

令和5年度

中小企業等知財支援施策検討分析事業

(地域中小企業コンソーシアムにおける知財・イノベーション創出
を促進する効果的な支援のあり方に関する調査実証研究)

報告書

令和6年3月

有限責任監査法人トーマツ

目次

1. 本事業の背景・目的	2
1.1 本事業の背景及び前年までの取組	2
1.2 本事業の課題及び仮説	3
1.3 本事業のスキーム	3
1.4 本事業の目標設定	5
2. コンソーシアムの形成・選定	6
2.1 コンソーシアムの打診先	6
2.2 コンソーシアムの打診結果	6
3. コンソーシアムの支援	7
3.1 コンソーシアムの概要	7
3.2 各コンソーシアムでの試行的支援の実施内容	8
3.3 コーディネーターの選定	11
3.4 支援専門家の招集	13
4. 委員会の開催	14
4.1 委員会の開催概要	14
4.2 委員会の開催結果	14
5. まとめ	18
5.1 アンケート・ヒアリング結果（いずれも別紙に掲載）	18
5.1.1 中小企業向けアンケート・ヒアリング結果	18
5.1.2 コーディネーター向けアンケート・ヒアリング結果	18
5.1.3 知財専門家向けアンケート・ヒアリング結果	18
5.2 その他各コンソーシアムでの定性的な成果	18
5.3 考察	20
5.3.1 コンソーシアム打診に関する考察	20
5.3.2 体制に関する考察	21
5.4 仮説の検証	33
5.5 今後の事業に向けた提言	35
5.5.1 コンソーシアム形式での支援について（仮説①に対応）	35
5.5.2 コーディネーターの活用について（仮説②に対応）	40
5.5.3 取組内容について（仮説③に対応）	42

1. 本事業の背景・目的

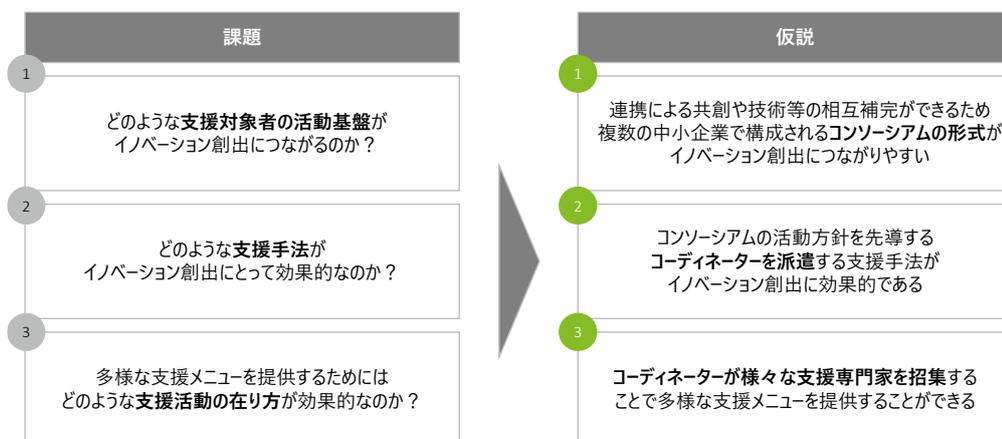
1.1 本事業の背景及び前年までの取組

中小企業等知財支援施策検討分析事業は、中小企業がその技術開発力を生かして優れた知的財産を創出し、それを活用してイノベーションを起こしていくことが求められている中、中小企業等が抱える課題等を効果的に解決するための実効性の高い支援のあり方を検討することを目的として、令和3年度より開始した事業である。

「令和3年度中小企業等知財支援施策検討分析事業（知財の創出・活用によるイノベーション創出のための中小企業支援に関する調査実証研究）」（以下「令和3年度事業」）では、知財の創出・活用によるイノベーション創出に成功した企業等や課題を有する企業の実態、中小企業の知財の創出・活用によるイノベーション創出に関する有識者等の知見・ノウハウ等を調査分析するとともに、それら調査分析から得られた結果等を用いて中小企業に対し試行的支援を行い、どのような仕組み・基盤・手法等が、知財の創出・活用によるイノベーション創出に寄与しうるのかを総合的に分析の上とりまとめを行った。「令和4年度中小企業等知財支援施策検討分析事業（地域中小企業コンソーシアムを基盤とした知財・イノベーション創出活動支援に関する調査実証研究）」（以下「令和4年度事業」）では、複数の中小企業の連携による共創や技術等の相互補完に着目し、中小企業等から構成される「コンソーシアムの形成」を起点とする、イノベーション創出に寄与しうる実効性の高い活動基盤等に焦点を充てた調査・分析を行い、とりまとめを行った。

過年度調査事業の検証を通じ、特許情報分析の活用、連携による活動（オープンイノベーション等）、デザイン思考的アプローチ、伴走型支援、連携体制の構築等の支援が有効であることが確認された。一方で、イノベーション創出の支援施策を実施し、継続・発展させていく上で、多様な支援メニューを活かす支援活動（中小企業の支援に対するニーズの把握、実情を踏まえた助言、活動をけん引するリーダーの役の選定等）の必要性等の課題も明らかになった。本事業では令和4年度事業に続き、複数の中小企業の連携による共創や技術等の相互補完に着目し、①支援対象者の活動基盤、②支援手法、③支援活動の在り方という3つの観点から仮説を立案し（詳細は1.2参照）、調査・分析のうえ、とりまとめを行った。

1.2 本事業の課題及び仮説



本事業では、以下の3点を課題として認識している。

- ① どのような支援対象者の活動基盤がイノベーション創出につながるのか
- ② どのような支援手法がイノベーション創出にとって効果的なのか
- ③ 多様な支援メニューを提供するためにはどのような支援活動のあり方が効果的なのか

本事業では、それぞれの課題に対して以下の仮説を立案し、仮説に基づいた支援を行った上で、その効果を検証した。

- ① 連携による共創や技術等の相互補完ができるため、複数の中小企業で構成されるコンソーシアムの形式がイノベーション創出につながりやすい
- ② コンソーシアムの活動方針を先導するコーディネーターを派遣する支援手法がイノベーション創出に効果的である
- ③ コーディネーターが様々な支援専門家を招集することで多様な支援メニューを提供することができる

1.3 本事業のスキーム

本事業の業務内容は仮説の提示とコンソーシアムの形成・選定、試行的支援の実施、有識者委員会による検討から構成される。

(1) 仮説の提示とコンソーシアムの形成・選定（仮説①に対応）

過年度調査に基づき、本事業の課題に対応して有効かつ効果的な仮説を立案する。仮説を立証するために、複数の中小企業から構成されるコンソーシアムを3つ以上形成または選定する。

(2) 試行的支援の実施

選定したコンソーシアムに対して本コンソーシアムを活動の基盤とした試行的なイノベーション創出支援（以下、「試行的支援」という。）を

行う。支援にあたっては全体の支援計画の策定を行うコーディネーター、企業の課題に対応した支援専門家を配置することとする。支援に係る各主体の定義は以下のとおりである。

① コーディネーター（仮説②に対応）

各コンソーシアムに1名配置する。原則として支援機関に所属しない第三者とする。支援の検討・計画の策定及び支援専門家の活用や差配を行う。

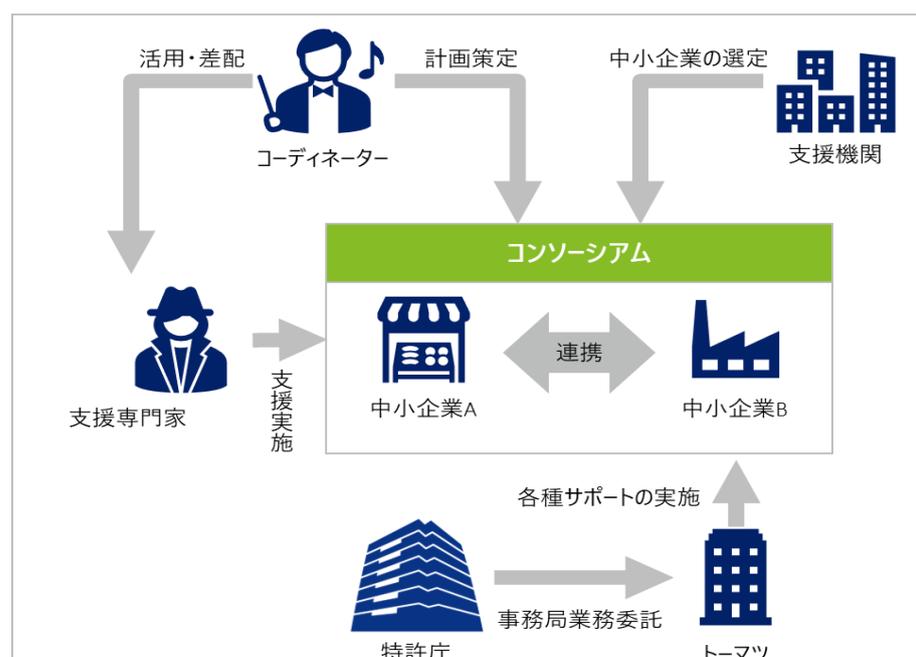
② 支援専門家（仮説③に対応）

企業の抱える課題に応じて、各コンソーシアムに1名～3名配置する。専門家としては例えば以下に類する専門家が挙げられる。

- ✓ 中小企業支援、特に新規事業立ち上げ支援の経験がある新規事業開発コンサルタント
- ✓ デザイン思考、特に製品サービス開発に携わった経験がある専門家
- ✓ オープンイノベーションの専門家
- ✓ 特許情報分析等の専門家

③ 支援機関

コンソーシアムを構成する中小企業を選定するなど、中小企業間の連携やコーディネーターと中小企業との間の連携を適宜仲介する。試行的支援への参加は任意である。



試行的支援を通じて、コンソーシアムの課題及び課題に対する取組等を把握しつつ、支援結果を考察し、仮説の妥当性の検証を行う。加えて、支援対象者とコンソーシアムに対して試行的支援がどのような影響を与えたのか、その影響や影響を与えた取組等について確認・分析を行うと共に、今後の中小企業等のイノベーション創出活動を促進するための支援のあり方としてまとめる。

(3) 有識者委員会による検討

試行的支援等を行うにあたり、調査の観点や項目、手法、取りまとめ方針等についての検討を行うため、中小企業等における知財の創出・活用によるイノベーション創出活動に関する専門的な知見を有する有識者、中小企業等に対する知財支援活動等を積極的に行っている弁理士等の専門家、イノベーション創出活動の豊富な経験を有する企業の役員等による有識者委員会を設置し、計3回開催する。

1.4 本事業の目標設定

効果的な仮説検証を行うため、試行的支援では以下の12項目を実施することを目標とする。上位5項目は直接的に仮説の検証に係るため、必須の実施事項とする。

#	分類	優先度	項目	対応する仮説
1	連携・相互補完	必須	コンソーシアム内での各中小企業の役割を明確化する	①
2	コーディネーター	必須	コンソーシアムの技術分野や解決を希望する課題に則したコーディネーターを派遣する	②
3	コーディネーター	必須	コーディネーターがコンソーシアムの支援案を策定する	②
4	専門家招集	必須	コンソーシアムの課題に沿った専門家を招集する	③
5	課題解決	必須	本事業中にコンソーシアムの課題を解決する、または、本事業終了後の解決を見据えた課題解決方針を策定する	②③
6	知財調査	任意	知財情報について調査する	③
7	知財調査	任意	競合製品の調査を行う	③
8	知財調査	任意	競合製品との比較を行う	③
9	試作	任意	プロトタイプング（試作）を行う	③
10	試作	任意	試作のユーザーテストを計画して実施する	③
11	マーケティング	任意	製品のマーケティング資料を作成する	③
12	マーケティング	任意	製品に関連するイベントに参加する・主催する	③

2. コンソーシアムの形成・選定

2.1 コンソーシアムの打診先

今年度、支援先候補として 32 機関を挙げ、本事業実施を打診した。打診先数は機関の種類別に下表に記載の通りである。

機関の種類	打診先数
産業支援センター・産業振興機構	9
商工会議所	7
公的なコンソーシアム	7
自主的なコンソーシアム	3
企業	3
工業団地	2
都道府県	1
合計	32

※ 公的なコンソーシアムとはコンソーシアム内に公的機関が含まれているコンソーシアムを指し、自主的なコンソーシアムとはコンソーシアム内に公的機関が含まれていないコンソーシアムを指す。

2.2 コンソーシアムの打診結果

今年度、支援先候補として上記の 32 機関を挙げ、本事業実施を打診した。選定結果は機関の種類別に下表に記載の通りである。(選定理由・辞退理由については 5.3.1 に記載)

機関の種類	選定結果
産業支援センター・産業振興機構	0
商工会議所	1
公的なコンソーシアム	1
自主的なコンソーシアム	0
企業	2
工業団地	0
都道府県	0
合計	4

なお、選定したコンソーシアムはいずれも既に形成済みのコンソーシアムであった。そのため、今年度はコンソーシアムの形成に係る支援・活動は実施しなかった。

3. コンソーシアムの支援

3.1 コンソーシアムの概要

■ 支援先①

支援先①は、都内の産業振興機関を発起人とする、10社以上の中小企業が集まったコンソーシアムである。本事業では支援先①の事業の一つである、果実の表面処理機の開発事業（以下「事業①」）を対象に試行的支援を5回実施した。事業①の関係者として本事業の試行的支援には中小企業3社及び産業振興機関が参加した。参加企業のコンソーシアムでの役割は以下の通りである。

- ✓ 企業①-A：技術開発
- ✓ 企業①-B：果実の栽培・収穫・加工に関する助言
- ✓ 企業①-C：プロジェクト進捗管理
- ✓ 産業振興機関①-D：オブザーバー

■ 支援先②

支援先②は、リハビリ訓練ロボットに関する技術開発を行う企業Aと営業販売を担う企業Bによるコンソーシアムである。

- ✓ 企業②-A：技術開発
- ✓ 企業②-B：営業販売

■ 支援先③

支援先③は、補聴デバイスについて製品全体の製造・販売などの技術開発を行う企業Aと部品の製造を担う企業Bによるコンソーシアムである。

- ✓ 企業③-A：技術開発（製品全体）
- ✓ 企業③-B：部品開発

■ 支援先④

支援先④は、商工会議所を中心として、複数の中小企業が集まり、バーチャルモール事業（以下「事業④」）を展開している。本事業の試行的支援には、事業④の代表者である商工会議所担当者が参加した。

- ✓ 商工会議所④-A：事業総括

3.2 各コンソーシアムでの試行的支援の実施内容

■ 支援先①

支援先①に対しては計5回の試行的支援を実施した。支援アジェンダ及び各回の支援内容は以下の通りである。

	時期	アジェンダ	具体的な取組内容
1	9月27日	<ul style="list-style-type: none"> 支援先①の取り組みの紹介 今年度の支援対象事業の説明 今年度希望する支援内容の紹介と協議 	<ul style="list-style-type: none"> 支援開始に先立ち、対象となる商品および果実の表面処理機の現状及び支援要望についての説明
2	10月11日	<ul style="list-style-type: none"> デモ機の実証結果に関する報告 特許出願に関する協議 工業デザイナーに関する協議 	<ul style="list-style-type: none"> 都内でのデモ機の実験結果についての共有及び実験結果を踏まえた協議 類似特許の出願状況に関する情報共有
3	12月11日	<ul style="list-style-type: none"> 現地での実験結果の報告 特許取得に関する協議 	<ul style="list-style-type: none"> 実際に表面処理機を使用することとなる現地での実験結果の共有 実験結果を踏まえた機械仕様及びビジネスモデルに関する協議
4	1月23日	<ul style="list-style-type: none"> 課題及び次年度以降の予定についての協議 特許取得に関する協議 	<ul style="list-style-type: none"> 次年度以降のロードマップ及び事業の協力者の整理 マーケット、技術、コスト、知財の4視点からの課題及び対策の整理
5	2月14日	<ul style="list-style-type: none"> 支援内容の振返り 知財取得に関する説明 今後の展開方向についての協議 	<ul style="list-style-type: none"> 知財取得に関する注意事項の共有（商標活用、知財の権利者など） 次年度以降の補助金獲得に向けての取り組み方法に関する協議

■ 支援先②

支援先②に対しては計6回の試行的支援を実施した。支援アジェンダ及び各回の支援内容は以下の通りである。

	時期	アジェンダ	具体的な取組内容
1	10月27日	<ul style="list-style-type: none"> 自己紹介 本事業のご紹介 支援先②の取組のご紹介 今年度希望する支援内容のご紹介と協議 今後のスケジュールに関する協議 	<ul style="list-style-type: none"> 技術の紹介 知財面のリスクに関する協議 今後の支援方針に関する協議
2	12月6日	<ul style="list-style-type: none"> 販売促進に係る協議 知財に関する支援について 	<ul style="list-style-type: none"> 中国工場からの製品輸入に関する状況共有 BtoB、BtoC ビジネスモデル案および販促計画の確認 コミュニケーションコンセプト/表現ボードなど作成レクチャー 知財支援専門家候補者に係る協議
3	12月21日	<ul style="list-style-type: none"> 販売促進に係る協議 	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションコンセプトシートの添削
4	1月12日	<ul style="list-style-type: none"> 本コンソーシアム事業での支援目標の確認 販売促進に係る協議 模倣品対策に係る協議 知的財産の取得状況に係る確認 	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションコンセプトシートの添削 模倣品対策として取り得るアクションについてINPIT様から説明 特許権、意匠権、商標権の取得状況の調査説明
5	1月31日	<ul style="list-style-type: none"> 本コンソーシアム事業での支援目標の確認 販売促進に係る協議 知的財産の取得状況に係る確認 	<ul style="list-style-type: none"> 「商品特長」作成における精度の高め（特徴&ベネフィット、表現ボードのチェック） 通常実施権について協議 新製品の創作について協議 関連しそうな中国の意匠権について協議
6	2月28日	<ul style="list-style-type: none"> 販売促進に係る協議 知的財産に係る協議 支援内容の振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> チラシカタログの添削 商標登録の結果共有 中国企業の登録意匠の有無結果報告 知財に関する今後の進め方の確認

■ 支援先③

支援先③に対しては計7回の試行的支援を実施した。支援アジェンダ及び各回の支援内容は以下の通りである。

	時期	アジェンダ	具体的な取組内容
1	11月20日	<ul style="list-style-type: none"> ・自己紹介 ・支援先③の取組のご紹介 ・希望する支援内容のご紹介と協議 ・今後のスケジュールに関する協議 	<ul style="list-style-type: none"> ・技術の紹介 ・知財面のリスクに関する協議 ・今後の支援方針に関する協議
2	12月20日	<ul style="list-style-type: none"> ・今後の支援計画に関する協議 ・支援先③の技術のご説明 ・技術レポートに関する本事業内での支援内容協議 	<ul style="list-style-type: none"> ・製品の使われ方に関する確認 ・共同開発者との取組の紹介
3	1月15日	<ul style="list-style-type: none"> ・支援先③の技術のご説明 ・販売促進に係る協議 ・ユーザーテストに関する協議 ・知財専門家に関する協議 	<ul style="list-style-type: none"> ・「骨伝導」に関するご説明 ・想定されるユーザーに関する協議の進め方、実施先に関する協議 ・ユーザーテストの目標設定
4	2月6日	<ul style="list-style-type: none"> ・次期製品に関する医療機器専門家への意見聴取 ・技術レポートの要約資料作成に関する進め方協議 ・今後の知的財産取得の方向性に関する協議 	<ul style="list-style-type: none"> ・技術及び次期製品に関する専門家との意見交換 ・本技術での取得可能な知財の協議 ・気を付けるべき競合他社、競合製品について協議
5	2月26日	<ul style="list-style-type: none"> ・他社の権利取得状況の共有および権利取得の方向性に関する協議 ・今後の展開に関して ・支援内容の振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> ・競合他社の特許出願状況について ・進捗状況の共有 ・今後の展開に関するアクションの整理 ・支援内容の振り返り
6	2月29日	<ul style="list-style-type: none"> ・支援専門家（技術説明資料作成支援）との顔合わせ ・支援先③の技術説明 ・今後の進め方検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・支援専門家（技術説明資料作成支援）への技術説明
7	3月6日	<ul style="list-style-type: none"> ・支援先③の技術説明に係るコンセプトの検討 ・今後の進め方に関する協議 	<ul style="list-style-type: none"> ・技術説明に係るコンセプトの検討

■ 支援先④

支援先④に対しては計3回の試行的支援を実施した。支援アジェンダ及び各回の支援内容は以下の通りである。

	時期	アジェンダ	具体的な取組内容
1	12月22日	<ul style="list-style-type: none"> ・事業概要の紹介 ・実機の体験 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデル及び技術の紹介 ・支援先④主催の体験イベントにおける実機の体験 ・知財面のリスクに関する協議 ・今後の支援方針に関する協議
2	1月24日	<ul style="list-style-type: none"> ・コーディネーター兼知財専門家の講演 	<ul style="list-style-type: none"> ・支援先④主催のイベントにおける、バーチャルモール事務局及び出店者向けの知財戦略に関する講演
3	2月16日	<ul style="list-style-type: none"> ・講演の振り返り ・今後の方針に関する協議 	<ul style="list-style-type: none"> ・出店者の知財戦略への関心を引き出すための、今後の活動方針に関する協議

3.3 コーディネーターの選定

それぞれの支援先のコーディネーターは以下の通りである。

■ 支援先①

氏名：長谷川 潤一

所属：一般社団法人食品需給研究センター

経歴：食農連携ビジネスをとおした地域活性化を目的に、プロジェクトの戦略立案、地域の食材を利用した食品の開発、販路開拓、マーケティング、ブランディングを行うとともに、関係機関、研究者や実務者等との人的ネットワークを有する。食料産業クラスターや農商工等連携、6次産業化、地方創生についての取組みや地域の人的連携等のネットワーク構築、活動の取材、事例レポートのとりまとめなど実績多数。

■ 支援先②

氏名：中田 一葉

所属：株式会社 COLLATE

経歴：医療機器・医薬品メーカーに約8年在籍。製品デザイナーとして20以上の商品開発プロジェクトに参画。また商品広告・販売促進の責任者として、50商品カテゴリー以上のコミュニケーション施策の立案・実施と、広告全般のクリエイティブマネジメントを行う。景品表示法の責任者も兼任。2013年「高齢者向け体温計」でGOOD DESIGN 賞受賞。

■ 支援先③

氏名：植村 宗則

所属：一般社団法人 MedTechLinks 代表理事

経歴：九州大学助教、九州大学病院助教を経て、2016年にAMEDに出向し、医療機器開発に関する政策立案および予算執行を担当する。研究活動と並行して、2019年に株式会社アルムでの新規事業開発およびプログラム医療機器開発マネジメント等に従事。同年に一般社団法人 MedTech Linksを創業。現在は、神戸大学にて国産手術ロボットに関する研究開発およびのデータ利活用に関するガイダンス整備事業に従事。

■ 支援先④

氏名：矢部 耕三

所属：弁護士法人御堂筋法律事務所東京事務所

経歴：1991年弁護士登録。1999年弁理士登録。弁理士試験審査委員や日弁連知的財産センター事務局長・同委員長を歴任。知財関連争訟案件、知財利活用の各種取引・社内管理案件、企業が保有するデータに関する相談案件、先端技術やブランド関連でのM&A・コーポレート案件を中心に、国内外の依頼者のために企業法務全般を広く取り扱う。

3.4 支援専門家の招集

■ 支援先①

氏名：石井 琢哉、石井特許技術士事務所

所属：セリオ国際特許商標事務所

専門：知的財産

■ 支援先②

氏名：野中 一秀

所属：ライオ総合特許事務所

専門：知的財産

氏名：土井 悠生

所属：(独) 工業所有権情報・研修館 (INPIT) 知財戦略部 主査 (海外展開支援担当)

専門：海外展開における知的財産マネジメントに関する支援

氏名：松島 重夫

所属：(独) 工業所有権情報・研修館 (INPIT) 知財戦略部 海外知的財産プロデューサー

専門：海外展開における知的財産マネジメントに関する支援

■ 支援先③

氏名：久米川 正光

所属：久米川国際特許事務所

専門：知的財産

氏名：桜井 公美

所属：プレモパートナー株式会社

専門：医療機器

氏名：松田 真以子

所属：株式会社 Vesper Studio

専門：『科学を見える化』するメディカルアーティスト

■ 支援先④

コンディネーターが知的財産専門家を兼任。

4. 委員会の開催

4.1 委員会の開催概要

- 目的
試行的支援等を行うにあたり、調査の観点や項目、手法、取りまとめ方針等についての検討を行う。
- 開催時期・回数・開催方式
時期：令和5年9月～令和6年3月
回数：計3回
開催方式：ハイブリッド開催
- 委員（★：委員長）

鷺田祐一★	一橋大学大学院経営管理研究科教授
米山茂美	学習院大学経済学部教授
田村真理子	日本ベンチャー学会事務局長
高野芳徳	弁護士法人内田・鮫島法律事務所弁護士・弁理士
熊谷豊	石坂産業株式会社執行役員 「産学官」連携共同研究プロジェクトマネージャー

4.2 委員会の開催結果

【第1回】

- 日時
2023年9月28日 15:00～16:30
- 議事次第
 1. 本事業の趣旨
 2. 過去の実施報告
 3. 令和5年度事業について
 4. 本有識者委員会の開催要領
 5. 事業の進捗のご報告
 6. 事業に関する意見交換
- 主な議論内容
(事業全体)
 - ✓ 中小企業が集まったコンソーシアムに対してどのような支援の在り方があるのか、すでに製品を販売している中で専門家を入れること

でどのようなシナジーを期待するのか等、事業を通して何を知りたいのかを明確にすれば、何をターゲットとし、どんな専門家を集めるのが明確となる。

- ✓ 特許支援が事業にどのように関わっていくのか等の事業の枠組みを整理する必要がある。知財の取得だけでなく、知財の活用を考える必要がある。そのためには、取得した企業のみでなく、複数の企業が知財を中心に連携するようになることが本事業の目的になる。

(支援先①)

- ✓ 事業化に向けた、ターゲット、競合他社、汎用性、規模感の基本情報の整理が必要である。

(支援先②)

- ✓ 製品の導入（試験導入）にあたってキーマン（ケアマネなど）となる関係者の把握や競合他社や製品の強み、また需要や反響等の調査が必要である。
- ✓ 知財取得するための特許情報分析だけでなく、連携先を検討する上で特許情報を活用すると良い。

【第2回】

■ 日時

2023年12月19日 14:00～16:00

■ 議事次第

1. 事業の目標に関する説明
2. コンソーシアム支援の進捗に関する報告及び議論
3. 本事業のとりまとめ方針に関する説明及び議論

■ 主な議論内容

(中小企業連携の現状)

- ✓ 日本全国の中小企業連携の実態活動を把握できていないため、コンソーシアムのデータベース化が必要である。

(中小企業のニーズに対応した支援方法)

- ✓ 組織が自ら不足している経営資源（知的・人的・構造・関係資産）を把握できる、構造資産を保有していることが望ましい。組織の成熟度・レベル感に合わせた支援メニューを用意するとよい。

- ✓ ものづくりという大枠ではなく、CO2削減や廃棄物ゼロにし資源循環社会を実現する、環境・社会トレンドの課題解決の支援に対するニーズがあると考えている。
- ✓ 製品開発からマーケティングまでのプロセスを幅広いニーズに対応できるとよい。

(知的財産)

- ✓ 知財創出はできているが、知財活用ができていない企業が多い。
- ✓ スタートアップ企業にとって知財戦略は必須対応事項である。
- ✓ 組織内で知財を戦略的に活用しイノベーションを起こす人財、カタリストを養成することも支援の一つではないだろうか。コンソーシアムに入り本事業に参画することによって知財を得て、自らの企業の事業に展開し活性化するというのが理想的でもある。

【第3回】

■ 日時

2024年3月7日 10:00~12:00

■ 議事次第

1. コンソーシアムの試行的支援の実施結果報告及び議論
2. 本事業のとりまとめに関するご報告及び議論

■ 主な議論内容

(コーディネーターの役割)

- ✓ コーディネーターが、企業の課題を理解した上で、1年内の支援と長期的なスケジュールを提案できるとよい。
- ✓ コーディネーターの得意分野（開発、マーケティングなど）とコンソーシアムのニーズをマッチングできるような仕組みがあるとよい。
- ✓ コーディネーターの自由度と特許庁からの金銭的支援の仕方によって、コーディネーターの活動できる範囲が広がる可能性がある。
- ✓ 外部のコーディネーターと内部のコーディネーターの違いや代替性について整理する必要がある。

(コンソーシアム支援の推進)

- ✓ コンソーシアムの定義やコーディネーター及び支援機関の役割が分かりにくいことが、本事業に参画する際のハードルとなっている可能性がある。

- ✓ 公募形式で課題を持つ中小企業やコンソーシアムを募集する形式が考えられる。
- ✓ コンソーシアム形式での成功事例を募集し、中小企業向けに成功イメージを発信できれば、コンソーシアム形成を促進することにつながる。
- ✓ コンソーシアムをコーディネートすることができる人材を育成する必要がある。

(知財戦略)

- ✓ 中小企業の中で知財戦略を立案し、イノベーションを創出できるような人材を育成できるとよい。
- ✓ スタートアップ企業にとって知財戦略は経営戦略であることから、知財戦略をもっと前面に押し出していけるとよい。

5. まとめ

5.1 アンケート・ヒアリング結果（いずれも別紙に掲載）

5.1.1 中小企業向けアンケート・ヒアリング結果

5.1.2 コーディネーター向けアンケート・ヒアリング結果

5.1.3 知財専門家向けアンケート・ヒアリング結果

5.2 その他各コンソーシアムでの定性的な成果

■ 各コンソーシアムでの目標項目の達成状況

各コンソーシアムでの目標項目の達成状況は下表の通りである。

#	分類	優先度	項目	達成状況			
				支援先①	支援先②	支援先③	支援先④
1	連携・相互補完	必須	コンソーシアム内での各中小企業の役割を明確化する	○	○	○	
2	コーディネーター	必須	コンソーシアムの技術分野や解決を希望する課題に則したコーディネーターを派遣する	○	○	○	○
3	コーディネーター	必須	コーディネーターがコンソーシアムの支援案を策定する	○	○	○	○
4	専門家招集	必須	コンソーシアムの課題に沿った専門家を招集する	○	○	○	
5	課題解決	必須	本事業中にコンソーシアムの課題を解決する、または、本事業終了後の解決を見据えた課題解決方針を策定する	○	○	○	○
6	知財調査	任意	知財情報について調査する	○	○	○	
7	知財調査	任意	競合製品の調査を行う	○	○	○	
8	知財調査	任意	競合製品との比較を行う	○	○	○	
9	試作	任意	プロトタイプング（試作）を行う	○			
10	試作	任意	試作のユーザーテストを計画して実施する	○		○	
11	マーケティング	任意	製品のマーケティング資料を作成する		○	○	
12	マーケティング	任意	製品に関連するイベントに参加する・主催する				

■ 支援先①

本支援を通じて、次年度以降のロードマップを策定した。次年度は果物の表面処理機の開発にあたって、JA（農業協同組合）との勉強会を実施し、製品導入による作業工程の短縮や人件費の削減について協議する予定である。知財専門家により、果物の表面処理に関する類似技術の先行技術調査を行った。知財化の方向性などについてアドバイスがあり、今後の知財戦略の検討に繋がった。

■ 支援先②

コーディネーターによる支援の結果、支援先②にて販売予定の製品に係る販促資料（リーフレット）を完成することができた。

また、本支援で知財専門家による商標検索にて、支援先②の製品名が医療機器分野において他社から登録されていないことが明らかとなった。この結果を受け、支援先②では本事業支援実施中に当該製品名に係る商標登録出願を行った。これは本事業をきっかけとした成果と言える。

■ 支援先③

知財専門家により、競合他社の特許出願状況に係るリストが作成された。本事業の支援内では当該リストに係る詳細な分析は行われなかったが、今後支援先③において分析を行うための準備が整ったと言える。

また、コーディネーターの紹介により、支援先③の技術を分かりやすく伝えるためのコンセプト資料が作成されている。当該資料を活用することで、支援先③の技術をユーザや投資先等に伝えるための説明資料の完成が期待される。

■ 支援先④

本支援内で、バーチャルモール事業に参画している中小企業を対象に知財専門家による講演を行った。講演を通じて知財戦略が身近なものとなったといった感想があり、知財戦略に対する認識に変化が生じている。また、商工会議所と知財専門家とのつながりを築くことができたため、本事業の終了後も必要に応じて知財専門家から支援を継続する予定である。

5.3 考察

5.3.1 コンソーシアム打診に関する考察

今回合計 32 機関に打診をし、その中から支援先①～④を選定した。支援先①～④の主な選定理由は以下の表の通りである。

支援先	選定理由
①	多くの企業や自治体の産業振興団体が参画しているコンソーシアムの代表例として選定
②	「製造」と「販売」とでコンソーシアム構成企業の役割分担がなされている代表例として選定
③	「製品全体の製造・販売」と「部品の製造」とでコンソーシアム構成企業の役割分担がなされている代表例として選定
④	商工会議所が中心となって活動しているコンソーシアムの代表例として選定

一方、打診時の主な辞退理由は以下の表のとおりである。

主な辞退理由	件数 (件)
ものづくりの分野で中小企業同士の連携が行われていないまたは把握していないため、候補となる企業を挙げるができない	15
既に類似の支援事業を地域内でやっているため、支援は不要である	4
支援対象企業はあるが、マンパワー不足のため支援を受けるができない	2
打診したが回答無	2
ものづくりの分野で中小企業同士の連携は行われているが、本事業が対象とするフェーズとは異なっており（例：既に製品化まで達成している）、現時点での支援は不要である	1
別の種類の支援（例：部品・材料等の購入にかかる費用的な支援）が必要であり、本事業の支援は不要である	1

ここから、打診のプロセスに関して以下のような課題が挙げられた。

■ 情報・DBの整備や打診の進め方について

今回 32 機関への打診に当たっては、事務局の方でリレーションのある機関や、公的資金の受託実績のある機関等を対象として打診を行った。このような打診の実施方法では、中小企業連携を精力的に行っている地域・機関に対して体系的・網羅的に打診を行っているとは言い難い。

上記の観点からは、中小企業連携を始めとする産産連携、産学連携に関する情報やDBを整備することも一案であると思料される。また、今回は各機関の担当者レベルへ打診したが、決定権限のあるレベルの方（当該機関・企業の機関長・社長や中小企業連携を担当している部署の部長等の権限のある方）に対して特許庁または事務局から組織的・体系的に打診を行うことでより効果的に打診できるものと思料される。

■ 打診時に伝える情報について

コンソーシアムにとってのメリットは何か、事業を実施するにあたり成功事例のイメージ、またコーディネーターの役割とその影響、内部コーディネーターの違いなどについて、支援機関及び中小企業への打診時に明確に伝えることができていなかったため、支援機関等は本事業のスキームを十分に理解できず、事業への参画に関する判断が難しかったと考えられる。コンソーシアムへの支援メニューやコーディネーターの参入によって期待されるシナジーについて、打診時に明確に伝える必要がある。

■ 打診先について

今年度は支援期間が短かったため、未形成のコンソーシアムではなく、既に形成されているコンソーシアムを選定した。一方、十分な支援期間を確保できる場合には未形成のコンソーシアムを選定し、コンソーシアムの形成に係る支援から実施することも一案であり、そのような場合にはより効果的・効率的な打診を行うことができると思料される。

5.3.2 体制に関する考察

5.3.2.1 コンソーシアム形式について（仮説①に対応）

(1) コンソーシアム形式のメリット・デメリット

■ メリット

- コンソーシアム形式で様々な分野の関係者が参画するため、取組を「技術開発」「ニーズ」「マーケット」「知的財産」など幅広い視点から検討することができた。
- コンソーシアム形式で各社が並列の関係にあるため、各社各人がそれぞれの立場から自由に意見交換をすることができた。

■ デメリット

- 関係者が多いことから、誰がいつまでに何をするかを明確に管理することが難しかった。
- 各種分野の関係者がいることから一度の会議内で検討する議題が広く、議論が浅くなってしまうことがあった。
- コンソーシアムの展開方針（研究開発の実施方針や本事業における取組の実施方針など）の変化に置いていかれる関係者が存在した。
- 会議体の開催に関しては、参加人数が多いことから、全ての関係者が揃う日程を調整することが難しい場合があった。

(2) コンソーシアム形式で開発を進めた場合の知財の取扱いに関する注意

■ 出願人について

コンソーシアム形式で開発を進めた場合の知財を出願する場合に、出願人を誰とすべきかについて留意する必要がある。例えば特許出願の場合には、発明が共同でなされた場合、共同者全員が発明者であり、特許を受ける権利は共同発明者の共有となる。この場合に、そのうちの一部の者のみが出願して特許を受けることはできない（特許法第38条、第49条2号、第123条1項2号）。

■ ライセンスについて

上記と同様、特許を例にとると、特許を受ける権利、特許権が共有に係るときは、共有者全員の同意を得なければその持ち分の譲渡及び専用実施権の設定又は通常実施権の許諾を行うことはできない（特許法第33条3項、第73条1、3項）。

■ その他

出願人・ライセンスの他、当然ながら開発案件において通常注意すべきである点についても配慮する必要がある。例えば、第三者の権利を侵害しないなどの点である。

(3) コンソーシアム形式で開発を進めた場合の参画企業の役割分担

各支援先における中小企業の役割分担は前述の通りであるが、中小企業を対象とした「事業を通じてコンソーシアム内の中小企業ごとの役割は明確になりましたか」との設問において、肯定的な回答の割合は下表の通りであった。

支援先	肯定的な回答の割合
①	100%
②	67%
③	33%

4社の参画している支援先①で肯定的な回答の割合が100%であったのに対して、2社の参画している支援先②・③では67%・33%であった。

支援先①には4社が参画し、各社ごとの役割が比較的明確であるため、本事業を通じてさらにその役割が明確になったものと思われる。

一方、支援先②・③に参画しているのはそれぞれ2社ずつであるため、1社が複数の役割を果たす必要がある。その結果、本事業の実施を通じた役割の明確化度合いは支援先①よりも低かったと思料される。

支援先①では技術開発を担当する企業の他、PMO (Project Management Office) としての役割を担う企業やユーザ側企業が参画していたため好適な役割分担が果たされたものと思料する。この点については後述する。

(4) コンソーシアム形式での開発に関するコーディネーター派遣や知財支援等のニーズ

■ 支援先①

支援先①の関係者には農業専門家が含まれており、当初は技術面においてはコーディネーターの専門分野とバッティングしているように見受けられた。しかし、その後コーディネーターのアドバイスにより事業の課題の明確化や課題に対する対応策の策定ができたことに加え、補助金の獲得等に関しても知見を得られたため、コーディネーター派遣の結果に対して満足しており、今後も支援を希望するといったアンケート結果を得ている。

支援先①は前年度からの支援対象であり、当初から知財戦略に関する支援希望があり、かつ、独自に知財専門家とのリレーションを持っていた。事業①においても果実の表面処理機の開発において知財化を考えており、知財支援のニーズがあったと思われる。また、コンソーシアム形式であることから知財の権利主体が論点となるため、本支援では当該観点に関しても知財専門家から助言があった。

■ 支援先②

コロナ禍に医療機関・介護機関への訪問が大幅に制限されたことをきっかけに、支援先②では BtoB、BtoC の販売戦略の見直しを余儀なくされていた。また、EC サイト等での模倣品対策にも苦慮しているという状況であった。

上述のように、支援先②は技術開発事業を担当する企業②-A と、営業販売事業を担当する企業②-B とで構成されている。販売戦略および模倣品対策といった課題は両社に関連した課題であるため、コンソーシアム形式での支援が適切であったと言える。また、課題が多岐に渡っているため、コーディネーターによる販促支援を軸としつつも、知財専門家による模倣品対策等の知財支援の形式が奏功したと思料される。

■ 支援先③

支援先③では新型の補聴デバイスを開発し、ユーザテストなど、今後の製品化に向けた準備を進めている。その中で、医療機器化に関するアドバイスや対外的な説明資料の作成等に関する支援のニーズがあった。また、知的財産についても今後の権利取得の方向性に関するアドバイスなどのニーズがあった。

上述の通り、支援先③は技術開発事業企業を担当する企業③-A と、部品製造業を担当する企業③-B とで構成されている。

上述のニーズのうち、知的財産に関するニーズは両社に関連するものであるため、コンソーシアム形式で実施することのメリットがあったと思われ、アンケート結果からもそのような傾向が読み取れた。

一方、医療機器化に関する支援や対外的な説明資料作成に関する支援は、どちらかと言うと企業③-A に対する支援となっており、企業③-B は直接的にはそれら支援のメリットを享受できなかったようにも見受けられた。

■ 支援先④

支援先④は商工会議所が事業の進行を担っており、すでにコーディネーターの役割を担っていたため、ニーズはなかったと思われる。

一方で、商工会議所としては知財戦略の必要性を感じつつも、戦略策定の糸口をつかみ切れていない状況にあったため、知財専門家による助言が必要であった。また、参画する多くの中小企業にとって知財戦略は身近でなかったが、コンソーシアムとして商工会議所が知財戦略に取り組んだことによって、中小企業にとっても知財戦略に触れる機会を創出することができた。

(5) その他関連機関との連携に関する気づきや注意点

■ 支援先①

支援先①は産業振興機関が発起人として形成され、その後もオブザーバーとしてコンソーシアムの活動に参画している。一般的に中小企業によるコンソーシアムは事業ごとに都度形成されることが多いのに対し、本コンソーシアムは地域の産業振興機関が発起し、当該地域に属する中小企業が多く参画しているため、同一のコンソーシアムから様々な事業が生まれる可能性を持っている。また、公的機関である産業振興機関が参画することで、当該地域における補助金等の情報共有に関しても優位性があった。

■ 支援先②

支援先②では模倣品対策に関して独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）の支援を本事業内で受けたが、本事業内での INPIT からの模倣品対策に係る支援は 1 回のみであり、その後は本事業から離れ、INPIT から支援先②に対して直接支援を実施する形態に移行した。

本件のように、他の公的機関から本事業と並行して支援を受ける場合には、両支援を一本化する方法と、一本化はせずに個別に支援を実施する方法とが考えられる。支援による効果をより大きくする観点や、事務処理にかかる工数をより少なくする観点など、両方の場合のメリット・デメリットを勘案し、いずれの方法とすべきか判断する必要があると思われる。

■ 支援先③

支援先③では特段他の関連機関との連携は行われなかった。

■ 支援先④

支援先④は商工会議所④-A を中心に多数の中小企業が参画している。商工会議所④-A は精力的に他商工会議所との連携を図っており、それによって今後さらに大きなコンソーシアムに成長すると思われる。また一方で、事業④に参画しているような地方の中小企業は、知財戦略に対して「難しくよく分からないもの」といった認識を抱いている。これに対して商工会議所④-A は、今後積極的に知財戦略を活用した成功事例を示すことにより、中小企業に知財戦略に対して興味を持たせることを目指している。

5.3.2.2 コーディネーターの参画について（仮説②に対応）

(1) 各コンソーシアムにおけるコーディネーターの役割、その効果

各コンソーシアムにおけるコーディネーターの役割・効果を下表に記す。

支援先	コーディネーターの役割	コーディネーター参画の効果
①	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場ニーズに関する情報提供 ■ 公的資金獲得に向けたアドバイス 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 農業関連団体との勉強会の立ち上げ
②	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販売戦略のアドバイス ■ 販促資料のレビュー・アドバイス 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販促資料の作成
③	<ul style="list-style-type: none"> ■ ユーザテストに関するアドバイス ■ 技術説明資料作成に係る支援専門家の紹介 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 技術説明資料の作成

コーディネーター参画に伴う特筆すべき効果を上記の表には記載したが、効果はこれに留まらず、以下のような効果も一定程度確認された。

■ 支援先①

当初支援先内では技術ドリブンな考え方が主流であったが、コーディネーター参画によりニーズドリブンな考え方の重要性についても一定程度浸透された。

■ 支援先②

販促資料という具体的な成果物だけでなく、医療機関・介護施設等へのアプローチ方法や、非医療機器を広告等する場合の注意点などについて中小企業側へ周知が図られた。

■ 支援先③

コーディネーターの参画により、ユーザテスト実施に当たっての期待値や確認すべきポイント等について洗い出すことができた。

また、支援先③で開発中の技術について、コーディネーター側で咀嚼・抽象化したアイデアを技術説明資料作成に係る支援専門家に伝えることで、技術説明資料作成の円滑化が図られた。

(2) コンソーシアムで中小企業と外部コーディネーターとが円滑に連携するための方策や注意点

方策や注意点は、コンソーシアムとコーディネーターが協議をし、抽出された課題が共有された上において、コーディネーターの解決しようとする課題をコンソーシアム側が認識しているかどうかにより分けられる。

- ✓ コーディネーターの解決しようとする課題をコンソーシアム側が認識している場合：この場合には、コーディネーターが比較的初期の段階から、当該課題の解決に係る助言等を実施することができる。そのため、コーディネーターとコンソーシアムとの連携関係は円滑に行われやすい傾向にある。
- ✓ コーディネーターの解決しようとする課題をコンソーシアム側が認識していない場合：この場合には、コーディネーターはまず課題をコンソーシアム側に認識してもらう必要がある。この「課題の認識」に当たっては、時間や回数を要するだけでなく、場合によってはコンソーシアム側からの反発も予想される。そのため、コーディネーターとコンソーシアムとの円滑な連携関係構築に時間を要する傾向にある。コーディネーターは「課題の認識」に時間や回数が必要であることを理解の上、コンソーシアムに対して繰り返し説明等を実施する必要がある。

(3) コーディネーターと支援専門家とが円滑に連携するための方策や注意点

コンソーシアムでは様々な課題を抱えており、それらに対応するためにはコーディネーターだけでなく、課題に対応した分野の支援専門家が必要となる。この場合に、コーディネーターと支援専門家とが円滑に連携するために最も効果的である方法は、コーディネーター自らのネットワークから支援専門家を招聘する方法である。この方法によれば、コンソーシアムで開発中の技術、抱えている課題、これまでの支援状況等をコーディネーターから支援専門家へ共有することができ、コンソーシアムに対する有機的な支援が可能となる。

一方、必ずしもコンソーシアムで抱えている課題に適切に対応可能な支援専門家がコーディネーターのネットワークに存在するとは限らない。このような場合には、事務局等が支援専門家を斡旋する方法が考えられる。この場合には、支援専門家がコンソーシアムに対して支援を開始するまでの間に、事務局が当該支援専門家に対してコンソーシアムで開発中の技術、抱えている課題、これまでの支援状況等を十分に伝える必要がある。

5.3.2.3 取組内容について（仮説③に対応）

（1）プロトタイピングに関するニーズ要否や取組結果

■ 支援先①

支援先①にてプロトタイピングを実施した。事業①は当初新技術による機械の開発を目指していたため、当該新技術によって果実の表面処理が実現できるのかについて確認するための実験を行う必要があった。実験の結果、新技術単体では既存機械を超える性能を有する製品の製造は難しいことが判明し、その結果、既存技術と新技術を組み合わせたハイブリッド法の開発につながった。また、ハイブリッド法による果実の表面処理の実験の結果、ハイブリッド法により表面処理された果実の成分が現行技術により表面処理された果実と同等の成分を有することを発見し、当該観点からの製品開発や知財戦略の検討につながった。

■ 支援先②～④

支援先②～④ではプロトタイピングに係るニーズがなかったため、特段取組は行われなかった。

（2）ユーザテストに関するニーズ要否や取組結果

■ 支援先①

支援先①で開発予定の果実の表面処理機について、表面処理された果実製品の味の測定に関して、ユーザテストを行うといった議論があったため、開発が進めばニーズがあると思われる。

■ 支援先②

支援先②ではユーザテストに関するニーズがなかったため、ユーザテストに係る取組は行われなかった。

■ 支援先③

支援先③では、既に自らのネットワークを活用して医療施設・介護施設でのユーザテストが計画されていた。つまり、ユーザテストの実施先については予め確保されていたため、本事業内ではユーザテストの達成目標や進め方等についてコーディネーターとの協議がなされた。今回についてはテスト実施の方向性が概ね定まっていたこともあり、本事業の成果としては、当該方向性で問題がないかに関する有識者による確認を行った形となる。

■ 支援先④

支援先④では、本事業の支援外でプロモーションイベントを実施し、その中で AR グラス及び VR グラスを使用した体験会を実施した。

(3) 知財支援に関するニーズ要否や取組結果

■ 支援先①

支援先①では当初より新製品の知財化を検討しており、知財支援のニーズがあった。知財専門家からは類似技術の知財の現状についての情報提供や知財化の方向性（技術の特許、製品の特許、商標等）、知財の権利者などについてアドバイスがなされた。本事業の知財支援を通して、他社の知財取得状況の把握や自社の知財取得における課題が明確となり、今後の知財戦略の検討の一助となった。

■ 支援先②

支援先②では模倣品対策に苦慮していたため、模倣品対策に係る支援を希望していた。模倣品対策に関しては上述の通り INPIT が支援を行い、本事業内では 1 回支援を実施し、それ以後は INPIT が直接支援先②に支援を行う形式に移行した。

また、新型製品に関する権利取得を企図し、まずは知財専門家により他社の権利取得状況に関する調査を実施した。その結果、製品名に関しては他社により商標登録されていないことが確認された。そのため、本事業中に製品名に関する商標登録出願が行われた。

■ 支援先③

支援先③では今後の権利化方針についての知財専門家からのアドバイスを求めている。そこで、本事業の支援において、知財専門家から支援先③に対して、今後の特許権・意匠権取得方針に関するアドバイスを行った。また、当該方針に基づき今後の権利取得を支援先③で実行するにあたっては、先行技術調査を行い、競合他社の権利取得状況を確認する必要がある。そこで、本事業の支援において、知財専門家から先行技術調査の対象となる出願リストを提供した。今後は支援先③において当該リストを活用した先行技術調査の実施が期待される。

■ 支援先④

事業④に参画する中小企業は知財戦略を「難しくよく分からないもの」と捉えている一方で、主催者である商工会議所④-Aは知財戦略を重視しており、知財支援のニーズがあった。本事業の支援では、知財専門家から知財戦略に関する基礎的な講義を実施し、その結果として視聴した中小企業の知財戦略への苦手意識を軽減できた。一方で、基礎的な講義のみでは知財戦略への理解が十分ではなく、戦略を実践に落とし込むことは難しいことが想定される。そのため、今後は商工会議所を中心として中小企業に対する知財戦略に係る支援を実践する方針となった。

(4) デザイン思考に関するニーズ要否や取組結果

支援先①は前年度からの支援対象であり、デザイン思考への素地が備わっていたため、プロトタイプの作成等、自らデザイン思考を取り入れていることが窺える。支援先②・③については、既存の開発製品への支援であり、支援内容がある程度明確だったため、デザイン思考の取組が必要なかったと思われる。

(5) その他の支援におけるニーズ要否や取組結果

各コンソーシアムにおいて上記以外の支援に関するニーズは下表に記載の通りである。

支援先	その他の支援ニーズ
①	公的資金獲得に関するニーズ
②	医療機器化の支援に関するニーズ
	対外説明資料作成の支援に関するニーズ
③	対外説明資料作成の支援に関するニーズ

■ 支援先①

支援先①では、次年度以降の開発や有識者招聘に係る資金の源として、公的資金の獲得を図っている。そこで、コーディネーターを中心として候補になりえる中央省庁や地方自治体の公的資金に関して情報提供した。

■ 支援先②

支援先②では、製品を販売する際に用いる各種広報媒体の作成を支援してほしいとのニーズがあった。広報媒体としてはパンフレットやHPなど多種多様なものが挙げられるが、今回は

支援期間も限られているため、パンフレットを対象として作成を支援した。支援についてはコーディネーターが中心となって支援を実施した。作成の進め方であるが、支援先側でドラフト作成→コーディネーターによるレビューおよび修正→支援先側でドラフト作成・・・という進め方で進めた。

■ 支援先③

支援先③では、開発中の製品を医療機器として販売するか非医療機器として販売するかを検討しており、この点について有識者からのアドバイスを求めていた。そこで、医療機器化に係る支援専門家を派遣し、医療機器化した際及び医療機器化しなかった際のメリット・デメリットについてアドバイスを得た。

また、支援先③では、開発中の技術についてユーザや投資家等の対外的にわかりやすく説明する資料（非専門家でも理解できるような資料）が無いとため、資料作成について支援を希望していた。そのため、科学イラストレーターを派遣し、従来技術と支援先③で開発している技術とを対比するためのアイデア・コンセプト作成を支援した。

5.3.2.4 支援期間について

各支援先での支援期間は下表の通りであった。

コンソーシアム	支援開始日	支援終了日	支援期間の日数
①	2023/9/27	2024/2/14	140
②	2023/10/27	2024/2/28	124
③	2023/11/20	2024/3/6	107
④	2023/12/22	2024/2/16	56

上記の支援期間にて支援を実施したところ、アンケート調査では支援期間が「適当であった」が54%、「やや短かった」が46%であった。特に支援先③では支援開始が11月下旬となってしまったため、支援期間としては約100日となった。このような背景も一因となり、上述のアンケート結果になったものと思料される。

5.3.2.5 その他

今後の支援に関する要望としては大別すると以下のような要望が挙げられる。

No.	分類	挙げられた 件数（件）	要望が挙げられた 具体的な支援の例
1	販売戦略・マーケティング戦略 支援に関する要望	3	<ul style="list-style-type: none">● 販促方法についての助言● 今回作成した資料を用いて販売拡大を実現する方法論についての支援
2	材料費等に関する支援の要望	3	<ul style="list-style-type: none">● 実際の特許出願や試作、研修費などの一部費用に関する支援
3	知財に関する支援の要望	2	<ul style="list-style-type: none">● 模倣品対策に関する公的機関からの支援
4	海外展開支援に関する要望	1	<ul style="list-style-type: none">● 海外展開する際に生じる問題に関して、相談の窓口を紹介してくれるようなコンシェルジュ的な支援

上表に記載の支援について要望が挙げられているため、次年度以降同様の事業を実施する場合には、支援対象に含めるかどうか検討が必要となると思われる。

なお、上述のような多岐に渡る活動をコーディネーターがコーディネートするためには、コーディネーターに対する本事業からの金銭面でのサポートもある程度自由度を持たせた形にすることが好ましい。具体的には、会議出席に対する謝金以外の形でもコーディネーターに対して金銭的なサポートができるような事業設計が期待される。

5.4 仮説の検証

- (1) 仮説①「連携による共創や技術等の相互補完ができるため複数の中小企業で構成されるコンソーシアムの形式がイノベーション創出につながりやすい」について

まずコンソーシアム形式で本事業を行った点についての中小企業からのアンケート結果を確認すると（「コンソーシアム形式で支援を受けることで新たな気づき・視点などが得られましたか？」との設問）、「そう思う」が69%、「ややそう思う」が23%で合計92%がコンソーシアム形式での支援について肯定的な回答であった。

上記の肯定的な回答の背景としては、適切な支援の実施や課題解決状況なども挙げられるが、本事業を通じてコンソーシアム内の企業同士の協力関係の深化（「事業を通じてコンソーシアム内のパートナーとの協力関係は深まりましたか？」：肯定的な回答が合計62%）や役割の明確化（「事業を通じてコンソーシアム内の中小企業ごとの役割は明確になりましたか？」：肯定的な回答が合計62%）に関しても要因の一つと考えられる。

一方、同様の設問を支援実施側であるコーディネーター向けのアンケート調査にも設けたところ（「コンソーシアム形式で開発等を実施することで課題が効果的に解決されましたか？」）、「ややそう思う」が100%であった。

以上の通り、支援を受ける側である中小企業からの回答と支援実施側であるコーディネーターからの回答とを鑑みると、コンソーシアム形式での支援については一定程度有効であったと結論付けることができると思われる。

- (2) 仮説②「コンソーシアムの活動方針を先導するコーディネーターを派遣する支援手法がイノベーション創出に効果的である」について

この仮説に関連した中小企業側のアンケート回答結果を確認すると、「コンソーシアムの課題に即した外部のコーディネーターや支援専門家が招集されましたか？」に対して肯定的な回答の合計が85%、「外部コーディネーターや支援専門家の提案にどの程度満足していますか？」に対して肯定的な回答の合計が84%であった。また、「支援内容は希望に沿ったものでしたか？」に対して肯定的な回答の合計が62%、「支援によって課題が解決されましたか？」に対して肯定的な回答の合計が61%であった。以上の回答結果から、適切なコーディネーター・支援専門家が配置され、中小企業のニーズに即した支援が提案・実施され、支援により課題が解決された状況を伺い知ることができる。

(3) 仮説③「コーディネーターが様々な支援専門家を招集することで多様な支援メニューを提供することができる」について

この仮説に関連した中小企業側のアンケート回答結果を確認すると、「外部コーディネーターや支援専門家の提案にどの程度満足していますか？」に対して肯定的な回答の合計が84%、「支援内容は希望に沿ったものでしたか？」に対して肯定的な回答の合計が62%、「支援によって新たな気づきは得られましたか？もしくは取組が改善されましたか？」に対して肯定的な回答の合計が84%であった。

また、コーディネーター向けのアンケート調査において、「支援専門家とは円滑に連携できましたか？」に対して肯定的な回答の合計が67%、「事業におけるコーディネーターとして、自身の専門性の活用度をどの程度感じましたか？」に対して肯定的な回答の合計が100%であった。

さらに、知財専門家向けのアンケート調査において、「コーディネーターとは円滑に連携できましたか？」に対して肯定的な回答の合計が100%、「事業における自身の専門性の活用度をどの程度感じていますか？」に対して肯定的な回答の合計が100%であった。

以上の回答結果から、コーディネーターと支援専門家とが相互に連携し、自身の専門性を活かした支援をコンソーシアムに対して実施することで、コンソーシアムに対して新たな気づきを与えるとともに課題解決に資する取組が行われていた状況が読み取れる。

5.5 今後の事業に向けた提言

5.5.1 コンソーシアム形式での支援について（仮説①に対応）

今年度の結果を踏まえたコンソーシアム形式での支援スキームについて検討する。

（１）支援対象とすべきコンソーシアムの要件

支援先	参画企業数	役割分担
①	3	機械加工技術担当企業、窓口担当企業、農業専門家、支援機関
②	2	製造担当企業と販売担当企業
③	2	製品全体の開発・製造・販売担当企業と部品開発担当企業

上表のように支援先の構成要件は各々異なる支援先①～③であった。支援先ごとのアンケート結果を下表に記載する。

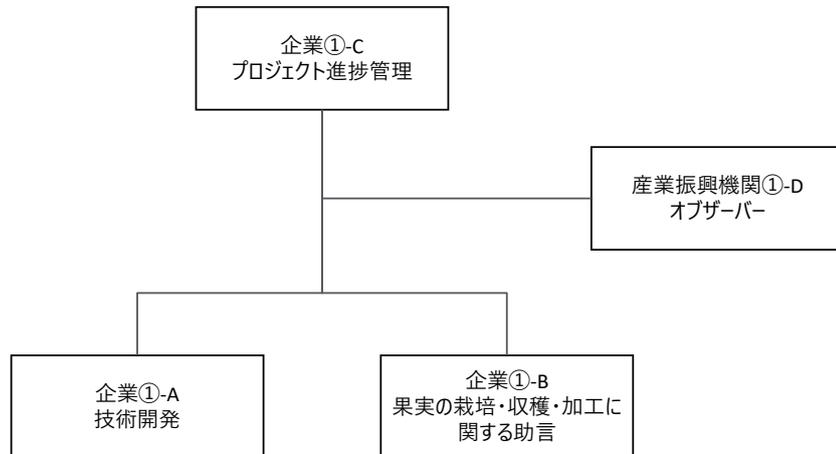
（各設問に対して肯定的な回答をした方の割合）

設問	①	②	③
コンソーシアム形式で支援を受けることで新たな気づき・視点などが得られましたか？	100%	100%	67%
支援内容は希望に沿ったものでしたか？	100%	50%	33%
支援によって課題が解決されましたか？	100%	67%	0%
事業に参加することで知的財産の創出や活用に関する貴社内部の能力や知識の向上につながりましたか？	100%	83%	33%
この事業によって市場のニーズに対する理解が深まりましたか？	100%	50%	100%

上表に記載の通り、支援先①ではこの表に記載の全ての設問において肯定的な回答の割合が100%であった。一方、支援先②・③ではいくつかの設問で肯定的な回答の割合が100%であったが、多くの設問では100%未満であり、中には肯定的な回答の割合が0%の設問もあった。

支援期間の長さが3つの支援先の中では支援先①が最長であったこともこの結果に寄与していると思われるが、それ以外にもコンソーシアム内での参画企業の役割分担もこの結果に寄与していると推察される。

支援先①の役割分担を図示すると下図のようになる。



上図のように、支援先①では企業①-Bが参画することにより開発技術に関してユーザサイドからのニーズが反映されるような体制が構築されている。また、産業支援機関①-Dからも第三者的なコメントを得られる体制となっている。さらに、企業①-CがPMO的に参画することで、企業①-A、企業①-B、企業①-Dから出された意見・アイデア等の調整がなされるとともに、全体の進捗管理等が実現されている。

支援先①は上述のような体制を採用することで、技術ドリブンな立場に終始せず、ユーザサイドの立場も踏まえた技術開発が好適になされているものと思料される。コンソーシアムにおける役割分担はコンソーシアムを構成する企業数にも依るが、支援先①から得た気づきを元にコンソーシアムにおいて参画させることが好ましい企業の役割としては、技術開発を担当する企業の他、以下の役割が挙げられる。

- ✓ PMO (Project Management Office)：プロジェクト全体の進捗管理としての機能だけでなく、技術開発側とユーザ側の双方の背景や主張等を調整する機能も期待される。そのため、技術開発担当企業とユーザ側からの参画企業とは別にPMO的役割を担う企業を参画させることが好ましい。ただし、外部コーディネーターを参画させる場合には、外部コーディネーターとPMO的立ち位置の企業とで役割の重複が生じてしまう場合が想定される。そのような場合には、双方の役割分担を見直し、コンソーシアム内の役割が冗長とならないよう調整が必要となる。
- ✓ ユーザ側からの参画企業：コンソーシアムでの技術・製品開発にユーザ側からの意見を取り入れるため、ユーザ側から企業を参画させることが好ましい。ユーザテスト等の取組によ

ってもユーザの意見を取り込むことは可能であるが、コンソーシアムにユーザ側からの企業を参画させることで、技術・製品のコンセプトからディテールに至るまで一貫してユーザ側の意見を踏まえた開発を行うことが可能になると想定される。

なお、上述のような要件を備えたコンソーシアムの募集方法であるが、今年度は特許庁（事務局）側から声掛けをするプッシュ型で行った。しかしながら、プッシュ型の募集では、特許庁（事務局）のネットワークに一定程度依存しているため、真に支援を必要としているコンソーシアムに本事業を周知できない可能性がある。加えて、コンソーシアム間での支援期間の平仄化や、課題・ニーズ・開発フェーズ等の適切な把握等を鑑みると、プル型（公募型）で募集を行うことも一案であると思われる。

（２）技術分野

支援先①～③の技術分野は下表の通りであった。

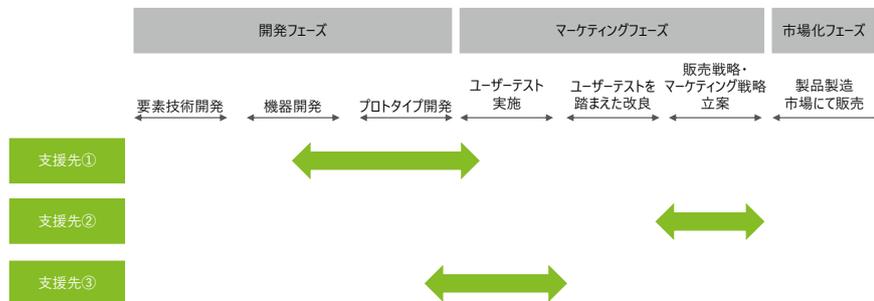
支援先	技術分野
①	農機具分野
②・③	医療機器・介護機器分野

支援先によって設問ごとに肯定的な回答の割合に差は見られたが、基本的にいずれの支援先においても肯定的な回答の割合が多かったことを鑑みると、農機具分野と医療機器・介護機器分野はいずれも支援対象の技術分野としては好適であったと考えられる。また、農機具分野と医療機器・介護機器分野は大きく「機械分野」に属しており、機械分野であれば本事業の支援対象になり得ることが推察される。

他の技術分野としては、化学分野、電気分野、IT分野などが挙げられるが、これらの分野については今年度の支援先には含まれていなかった。そのため、今年度の実施結果から考察することは叶わないが、これらの分野を支援対象とする場合にはコンソーシアムにおける課題・ニーズが機械分野の場合とは異なると思われる。したがって、機械分野の場合と同様であるが、適切なコーディネーター・支援専門家を配置し、コンソーシアムの課題・ニーズに即した支援を実施することが必要であると思料される。

(3) 開発フェーズ

技術分野により市場化に至るまでのプロセスは異なると思われるが、各支援先の開発状況をマッピングしたものを下図に示す。



上図のように、各支援先の開発状況は必ずしも一致しておらず、各々異なるフェーズにあったものと思われる。一方、支援先によって設問ごとに肯定的な回答の割合に差は見られたが、基本的にいずれの支援先においても肯定的な回答の割合が多かったことを鑑みると、本事業の支援対象としてはいずれの開発状況にあっても特段問題はないものと推察される。

そのため、支援先を幅広く募集する場合など、本事業の支援対象に特段制限を設けない場合には、いずれの開発フェーズにあるものも支援対象に含めてよいものと思料される。

ただし、企業間の連携が間もなくコンソーシアムとしては初期段階であり、これから何らかの活動に取り組もうとするフェーズへの支援は対象になかったため、改めての検証が必要と思われる。

(4) 支援期間

支援期間については「適当であった」が54%、「やや短かった」が46%であった。また、支援先間で肯定的な回答割合を比較した場合に支援先①が支援先②・③よりも割合が高い傾向にあった。このことを鑑みると、今年度の支援先①の支援期間である140日以上を確保することが好ましく、例えば約6か月程度は支援期間として確保することが好ましいと思われる。

なお、やむを得ず短期間での支援とする場合には、頻度を高めて各種支援を実施する必要も生じる。そのような場合にはコンソーシアムや支援専門家との日程調整や短期間でも最適な支援計画を策定できる企画調整能力もコーディネーターに期待される。

(5) その他（商工会議所との連携等）

本事業に関するその他の要件について検討する。

✓ 産業支援団体等の支援機関との連携

まず、産業支援団体等の支援機関との連携についてであるが、支援先①～③のうち、支援先①のみにおいて支援機関が参画していた。支援機関の参画については企業の参画と同様、適切な役割分担がなされている場合には参画することが好ましいと思われる。支援機関の参画により、同じ地域内の別の事業者とのネットワークが広がる可能性や公的な補助金に関する情報などを入手することができると思われるためである。

また、支援機関の参画に当たってはコンソーシアムを構成する企業との円滑な連携関係が求められ、両者の連携関係が円滑でない場合には意思決定がスムーズに進まない等の弊害も想定される。

以上を踏まえ、支援機関の参画は必ずしも必須ではなく、参画により効果的・効率的な事業推進が期待される場合に限定されるものと思料される。

✓ 商工会議所との連携

次に、企業と商工会議所との連携についてであるが、今年度FS的に本事業を実施した支援先④では、当該地域の商工会議所が中心的な機関として参画した。商工会議所はその性質上、会員事業所とのネットワークや会員事業所に関する情報を有している。そのため、地域内において、商工会議所を中心とした会員事業所とのコンソーシアムが構築されていると言える。このような状況から、コンソーシアム形式の事業を実施する際に商工会議所を参画させることは一案であると思料される。

コンソーシアム形式の事業への商工会議所の参画態様については、①中心機関として参画する、②オブザーバー的立ち位置で参画するといった態様が考えられる。

①は商工会議所がコンソーシアムの中心機関として参画する態様であり、商工会議所の会員事業所がコンソーシアムの構成企業である場合にはこのような態様も一案とはなる。ただし、①の課題としては、商工会議所のマンパワーに関する課題が挙げられ、課題解決が困難である場合には②を採用することが好適であると思料される。

②は、コンソーシアムが複数の企業によって構成される場合であって、さらに別の企業を参画させる必要が生じる場合や地域内の有識者を参画させる場合等が考えられる。例えば、コンソーシアムが複数の

部品製造メーカーから構成されており、コンソーシアムに組み立てメーカーや販売代理店・卸業者等が含まれていない場合等が挙げられる。このような場合に地域内の組み立てメーカーや販売代理店・卸業者の参画を図るため、商工会議所をオブザーバー的に参画させることも一案であると思料される。

5.5.2 コーディネーターの活用について（仮説②に対応）

（1）今年度の振り返り

今年度の事業では、外部からコーディネーターを招聘し、支援先に対してコーディネーター自らまたは支援専門家を別途招聘し支援を実施した。中小企業向けのアンケート結果を踏まえると、今年度の支援対象であった支援先①～③では、外部コーディネーターを活用することで支援先の課題解決やイノベーション創出につながる取組が実施されたことが読み取れる。そのため、支援先内にコーディネーター的役割を担う企業・メンバーが存在しない場合には、今年度事業のように外部コーディネーターを派遣することが有効であると思料される。

一方、外部コーディネーター活用による成果を高めるためには、コンソーシアムの抱える課題・ニーズと外部コーディネーターの専門分野・支援可能な取組とのマッチングが重要であることが明らかになった。そのため、外部コーディネーターの候補者を抽出する際や候補者の中から選定する際には、以下の2軸でマトリックスを作成する等により、適切なコーディネーター候補者を抽出・選定することが好ましいと思われる。

- ✓ コンソーシアムの開発のフェーズ・技術分野、抱える課題
(カネ・ヒト・知恵のいずれで課題を抱えているか)・ニーズ
- ✓ コーディネーターの専門分野、支援可能な取組

つまり、外部コーディネーターの選定にはコンソーシアムの抱える課題・ニーズを把握することが重要であると言えるが、支援期間が短い場合等は当該課題・ニーズの把握に十分な時間を確保することができない場合も想定される。そのような場合には、事前にコンソーシアム側から課題・ニーズに係る資料を提出してもらい等により課題・ニーズの把握に努めるといった方法も想定される。

また、外部コーディネーターを選定する際には、コンソーシアム側または事務局側で適切と思われる候補者を自身のネットワークやデスクトップリサーチにて探索する必要がある。しかしながら、このような探索方法では最適な外部コーディネーターを発掘できるとは限らない。このような問

題に対処する方策としては、中小企業支援を得意とするコーディネーターを国や地方自治体等でリスト化する方法や、中小企業支援に係るコーディネーター業務を資格化する方法が挙げられる。

上述のプロセスを経てアサインされた外部コーディネーターには、コンソーシアムの課題・ニーズを踏まえ、まず短期・長期の計画立案が期待される。足元の取組だけでなく将来展望をコンソーシアム側に伝えることで、取組の目的・意義をコンソーシアム側に理解してもらうことができ、コンソーシアム側からの提案といった有機的な連携にもつながると考えられるためである。

(2) 内部コーディネーターの活用

一方、支援先によっては既にコーディネーターが存在するため（以後、「内部コーディネーター」と呼称）、外部コーディネーターを必要としない支援先も存在する。今年度は外部コーディネーターの派遣を必須要件としていたため、支援対象先はいずれもコーディネーターが存在しなかった。今後支援対象先の拡充を図る場合には、既に内部コーディネーターが存在する場合も支援対象として含めることは一案と思われる。ただし、そのような場合には、内部コーディネーターに事業趣旨等の周知を図り、課題解決・イノベーション創出に向けた取組が適切になされているかウォッチする必要がある。

なお、PMO 的立ち位置の企業がコンソーシアム内に存在する場合には、当該企業を内部コーディネーターとして据えることが一案として考えられる。

(3) 本事業終了後の展開

今年度は外部コーディネーターの招聘に係る旅費・謝金等が本事業から支援されていたが、本事業終了後には本事業からの支援が終了するため、その後の展望について検討する必要がある。方向性としては主に以下の2点が考えられる。

① 外部公的資金の獲得

本事業終了後も別の外部公的資金を獲得することで、引き続き外部コーディネーターの招聘に必要な旅費・謝金等を確保することができる。この外部公的資金としては国や地方自治体等の公的資金が挙げられる。

② 既存メンバーの育成

外部コーディネーターが果たした役割を本事業終了後に既存メンバーが代替するという方法も一案である。そのためには、当該メン

バーが外部コーディネーターと同等の役割を發揮できるよう、専門知識の醸成やネットワーク構築等の面で当該メンバーの育成を図る必要がある。ただし、コーディネーターに期待される役割・能力は多岐に渡り、それらを備えたメンバーの育成をコンソーシアム側や所属企業側で実施するのは容易ではない。そのため、国等でコーディネーター人材の育成制度やコーディネーターに必要となる資質を向上させるための講座等を実施することも一案である。講座としては、特許を活用してイノベーションを創出するためのセミナー・ワークショップなどが想定される。

5.5.3 取組内容について（仮説③に対応）

今年度の結果を踏まえた取組内容について検討する。

（１） プロトタイピングやユーザテストに係る取組について

今年度は、必要に応じてプロトタイピングやユーザテストに係る取組を優先的に実施した。これは開発フェーズの後期およびマーケティングフェーズの初期に相当する企業（群）の取組となる。一方、それ以外のフェーズにある企業（群）は、プロトタイピングやユーザテストは実施せず、それぞれのフェーズに応じた取組を実施することとなる。

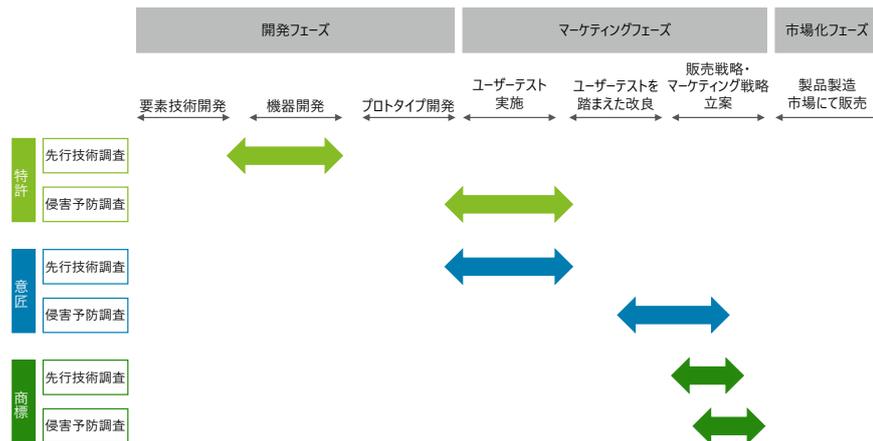
そのため、支援対象先を開発フェーズの後期およびマーケティングフェーズの初期に相当する企業（群）に限定するのであれば、プロトタイピングやユーザテストを必須の取組とすることも一案ではあるが、支援対象先について上述のような限定をしないのであればプロトタイピングやユーザテストは任意の取組として位置づけられるべきであると思料する。

（２） 知的財産に関する取組について

今年度は全ての支援先において知的財産に関する取組を実施した。各支援先における知的財産関連の取組は下表の通りである。

支援先	知的財産に関連した取組
①	<ul style="list-style-type: none"> ● 先行技術調査（特許） ● 知的財産取得方針の検討
②	<ul style="list-style-type: none"> ● 先行技術調査（特許・意匠・商標） ● 模倣品対策の検討
③	<ul style="list-style-type: none"> ● 先行技術調査（特許・意匠） ● 知的財産取得方針の検討

上表に記載の通り、全ての支援先において先行技術調査が実施された。これは今年度の支援先が様々なフェーズにある一方、各法域（特許／意匠／商標）の先行技術調査は各々異なったタイミングで実施されるためであると思料される。参考まで、特許・意匠・商標に関連した調査の実施タイミングの一例を下図に示す。



以上の通り、支援先の技術分野・フェーズにかかわらず、先行技術調査は幅広に対応可能であり、支援メニューとして有効なツールの一つであると思料される。

それ以外の知的財産関連の取組については、支援先の技術分野・フェーズや対象となる法域に応じて取組内容を定めることが好ましい。

なお、今年度の支援先②のように、本事業の支援の結果知的財産の取得に至る場合も想定される。一方、コンソーシアム型で開発等を取り組んでいる場合には、出願人・権利者の設定が問題になる場合が多い。以下に基本的な考え方を記載するが、これに限らず各コンソーシアムの実情に沿って個別に検討が必要となる場合もあり、そのような場合には知財専門家の支援を仰ぐことが好ましい。

① 特許・意匠（・実用新案）の場合

(ア) 1社が単独で発明や意匠を完成させた場合（例：コンソーシアム内に開発メーカーが1社しかいない場合など）：出願人は当該開発メーカー1社とする※

※ コンソーシアムが開発担当企業と販売担当企業とで構成される場合であっても、販売担当企業が発明や意匠の完成に寄与した場合には出願人に含める必要がある

(イ) 複数企業が共同で発明や意匠を完成させた場合（例：コンソーシアム内に複数の開発メーカーが存在し、それらの企業が共同で発明を完成させた場合など）：出願人は開発に寄与した複数の開発メーカーの共同出願とする

② 商標の場合

(ア) 地域団体商標の場合：以下の A~E から選択する

A) 事業協同組合等の特別の法律により設立された組合であって以下の要件をみたすもの

- i. 法人格を有する
- ii. 当該特別の法律に構成員資格者の加入の自由が担保されている 例) 農業協同組合、漁業協同組合 等

B) 商工会

C) 商工会議所

D) NPO 法人

E) 上記 (1) から (4) に相当する外国の法人

(イ) 地域団体商標以外の場合：2つ以上の企業が共同で製品を開発または販売する場合には共同出願を検討し、それ以外の場合にはコア企業による単独出願を検討する（ただし、前者の場合であっても、コア企業による単独出願とし、それ以外の企業にはライセンス付与の形式とする方法もあり得る）

また、昨今ではスタートアップを始めとして、知財戦略が即ち事業戦略につながるようなケースも散見される。そのような観点から、知財戦略の構築支援や、既に知財戦略を構築済みの場合には知財戦略の見直しや戦略を実行に移すための支援も有効であると思われる。

(3) プロトタイプ・ユーザテスト・知的財産以外の取組について

プロジェクト・ユーザテスト・知的財産以外に今年度実施された取組としては、公的資金獲得に関する取組、医療機器化に関する取組、対外説明資料作成に係る取組が挙げられる。これらもあくまで各々のフェーズに応じた取組であり、必須の取組として位置づけられるものではなく、任意の取組として位置づけられるものである。

なお、本事業に係る取組をさらに活性化させるためには、今年度実

施された取組をメニュー化し、外部コーディネーターを活用したコンソーシアム向けの取組事例として紹介する方法が挙げられる。これにより、支援提供側・支援享受側双方に取組のイメージが湧きやすくなり、自身の立場に置き換えた場合の取組案が案出しやすくなるといった効果が想定される。これらのメニューは必ずしもコンソーシアム向け支援のみならず個社向け支援にも活用可能であると思われる。

また、活発な取組を行った、または、特筆すべき成果を創出したコンソーシアムやコーディネーターに対する表彰制度の創設なども本事業に係る取組の活性化に寄与することが考えられる。

(4) コンソーシアム形式の支援において有効な取組について

本事業がコンソーシアム形式の支援であることを鑑みると、コンソーシアム内の特定の個社に対して有効な取組ではなく、コンソーシアムの参画企業全てに有効な取組を実施することが好ましい。「コンソーシアムの参画企業全てに有効な取組」はコンソーシアム内での役割分担によっても異なるが、例えば以下のような取組が想定される。

コンソーシアムの構成	コンソーシアムの参画企業全てに有効な取組例
コンソーシアムが製造担当企業と販売担当企業とで構成されている場合	<ul style="list-style-type: none"> ●マーケティング戦略・販売戦略支援に係る取組 ●侵害予防調査（FTO 調査）に係る取組
コンソーシアムが製品全体の開発を担当している企業と部品の開発を担当している企業とで構成されている場合	<ul style="list-style-type: none"> ●プロトタイプングに係る取組 ●ユーザテストに係る取組 ●製品および部品に係る先行技術調査

以上

・本報告書は、貴庁と当法人との間で締結された、2023年6月9日付け契約書に基づいて実施した「令和5年度中小企業等知財支援施策検討分析事業（地域中小企業コンソーシアムにおける知財・イノベーション創出を促進する効果的な支援のあり方に関する調査実証研究）」の結果をご報告するものであり、保証業務として実施したものではありません。内容の採否や使用方法については貴庁自らの責任で判断を行うものとします。