提案書コース**」の2つの類型での公募を実施した。

コース	申込対象者	コースの内容
評価書コース	地域金融機関 中小企業 信用保証協会	<b>「知財ビジネス評価書」の作成</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 取引先企業（自社）の<u>やりたいこと（事業の計画・将来構想）や強みを深く理解</u></li><li>• 取引先企業（自社）が保有している<u>知的財産（技術など）の競争力を深く理解</u></li></ul>
評価書・提案書コース		<b>「知財ビジネス評価書」「知財ビジネス提案書」の作成</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 取引先企業（自社）の<u>経営力強化に向けて、新たなアプローチで、販路拡大・新事業開発・事業承継などを検討</u></li><li>• <u>当該アプローチを経営専門家の手により深堀</u></li></ul>

## ご支援の流れ（「評価書コース」「評価書・提案書コース」共通）

- 今年度の事業では、応募から評価書の納品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 3週間程度 1週間程度	準備	1 応募	金融機関 ／企業	✓ 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、審査を行い、採択／不採択を決定いたします。
		3 知財ビジネス評価書 (基礎項目編)作成	金融機関 (企業)	✓ <b>専門家の支援を高度化するために、採択後に金融機関様にてひな形・手引きを活用しつつ、知財ビジネス評価書（基礎項目編）を可能な範囲で作成し、事務局にご提出ください。</b> ✓ 採択通知から3週間以内に事務局までご提出ください。
		4 専門家のマッチング	事務局 (金融機関・企業)	✓ 応募申込書に記載された課題や目的、知財ビジネス評価書（基礎項目編）の作成状況に応じて、事務局が専門家を選定します。
1か月程度	ビジネスと強みの分析	5 知財ビジネス評価書の作成	金融機関 専門家 (企業)	✓ 専門家が中小企業のビジネスと強みに関して「 <b>知財ビジネス評価書</b> 」を取りまとめます ✓ 知財ビジネス評価書（基礎項目編）をベースにし、専門家が金融機関とともに対象企業に対してインタビューを行い、企業のビジネスと強みの分析を行います。 ✓ なお、3. の段階で知財ビジネス評価書（基礎項目編）が完成していない場合には、専門家で評価書を作成します。
		6 結果のご説明	専門家 (金融機関・企業)	✓ 作成した知財ビジネス評価書の内容について、専門家が金融機関と対象企業に対して説明を行います。 ✓ その後必要があれば、評価書の修正等対応いたします。
		7 知財ビジネス評価書のご納品	事務局 (金融機関・企業)	✓ 最終化された知財ビジネス評価書を、金融機関にご納品いたします。

## ご支援の流れ（「評価書・提案書コース」のみ：前頁のつづき）

- 今年度の事業では、提案書コースについては、評価書の納品後以下の流れで実施した。

		内容・流れ	実施主体	
1.5か月程度	戦略の検討	8 戦略の検討	専門家 &金融機関 &対象企業	✓ <u>専門家・金融機関・企業の三者で議論を行い「強みを活かす」戦略の検討を行っていただきます</u>
		9 知財ビジネス提案書（案）の作成	金融機関 &専門家	✓ 議論をふまえ専門家・金融機関にて連携して「知財ビジネス提案書（案）」を取りまとめいただきます。 ✓ <u>少なくとも「金融機関による支援の提案」のページについては金融機関様にてご作成いただきます。</u>
		10 戦略の再検討	専門家 &金融機関 &対象企業	✓ <u>専門家・金融機関から企業に提案書（案）の内容を説明のうえ、企業の意見を伺いつつ提案内容を改めてご検討いただきます。</u>
		11 知財ビジネス提案書の最終化	金融機関 &専門家	✓ 再度の議論をふまえ専門家・金融機関にて連携して「知財ビジネス提案書」を最終化していただきます。 ✓ <u>少なくとも「金融機関による支援の提案」のページについては金融機関様にてご作成いただきます。</u>

## 2-1-2.申し込みの受付

## 応募申込の受け付け

- 本年度の事業では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。
- 経営課題にフォーカスした知財金融の促進のため、応募申込時に企業の活用類型（企業類型）を選定した。

### 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）の設定を要求し、企業類型を選定した。**

申込書の設問	選択肢
貴金融機関で認識している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）

# 公募要領(P1,2)

- 公募要領は以下の通り。

## 令和4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

(受託事業者：PwC コンサルティング合同会社)

### 1. 本事業の概要

本事業では、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」を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、**金融機関による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。

本事業は金融機関、中小企業等による申し込みが可能です。ただし、中小企業等が申し込みをする場合には、事前に金融機関へご相談の上、応募申込書を作成し申し込みください。

### (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。



### (以降、提案書を作成するコースのみ)



# 公募要領(P3,4)

- 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・仕入れ先を見つけたい	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"> <li>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</li> <li>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）</li> </ul>	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したい
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したい

※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。

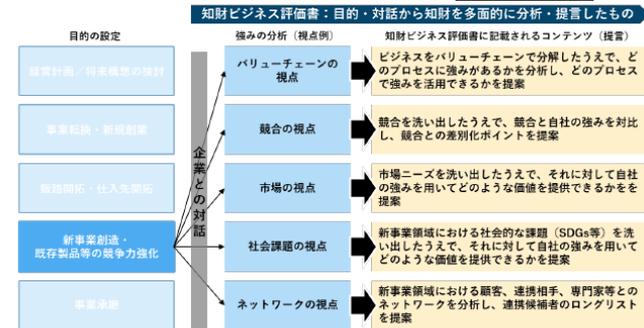
(4) 本コースにおける成果物

- ①中小企業の「ビジネス」と「強み」の分析を通じた成果物
  - 金融機関による企業の分析結果（**知財ビジネス評価書（基礎項目編）**）！(例)

知財ビジネス評価書（基礎項目編）の「ひな形」を構成するシートの例



- 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**）



# 公募要領(P5,6)

- 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	評価書コース、評価書・提案書コース
募集期間	公募開始日～令和4年10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、 <b>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</b> 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可能です（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業であること</li> <li>※中小企業の定義については中小企業基本法に従う</li> <li>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</li> <li>その他、次頁「応募要件」に了承頂けること</li> </ul>
採択予定件数	<ul style="list-style-type: none"> <li>本事業全体で75件程度を予定</li> <li>うち、知財ビジネス評価書のみを作成する件数：25件</li> <li>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：50件</li> </ul>

※当初は令和4年10月末までの募集期間としたが、最終的には期間を延長し、令和4年12月16日の応募まで受け付けた

# 公募要領(P7,8)

## ・ 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。

- 申込者が以下のいずれかであること
  - 中小企業への融資を行っている金融機関（中小企業への融資や経営支援を行っている地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、信用保証協会（政府系金融機関を含む））
  - 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・商標権いずれかを有している（出願中も含む）又は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、金融機関名等を公表することに同意できること。（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、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。）
- 「知財ビジネス提案書」の策定において、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、15万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。
- 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。
- 申込者が金融機関、中小企業のいずれの場合でも、金融機関が知財ビジネス評価書（基礎項目編）を作成することに同意すること。
- 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、特許庁等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4年10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。

# 公募要領(P9,10)

- 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：西村、石尾、鈴木

〒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](mailto: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：西村、石尾、鈴木

〒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](mailto:jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com)

## 【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](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: '特許・実用新案検索' (highlighted with a red box), '意匠', '商標', and '特許・実用新案'. Below the navigation bar, there is a search area with a search bar and a search button. A dropdown menu is open, showing options: '特許・実用新案検索/OPD', '特許・実用新案検索', and '特許・実用新案検索(PWGS)'. The search bar contains the text '特許・実用新案検索/OPD'.

# 公募要領(P11,12)

- 公募要領は以下の通り。

STEP2：検索画面で「会社名」を入れる

「検索行項目」のプルダウンメニューから「出願人／権利者／著者帰属」を選択

「キーワード」欄に会社名を正式名称で入れる（前株、後株を区別）

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

※「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、権利取得されていないものもリストアップされます。

# 公募要領(P13,14)

- 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。

登録情報 5712420

出願記事	出願 XXXXX	登録番号
登録記事	XXXXX/201408062020080501	
発明の名称(漢字)記事	XXXXX	
登録細目記事	本権利は権利が存続している有効期間満了日 20200806XXXX	有効期間

【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。



## 【参考：知財ビジネス評価書（基礎項目編）について】

知財ビジネス評価書（基礎項目編）のひな形、及び手引きについては、以下のHPに公開しておりますので、ご参照ください。

<特許庁 中小企業の強み・こだわりをもっと知り、成長にむけた提案をしましょう！>  
<https://www.jpo.go.jp/support/chusho/kinyu-katsuyo.html>

# 公募申込書(金融機関向け)

- 金融機関からの公募申込の受付は、以下の申込書を使用した。

<b>中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業 金融機関用 応募申込書</b> <small>問合せ先・申込書送付先：令和4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（西村、石尾、鈴木）                  Email：jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com</small>
--

令和4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4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様について

※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。

①応募機関の概略	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本事業では、採択後に金融機関様にてひな形・手引きを活用し、知財ビジネス評価書（基礎項目編）を可能な範囲で作成し、事務局にご提出いただきます。この際希望に応じて、ひな形の作成を支援するINPIT知財総合支援窓口（以下、「知財総合支援窓口」）を事務局から金融機関様にご紹介しますが、紹介を希望されますか？		
③上記で「知財総合支援窓口の紹介を希望しない」と回答された方は、差し支えなければ希望されない理由をご回答ください。【任意回答】		
④金融機関様と知財総合支援窓口との連携状況についてお伺いします。知財総合支援窓口との間でこれまでの連携状況として最も近いものを選択ください。		
⑤上記で「組織的に連携している」「自行内（本部や支店）の連携状況は分からないが、窓口は利用した事がある」と回答された方は、窓口の名称をご回答ください。（例：A県知財総合支援窓口）		

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（ひな形シートC1に対応）

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	企業名	
	所在地	
	業種	
	事業概要	
	創業年月	
	従業員数	
	資本金	
	年商	
	業歴	
	共同開発先・共同特許出願先の企業	
※（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きます）	主な取引金融機関	
	本事業に関する担当者名	
	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）	
その他、対象企業の特徴について、ご回答ください（例：地域未来牽引企業である、大学発ベンチャーである等） 【任意回答】		
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種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・提案書作成者へ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。（自由記述）		
④対象企業の経営層が認識している課題（全社的な課題、製品・サービスの課題等）は何ですか、具体的にお答えください。（自由記述）	—	
⑤上記の対象企業がかかえている課題に対して、対象企業の経営層はどのような課題の解決方法を認識していますか。経営層の意向として把握しているものを記載ください（自由記述）。	—	
⑥対象企業における知的財産に関する状況についてお伺いします。特許権、実用新案権、意匠権、商標権のそれぞれについて、登録件数、出願件数をお答えください。	特許権	登録件数
		出願件数
	実用新案権	登録件数
		出願件数
	意匠権	登録件数
		出願件数
商標権	登録件数	
	出願件数	
⑦対象企業における知的財産を担当する部署の有無や担当社員の状況などをお答えください。（自由記述）	—	

# 公募申込書(金融機関向け)

- 金融機関からの公募申込の受付は、以下の申込書を使用した。

## 3. 対象企業の「良いところ(強み)」を支える知財について(ひな形シートEに対応)

①今回、評価書(希望される場合は提案書)の分析対象とした製品・サービスについてご回答ください。(自由記述)	具体的な製品・サービス		
	上述した製品・サービスの特長(=顧客が価値を感じる点、対象企業自身がコアコンピタンスと考えている点)		
②上述した製品・サービスについて、その強みはどこから生まれているかを、それぞれの要素に関してご回答ください。(自由記述)	技術(発明・設計図面・工場のオペレーション等)		
	デザイン:形・模様・色(パッケージ・画面のデザイン等)		
	ブランド(名称・マーク・シンボル・ロゴ等)		
	販売方法・製造方法		
	企業理念・組織文化・風土		
③強みを支える要素を支える知的財産に関する権利を保有しているかを選択ください。 保有する場合には、保有する知的財産権を記載ください。また、未登録・出願中の知的財産をそれぞれ記載ください。	技術(発明・設計図面・工場のオペレーション等)	知的財産権保有の有無	
		(保有する場合) 保有する知的財産権	
		(ある場合) 未登録・出願中の知的財産権	
	デザイン:形・模様・色(パッケージ・画面のデザイン等)	知的財産権保有の有無	
		(保有する場合) 保有する知的財産権	
		(ある場合) 未登録・出願中の知的財産権	
	ブランド(名称・マーク・シンボル・ロゴ等)	知的財産権保有の有無	
		(保有する場合) 保有する知的財産権	
		(ある場合) 未登録・出願中の知的財産権	
	販売方法・製造方法	知的財産権保有の有無	
		(保有する場合) 保有する知的財産権	
		(ある場合) 未登録・出願中の知的財産権	
企業理念・組織文化・風土	知的財産権保有の有無		
	(保有する場合) 保有する知的財産権		
	(ある場合) 未登録・出願中の知的財産権		

## 4. 貴金融機関における支援について

①貴金融機関で認識している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	
②対象企業の経営層が抱えている課題のうち、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)。	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(自由記述)	
	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	
③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)。	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	
	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)	
④その他、対象企業について特記事項があれば記載ください(自由記述)。	その他(自由記述)	
	—	

# 公募申込書(金融機関向け)

- 金融機関からの公募申込の受付は、以下の申込書を使用した。

## 6. 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ている。	
3. 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を実施するにあたり、貴機関において <b>知財ビジネス評価書（基礎項目編）</b> を作成した上で事務局に提出する必要があることを理解しており、協力することを了承する。	
4. 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。	
5. 「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、 <b>15万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</b>	

### ◆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

6. 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。	
7. 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

8. 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、貴機関の名称を公表することに同意できること。（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、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。）	
9. 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。	
10. 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(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	

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一か月以内に、ご連絡いたします。

# 公募申込書(中小企業向け)

- 中小企業からの公募申込の受付は、以下の申込書を使用した。

<b>中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業 中小企業用 応募申込書</b> <small>問合せ先・申込書送付先：令和4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（西村、石尾、鈴木）                  Email：jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com</small>
--

令和4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4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

※以下の記入欄は、基本的には中小企業様にて記入ください。なお、【金融機関様回答】と記載した項目については、金融機関様にて記入ください（任意）。  
 ※青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。

1. 応募を頂く企業様について	企業名	
	所在地	
	業種	
	事業概要	
	創業年月	
	従業員数	
	資本金	
	年商	
	業歴	
	共同開発先・共同特許出願先の企業	
	主な取引金融機関	
	本事業に関する担当者名	
	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）	
その他、対象企業の特徴について、ご回答ください （例：地域未来牽引企業である、大学発ベンチャーである等） 【任意回答】		
2. 貴社の経営層が認識している課題（全社的な課題、製品・サービスの課題等）は何ですか、具体的にお答えください。（自由記述）	—	
3. 上記のかかえている課題に対して、貴社経営層はどのような課題の解決方法を認識していますか。経営層の意向として把握しているものを記載ください（自由記述）。	—	

④貴社の知的財産に関する状況についてお聞かせください。特許権、実用新案権、意匠権、商標権のそれぞれについて、登録件数、出願件数をお答えください。	特許権	登録件数	
		出願件数	
	実用新案権	登録件数	
		出願件数	
	意匠権	登録件数	
		出願件数	
商標権	登録件数		
	出願件数		
⑤対象企業における知的財産を担当する部署の有無や担当社員の状況などをお答えください。（自由記述）	—		
【金融機関様回答】 ⑥金融機関様において、認識している課題（全社的な課題、製品・サービスの課題等）は何ですか、具体的にお答えください。（自由記述）【任意回答】	—		
【金融機関様回答】 ⑦金融機関様において、上記のかかえている課題に対してどのような課題の解決方法を認識していますか。（自由記述）【任意回答】	—		

2. 貴社の「良いところ（強み）」を支える知財について（ひな形シートEに対応）

①今回、評価書（希望される場合は提案書）の分析対象とした製品・サービスについてご回答ください。（自由記述）	具体的な製品・サービス	
	上述した製品・サービスの特長 （＝顧客が価値を感じる点、対象企業自身がコアコンピタンスと考えている点）	
②上述した製品・サービスについて、その強みはどこから生まれているかを、それぞれの要素に関してご回答ください。（自由記述）	技術（発明・設計図面・工場のオペレーション等）	
	デザイン：形・模様・色 （パッケージ・画面のデザイン等）	
	ブランド（名称・マーク・シンボル・ロゴ等）	
	販売方法・製造方法	
	企業理念・組織文化・風土	

# 公募申込書(中小企業向け)

- ・ 中小企業からの公募申込の受付は、以下の申込書を使用した。

③強みを支える要素を支える知的財産に関する権利を保有しているかを選択ください。 保有する場合には、保有する知的財産権を記載ください。また、未登録・出願中の知的財産をそれぞれ記載ください。	技術（発明・設計図面・工場のオペレーション等）	知的財産権保有の有無	
		（保有する場合）保有する知的財産権	
		（ある場合）未登録・出願中の知的財産権	
	デザイン：形・模様・色（パッケージ・画面のデザイン等）	知的財産権保有の有無	
		（保有する場合）保有する知的財産権	
		（ある場合）未登録・出願中の知的財産権	
	ブランド（名称・マーク・シンボル・ロゴ等）	知的財産権保有の有無	
		（保有する場合）保有する知的財産権	
		（ある場合）未登録・出願中の知的財産権	
	販売方法・製造方法	知的財産権保有の有無	
		（保有する場合）保有する知的財産権	
		（ある場合）未登録・出願中の知的財産権	
企業理念・組織文化・風土	知的財産権保有の有無		
	（保有する場合）保有する知的財産権		
	（ある場合）未登録・出願中の知的財産権		

### 3. 金融機関様について

①金融機関様の概要	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貴社と金融機関との関係性として、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本事業では、採択後に金融機関様にてひな形・手引きを活用し、知財ビジネス評価書（基礎項目欄）を可能な範囲で作成し、事務局にご提出いただきます。この際希望に応じて、ひな形の作成を支援するINPIT知財総合支援窓口（以下、「知財総合支援窓口」）を事務局から金融機関様にご紹介しますが、紹介を希望されますか？		
④上記で「知財総合支援窓口の紹介を希望しない」と回答された方は、差し支えなければ希望されない理由をご回答ください。【任意回答】		
⑤金融機関・貴社と知財総合支援窓口との連携状況についてお伺いします。知財総合支援窓口との間でこれまでの連携状況として最も近いものを選択ください。		
⑥上記で「組織的に連携している」「金融機関内（本部や支店）の連携状況は分らないが、窓口は利用した事がある」と回答された方は、窓口の名称をご回答ください。（例：A県知財総合支援窓口）		

### 4. 金融機関からの支援について

①貴社が抱えている課題（金融機関から支援をうけたいこと）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、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	
②上記の貴社が抱えている課題に対して、金融機関からどのような支援を受けたいですか。当てはまるものを選択してください（複数回答可）。	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	
	対象企業の強み（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	
③その他、貴社について特記事項があれば記載ください（自由記載）。	その他（自由記載）	
	投資資金	
	投資資金以外の経営支援（コンサルティングサービス・ビジネスマッチングなど）	
④その他、貴社について特記事項があれば記載ください（自由記載）。	その他（自由記載）	
	—	

### 5. 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パターンの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、お教えてください。	—		
	専門家・外部機関名		
	専門家・外部機関の担当者名		
	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、お教えてください（任意）。	担当者の所属部署名	
	※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。	担当先連絡先（電話番号）	
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）。	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）		
④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）。	—		

# 公募申込書(中小企業向け)

- ・ 中小企業からの公募申込の受付は、以下の申込書を使用した。

## 6. 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、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、金融機関の承諾を得ている。	
3. 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を実施するにあたり、金融機関において <b>知財ビジネス評価書（基礎項目編）</b> を作成した上で事務局に提出する必要があることを理解しており、協力することを了承する。	
4. 金融機関に対して、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場合があることを、及び、知財ビジネス提案書の作成にご協力いただく必要があること説明し、了承を得ている。	

### ◆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、金融機関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、金融機関に対して説明し、了承を得ている。	

### ◆情報の取り扱い等について

7. 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、金融機関の名称が対外的に公表されることを金融機関に対して説明し、了解を得ている。（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、貴社名は、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。）	
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. 貴社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(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	

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1か月以内に、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

- 金融機関や業界団体等と連携して好適な中小企業をご提案いただき公募申請を受ける方式をとっており、応募は基本的には「金融機関が支援すべき」と考える案件と想定。したがって、**申請は、金融機関側の意向確認を中心に行い、順次採択する方針とした。**
- 一方で、**最低限の応募資格は確認する必要がある**ことから、応募申込書のチェックを行った上で記載内容に基づいて**最低限の審査を実施した。**

### 採否の審査の流れ

- 審査は**先着順で行った。**

<b>応募資格の確認</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>下記事項を確認する<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 日本の金融機関及び中小企業であること</li><li>✓ 中小企業が知財権または権利化の可能性のある知的財産を有していること 等</li></ul></li></ul>
<b>採択</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>記載事項に大きな不備がなければ基本的には採択とする。</li></ul>

### 採択後の流れ

- 採択した案件については、**事務局にて評価書・提案書作成を担当する専門家を選定し、提案する。**
  - 専門家の選定は、**評価書・提案書作成の目的と作成者の特徴のマッチングを重視して実施**
  - 事務局にて作成者候補を検討後、作成者候補に評価書作成の目的や中小企業の業種、保有知財状況等を伝え、**目的に即した評価書の作成が可能であることを確認したのちに評価書作成者を最終決定**
- 専門家の選定後、金融機関及び評価対象中小企業の両者に採択されたことを連絡し、両社から評価書作成を進めることの最終確認をとったうえで、評価書の作成を開始する。
  - 事務局にて申込者の希望と異なる専門家を選出した場合、その旨も併せて連絡し、合意をとる。
  - また、以降は専門家から直接連絡を取ることも併せて通知し、合意をとる。

## 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インタビューを行い、

- 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、インタビュー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

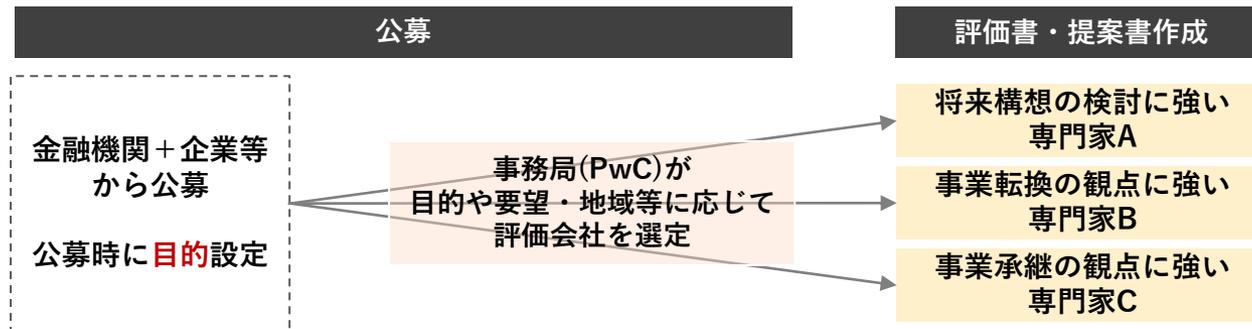
## 各案件を担当する専門家の選定

- 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、申込書の記載内容（目的や業種、地域等）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18専門家にご支援いただいた。また支援いただいたコースは以下の通り。

専門家（50音順）	評価書コース	評価書・提案書コース
	評価書のみの作成	評価書および提案書の作成
アイエヌ知財特許事務所	●	
あさかぜ特許商標事務所		●
特許業務法人IP-FOCUS		●
IP Valuation特許事務所	●	●
特許業務法人創成国際特許事務所		●
鈴木国際特許事務所		●
正林国際特許商標事務所	●	●
株式会社知財ビジネスリンク		●
かめやま特許商標事務所		●
株式会社公陽堂		●
OEK弁理士事務所	●	●
株式会社工業市場研究所	●	●
株式会社パテント・ファイナンス・コンサルティング		●
特定非営利活動法人日本動産鑑定	●	
弁理士法人秀和特許事務所		●
アルカディア知財事務所		●
高木特許事務所		●
N A K A I 特許商標事務所	●	

## 2-1-4.知財ビジネス評価書・提案書の評価基準／採択の結果

## 採択件数

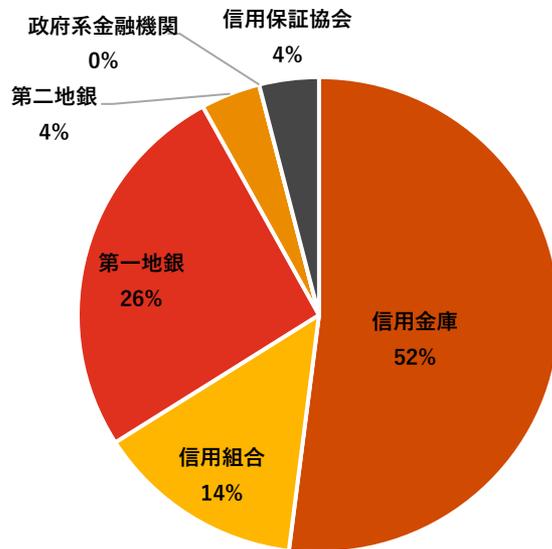
- 本年度の事業では、下記件数の案件を採択した。

コース	採択件数	金融機関数
A：評価書コース	11件	9 機関
B：評価書・提案書コース	39件	20機関
合計	50件	29機関

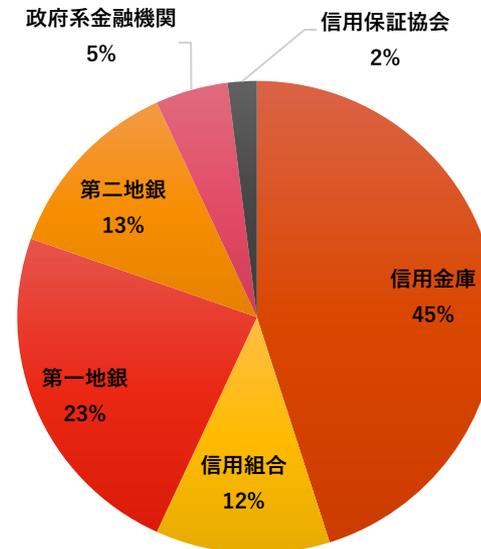
## 採択案件状況(金融機関種別)

- 金融機関種別については、信用金庫+信用組合で約66%、地銀（第一+第二）で約30%となった（昨年度より信金信組の占める割合が増え、地銀の採択数が減少している）

R4年度 (n=50)



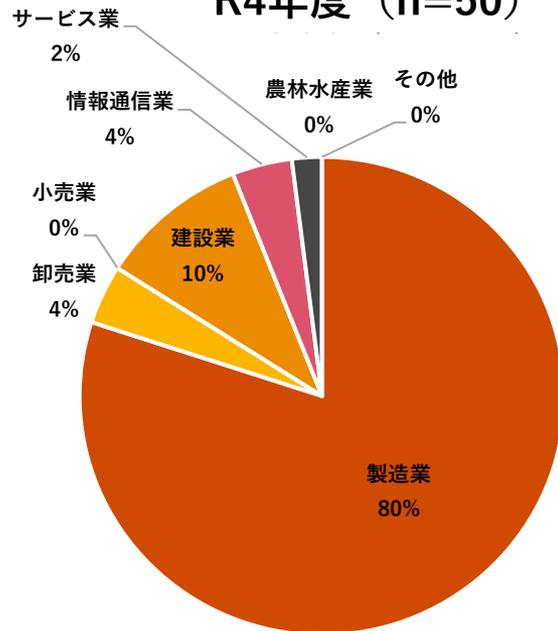
(参考) R3年度 (n=102)



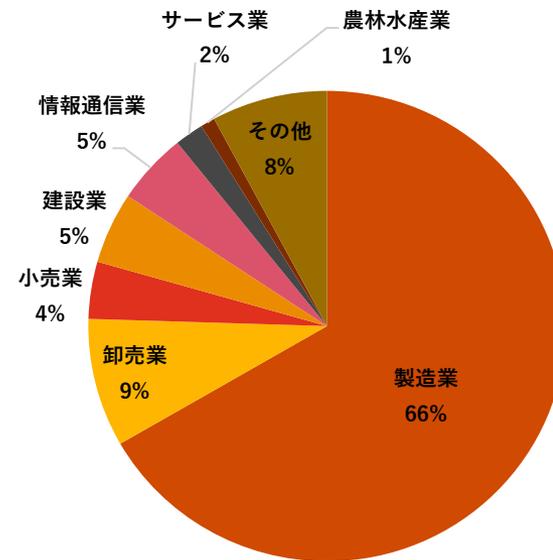
## 採択案件状況(企業の業種別)

- 企業の業種を見ると、製造業が約80%とメインである。
- 昨年度と比較すると、製造業からの応募が集中しており、応募業種の多様性が少なくなっている。

R4年度 (n=50)



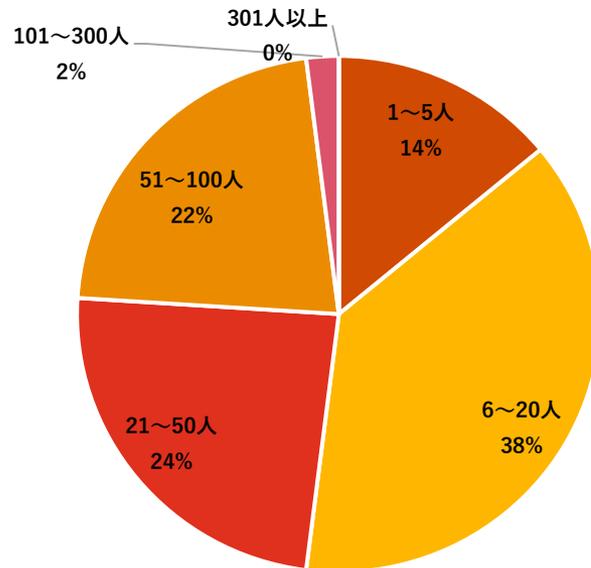
(参考) R3年度 (n=102)



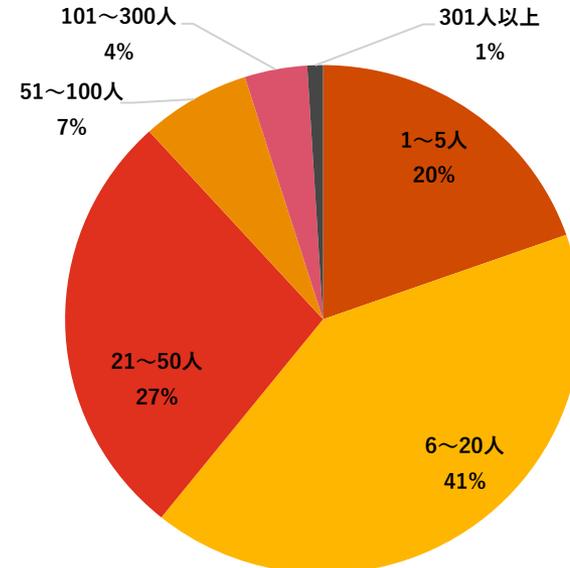
## 採択案件状況(企業\_従業員数)

- 今年度の採択企業の従業員数を見ると、20人以下の企業の比率が約52%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。

R4年度 (n=50)



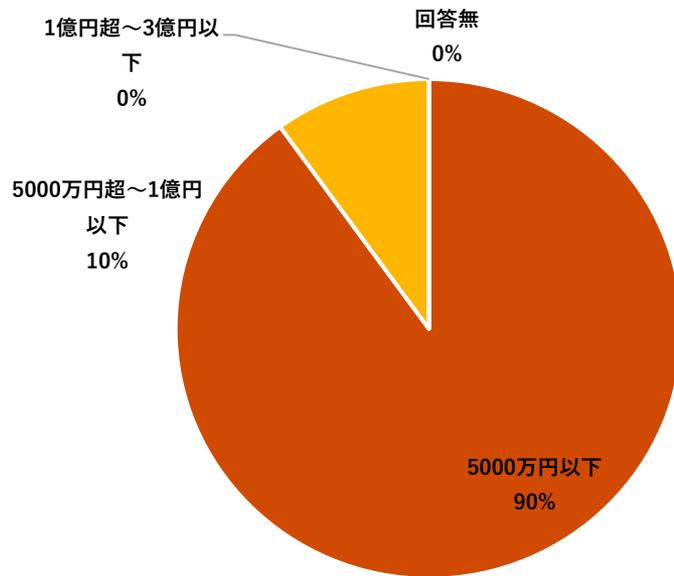
(参考) R3年度 (n=102)



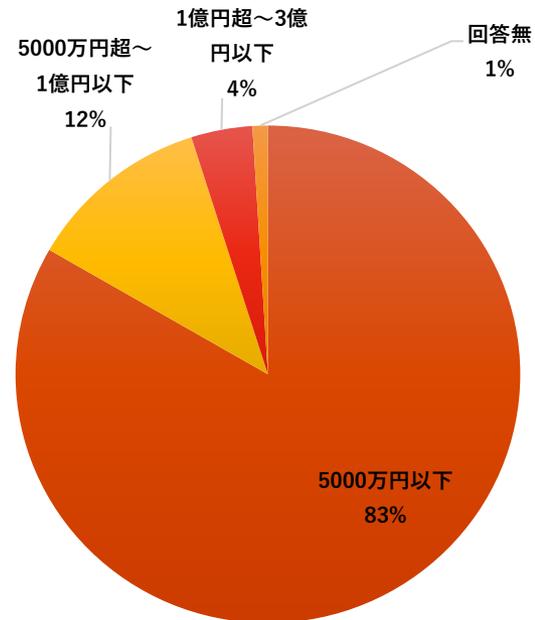
## 採択案件状況(企業数\_資本金)

- 今年度の採択企業の資本金を見ると、5000万円以下の企業の比率が約90%とボリュームゾーンとなっている。
- 資本金別の比率としては、昨年度は含まれた資本金1億円を超える企業が今年度は含まれないが、それ以外については大きな違いはない。

R4年度 (n=50)



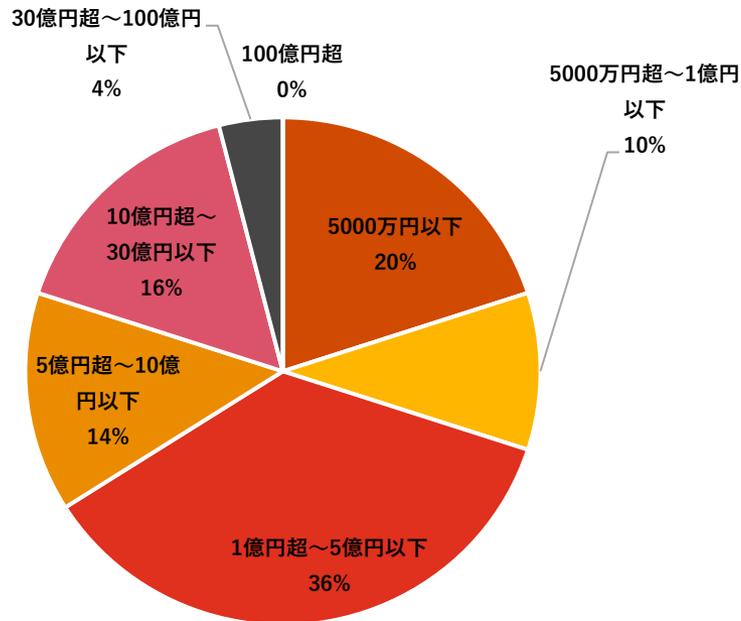
(参考) R3年度 (n=102)



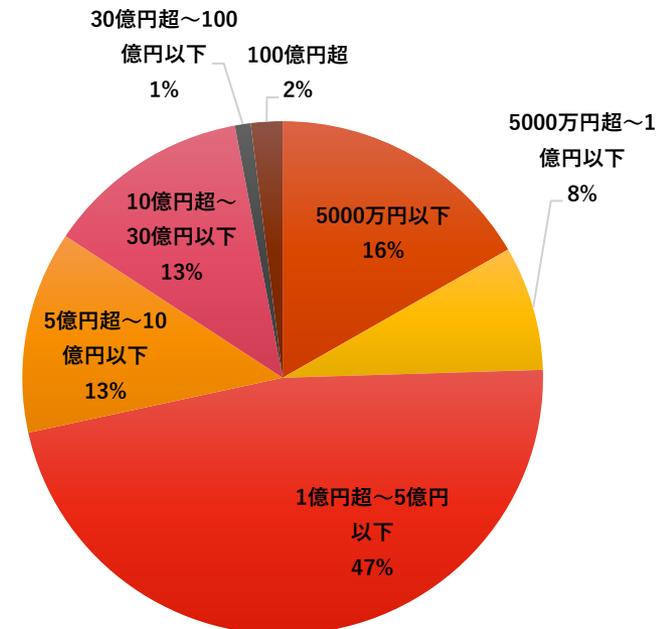
## 採択案件状況(企業数\_年商)

- 今年度の採択企業の年商を見ると、1 - 5 億円の企業の比率が約 36%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。

R4年度 (n=50)



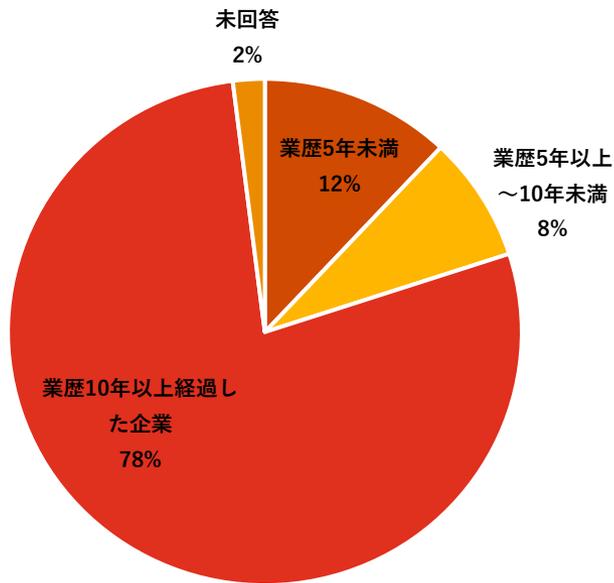
(参考) R3年度 (n=102)



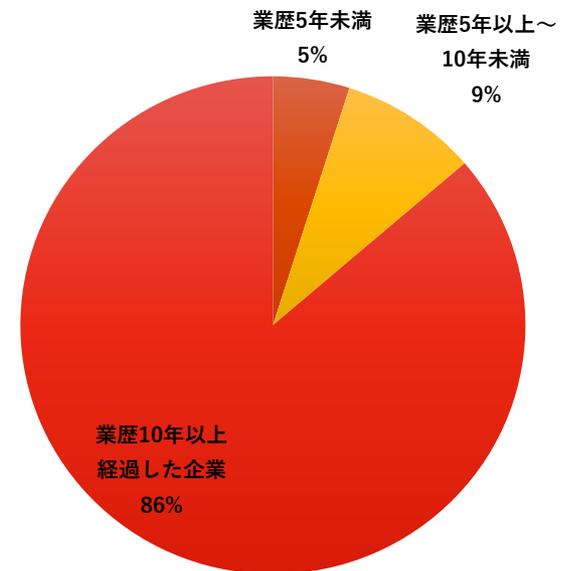
## 採択案件状況(企業数\_業歴)

- 今年度の採択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。

R4年度 (n=50)



(参考) R3年度 (n=102)



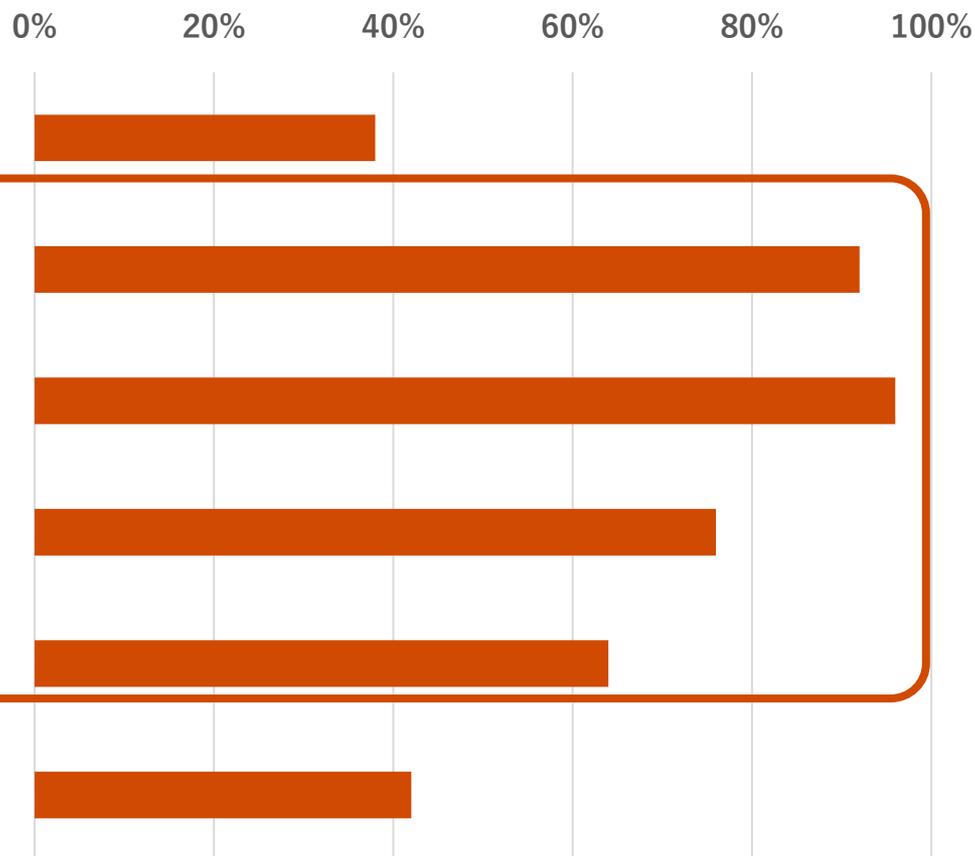
## 採択案件状況:取引先における本事業参画の目的

- 「強みの活かし方を知りたい」というニーズ（回答2～5）の回答が多く、いずれも6割を超える回答となっている。

### 目的類型別の採択件数（n = 50）

#### 申し込み時の課題

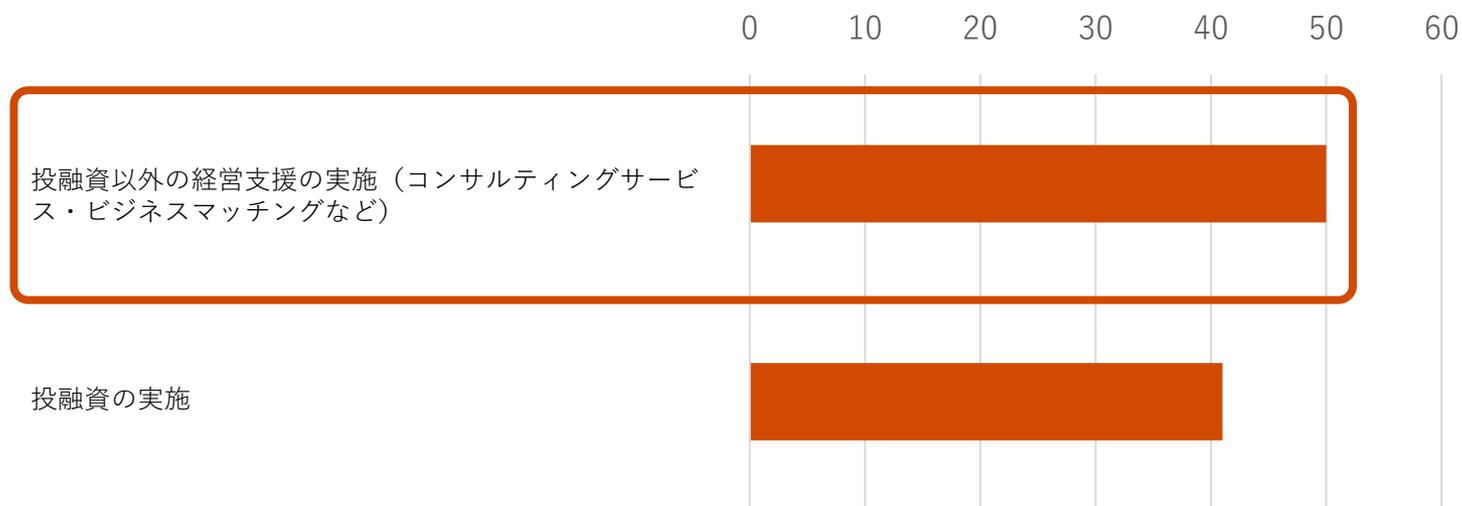
1. 企業が持つ「強み」を整理・分析できていない／経営者が自己認識できていない
2. 優れた強みがあるが、活用方策が曖昧であり、伸び悩んでいる
3. 有望市場への進出可能性を検討したい・事業転換の可能性を検討したい
4. 製品・サービスの特長（品質等）を評価してくれるマーケット・売り先・仕入先を見つけたい
5. 企業の強み（技術力・ブランド等）の競合優位性・市場性を確かめたい・高めたい
6. 事業承継に合わせて、目に見えない資源を棚卸し、経営計画を見直したい



## 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と考えている金融機関が多数派である。

課題に対して検討している金融機関の支援



# 2-2

支援の結果

## 2-2-1. 支援のながれ

# 「知財ビジネス評価書」支援の流れ(例)

- 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。



# 「知財ビジネス評価書」「提案書」支援の流れ(例)

- ・ 評価書、提案書の作成を行う案件は、基本的には以下の流れで支援を行った。



## 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	備考
1	基本的な事項が記載されている	
1-1	目次	
1-2	金融機関が作成した基礎項目編を踏まえた専門家としての記載がある	
1-3	情報ソース（インタビュー相手、使用データベース等）が記載されている	
1-4	対象企業名／金融機関名／評価書作成者名、評価基準日（インタビュー日など）が記載されている	
1-5	エグゼクティブサマリが記載されている	
1-6	評価書作成の目的が明確に記載されている	<u>主に形式面の品質担保のためのチェック項目</u>
1-7	企業の概要が記載されている	
1-8	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	
1-9	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	
2	ppt or wordで15P以上で作成されている	
3	明かな論理の矛盾がない	
4	著しい誤字・脱字・誤記等が存在しない	
5	難解な専門用語が使用されていない	<u>金融機関での理解容易性の担保のためのチェック項目</u>
6	グラフやスコアの意味が理解できる	

## 事務局における納品後の提案書のチェックについて

- 納品された提案書は、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	備考
1	基本的な事項が記載されている	主に形式面の品質担保のためのチェック項目
1-1	目次	
1-2	情報ソース（インタビュー相手、使用データベース等）が記載されている	
1-3	対象企業名／金融機関名／評価書作成者名、評価基準日（インタビュー日など）が記載されている	
1-4	エグゼクティブサマリが記載されている	
1-5	金融機関による支援の提案が含まれている	
1-6	金融機関の提案を踏まえて専門家としてさらに具体的に提案している	
2	著しい誤字・脱字・誤記等が存在しない	
3	ppt or wordで作成されている	

## 2-2-2. 支援の効果検証(アンケート・インタビュー)

## 支援に関する効果検証について

- アンケート調査及びインタビュー調査により支援の効果を検証した。

<b>調査</b>	アンケート調査	インタビュー調査
<b>相手</b>	本コースの全金融機関及び企業	金融機関・企業・専門家・知財総合支援窓口
<b>方法</b>	メールにて実施	オンライン会議にて実施
<b>目的</b>	評価書作成の効果やあり方、専門家や知財総合支援窓口の支援の在り方を明らかにする。	
<b>調査実施期間</b>	令和5年2月～3月	
<b>回答数</b>	合計 76件（回収率76%） （内訳） 金融機関 43件（回収率86%） 企業 33件（回収率66%）	金融機関 6件 企業 4件 専門家 6件 知財総合支援窓口 3件

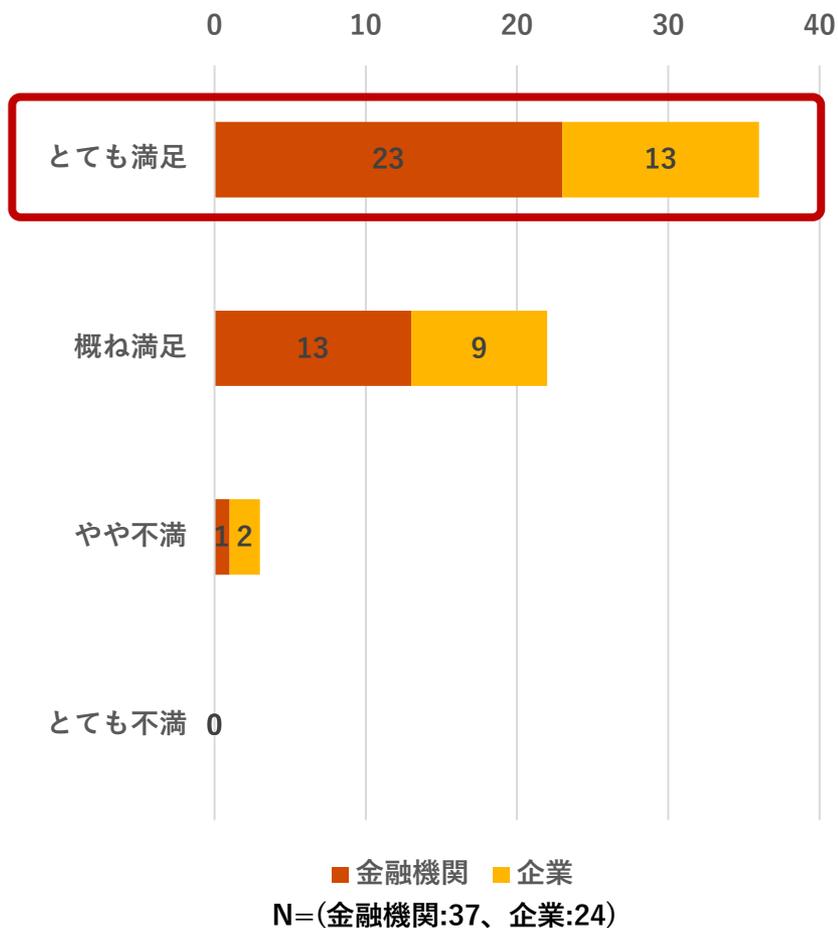
※以下では、昨年度と同様の設問については、昨年度との回答結果の比較を行っている。

# アンケート調査結果

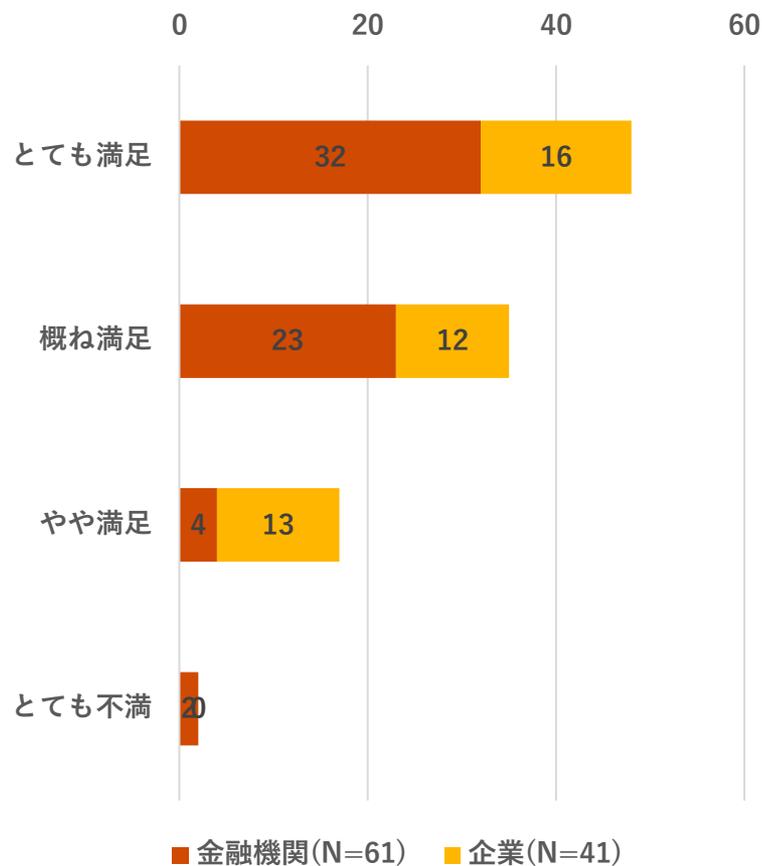
【Q1-1】 本事業に対する満足度を教えてください

- 昨年度に比べて、「とても満足」が増加しており、事業に参加した金融機関、企業の双方にとって満足度が高くなったと考える。

## R4年度



## R3年度



# アンケート調査結果

【Q1-2】 上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

- 理解が深まったことで満足が得られたという回答が多く得られた。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
とても満足	<ul style="list-style-type: none"> <li>知財金融事業を通して、お客様の強み、真の悩みを聞くことが出来た。</li> <li>顧客満足度も高く、弊行、顧客共に事業の強み、課題について整理できたため。</li> <li>中間報告の資料ではお客様に多くの気づきとなる情報があった為</li> <li>今後新たに力を入れるOEM受注に関する問題点と解決法まで提案することができた。</li> <li>当社がこれから展開しようとする事業の実現可能性を十分認識できたこと</li> <li>無料で顧客に知財ビジネス評価書・提案書を提供できる。</li> <li>取引の強みや弱みが見える化され、本業支援に繋がる情報が収集できました。また、専門家の助言やアドバイスをいただきながら本事業を進めることができました。</li> <li>専門家からは、来年度の対象企業の支援につながる有益な提案があり、知財ビジネス評価書では、当協会担当者の作成した基礎項目編の講評をいただきました。本事業全体を通じて、丁寧な対応だったと感じています。</li> <li>事業者の課題解決に向けた伴走支援について明確にすることができた</li> <li>企業の事業承継を含めた今後の新規事業の方向性のヒントとなったため</li> <li>知財ビジネス評価書・提案書作成プロセスにおいて専門家の知見によるヒアリングポイントが理解出来た。また、対象企業の様々なものに対し見える化が図れた。</li> <li>お客様の既存事業内容及び新規事業内容について、専門家の解説も受けながら確認することが出来、また、現状を把握した上で、知財という観点からの解決方法を知ることも出来たため。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルタントと銀行の理解度が高かった</li> <li>特許の客観的評価（ビジネス・社会的位置づけ）が得られた</li> <li>今後の進め方について詳しく調査していただきました。</li> <li>販路拡大のきっかけになった為</li> <li>知財について整理することができ、これからの経営計画が明確になった。</li> <li>接しづらかった知財が少し理解できるようになった。自分の経験やノウハウが実はすごいことを理解し、ノウハウを社員に伝承し、会社のノウハウにしなければならぬこと、さらにノウハウを守らないといけないことが良くなりました。</li> <li>改めて、自社について考える機会になった。</li> <li>専門家の意見がいただけた</li> <li>現在抱えているビジネスの問題点の見えるかができたので満足です。</li> <li>現状分析などの確、理解できるもの、知らなかった考え方など学びが多くある</li> <li>高度な内容のサポートを受けられた</li> <li>普段の経営では手が回らない取り組みで、この制度のおかげで事業の視野を広くすることができた。</li> <li>内容分析が詳細にされているからです。</li> </ul>

# アンケート調査結果

【Q1-2】上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

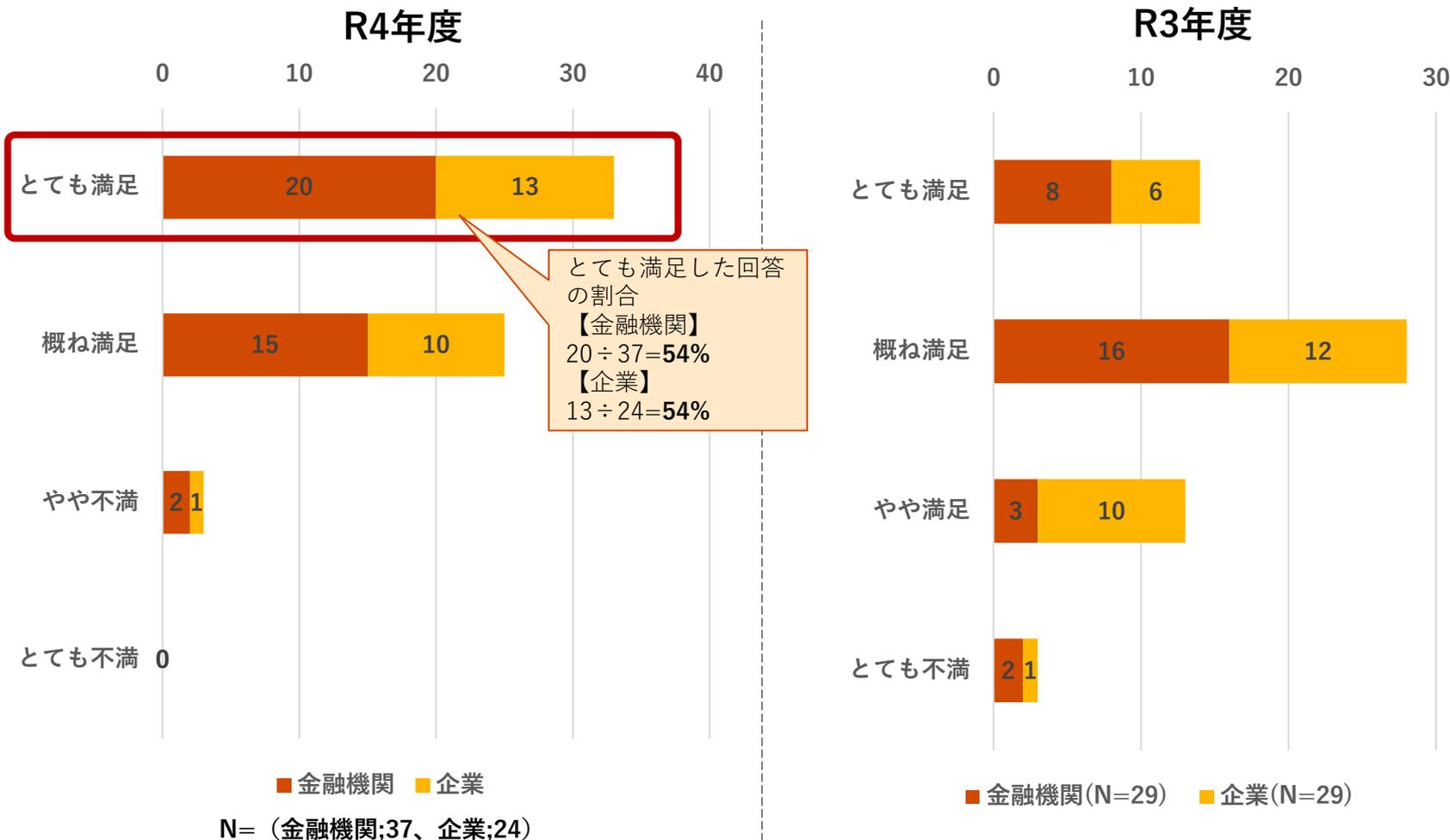
- 企業の関する理解、知財面に関する理解に関する意見を多くいただいた。また、基礎項目編への有効性も確認できた。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
概ね満足	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引深耕と業務理解が深まった為</li> <li>お客様からの情報が少ない中、専門家によく対応いただけた。</li> <li><b>他社の知財戦略が見え、自社の営業ドメイン確保に危機感を感じていただいた</b></li> <li>企業の強みが理解できた</li> <li>知財調査・分析ソフトがない中で、それらを使用しこちらの意向に沿った分析を行っていただけのため、助かっています。</li> <li><b>基礎項目編を作成したことから、対象企業について一定以上の理解をもって参加できた。</b></li> <li>現時点での価値評価が出来たため。</li> <li>顧客の強み弱みの分析には繋がったが、特許取得に重点を置いており、顧客満足度は十分に得られなかった</li> <li>準備事項、記載事項が若干多い。</li> <li>採択時の「知財ビジネス評価書（基礎項目編）」の作成負担はあったものの、アウトプットである「知財ビジネス評価書・提案書」は相応に有効であった。</li> <li>対象先企業の理解を深めることができた。</li> <li>知財の観点から企業の強み・弱み・機会・リスクを分析する手法については以前より認識しており、事業者への提案当初に想定していた通りの支援をいただくことができました。</li> <li>今まであまり聞いていなかった知的財産という点から、専門家とお客様を交えて面談出来て大変有意義でした。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>時間を掛けて評価いただいたが、利用方法が分からない。</li> <li>新商品の開発に役に立った。</li> <li>客観的に評価されることで気づいた点が多かった事。</li> <li><b>当社の知財は商品になっておりません。その段階で第三者の機関から何らかの評価が得られるのは、今後の事業展開に強みが出ると思います。このような事業は特にスタートアップ企業にはとても良いところみだと考えます。</b></li> <li>当社の特許、技術について客観的な評価をいただくことができた。</li> <li>自社のアピールポイントが明確化された</li> <li><b>知財の重要度には満足も、内容に資金需要がタイトに示されているにも関わらず、そのサポートに少し不満</b></li> <li>知財の再認識ができた。</li> </ul>
やや不満	<ul style="list-style-type: none"> <li>クオリティが期待するレベルではなかったため</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>際立った知財が当社にあるわけではないのにビジネスに結び付けようとする弁理士に不満。</li> </ul>

# アンケート調査結果

【Q2-1】 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

- ・ 昨年度に比べて、金融機関、企業の双方で「とても満足」の割合が増加しており、昨年度に比べて知財ビジネス評価書の分析結果に対する満足度は向上していると考えます。



# アンケート調査結果

【Q2-2】上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

- 分析に関して、わかりやすく概ね満足頂いているとの回答が得られた。また、価格付け等の分析など、深い示唆を与えた。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
とても満足	<ul style="list-style-type: none"> <li>様々な分析手法・視点からの評価があり、その内容がとても分かりやすくまとめられているため。</li> <li>今後の事業展開について企業とどのように進めていけばよいか共有できた</li> <li>他社の特許取得状況を踏まえた当社技術の評価であり、納得できた。</li> <li>新規事業の強みを再認識することができたことに加えて、国内外の市場分析を含め、他社の権利状況について調査する必要性を認識できたため</li> <li>対象企業の知的財産、知的資産の理解と評価をしていただき、とてもわかりやすく纏めていただきました。</li> <li><b>対象企業は、製造設備・技術・ノウハウは有しているものの、商品価格に反映できていない分析結果となりました。当社自身も、適切な価格設定になっていないことを問題と感じていた部分ですが、その要因を的確に分析していただきました。</b></li> <li>金融機関の切り口ではなく、技術力が明確に把握することができた</li> <li>同社のイベント事業者としてのノウハウに着目し権利化可能な資産だけでなく知的資産にも踏み込んだ評価書となっていたため。</li> <li>同社が保有している技術や業界内での立ち位置が明確に評価されていた。</li> <li>新規事業を行う上での課題も見付き、課題解決に向け、当行も一緒になって解決するという方向で作成頂いており、新規事業に関して当行が全面的に関与できる内容であったため。</li> <li>専門家の分析が深く、及び提案のポイントが的を射ている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>わかる範囲で詳細まで調査されていた</li> <li>予想以上の結果であった</li> <li>社の課題、強み弱みを明確化して頂いた為</li> <li>現状の問題点等を明確に分析をしていただいた。</li> <li><b>業界の状況など、多面的な方向からの評価をされており、自社のポジションや役割のようなものを確認でき、自社が存続できた理由（コア技術）を改めて認識できた。</b></li> <li>現時点が整理され確認できた</li> <li>弊社の強み弱みを客観的に整理できました。</li> <li>金融機関からサポートを受けながら知財の活用方法や価値を再認識させられた</li> <li>詳細に渡って分析されているからであります。</li> <li>ご指摘内容やご提案内容がわかりやすく、大変丁寧でした。</li> <li>分析結果などは、的を得ていると判断されます。</li> <li>ある程度、自社の課題としている事と分析内容が合致していた</li> </ul>

# アンケート調査結果

【Q2-2】上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

- 分析に関して、概ね満足頂いているとの回答が得られた。

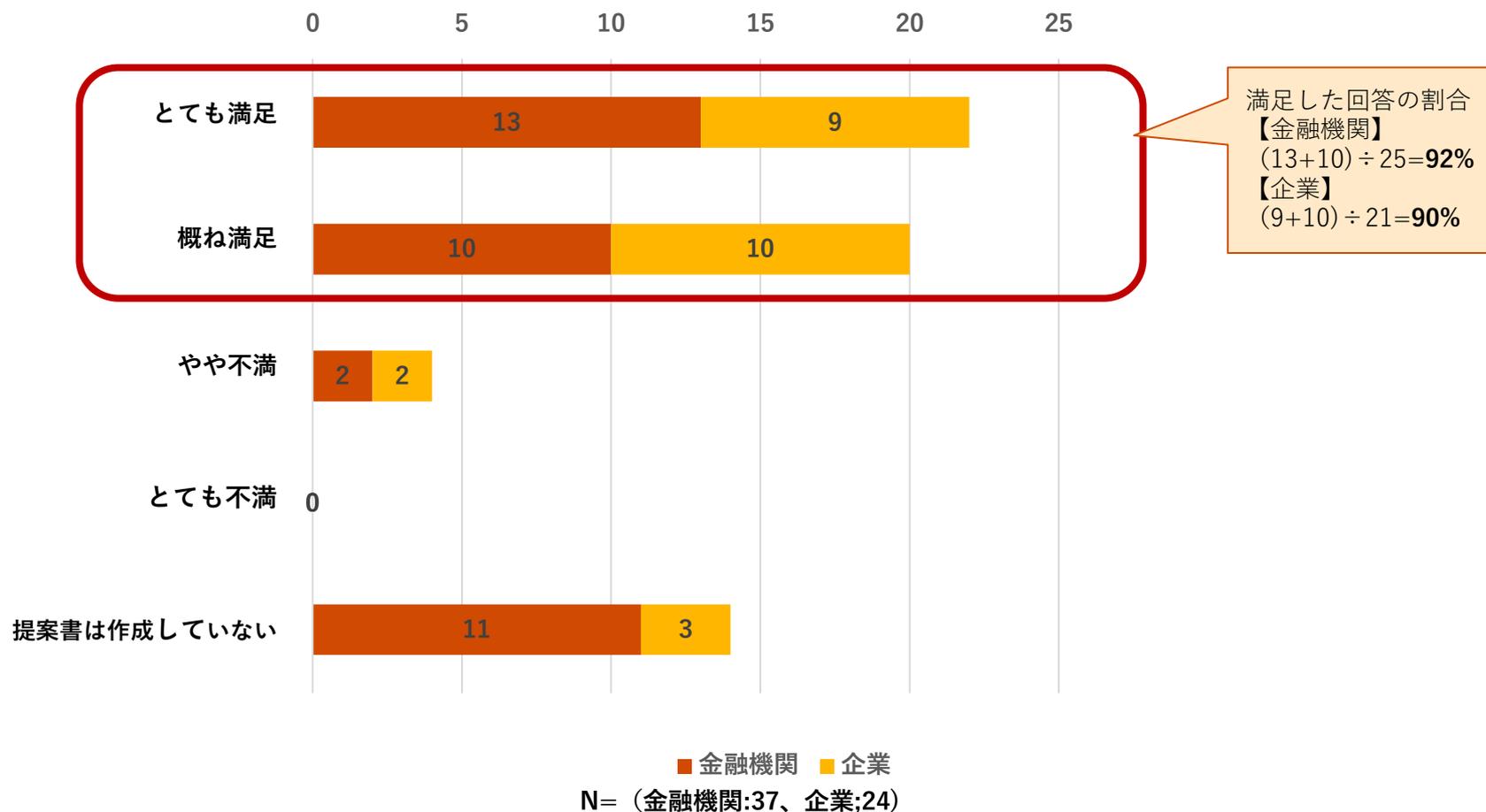
	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
概ね満足	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界の特許、商標情報の分析を起点に向かうべき方向性を社内で検討することができた。</li> <li>取引深耕と業務理解が深まった為</li> <li>他社の特許の問題点と当社の推奨戦略を示していただけた。</li> <li>企業の強みが理解できた</li> <li>当社の参入する分野周辺の市場環境や技術動向が概ねつかむことができた。</li> <li>対象先の持つ知財の整理ができ満足しています。</li> <li>支援企業の保有する知財の競業に対する優位性の再認識に繋がった為。</li> <li>当社の商品毎のマーケット分析等については満足している。</li> <li>特許分析から経営者が気付いていなかった競合や協業の可能性のある企業について指摘を受けることができ、将来事業を行っていく上でのリスクや機会の把握につながったと考えます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネス展開に関して視野が広がった</li> <li>他機関の視点から文書で評価してもらえ、参考になった。</li> <li>専門家の皆様が大変親身になって事業内容を分析してくださった。</li> <li>高評価をいただきましたが、それで終わっています。</li> <li>第三者の専門家から、無形なものや、商品になっていないモノへの価値を評価していただき融資や事業の見直しなど心強いサポートだと考えます。文章だけでは読み取る人により価値が変わってしまうので、ひと目でわかる☆評価みたいな表示があると良いと思いました。具体的に新規性は☆5つ進歩性は☆3つ産業性は☆4つなど。または、バランスシートなどで5?6項を可視化できるなど……。ニッチ度（需要は少ないが必ず必要なもの）、模倣度（進歩性とは違う）など……。</li> <li>先生方の指導が明確である</li> <li>現在の弊社の方向性が確認できた。</li> </ul>
やや不満	<ul style="list-style-type: none"> <li>知財に関する新しい発見がなかった。というより、DB調べている経緯が見えなかった。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特になし</li> </ul>

# アンケート調査結果

## 【Q3-1】 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【新規】

- 知財ビジネス評価書を作成した方のうち、約9割が「とても満足」、「概ね満足」と回答しており、全般に提案書の経営支援提案に満足している状況である。

### R4年度



# アンケート調査結果

【Q3-2】上記のようにお答えになった理由をお聞かせください（提案書を作成していない場合は回答不要です）

- 経営支援に関して、具体的な提案まで踏み込んで記載があった事例について満足度が高い傾向にある。
- 昨年度と比較しても、**具体的な「目的」に対して「金融機関が提案可能」なレベルに紐づけた提案書の作成を複数確認した**

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
とても満足	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>技術の評価だけでなく、今後の承継・伝承についての提案もあったため。</b></li> <li>• <b>当社の現状（代表者の高齢化、既存取引先との関係等）を踏まえた提案であった。</b></li> <li>• 今後やるべきことが明確になっていた。</li> <li>• 新規事業の実行可能性を高めるための課題が明確になり、その解決策を具体的に検討できるため</li> <li>• 経営支援提案が非常にわかりやすく説明されていた。</li> <li>• 評価書で明らかになった課題に対して、専門家及び金融機関から提案をできたことで、お客様に大変喜んでいただきました。</li> <li>• どのような業界や企業が提携先や販路開拓先に繋がられそうか提案を頂いたため。</li> <li>• イベント事業と製造事業との相乗効果に言及されており対象企業にとって非常に有意であった。</li> <li>• <b>金融機関が提案可能なソリューションを提案内容として提出していただけたから。</b></li> <li>• 評価書による現状把握及び課題抽出を行った上で、知財を中心とした具体的な課題解決方法を記載頂いている。知財に関する課題解決方法がとても参考になり、お客様も大変満足されていたため。</li> <li>• 非常に役に立つ提案となっている。</li> <li>• 提案書をもとに、経営支援に今後活かしていきたいものの、当庫のみでの支援では、知財の知識や活用面で未熟なところもあることから、今後近畿経済産業局、INPITとも連携しサポートしていきたい。</li> <li>• 明確な方向性を示す提案内容だった為。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 視点の異なるところからのアドバイスをいただけた</li> <li>• 予想以上の結果であった</li> <li>• 今後の計画立案に対し、指針となりうるものができた。</li> <li>• 今後アプローチすべきは、その業界1位の企業であり、プロダクトデザイナーへの提案が良いとのことで、非常に納得できる提案であった。ただ、そこへのアプローチが難しい。弊社のホームページやメディア戦略の中で、ターゲットをデザイナーや設計者に向けた目線に改善していこうと考えている。（シーズの提案でなく、効果の提案へまとめ直す）</li> <li>• 欲する支援内容だった</li> <li>• 知財に関する気付きが多数あった</li> <li>• 今回の提案書により今後の事業拡大した場合に気をつけることを考えることができると感じたから。</li> </ul>

# アンケート調査結果

【Q3-2】 上記のようにお答えになった理由をお聞かせください（提案書を作成していない場合は回答不要です）

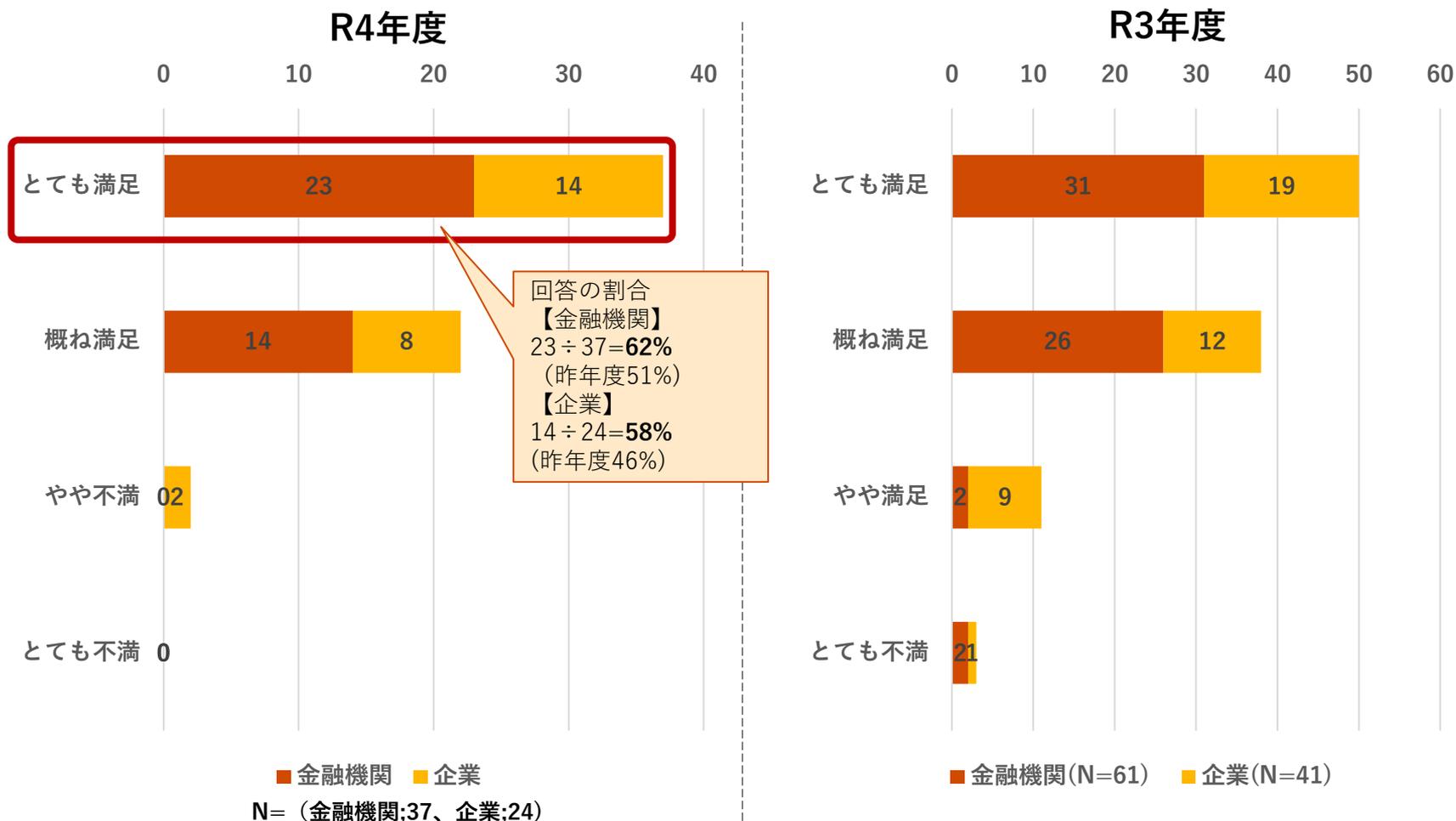
- 経営支援に関して、具体的な提案まで踏み込んで記載があった事例について満足度が高い傾向にある。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
概ね満足	<ul style="list-style-type: none"> <li>既に経営支援に取り組んでいる先であったが、新たな支援提案が出来るそう</li> <li>当協会の専門家派遣メニューから、専門家に相談すべき内容をご提案いただきました。来年度以降の対象企業の経営支援の参考とさせていただきたいと思います。欲を言ってしまうと、当協会の専門家派遣メニュー以外の支援方法もご教授いただけるとありがたかったです。</li> <li>具体的な提案があったため</li> <li>仮説に対する可能性についてもう少し踏み込んでいただきたかったが、提案項目が整理でき概ね満足しています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>具体的にされているからです。</li> <li>提案内容が具体的かつ実践的であったので。</li> <li>提案内容と経営者側として先々必要になると感じていた事が近かった</li> <li>自社で気付かなかった点について指摘があったから</li> <li>経営支援提案には繋がっていません。</li> <li>少し申し上げるならば、評価書は知財に対する評価であって、提案書は知財を企業が製品化できる支援であるとする事で、知財が製品化するのだと考えます。あくまでも企業支援であって、相談ではないことが必要だと考えます。事業化・経営安定化への支援（相談やアドバイスではなく）、補助金の案内、金融機関への紹介支援、販路拡大、PR支援（ブランディング・コンサルなど）、戦略支援など製品化への基本支援ができると判断した知財企業には積極的にサポートしていただける事業であって欲しいと考えています。</li> <li>今後の進め方が分かりやすい</li> <li>提案内容は今取り組んでいることと一致した。</li> </ul>
やや不満	<ul style="list-style-type: none"> <li>結論がエビデンスベースになっていない</li> <li>全般的な提案はされているが、当社の規模・リソース等を考慮した優先順位が付けられていない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関が弊社に自助努力を求められ過ぎている</li> </ul>

# アンケート調査結果

【Q4-1】 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

- 知財専門家の支援内容については、金融機関の全員、企業の9割以上が「とても満足」、「概ね満足」と回答し、昨年度と比較して「とても満足である」との回答割合が増加した。



# アンケート調査結果

【Q4-2】 上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

- 知財専門家の支援内容については、現地往訪を必須とした点も踏まえ、丁寧なヒアリングであり、ヒアリングの中で企業側にとっても価値ある情報が得られたという意見が多く寄せられていた。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
とても満足	<ul style="list-style-type: none"> <li>細部にわたり顧客との目線合わせ及び情報の収集・整理に努められていたため。</li> <li><b>現地での工場視察にじっくりと時間をかけていただいたことや、支援事業者のレベルに合わせてヒアリングをしていただいたため</b></li> <li>対象企業へ訪問をする前に知財ビジネス評価書(簡易版)を基に事前打ち合わせを行えたこと、対象企業との初回面談時に専門家と事務所へ訪問し工場見学も行ったことで提案の質が上がったと思いました。専門家とお客様は対等に会話をされていたので安心して任せられました。</li> <li>こちらの都合に合わせて面談方法等に対応して頂いたことや、意見交換の中で知財に関する事項をわかり易く説明していただけたから。</li> <li>限られたヒアリング時間の中での確に同社の事業内容を理解されていた。ヒアリング時から提案の視点で会話がなされていた。</li> <li>こちらの都合に合わせて面談方法等に対応して頂いたことや、意見交換の中で知財に関する事項をわかり易く説明していただけたから。</li> <li>製造業に関する知識が高く、説明及び作成資料も非常にクオリティが高かった。お客様も知財専門家の方を高く評価されており、機会があればまた一緒に仕事がしたいとの発言もあったため。</li> <li>同行訪問で社長の課題、悩み、希望等を的確にヒヤリングいただけた。社長も高評価。</li> <li>代取の内面や同社の無意識的な事業活動に蓄積されていた知財について適格にヒアリングできていた。</li> <li>当社の事業分野に精通する専門家による的確な意見を得られたから。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>何度もヒアリングを重ねて弊社に対し、忖度無しで現状把握と販路拡大のきっかけに関する提案まで実施頂いた為</li> <li>とても楽しくヒアリングやディスカッションを行うことができた。</li> <li>私が描いていた形とは、全く違う角度から質問され、頭の中の整理の仕方が分かったような気がする。分かっていたことでも、まとめ方(配置)が変わると、改めて重要なことに気づける。</li> <li>丁寧に聞いていただいた</li> <li>自社が大切にしているビジョン、想いの部分も汲み取って分析して下さったため。</li> <li>かなり材質的なご意見も伺えて満足です。</li> <li>4回にわたる熱心な聞き取りと理解力が素晴らしかった。</li> <li>ヒアリング内容などは丁寧に行って頂いたと感じています。</li> <li>和やかな雰囲気の中、ヒアリングが行えた。また専門家から本質をつく指摘を頂けた。</li> <li>知財には、全く新しいものです。理解するだけで大変なものもあるなか、正確に理解していただき、評価書の作成をして頂いたと思っております。</li> <li>細部に渡って意見交換できた</li> </ul>

# アンケート調査結果

【Q4-2】 上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

- 知財専門家の支援内容については、丁寧なヒアリングであり、ヒアリングの中で企業側にとっても価値ある情報が得られたという意見が多く寄せられていた。

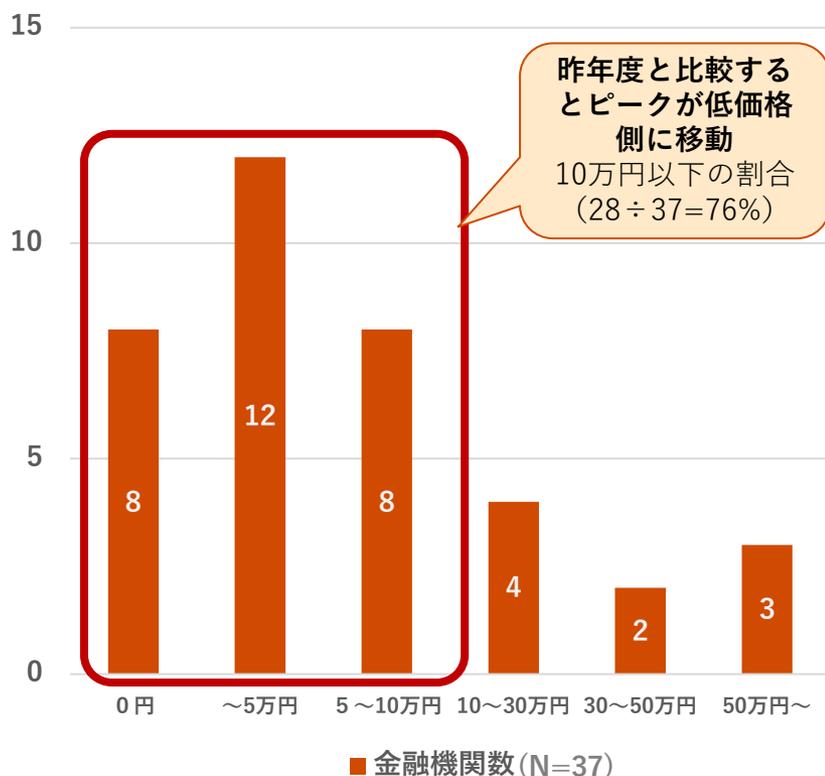
	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
概ね満足	<ul style="list-style-type: none"> <li>事前に打ち合わせをしたうえで訪問して頂けたのでスムーズに話が進んだ。</li> <li>知財専門家の弁理士の先生が、当組並びに当組取引先の特性に対する相応の理解の上で支援頂いた為。</li> <li>知財・商標面中心のヒアリングとなり、もう少し事業面に関わるヒアリングがあっても良かった気がする。</li> <li>4回のヒアリングを経た後、提案書と評価書を作成していただきました。限られたヒアリング時間の中では、ヒアリング事項を網羅することは難しかったので、後日対象企業へは質問票が送付されていました。熱心に支援していただいたと思います。支援内容が専門的な分野に入ることがあったので、当協会担当者が議論に入ることができなかったのが残念でした。</li> <li><b>ヒアリングを実施する際にうまく情報を引き出していただけと感じております。複数の知財の論点があり、時間的制約から特定の知財分析にとどまったことはやや残念に感じております。</b></li> <li>顧客より、初回面談は直接の方がよかったとの感想があったため</li> <li>経営者からの情報が少なかったが粘り強く聞いていただけた。</li> <li>現地に来てくださり直接話をできた点は良かった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>弊社の事業内容を事前によく研究されていて専門用語もスムーズに話せた。</li> <li>ひとつひとつが理解しやすい</li> <li>知財に対して再認識できた。</li> <li>特許の取得の要不要についても教えていただけた</li> <li>商品の良さを再認識する事ができ、新たな商品を開発する事が出来ました。</li> <li>ヒアリングの時間が短かった、もっと詳細に説明をするべきだった</li> </ul>
やや不満	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>準備が大変で実務と平行して出来る時間が足りていなかった。</li> </ul>

# アンケート調査結果

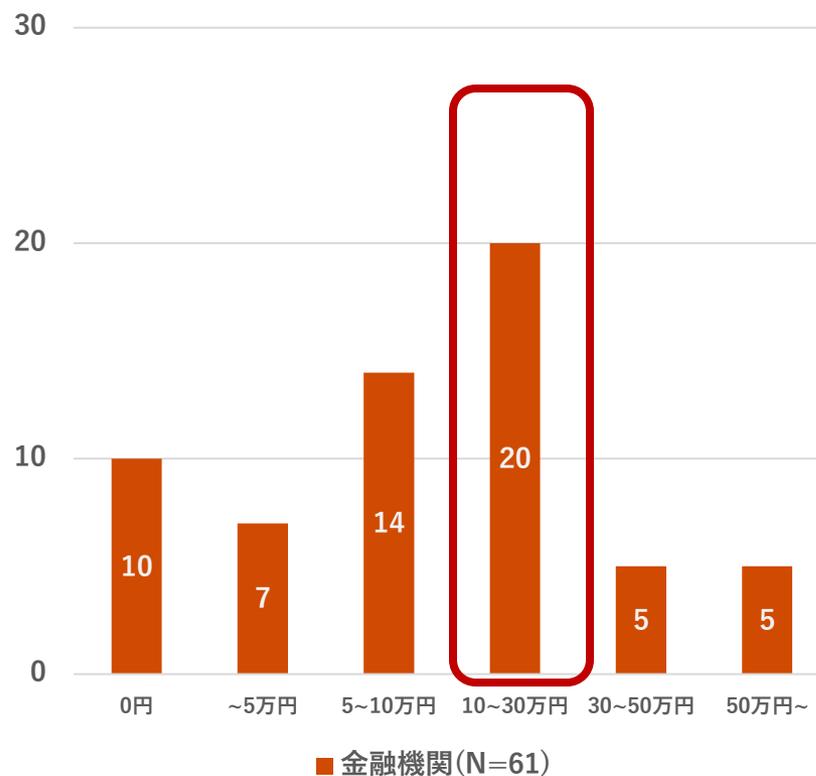
【Q5】 今回の知財ビジネス評価書について、どの程度の金額であれば、自ら資金を出して作成を依頼しようと思いますか？半角数字でお答えください（自ら資金を出して作成を依頼しようとは思わない場合は0とご回答ください）

- 金融機関側の回答として、**10万円以下を希望する回答が76%**をしめていた。昨年度は10-30万円の回答が最も多かったが、今年度はその範囲の回答割合が減少しており、**全体的に回答が低価格側にシフト**している。
- 可能性として「基礎項目編」の作成により、金融機関による価格付けが低下（＝市場価格が低下）した可能性がある**

## 金融機関からの回答 R4年度



## 金融機関からの回答 R3年度

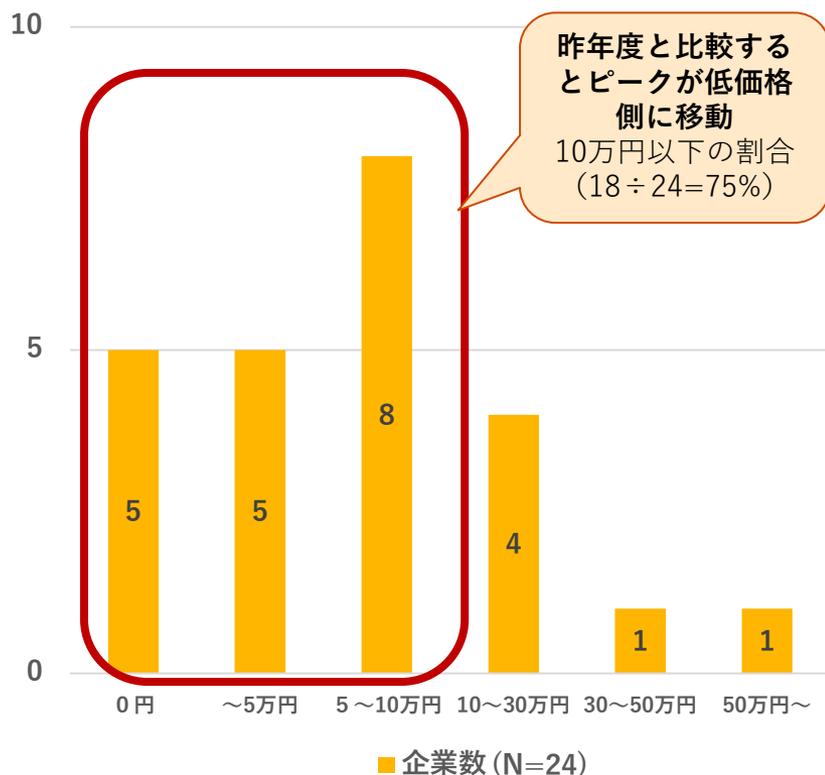


# アンケート調査結果

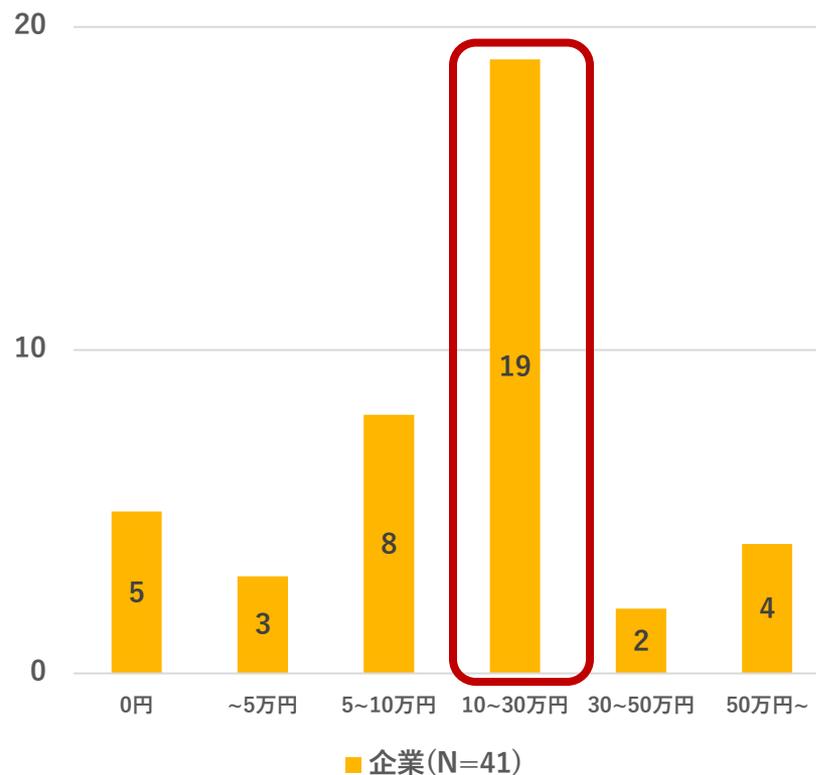
【Q5】 今回の知財ビジネス評価書について、どの程度の金額であれば、自ら資金を出してを作成を依頼しようと思えますか？半角数字でお答えください（自ら資金を出して作成を依頼しようとは思わない場合は0とご回答ください）

- 企業側の回答として、**10万円以下を希望する回答が75%**をしめていた。昨年度は10-30万円の回答が最も多かったが、今年度はその範囲の回答割合が減少しており、**全体的に回答が低価格側にシフト**している。

## 企業からの回答 R4年度



## 企業からの回答 R3年度



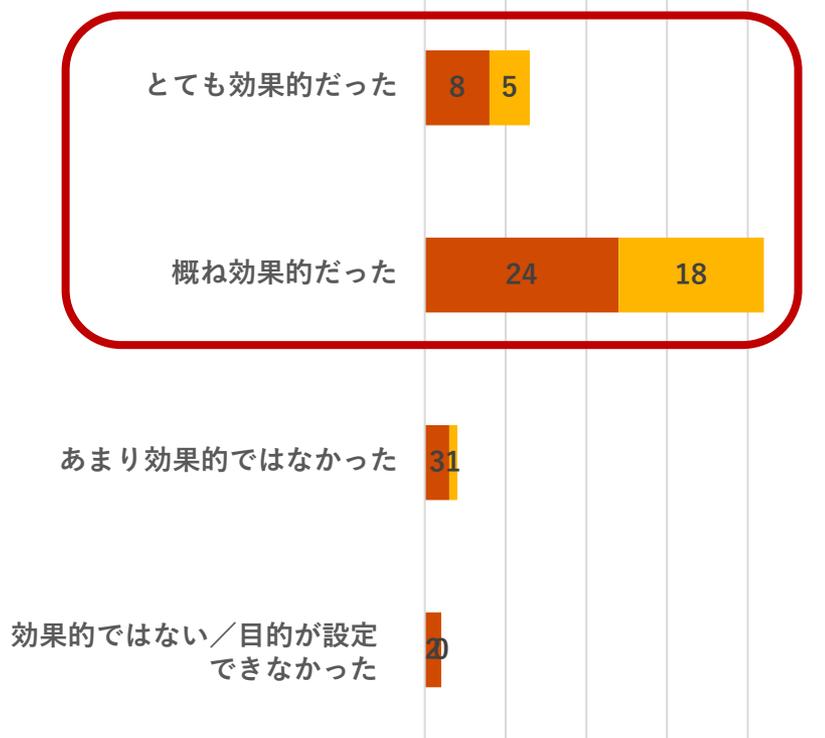
# アンケート調査結果

【Q6-1】 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？

- 昨年度と同様の回答傾向であり、「とても効果的だった」、「概ね効果的だった」の回答があわせて9割（ $55 \div 61 = 90\%$ ）と効果的だった旨の回答が多く得られた。

## R4年度

0 10 20 30 40 50

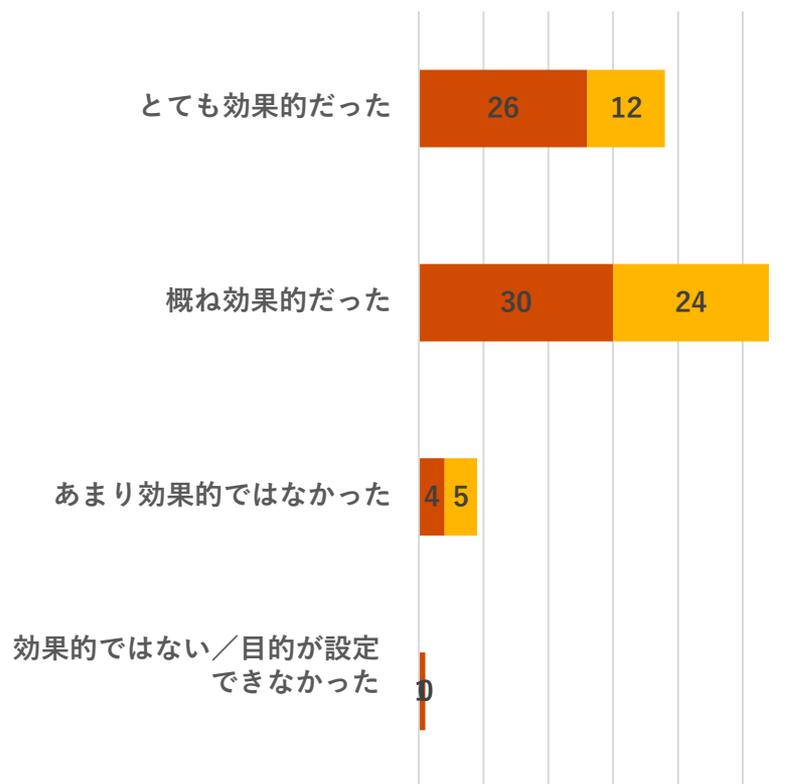


■ 金融機関 ■ 企業

N=(金融機関;37、企業;24)

## R3年度

0 10 20 30 40 50 60



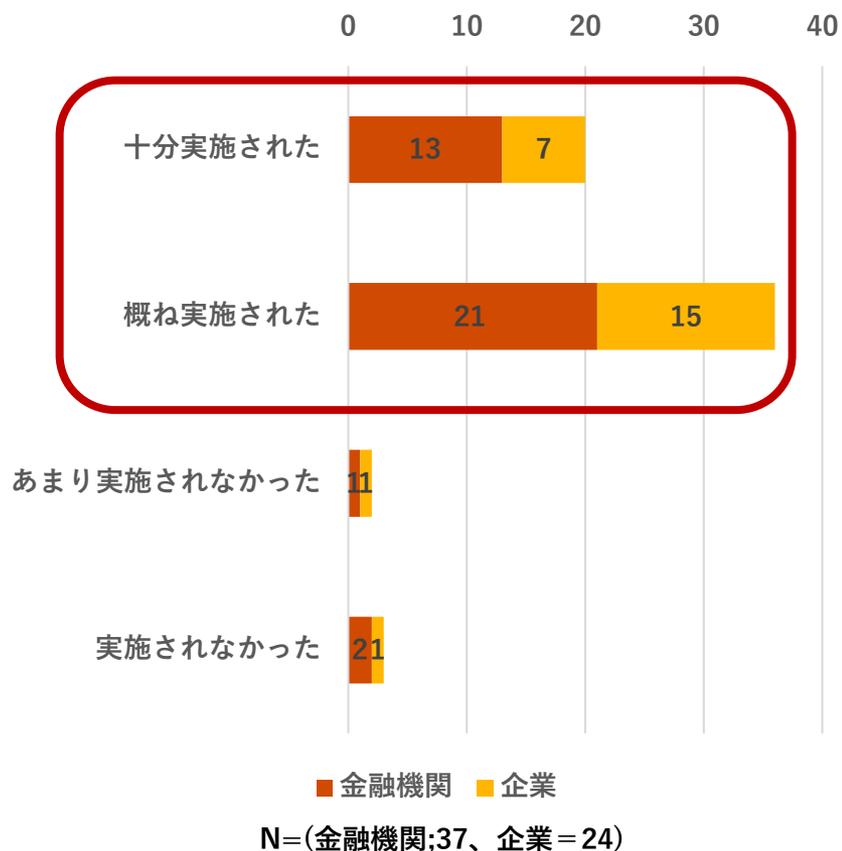
■ 金融機関(N=61) ■ 企業(N=41)

# アンケート調査結果

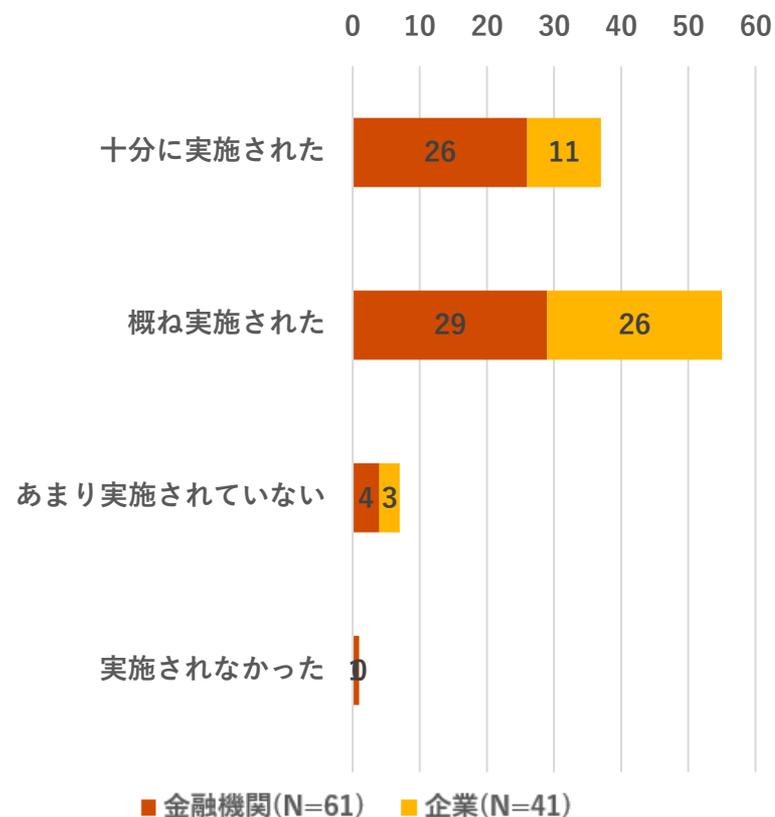
【Q6-2】 設定した目的に合致した評価分析や提案が実施されましたか？

- 昨年度と同様の傾向であり、「十分実施された」「概ね実施された」の回答があわせて9割であり、目的に合致した評価分析や提案の実施がなされたとの回答が得られた。

## R4年度



## R3年度

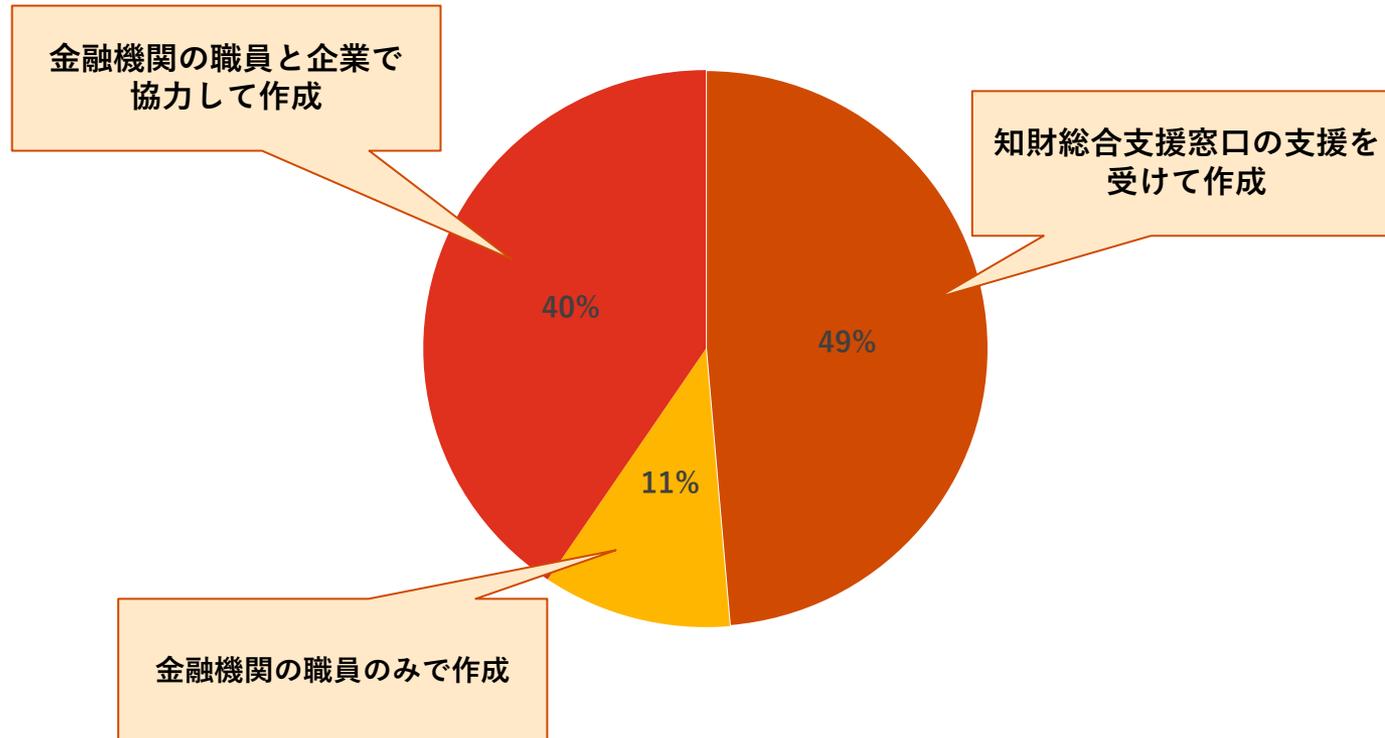


# アンケート調査結果

【金融機関・Q7-1】本事業では、採択時に「知財ビジネス評価書（基礎項目編）」（以下、「基礎項目編」という。）を作成頂きました。基礎項目編の作成において、知財総合支援窓口の支援は受けましたか？【新規】

- 基礎項目編の作成において、5割の案件が知財総合支援窓口の支援を受けて作成を行っており、知財総合支援窓口の支援を受けなかった5割のうち、4割の案件では金融機関の職員と企業で協力して作成を行っていた。

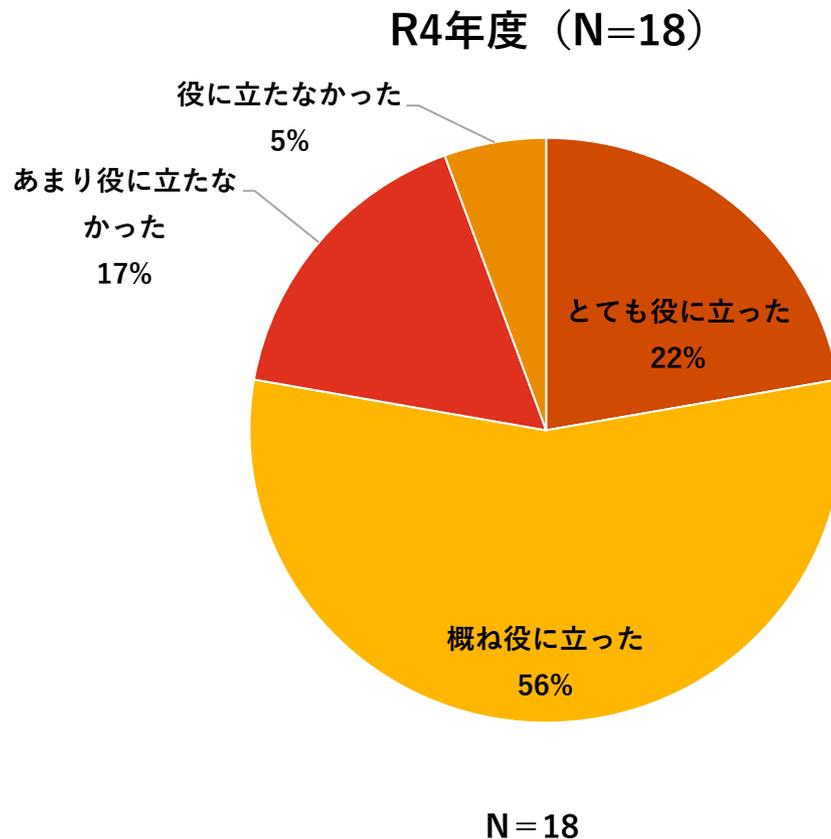
## R4年度（N=37）



## アンケート調査結果

【金融機関・Q7-2】（Q7-1で受けたと回答した場合）知財総合支援窓口による基礎項目編の作成支援は、基礎項目編を完成させるためにどの程度役立ちましたか？【新規】

- 知財総合支援窓口との協力に関しては、約8割が「とても役に立った」、「概ね役に立った」と回答しており、知財総合支援窓口と金融機関で協力をするにより、多くの金融機関にとって役立ったことがわかる。



# アンケート調査結果

【金融機関・Q7-3】（Q7-1で受けなかったと回答した場合）その理由をお聞かせください。【新規】

- 金融機関が作成したケース（職員のみ及び企業と協力して作成）では、**作成のために要する時間が原因となって協力に至らなかったという回答が多く寄せられた。**

## 金融機関内の職員のみで作成

- 時間もなく自分でやってしまった。
- 当金庫職員がわからないことは、企業にヒアリングして作成できるものであると思ったため
- 当金庫職員がわからない箇所を企業にヒアリングするだけで作成が可能と思われたため**
- 相談する時間がなかった

## 金融機関内の職員と企業で作成

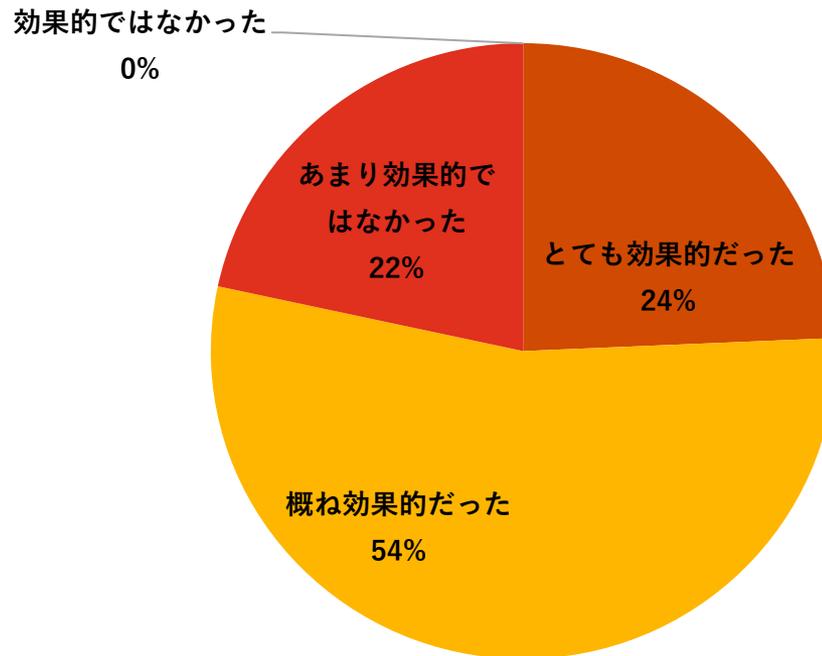
- 時間もなかったが、企業の担当者との議論を通じてより企業の内容を理解したかったから
- 知財総合支援窓口に依頼している時間的余裕がなかった。**
- 窓口が忙しそうだったから**
- 過去に取り組んだお客様も、当組合、お客様で基礎項目編の作成をしたため。
- 時間的に余裕がなかったため
- 特に理由はないが、強いて言えば時間的余裕がなかったため
- 金融機関と企業で作成できる内容であったため。
- 支援企業内に相応の知財関連の知見があり今回それを使って大半を作成した為、知財総合窓口の支援を受けるまでもなかった。
- そもそも知財総合支援窓口から基礎項目編の作成支援をいただけるという認識がなかったため。
- 知財相談窓口による基礎項目編の作成支援があることは、基礎項目編の作成に着手した後に気づきましたが、採択メール受領後、3週間以内に基礎項目編を提出するスケジュールの中では相談する時間の確保は難しいと考え、知財相談窓口の作成支援を受けずに作成することとしました。**
- 窓口支援で支援を受けることが出来ることを知らなかった。
- 顧客と金融機関職員での先ずの作成（分析）に意味があると思われる。

# アンケート調査結果

【金融機関・Q7-4】基礎項目編の作成は、企業の強みの発見に効果的でしたか？【新規】

- 基礎項目編の作成が企業の強みの発見に効果的であるかについては、「とても効果的」、「概ね効果的だった」をあわせて8割の回答が得られ、効果的と考える金融機関が多かったと考える。

R4年度 (N=37)

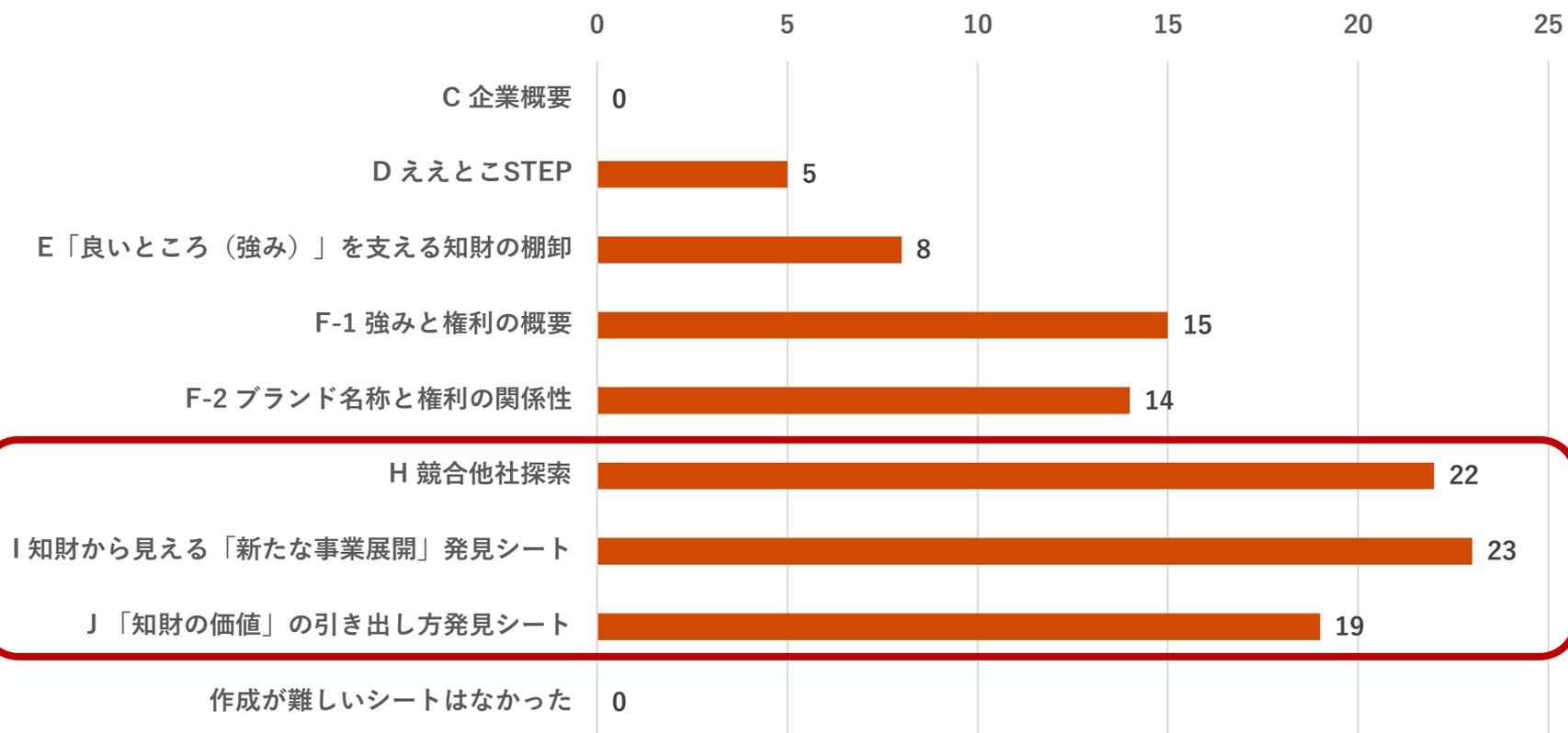


# アンケート調査結果

【金融機関・Q7-5】基礎項目編の作成にあたって、記載が難しかったシートがあれば選択してください（複数選択可）【新規】

- 記載が難しかったシートとして、D～Jのシートについて回答があり、特に、シートH、シートI、シートJはいずれも5割以上で難しかったとの回答が得られ、金融機関にとっては難易度が高く何らかの支援策が必要だと考える。

## R4年度 (N=37)

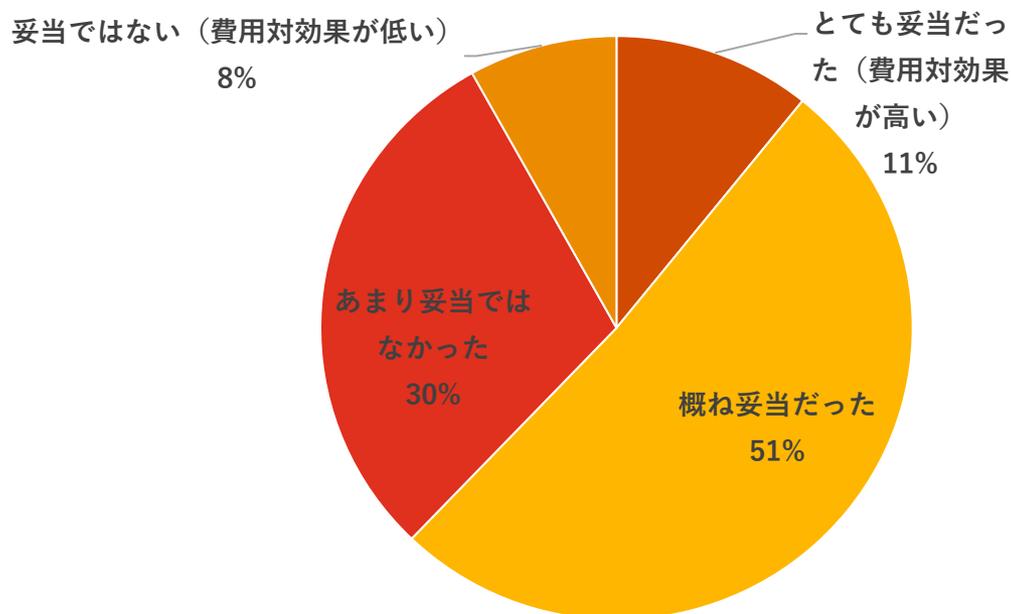


# アンケート調査結果

【金融機関・Q7-6】 基礎項目編の作成にかかる負担は、企業の強みの発見という効果に対して妥当でしたか？【新規】

- 基礎項目編の作成にかかる負担については、6割が「とても妥当だった」、「概ね妥当だった」と回答した一方で、4割が「あまり妥当ではなかった」、「妥当ではない」と回答した。このことから、上述したQ7-4で、金融機関にとって強みの発見という効果が得られたとの回答が得られているものの、金融機関にとっては一定の負荷がかかっていると考えられる。

## R4年度 (N=37)



# アンケート調査結果

## 【金融機関・Q7-7】 上記のようにお答えになった理由をお聞かせください【新規】

- 「とても妥当だった」、「概ね妥当だった」を回答した理由としては、総じて企業理解に役に立つ部分があったとの意見が得られた。

金融機関回答(抜粋)	
とても妥当だった（費用対効果が高い）	<ul style="list-style-type: none"> <li>本ツールを活用したことで強みの仮説が立てられたことことでスムーズに専門家へ繋がられた。</li> <li>基礎項目編の作成には、対象企業の下調べ、打合せも必要です。今回、基礎項目編作成には対象企業が過去取得していた特許をベースに作成しました。HPやヒアリングからではわからない対象企業の事業内容・強みの理解が深まりました。</li> <li>日常的な関わりで基礎項目に係る内容を聞き取りすることは難しい為。</li> <li>先ず、強み弱みの分析ができた。</li> </ul>
概ね妥当だった	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>外部機関の支援を受けることで、自身では発見しづらかったことの発見につながった</b></li> <li><b>通常の会話では出てこない、アプローチ先を知ることができたため</b></li> <li><b>さまざまな視点が盛り込まれていると感じたから。</b></li> <li>企業の強みの再確認としてよかったと考えます</li> <li>今日までに至る情報収集で得ていた情報では、足りていない部分も多くあったので新たな強みの発見に繋がった。</li> <li>普段から知財総合支援窓口との連携ができていのでうまく対応できた。</li> <li>不十分ではあるが、対象企業の技術力を踏まえた強み・弱みを分析検討する良い機会になった。</li> <li>対象先のことをよく知るためには一定時間を要するため</li> <li>企業の事業を理解しどのようなサポートが必要かを考えるきっかけになった</li> <li>お客様自身も、自社の強みについて明確な答えがないため。</li> <li>費用対効果が高いとまでは言えないという理由から</li> <li>知財に関連する資料作成にかなりの時間を要するため、もう少し項目を減らして欲しいと感じたため。</li> <li>顧客とのヒアリングや調査資料の作成に費やした時間、労力等にかかった負担分の深掘りはできた。</li> <li>事業内容についてより深く知るきっかけとなった。</li> <li>知的資産経営を14年間取り組んできているので、違和感はなかった</li> <li>費用対効果は高いが負荷が大きい</li> </ul>

# アンケート調査結果

【金融機関・Q7-7】 上記のようにお答えになった理由をお聞かせください【新規】

- 「あまり妥当ではなかった」、「妥当ではない」の理由として、**金融機関側の基礎項目編の作成負担の大きさに関する意見が多く得られた。**

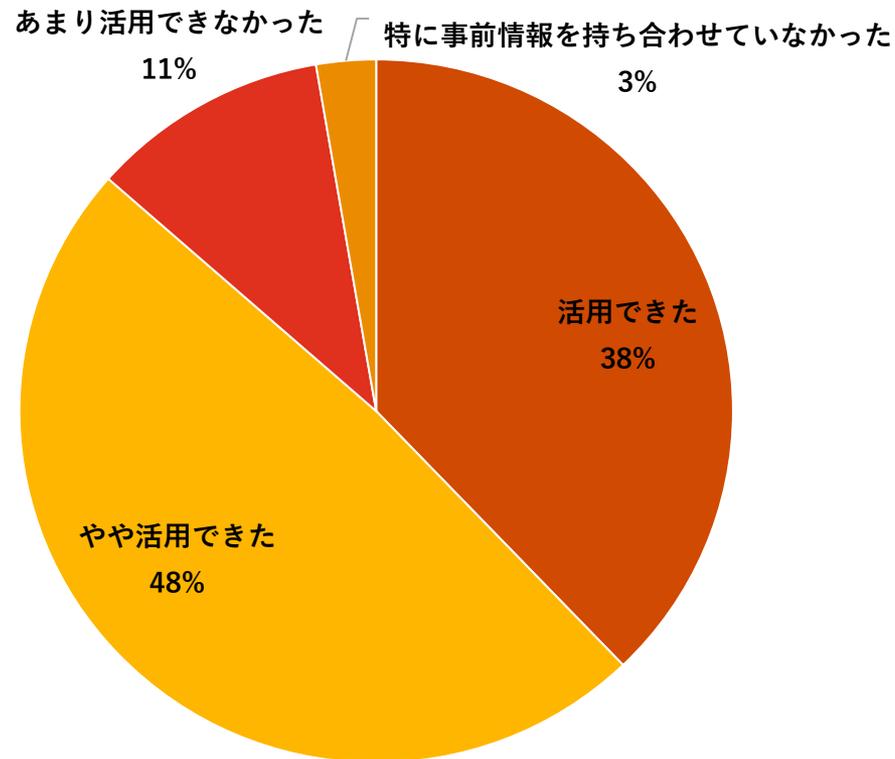
	金融機関回答(抜粋)
あまり妥当ではなかった	<ul style="list-style-type: none"><li>実際の評価書作成過程でヒアリングしていくと被る内容も多く、金融機関と顧客の負担を考えれば評価書作成前に短期間でこれだけの内容の基礎項目編を作成する必要性を若干疑問に感じる。</li><li>金融機関が作成するには負担感が大きかった</li><li>金融機関の職員が作成するには負担感が大きかった。</li><li>金融機関が作成するには負担感が大きかった。</li><li>知財権を持たない事業者には当てはまらない項目があった。</li><li>金融機関の負担が重いうえ、わからない項目も多い</li><li>J-PlatPatを用いた競合分析など、知財分析にかかる事務負担は相当に大きく、専門家に期待したい分野と考えます。営業店の職員が実施するには時間的に困難と感じます。</li><li>特許権のない会社なのでシートHが特に当てはまらなかった。</li><li>知財権の無い会社だったので、競合分析が当てはまりづらかった。</li><li>F1から競合先を探索することについて時間を要したことや、競合先となっているか確信が持てないことがあったため。</li></ul>
妥当ではない (費用対効果が低い)	<ul style="list-style-type: none"><li>専門家が入ってやらないと意味がないと思う。担当者の負担が重すぎる</li><li>通常金融機関では専門家に外注する項目である。</li><li>支援機関側の知財分野の知見不足も要因の一つであるが、今回は企業側の作業負担大。</li></ul>

# アンケート調査結果

【金融機関・Q7-8】 知財ビジネス評価書（基礎項目編）を作成するにあたり、金融機関で既に実施していた中小企業に関する情報収集（例：事業性評価）の情報は活用できましたか？【新規】

- 「既に実施していた情報収集の結果」の活用について、8割以上が「活用できた」、「やや活用できた」と肯定的な回答であった。

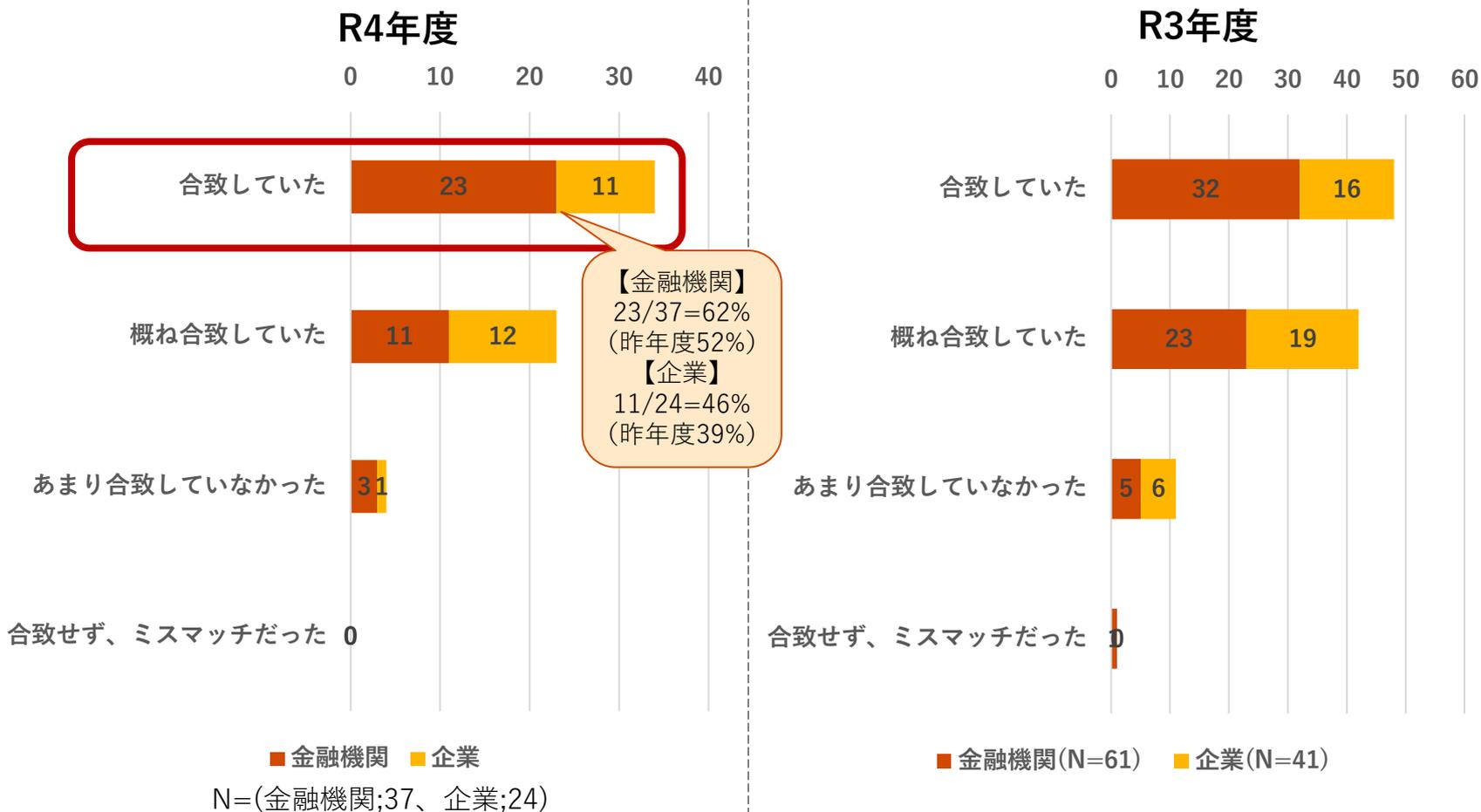
## R4年度（N=37）



# アンケート調査結果

【金融機関・Q8-1】 【企業・Q7-1】 知財専門家とのマッチングについては、金融機関や企業のニーズに合致していましたか？

- 知財専門家のマッチングの合致状況について、昨年度に比べ「合致していた」の回答が増加しており、昨年度に比べて、さらにニーズへのマッチング度は向上したことから、事務局の実施するマッチングは妥当であったと考える。



# アンケート調査結果

【金融機関・Q8-2】 【企業・Q7-2】 上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

- 企業の目線に立って、経営、技術の両面で深掘出来る専門家が多かったことから、金融機関、企業の両方にとってマッチングの満足度が高かったと考える。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
合致していた	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関目線では知的財産、知的資産の理解と評価を行い取引先企業の事業特性を深堀をしたいというのが一番の目的であり、お客様目線では金融機関に知的財産、知的資産等の業界特有の情報について理解をしてもらいたいというのがあったかと思えます。知財専門家の方に入っていたことで、更に良い間柄の構築へ繋がったと思えます。</li> <li>経済的価値や市場分析、対象会社の保有する知財の有効性について理解できたため</li> <li>権利関係でなくブランディングや社内体制の部分も的確にアドバイス頂けた。</li> <li>他の案件が先行していたため、本件は専門家について意見をお伝えできた。</li> <li>一番知りたかった法務面からの指摘をいただけたから。</li> <li>技術的な見地から事業性評価を実施していただいたため。</li> <li>お客様は「知財」になじみがなく、専門的過ぎる話だと困ると言われていましたが、先生の話はわかりやすく理解しやすかった。</li> <li>本事業終了後も引き続き支援を希望するため</li> <li>金融機関にも配慮された内容で評価書及び提案書が作成されており、お客様も大変満足されていたため。</li> <li>今回派遣していただいた弁理士は企業で開発を担当していたことがあり、製造業者に商品の製作を依頼していた経験もあります。仕事を依頼する側から見た視点で提案をいただき対象企業のニーズに合致していたと思えます。</li> <li>金融機関では理解が深まらない技術的な内容について代取と効果的な意見交換をされていた為。</li> <li>専門性高い提案を受けたため</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造業や弊社が行っている機械加工について詳しくあった</li> <li>よく話し合えるのでとても参考になる</li> <li>金融機関の片がパイプ役で先行して頂いた</li> <li>本提案を頂く前から弊社が検討していた内容と類似していた為</li> <li>金融機関が当社の知財を理解していただいたので、ミスマッチがなかったのだと思えます。</li> <li>短時間にも関わらずよく調査いただけたと思う</li> <li>和やか雰囲気の中、ヒアリングが行えた。また専門家から本質をつく指摘を頂けた。</li> <li><b>とりあえずの、専門性分野を調べていただいたこと、今後の売り込み先（知財部門の特定先）をお示しくされたこと。弊社では、気づかぬことでした。</b></li> <li>弊社の業界や特殊技術を理解し、重要性を見出していた。弊社のホームページもよく観察し理解していただいた。</li> </ul>

# アンケート調査結果

【金融機関・Q8-2】 【企業・Q7-2】 上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

- 企業の目線に立って、経営、技術の両面で深掘出来る専門家が多かったことから、金融機関、企業の両方にとってマッチングの満足度が高かったと考える。

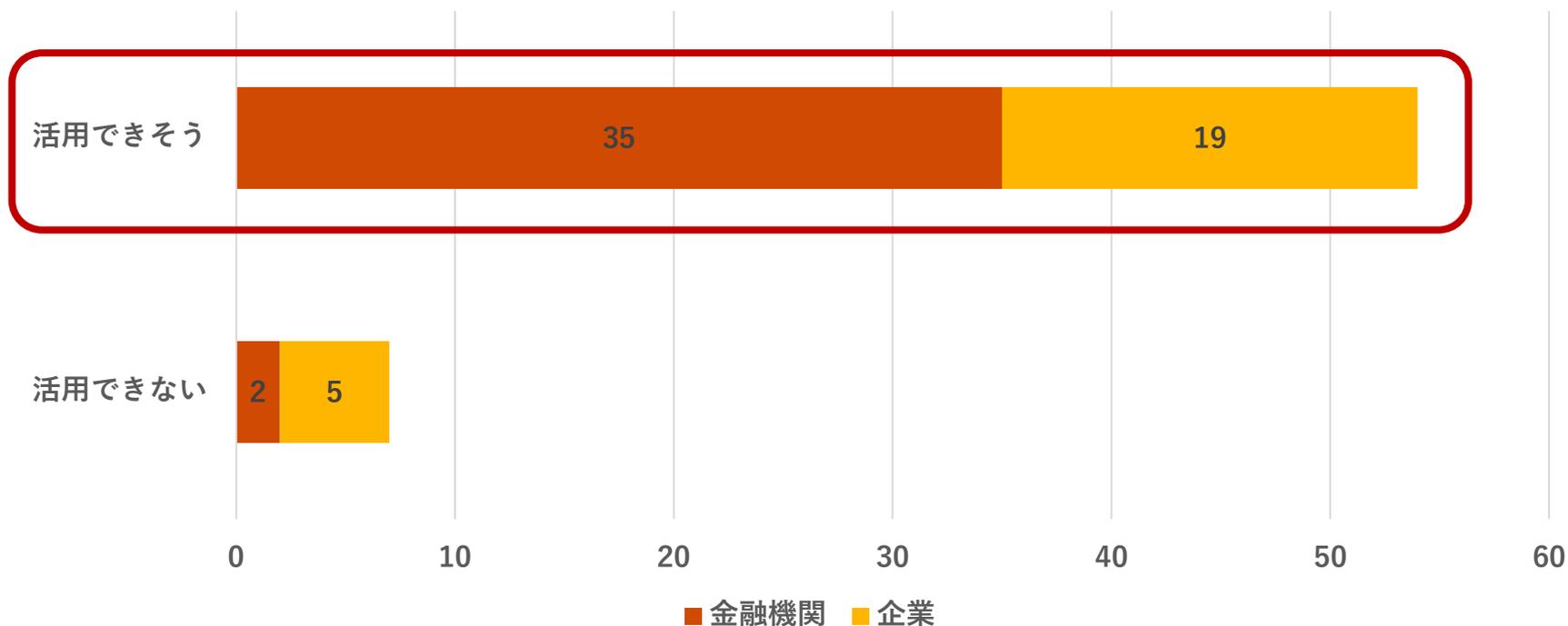
	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
概ね合致していた	<ul style="list-style-type: none"> <li>提案重視の姿勢でヒアリングもスムーズに進捗したから。</li> <li>特許など持っている知財の活用を模索している段階であったから</li> <li><b>広義の経営課題からの絞り込みを行っていただいたから</b></li> <li>活用したご提案につながりそうだったため</li> <li>前年度でお世話になった調査会社を要望に応じてアテンド頂けた。</li> <li>企業の強みを見つけてくれた点は良かった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>今後営業先とのマッチングを支援して頂けるとのことだった</li> <li>ニッチな分野にも関わらず細部まで調査頂いた。市場規模(可能性)も有れば良かった。</li> <li>評価、提案とも的確であった</li> <li>話し合いが早く進んだ</li> <li><b>金融機関さんとの今後の事業展開についてもこのプロジェクトを通じて考えることができた。</b></li> <li>部分的な範囲でしか評価対象になっていませんでした。</li> <li>今までに知財での評価を受ける事は無かったが、企業価値としての評価が決算書だけでなく、知財や将来性にも踏み込んで評価して頂けると、開発型企業としてはありがたい。</li> <li>金融機関から勧められていた内容だから</li> </ul>
あまり合致していなかった	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヒアリング、評価書、提案書から総合的に感じた。</li> <li>強み弱みの分析よりも特許取得に重点を置かれていた為</li> <li>もう少し知財的な分析をしていただける方がよかった</li> </ul>	—

# アンケート調査結果

【金融機関・Q9-1】 【企業・Q8-1】 知財ビジネス評価書・提案書を活用し、次のアクションに繋げることが出来そうですか【新規】

- 「活用できそう」の割合が金融機関、企業ともに高かったことから、今後、知財ビジネス評価書・提案書を活用し、金融機関、企業それぞれにおいてアクションを期待することができると思われる。

## R4年度



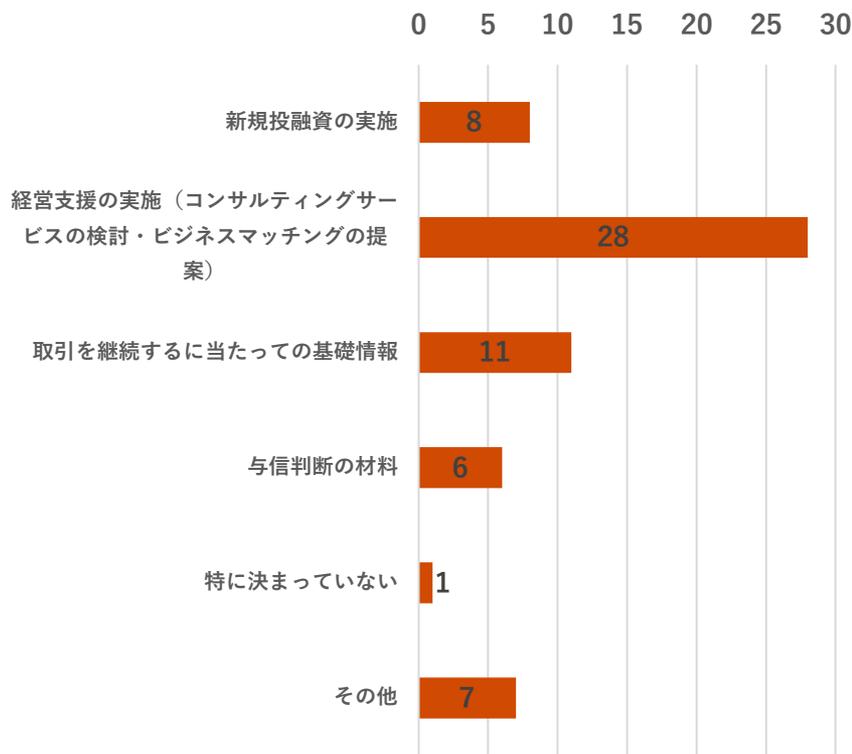
N=(金融機関;37、企業;24)

# アンケート調査結果

【金融機関・Q9-2】（活用できそうを選択した場合）今回作成した知財ビジネス評価書・提案書を、どのように活用する予定ですか？

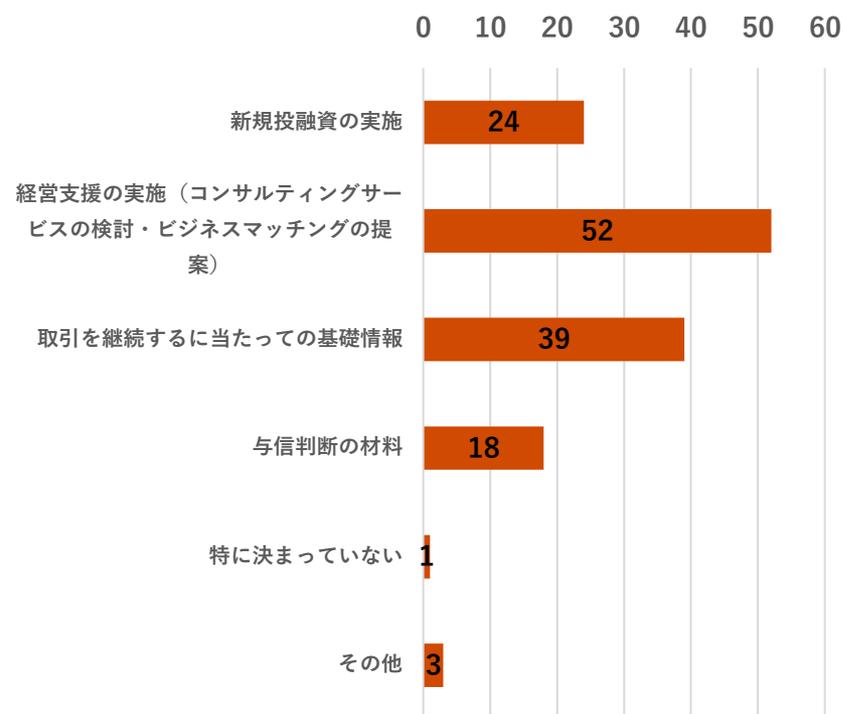
- 昨年度の調査と同様の傾向で「**継続支援の実施（コンサルティングサービスの検討・ビジネスマッチングの提案）**」により活用したいという回答が**8割**と多い。引き続き、**金融機関における経営支援に関するニーズが高いことがわかる。**

## R4年度



N=35

## R3年度



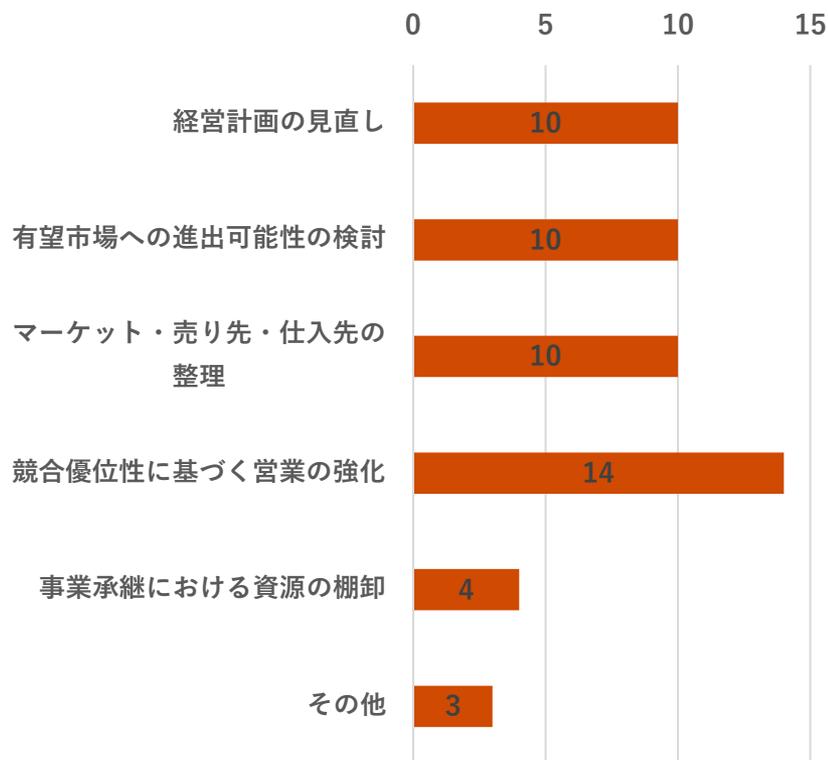
■ 金融機関(N=61)

# アンケート調査結果

【企業・Q8-2】（活用できそうを選択した場合）企業において、知財ビジネス評価書・提案書を、どのように活用する予定ですか？

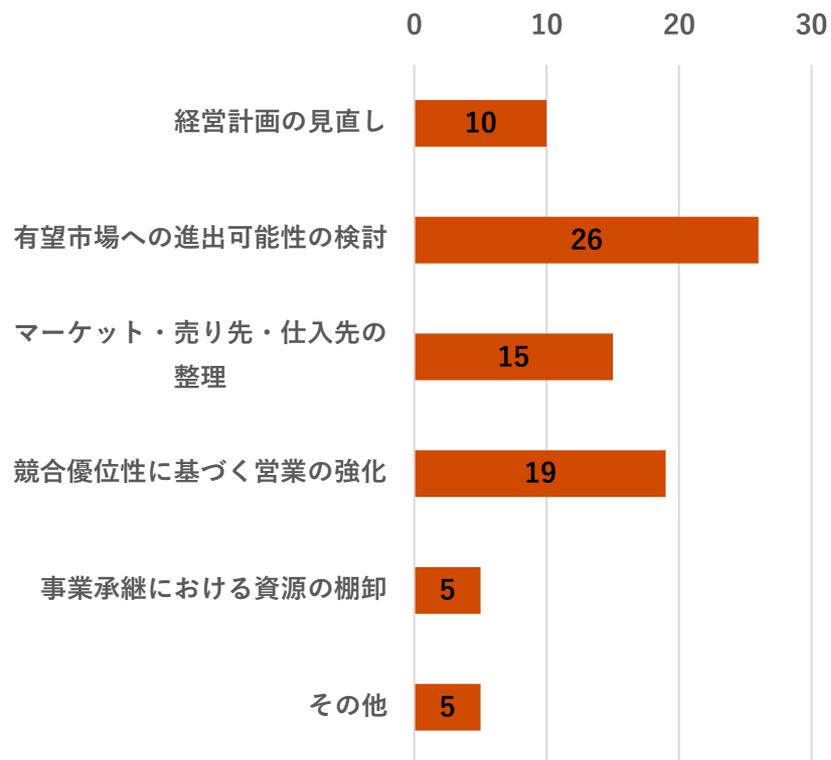
- 昨年度と比較して「競合優位性に基づく営業の強化」の割合が増加し、「有望市場への進出可能性の検討」の割合が減少しているものの、昨年度の結果と概ね同様の傾向である。

## R4年度



N=19

## R3年度



■ 企業(N=41)

# アンケート調査結果

【金融機関・Q9-3】 【企業・Q8-3】 （活用できないを選択した場合）理由をお聞かせください

- 活用できない理由としては、案件ごとに異なる回答が寄せられており、**共通した傾向は見られなかった。**

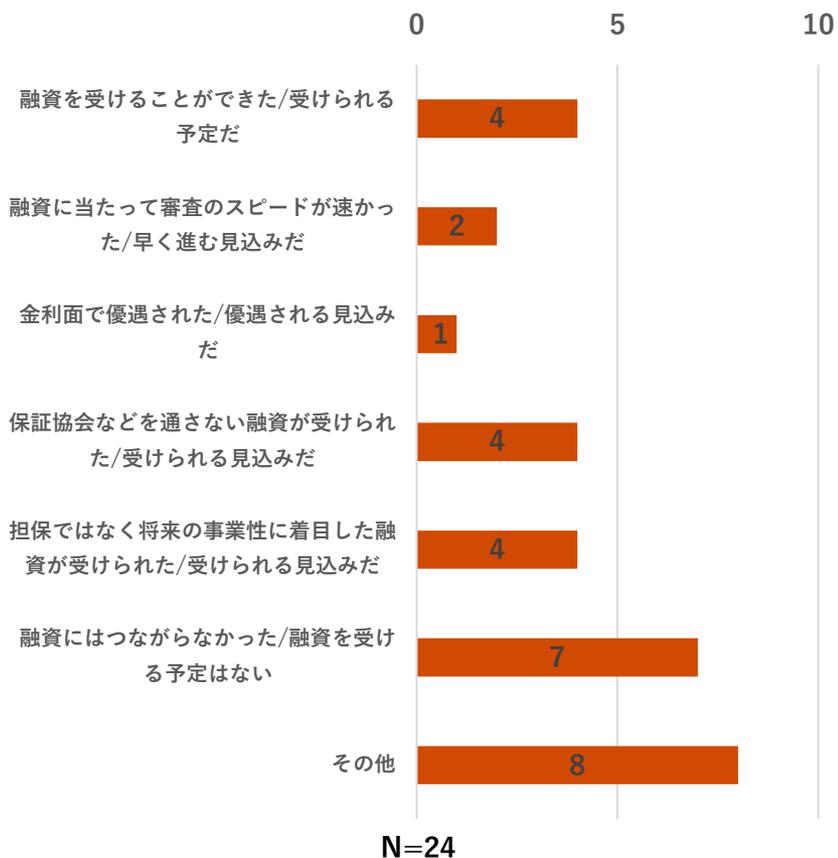
金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
<ul style="list-style-type: none"><li>会社内の体制に問題があることがわかり、知財活用以前の問題点が多いと感じた。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>結局自力開拓しかない。</li><li>今回の提案書では、該当していなかったと思う。</li></ul>

# アンケート調査結果

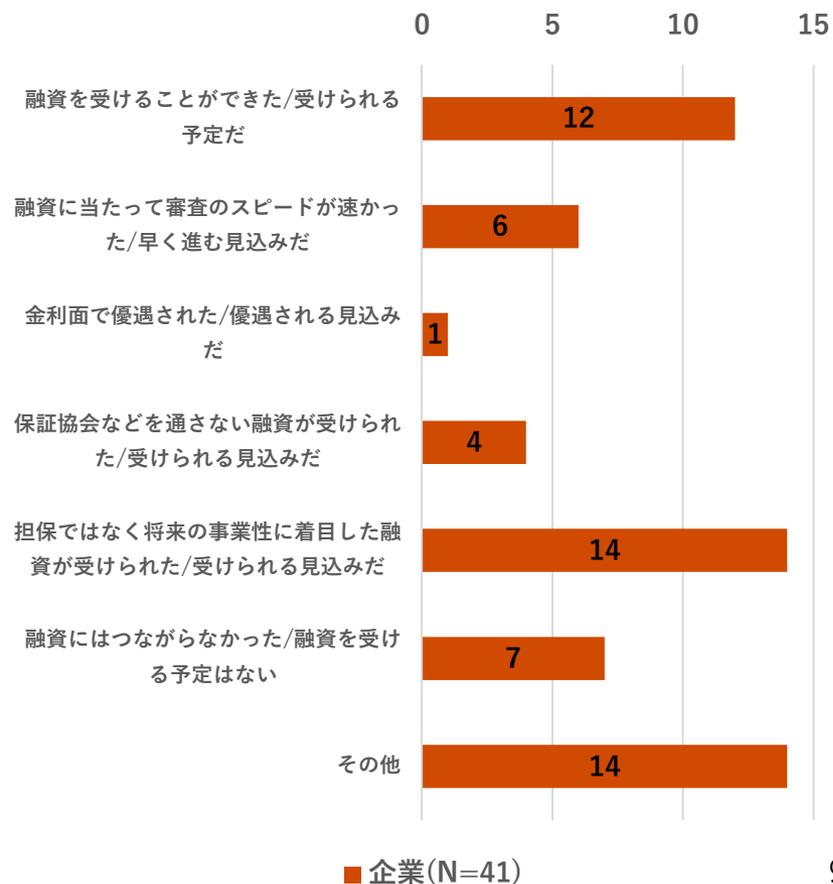
**【企業・Q9-1】** 今回の知財ビジネス評価書・提案書を利用することで金融機関からの融資に影響はありましたか？もしくは影響がありそうですか？当てはまるものをすべてご回答ください

- 昨年度と比較し、「融資を受けることができる／受けられる予定だ」、「担保ではなく将来の事業性に着目した融資が受けられた／受けられる見込みだ」の割合が減少したものの、サンプル数が少ないことによるばらつきではないかと考える。

## R4年度



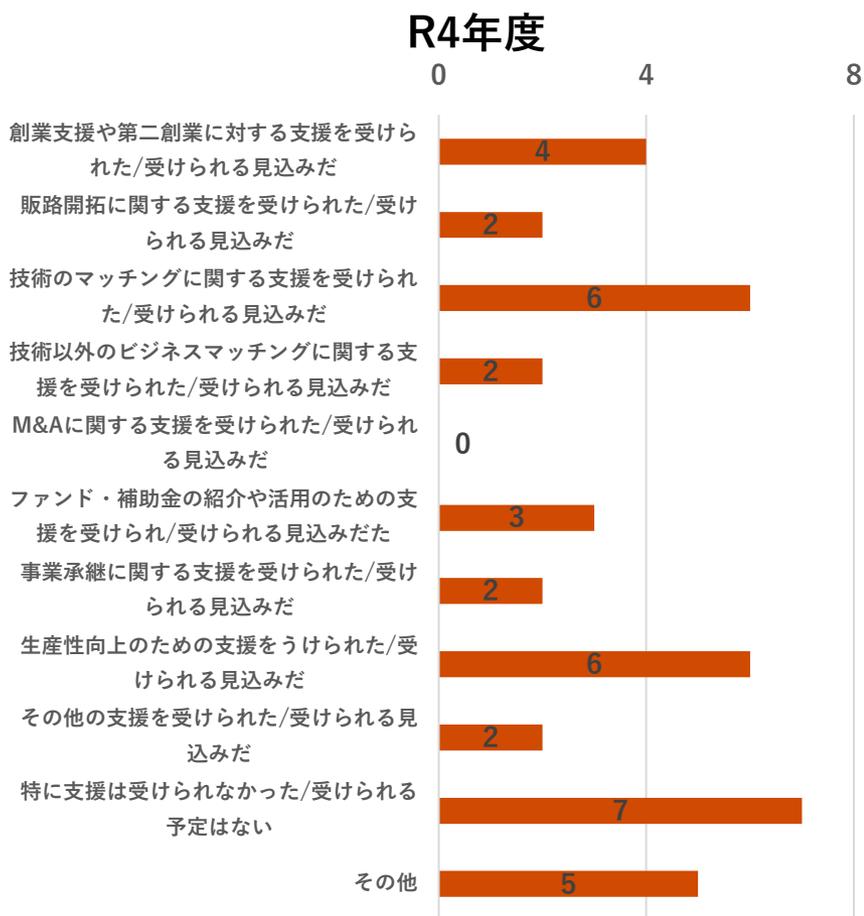
## R3年度



# アンケート調査結果

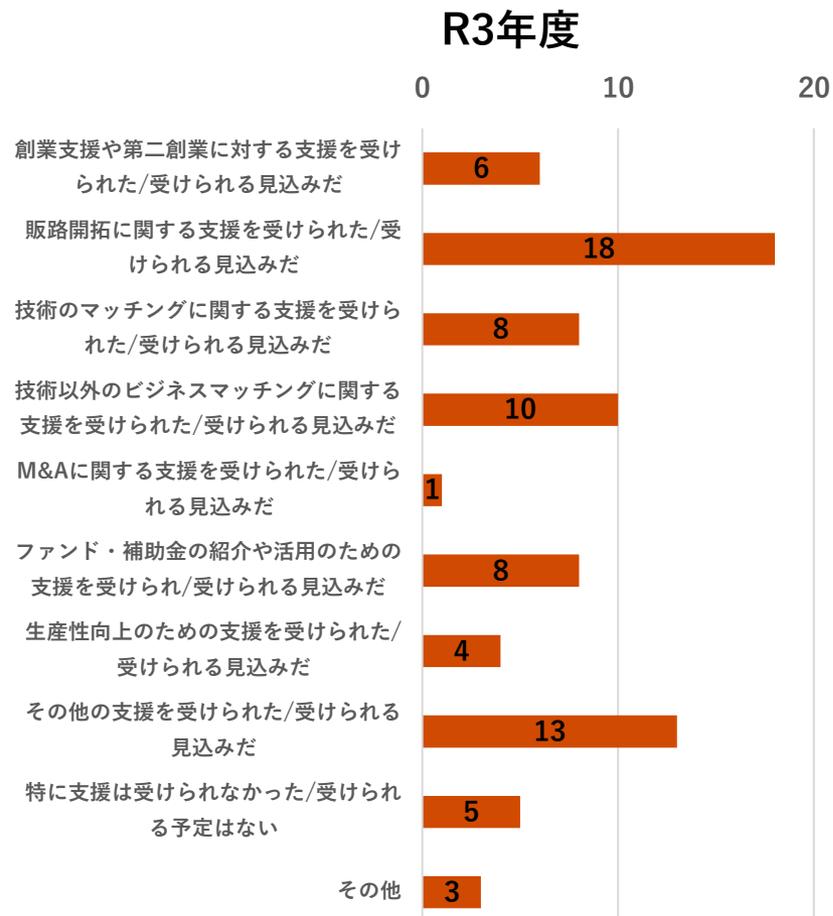
**【企業・Q9-2】** 今回の知財ビジネス評価書・提案書を利用することで金融機関から貴社のビジネスそのものに対する支援が受けられましたか？もしくは受けられる見込みがありますか？当てはまるものをすべてご回答ください

- 昨年度と比較して、「技術のマッチングに関する支援」、「生産性向上のための支援」の割合が増加する一方で、「販路開拓に関する支援」の割合が減少している。ただしこれは参加企業の実態によるばらつきの側面が大きいと考える。



N=24

2023年3月17日時点集計

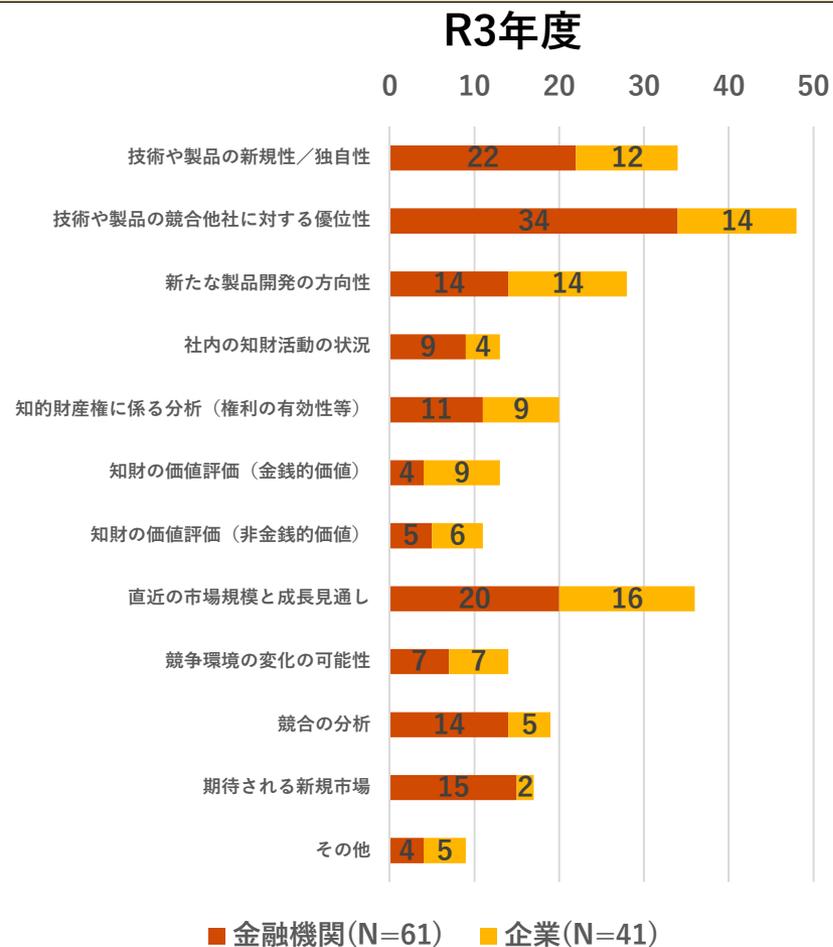
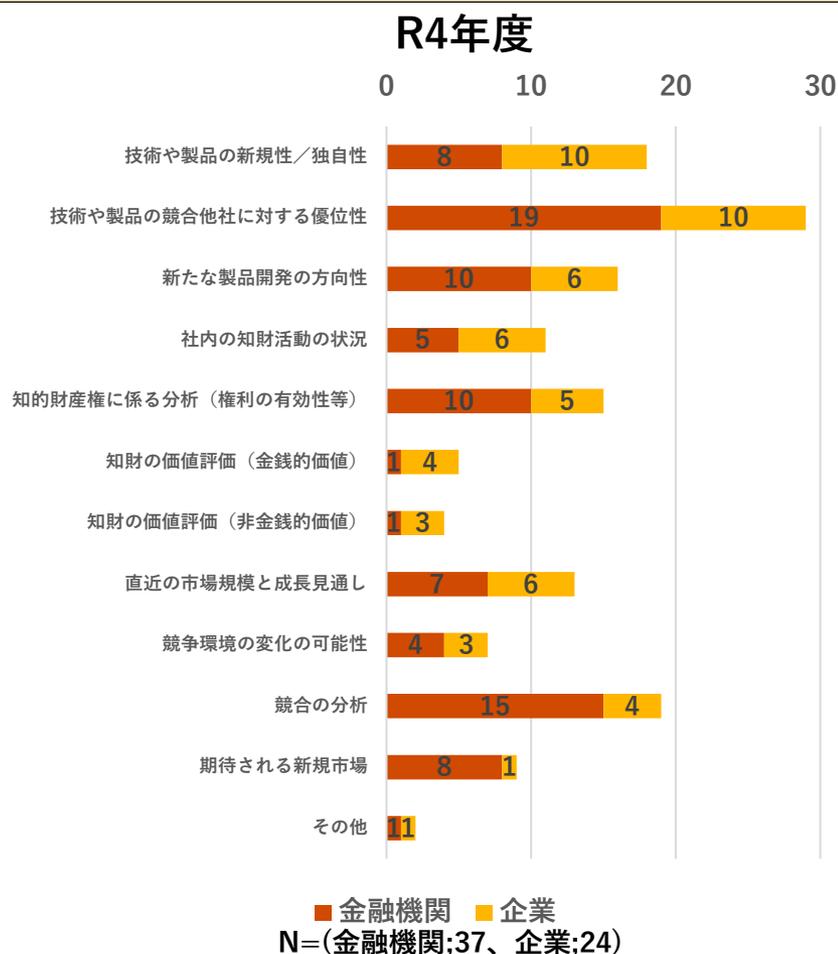


■ 企業(N=41)

# アンケート調査結果

【Q11-1】今回作成した知財ビジネス評価書・提案書において、「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

- 昨年度と同様の傾向であり、「技術や製品の競合他社に対する優位性」については、**金融機関、企業ともに新たな気づきを得た**という回答が多く得られた。



# アンケート調査結果

【Q11-2】 上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

- 金融機関、企業のいずれからも、案件に応じた気づきを得られたとの肯定的な意見が多く得られた。

## 金融機関回答(抜粋)

- 当社は新商品開発が今後の大きなテーマであり、競合の分析を通じてその方向性は参考になった。
- 評価書を見て取引先企業がデザインに強みを持っていることが分かったから
- 特許分析から将来競合となったり協業できたりする可能性のある企業の示唆があり、今後の戦略立案に有用と考えられるため。
- 今後テーマとなるブランドの見直しと新商品開発の第一歩になった。
- OEM受注における既存のノウハウの活用ができることがよくわかった。
- 対象企業は取引先からの開発依頼に基づいて、製品を製造しています。製品の付加価値の探索方法、マーケットニーズと自社製品との紐づけなど、商品提案する側からの考え方を教授いただきました。また、社内体制を整備し、情報を整理していくことが必要であることにも気づきがありました。
- 日頃のリレーションでは技術面からの競合分析等まで至っておらず、市場感も把握できていなかった為。
- 競合他社に対する当社の強みや、将来性の話につながったため
- 知財について深く考える機会が今までなく支援を通して理解が出来たと考える為
- 専門家より知財の権利範囲がシンプルであることから極めて強力な特許であることをご教示いただき参考となった。
- 顧客の技術や製品の優位性、知的財産権利の有効性を改めて気づくことができた。
- 金融機関としての仮説を持っていたが、専門家目線での的確な意見を得ることができた。
- 製造メーカーの安全面や環境問題に対する取り組みを自社製品開発のヒントになったと思われるため
- 残存者利益の可能性を指摘していただけたため

## 企業回答(抜粋)

- 必ずしも特許を取得する必要がないことを教えていただいた
- 販路開拓のヒントが得られた（活動のための視野が広がった）
- 業界に顧客が求めているものが見えてきた
- 独自性、優位性が再認識できた。
- 見落としごとが理解できた
- 日常的に行っていること自体に、独自性や非金銭的価値があると  
言ってくれた
- 知財と時価総額をそこまで直結して考えられていなかったが、今回の調査を経て時価総額に反映させることができるかもしれないと感じたため。
- 現状の差別化と今後の優位性が判明したからであります。
- 自社の製品の優位性の表現が購入者目線で見える事への気づきがあった。
- 新しく開発する溶剤に対する特許出願
- 特に技術の優位性が明確になった
- 今回の知財金融で守る知財と攻める知財を学ぶ
- 最終ご提案資料内の「ご提案とご支援」の項目で内容が分かりやすくまとめられており、納得性のあるものであった為
- 有形物は評価し、無形物やスタートアップへの融資は難しいと思います。そんな中、融資開始日は遅れてますが、第三者に評価書・提案書は融資金額のUPにもつながると考えます。また、評価書作成にあたり、知財と製品の説明をさせていただきながら皆さんの関心や期待が大きいことが伝わってきました。
- SDGs的な発想による知財です。すぐには価値が、近視的なことと、先見性による価値が混ざってよく判断しにくいこと。
- 特殊な製品でも一般的な製品でも新たに取引開始した要因は、弊社の特殊技術がきっかけとなり新規取引先が増加している。同業他社がギブアップした製品をきっかけに新規取引が始まったなど、マーケティングや紹介による集客が要である。

# アンケート調査結果

【Q12-1】今回作成した知財ビジネス評価書・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。

- 理解が難しかった項目としては、「知財の価値評価（金銭的価値）」に関する項目が、金融機関企業両方で多くあげられており、当該項目についてはニーズに合致しているかを検討する必要があると考える。

## R4年度

0 5 10 15 20 25

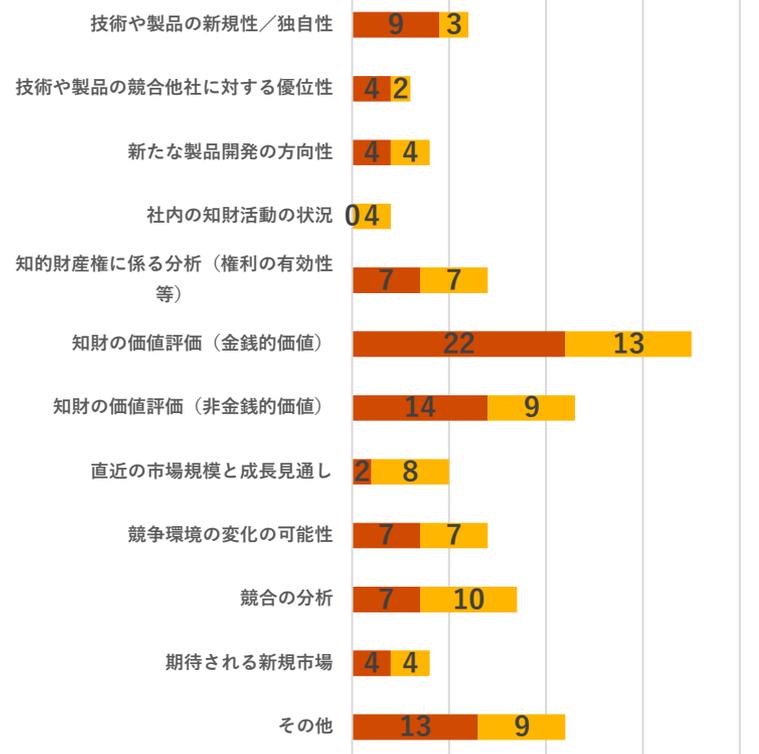


■ 金融機関 ■ 企業

N=(金融機関;37、企業;24)

## R3年度

0 10 20 30 40



■ 金融機関(N=61) ■ 企業(N=41)

# アンケート調査結果

【Q12-2】 上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

- 理解が困難であった理由は、金融機関、企業の状況に応じて様々であった。

## 金融機関回答(抜粋)

- 新商品開発についての競合分析等は参考になったが、分野に関する分析等は主観面も含まれ、今後の方向性の予想は本当に難しいと思う。
- 対象分野での知財の金銭的価値の評価は難しかった。
- 今後の知財戦略について、より個別具体的に記載頂ければもっと参考になるのではないかと感じたため。
- 大手以外の競合相手も多い中、中小企業の競合先を知財権情報から調べるのが難しいと感じた。
- 競争環境に関して市場規模等の分析、裏付けがあればなおよいと感じた。
- 知財の金銭的価値まで評価されていなかったため。
- 対象企業の有する製造設備や製造技術、ノウハウの価値評価に対する言及は少なかつたと思います。
- 既存事業以外の新たな商材の市場の見通しが不透明であった為。
- 同社のような技術は、SDG s 的に重要ではあるが競合との垣根が難しい。
- 対象製品での特許取得や技術開発は、難しかった為
- どのように知財を権利化すれば効果的なのかが難しいと感じました。
- 知財の価値評価は、その技術の価値のみではなく市場の環境にも左右されるので、難しいことを再認識した。
- 技術面の開発については概ね大学側に委ねているため
- 技術力についての目安となるものがないため、敢えて金額に現わしてほしい
- 新規市場の規模的なものが分からなかった
- 特許申請中の当該審査・分析コメントに対する評価は知見が無いと難しい。

## 企業回答(抜粋)

- 市場ニーズとの具体的なギャップが分れば販路開拓のヒントになる。
- 理解はできました。それを生かし開発するのは当社の課題です
- 製品開発のアイデアが出なかった
- 競合を分析して事業をするというより、自分達の独自性を強調して事業を進めてきたので、競合分析に対しての自社の理解が足りていなかったから。
- 具体的に判断が出来ないからであります。
- 対象分野の市場は現在、新規参入など大きく市場が変化し、戦略面においても、朝令暮改などの事象が起きやすい。リアルタイムでのにらみが必要で、市場予測は中々難しい。
- 自社知財の価値、競合の知財の価値
- 全体的に網羅されていたので強いて言えば「知財の金銭的価値評価」であった。ただ、報告書を様々な観点から読み解けば回答が多岐に分かれるため、基本的に理解が難しかった項目は無かったと認識している。
- 他の製品と比べる基準がなく正しい評価なのか不明であった。
- エネルギーに対する水素市場がまた脆弱である
- 前例のないものであるため、そのことへの価値評価が一部業界でのこととか、日本的であるとか、世界的であるとかお示しいただけると助かった。前例のないことということは、誰でも発想できることを踏まえると、3~4年もかけて開発がなされればば、かなり貴重性が生じるはず。そこまで言及されなかった。
- 金銭的な話は出なかった。

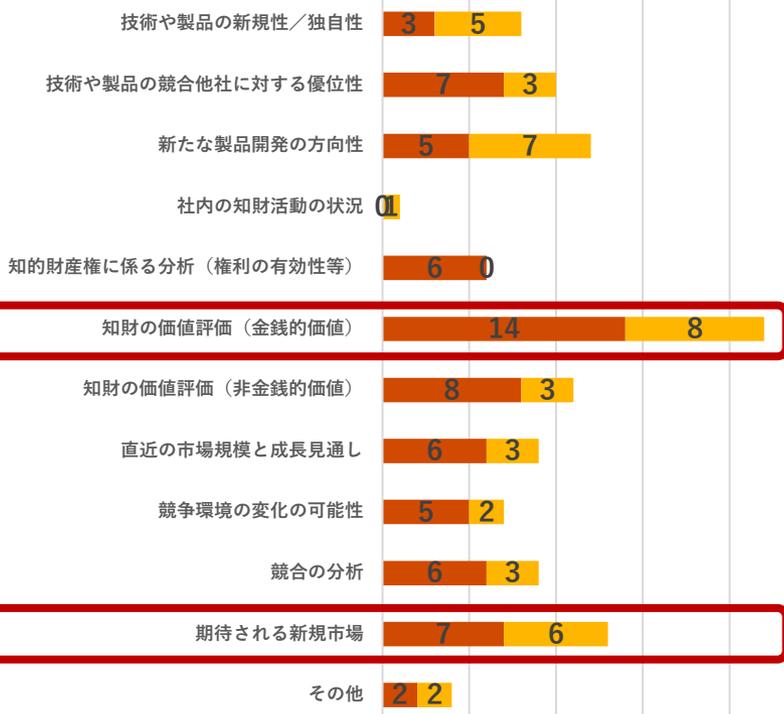
# アンケート調査結果

【Q13-1】今回作成した知財ビジネス評価書・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。

- 新たに欲しい項目としては、昨年と同様、「**知財の価値評価（金銭的価値）**」や「**期待される新規市場**」に対して多くの回答があった。一方で【Q12-1】で見たように、「知財の価値評価（金銭的価値）」については理解が難しいという側面もあることから、**金融機関、企業のニーズをとらえる際には活用可能性を考慮に入れて検討を進める必要がある。**

## R4年度

0 5 10 15 20 25

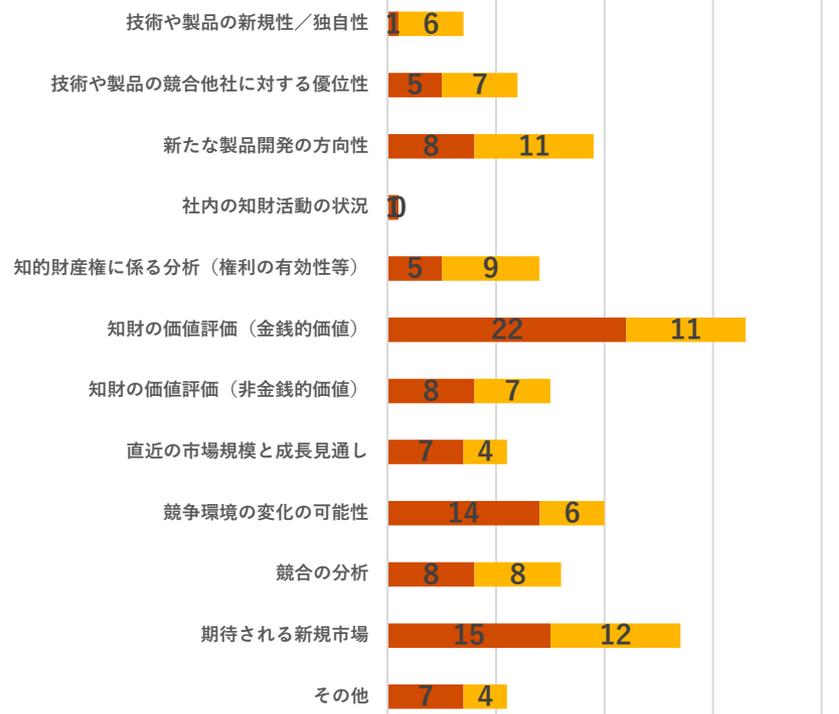


■ 金融機関 ■ 企業

2023年3月17日時点集計 N=(金融機関;37、企業;24)

## R3年度

0 10 20 30 40



■ 金融機関(N=61) ■ 企業(N=41)

# アンケート調査結果

【Q13-2】上記のようにお答えになった理由をお聞かせください

- 企業、金融機関の状況に応じて、それぞれの分析項目に関する要望が寄せられた。

## 金融機関回答(抜粋)

- 現在の主力商品、今後の開発予定の新商品とも、新たなマーケットを開拓しなければならないもの。特に新規マーケット創出に関する具体的な対策等があれば更に良い。
- ベンチマークとなる競合他社をどう選んでいくかという視点もあるとよいと感じた。
- そもそも事業者が課題と認識している部分の解決に向けた支援を実施したいため。
- ノウハウやレシピといった知的財産権にならない部分、ブランディングに関するより深い調査ができるとよいと感じた。
- 知財権が無い会社の技術優位性を客観的にみる方法があればなおよいと感じた。
- 技術の優位性や競合分析により、評価企業の事業性評価に大いに役立つため。また、金銭的な評価を得られれば担保に活用するといった与信も検討できるため。
- 対象企業の有する製造設備や製造技術、ノウハウが、具体的にどのような分野でどのような商品に発展できそうか具体的な提案があると、より良かったです。
- 知財に関する他社との競合性にあまり触れていなかった為。
- 選択と集中で、「開発の方向性」に限定したほうが良い。
- 知財の価値はどのように評価すれば良いのかが分からない為。
- 当該製品の将来性、予想される環境変化等がわかると、更に有益なアドバイスになる。
- お客様の知財の価値評価（金銭的価値）がわかれば、与信判断に利用できるため。
- 他にもいろいろな支援メニューがありますので、この事業においてはさらにレベルを上げた徹底的な調査と分析をメインにお願いしたい。
- 技術力やノウハウ等の評価の参考値がないため
- 数値計画が示されると良いかなと思います
- 知財経営支援金融機能活用に直結するから。

## 企業回答(抜粋)

- 客観的な価値評価が分れば販路開拓や経営支援が得られやすい
- 自社製品をまず1つ作りたい
- 売上に直結する事業にしていきたいと思うから。
- 市場の変化が激しく当事者でも読みにくい。
- 他社の開発状況
- 金銭的価値が分かれば、もっと組局的に事業計画に反映できる
- 特許取得予定案件の分析もできればよかった。
- 絶対的な時間が費やせていない（時間が不足している）
- 基本的に報告書で網羅されていると認識している。
- 技術の漏洩は模倣品や類似品の可能性がること。
- 専門家の意見を聞いてみたい
- かなり前例のないものであることは、誰でも発想法としてはあることなので、弊社ではそれがなされれば、他社では作りようのない難しい技術であることへの評価が今一つなされなかった。それが、苦勞されているという文章の文言かもしれませんが。
- 技術コンサルを要求されることがあるが、いくらで提示したらいいかわからない。

## ヒアリング調査全体の調査方針

- 金融機関・企業・専門家、知財総合支援窓口に対して、今年度の事業に対する改善方策などを探るためにヒアリング調査を実施した。

今年度応募状況	窓口利用状況	基礎項目編の出来	ヒアリング先件数			
			金融機関	企業	専門家	窓口
今年度参加	利用無し	好事例	2	1	2	-
		改善	1	0	1	-
	利用有り	好事例	2	2	2	2
		改善	1	1	1	1
今年度不参加 (昨年度参加)	-	-	3	-	-	-
今年度不参加 (新規)	-	-	2	-	-	-
合計件数			11	4	6	3
(参考) 仕様書上の要求件数 (3.7.6) ※今年度参加案件			5	-	5	-

## インタビュー調査結果の概要

- インタビューした事項について以下に取りまとめる。基礎項目編および評価書・提案書に対する評価はおおむね高いが、作成期間やフォロー体制、基礎項目編の構成については各所修正のポイントが記載されている。

評価観点	インタビュー結果（概要）
基礎項目編	<ul style="list-style-type: none"> <li>基礎項目編に取り組むことへの意義や、取組結果として企業理解が深まったという点で内容の<u>満足度はおおむね高い。</u>一方で、取り組み負荷を指摘する声が上がっていることから、特に注力すべきシートを明示する等の<u>負荷軽減策の検討も合わせて必要</u>となる。</li> <li>専門家支援にあたっては支援の事前情報として有効に機能しており、<u>評価書作成負荷の軽減に寄与している。</u></li> </ul>
評価書・事業全般	<ul style="list-style-type: none"> <li>評価書・提案書内容についても概ね有効とのヒアリング結果を得ており、<u>一部では融資検討の材料としても利用予定</u>となっている。</li> <li><u>知的財産権を1件、2件程度保有している企業については、金融機関の目線も当該権利に集中してしまい、ビジネス全体を見れなくなってしまう</u>傾向があった。基礎項目編においても知的財産権を記載させる項目があるが、<u>権利以外の強みにも目を向けてもらえるような工夫を施していく必要がある。</u></li> </ul>
窓口連携	<ul style="list-style-type: none"> <li>基礎項目編作成期間を3週間と設定していたところ、同期間内に窓口活用し基礎項目編作成を十分フォローできた金融機関が少なかった。企業スケジュールとの調整や実際の記入作業等を考慮すると、<u>作成期間をより多く取るべき</u>との声が多く出ている。</li> <li>窓口職員の視点としては、基礎項目編レベルであれば多くの職員は支援可能であると回答を受けている。一方で、<u>職員向けの研修についてはイベント時のワーク等のレベルで拡充をする必要がある。</u></li> <li>金融機関側に企業理解が無いと窓口側のヒアリングコストが増大することから、<u>一定程度は金融機関側も企業についての情報収集を求めたい。</u></li> </ul>

## インタビュー調査結果(今年度参加)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。評価書に対する満足度は高いものの、金融機関の規模によってはソリューションに限りがある等の課題も見えたほか、金融機関・企業・専門家の三者での目線合わせが改めて重要となっている。

窓口利用	ひな形	対象	インタビュー結果
無し	好事例	A銀行	<p><b>[基礎項目編]</b>  <u>社員教育に利用する</u>といった可能性も考えられる。ただし、<u>J-PlatPatの利用は動画等でガイダンス</u>をするなどサポートが必要な印象であった。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>                      自走化を検討するのであれば、費用対効果の面でIPL事業レベルまでクオリティが洗練されている必要がある。<u>金融機関においてもソリューションを持てるようにすることが、事業後を見据えると重要</u>になる。</p>
		A特許事務所	<p><b>[基礎項目編]</b>                      強みと知財の関係（シートF-1）については、知財権の保有を前提とするような記載となっており、<u>1, 2件特許を持っている企業にとっては保有するものを書いてしまうようなUI</u>となっていて、修正が必要。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>                      権利が少ない企業や、出願件数が減少している企業については金融機関でも強みを把握しづらい印象である。ノウハウとして蓄積しているものの掘り起こしは、専門家を利用したの支援が重要である。</p>
		A株式会社	<p><b>[基礎項目編]</b>                      作成にあたっては特段難しい内容もなく、時間的にも多くの時間を割くようなことも無かった。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>                      評価書・提案書を活用して金融機関を通じたビジネスマッチングに移ることができた。こうしたビジネスマッチングは初めての経験であったため、非常に有益な事業となった。</p>

## インタビュー調査結果(今年度参加)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。評価書に対する満足度は高いものの、金融機関の規模によってはソリューションに限りがある等の課題も見えたほか、金融機関・企業・専門家の三者での目線合わせが改めて重要となっている。

窓口利用	ひな形	対象	インタビュー結果
無し	好事例	B信用保証協会	<p><b>[基礎項目編]</b> 初めてJ-PlatPatを利用したが、手引きを使いながら苦労しつつも埋めることは可能であった。ただし、十分な時間がある前提となることから、営業店では事情が異なると思われる。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b> 締め切りとの関係で、企業・窓口等の調整時間を考えると時間が足りず、窓口利用ができなかった。<b>費用対効果としては基礎項目編も含めて有益</b>であった。時間が限られているため、<b>インタビューの場での金融機関の関与は限定的</b>であった。今後、プロフェッショナル人材事業へのつながりも含めて次のアクションが予定されている。</p>
		B特許事務所	<p><b>[基礎項目編]</b> 知財を保有しない状態で窓口にアクセスすることを求めるのは、質問の切り口があいまいになるため難しい。<b>知財の情報を金融機関職員にいきなり書かせるのではなく、モノづくりにおける顧客目線として職員が強みを整理するといった誘導</b>が必要。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b> <b>特許を持っていない理由や、存続させなかった理由など、背景にある情報や社長の考え方などを金融機関がインタビュー</b>できるようになると、一層踏み込んだ支援につながる印象であった。</p>

## インタビュー調査結果(今年度参加)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。評価書に対する満足度は高いものの、金融機関の規模によってはソリューションに限りがある等の課題も見えたほか、金融機関・企業・専門家の三者での目線合わせが改めて重要となっている。

窓口利用	ひな形	対象	インタビュー結果
無し	改善	C信用金庫	<p><b>[基礎項目編]</b>            負荷はあると思うが、普段聞けない話を深掘する機会であることから、価値ある取り組みであった。支店から応募が集まらない状況であるが、<u>負担感よりも知財への注目度が低いことに原因があると考えている。</u></p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>            地盤も限られていることから、<u>提案書の先の実行支援のところまでフォロー体制があると尚助かる。</u></p>
		C特許事務所	<p><b>[基礎項目編]</b>            事業概要は参考になるものの、評価書作成にあたってはやや視点がずれておりあまり活用ができなかった。金融機関・企業間で目標合わせができていない部分もあり、<u>基礎項目作成の前段階として、取り組みにあたっての目的や課題のすり合わせが必要</u>である。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>  <u>唯一保有している1件の特許に金融機関の注意が持って行かれている</u>印象であった。専門家・企業目線では優位性はないという認識で、<u>インタビュー等を通じた別の大きな強みを見いだせた</u>ことから、強みの掘り起こしという意味では価値ある支援で合ったと考えている。</p>

## インタビュー調査結果(今年度参加)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。評価書に対する満足度は高いものの、金融機関の規模によってはソリューションに限りがある等の課題も見えたほか、金融機関・企業・専門家の三者での目線合わせが改めて重要となっている。

窓口利用	ひな形	対象	インタビュー結果
有り	好事例	D信用組合	<p><b>[基礎項目編]</b>            知財情報は企業へのインタビューを通して記載することとなったが、<u>窓口の方が同席しているもののその情報が専門家に引き継がれない</u>ことから、企業にとっては二度手間となってしまっている。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>            提案内容については知財に関する内容も多分に含まれていることから、<u>提案書以降も中間インタビューのような形で専門家に相談できるなど、支援後体制についても検討してもらいたい。</u></p>
		D特許事務所	<p><b>[基礎項目編]</b>            非常に充実した内容であった。競合他社探索については、特許から分かる情報は他社と比較した際の価値の部分が大きいと考えているので、<u>中小企業の規模では企業にインタビューしたほうが正確かと思われる。</u></p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>            基礎項目編があったことから、<u>昨年度と比べて作成負荷は下がった。</u>支援期間が短いことから、<u>スケジュールの余裕が必要</u>である。</p>
		株式会社D	<p><b>[基礎項目編]</b>            作成にあたっての負荷は決して大きいものではなかった。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>  <u>既に大企業との交渉に動いており、実効性の高いものとなった。</u></p>
		D知財総合支援窓口	<p><b>[基礎項目編]</b>            企業へのインタビュー観点が用意されているという意味で、金融機関にとっては知財観点でのインタビューをしやすい土壌が生まれたと考えている。<u>提案書以降窓口が果たせる役割もあることから、企業支援全体を見通した窓口の役割をもう少し検討してもらいたい。</u></p>

## インタビュー調査結果(今年度参加)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。評価書に対する満足度は高いものの、金融機関の規模によってはソリューションに限りがある等の課題も見えたほか、金融機関・企業・専門家の三者での目線合わせが改めて重要となっている。

窓口利用	ひな形	対象	インタビュー結果
有り	好事例	E信用組合	<p><b>[基礎項目編]</b> 創業当初から付き合いのある企業ではあったが、今後のビジネス展開などについて踏み込んだ話ができなかった。<u>基礎項目編を作成する過程で、新規ビジネスの可能性に関する話が及ぶなどして投融資の機会を得ることができた。</u></p> <p><b>[評価書・事業全般]</b> 外部環境（受注増加など）の把握は職員でも可能であるが、企業内部の変化（技術レベルの向上など）は把握できないことから、<u>専門家を通訳として職員でも理解可能な形で評価されたことは有益である。</u>知財関連のアプローチは金融機関の直接支援が難しいため、関係機関につなぐ形でフォローを行っていく。</p>
		E特許事務所	<p><b>[基礎項目編]</b> <u>金融機関独自の視点が入る余地が少ない</u>ため、例えばこれまでの付き合い方や新しい工場建設の話など、金融機関の視点を書けるとよい。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b> 全社レベルで強みを生かすところまでたどり着くことが難しい企業もあり、個別事業レベルでの知財戦略となる事例もある。</p>
		E株式会社	<p><b>[基礎項目編]</b>特段の負担感はなかった。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>当たり前と考えていた技術に対する新たな活用方法を見出すことができた。</p>
		E知財総合支援窓口	<p><b>[基礎項目編]</b> <u>知的財産権を保有していない企業が対象の場合、基礎項目編の活用できる場面が大きく減ってしまう</u>印象であった。事業の全体像が把握しづらいため、全体の中での位置付けについて情報提供が欲しい。</p>

## インタビュー調査結果(今年度参加)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。評価書に対する満足度は高いものの、金融機関の規模によってはソリューションに限りがある等の課題も見えたほか、金融機関・企業・専門家の三者での目線合わせが改めて重要となっている。

窓口利用	ひな形	対象	インタビュー結果
有り	改善	F銀行	<p><b>[基礎項目編]</b>            项目的に難しい点はなく、顧客を知ることのできる良い機会であった。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>            融資での活用を視野に検討を進めている。企業も含めて期待を上回る内容であり、大変満足している。</p>
		特許業務F	<p><b>[基礎項目編]</b>            昨年度までと比較して、<u>支援前に企業に関する情報が多く得られていたことは評価書作成にあたって大変有効であった。埋まっていない部分も含めて金融機関の理解度を図ることができた。</u></p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>            提案書以降の活用を見据えると、継続的な支援の必要性が高いと考えている。ヒアリング回数としては3回でも取りまとめ可能であるため、<u>残り1回を提案書提供後時間を空けたタイミングで追加支援するといったことも検討されたい。</u></p>
		株式会社F	<p><b>[基礎項目編]</b>  <u>窓口担当者の事業理解については、フォローが必要</u>な印象であった。</p> <p><b>[評価書・事業全般]</b>            これまでに気づいていない有望市場の情報が得られた。専門家も含めた継続的な支援を今後も予定している。</p>
		F知財総合支援窓口	<p><b>[基礎項目編]</b>            シートI, Jについては金融機関側にも企業理解が無いと書けない項目と思われることから、理解度に応じた記入先選定も有効と考えられる。窓口職員の理解に差もあることから、<u>最低限支援してほしい場所がどこか明らかであると職員としても取り組みやすい。</u></p>

# 2-3

ひな形及びガイドラインの改訂、知財金融スタートガイドの作成

## 2-3-1.ひな形及びガイドラインの改訂

## アップデート内容:基礎項目編分析結果に基づく改訂方針(全般)

- 記入状況より、いずれのシートも致命的に書きがたい項目はないと判断し、大幅改訂は不要とする。金融機関が企業の「強み」を分析する際に中核的な情報となるシートD~Fを中心に、各シートが有機的に結びつくよう改訂を行った。

		基礎項目編						
		企業内の分析				アイデア発見		
		C	D	E	F	H	I	J
構成の整理								
改訂対象	-	ひな形・手引き				手引き		
改訂方針	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>記入率は高いものの、各シートで書き出された内容が結びついておらず、「強み」の深堀に至っていない。</li> <li>D~Fを一貫して記載できるようひな形・手引き共に改訂を行い、強みと知財を紐づけながら分析を行えるよう改訂を行う。</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>J-PlatPat検索手法等のスキル面については不足が見受けられるものの、一般的に入力率・内容の質も高い。</li> <li>ひな形自体の修正は不要としつつ、手引きにおいて情報収集・検討に必要な視点等について記載を拡充する。</li> <li>知財総合支援窓口の活用ポイントについても明記する。</li> </ul>		

## アップデート内容：(参考)基礎項目編(ひな形)に係る定量・定性情報の分析結果

- 各シートの定量的・定性的分析は以下の通り。基礎項目編全体を通して、各シート同士の関係性が弱い点を補強しながら、個別シートに挙げられた課題点について改訂対応の方向性を検討した。

シート	記入率	所感・方向性
【シートC】 企業概要	99%	応募書類情報からの転記。保有知財権の情報等についても概ね記載がなされており、専門家連携の際にも一次情報として十分機能すると見込める。
【シートD】 ええとこSTEP®	96%	定性的観点においても本資料のみで企業の特徴を掴める程度に記載できているものが多く、「強み」の整理として十分機能している。
【シートE】 「良いところ(強み)」 を支える知財の棚卸	100%	応募書類情報からの転記。記載内容がサービス全般や権利内容に終始するものが多いことから、製品・サービスの「強み」(顧客価値やコアコンピタンス)を起点に権利関係の整理をする必要がある。Dで整理した内容が生きていない。
【シートF-1】 強みと権利の概要	61%	E補助シートとなることから、記入率は低い。Eと関連しない記載も目立っており、D～Fまでを一貫して記入できるようにする工夫が必要。また、権利を持たない企業については「強み」としてノウハウを挙げる好例もあり。
【シートF-2】 ブランド名称と権利の関係性	52%	E補助シートとなることから、記入率は低い。ブランド・商標に関しては記載のあった大半の資料において、権利の有無を適切に記載できている。本シートについては有効に機能している。
【シートH】 競合他社探索	63%	Step2「自社にとって参考となる視点」項目に関しては、競合企業の抽出まではできているものの、分析・記入に至っていない例が見られる。
【シートI】 知財から見える「新たな 事業展開」発見シート	60%	アイデア出しシートの特性上、全項目は埋まっていないものが多いものの、5項目以上平均して回答されており、また内容についても適切に検討できていることから、事業展開の気づきを与える機能を果たしている。
【シートJ】 「知財の価値」の引き出し方 発見シート	67%	記入率が高く、事業・知財双方の視点で改善すべき軸を整理できている金融機関が多い。過去の取り組みや他社関係を振り返る機会にもなっており、知財活用の今後の方向性を整理する機能を果たしている。

## アップデート内容:基礎項目編分析結果に基づく改訂方針(ひな形)

- 本年度事業において金融機関より提出された基礎項目編の分析を行った結果、各シートにおいて以下を改訂した。

シート	改訂要否	改訂方針
【シートC】 企業概要	-	-
【シートD】 ええとこSTEP®	-	-
【シートE】 「良いところ(強み)」 を支える知財の棚卸	○	・知的財産権を有する企業の場合、権利ありきの記載となっていることから、事業性評価やインタビュー等を通じて <b>企業として競争優位といえる部分に焦点が当たるように改訂</b> を行う。
【シートF-1】 強みと権利の概要	○	・シートEで抽出した強みとは異なる、権利と事業の結びつきが記載される例が多いことから、 <b>D～Fまでを一貫して記入できるガイド</b> を行う。 ・権利を有しない企業の分析にも活用できるよう、 <b>ノウハウや営業秘密の管理状況についても対応関係を分析できるように改訂</b> を行う。
【シートF-2】 ブランド名称と権利の 関係性	○	
【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	-	-

## アップデート内容:基礎項目編分析結果に基づく改訂方針(手引き)(1/2)

- 本年度事業において金融機関より提出された基礎項目編の分析結果を踏まえ、各シートにおいて以下を改訂した。

章	項目	改訂要否	改訂方針
-	本書の役割	-	-
1	知財金融の流れ(全体像)	-	-
	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)の大きな流れ	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 知財総合支援窓口の活用タイミングをフローチャート上に掲載し、窓口への動線を明確化する。</li> </ul>
	A:対象企業探しガイド	-	
	B:専門家探しガイド 金融機関向け	-	
	C:企業概要シートの入力	-	
	D:ええとこSTEP®の活用	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ひな形改訂内容に即して記載の見直しを実施する。</li> <li>• シートD~Fそれぞれで記載した項目が、別のシートではどのように深掘・分析されるかを説明し、ニュートラルな事業一般の情報ではなく、個社の「強み」と知財との関連を明らかにする。</li> <li>• 権利化されていない知財についても観点を追加する。</li> </ul>
E:「良いところ(強み)」を支える知財の棚卸し	○		

## アップデート内容:基礎項目編分析結果に基づく改訂方針(手引き)(2/2)

- 本年度事業において金融機関より提出された基礎項目編の分析結果を踏まえ、各シートにおいて以下を改訂した。

章	項目	改訂要否	改訂方針
2	F-1: 強みと権利の関係	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• D・E改訂方針と同様。</li> <li>• シートEに対応するよう、特許・商標以外についてもシートを追加し、各分析観点の説明を行う。</li> </ul>
	F-2: ブランド名称と権利の関係		
	H: 競合他社探索	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Step2「自社にとって参考となる視点」に関しては、適切に競合抽出まで至ったものの記載ができていない例が多いことから、<b><u>企業情報の収集において必要な観点の抽出方法について、手引きを充足</u></b>させる改訂を行う。</li> </ul>
	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	-	-
-	参考	-	-

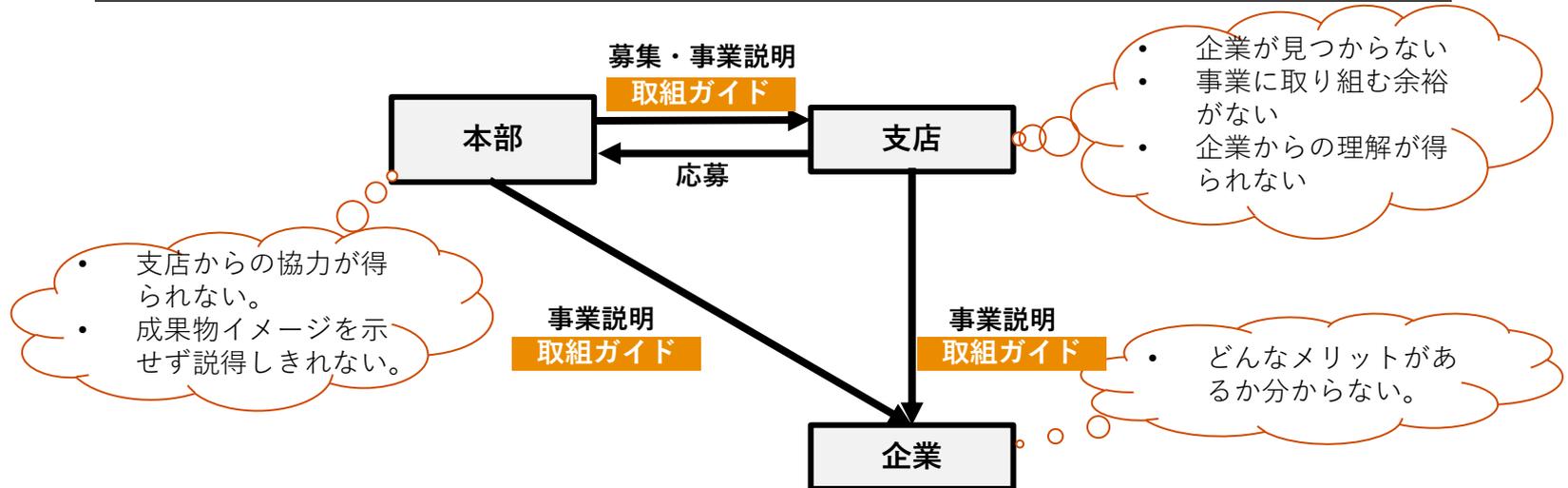
## 2-3-2.知財金融スタートガイドの作成

# 知財金融の応募にかかるステイクホルダーマップ

## 「知財金融スタートガイド」の利用想定対象

- 本店支店の別および職能に応じて、本事業参加におけるニーズおよびその関与の態様が異なることを前提として、**応募件数の掘り起こしに効く対象を定めて、各アクターとの関係を整理する。**自走化の観点においても、特に支店における関心・取り組みが今後重要性を帯びることから、**重点フォローを進めていく。**

### 金融機関における応募プロセス



<p><b>プロセス</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本部から支店に対して、参加企業募集・事業説明</li> <li>本部から企業に対して、事業説明</li> </ul>
<p><b>応募への課題</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>人手不足</li> <li>該当企業不足</li> <li>事業理解を促せていない（対支店、対企業）</li> <li>参加にあたって作成する資料が多い（基礎項目編、社内手続き）</li> </ol> <p>⇒知財金融を通じてどのような<b>効果・メリットが金融機関にあるのか分からない</b></p>
<p><b>応募獲得に向けた仮説</b></p>	<p>「参加メリット&gt;参加コスト」であれば、応募獲得に傾く金融機関・企業が増加すると見込めることから、参加メリットの訴求を行うことが必要。</p> <p>⇒<b>参加メリットの高い企業の選定・アウトプットイメージの提供</b>が重要となる。</p> <p>（このほか、基礎項目編や社内書類の一部自動作成を含む）</p>

# 利用者ペルソナ別の事業活用効果を訴求

- 支店での「知財金融スタートガイド」の活用を前提として、想定利用者となりうる営業店担当者について3種類のペルソナを用意し、本事業独自のアウトプットを訴求する。



例:支店の  
若手営業担当

新規顧客に対して  
融資拡大をしたい

融資契約の拡大を課題としている若手営業担当。比較的財務状況の良い企業を対象として、**新規資金需要の掘り起こしを模索**している。技術に疎く、社長とのヒアリングでもビジネス機会を掴み損ねている。



例:支店長・  
中堅営業担当

既存顧客  
つなぎ止めたい

既存顧客のつなぎ止めに課題を感じている中堅営業担当。債務超過や条件変更といった経営課題を抱える企業を対象に、**経営支援を行いながら業績回復を目指している**。最近金利面で他行庫に攻勢をかけられており、顧客流出を懸念している。



例:コンサル部門・企業支  
援部門

非金融ビジネスの  
きっかけが欲しい

非金融事業の分野を任せられることになった、若手社員。先端的な取り組みに関心を持っており、**新規営業にも積極的に取り組んで、取引先企業の拡大・メインバンク化を目指している**。

## 企業選定&アウトプットイメージ把握ツール

各担当者の手元の顧客リスト等から、支援が有効な企業はどこか？  
そこに、「知財活用の提案」として、どのようなアウトプットを提供できるか？を把握するツール



「知財金融」の活動を通じた、他の公的支援事業とは異なる独自のアウトプット

非財務情報をカギとした、  
新規顧客の獲得



非財務領域である知財を読み解くことにより、ESG投資やSDGsなど社会トレンドに合致した企業を掘り起こし、新規顧客の獲得につながります。

技術動向の専門的な把握により、的確な  
領域での成長融資



中小企業の事業運営において、どの市場で何の強みで勝負するかは死活問題であり、複雑です。技術の専門家抜きに有効な投資はできません。

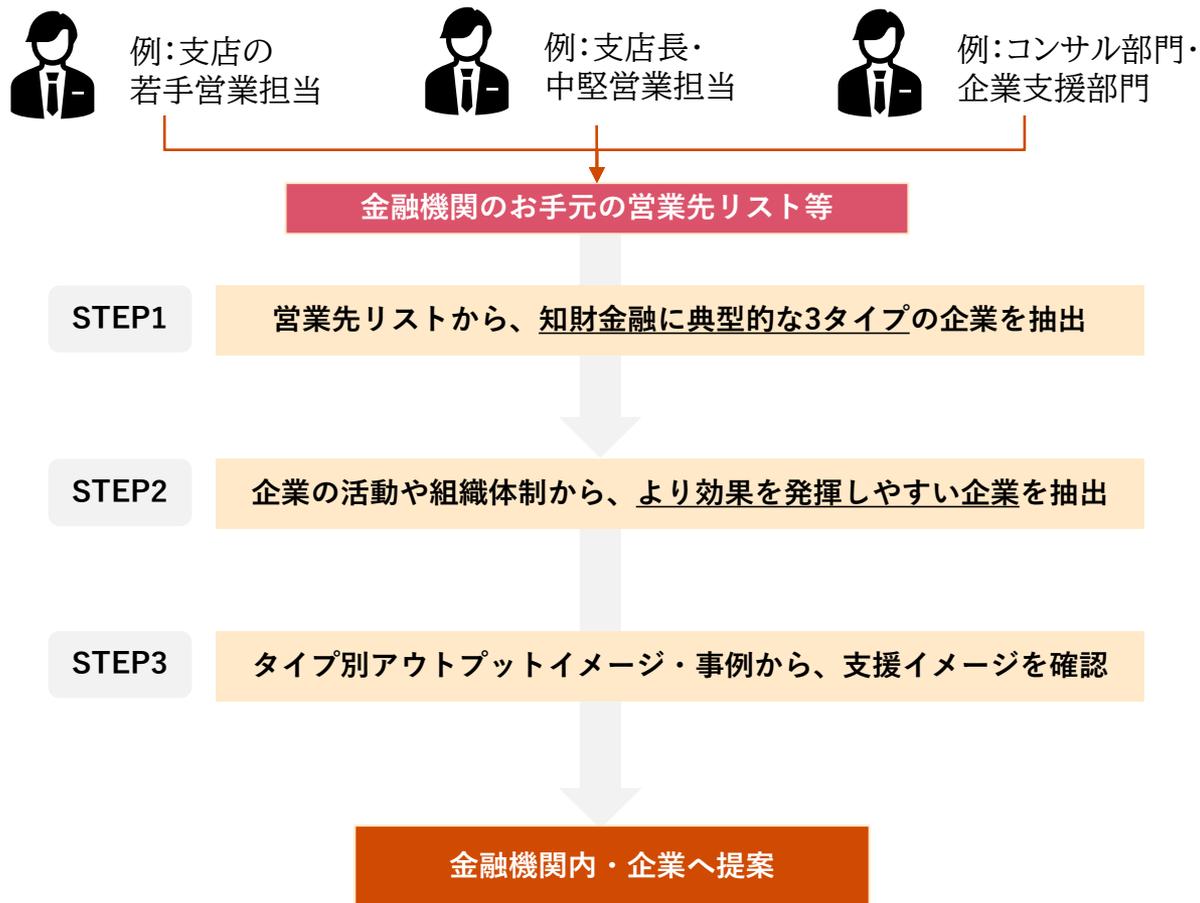
伴走型支援を強化することで、企業の資金  
需要を逃さない



企業の強みの源泉である知的財産を支援の軸に据えることで、継続的なリレーション構築を実現し、資金需要の掘り起こしにつながります。

# 全体像

- 前頁の金融機関による判断プロセス仮説に沿って、金融機関の事業参加ニーズを捕捉しながら知財金融事業参加の魅力・必要性を訴求するガイドを提供する。



## Step 1 企業タイプによる抽出

- 知財金融促進事業において応募の多い企業タイプを3タイプ掲載し、具体的な企業を支店担当者に挙げていただくことで、事業参加に向けた第一歩を踏み出していただく。

### ■ 知財金融促進事業において応募の多い企業タイプ

Step1では、知財金融にフィットする企業タイプを3つ提示しています。

まずは「特許」や「商標」などの知的財産権から離れて、各金融機関で把握している顧客リストの中から、以下の3タイプに該当する企業を1社ずつ書き出してみましょう。

企業タイプ		企業名
A	【意欲旺盛タイプ】 本業の業績は申し分なく、意欲的に研究開発に取り組んでおり、次なる技術投資先の検討を行っている企業。	有限会社●●●
B	【ベンチャータイプ】 創業間もないが、業績は上々。事業拡大に向けた提携先を検討している企業。	株式会社■●●
C	【ニッチタイプ】 ニッチ業界では実は大手。安定した業績で他業種への参入も検討しているが、自社技術が分野が分からない企業。	株式会社▲▲▲

## Step2「見えない資産」保有状況のスコアリング

- 複数の候補企業から絞り込みを行う場合は、より事業参加によって効果が上がる企業を優先的に応募いただくことが肝要となることから、「無形資産の有無（基礎点）」および「無形資産を価値化する組織能力（加点）」の視点からスコアリングを行う。

### ■ 知財金融事業での効果が上がりやすい企業の簡易スコアリング

Step1で書き出した企業の「見えない資産」をチェックしてみましょう。「見えない資産」とは、特許や商標といった知的財産権はもちろん、ノウハウや工場内での効率的なオペレーションなど、効率化や高品質化といった企業価値を高める源泉のようなものです。知財金融ではこの「見えない資産」に注目して今後の事業拡大に向けた支援をしますので、こうした資産を多く保有する企業が、知財金融の取り組みとマッチする企業といえます。

#### ■ 合計スコアの考え方

項目数の合計値をもとに評価を行います。小計項目の計算方法に基づき、基礎点・加点の合計スコアを算出し、合計スコアが同一の場合は、基礎点の高いものを優先します。

判断の材料		企業タイプA	企業タイプB	企業タイプC
基礎点	①技術開発やブランド、デザインへの取り組みが旺盛	○		
	②自社独自の製品やサービス、ブランドを持っている	○	○	
	③オペレーションの工夫などノウハウを蓄積している			○
	小計(該当件数 × 2)	4 (2項目 × 2)	2 (1項目 × 2)	2 (1項目 × 2)
加点	④販路やマーケティングなどのチャンネルが多い		○	○
	⑤人材など組織体制面で知財を活かせる土壌がある			○
	小計(該当件数)	0	1	2
合計スコア		4	3	4

## Step 3 – 1 金融機関内(稟議書・提案書)出力結果

- Step2をもとに選定された企業に対してどのような支援策が提供しうるのかについて、アウトプットイメージおよび事例を参考に金融機関内における調整を進める。併せて稟議書等の社内決裁や、企業への提案の際の提案テンプレートを付録する。

(支店長名)

### 知財金融取り組み提案書

(担当者名)

既存の優良顧客様のうち、知財金融促進事業にて示された企業選定 & アウトプットイメージ把握ツール所定の基準に則り選定された以下企業様につきまして、知的財産を活用した金融支援を行うことを提案いたします。

■対象企業：〇〇〇

当該企業は、技術開発への取り組みが旺盛であり、自社ブランドや独自の特許といった有望な無形資産を保有しております。加えて販路やマーケティングに係るチャンネルや営業に係る人員数などといった、上記無形資産を価値化するための組織体制を整えております。

このため、知的財産を起点とした事業支援を行うことにより、企業様が検討されている自社技術を起点とした成長支援を実施することで、新規資金需要の掘り起こしにつながることを期待できます。

別途資料におきまして、当該事業における支援結果のサンプル資料を掲載いたしますので、ご参照の上事業への応募についてご検討・ご裁可の判断をいただきますようお願い申し上げます。

■別添資料：(アウトプットイメージ)

令和〇年〇月〇日  
(担当者名)

金融機関にとって**本事業への応募によって得られる価値**および、**支援の有効性**に関する記述

(知財金融スタートガイド Step2に対応)

**企業への支援内容**

(知財金融スタートガイド Step1に対応)

**アウトプットイメージ**

## Step 3 – 2 企業向け

- Step2をもとに選定された企業に対して、どのような支援策が提供しうるのかについて、アウトプットイメージおよび事例を参考に提案を進める。併せて稟議書等の社内決裁や、企業への提案の際の提案テンプレートを付録する。

〇〇〇株式会社御中

### 知財金融取り組み提案書

(金融機関名)  
(支店長名)

貴社は、技術開発への取り組みが旺盛であり、自社ブランドや独自の特許といった有望な無形資産を多数保有している状況にあります。加えて、同技術の展開に向けた販路やマーケティングに係るチャンネル、営業に係る人員などといった、上記無形資産を価値化するための体制面についても整っております。

このため、知的財産に着目した取り組みを推進することによって、貴社が検討されている他業種参入についても、有望市場の選定や新商品の展開方針といった事項について有効な支援が実現できると期待されます。

別添資料におきまして、知財金融の取り組みにおける支援結果サンプルを掲載いたしましたので、ご参照の上お取り組み実施の可否につきまして、ご検討をお願い申し上げます。

■別添資料：(アウトプットイメージ)

令和〇年〇月〇日  
扱(担当者名)

金融機関にとって**本事業への応募によって得られる価値**および、**支援の有効性**に関する記述  
(知財金融スタートガイドStep2に対応)

**企業への支援内容**  
(知財金融スタートガイドStep1に対応)

**アウトプットイメージ**

## 支援結果のサンプル資料

- 知財ビジネス評価書例を掲載しながら、実際のアウトプットイメージを意識していただくとともに、金融機関・企業における気づきを付すことで、実際に得られた効果などについても紹介を行う。

### ● 知財ビジネス評価書例

#### 各社加工技術の定性比較

- 主な競合の加工技術の情報を、企業HPやプレスリリースから収集して以下の通り取りまとめた。X社の、最大の優位性は「工期」にあると言える。
- ただし、加工コストでは他社に大きく後れを取っており、この点には対策が必要と考えられる。

	X社	B社	B社	C社
工期	◎	×	▲	×
廃棄物	◎	◎	?	○
汎用性	?	○	▲	?
加工コスト	▲	○	○	◎
実績	基本的には自社製品の加工に使用しているが、◆社からの委託加工も行っている。	YY地域の企業を中心に採用実績多数	大企業★★社において採用されている模様	詳細は不明
その他	.....	.....	.....	.....

#### 金融機関の気づき

- 特許情報の客観的な分析や、公開情報による定性分析の結果、X社の加工技術の最大の強みは「工期」でありこれはオンリーワンの特徴であることが分かった。一方でコストには課題があることが分かった。例えば、「多少費用がかかってもよいので高速で金属を加工したい」というような企業とマッチングすれば新たな可能性が見いだせそうだ。そんな話を他の取引先から聞いたことはなかっただろうか・・・」

#### 企業の気づき

- 自社技術が、他社と比べても珍しい特徴を持っていることが明確になった。この強みを伸ばす／逆に弱みを補うといった方向性を検討するいいきっかけになった。

# 2-4

継続支援の実施

# 継続支援にかかる全体像

- 令和3年度に作成した提案書の内容に基づいて、過年度支援した専門家が継続支援を実施（計5社を選定）。
- これにより、自走に関して必要となる専門家側のスキルの向上と提案書のブラッシュアップを図る。

## 継続支援の全体像

		実施者		
準備	0	支援対象の選定	事務局	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 昨年度の知財ビジネス評価書・提案書、専門家、金融機関の意見を参考にして支援対象を選定</li> </ul>
	1	支援計画のインタビュー	専門家・事務局	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 昨年度の知財ビジネス評価書・提案書に基づき、支援の方向性を専門家より金融機関・企業に伺う</li> </ul>
	2	支援計画案の作成	金融機関 ・ 専門家  ※事務局で適宜支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 以下項目のフォーマットに基づく、A4で1枚程度の<b>支援計画書</b>を策定               <ol style="list-style-type: none"> <li>① 支援目標</li> <li>② 具体的な支援の内容（企業に対する専門家からの提供サービス案）</li> <li>③ 専門家支援後の金融機関からの支援策</li> </ol> </li> </ul>
支援	3	支援計画書に基づく提案（支援のキックオフミーティング）	金融機関・企業 ・ 専門家	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 支援計画書に基づき、企業に対して提案を実施</li> <li>✓ 提案結果を踏まえ、経営専門家は金融機関と共に提案内容を再検討し、当該企業に再提案</li> </ul>
	4	支援の実施	金融機関・ 専門家	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 専門家より、具体的な支援を実施する</li> <li>✓ 計2～3回程度、企業との議論およびサービスの提供を行う</li> </ul>
報告	5	支援結果の報告書作成	金融機関	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 支援計画書について支援結果を記載する形でアップデートを行い、報告を頂く</li> </ul>

## 専門家一覧

- 継続支援では、4 専門家に支援いただいた。

専門家（50音順）
あさかぜ特許商標事務所
特許業務法人創成国際特許事務所
鈴木国際特許事務所
正林国際特許商標事務所

# 案件の一覧

- ・ 継続支援対象企業について、支援計画書をもとに実施した支援内容について、以下に記載する。
- ・ 支援は知財戦略に係るインプットが主であった。

昨年度 の案件 番号	企業	金融機関	専門家	ステータス	支援内容
A	株式会社 A	A信用組 合	A特許事 務所	完了	同社は金型製造業界において品質優位性を持つ一方で、情報資産の秘密管理が十分に行われていない。 今年度の支援では、 <b>営業秘密・特許情報活用・ブランド構築に関する知識・考え方のインストールを目的としたセミナーやワークショップを開催し、強みとなる情報整理の進め方に関する認識共有を実施</b> した。
B	有限会社 B	B銀行	B特許事 務所	完了	同社は、開発した抵抗溶接用チップ関連機材の市場性と将来展望の見極めが課題である。 今年度の支援では、自社の目指す将来像に合う形でのパートナーシップを構築するために必要な考慮事項を把握することを目標として、 <b>共同研究開発、販売委託時の契約における秘密情報の取り扱いに関するアドバイス提供</b> を行っている。
C	株式会社 C	C信用金 庫	C特許事 務所	完了	保護剤の発展のために、外部との連携を目指している。 今年度の支援では、収益力向上を目的とした商品展開の拡大およびIT活用による販売・営業力強化を軸として、 <b>技術情報流出といった今後リスクとなりうる分野における知財戦略提案および、商品ラインナップの拡大に向けた価格設定方針を提案</b> した。
D	株式会社 D	D銀行	D特許事 務所	完了	同社は、テクノロジーを活用し、駐車場において、コストの削減とユーザーの利便性向上を目指している。 今年度の支援では、駐車場メーカーを取り巻く <b>事業環境や特許状況を踏まえたサービスアイデア検討のプロセスについて、ストーリー例を提供しながらインプット</b> を行った。
E	株式会社 E	E銀行	E特許事 務所	完了	同社は、自社の知的財産、技術を有効に活用した事業戦略を構築・推進し、日本版MaaS事業への参入を目指している。 今年度の支援では、事業検討を行っている「送迎支援システム」に関する <b>特許紛争リスク回避に係る提案および、参入する市場の分析・特定を行い、提案内容の具体化に向けた今後のアクションプランを整理</b> した。

## 知財ビジネス提案書から支援結果に至るまでの変遷

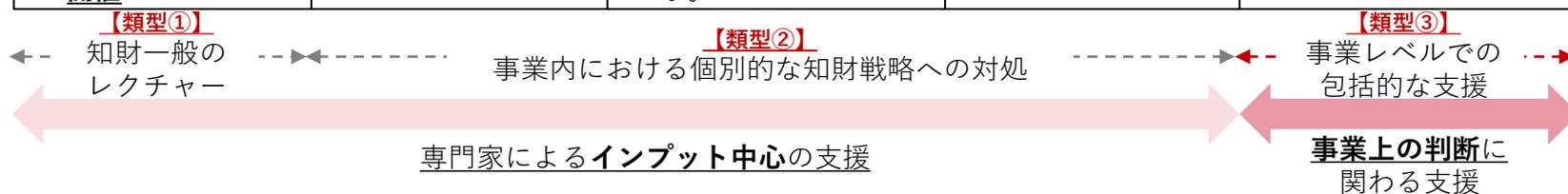
- 事業推進のフェーズや外部環境の変化を背景として、2案件について提案書から支援方針に変更が生じているが、原則として提案書に基づく支援がなされており、提案書時点における分析観点の不足等は見いだせない。

	知財ビジネス提案書	支援計画書	支援内容
A	<ol style="list-style-type: none"> <li>営業秘密管理規定の策定</li> <li>侵害リスク調査の推奨</li> <li>社内体制強化に向けたブランド構築</li> </ol>	提案書内容に基づくインプット中心の支援計画	支援計画書に基づきセミナーおよびワークショップを実施
B	<ol style="list-style-type: none"> <li>チップ再生装置の製造・運用ノウハウの管理体制強化</li> <li>意匠権取得の推進</li> <li>他社特許出願状況等の監視</li> </ol>	<p>※事業進展に基づき支援計画を変更</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>パートナー関係構築における契約上の助言</li> <li>知財戦略策定に向けた助言</li> </ol>	支援計画書に基づき契約書案文に係る指導を実施
C	<ol style="list-style-type: none"> <li>製品ライン別の商標戦略</li> <li>パートナー企業の活用</li> <li>SDGs発信の検討</li> </ol>	提案書内容に基づく知財・市場分析中心の支援計画	支援計画書に基づき基軸事業の拡大に向けた活動指針を策定
D	<ol style="list-style-type: none"> <li>駐車場運用における事業展開方法案</li> </ol>	提案書内容に基づく知財・市場分析中心の支援計画	支援計画書に基づき新事業の展開に向けた活動指針を策定
E	<ol style="list-style-type: none"> <li>MaaS事業におけるブランドアイデンティティの確立</li> <li>MaaS主要プレイヤーとの資本業務提携</li> <li>IPOに向けた資金調達</li> </ol>	<p>※市場環境変化に基づき支援計画を変更</p> <p>対象事業を変更し、成熟状況に合わせ以下を支援計画</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>特許紛争リスクの回避</li> <li>アライアンス等を見据えた知財戦略</li> <li>市場調査結果の提示</li> </ol>	支援計画書に基づき基軸事業の拡大に向けた活動指針を策定

# 継続支援に関する総括

- 継続支援においては、企業側において取り組むべき事業および課題が明確であることで、**専門家による支援の具体性・有効性が高まる**と言える。

A	B	C	D	E
<b>【対象事業】</b> ➢ 金型設計・製造  <b>【支援結果】</b> ➢ 営業秘密・特許情報活用・ブランド構築に関する知識・考え方のインストールを目的とした <b>セミナーやワークショップを開催</b>	<b>【対象事業】</b> ➢ 抵抗溶接用チップ  <b>【支援結果】</b> ➢ 共同研究開発、販売委託時の <b>契約における秘密情報の取り扱いに関するアドバイス提供</b>	<b>【対象事業】</b> ➢ フッ素樹脂表面保護剤  <b>【支援結果】</b> ➢ 技術流出リスク等の <b>知財リスクを紹介の上、知財戦略の方針を提案。</b> ➢ 事業拡大に向けた商品展開や営業力強化等の取り組み案を提示。	<b>【対象事業】</b> ➢ 駐車場運用  <b>【支援結果】</b> ➢ パートナーとの <b>権利関係の整理方針</b> を策定 ➢ アイディア発掘と特許出願に係るプロセス支援 ➢ 外部環境分析	<b>【対象事業】</b> ➢ バス安全管理システム  <b>【支援結果】</b> ➢ <b>参入業界を特定</b>  ➢ <b>特許紛争リスクの回避</b> 提案 ➢ 効率的な知財戦略の取り組み支援（早期審査制度等）



## 継続支援を通して見えてきたこと

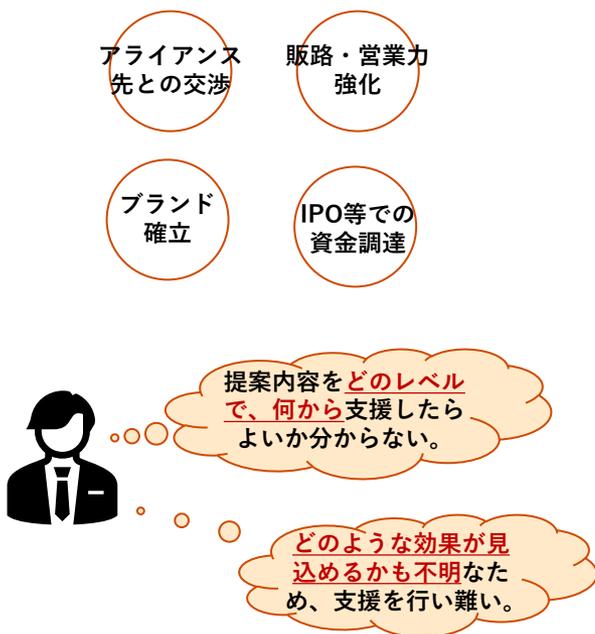
- 金融機関のアクションに繋がりやすい提案書は、**事業のトップライン改善に接続されるような具体性を伴ったもの**である。
- 1に該当するもののうち、事業内における個別の知財課題の解消を射程とするものは金融機関による支援となじみにくいため、**事業における将来価値などロードマップを整理したうえで知財戦略を検討する**ことで、事業判断等の重要な支援につながる。
- 知財ビジネス提案書は、少なくとも「**知財専門家**」が**後続ステップにおいて企業に対して専門家がビジネス提供を行うアジェンダの抽出には幅広く寄与**する。

# インタビュー調査の方針

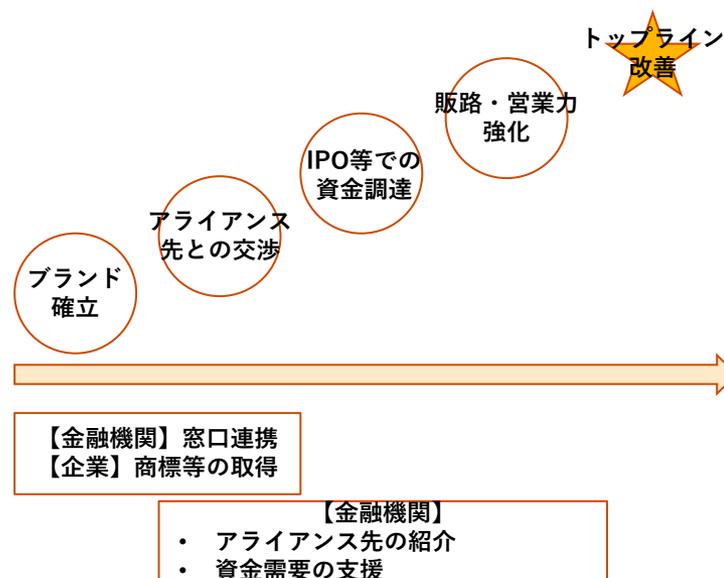
- 継続支援におけるインタビューについては、支援結果の3類型に該当する各案件の企業・金融機関・専門家に対して、どのような知財ビジネス提案書の内容であれば金融機関・企業の具体的に支援・アクションに結びつくかといった観点よりインタビューを進めていく。あわせて、本事業におけるスキームの妥当性等についてもインタビューを行う。

支援結果に基づく仮説	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 知財ビジネス提案書時点において、<u>提案内容が事業改善ロードマップの中でどの時間軸に位置付けられているものが明らかになっている</u>ものが、金融機関・企業の具体的なアクションにつながりやすい。（最終的なトップライン改善に向けて、各提案はどのように結びついているのか）</li> <li>2. 各類型ごとにマッチした支援内容の存在。</li> </ol>
------------	--

## 支援内容が列挙された提案書



## 支援内容のロードマップが描けている提案書



⇒各提案における取組が具体化され、トップライン改善・資金需要の掘り起こしに結びつく

## ヒアリング観点および対象の選定

- ・ 類型別にヒアリング対象案件を3件抽出の上、ヒアリング調査を実施（★印）。

昨年度 の案件 番号	企業	金融機関	専門家	ステータス	支援類型	ヒアリング観点
A	① 株式会社A	A信用組合	A特許事務所	完了	①知財一般のレクチャー	インプット中心の事例ではあったが、 <u>提案書では支援ロードマップが描かれていたことから、継続支援によって今後の支援に与えた影響</u> についてヒアリングを行う。
B	有限会社B	B銀行	B特許事務所	完了	②事業内における個別的な知財戦略への対処	企業側社長の代替わりや、金融機関側担当者の変更等によって、提案書作成時点の状況との比較が難しい可能性あり。
C	株式会社C	C信用金庫	③ C特許事務所	完了	②事業内における個別的な知財戦略への対処	Dと同一専門家による支援であり、好事例との比較という観点において、Dへのヒアリングがより効果的と判断。
D	② 株式会社D	D銀行	D特許事務所	完了	②事業内における個別的な知財戦略への対処	新事業の具体性はCと同等レベルで高かったものの、支援内容が個別の知財課題への対応にとどまった。 <u>E案件と対照しながら、金融機関のアクションにどのような差が生じたかを中心にヒアリング</u> を行う。
E	④ 株式会社E	E銀行	E特許事務所	完了	③事業レベルでの包括的な支援	継続支援好事例として、 <u>経営デザインシートを活用した継続支援によって、提案書からの取り組み方針からどの程度変化したかを確認</u> する。特に金融機関・企業にとって取り組みやすさはどのように変化したかをヒアリングする。



## インタビュー調査結果(継続支援)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。**支援結果については概ね満足度は高い。**継続支援開始までの間に提案書内容を実行できている企業は少数であったことから、**提案書の実効性を高める施策検討が必要**となる。

案件番号	対象企業	インタビュー結果
A	株式会社A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 営業活動先の発掘等具体的な支援に結びついた。提案書段階では複数提案事項を提示されたものの、どれから手を付けたらよいか判然としていなかった。</li> <li>• <b>必要性は理解するものの、限られたリソースの中で各提案の実施が具体的にどのようなメリットがあるのかについても分からず</b>、継続支援までの間では特段実行に移せたものはなかった。</li> </ul>
C	株式会社C	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 提案書提供時点から継続支援までの間において、提案書内容が実行されたものはなかった。企業体質によるところが大きいものの、<b>継続的な支援を進める中で企業側にとっても取り組みの必要性が徐々に伝わっていった</b>印象は感じられた。</li> <li>• 支援については金融機関との事前のすり合わせが重要であり、<b>専門家・金融機関で目線合わせができた状態であれば、企業に対しても説得力ある提案を行うことができる。</b></li> </ul>
D	株式会社D	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 提案書作成段階では、企業側から専門家に対しての信頼度は決して高いものではなかった。継続支援段階になってから、徐々に専門家の意見にも耳を傾けてもらえるような雰囲気醸成できたが、支援を実行に移してもらうことまで念頭に置くとした時間は必要になるものと思われる。</li> <li>• 事業全体として、<b>企業のための支援なのか、金融機関のための支援なのかをもう少し明らかにする必要</b>がある。金融機関がアクションを取れるレベルの提案内容が必要であれば、その点を明示しておかないと、ややもすると企業向け知財支援に終始してしまう可能性もはらんでいる。</li> </ul>
E	株式会社E	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業環境の変化は確かに大きいものであったが、提案書記載内容はいずれも知財活用の指針や観点を示すものであることから、<b>有効性という意味では大きく変化はしていない</b>認識である。</li> <li>• 企業の意識変化には一定程度時間を要するものである。1か月や2か月程度の支援ではその変化を捉えることは難しいため、<b>隔年で調査をするなどある程度時間をおいて、継続的な調査実施を進めることが重要</b>と考える。</li> </ul>

## (参考) 支援過程(概要) - 株式会社E -

- 経営デザインシートに基づくディスカッションにより、支援対象事業および方針を金融機関・企業・専門家間で目線合わせを行った。

支援方針	
送迎支援システム事業を主軸とした経営基盤の再構築	
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>経営デザインシートに基づくディスカッションの結果</b>、コロナの影響を受け主力事業が昨年度の知財ビジネス評価書・提案書作成時の既存事業から「送迎支援システム事業」へ移行しつつあることが確認された。</li> <li>▶ 従来事業における強みを分析することで、ブランドアイデンティティを確立し、<b>当該事業に向けた具体的な運用形態の最適化に取り掛かることが必要</b>である。</li> <li>▶ 差し当たって、キャッシュフローの安定的な創出を可能にする経営基盤の再構築が急務である。</li> </ul>

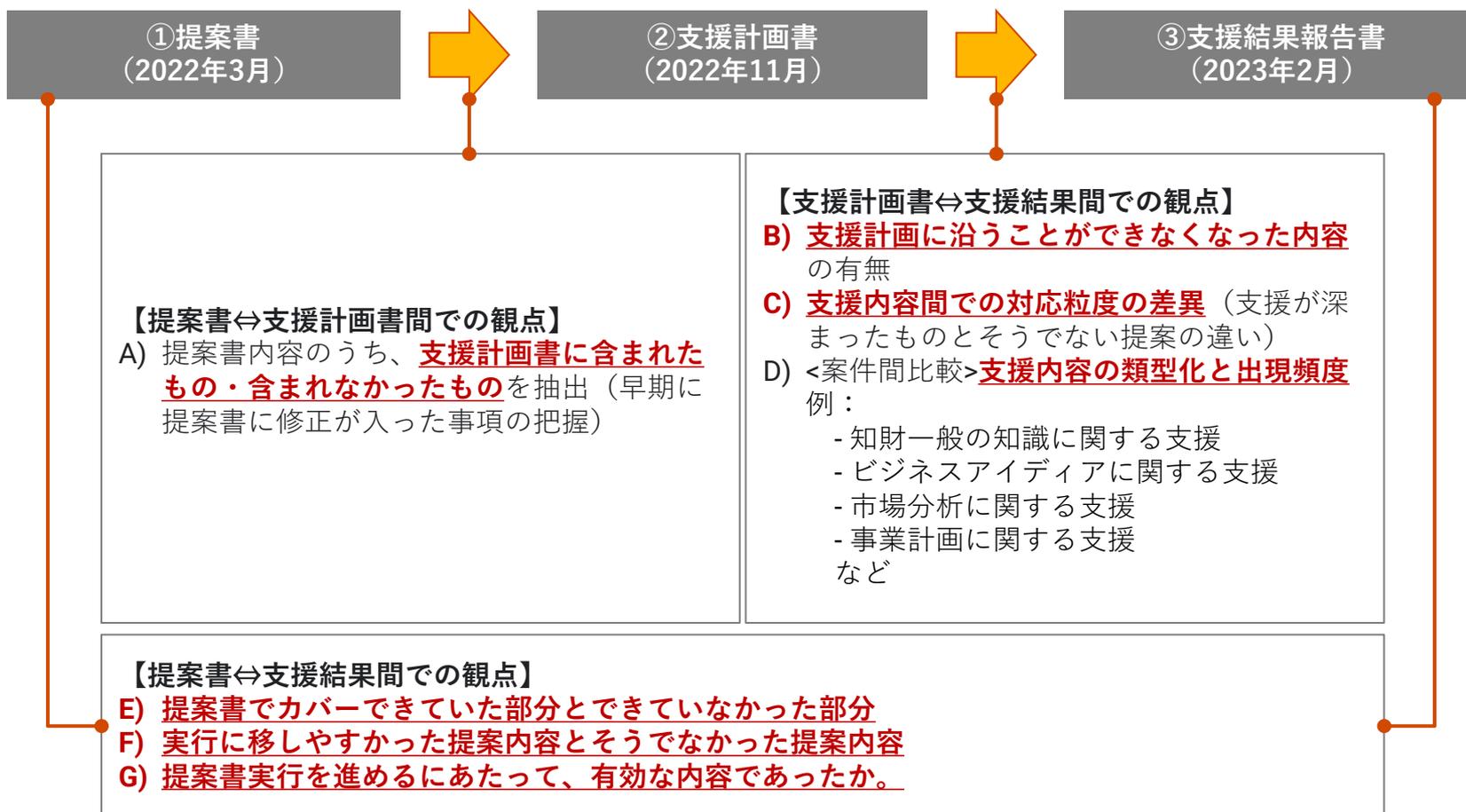


取り組みの目線合わせを行ったうえで、  
専門家・金融機関双方で支援策を策定

支援策			
専門家	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>「送迎支援システム」に関する特許紛争リスク回避策等の提案</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>送迎システム事業の主要事業者の状況を把握</li> <li>アライアンス戦略策定</li> <li>当該事業の競争力低下を防止するため</li> <li>他社特許の調査</li> <li>コンセプトワークの仕方等</li> </ol> </li> <li><b>小さい企業向けの知財経営戦略の提案</b> 有用な知財を低コスト且つ効率的に取得し、活用できるようにするための方策を多面的に提案</li> <li><b>業界動向情報の提供</b> 当該業界の動向、メインプレーヤーに関する情報を提供</li> </ol>	金融機関	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>直近決算財務諸表の分析と課題の指摘</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>既存事業の契約解除に起因する大幅な減収により債務超過に陥っており、債務超過の解消及び安定したCFの確保が喫緊の課題</li> <li>事業再構築補助金申請及び補助金入金までのつなぎ資金融資対応を通じ支援</li> </ol> </li> <li><b>取引先の紹介</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>当行取引先の中から、<u>現状の送迎システムやニーズに関してのインタビューを実施</u></li> <li>実際のターゲットとなり得る企業から必要となる改良点を聴取し、<u>当社へ還元</u></li> </ol> </li> </ol>

## (参考) 継続支援結果における事例分析観点

- 継続支援においては、支援の前提として「①企業の事業成長を対象とした支援」「②本事業での実現が一定程度見込める案件」の2点を据えていた。
- 継続支援結果においては、支援過程に着眼して各段階ごとに、①前後の段階と比較した際の提案粒度の変化と②提案内容自体の傾向に焦点を当てた分析を行う。



# 2-5

「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

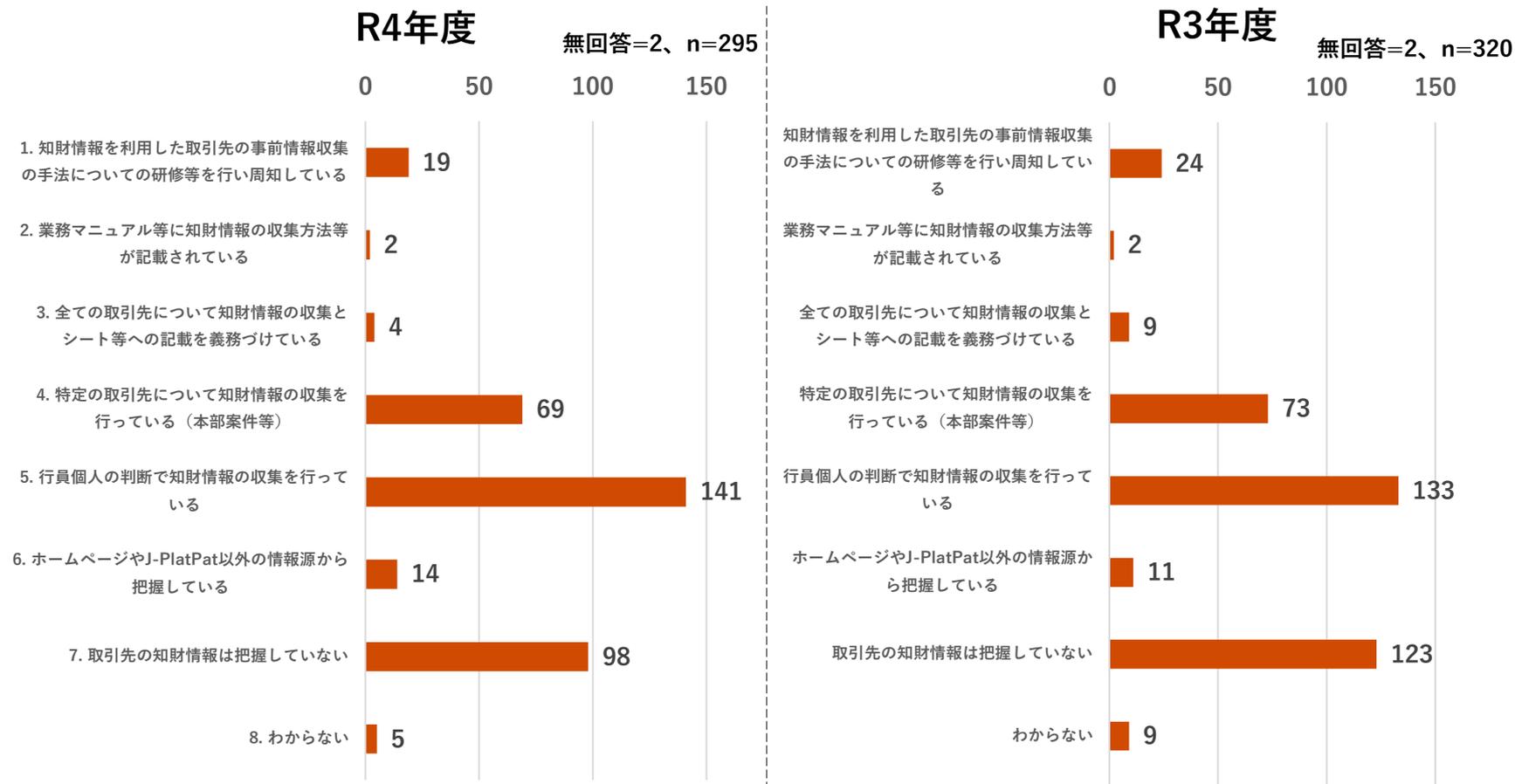
- 地域金融機関における知的財産に着目した制度等の実態および知財金融に関する認知度等の把握する目的で、全国の金融機関を対象としたアンケート調査を実施した。（「知財金融」の認知に関する実態調査）
- また、知財ビジネス評価書、提案書の活用状況について把握する目的で、過去に本事業において知財ビジネス評価書・提供書を提供した金融機関に対してアンケート調査を実施した。（フォローアップ調査）

<b>調査名</b>	「知財金融」の認知に関する実態調査	フォローアップ調査
<b>相手</b>	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492機関	過年度事業で支援した全金融機関（212機関）
<b>方法</b>	郵送、インターネットにて実施	郵送、インターネットにて実施
<b>目的</b>	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> ）
<b>調査実施期間</b>	令和5年1月～2月	令和5年1月～2月
<b>回収数 (回収率)</b>	295件（回収率60%）	131件（回収率62%）

# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問1. 「知財情報を利用した取引先の事前情報収集」とは、企業ホームページや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）

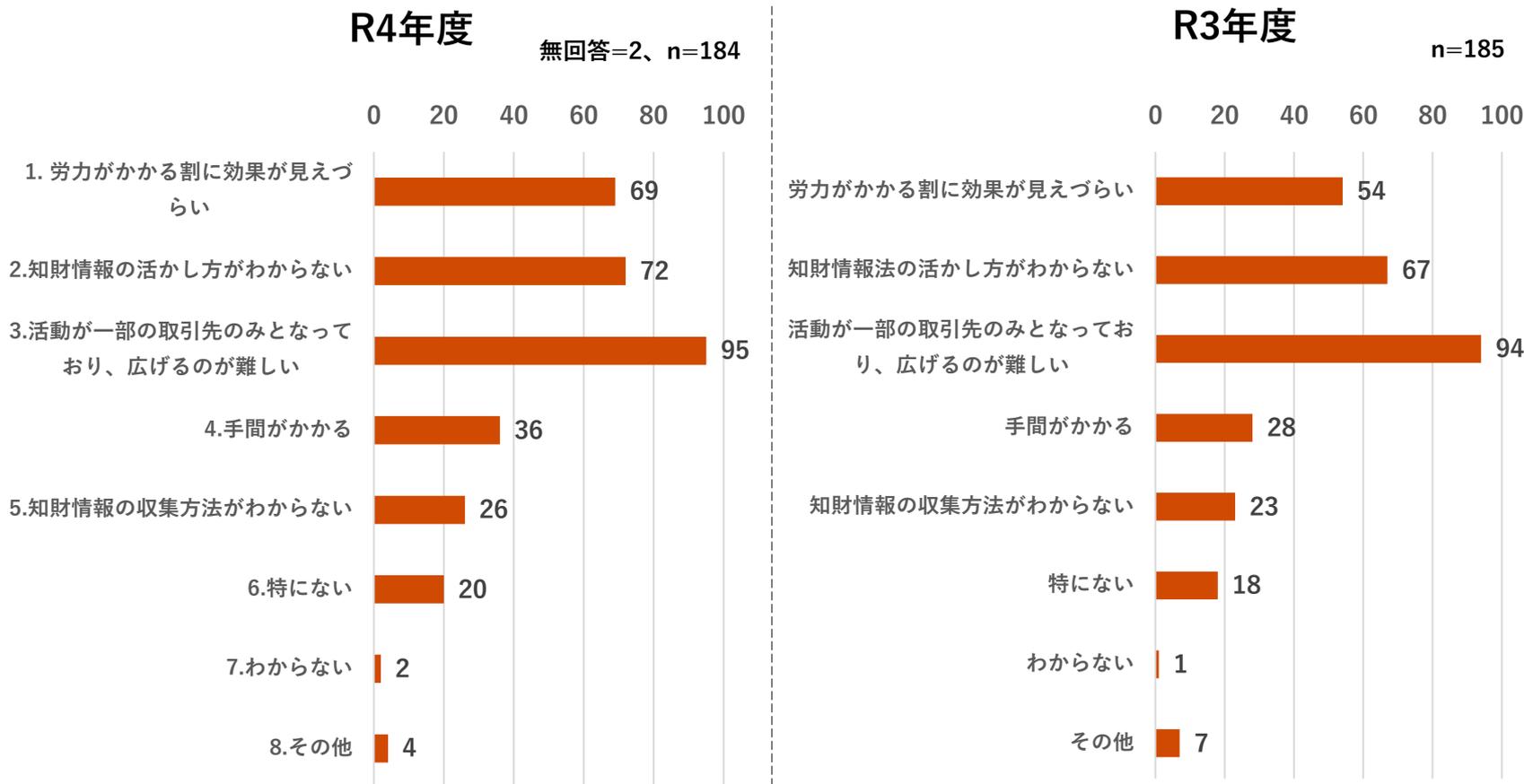
- 昨年度と同様の回答傾向であり、取組としては「**行員個人の判断で知財情報の収集を行っている**」の回答割合が**5割**であり高かった。



# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問2. 問1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。

- 昨年度と同様の回答傾向であり、「活動が一部の取引先のみとなっており、広げるのが難しい」に5割となっており、活動の展開先に課題感があることがわかる。

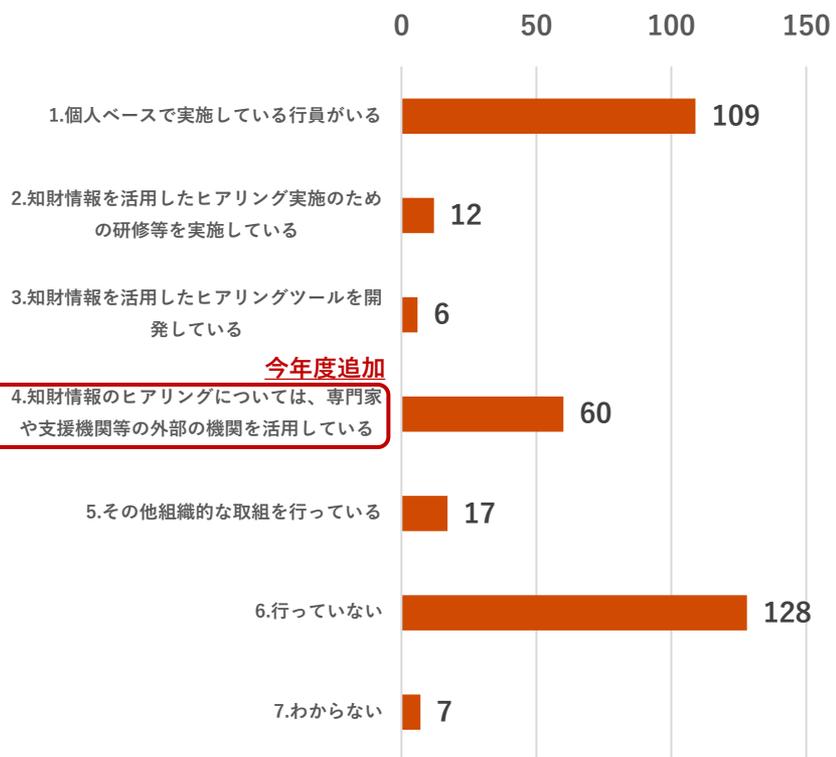


# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

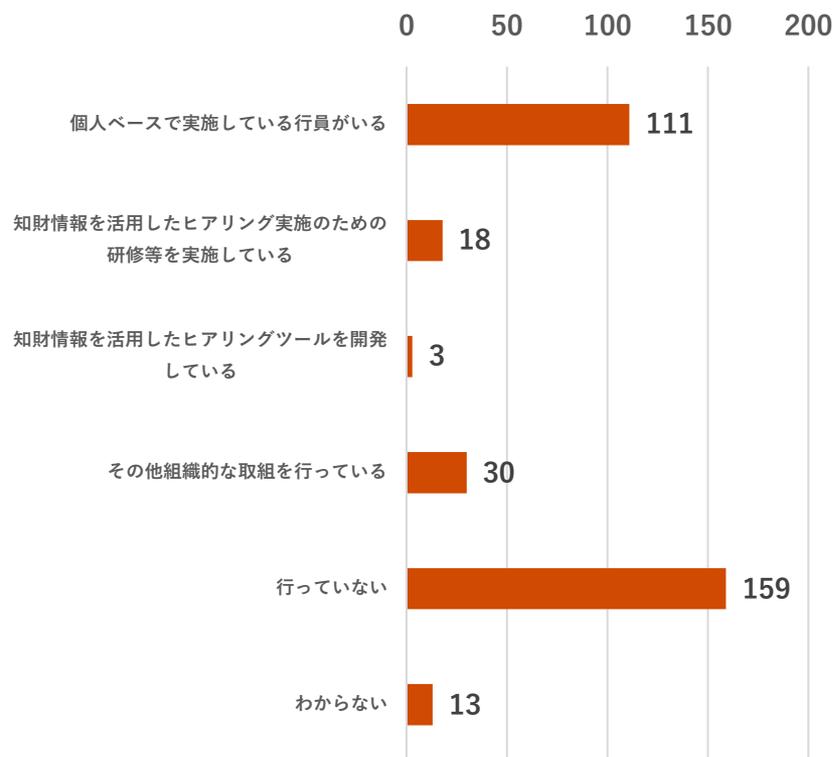
問3. 「取引先企業へのインタビューにおける知財情報の活用」とは、取引先へのインタビュー等に際して、事前に収集した知財情報等を活用して質問内容等を検討し、取引先企業理解の深耕につなげるものです。貴機関では、このような取組を行っていますか？（複数回答可）

- 昨年度と同様の回答傾向であり、インタビューに関する取り組みとしては、「行っていない」割合が4割、何らかの取り組みを行っている割合が6割であった。

**R4年度** 無回答=1、n=295



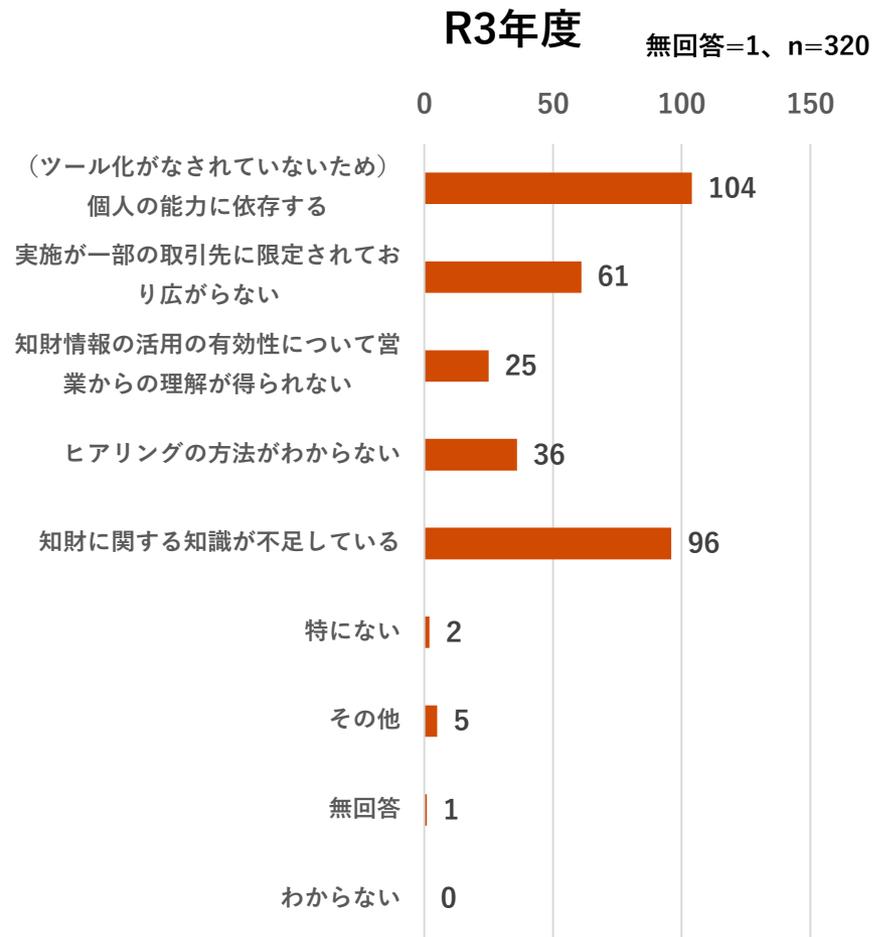
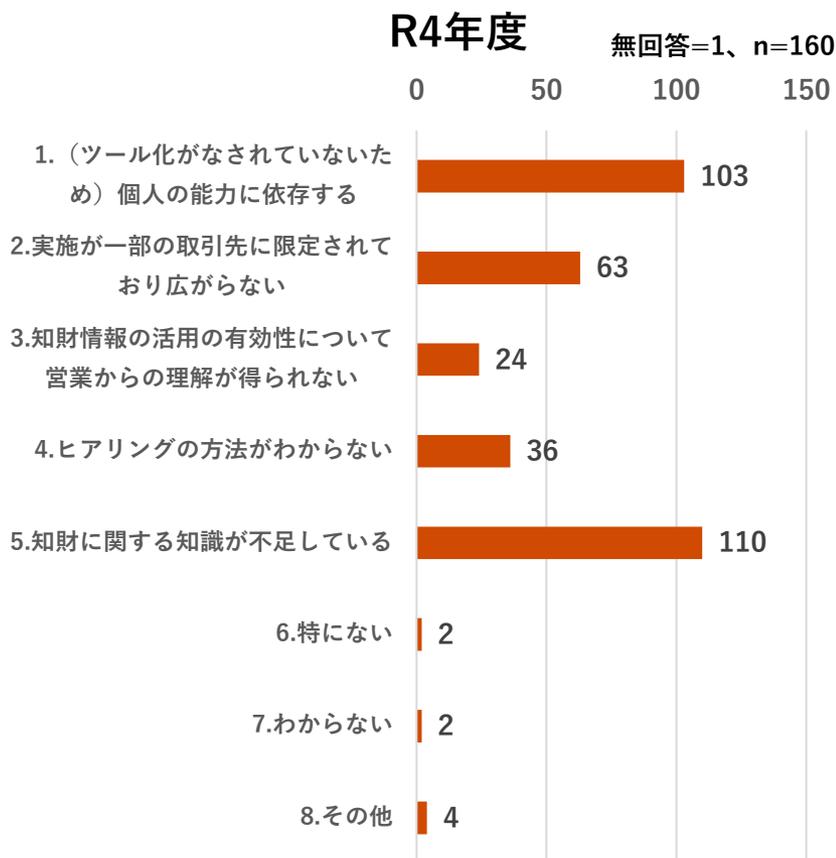
**R3年度** 無回答=3、n=320



# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問4. 問3で1～5に○をつけた方に質問します。「取引先企業へのインタビュー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。

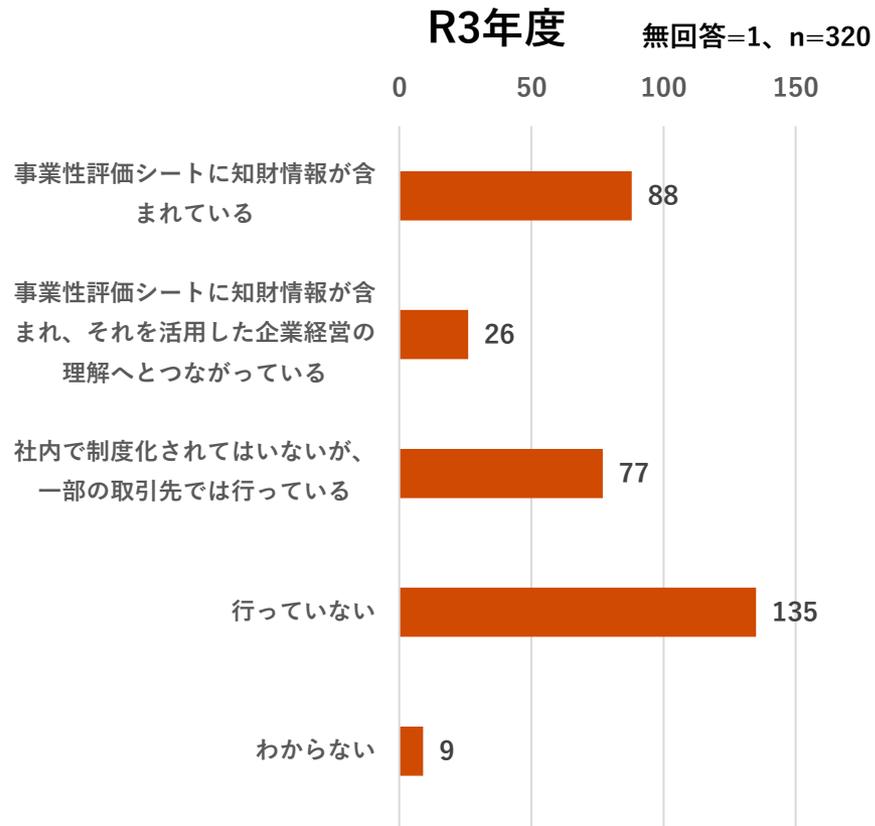
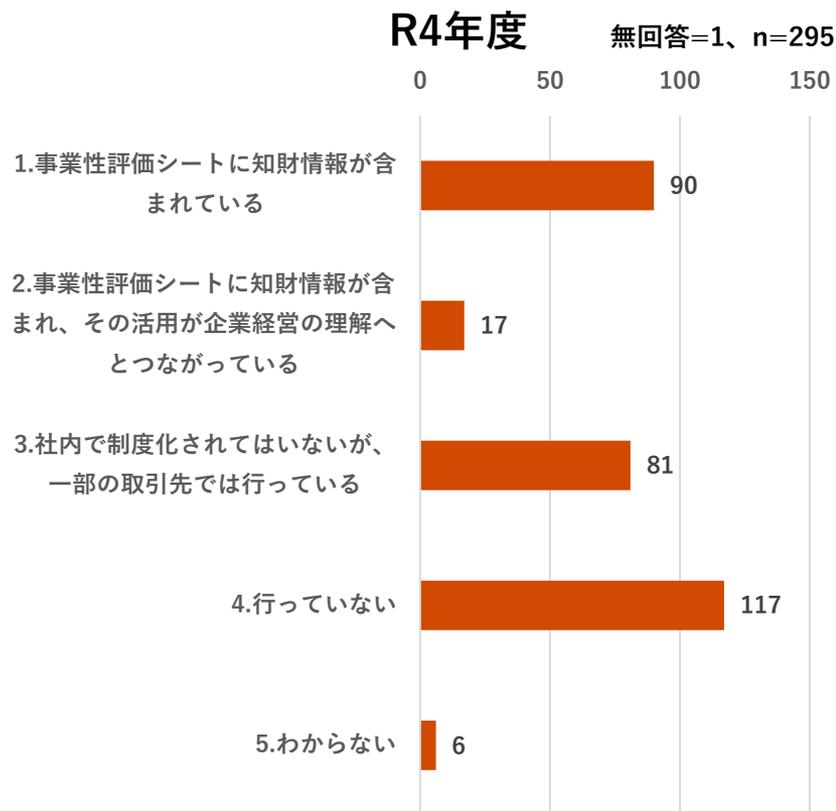
- インタビューにおける課題としては、「知財に関する知識の不足」、「個人の能力に依存する」との回答割合が6割を超えており、金融機関の課題に感じる部分は昨年度と同様の傾向である。



# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問5. 「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、企業の将来性や経営ニーズを把握する際に、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）

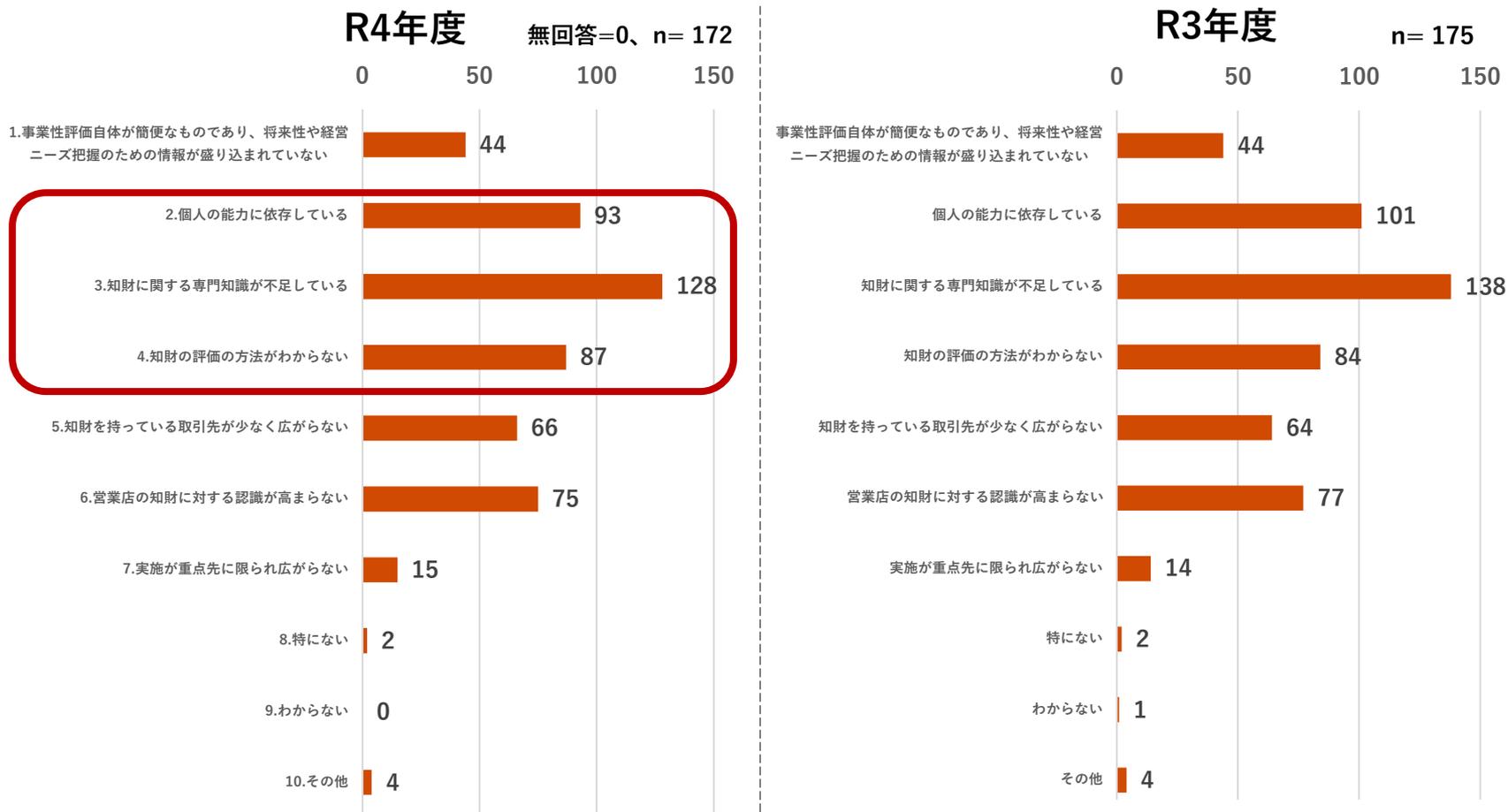
- 企業の将来性や経営ニーズを把握する際に知財情報を利用していない金融機関が4割、利用している金融機関が6割となっており、何らかの形で**利用している金融機関が半数を超えている**。



# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問6. 問5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。

- 昨年度と同様の回答傾向であり、「**個人の能力に依存している**」、「**知財に関する専門知識が不足している**」、「**知財の評価の方法がわからない**」が多くの金融機関で課題となっていることがわかる。



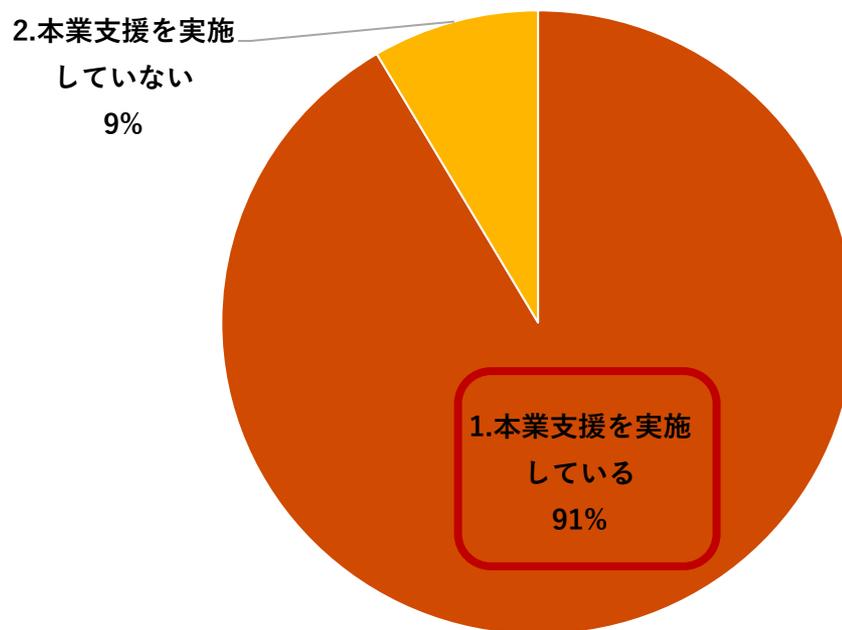
# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問 7. 貴機関では、本業支援に関する取組を行っていますか？【新規】

- 本業支援に関しては、**9割の金融機関が実施**している。

R4年度

無回答=1、n= 295



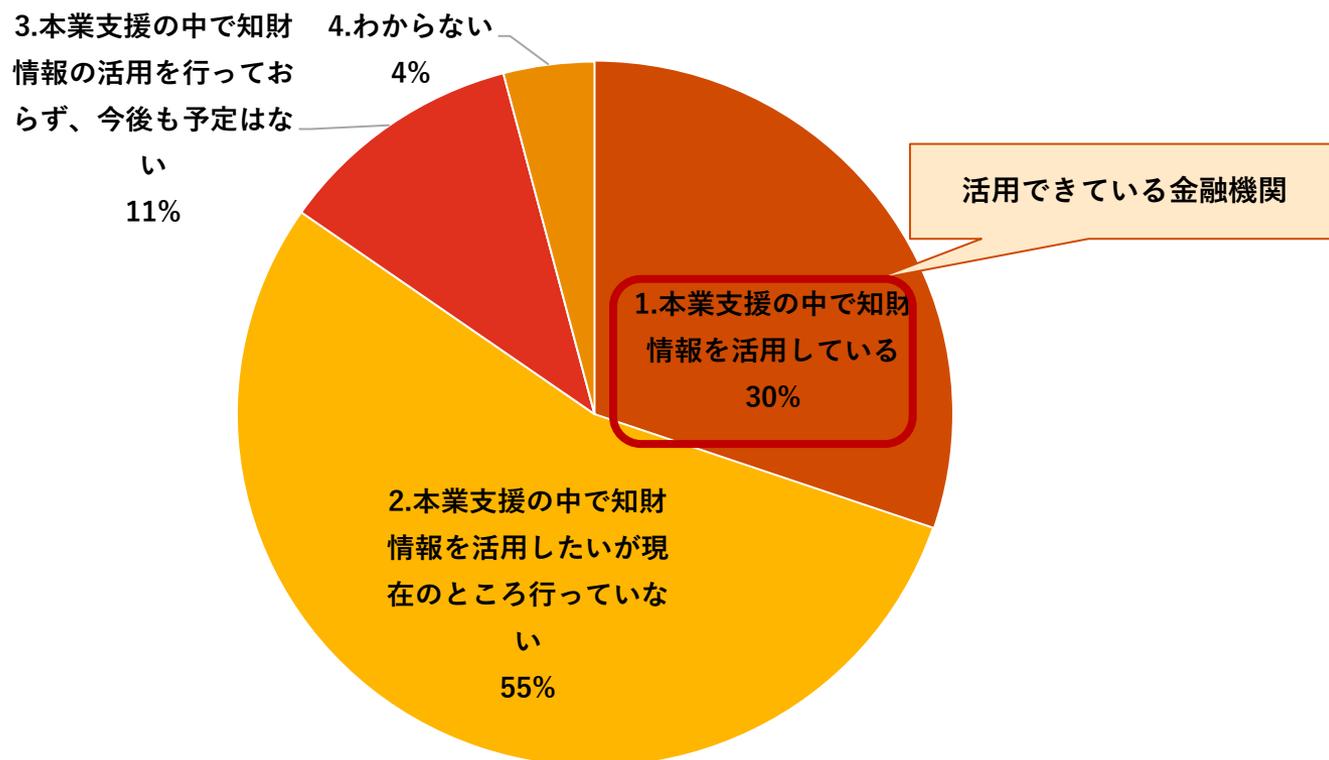
# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問8. 問7で1に○をつけた方に質問します。貴機関では、本業支援の中で知財情報を活用していますか？【新規】

- 本業支援を実施している金融機関のうち、**本業支援において知財情報を活用できている金融機関は3割程度にとどまっております、7割は活用ができていない状況**であり、本業支援における知財情報の活用については、引き続き働きかけが必要である。

R4年度

無回答=1、n= 269



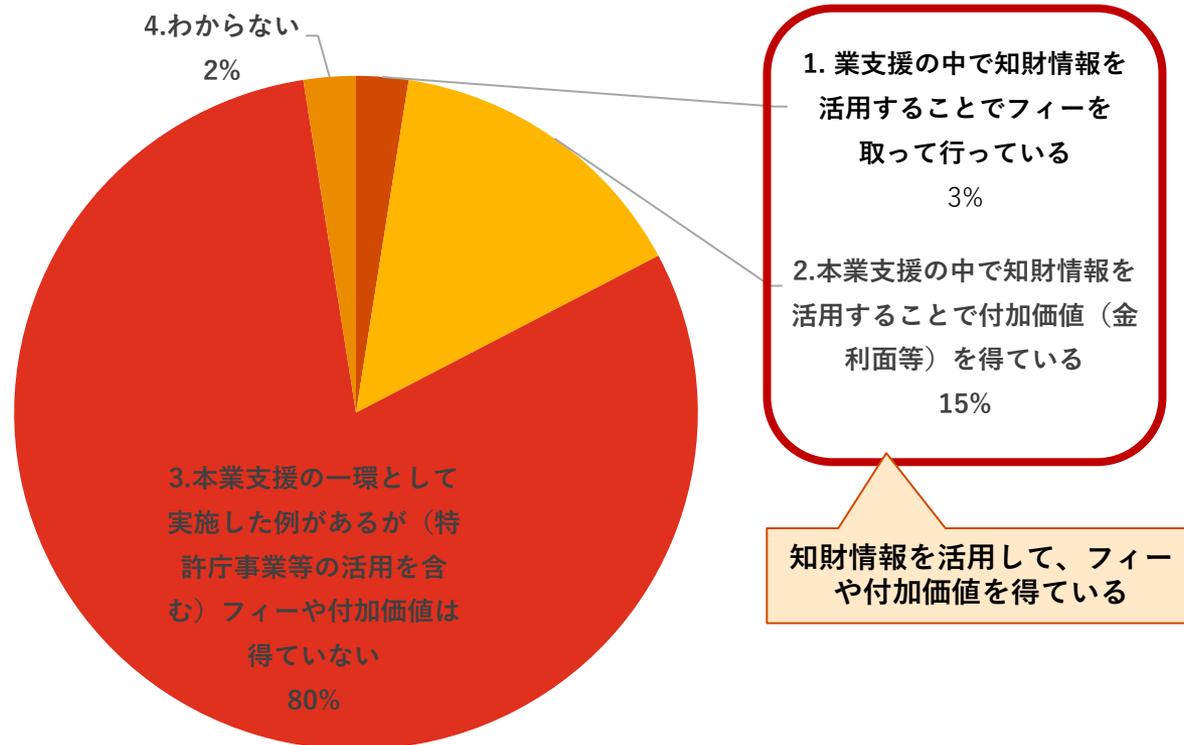
# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問9. 問8で1に○をつけた方に質問します。貴機関では、本業支援の中でどのように知財情報を活用していますか？（複数回答可）【新規】

- 知財情報の活用方法として、2割の金融機関では、知財情報を活用することでフィーや付加価値を得ることができている。一方で、8割の金融機関では本業支援における知財情報の活用はできていない状況である。

R4年度

無回答=0、n= 81



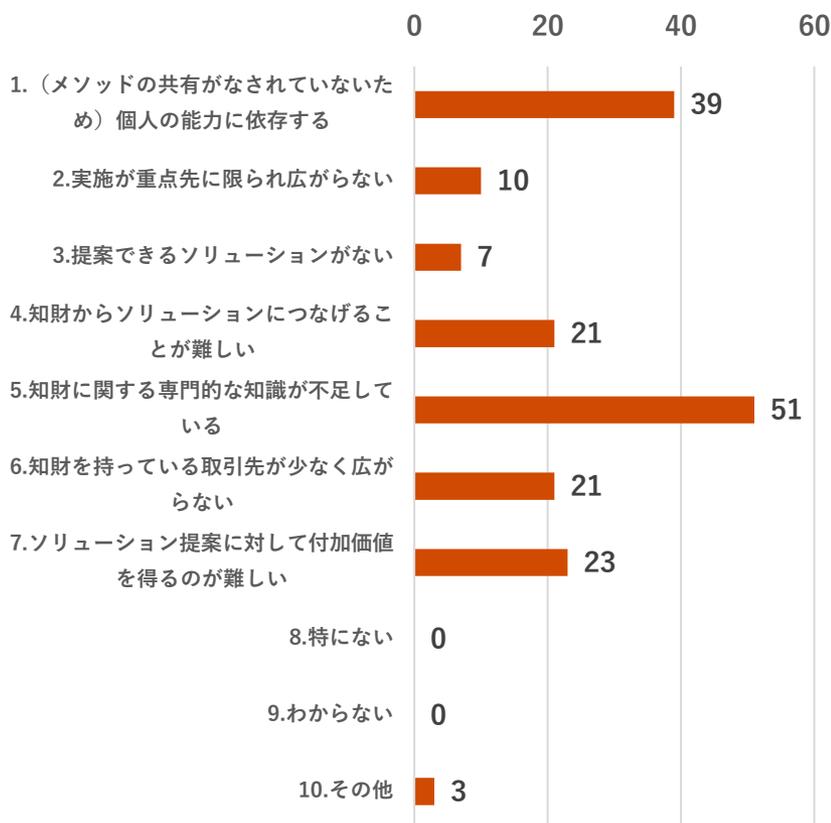
# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問10. 問9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。

- 金融機関の課題として「知財に関する専門的な知識が不足している」が7割と最も多く、昨年度と同様の傾向であり引き続き課題となっている。

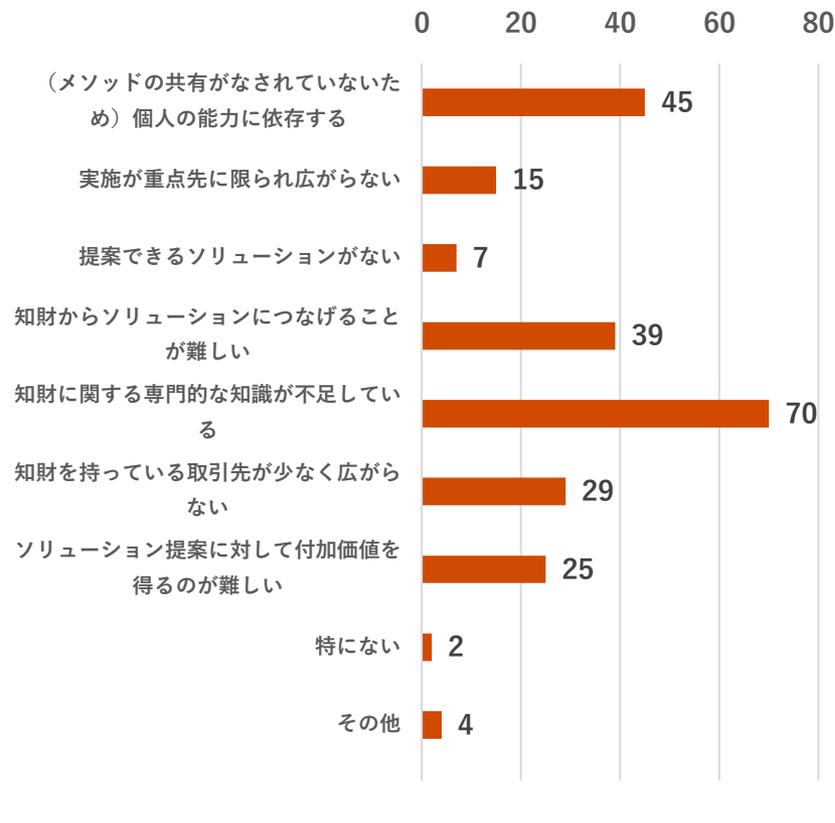
## R4年度

無回答=0、n= 78



## R3年度

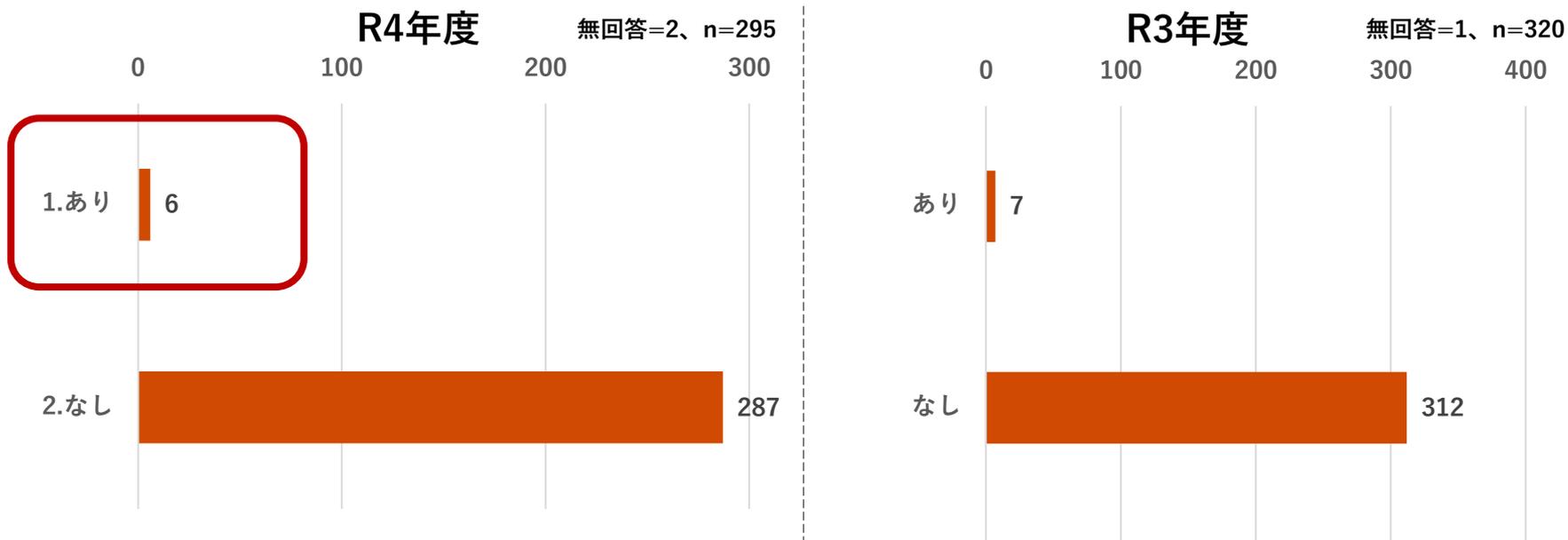
n= 99



# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問1 1. 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。

- 昨年度と同様の傾向であり、知的財産の評価等に基づく投融資制度がある金融機関は1割に満たない状況である。



問1 2. 問1 1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。

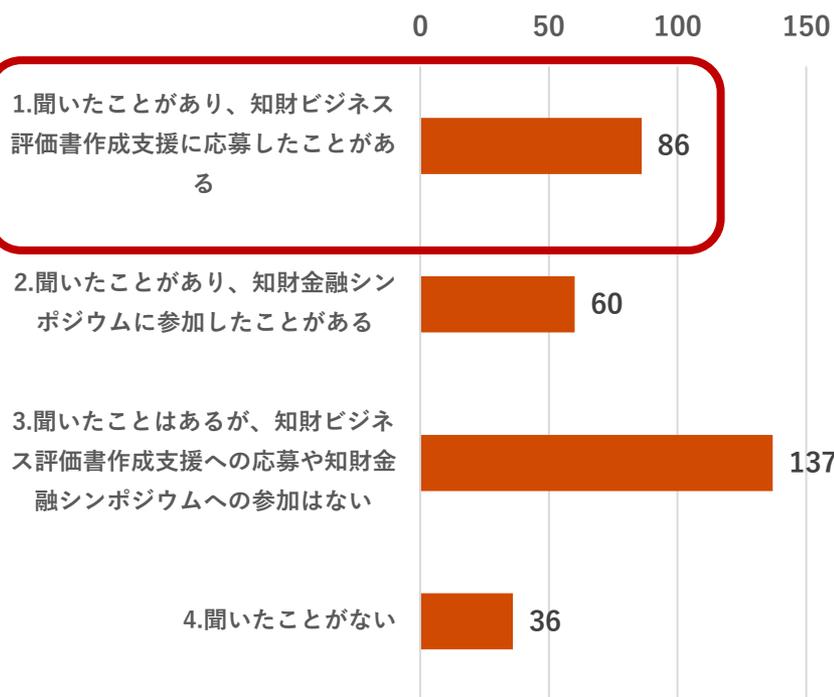
→本報告書では回答非公開

# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

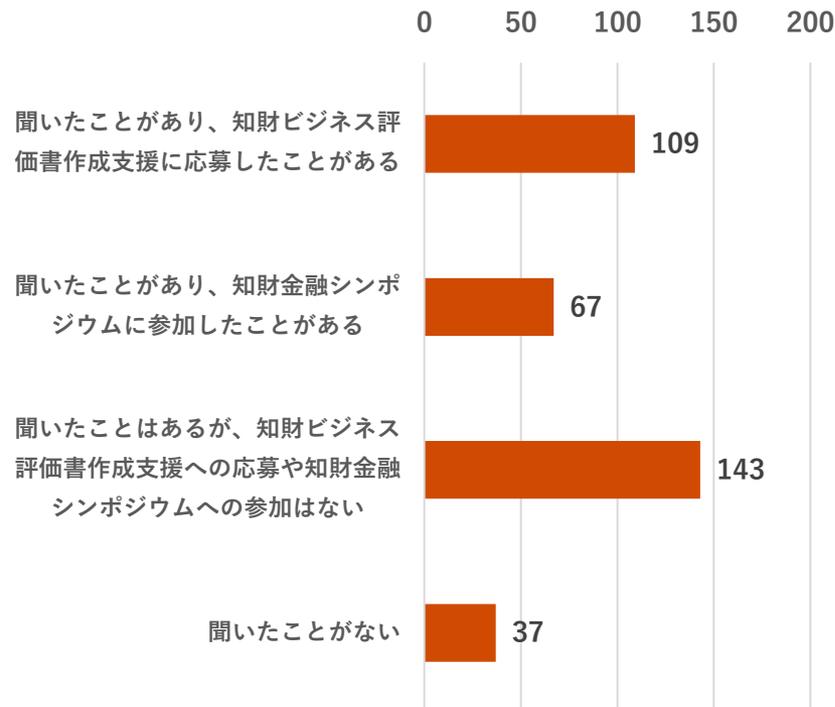
問13. 特許庁では、2015年度より金融機関職員が知的財産を切り口として顧客の実態を把握するための取り組みを推進しています。特許庁が推進する知財金融に関する事業（「知財金融促進事業」や「中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業」）について聞いたことはありますか？該当する選択肢の番号すべてに○をつけてください。

- 昨年度と同様の傾向であり、知財金融事業に参加したことがある金融機関が3割、参加したことがないが事業について知っている金融機関が6割、聞いたことがない金融機関が1割である。

**R4年度** 無回答=1、n=295



**R3年度** 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

問 1 4. 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？

- 来年度の参加に関しては、昨年度と同様の傾向であり検討中を含めて **2割**( $= (17+54)/295$ )の金融機関が応募したいと回答している。

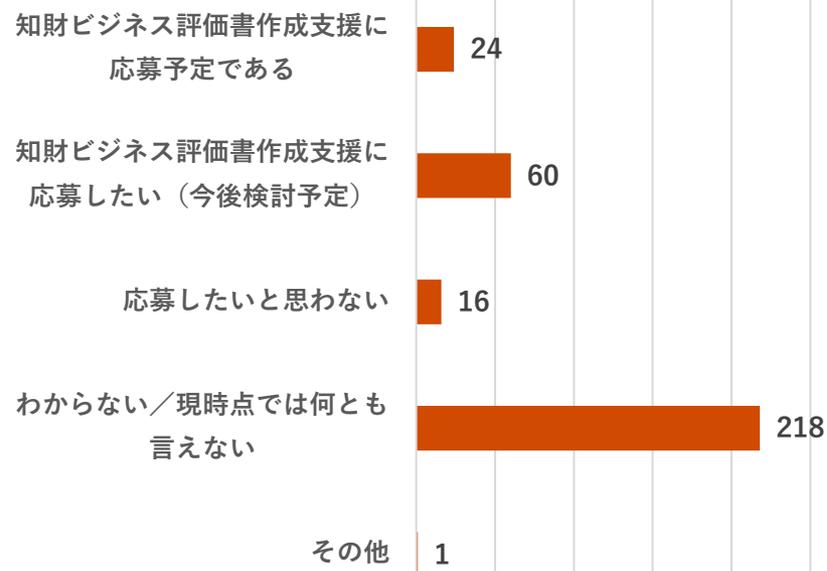
**R4年度** 無回答=3、n=295

0 50 100 150 200 250



**R3年度** 無回答=1、n=320

0 50 100 150 200 250



# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

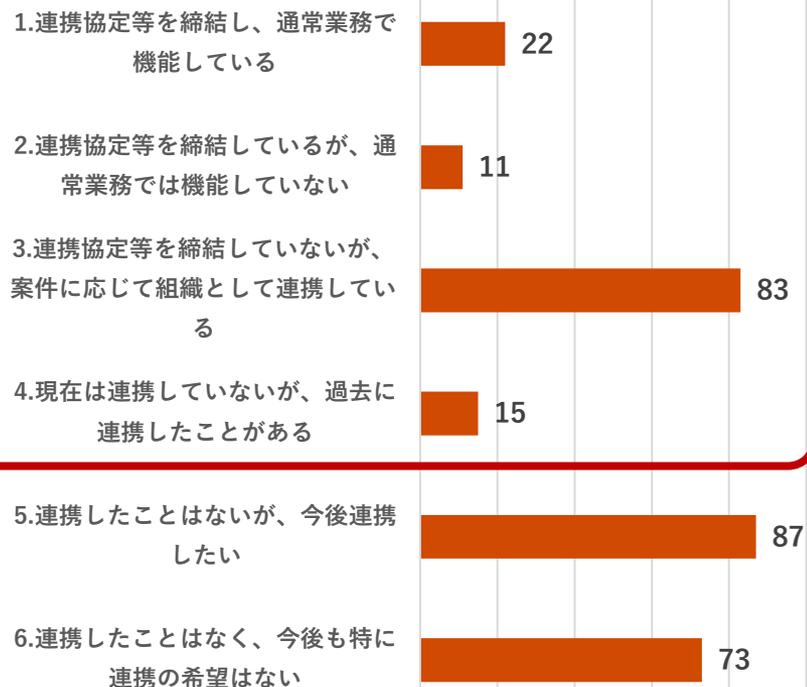
問 15. 知的財産に関する相談をワンストップで受け付けている「知財総合支援窓口」と連携したことはありますか？

- 何らかの形で知財総合支援窓口と連携した実績がある金融機関は4割(=(22+11+83+15)/295)であり、昨年度と傾向は大きく変わらない。

## R4年度

無回答=4、n=295

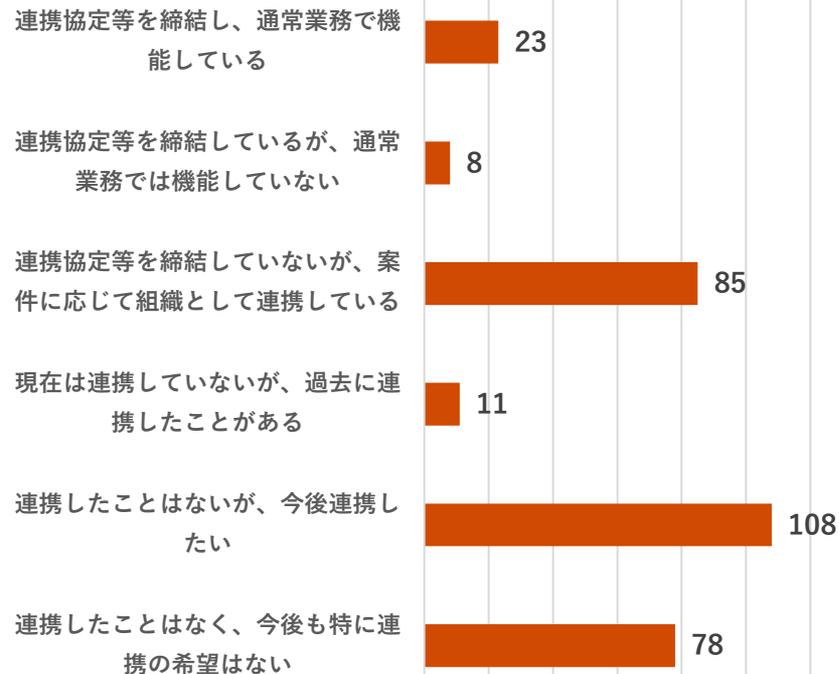
0 20 40 60 80 100



## R3年度

無回答=7、n=320

0 20 40 60 80 100 120



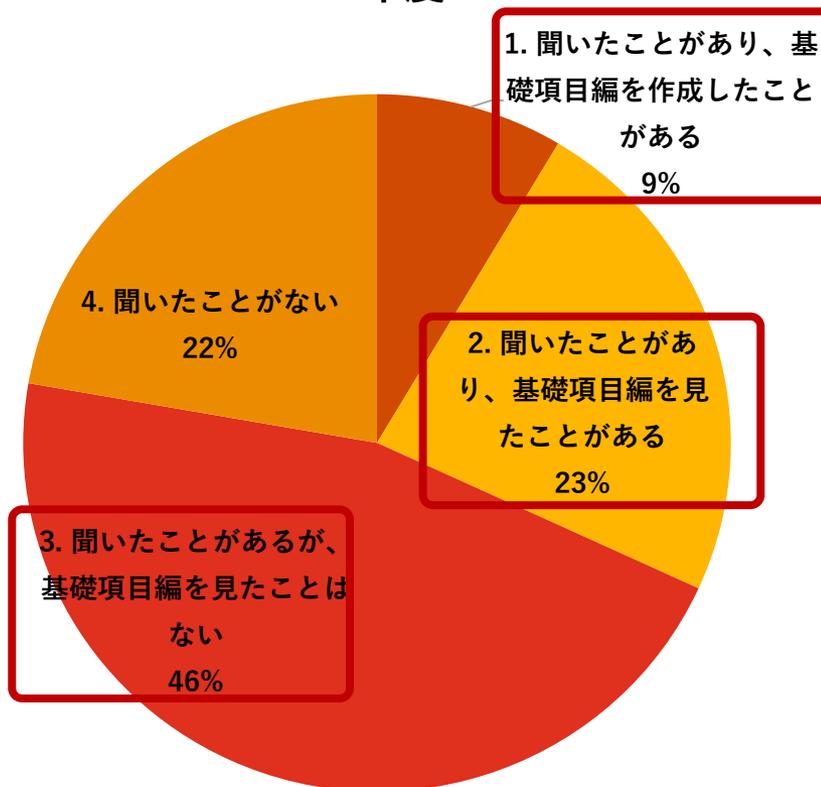
# 「知財金融」の認知に関する実態調査 アンケート調査結果

問 16. 特許庁では、2022年度から知財金融事業において知財ビジネス評価書（基礎項目編）を活用しております。この基礎項目編についてこれまでの関わりをおしえてください。【新規】

- 基礎項目編に関して、聞いたことがない2割を除く、8割が認知しており、そのうち3割が実際に基礎項目編を見たことがあり、さらに1割については、基礎項目編を作成したことがある状況である。

R4年度

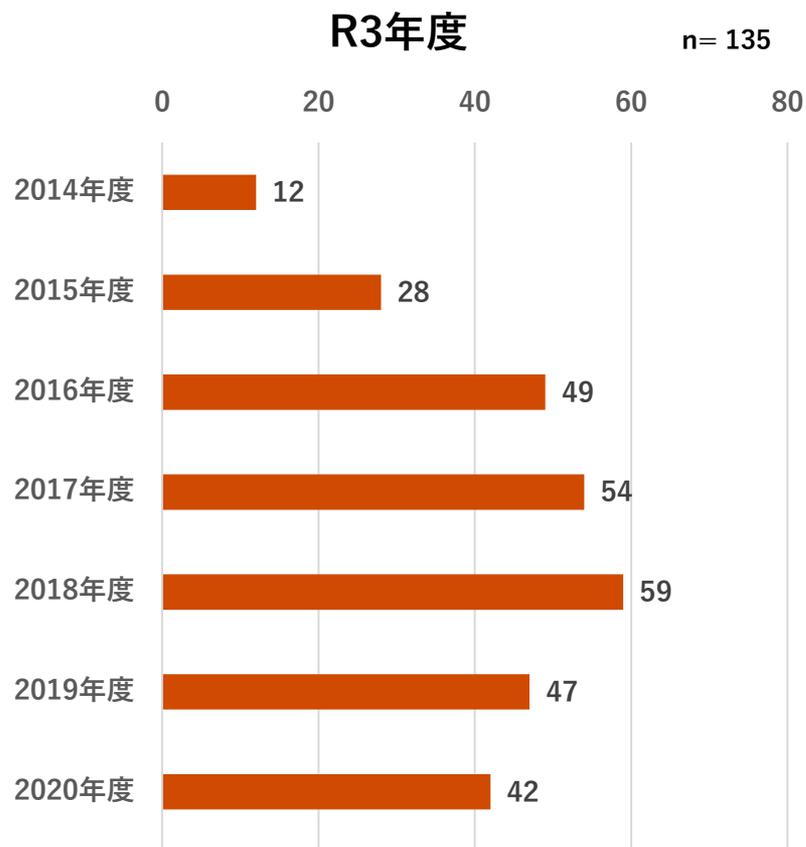
無回答=3、n=295



# フォローアップ調査 アンケート調査結果

問1. 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。

- 回答のあった年度の分布は**昨年度調査とほぼ同一**である。



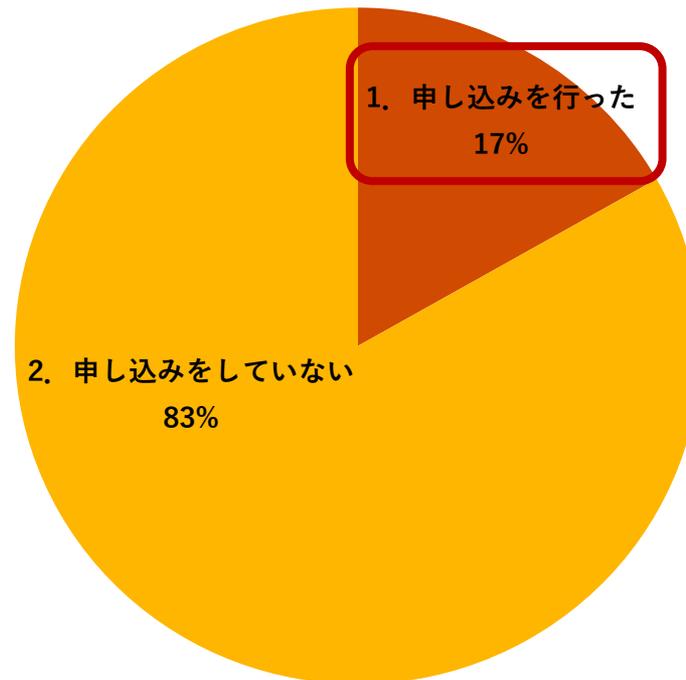
## フォローアップ調査 アンケート調査結果

問2. 本年度の知財ビジネス評価・提案書の申込状況をお聞かせください。【新規】

- 「申し込みを行った」金融機関の割合は**2割**である。

R4年度

無回答=0、n= 131



# フォローアップ調査 アンケート調査結果

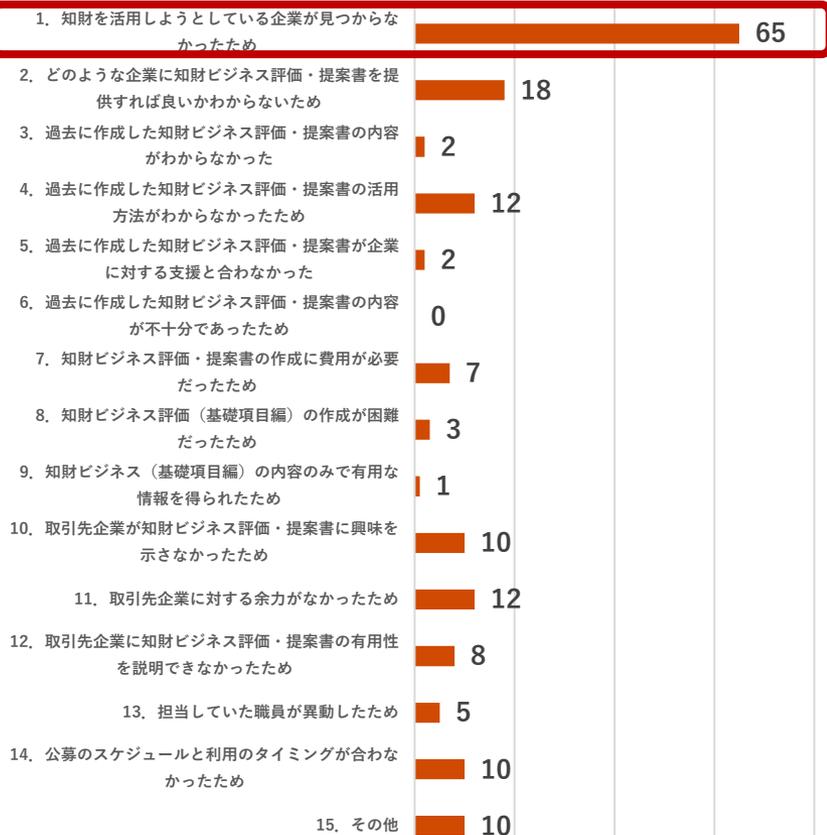
問3. 本年度の知財ビジネス評価・提案書の申込をしていない方のみご回答ください。申し込まなかった理由について当てはまるもの全てに○をつけてください。

- 「知財を活用しようとしている企業が見つからなかったため」という回答が昨年度と同様最も多く、金融機関側で申し込みが進まない理由となっており、応募を促進するためには、サポートが必要であると考える。

## R4年度

無回答=22、n=131

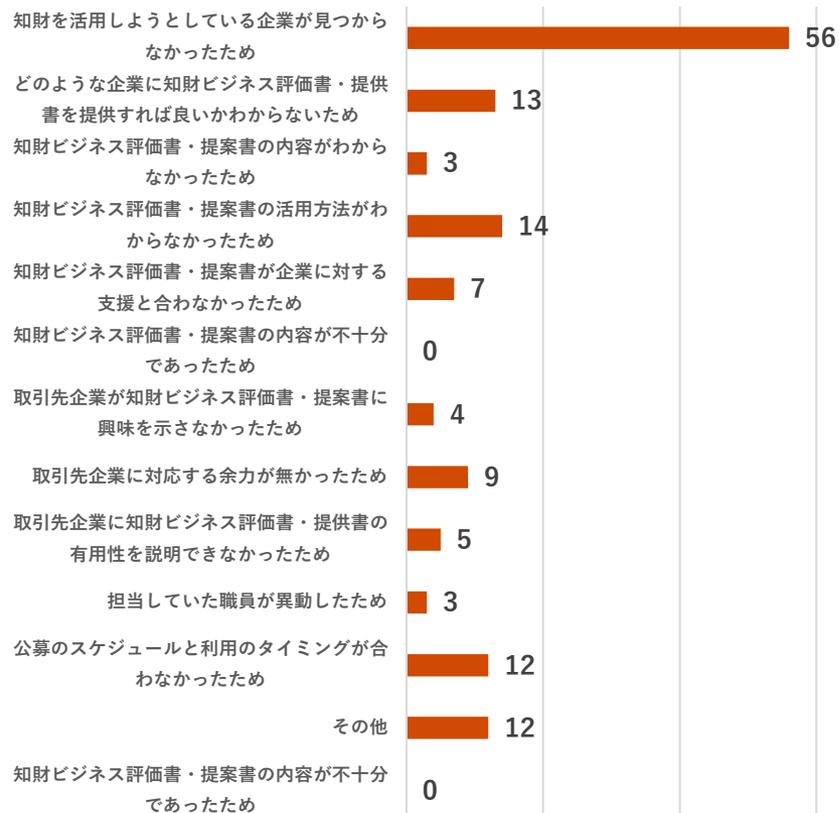
0 20 40 60 80



## R3年度

n=98

0 20 40 60



# フォローアップ調査 アンケート調査結果

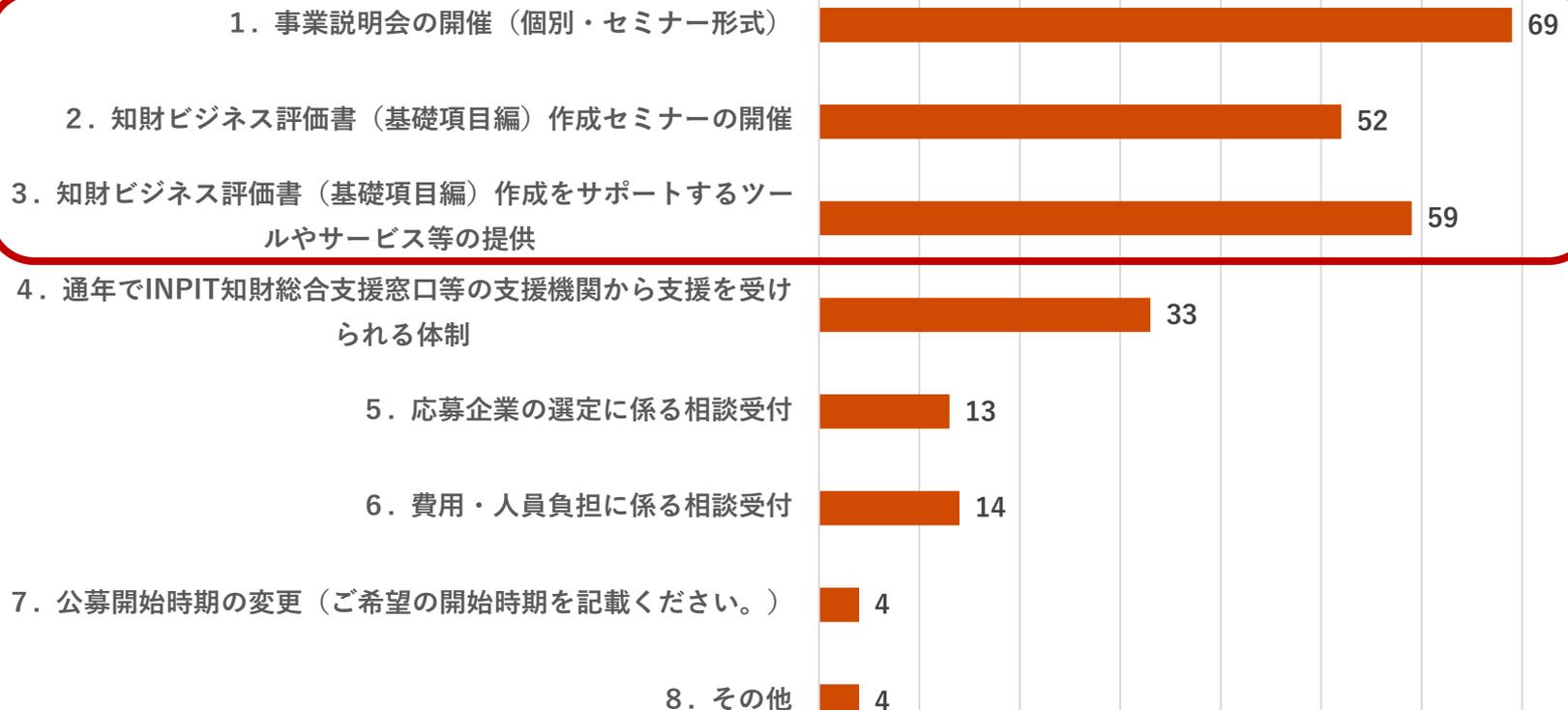
問4. 申込にあたって事務局から受けられると望ましい支援について、当てはまるものすべてに○をつけてください。  
【新規】

- 事務局から受けられると望ましい支援としては、回答が多い順に「事業説明会の開催」、「知財ビジネス評価書（基礎項目編）作成をサポートするツールやサービス等の提供」、「知財ビジネス評価書（基礎項目編）作成セミナーの開催」であり、次年度の対応を検討する必要がある。

R4年度

無回答=5、n=131

0 10 20 30 40 50 60 70 80



## フォローアップ調査 アンケート調査結果

問5. 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、2021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。

- 昨年度と比較し、金融機関が融資の実行を行った企業数は大幅に増加している。また、融資に至らないまでもコンタクトを取った企業数についても大幅に増加している。

	令和4年度	令和3年度
回答金融機関数	31件	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	71社	15社
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社
融資の申し込みに至らなかった企業数	103社	27社
融資の申し込み等の状況が不明の企業数	30社	2社

## フォローアップ調査 アンケート調査結果

問6. 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、2021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、総融資額ともに、**昨年度に比べて増加（ほぼ倍増）**している。融資目的で見た際には、**運転資金、設備資金ともに増加**している。

	令和4年度	令和3年度
<b>総融資件数</b>	64 件	37 件
うち評価書・提案書を活用した案件の数	32 件	19 件
<b>総融資額</b>	4,177 百万円	1,481 百万円
うち評価書・提案書を活用した案件の融資額	1,485 百万円	631 百万円
<b>融資目的別の案件数</b>	設備13件 運転51件	設備2件 運転35件
<b>評価書・提案書を活用した案件の融資目的別の案件数</b>	設備7件 運転25件	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

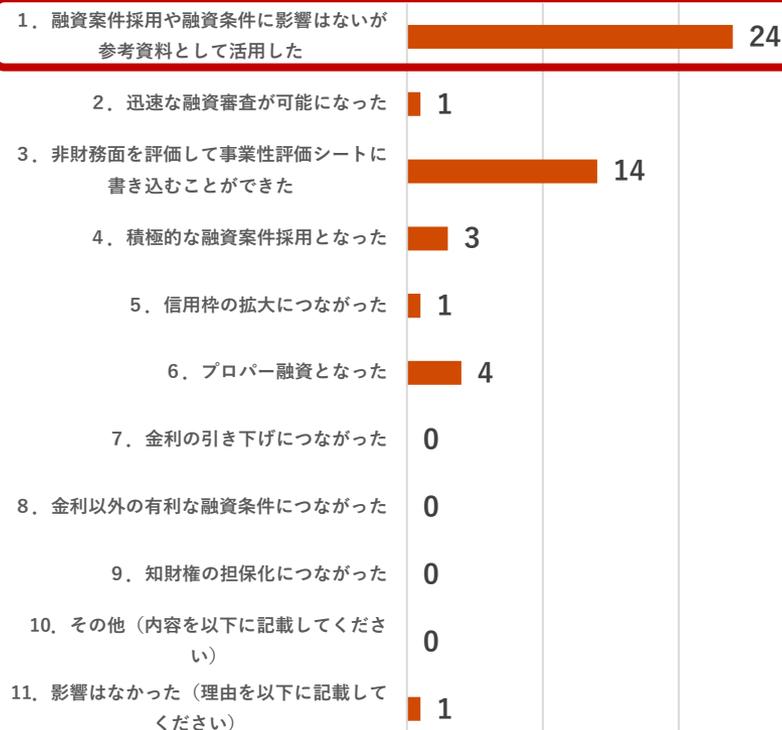
問7. 問6でご回答いただきました融資案件につき、知財ビジネス評価書・提案書の提供を受けたことで、融資案件採用経緯や融資条件にどのような影響がありましたか。該当するものをすべて選んで○をつけてください。

- 融資案件においては、知財ビジネス評価書・提案書が、融資を検討する際の参考情報として活用されており、金融機関や企業にとって、有益なものとなっていることがわかる。

R4年度

無回答=2、n=31

0 10 20 30



R3年度

n=15

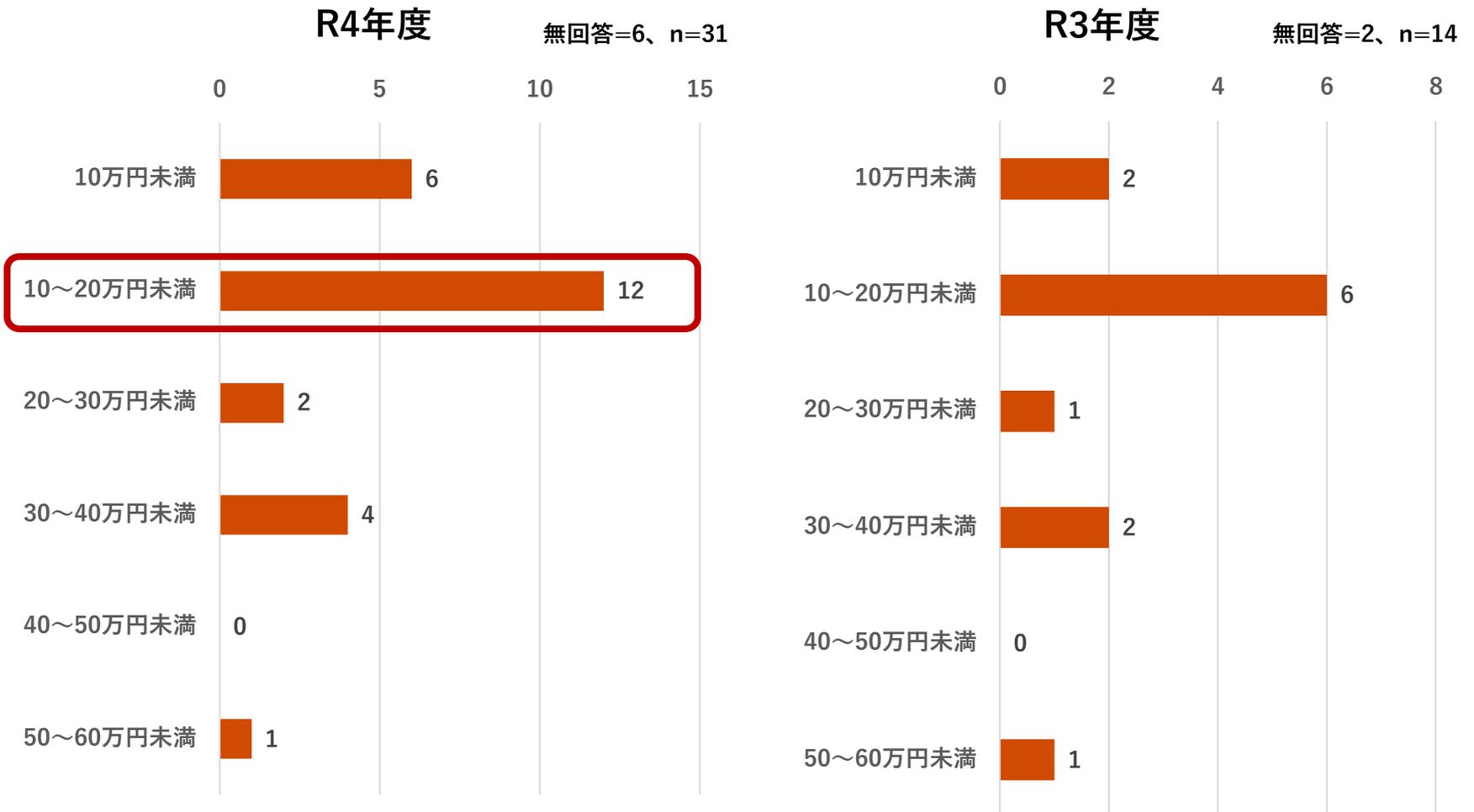
0 2 4 6 8 10 12



# フォローアップ調査 アンケート調査結果

問8. 問6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。

- 金融機関が支払えるとした場合の金額として、「10万円～20万円未満」と回答した金融機関が最も多く、昨年度と同様回答傾向であった。



# フォローアップ調査 アンケート調査結果

問8-1. また、上記の金額について、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。

- 「支払えるかどうか分からないが案件によっては検討する可能性はある」が最も多く昨年度と同様の傾向であり、支払いを一概に否定するものではなく、案件によっては前向きに検討する金融機関が半数を占めている状況である。

R4年度

無回答=2、n=31

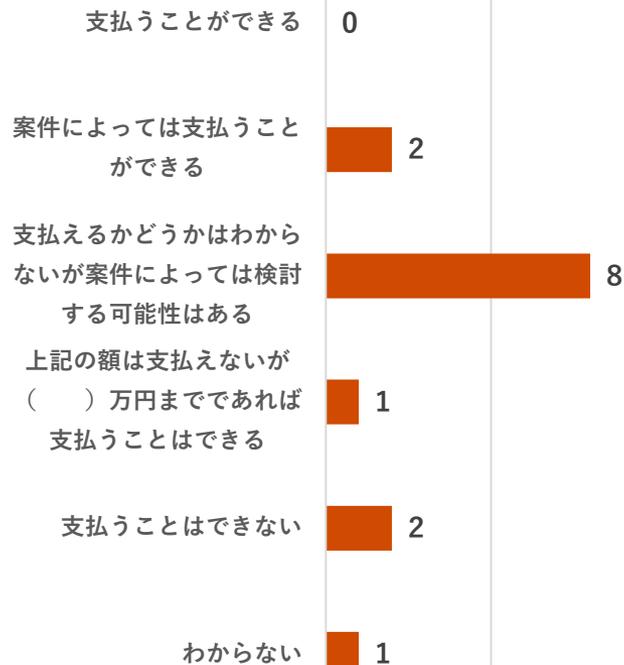
0 5 10 15 20



R3年度

n=14

0 5 10



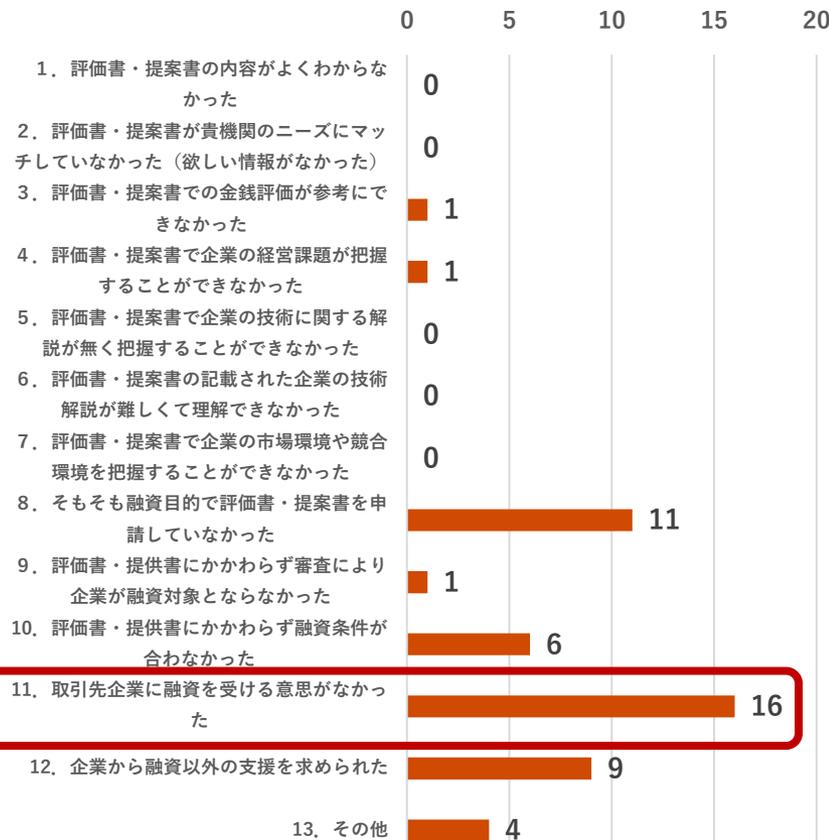
# フォローアップ調査 アンケート調査結果

問9. 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。

- 昨年度と同様の傾向であり、最も多い回答は「取引先企業に融資を受ける意思がなかった」で、5割を占める。

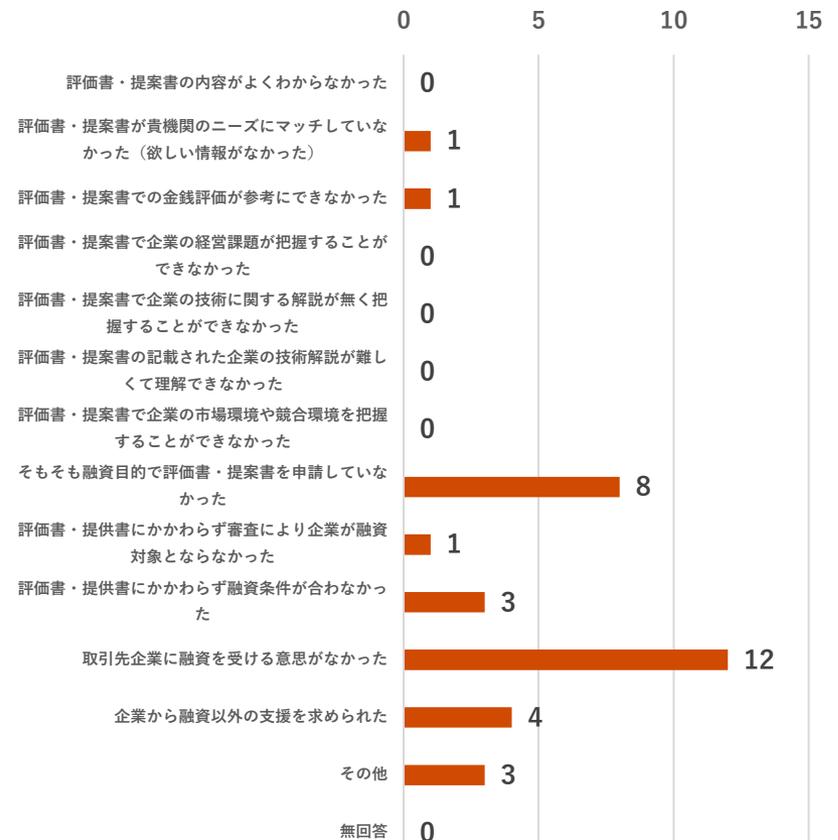
## R4年度

無回答=0、n=29



## R3年度

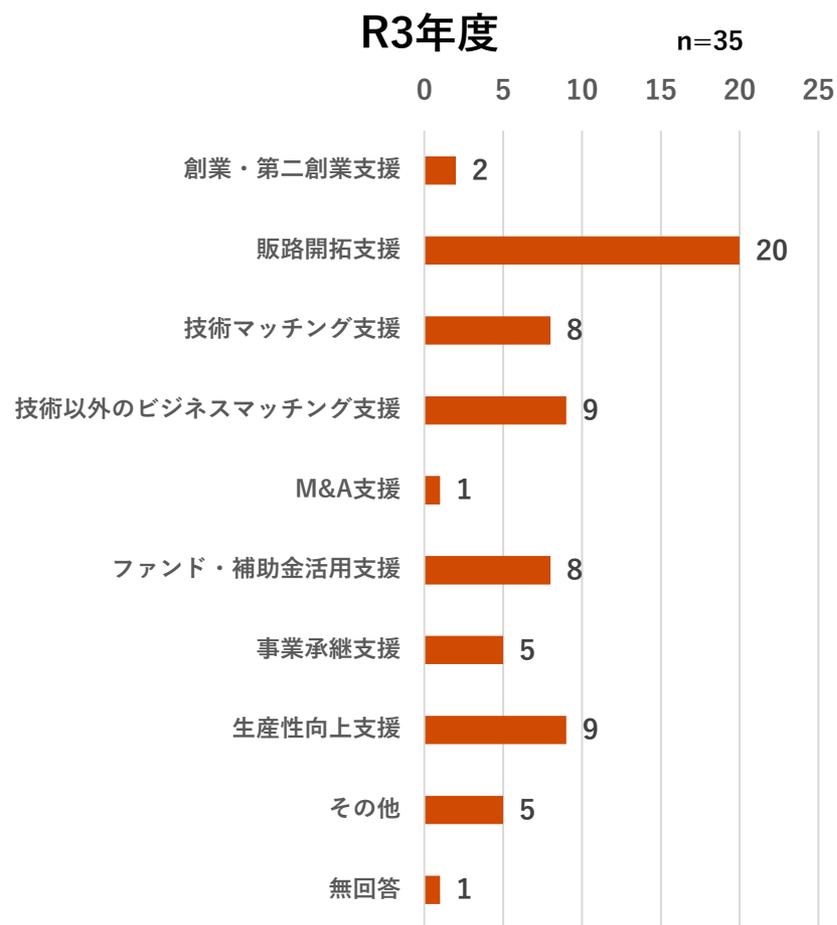
n=27



## フォローアップ調査 アンケート調査結果

問10. 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、2021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。

- 実際に行った本業支援の内容としては「**販路開拓支援**」が最も多く**5割**を占めており、昨年度と同様の傾向であり、**販路開拓に関して金融機関側が強みを持っていることから、支援を実施できていると推測できる。**



## フォローアップ調査 アンケート調査結果

問11. 知財ビジネス評価書・提案書について、改善点や要望等があればご自由に記入してください。

業態	回答
信用金庫	お客様は、自身がもつ知財の「金銭的な価値」に関心がある方が多いです。将来どの程度の収益を生む可能性があるのか、非常に難しい内容かと思いますが、この点を盛り込んで頂けると、よりお客様の関心を引くことができると思います。
信用金庫	評価会社が多くそれぞれ特徴のある評価書を作成いただけるが、評価機関選定について申請者が迷ってしまうことがある。
信用金庫	担当者の移動等により、庫内におけるノウハウの蓄積ができていないことから、制度や活用事例について改めて、説明会等で案内いただきたい。
信用金庫	評価書の内容と比べて提案書の内容が薄い感じを受ける。提案書の内容を実現できる支援施策がない。
信用金庫	知財の経済的価値について複数の評価手法を用いて評価していただきたい。
信用金庫	基礎項目編を事前に作成するようになったが、調査ツールがないため相当の時間と労力がかかる割に限定的な調査しかできない。特に参入が多い分野に関する調査は、無料ツールでの調査には限界がある。(J-PlatPat、Googleあたりだけでは厳しい) 知財データベース調査ソフト、パテントマップ作成ソフトなどを提供いただけるともっと有用な事前調査が可能となると思われる。
信用金庫	コロナの状況にもよりますが、対面(現地訪問)での対応を復活させていただきたい。 書面やオンラインでは企業情報が伝えきれない。
信用金庫	中小企業においては、このような知財の視点からビジネスを評価し、提案できる、ということ自体知らないところが、まだまだ多いと思われます。従って、このような制度は有益だと認識しております。今後、このような手法が広く中小企業の経営者に理解され、活用が進めば良いと思っています。
信用金庫	金融機関が知財ビジネス評価書(基礎項目編)を作成することについて、負担が相当大きい
信用金庫	専門的な知識を有している人材は配置していないことから具体的な知財ビジネス評価書や提案書の内容、活用方法を学ぶ機会があれば参加を検討いたしたい
信用金庫	ここ数年申込できていない状況で、活用もできておらず、特に要望はありません。
信用金庫	知財を活用できるビジネスマッチング等までの提案を無料で行ってほしい。
信用金庫	同評価書の存在を本文書で知りました
信用金庫	提供していただいた知財ビジネス評価書は、内容も良かったが、お客様は、評価書の内容について、金融機関からでなく、専門家からの説明を欲しておりました。専門機関のエントリー条件として、ビジネス評価書の内容説明を絶対条件に追加した方が良いかと思えます。
信用金庫	金融機関が事業者様に事前に何を評価して、どの分野の提案が望まれるかについての事前調査は必要と思われませんが、今回の基礎項目編は、弁理士が行う領域と思われる。この領域となると、多くの金融機関は、外部発注調査する分野になると思う。多くの時間を費やしたが学びを得る部分はあったと思われる。

## フォローアップ調査 アンケート調査結果

問 1 1. 知財ビジネス評価書・提案書について、改善点や要望等があればご自由に記入してください。

業態	回答
信用金庫	年度毎の開始時期を早くしてほしい。
信用金庫	申請・申請書の簡素化
信用金庫	過去に評価書・提案書を作成した先へのフォローアップによる知財価値情報の更新を行って頂きたいです。
信用金庫	金融機関主導の申込であっても、費用が発生しないような形式を希望いたします。
信用組合	分からない部分が多く、説明等いただきたい
信用組合	担当の弁理士の先生評価書・提案書を作成する過程で、対象先企業の強み・弱み、今後の課題等の把握でき、新たな視点を得ることも繋がり大変参考になる。その提案では、同様の分野で展開する大手企業や地方の中堅企業等との協業・アライアンス等の提案を行うことが多い。そのような場合、当組合のような地域金融機関にとっては、そうした企業に繋ぐ手だてがなく、支援が行き詰まってしまうことが多い。知財に関して、大手企業等に提案する共同のプラットフォームのようなものを構築できないものか。
信用組合	基礎項目編等の調査は、必要かと思いますが、従来からの簡便な申込みも良いかと思います。知財の知識が十分でないことから、完成した評価書により、より一層の理解と取引先とのリレーションに使いたい。(残念ながら、知財は難しいという声が多い)
第2地銀	費用負担して作成するのは難しいです。
第2地銀	公募の開始時期について、事前にアナウンスを頂けると幸いです。
地方銀行	本評価書・提案書を活用した企業・金融機関の具体的な取組事例・成功事例があれば共有いただきたい。
地方銀行	知財ビジネス評価書・提案書について、制度の説明・事例の共有等のセミナーを開催いただけませんか。
地方銀行	知財ビジネス評価書、提案書を活用してどれ位の効果があつたか、分からないため、費用をかけて作成することを悩む。知財ビジネス評価書、提案書を活用した成功事例や実績を分るようにしてもらいお客様に提案しやすい。評価書、提案書を作成した先の特別制度資金や作成した先のビジネスマッチング等の制度があると利用促進につながる。
地方銀行	評価書の使い方(金融機関として)が具体的にどの様に利用できるのかが理解できておらず、有効性の有無までたどりついていない状況です。
地方銀行	初見でも理解のし易い、資料の構築。
地方銀行	現状の理解にはとても役に立つものの、将来的に発展させていくかは経営力となる。成長に向けた視点の工夫も必要と思います。
地方銀行	基礎項目編の作成について、INPITの支援が受けられるとはいえ、時間的にも労力的にも金融機関が対応する負担は大きいと考えます。
地方銀行	作業の手間が大きくかかるという印象を受けるため、評価書・提案書において作業員(行員)の工数が具体的に何にどれほどの時間がかかるのか知りたく存じます。

# 2-6

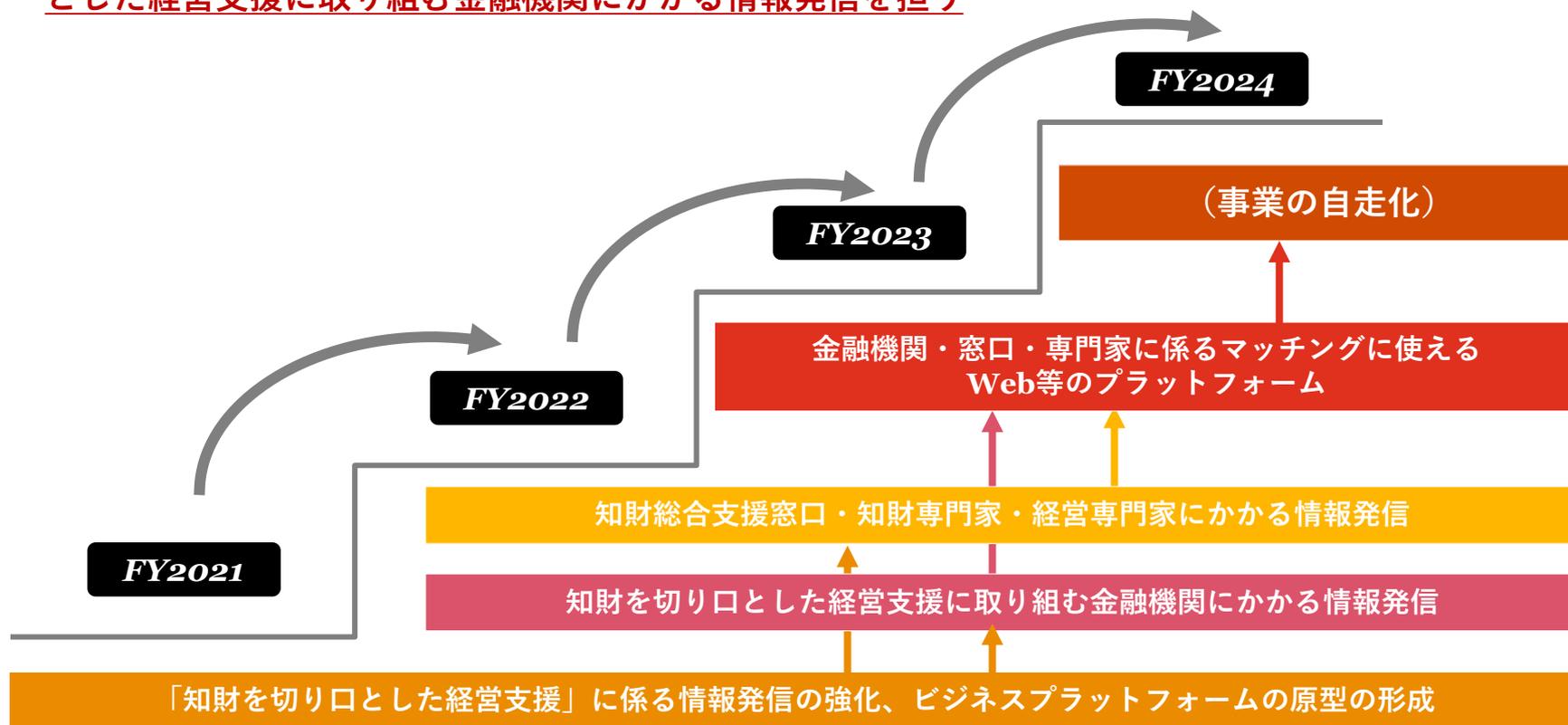
普及啓発イベントの開催

# 「知財経営支援」金融機能の形成に係るコミュニケーションの方向性

- 本事業の表題でもある「知財経営支援」を担える金融機能の確立に向けて、知財を切り口とした経営支援に取り組む金融機関・知財専門家・経営専門家が集うビジネスプラットフォームとなる情報発信基盤の形成が、将来の自走化等に向けて求められると考える。

## コミュニケーションの大方針

- 将来的には、本事業の公募実施に関わらず、金融機関・窓口・専門家に係るマッチング等に使える基盤（Web等のプラットフォーム）を形成していく
- FY22においては、知財総合支援窓口・知財専門家・経営専門家に係る情報発信や、知財を切り口とした経営支援に取り組む金融機関にかかる情報発信を担う



# 本年度のコミュニケーション施策の全体概要

- 本年度は、既存Webサイト・パンフレット・ガイドラインに加えて、イベントの実施等を行い、情報発信チャンネルを充実化する。

## 本年度のコミュニケーション施策

次頁参照

### 普及啓発イベント

知財経営の価値や事例・基礎項目編作成ワーク  
本年度 計3回・計400名程度の参加

### Webサイト

公募情報・イベント情報アーカイブ・調査結果  
専門家情報や事例情報を新規掲載

### パンフレット・ガイドライン

価値の紹介・取組事例・ひな形策定支援  
本年度事業を通じてUpdate



# 普及啓発イベントの概要(実施報告)

Webセミナーの形式は以下の通り。

## 形式及び内容の全体像

主催	特許庁
運営事務局	PwCコンサルティング合同会社
全体 タイトル	知財×金融シンポジウム
各回個別 表題	【第1回】現場発、成果につながる知財の活かし方
	【第2回】取引先の本業支援の活動に付加価値をつける
	【第3回】取引先の強みを活かす金融機関の組織戦略
内容	<b>■第1回：初めて知財金融に触れる方に向けた、知財活用のメリットと導入方法（初級編）</b> 1. 【ディスカッション】伴走型支援に生きる知財の目利き 2. 【ワーク】「企業発掘」シートを利用した広げ方・進め方を説明
	<b>■第2回：知財金融への取り組みを始めた方に向けた、知財専門家を巻き込んだ事例紹介（中級編）</b> 1. 【ディスカッション】知財を活かした取引先支援の工夫 2. 【ワーク】応用シートを通して、専門家へのアウトソースに踏み込んだ活用方法の説明
	<b>■第3回：知財金融に継続して取り組んでいる方に向けた、知財活用の推進体制づくり（上級編）</b> 1. 【ディスカッション】知財を活かす体制作りのポイント 2. 【ワーク】「ひな形」レベルの事業性評価を通じた知財活用の体制作り
対象者	地域金融機関・地域中小企業・スタートアップ企業 および 専門家・知財総合支援窓口等
開催時期	<b>DAY1 9月27日（火）14:45-17:00   DAY2 10月6日（木）14:45-17:00   DAY3 10月14日（金）12:45-15:00</b>
聴衆	申込130名（参加100名）程度×3回=400名程度
開催形式	Web配信

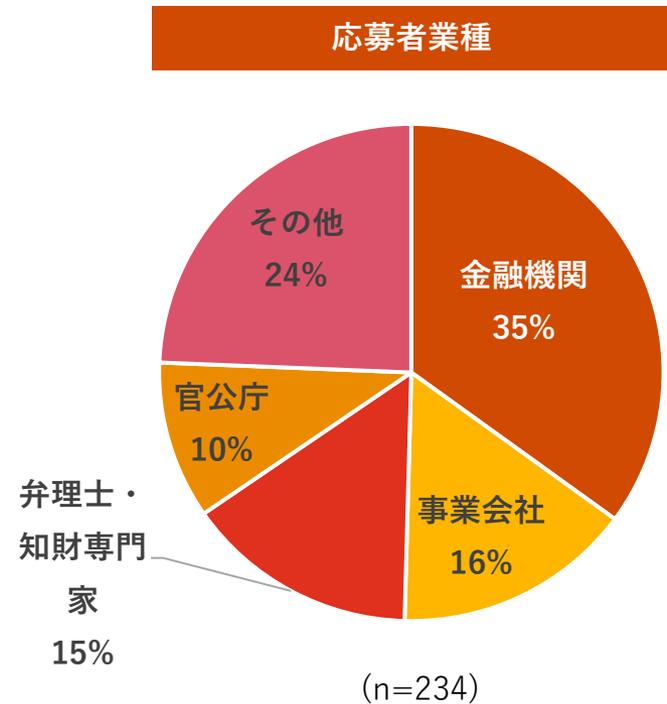
# イベントプログラム

	DAY1	DAY2	DAY3	
00:00~00:05 (5分)	開会挨拶（特許庁様）			
00:05~00:20 (15分)	<b>基調講演</b>			
	なぜ今、「知財金融」なのか  講演者：特許庁 普及支援課	知財ビジネス評価書（基礎項目編）を活用した事業性評価  講演者：特許庁 普及支援課	金融機関と工業所有権情報・研修館（INPIT）との連携状況について 講演者： 独）工業所有権情報・研修館（INPIT） 知財活用支援センター長 岩谷 一臣 氏	
00:20~00:40 (20分)	令和4年度 知財金融事業のご紹介 講演者：特許庁知財金融事業事務局 (PwCコンサルティング合同会社)	金融機関等における中小企業支援策と知財金融への期待 講演者：内閣府 デジタル田園都市国家構 想実現会議事務局 笹尾企画官	地域金融機関による事業者支援 講演者：金融庁 地域金融企画室 山田室長補佐	
00:40~01:25 (45分)	<b>登壇者ショートプレゼンテーション（モデレータ以外、各自5分）&amp;パネルディスカッション</b>			
		<b>伴走型支援に生きる知財の目利き (初級)</b>	<b>知財を活かした取引先支援の工夫 (中級)</b>	<b>知財を活かす体制作りのポイント (上級)</b>
	—	<b>家森 信善 氏（モデレータ）</b> 神戸大学 経済経営研究所 教授	<b>小林 誠 氏（モデレータ）</b> 株式会社シクロ・ハイジア CEO	<b>家森 信善 氏（モデレータ）</b> 神戸大学 経済経営研究所 教授
	金融機関	<b>瀧口 一喜 氏</b> 延岡信用金庫 業務部企業支援課課長	<b>江口 健太 氏</b> 長野県信用組合 経営支援部 調査役	<b>強瀬 理一 氏</b> きらぼしコンサルティング 代表取締役
		<b>小倉 竹徳 氏</b> 岐阜県信用保証協会 企業支援部副部長	<b>瀧口 一喜 氏</b> 延岡信用金庫 業務部企業支援課長	<b>澤野 年哉 氏</b> 但陽信用金庫 事業所営業推進部参与担当部長
	専門家	<b>伊藤 夏香 氏</b> アイエヌ知財特許事務所 代表	<b>松本 浩一郎 氏</b> IP Valuation特許事務所 代表	<b>幸田 務 氏</b> 正林国際特許商標事務所
<b>大山 雅己 氏</b> 合同会社ゆわく 代表社員		<b>宮川 幸子 氏</b> IP FOCUS特許事務所 弁理士	<b>久保 順一 氏</b> 長野県知財総合支援窓口 窓口支援担当	
01:25~01:45 (20分)	<b>ワーク</b>			
	「知財で価値が出る企業の見出し方」	「専門家へのアウトソースに踏み込んだ活用方法」	「ひな形レベルの事業性評価を通じた知財活用の体制作り」	
	説明者：特許庁知財金融事業事務局（PwCコンサルティング合同会社）			
01:45~01:50 (5分)	閉会挨拶（特許庁様）			

## イベント申込者結果

- 応募件数は234件（DAY1-3で延べ539件）、うち約35%が金融機関からの応募となっている。事業会社・専門家を含め、高い関心を改めて確認。

イベント応募状況			
開催日程	申込件数	基調講演・パネル ディスカッション	ワーク
DAY1	179	173	89
DAY2	189	183	98
DAY3	171	168	86

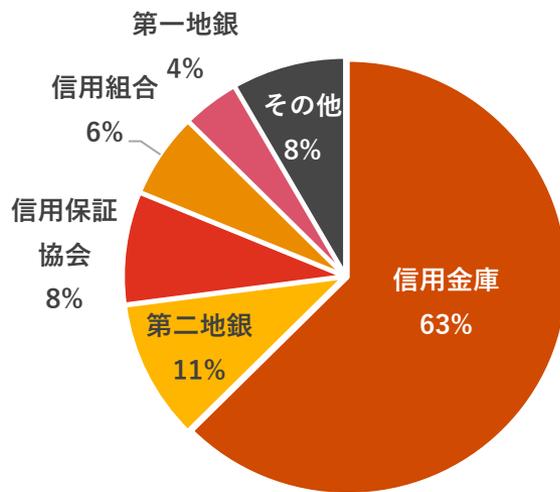


# イベント視聴状況

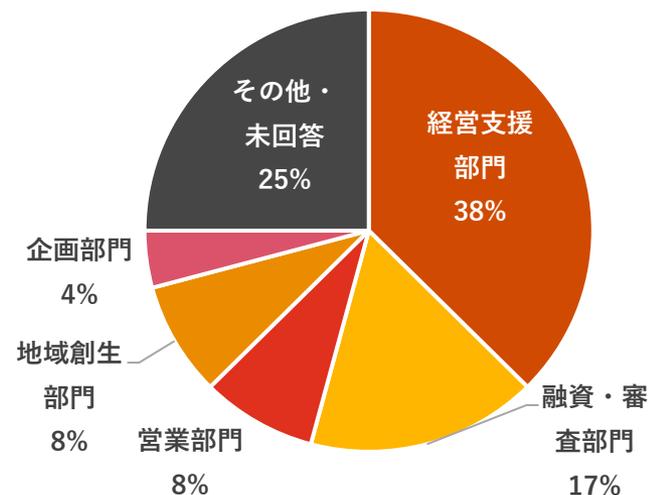
- 事前申し込みのあった参加者のうち約半数が参加
- アンケート集計によると、参加した金融機関の**約6割を信用金庫が占めている**。金融機関の部門別で見ると「経営支援部門」が最多で約4割を占め、次いで「融資・審査部門」が多かった

イベント視聴状況				
開催日程	申込件数	視聴者数	事前申し込み状況	
			申込あり	申込なし
DAY1	179	151	110	41
DAY2	189	132	97	35
DAY3	171	101	68	33
計	539	384	275	109

金融機関種類別の参加比



金融機関部門別の参加比

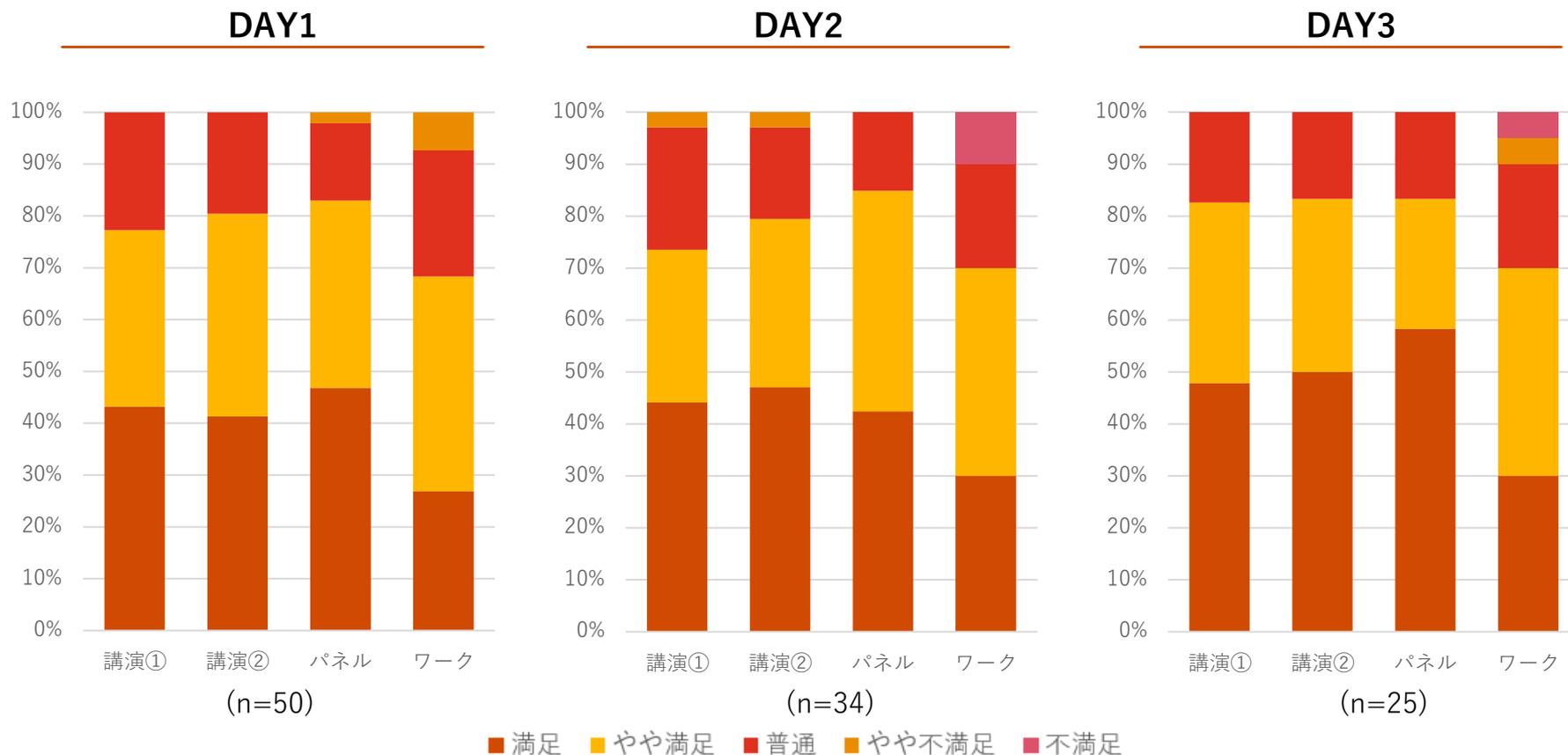


※DAY1-3の参加者アンケートを集計しPwC作成(n=48)

## アンケート結果①(満足度)

- ・ 視聴者384人中、アンケートへの回答があったのは109人（回収率28%）
- ・ イベントの内容について問う設問では、DAY1-3までの各内容について、「満足」「やや満足」との回答が7割以上を占めた

### 日程ごとの満足度アンケート結果

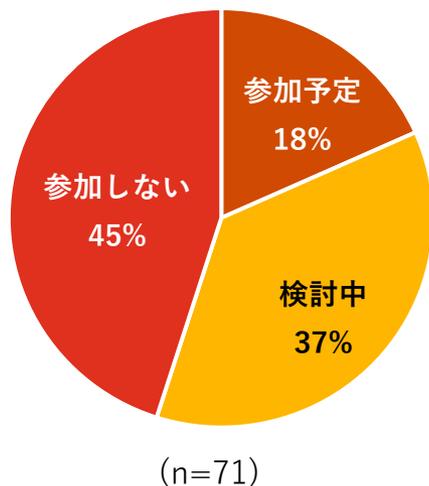


※DAY1-3の参加者アンケートを集計しPwC作成

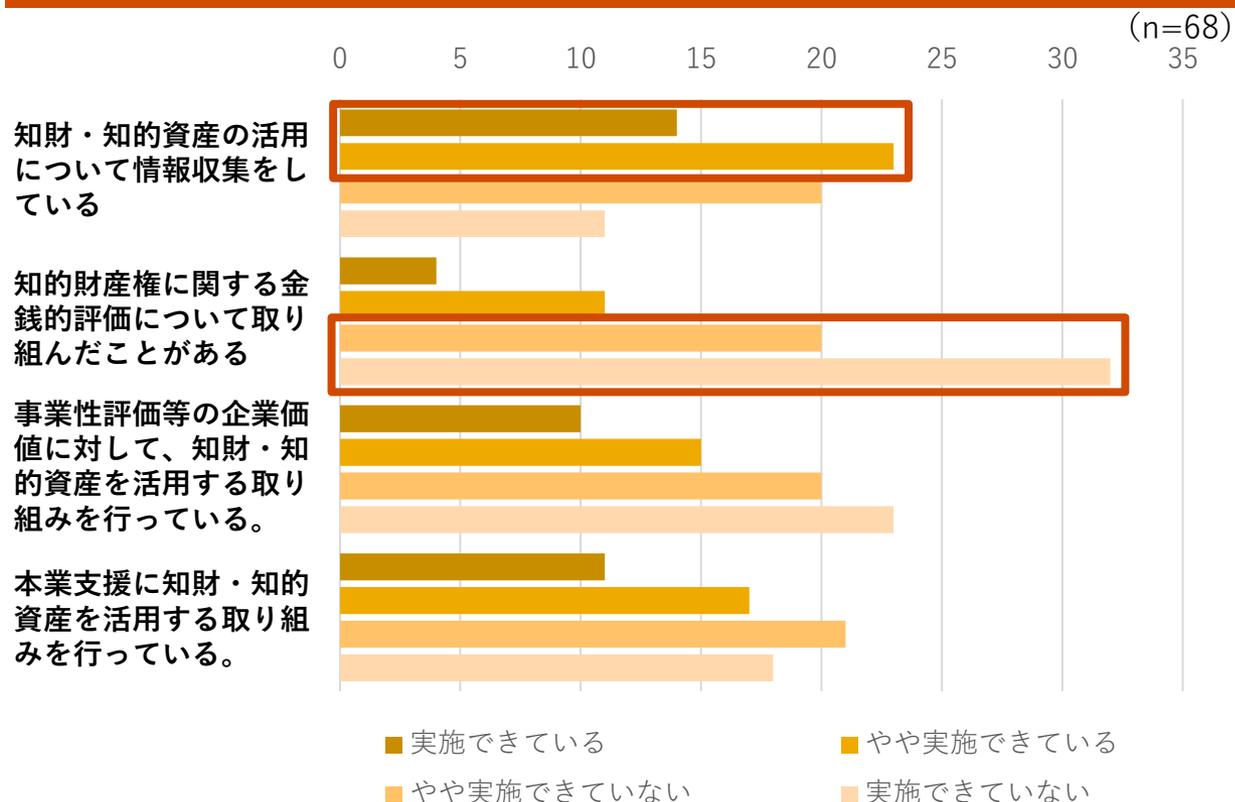
## アンケート結果②(金融機関・事業会社)

- アンケートで金融機関、事業会社と回答した者のうち、知財金融事業への応募検討状況では、「参加予定」「検討中」との回答が55%
- 知財/知的資産の活用については情報収集は進めているものの、取組の進んでいない金融機関、事業会社は多い。特に知的財産権の金銭的評価についての取組経験が少ない

事業への応募検討状況



知財金融への取組状況



## アンケートにおける自由記載内容(1/2)

- 金融機関における知的財産活用との結びつきの面で、基礎的な内容が提供できた。
- 知的資産・知的財産などの、前提となる知識について解説が求められている。

#	業種	コメント等
1	金融機関	<p><b>初級ということで基礎知識が学べたと思います。</b> ちょっと最初2本の講演が聞きとりにくかったです。ウェブセミナーの発表はなかなか難しいですね。<b>パネルディスカッションでの金融機関の知財評価については大変興味深く聞かせていただきました。</b> 私は損害保険会社で知財賠償保険を扱っており、まだまだ知財についてのニーズ喚起ができていないと感じています。勉強になりました。</p>
2	その他	<p>相変わらず、知財と知的資産の違いが曖昧。  <b>◆パネルディスカッションは、中小企業を意識したもので、パネラーも実務家が揃っており、よくある綺麗な話（いい話だったよね）とは違う、納得できる内容だった。</b>            一方、知財は知的資産の一部にしかすぎない。そこを明確にし、切り分けてパネルをするべきだった。  <b>◆「中小企業の関心は資金繰りではもはやない」という家森教授の発言には、「アンケートによる」という注釈が付いたが違和感がある。「補助金・支援金・ゼロゼロ融資」等により（ジャブジャブに資金が投入されており）手元流動性が豊富である事、および事業再構築補助金に踊らされたことにより足元を見失った結果のアンケートである可能性がある。</b>            ※（返済本格化までの）一時的な資金余裕であっても、それが事業に目をむかせることになったことは否定しないが……。事業の再構築に限らず売り上げ収益の獲得は結果が出るまで時間がかかる、また従前を上回るキャッシュフローを獲得できる変革を実現できる企業は、多くはない。「中小企業の関心は、もはや資金繰りではない」と言う感覚は、危険が潜んでいると感じている。</p>
3	金融機関	<p><b>知財経営とそれを包摂するより広い概念である知的資産経営の関係を丁寧に説明しないと初級者には理解しにくいだろうと感じました。</b> 岐阜信用保証協会の事例は知的資産経営であり、財産権に繋がる事例は知財経営です。弁理士は財産権のある知財までに説明が止まっており、初学者には岐阜の事例がなぜ出てくるのか疑問に思うだろう。</p>
4	金融機関	<p>パネルディスカッションで様々な事例が出たが、やはりウェビナーだと気が散って頭に入ってこないのので、説明ペーパーというか、<b>詳細パワポ資料を一枚挟むとすごくわかりやすい</b>と思った。</p>

## アンケートにおける自由記載内容(2/2)

#	業種	コメント等
6	-	具体例を交えた内容で、とても分かり易かったです。また、パネラーの方の持ち時間が比較的短く、テンポよく進んでいたため、興味深く拝聴できました。時間の関係で途中退席しましたが、 <b>金融関係の方への営業のヒントになる組立だった</b> と思います。
7	その他	ひな型活用ワークは、もう少し時間があればよかった。
8	金融機関	具体的な事例を紹介頂いたので行動に移しやすい内容でした。
9	金融機関	本業支援の際に、金融機関から顧客へ知財関連のアドバイスや専門家の紹介等ができれば、顧客とより深い関係性を築けると感じた。
10	金融機関	ワークショップの時間をもう少し取っていただき、作成にあたっての着眼点やポイントなどの説明をもう少ししていただきたかったと思います。
11	官公庁	配布資料はもう少し早く送付して欲しいと思いました。ワークの事前検討の時間などに充てることが出来なかったです。パネル登壇者の説明資料も入手できたらと思います。よろしくお願いいたします。
12	-	実務に長けた方々の貴重な話を伺うことができ、参考となりました。予定や時間の都合もあったと思うのですが、ワークについては、ワークという形をとらなくてもよかったのでは？と感じました。
13	その他	知財総合支援窓口として参加しました
14	事業会社	満足してますので改善点を見出しておりません。
15	金融機関	なかなか知財に関しての話題を聞く機会がないので有意義な時間でした。
16	金融機関	講演①②だけの視聴でしたが、説明が分かりやすかったです。
17	金融機関	時間的には短く感じましたがポイントを押さえた説明をいただき有難うございました。
18	-	<b>金融業界と知財の関係性が理解できた。</b>

# 普及イベントの来年への改善ポイント

- ・今年度の普及イベントを踏まえ、以下のとおり来年度に向けた改善ポイントが見えてきた。

## ①普及啓発・応募促進の面

### 目的の達成状況

- ・「知財金融」の普及啓発の観点から、事業への参加実績が無い金融機関・企業からの参加を獲得することができ、その内容についても8割程度の方より満足したとの回答を得ることができていることから、裾野を広げるという目標に寄与できたと考える。
  - 聴衆者数：130名程度×3回＝400名程度（延べ）を目標としていたところ、申込者数延べ539名、参加者384名の参加実績となり概ね目標数に達する参加者となった。
  - 全申込者233件のうち、177件（76%）はこれまでに参加実績がない申込者（事前アンケートで把握）。

### 次回以降の継続課題

- ・参加実績のない応募者について、いかに本事業への応募に結びつけるかが課題である。
  - 申込のうち、金融機関・事業会社に限定すると、全申込者117名中89名が参加実績のない応募者、うち、43件が金融機関であった。応募につながった金融機関はなかった。

イベントが応募につながらなかった要因		対応策（案）
イベント開催時期	イベント開催時期が公募締め切りまで最短2週間程度となり、応募に向けて十分な準備期間が取れず、応募に至らなかった。  金融機関内の予算計画が年度初めに行われており、10月というイベント開催時期では新規に予算・人員を配置することが難しく、応募に至らなかった。（金融機関事業説明時に関連意見あり）	<b>イベント開催時期を可能な限り年度上旬</b> とし、金融機関に対して応募および取り組みに係る十分な予算・人員の確保を準備する期間を確保する。
金融機関内部の人的リソース	知財の担当部署の人数規模が小さく、知財金融事業に割ける人員が少ない。（各金融機関応募促進時に関連意見あり）	小規模金融機関において取り組みが可能となるよう、基礎項目編を通年で作成するため、 <b>適宜知財総合支援窓口</b> などとの連携を図る。
対象企業が存在しない	支援先として該当する企業が無い（各金融機関応募促進時に関連意見あり）	対象となる企業を取り逃すことがないよう、 <b>基礎項目編の作成等</b> の案件応募に必要な準備を適宜実施する。

## 普及イベントの来年への改善ポイント

- 今年度の普及イベントを踏まえ、以下のとおり来年度に向けた改善ポイントが挙げられる

### ②コンテンツ面

- 今年度のワークについて、イベントの一部として実施するには時間が足りないという意見があった。
  - 今年度については、イベントの後に改めてワークの内容に関する動画を撮り直しHP上にてワーク部分を独立した形で提示している。
  - また、次回以降については基調講演とは独立して、ワークショップを実行する等して、**十分な時間をかけて金融機関に向けて取り組み方法をレクチャーする機会を設けることが一案である。**（アンケートにて本意見あり）

### ③広報面

- イベント申込者申込を行った理由としては、関係者からの周知および特許庁ホームページ、メーリングリスト経由の参加者が上位を占め、比率としては80%である。メール等による関係機関による周知が効果的に働いていると考える。
- 今回、ニッキン「日本金融通信社」による紙面・WEB上での宣伝を実施した。今回多くの申込者があった一因となった可能性がある。

# 2-7

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（敬称略）	所属
（座長）家森 信善	神戸大学 経済経営研究所 教授
石井 琢哉	セリオ国際特許商標事務所 パートナー弁理士
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
澤野 年哉	但陽信用金庫 事業所営業推進部参与担当部長

### 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
7月	第1回	<ul style="list-style-type: none"> <li>本年度事業の趣旨説明</li> <li>課題・仮説に関する議論</li> <li>企業属性の類型について説明・承認</li> <li>専門家採択結果、案系採択基準の説明・承認</li> <li>案件の採択基準の説明・承認</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>課題・仮説案の確定</li> <li>企業属性類型の案の作成</li> <li>専門家採択</li> <li>案件の採択基準</li> <li>イベント企画</li> </ul>	オンライン (2時間)
11月	第2回	<ul style="list-style-type: none"> <li>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）</li> <li>事例紹介（金融機関の感触の報告）</li> <li>報告を踏まえた課題や軌道修正の方向性について議論</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>イベントの実施</li> <li>案件の採択・実施</li> </ul>	オンライン (2時間)
3月	第3回	<ul style="list-style-type: none"> <li>評価書・提案書作成、継続支援の経過報告</li> <li>実態調査・フォローアップ調査結果の報告</li> <li>ひな形・ガイドラインの更新版について案を提示・説明</li> <li>調査研究結果の総括・次年度に向けた更新策の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ひな形・ガイドラインの更新版の作成</li> </ul>	オンライン (2時間)

# 第1回委員会 指摘事項の概要

- 第1回委員会でいただいたご指摘の概要と、本事業での対応を以下に示す。

指摘事項	議論の概要	対応
基礎項目編の取り扱い方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関が応募後3週間で基礎項目編を作成するのは難しい。</li> <li>知財だけではビジネス展開を見定めることは難しいことから、知財・非知財分析にすみ分けについて、金融機関と専門家との間でどのように分担するかを検討する必要がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>応募書類作成時点で基礎項目編の一部が記入済みとなるよう対応を行い、3週間で収まる範囲で作業をいただく方針としている。</li> <li>専門家支援の充実を図るため、基礎項目編において最低限の企業情報については金融機関で対応するものとして、専門家業務との役割分担を図っている。</li> </ul>
窓口連携における展望	<ul style="list-style-type: none"> <li>知財総合支援窓口に基づき基礎項目編作成に関して連携する場合には、窓口職員向けのセミナー等が必要とならないか。</li> <li>自走化に向けては窓口が支援先としての役割を果たすことを想定しているように見えるが、<u>専門家マッチング機能など事業が果たしている役割をどの程度移管できるかについては検討の必要がある。</u></li> <li>従来連携が少なかった窓口を支援プロセスに組み込むことは、挑戦的な取り組みであり有意義である。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>第2回委員会にて議論を実施。</li> </ul>
継続支援における取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>専門家・企業間の支援では自分たちの伸ばしたい点のみにフォーカスしがちなため、<u>企業全体に目を向けた金融機関の果たす役割を期待している。</u></li> <li>特許事務所の傾向として、案件に対しては事務所内で完結して進める傾向があることから、金融機関の関与にも注意してほしい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>支援計画書案の中に金融機関による支援内容について言及いただくよう強調。</li> </ul>
イベント申込数の確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>イベントの周知については、日本金融機関通信社のようなニュース形式のセミナー案内が有効と考えられる。</li> <li>弁理士会が実施するような弁理士向けのイベントにおける広報もあとよい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本金融通信社（ニッキン）への広告掲載および、弁理士会・地域経産局を通じた広報活動を実施。</li> </ul>

## 第2回委員会 指摘事項の概要(1/2)

- 第2回委員会でもいただいたご指摘の概要と、本事業での対応を以下に示す。

指摘概要	議論の概要	対応
普及イベント	<ul style="list-style-type: none"> <li>イベントの実施と事業への応募が結び付いていない。何が原因なのか、関心があると回答した金融機関にアクセスしても良いのではないか。</li> <li>知財の専門部署の人数不足との指摘に違和感。<b>専門部署がやるものだという金融機関内の認識が変わらないといけない。</b>現場の担当者が見ていたのか疑問だ。</li> <li><b>現場の参加してもらうためにはどうしたら良いか考慮すべき。</b>現場から声を上げて上司が参加に意欲を出す流れを作るためのイベントであるべき。</li> <li>営業店に周知しても見てくれないのが実情。<b>本部の理解度を上げなければいけない。</b>資料の事前配布、東京・大阪ではリアル開催など検討すべき。</li> <li>営業店の人にとっては参加が難しい時間帯だった。オンデマンドの手法も考慮しても良いのではないか。</li> <li>従来は事業の成果発表として2、3月の開催だったが、今年が9月と微妙。10月末に応募締め切りとなる中で、<b>新規参加にとっては難しかった。来年度に出してもらえようアプローチを続けるべきだ。</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>イベント参加者への継続的なフォローを実施。</li> <li>現場担当者へのより効果的な遡及策の検討（例：リアル開催、オンデマンド、時間帯変更等）。</li> <li>事業全体の位置づけを踏まえてイベント開催時期の見直し。</li> </ul>
公募状況	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>事業の最終目標は自走化。</b>基礎項目編は知識不足や書きづらさでハードルになっている。これが原因で参加できないのはもったいない。</li> <li><b>伴走支援を目指すにあたり狙い通りではあるが、基礎項目編の主語が事業者目線で構成されているため金融機関で書きにくい面はある。</b></li> <li>基礎項目編の負担は確かにある。<b>シートF、Hあたりは書けない。</b>INPITと協力関係が普段から無いと難しい。もう少し記入しやすくすべき。</li> <li>基礎項目編を活用している25行ということだが、<b>これくらいでも仕方がないと感じる。</b>ほかの金融機関に作成させるための支援が課題だ。</li> <li>金融機関は15万円もかけて調査をしない。</li> <li>15万円もかかるのであれば辞めようとなる。</li> <li>金融機関側において、短期的な収益を追う傾向が高待っていると感じる。<b>知財金融は収益のイメージが見えにくい</b>ので取り組みにくいかもしれない。</li> <li>収益が先頭にくる中で、本業支援の分野、<b>無償で金融機関が動くということが難しい。</b>事業性評価シートにしても融資ありきで作っている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>基礎項目編の構成見直し</b>、作成のための支援の方策を検討。</li> <li><b>金融負担の値段設定の見直し</b>の検討（基礎項目編を作ると無料等）。</li> </ul>

## 第2回委員会 指摘事項の概要(2/2)

- 第2回委員会でもいただいたご指摘の概要と、本事業での対応を以下に示す。

指摘概要	議論の概要	対応
<p style="text-align: center;">継続 支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続支援のゴール設定に興味がある。支援目標を作るために十分な打ち合わせができて いるのか重視したほうが良い。<u>金融機関の関与が見えていないことも課題だ。</u></li> <li>個別の状況に応じるために、目標をしっかり定めることが大事だ。<u>定期的にINPITに 入ってもらい、意見交換するようなことがあっても良い</u>と思う。よろず支援拠点を取り組 んでいる専門家によるプレ相談も参考になる。</li> <li><u>継続支援を受けている企業の例はごく一部。</u>その他は必ずしもここまで理解が進んでい ない。営業店とINPITが密接につながる必要がある。</li> <li><u>INPITの専門家派遣制度を知財金融事業に組み入れるべき。</u>INPITを金融機関がより活用 するようにならないと営業店レベルまで知財への関心は高まらない。</li> <li><u>INPITの関与をより強めていくべきだ。</u>無料の国の制度の使い方の理解が必要で、もう 少し分かりやすく事業の中で位置づけても良い。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関の関与を強化す るためにも、INPITと金融機 関の連携を強化し、日ごろ から知財への関心を高める。</li> </ul>

## 第3回委員会 指摘事項の概要(1/2)

- 第3回委員会でもいただいたご指摘の概要と、本事業での対応を以下に示す。

指摘概要	議論の概要	対応
本年度事業に関して	<ul style="list-style-type: none"> <li>不参加だった金融機関に目を向けると<b>コスト面・基礎項目編の作業の負担感</b>といった2つを解消する必要がある認識である。<b>金融機関に対してメリットを感じさせる</b>必要がある。</li> <li>金融機関が基礎項目編を過度に重く感じている印象があり、<b>参加しない理由に使われている印象</b>。本部に余力のある所だけができるものとなってしまうまいよう工夫をしていきたい。</li> <li>知財金融がどのような場面で使えるのかなどを伝えていく<b>必要がある</b>と考える。融資にあたって<b>重要であり、経営支援についても必要</b>であることを理解していただく必要がある。</li> <li>知財というワード自体がハードルと化している状況。中小企業者が知財分野に直接入っていくことは難しいものの、中小企業者に対しても知財がどのようなものなのかが分かりやすい形にするため、<b>動画等のコンテンツを利用</b>することも検討してよい。</li> <li>約500の金融機関の半数は本事業に関与しているといえるが、組織内での継承が出来ていないような印象。<b>来年度については裾野を広げるといより、今参加している金融機関を応援するのも良い</b>と考えている。壁打ち相手は、窓口がその役割を果たすことを想定するが、もし機能していないのなら窓口の役割について検討をする必要がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>支店の現場に利用しやすいような<b>初歩的な内容</b>についても案内するガイド作成を検討。</li> <li>コスト面は、事業再構築補助金等関連した事業との比較が発生しており、<b>金銭的メリット等との兼ね合いから押されているような部分が現実として存在</b>。</li> <li>壁打ち相手としての窓口機能は、基礎項目編作成以前のレベルにおいても該当すると理解。</li> </ul>
継続支援について	<ul style="list-style-type: none"> <li>やや専門家主体となっている。<b>長期の将来像を描きつつ短期の将来像を</b>考えていくことも<b>必要で、キャッシュフローを即座に確保しない</b>といけない等、経営デザインシートにない課題にも対応する必要があることから、<b>時間軸についても観点</b>としてもらいたい。</li> <li>全体を見てみると専門家依存の継続支援だった印象で、<b>インプット中心の支援に関してはINPITを利用するなど選択肢か</b>。金融機関にとっては評価書・提案書をベースになった結果、専門家の話を聞くだけというような形になってしまった可能性がある。</li> <li>総じて<b>継続支援の取り組みについては良かった</b>と考えている。インプット中心の事例は短期、1社については長期（KDSの右側）を検討したと考え、インプット中心の4社についても<b>マイナスな見方をする必要はない</b>。今後さらなる金融機関の支援を引き出すにあたって、<b>KDSを利用するなど指南</b>していくと良い。</li> <li>インプット中心の4社は、INPITを利用した場合でも効果が上がると考え<b>金融機関にも伴走によりスキルアップ</b>につながる。残りの1社も<b>INPITの中小企業診断士派遣</b>を検討できる。</li> <li>継続支援は今後の展望を示す必要がある。検討を重ねるだけでは変化の激しい時代に対応しきれないことから、特に<b>金融機関が次にどのような取り組みをすべきか</b>示してもらいたい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続支援を通じた所感として、企業としての満足は一定程度高かったものと判断。</li> <li><b>今後の金融機関による追加支援計画が含まれるような提案</b>となっていたかどうかを検討したい。</li> <li>今後の取るべきアクションは報告書内でまとめさせていただく。</li> </ul>

## 第3回委員会 指摘事項の概要(2/2)

- 第3回委員会でもいただいたご指摘の概要と、本事業での対応を以下に示す。

指摘概要	議論の概要	対応
<p>本年度事業の総括・次年度に向けた事業フローの改善など</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関単独での自走は難しいことから<b>窓口が関与する方向性が良い</b>。ひな形のシートE、F「企業理念・風土・文化」、シートH「競合他社探索」、シートHにおける参入障壁に関する質問は高度に感じられる。事業普及のため、<b>レベルは下げないものの入り口の部分は入りやすくする必要</b>がある。加えて<b>コストを出してでも取り組もうと思えるようなアウトプットイメージ</b>が出せるとよい。</li> <li>対象企業が見つからないというところは<b>知的財産という言葉への誤解が存在</b>。メリットが分からない点に関して、事務局の取り組みもやりつつ軌道修正が必要と考えている。事業者のペルソナを置いたが、<b>事業者の腹落ち感についてもうひと工夫が必要</b>。事業者の「こうしたい」を起点として自身が「どうしたい」を促す工夫が必要。最終年度は知的財産に目を向けもらい、事業者の意思に基づき取り組みを推進できるとよい。<b>知財金融ありきではなく、取引先事業者の動きを促したいプラスアルファを目指していくことが重要</b>。</li> <li>最終年度は、知財金融の趣旨の再発信が必要であり<b>知財の重要性を内閣府・経済産業省・金融庁で発信する必要</b>がある。金融庁から地銀協の頭取の会ではっきり言ってもらったり、経産省も重要性を企業経営者に問うべきであり、<b>改めてトップに対して働きかける必要</b>。また、本部の理解や現場のインセンティブは必要である。これは、きらぼし銀行においては例えば私が評価するから取り組んでいる状況であり、<b>短期収益に紐づくのではなく、長期のコンサルティングビジネスに紐づくということ</b>を評価してもらうことが重要である。</li> <li><b>事例集があれば金融機関として事業に入りやすくなる</b>。過去の事例を通じて、最終的にどのような姿となるかを発信すると取り組みの助けとなる。<b>知的財産という言葉についても、「見えない資産」という言葉で言い換えるなど金融機関・企業が入りやすくする観点で検討してほしい</b>。スケジュール感も前倒して<b>時間を使ってインタビュー</b>できるとよい。</li> <li><b>初期に評価書等の取り組みを行った企業がどのような変化をしたのかを見せてもらいたい</b>。取組ガイドの修正に関して、今後事業がなくなっても使えるようにしてもらえよう<b>動画としてまとめがある</b>とよく、過去に取り組まれた事業者の声があると望ましい。</li> <li><b>窓口は、標準化の取組を進めていただきたい</b>。どこの窓口に行っても一定のレベルや観点といったものを提供できるような体制を整えてほしい。</li> <li>普段から連携をしていないと窓口を利用するのは難しい。<b>特許だけでなく商標や著作権など取り組みやすい分野からすすめて、最終的にトップライン改善までつながったような事例もある</b>ことから、こうした取組を広めていただきたい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ひな形の修正は、<b>窓口連携を活用の前提</b>とし、<b>複雑な部分については昨年度作成したガイドをアップデートして説明</b>。</li> <li>事例集に関しては「知財金融の始め方」内で、<b>継続的な支援の結果についても追ってけるような設計</b>とする。</li> <li>事例集については、これまで統計情報が中心になってしまっていたことから、<b>来年度事業において事例集の形で成果を取りまとめた</b>い。</li> <li>現場を対象としてまとめているが、報告書は経営層に向けた内容もあわせて取り組み、パンフレット等で発信を進める。</li> </ul>

# 3

まとめ

# 1. 知財ビジネス評価書・提案書の策定を通じた結果まとめ

今年度の事業では、知財ビジネス評価書（基礎項目編）の作成をフローに組み込み、金融機関に作成をいただいた。その結果について、今年度の調査結果を基に考察する。

## 1. 金融機関と知財総合支援窓口の連携

- ▶ 今年度基礎項目編の作成に関して、知財総合支援窓口と金融機関の連携を事務局としてサポートした。結果としては、約半数の案件において、金融機関と知財総合支援窓口が協力して基礎項目編を作成しており、こうした金融機関では、**知財総合支援窓口との連携が基礎項目編の作成に役立った**ということが明らかになった。（2.2.2【Q7-1】、【Q7-2】参照）
- ▶ 一方で、知財総合支援窓口の協力を仰がなかった多くの金融機関では、参加しなかった理由として**時間的な余裕がなかった**という点をあげており、次年度については進め方を検討する必要がある（2.2.2【Q7-3】参照）。

## 2. 金融機関・企業の評価書に対する満足度

- ▶ 基礎項目編を作成することは、金融機関側が**企業の強みを発見するために効果的**であったとの回答が得られた。一方で、基礎項目編の作成についてシートH、シートI、シートJでは、**記載が難しい**との回答が過半数を超えており、**基礎項目編を作成する負担感**については大きいとした金融機関が大きかったことから、**負荷低減を検討**する必要があると考える。（2.2.2【Q7-4】、【Q7-5】、【Q7-6】参照）
- ▶ また、今年度の専門家による評価書の作成においては、基礎項目編をベースに進めることでより深い部分まで分析を進めることが出来たと考えられ、**評価書の分析結果や知財専門家の支援内容に対する金融機関の満足が昨年度に比べて高まった**。（2.2.2【Q2-1】、【Q4-1】参照）

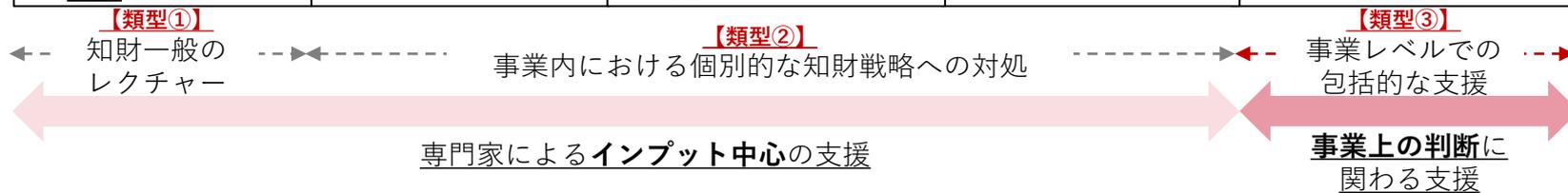
## 3. 基礎項目編の作成に伴う意識の変化

- ▶ 今年度、金融機関が知財ビジネス評価書に支払ってもよいと考える金額が、昨年度と比べて減少傾向となった（2.2.2【Q5】参照）。
- ▶ これは、基礎項目編を金融機関自身が作成することにより、従来、専門家が作成していた評価書に含まれていた要素の一部が基礎項目編に移り、結果として**専門家の作成する評価書に対する金融機関側の認識が変化（価値を感じにくくなっている）**のではないかと考えられる。

## 2. 継続支援にかかる総括

- 継続支援においては、企業側において取り組むべき事業および課題が明確であることで、**専門家による支援の具体性・有効性が高まる**と言える。

A	B	C	D	E
<b>【対象事業】</b> ▶ 金型設計・製造  <b>【支援結果】</b> ▶ 営業秘密・特許情報活用・ブランド構築に関する知識・考え方のインストールを目的とした <b>セミナーやワークショップを開催</b>	<b>【対象事業】</b> ▶ 抵抗溶接用チップ  <b>【支援結果】</b> ▶ 共同研究開発、販売委託時の <b>契約における秘密情報の取り扱いに関するアドバイス提供</b>	<b>【対象事業】</b> ▶ フッ素樹脂表面保護剤  <b>【支援結果】</b> ▶ 技術流出リスク等の <b>知財リスクを紹介の上、知財戦略の方針を提案</b> 。 ▶ 事業拡大に向けた商品展開や営業力強化等の取り組み案を提示。	<b>【対象事業】</b> ▶ 駐車場運用  <b>【支援結果】</b> ▶ パートナーとの <b>権利関係の整理方針</b> を策定 ▶ アイディア発掘と特許出願に係るプロセス支援 ▶ 外部環境分析	<b>【対象事業】</b> ▶ バス安全管理システム  <b>【支援結果】</b> ▶ <b>参入業界を特定</b>  ▶ <b>特許紛争リスクの回避</b> 提案 ▶ 効率的な知財戦略の取り組み支援（早期審査制度等）



### 継続支援を通して見えてきたこと

- 金融機関のアクションに繋がりやすい提案書は、**事業のトップライン改善に接続されるような具体性を伴ったもの**である。
- 1に該当するもののうち、事業内における個別の知財課題の解消を射程とするものは金融機関による支援となじみにくいため、**事業における将来価値などロードマップを整理したうえで知財戦略を検討する**ことで、事業判断等の重要な支援につながる。
- 知財ビジネス提案書は、少なくとも「**知財専門家**」が**後続ステップにおいて企業に対して専門家がビジネス提供を行うアジェンダの抽出には幅広く寄与**する。

### 3. 調査結果を踏まえたアクション:①ひな形・手引きの改訂方針(全般)

- 記入状況より、いずれのシートも致命的に書きがたい項目はないと判断し、大幅改訂は不要とする。金融機関が企業の「強み」を分析する際に中核的な情報となるシートD~Fを中心に、各シートが有機的に結びつくよう改訂を行った。

構成の整理	基礎項目編						
	企業内の分析				アイデア発見		
	C	D	E	F	H	I	J
改訂対象	-	ひな形・手引き			手引き		
改訂方針	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>記入率は高いものの、各シートで書き出された内容が結びついておらず、「強み」の深堀に至っていない。</li> <li>D~Fを一貫して記載できるようひな形・手引き共に改訂を行い、強みと知財を紐づけながら分析を行えるよう改訂を行う。</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>J-PlatPat検索手法等のスキル面については不足が見受けられるものの、一般的に入力率・内容の質も高い。</li> <li>ひな形自体の修正は不要としつつ、手引きにおいて情報収集・検討に必要な視点等について記載を拡充する。</li> <li>知財総合支援窓口の活用ポイントについても明記する。</li> </ul>		

### 3. 調査結果を踏まえたアクション: ②知財金融スタートガイドの策定

- 本事業参加におけるニーズおよびその関与の態様が異なることを前提として、**応募件数の掘り起こしに効く対象を定めて、各アクターとの関係を整理**する。自走化の観点においても、特に支店における関心・取り組みが今後重要性を帯びることから、**重点フォローを進めるためのガイドを策定した。**



例:支店の  
若手営業担当

新規顧客に対して  
融資拡大をしたい

融資契約の拡大を課題としている営業担当社員。比較的財務状況の良い企業を対象として、**新規資金需要の掘り起こしを模索**している。技術に疎く、社長とのヒアリングでもビジネス機会を掴み損ねている。



例:支店長・  
中堅営業担当

既存顧客  
つなぎ止めたい

既存顧客のつなぎ止めに課題を感じているベテラン社員。債務超過や条件変更といった経営課題を抱える企業を対象に、**経営支援を行いながら業績回復を目指している**。最近金利面で他行庫に攻勢をかけられており、顧客流出を懸念している。



例:コンサル部門・企業支  
援部門

非金融ビジネスの  
きっかけが欲しい

非金融事業の分野を任せられることになった、若手社員。先端的な取り組みに関心を持っており、**新規営業にも積極的に取り組んで、取引先企業の拡大・メインバンク化を目指している。**

#### 企業選定&アウトプットイメージ把握ツール

各担当者の手元の顧客リスト等から、**支援が有効な企業はどこか？**

そこに、「**知財活用の提案**」として、どのようなアウトプットを提供できるか？を把握するツール



「知財金融」の活動を通じた、他の公的支援事業とは異なる独自のアウトプット

非財務情報をカギとした、  
新規顧客の獲得



非財務領域である知財を読み解くことにより、ESG投資やSDGsなど社会トレンドに合致した企業を掘り起こし、新規顧客の獲得につながります。

技術動向の専門的な把握により、的確な  
領域での成長融資



中小企業の事業運営において、どの市場で何の強みで勝負するかは死活問題であり、複雑です。技術の専門家抜きに有効な投資はできません。

伴走型支援を強化することで、企業の資金  
需要を逃さない



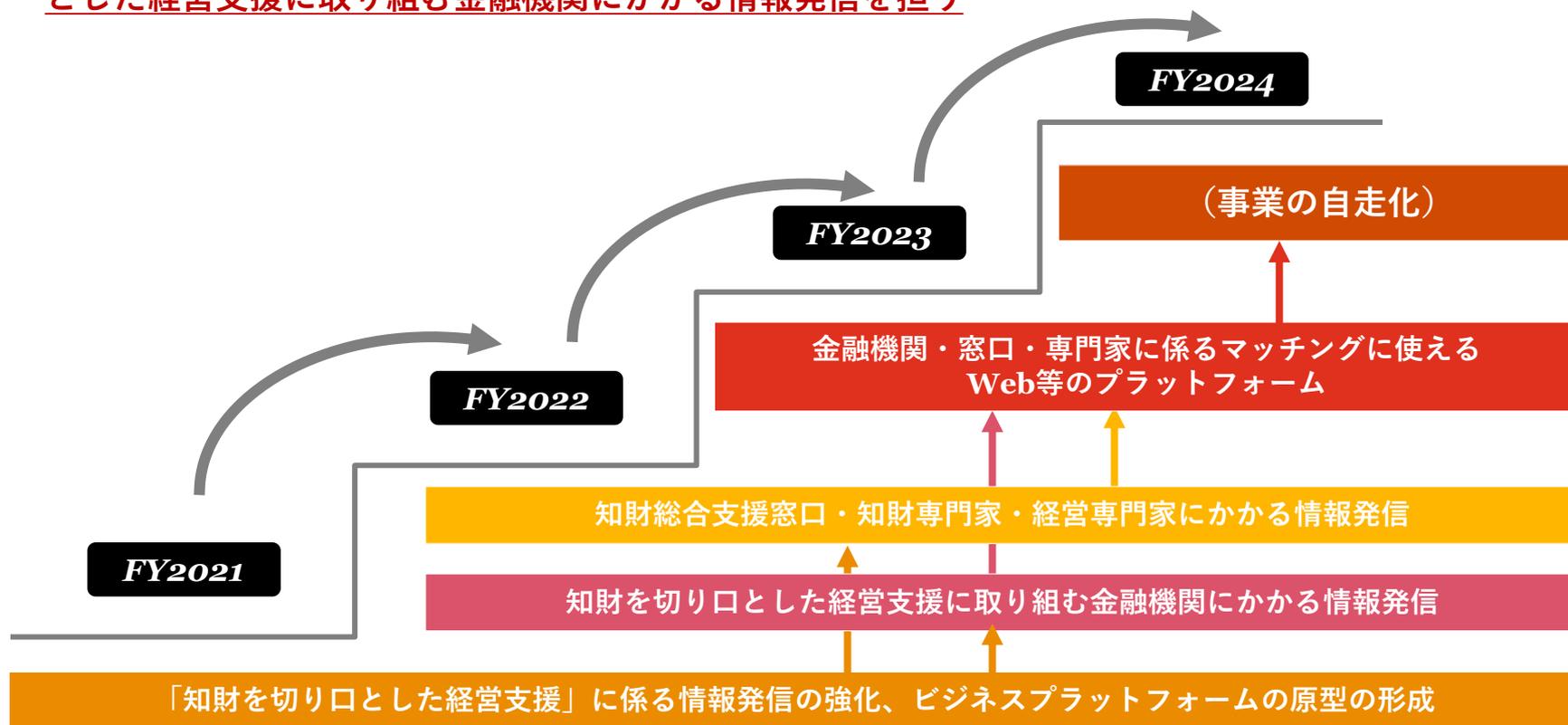
企業の強みの源泉である知的財産を支援の軸に据えることで、継続的なリレーション構築を実現し、資金需要の掘り起こしにつながります。

## 4. 今後に向けて:「知財経営支援」金融機能の形成に係るコミュニケーションの方向性

- 本事業の表題でもある「知財経営支援」を担える金融機能の確立に向けて、知財を切り口とした経営支援に取り組む金融機関・知財専門家・経営専門家が集うビジネスプラットフォームとなる情報発信基盤の形成が、将来の自走化等に向けて求められると考える。

### コミュニケーションの大方針

- 将来的には、本事業の公募実施に関わらず、金融機関・窓口・専門家に係るマッチング等に使える基盤（Web等のプラットフォーム）を形成していく
- FY22においては、知財総合支援窓口・知財専門家・経営専門家に係る情報発信や、知財を切り口とした経営支援に取り組む金融機関にかかる情報発信を担う



# Thank you

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

© 2023 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.