

令和5年度
中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業
(基礎項目編及び目的別編を使用した知財ビジネス評価書・提案書の活用に関する調査研究)

調査研究報告書

2024年3月26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本業支援を促進すべく、平成26年度より「知財ビジネス評価書」や「知財ビジネス提案書」を金融機関へ提供しており、一定の成果を上げている。この取組をより一層促進すべく、令和3年度には知財ビジネス評価書（基礎項目編）及び手引き、令和4年度に知財ビジネス評価書（目的別編）及び手引きを策定した。

目的

本調査研究では、作成した基礎項目編及び目的別編を使用した評価書・提案書の作成や提供等を通じて、金融機関における基礎項目編及び目的別編の有効な利用方法を調査するとともに、基礎項目編及び目的別編が中小企業・金融機関にとって理解しやすく、知財金融に取り組むことの価値や魅力が伝わり、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。また、知財金融促進事業については、本事業が5カ年の最終年度であり区切りとなることから、今後も知財金融の取組が促進されるよう、基礎項目編をはじめとしたツールの提供による環境整備を進めるとともに、今までの知財金融促進事業における取組を取りまとめ指針としてまとめることを目指し調査研究を進める。



■ 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4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・提案書43件）の作成
アンケート（全参加者に実施）・インタビュー

■ 令和4年度に作成した知財ビジネス提案書の有効性調査（継続支援）

■ 「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

■ 行員向けワークショップの開催（伴走支援）

■ シンポジウムの実施

■ 各種ツールや資料の改訂



まとめ

本事業では、基礎項目編及び目的別編を使用した評価書・提案書の作成を通じて、基礎項目編及び目的別編の改訂を進め、より使いやすいものとなるよう改善を図った。また、継続支援及び金融機関に対する伴走支援を実施した。さらにシンポジウムの開催により、知財金融に関する普及啓発を図りつつ、令和元年度から令和5年度までの5カ年の成果を取りまとめ、有識者委員会での意見を基に「今後の知財金融事業への期待」を示した。

目次

大項目	中項目	小項目	頁
1. 本調査の概要			P.4
2. 調査結果			P.11
	2-1.知財ビジネス評価書および提案書作成の公募の実施		P.12
		2-1-1. 公募説明会の実施	P.13
		2-1-2. 採択の実施結果、専門家の選定	P.26
		2-1-3. 知財ビジネス評価書・提案書の評価基準／採択の結果	P.32
		2-1-4. 知財ビジネス評価書（目的別編）利用対象案件の選定	P.44
	2-2.知財ビジネス評価書および知財ビジネス提案書の有効性調査		P.49
		2-2-1.支援における金融機関・知財総合支援窓口／専門家の実施事項	P.50
		2-2-2.支援の効果検証（アンケート・インタビュー結果）	P.52
	2-3.基礎項目編及び手引きの改訂		P.108
	2-4.目的別編及び手引きの改訂		P.118
	2-5.継続支援の実施		P.124
	2-6.金融機関向けワークショップの開催概要		P.135
	2-7.シンポジウムの開催概要		P.141
	2-8.「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		P.152
	2-9.有識者委員会		P.190
3. まとめ			P.202
	3-1.今年度事業の総括		P.203
	3-2. 過去5年間の知財金融事業の成果とその総括		P.207
	3-3.今後の知財金融事業への期待（有識者委員会のまとめ）		P.220

1

本調査の概要

背景:これまでの知財金融事業

- ・ 特許庁では、地方創生や中小企業における知財戦略の強化において、地域を牽引する中小企業や地域経済と密接に関係している金融機関に働きかけることが有効と考えている。しかし金融機関には、特許等の知的財産を適切に評価するための目利き人材が不足していることや、知的財産が企業の経営にどのように寄与しているか分からない等の理由により、知的財産が投融資や本業支援に直結しづらく、知的財産の活用を促すための十分な環境が整っているとはいえない。
- ・ そのような状況を踏まえ、特許庁では、平成26年度から知財ビジネス評価書を地域金融機関へ提供し、金融機関が知財に着目して企業を理解し、経営支援を行えるよう環境整備を進めてきた。また、令和元年度からは、金融機関が本業支援を通じて企業の価値を高め資金需要を創出できるよう、知財ビジネス評価書に加えて、知財を踏まえた経営課題に対する解決策や次の打ち手をまとめた知財ビジネス提案書の提供を実施してきた。加えて、令和3年度以降は本事業の取組がより一層促進するよう、知財ビジネス評価書がどのような属性の中小企業・金融機関に求められているか、ニーズの所在を明らかにし、中小企業とのニーズにも合致するように取り組みを進めた。
- ・ このような取組を進めることで、今後の自走化に向けた道筋が整備されると考えられる。

平成26年度から現在までの知財金融事業

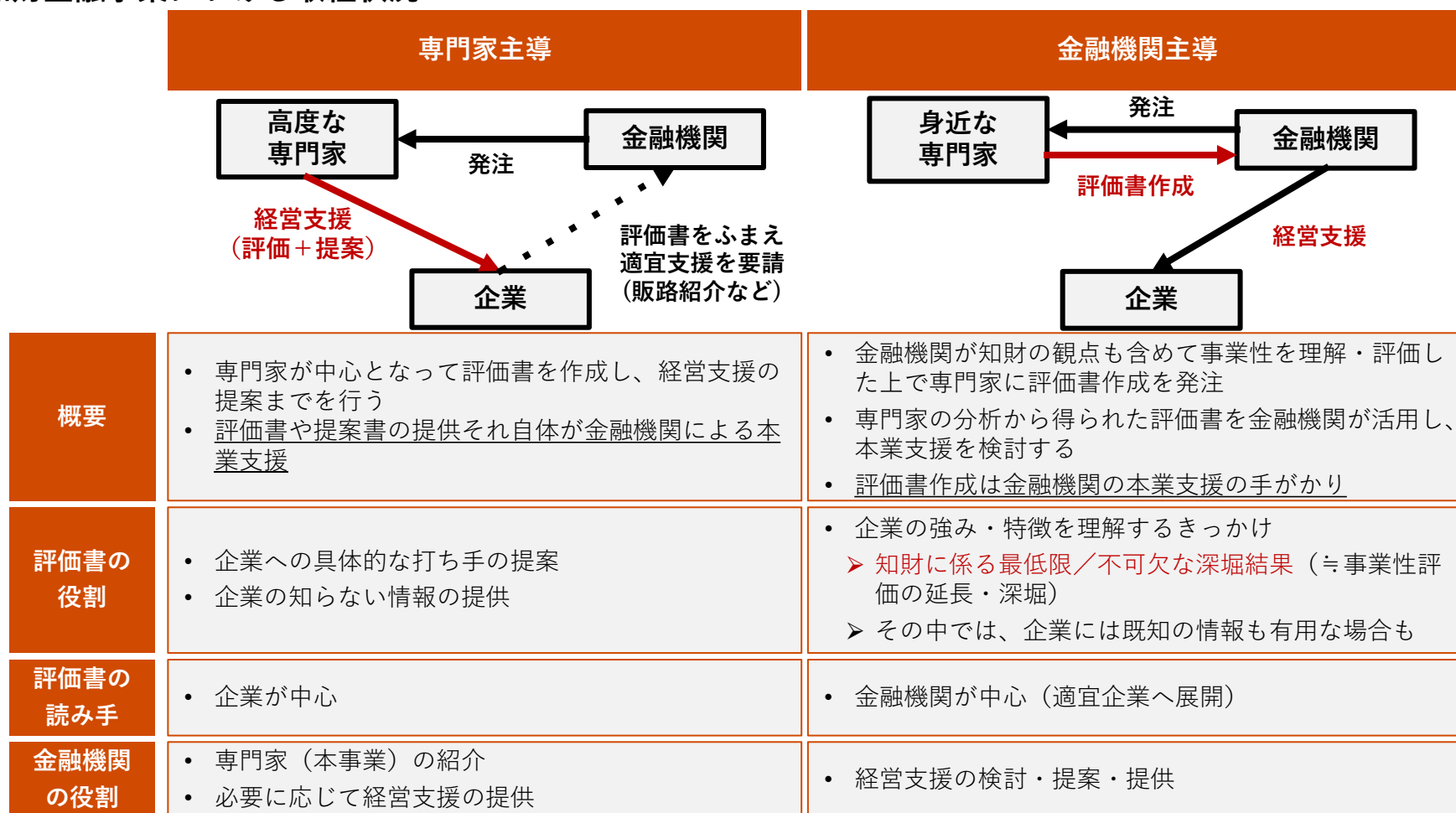
	平成26年度～	令和元年度～	以降
		令和3年度～令和5年度	
事業名	中小企業等 知財金融促進事業	中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業	
手段	知財ビジネス評価書	知財ビジネス評価書 知財ビジネス提案書	知財ビジネス評価書 知財ビジネス提案書 基礎項目編策定と目的別編 策定による環境整備
目的	金融機関へ「知財への気づき」を与え、知財に着目した融資や本業支援を行う金融機関を増やす	知財を切り口として 本業支援を行い、企業の価値を高めて資金需要 創出に繋げる	
結果	約750件の評価書・ 約100件の提案書の作成	約300件の評価書・約330件の提案書の作成	

民間主導での自走化を視野
(+継続的な公的支援)

知財金融事業における取組状況

- 知財金融の取組は一定程度金融機関に普及してきたものの、中小企業の知財の観点を含めた本業支援は、金融機関によって差が見られる。その中でも、評価書や提案書の提供それ自体が金融機関の企業支援メニューのひとつとなり、金融機関ではなく、専門家が中心となって企業への支援を行う案件が散見された（下図左側フロー）。
- しかし、金融機関が本業支援を通じて企業の価値を高め資金需要を創出できるようになるためには、金融機関が主体的に企業を理解し、事業性評価を行い、必要に応じて専門家を活用し、取引先へ提案や経営支援を行っていく必要があると考えられる（下図右側フロー）。

知財金融事業における取組状況



令和5年度事業の目的・課題

- 金融機関による取組の差の一因として、知財ビジネス評価書の評価観点が整理されておらず、評価に対する知見が金融機関内に蓄積されないことが考えられた。
- そのため、令和3年度には、これまで提供した評価書の調査・分析等を行い、金融機関が中小企業に対して融資や経営支援を実施するために最低限必要かつ有益な評価項目を知財ビジネス評価書（基礎項目編）（以下、「基礎項目編」という。）及び手引きとして取りまとめた。
- 続いて、令和4年度には基礎項目編を基礎情報として、中小企業への経営支援に向けて、専門家がより詳細な評価・分析を行うにあたり、金融機関が中小企業に経営支援や投融資等を実施する支援目的に応じて有益な評価項目や分析観点を調査・整理し、知財ビジネス評価書（目的別編）（以下、「目的別編」という。）と手引きを策定した。
- 今年度事業では、知財金融の取組がより一層普及されるよう、実際の作成支援を通じて課題を抽出し、基礎項目編や目的別編が中小企業や金融機関に取って分かりやすく有用なツールとなるよう改訂を行う。

目的・課題の整理

As Is (現状)	To Be (ありたい姿)
- 一部の金融機関では、知財に着目した本業支援を実施できている。一方で、金融機関によって取組に差が生じている。 - 専門家主導の経営支援が多くみられるため、知財金融の取組が金融機関内に蓄積されない。	- 多くの金融機関が知財に着目して、適切に取引先企業の事業性を評価し、融資や本業支援に繋げている。 - 基礎項目編等のツール類の改訂によって金融機関が知財金融に取り組む環境が整い、将来の自走化へ向けた道筋が整備されている。

環境整備

- 令和3年度に知財ビジネス評価書（基礎項目編）及び知財ビジネス評価書（基礎項目編）作成の手引きを策定。
- 令和4年度に知財ビジネス評価書（目的別編）及び知財ビジネス評価書（目的別編）作成の手引きを策定（「販路拡大」「新規事業創出」「事業承継」「経営改善」の4つの支援テーマについて作成）。

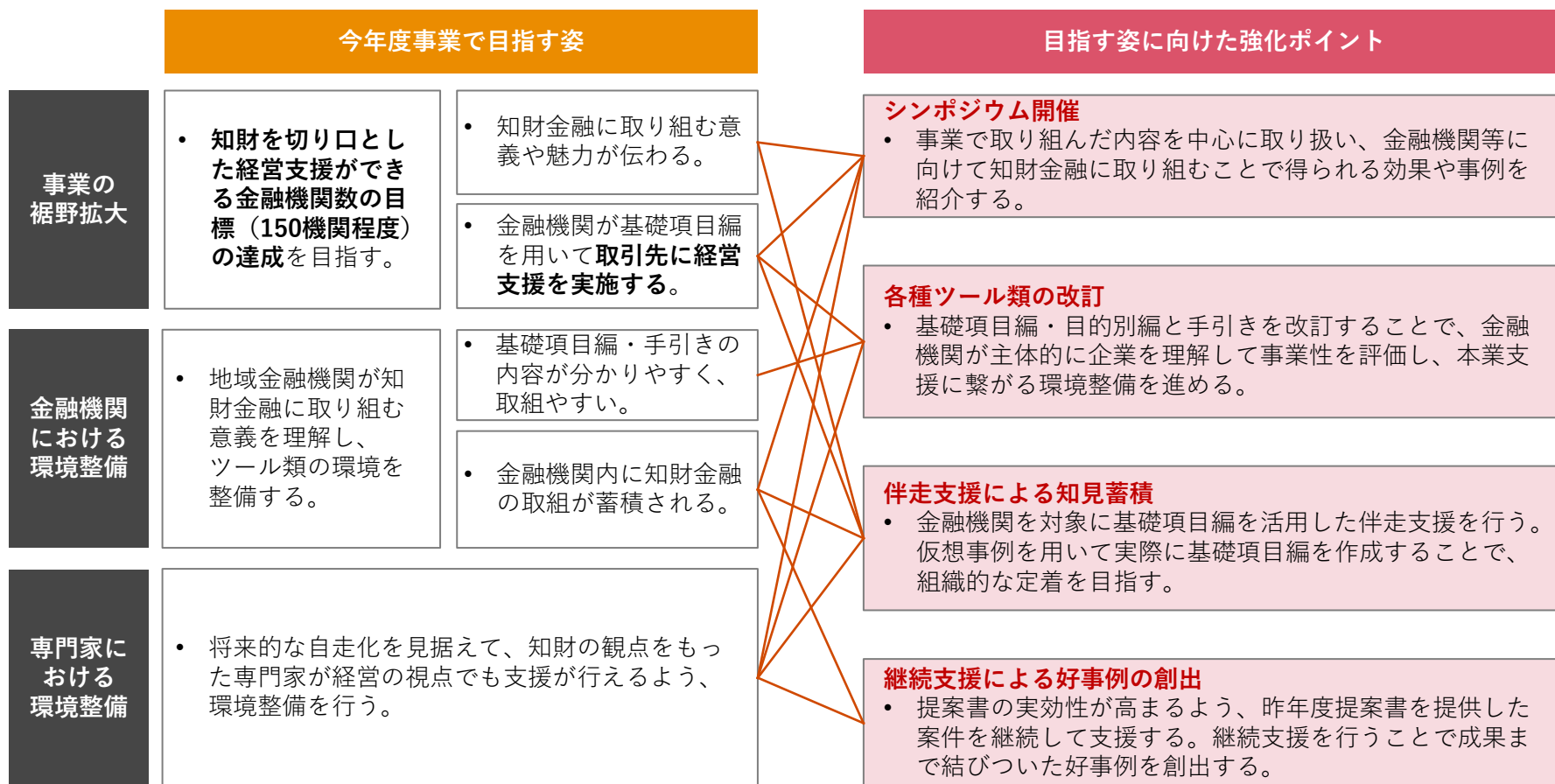
今年度事業の目的

- 基礎項目編・目的別編及び手引きを活用した知財ビジネス評価書・提案書の作成や提供を通じて、金融機関や中小企業における基礎項目編・目的別編及び手引きの有効な利用方法を明らかにするとともに、より分かりやすく有用なツールとなるように改訂を行う。
- また、今年度が5カ年の最終年度であることから、実績を取りまとめるとともに成果や今後の課題についても検討する。

令和5年度事業の取組(強化ポイント)

- ・ 基礎項目編・目的別編の改訂に加え、「事業の裾野拡大（普及啓発）」「金融機関における環境整備」「専門家における環境整備」の3つの観点から今年度事業の強化ポイントを設定した。内容は以下のとおり。

今年度事業で目指す姿と強化ポイント



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	課題整理、事業スキームの設定	本事業における課題及び仮説（事業スキーム）を設定する。
	知財金融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・運営する。
	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・運営する。
	知財金融促進事業の公募の実施・応募受付・採択	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し応募受付をし採択を進める。
	知財ビジネス評価書・提案書作成のための専門家の選定等	知財ビジネス評価書・提案書を作成する際に協力を依頼する専門家の洗い出しと説明会の実施。
調査	知財ビジネス評価書・提案書の作成	経営専門家による外注を基にして知財ビジネス評価書・提案書の作成を進める。
	知財ビジネス評価書・提案書の有効性調査	基礎項目編や目的別編、評価書、提案書の有効性や効果的な評価書の在り方を調査する。
	各種ツールや資料の改訂等	基礎項目編、目的別編及び手引きが金融機関や専門家、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を行う。
	令和4年度に作成した提案書の有効性調査（継続支援）	令和4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を行う。
	行員向けワークショップの開催（伴走支援）	2金融機関程度を選定し、行員を対象としたワークショップを開催することで金融機関の伴走支援を実施する。
アウト プット	「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	金融機関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評価書等の効果等を調査する。
	シンポジウムの開催	知財金融促進事業で実施した成果の周知を目的としたイベントを開催する。
	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する。

本事業の全体像(スケジュール)

- 本事業の全体像は以下の通りである。

	6		7		8		9		10		11		12		1		2		3	
	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後
1.2.2課題整理、事業スキームの設定		検討		確定																
1.2.3ポータルサイト運営		準備		運営開始	QA更新															
1.2.4知財金融委員会の設置と運営		委員選定事前説明			①		調整		準備	②			準備	③				準備	④	
1.2.5公募の実施		説明資料作成		公募開始	説明会 ①、②、③							公募締切								
					金融機関への声掛け															
					応募受付・採択															
					採択基準作成		順次、専門家と金融機関／中小企業のマッチング													
1.2.6専門家の選定		専門家選定・打診		説明会	確定															
1.2.7知財ビジネス評価書・提案書の作成					作成準備	評価書・提案書の作成														
1.2.8 知財ビジネス評価書・提案書の有効性調査		全体設計 企業類型設定			確定	ヒアリング調査同席評価書、提案書分析														
															アンケート設計	順次送付				
																取り纏め				
															インタビュー設計・対象検討 インタビュー調査調整・実施					
1.2.9各種ツールや資料の改訂等		方針選定	更新箇所の検討												基礎項目編、目的別編・マニュアル等更新					
1.2.10 令和4年度に作成した提案書の有効性調査（継続支援）		専門家選定		確定																
		案件選定		採択	支援計画書の作成・支援の実施															取り纏め
															インタビュー調査・事例分析					
1.2.11行員向けワークショップの開催（伴走支援）			説明資料準備等		公募開始						伴走支援の実施					調査結果とりまとめ				
1.2.12 「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											調査企画				送付	回収・取り纏め				
						ヒアリング調査 設計・調整			ヒアリング 調査実施	調査結果と りまとめ										
1.2.13シンポジウムの開催												内容検討	案内ページ作成・広報等				実施			
1.2.14調査研究報告書の作成（参考）知財金融イベント						実施											作成		納品	

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. 公募説明会の実施

公募説明会の概要

- 公募開始に先立ち、オンラインにて地域金融機関の方をメインターゲットとして、計3回公募説明会を実施した。

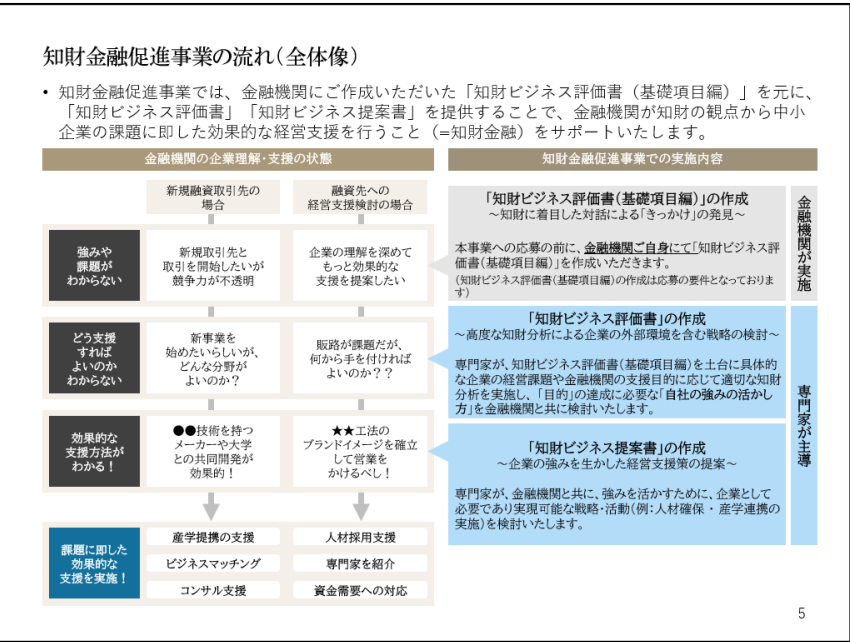
形式及び内容の全体像

主催	特許庁
運営事務局	PwCコンサルティング合同会社
開催日時	公募説明会は計3回実施した。 ➤ 第1回：2023年8月7日（月）14:00-15:00 ➤ 第2回：2023年8月24日（木）11:00-12:00 ➤ 第3回：2023年9月5日（火）14:00-15:00
開催形式	オンライン（WebEXウェビナー）
対象者	メインターゲット：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の参加も可
内容	公募説明資料、公募要領のご説明・質疑応答
参加人数	公募説明会の各回の参加人数は以下の通りである。 ➤ 第1回：22名 ➤ 第2回：19名 ➤ 第3回：16名

公募説明会で用いた事業説明資料の抜粋

- 公募説明会においては、公募説明資料・公募要領（次頁参照）を用いて事業の概要や、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を支援する本事業の流れについて説明を行った。
- 特に今年度は、「金融機関が知財金融に取り組む必要性」についても重点的にご説明を行った。

事業説明資料抜粋



金融機関が知財金融に取り組む必要性

- 中小企業の場合、専門家が分析を得意とする「いま目に見える権利」の保有数が少ない場合が多いため、企業の「強み」を見つけ、それを伸ばすためには、専門家の分析に企業の来歴や実情を良く知る金融機関の視点を加えることが不可欠です。

Q. なぜ知財を活用した取引先支援に金融機関の視点が必要なのですか。専門家による分析結果を活用するだけでは不十分ですか。

A.

地域金融機関の主な支援対象である中小企業においては、企業が保有する特許権や商標権（「いま目に見える権利」）は、多くの企業で6件に満たず、そこまで多いものではありません。

一方で、専門家による分析は、主として保有する知的財産権を起点としつつ競合企業や市場環境、技術動向について専門的知見をもとに実施しますが、これらは概して保有する権利数が多くなる大企業において効果を発揮します。

このように、保有する権利の数が少なく、概して知財戦略の整備が不十分な中小企業の「強み」を見つけて伸ばすためには、「いま目に見える権利」の分析だけを専門家に任せただけでは足りず、社長の想いや製造・開発現場の環境、これまでの事業取り組みなどといった、**「目に見えない資産」の発見者である金融機関の視点が不可欠です。**

【参照】公募要領(1/2)

- 公募要領は以下の通りである。募集内容と応募要件について説明を行った。

公募要領資料抜粋

令和5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

知財金融促進事業では、地域金融機関が中小企業の知恵や工夫を中心とした経営資源を知財に着目して理解した上で、事業や経営の支援を行うこと(＝知財金融)を促進しています。

地域金融機関等に中小企業等の知的財産を活用したビジネス全体を評価した「知財ビジネス評価書」や中小企業等の知的財産を踏まえた経営課題に対する解決策をまとめた「知財ビジネス提案書」を提供しています。

2. 募集について

(1) 募集内容

対象者	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)) ・金融機関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
募集期間	公募開始日～令和5年10月末 ※ただし採択予定件数に達し次第、募集を締め切らせていただきます。
費用	無料 ※知財ビジネス評価書(基礎項目編)を作成しないで応募する場合、45万円を申し受けます。
採択予定件数	本事業全体で80件程度を予定
採択方式	応募書類(応募申込書および知財ビジネス評価書(基礎項目編))をもとに、事務局にて審査・採択 ※申込内容が本事業の趣旨に適合するかどうかを審査の上、採択を判断いたします。 ※応募申込書の任意記載事項欄も審査対象となります。

(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。

- 支援対象企業は、下記の要件を満たす企業とすること。
 - ▶ 中小企業であること
※中小企業の定義については中小企業基本法に従う
 - ▶ 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
- 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。
 - ※基礎項目編を金融機関にて作成しない場合、45万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すること。
- 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。
- 採択された場合に、本事業を利用した金融機関として、金融機関名を公表することに同意できること。(金融機関名は、ポータルサイトやパンフレッ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。)
- 支援を行う金融機関・支援対象の中小企業ともに、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、特許庁等関係者が可席する場合があります。
- 支援を行う金融機関・支援対象の中小企業ともに、事業実施中および知財ビジネス評価書・提案書提供後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。
- 応募書類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。
- 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(第10条第1項第2号に規定する事務所をいう。)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

【参考】令和5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：

https://chizai-kinyu.go.jp/cms/wp-content/uploads/%E4%BB%A4%E5%92%8C%E5%B9%B4%E5%BA%A6%E5%85%AC%E5%8B%9F%E8%A6%81%E9%A0%98%E7%9F%A5%E8%B2%A1%E9%87%91%E8%9E%8D%E4%BF%83%E9%80%B2%E4%BA%8B%E6%A5%A_D_20231017%E7%89%88.pdf

【参照】公募要領(2/2)

- 公募要領は以下の通りである。応募方法と支援の流れについて説明を行った。

公募要領資料抜粋

3. 応募方法

応募にあたっては、「5. 個人情報保護」の内容にご同意いただいたうえで、まずホームページより応募書類を請求いただき、内容を記載の上、ご提出ください。

※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。

※応募書類提出が難しい場合、事前に事務局までご相談ください。

(1) 応募の流れ

- ①ホームページ（知財金融ポータル）下部の「応募書類請求フォーム」をご入力ください。
[＜知財金融ポータル | 公募情報＞](http://chizai-kinyu.go.jp/offer/)
<http://chizai-kinyu.go.jp/offer/>
- ②フォームを送信すると、自動送信メールにて、応募に必要な書類（応募申込書・知財ビジネス評価書（基礎項目編）、応募書類の提出先URL、基礎項目編作成サポートの利用方法（INPIT 知財総合支援窓口のご紹介）が届きます。
- ③応募申込書・知財ビジネス評価書（基礎項目編）を記載してください。②で基礎項目編作成サポートをお申し込みいただいた場合には、INPIT 知財総合支援窓口による支援もご活用ください。
- ④応募書類が完成したら、②の自動送信メールに記載されている応募書類の提出先URLにアクセスし、「公募受付フォーム」より必要事項を記入の上、応募書類を提出してください。
- ⑤提出いただいた応募申込書および知財ビジネス評価書（基礎項目編）をもとに、事務局にて審査を行います。

【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）作成の手引きについては、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>

(2) 結果の通知について

採否について、結果を電子メールにて通知いたします。

※申込内容が本事業の趣旨に適合するかどうかを審査の上、採択を判断いたします。

※採択されなかった場合の応募書類につきましては、事務局にて廃棄します。

4. ご支援の流れ

ご支援の流れは、以下図の通りです。



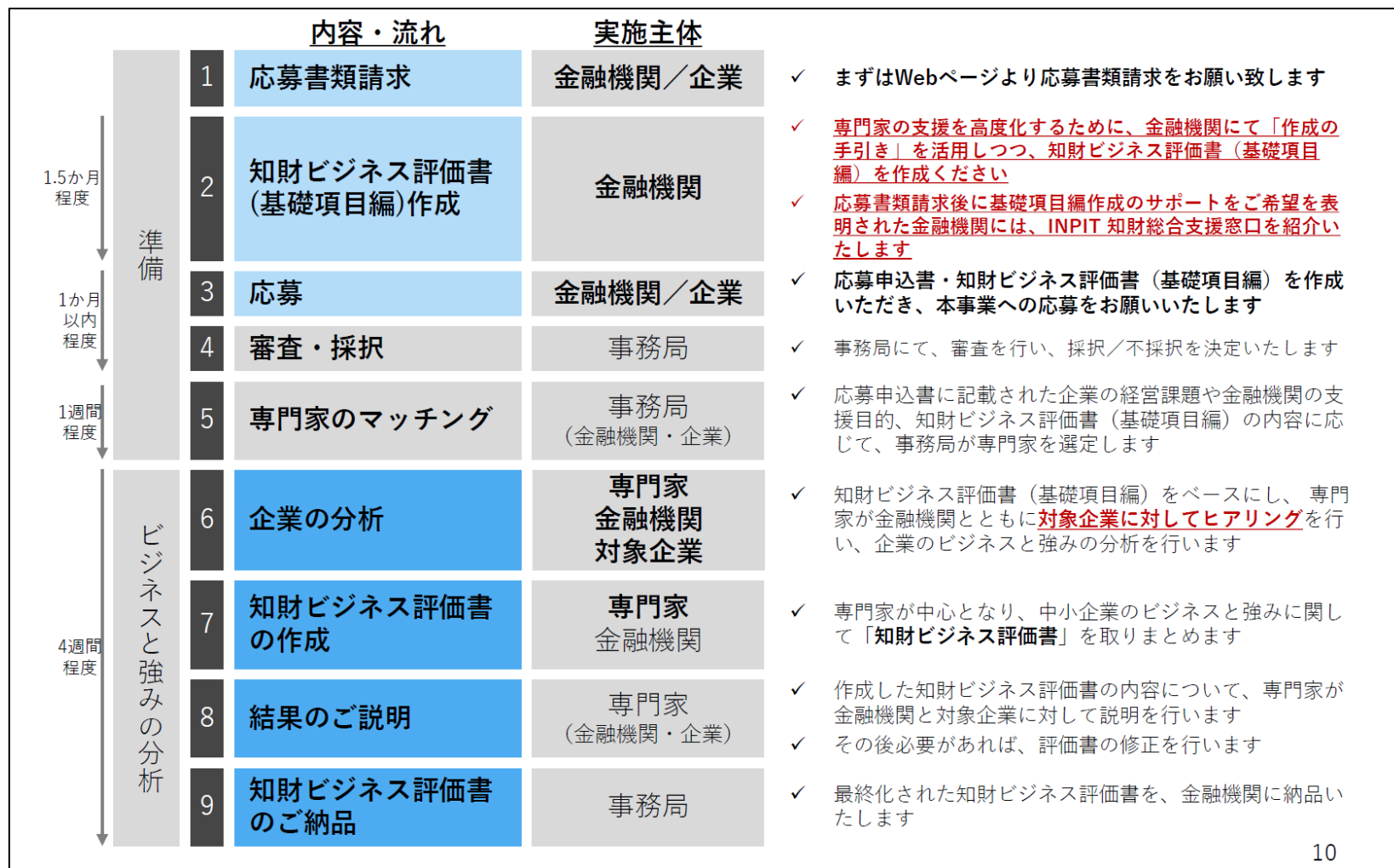
【参考】令和5年度中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業公募要領：

<https://chizai-kinyu.go.jp/cms/wp-content/uploads/%E4%B8%A4%E5%92%8C%E5%BC%95%E5%B9%B4%E5%BA%A6%E5%85%AC%E5%8B%9F%E8%A6%81%E9%A0%98%E7%9F%A5%E8%B2%A1%E9%87%91%E8%9E%8D%E4%BF%83%E9%80%B2%E4%BA%8B%E6%A5%A1%20231017%E7%89%88.pdf>

知財金融促進事業の流れ

- 金融機関／企業からの応募～事務局による評価書・提案書の提供までの流れは以下の通りである。

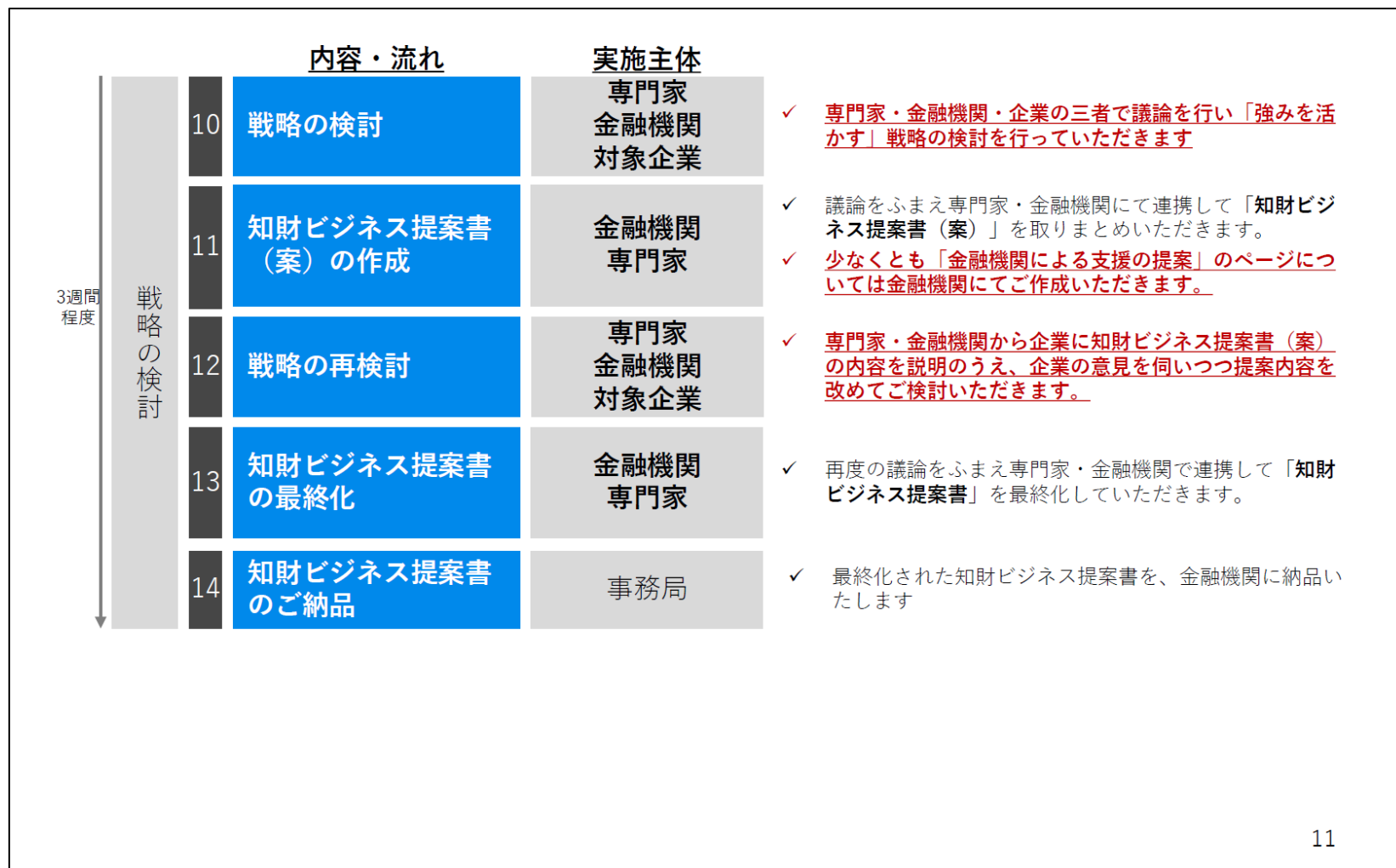
事業説明資料抜粋



知財金融促進事業の流れ

- 金融機関／企業からの応募～事務局による評価書・提案書の提供までの流れは以下の通りである。

事業説明資料抜粋



知財ビジネス評価書(基礎項目編)の作成について

- ・ 今年度は、事業の応募前に金融機関にて知財ビジネス評価書（基礎項目編）の作成を依頼した。（P.18参照）
- ・ 知財ビジネス評価書（基礎項目編）は企業概要を整理するシートや、企業のいいところを明確化するシート、新事業のアイデアをみつけるシート等から構成されている。当該シートを作成することで、企業の強み（内部環境）を中心に分析できる。

事業説明資料抜粋

「知財ビジネス評価書(基礎項目編)」の「ひな形」のご紹介

- ・知財ビジネス評価書のうち基礎項目を分析する「知財ビジネス評価書(基礎項目編)」の「ひな形」が公開されており、複数の分析シートで構成されています。
- ・「作成の手引き」を参照しつつヒアリング等を通してこのシートを埋めていくことで、企業の強み(内部環境)を中心に必要十分な分析を行います。

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	企業名		
	所在地		
事業概要	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組の状況	保有知財数		
		登録済	出願中
	特許性	件	件
	実用性・新規性	件	件
	優越性	件	件
	他国権	件	件

企業概要を
整理するシート

ジャンル	題名	内容
児童文学に特化した雑誌	児童書から選んでいる雑誌は少ないが、特号では幾つかの児童書をもとに図鑑形式のアンソロジーがいくつかある	
児童向け雑誌地	児童書に分類されている児童雑誌は、児童書から選んでいる雑誌は少ないが、特号では幾つかの児童書をもとに図鑑形式のアンソロジーがいくつかある	
90年代から2000年代	児童書に分類されている児童雑誌は、児童書から選んでいる雑誌は少ないが、特号では幾つかの児童書をもとに図鑑形式のアンソロジーがいくつかある	
1950年代 - 1970年代	児童書に分類されている児童雑誌は、児童書から選んでいる雑誌は少ないが、特号では幾つかの児童書をもとに図鑑形式のアンソロジーがいくつかある	
1980年代 - 1990年代	児童書に分類されている児童雑誌は、児童書から選んでいる雑誌は少ないが、特号では幾つかの児童書をもとに図鑑形式のアンソロジーがいくつかある	
2000年代 - 2010年代	児童書に分類されている児童雑誌は、児童書から選んでいる雑誌は少ないが、特号では幾つかの児童書をもとに図鑑形式のアンソロジーがいくつかある	
2010年代 - 現在	児童書に分類されている児童雑誌は、児童書から選んでいる雑誌は少ないが、特号では幾つかの児童書をもとに図鑑形式のアンソロジーがいくつかある	

企業のいいところを 明確化するシート

【シート】知識から見る「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、その価値を再考する					
事例事業の製品・サービス 付随的価値の製品・サービス 競合の価値 (一応は、競合と書く)					
Step2 1「なぜその付随的サービス」を売った、競合企業間のアイデア出し					
(例) 東京都庁の「P」 緑地の利用(緑地をどう使うか)について、競合「サービス」(公共の施設)を売っている企業間の協働でのアイデア出しをしてみよう。 競合「サービス」が「アイデア出し」のシートであるため、すべてが競合の競合企業であること、競合はなぜ売っているのかという前提がある。					
競合にできる付随的サービス					
1. 競合「サービス」は「何を売」って、誰に「何を」売っているのか	2. 競合に付随的価値がある「サービス」を売っているのか	3. 競合「サービス」の付随的価値は何か	4. 競合「サービス」の付随的価値は何か		
例: 競合「サービス」は「何を売」って、誰に「何を」売っているのか (ユーザー) 誰に売っているのか 誰に売っているのか 競合「サービス」は「何を売」って、誰に「何を」売っているのか	例: 競合「サービス」の付随的価値がある「サービス」を売っているのか 競合「サービス」の付随的価値がある「サービス」を売っているのか 競合「サービス」の付随的価値がある「サービス」を売っているのか	例: 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か	例: 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か		
競合にできる付随的サービス					
5. 競合「サービス」の付随的価値は何か	6. 競合「サービス」の付随的価値は何か	7. 競合「サービス」の付随的価値は何か	8. 競合「サービス」の付随的価値は何か		
例: 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か	例: 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か	例: 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か	例: 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か		
競合にできる付随的サービス					
9. 競合「サービス」の付随的価値は何か	10. 競合「サービス」の付随的価値は何か	11. 競合「サービス」の付随的価値は何か	12. 競合「サービス」の付随的価値は何か		
例: 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か	例: 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か	例: 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か	例: 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か 競合「サービス」の付随的価値は何か		

新事業のアイデアを みつけるシート

ひな形・作成の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>

応募申込の受け付け

- ・ 今年度の事業では次ページ以降に示す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、評価書の活用類型（課題類型）を定めた。

目的の設定について

- ・ 金融機関・対象企業がどのような目的（どんな課題を支援したい／されたいか）で事業に申込みをしているのか以下の活用類型（課題類型）を設定した。

申込書の設問	選択肢
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を優先度の高い順に3つまで教えてください。最も優先したい項目に「1」をつけてください。その次に必要な項目は「2」、その次に必要な項目では「3」を選択してください。	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・売り先を見つけたい
	製品・サービスの特長（品質等）を評価して取引してくれる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
	新規創業をしたいが、資金が不足している
	その他（自由記載）

金融機関向け公募申込書(1/2)

- 金融機関からの応募申込受付は、以下の申込書を使用した。（以下、申込書資料抜粋）

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		
問合せ先：令和5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（金山、西村、石尾）		
Email : jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com		

令和5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5年度 中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業」の公募要領に記載された応募要件や、個人情報保護方針を了承した上で、下記の通り応募致します。

令和 年 月 日

1. 応募を頂く金融機関について

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

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、原則として応募申込書（本申込書）とあわせて知財ビジネス評価書（基礎項目編）を事務局に提出いただきます。基礎項目編をどのように作成されましたか？（提出しない場合には、「作成していない」を選択ください）		
③上記で「INPIT知財総合支援窓口の支援を受けて作成」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

①知財ビジネス評価書・提案書を作成するお取引先等の企業（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	
	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）	
※（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）	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	
	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	
	その他経営分析ツールの作成	
③対象企業に対して、過去に経営分析等を実施したことはありますか。また、その成果物（事業性評価シート等）を本事業の事務局や知財ビジネス評価書・提案書作成者に開示することは可能ですか。	※「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）	

金融機関向け公募申込書(2/2)

- 金融機関からの応募申込受付は、以下の申込書を使用した。（以下、申込書資料抜粋）

3. 金融機関からの支援について

①貴社が抱えている課題のうち、特に金融機関から支援をうけたいことを優先度の高い順に3つまで教えてください。最も優先度の高い項目に「1」をつけてください（プルダウンから選択）。その次に必要な項目は「2」、その次に必要な項目では「3」を選択してください。	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、活用方針が曖昧であり、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・売り先を見つけたい	
	製品・サービスの特長（品質等）を評価して取引してくれる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	
	新規創業をしたいが、資金が不足している	
	その他（自由記載。内容と順位を記載してください）	
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）。	投資の実施	
	投資以外の経営支援の実施（コンサルティングサービス・ビジネスマッチングなど）	
	その他（自由記載）	
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）。	—	

4. 連絡事項

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）。	
---------------------------------	--

5. 応募前のチェックリスト

◆知財ビジネス評価書（基礎項目編）の作成について

1. 本事業への応募にあたり、原則として金融機関において知財ビジネス評価書（基礎項目編）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、金融機関より協力の承諾を得ている。知財ビジネス評価書（基礎項目編）の提出がない場合、金融機関が45万円の費用を負担することを了承している。	
---	--

◆知財ビジネス評価書・提案書の作成へのご協力について

2. 知財ビジネス評価書及び知財ビジネス提案書の作成にあたり、必要に応じてヒアリングに協力することを了承する。	
---	--

3. 知財ビジネス評価書及び知財ビジネス提案書の作成への協力について、金融機関の承諾を得ている。	
--	--

◆支援実施中ならびに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

4. 本事業の事業実施中および知財ビジネス評価書・提案書提供後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を了承する。	
---	--

5. 本事業の事業実施中および知財ビジネス評価書・提案書提供後5年間、特許庁もしくは特許庁が委託する事業者が、金融機関側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、協力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

6. 採択された場合に、本事業を利用した金融機関として、金融機関名が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。（金融機関名は、ポータルサイトやパンフレッ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。）	
---	--

7. 公募要領に記載された応募要件や、個人情報保護方針の内容を理解し、了承している。	
--	--

8. 自社が次のいずれにも該当しない。 *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を目安にご連絡いたします。

中小企業向け公募申込書(1/2)

- ・ 中小企業からの応募申込受付は、以下の申込書を使用した。（以下、申込書資料抜粋）

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		
問合せ先：令和5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（金山、西村、石尾）		
Email：jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com		

令和5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5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、項目1および項目3～5は、中小企業にて記入ください。「2. 金融機関について」については、金融機関にて記入ください。
1. 応募を頂く企業について ※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。

貴社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	
	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、貴社の特徴について、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. 【金融機関回答欄】金融機関について

①金融機関の概要	機関名	
	担当者名	
	担当者所属部署名	
	担当先連絡先（電話番号）	
	担当先連絡先（E-mail）	
②本事業では、金融機関から知財ビジネス評価書（基礎項目編）を提出いただいた場合には、金融機関からの費用はいただきません。一方で、知財ビジネス評価書（基礎項目編）を提出せずに応募したい場合は、金融機関からの費用負担をいただければ応募が可能です。知財ビジネス評価書（基礎項目編）の提出の有無について教えてください。（必須）		
③（②で「基礎項目編を提出する」とした場合には回答ください）金融機関では、基礎項目編をどのように作成されましたか？		
④上記で「INPIT知財総合支援窓口の支援を受けて作成」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）		
⑤知財ビジネス評価書・提案書を作成する専門家や外部機関のご希望がございましたら、お教えください（任意）。	専門家・外部機関名	
	専門家・外部機関の担当者名	
	担当者の所属部署名	
	担当先連絡先（電話番号）	
	担当先連絡先（E-mail）	
※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。		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）

中小企業向け公募申込書(2/2)

- ・ 中小企業からの応募申込受付は、以下の申込書を使用した。（以下、申込書資料抜粋）

3. 金融機関からの支援について		
①貴社が抱えている課題のうち、特に金融機関から支援をうけたいことを優先度の高い順に3つまで教えてください。最も優先度の高い項目に「1」をつけてください（ブルダウンから選択）。その次に必要な項目は「2」、その次に必要な項目では「3」を選択してください。	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・売り先を見つけたい	
	製品・サービスの特長（品質等）を評価して取引してくれる仕入先を見つけたい	
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）。	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	
	新規創業をしたいが、資金が不足している	
	その他（自由記載。内容と順位を記載してください）	
	投融資の実施	
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）。	投融資以外の経営支援の実施（コンサルティングサービス・ビジネスマッチングなど）	
	その他（自由記載）	

4. 連絡事項	
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）。	

5. 応募前のチェックリスト	
◆知財ビジネス評価書（基礎項目編）の作成について	
1. 本事業への応募にあたり、原則として金融機関において知財ビジネス評価書（基礎項目編）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、金融機関より協力の承諾を得ている。知財ビジネス評価書（基礎項目編）の提出がない場合、金融機関が45万円の費用を負担することを了承している	
◆知財ビジネス評価書・提案書の作成へのご協力について	
2. 知財ビジネス評価書及び知財ビジネス提案書の作成にあたり、必要に応じてヒアリングに協力することを了承する。	
3. 知財ビジネス評価書及び知財ビジネス提案書の作成への協力について、金融機関の承諾を得ている。	
◆支援実施中ならびに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	
4. 本事業の事業実施中および知財ビジネス評価書・提案書提供後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を了承する。	
5. 本事業の事業実施中および知財ビジネス評価書・提案書提供後5年間、特許庁もしくは特許庁が委託する事業者が、金融機関側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、協力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	
6. 採択された場合に、本事業を利用した金融機関として、金融機関名が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。（金融機関名は、ポータルサイトやパンフレッ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。）	
7. 公募要領に記載された応募要件や、個人情報保護方針の内容を理解し、了承している。	
8. 自社が次のいずれにも該当しない。 * 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を目安にご連絡いたします。

2-1-2.採択の実施結果、専門家の選定

応募申込受付後の審査・採択について

- 審査・採択に当たっては、応募資格を確認した上で、応募書類や知財ビジネス評価書（基礎項目編）に大きな不備がないか確認を行った。

採否の審査の流れ

- 審査は原則、先着順で行った。

応募資格の確認	- 下記事項を確認する。 ✓ 日本の地域金融機関（地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合等）及び中小企業であること ✓ 基礎項目編を応募時に提出していること 等
採択	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。

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、提案した。**
 - 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した。**
 - 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した。**
- 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した。
 - 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、合意をとった。
 - 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、合意をとった。

専門家の選定について：今年度事業の支援を担う専門家の選定

- ・今年度事業の支援を担う専門家は、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を作成者した専門家
- 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

専門家の選定

母集団の専門家に対して以下のインタビューを行った。

- ・今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

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、所定の基準で今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。

知財ビジネス評価書・提案書作成のための専門家の選定等：専門家説明会の実施

- ・本事業に参画を予定する専門家に対して、事業内容を紹介する説明会を実施した。

専門家説明会の概要

実施回数 ・時期	・第1回有識者委員会にて委員から専門家の了承を得たのち、8月9日に専門家説明会を実施した。
説明会の 内容	・①事業の概要、②専門家に支援いただきたい事項、③知財ビジネス評価書（目的別編）に関して1時間程度で説明を行った。 ・特に参加者は、昨年度も参加いただいた専門家が中心となることから、昨年度と今年度の違いに焦点を絞った説明会とした。
実施媒体	・オンライン開催（Microsoft Teams）
説明会以後 に追加依頼 する専門家	・説明会後に追加依頼する専門家には、説明会当日の録画を提供。

専門家一覧

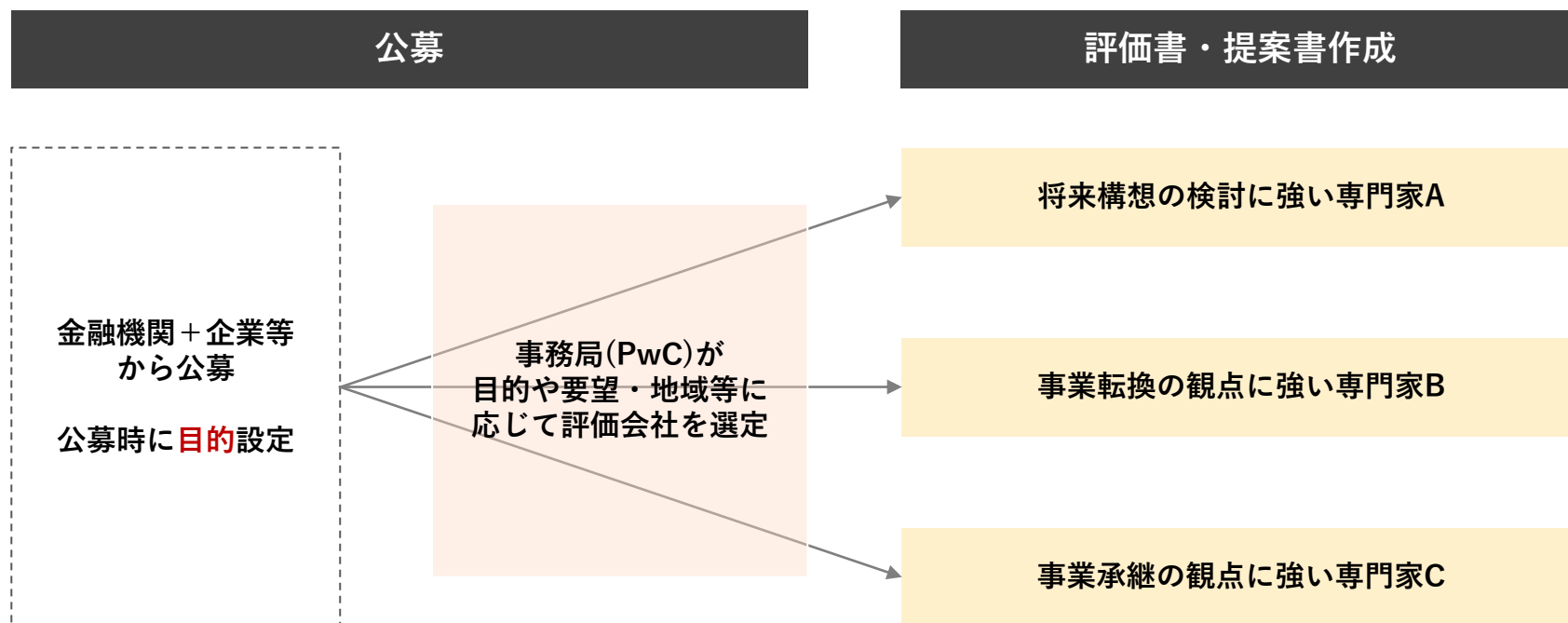
- 本事業では、以下の15専門家を選定した。

#	専門家一覧 ※五十音順
1	IP Valuation特許事務所
2	あさかぜ特許商標事務所
3	アルカディア知財事務所
4	OEK弁理士事務所
5	株式会社IA Beacon
6	株式会社工業市場研究所
7	株式会社公陽堂
8	株式会社パテントファイナンスコンサルティング
9	かめやま特許商標事務所
10	キャストグローバル国際特許商標事務所
11	佐藤総合特許事務所
12	正林国際特許商標事務所
13	鈴木国際特許事務所
14	高木特許事務所
15	NAKAI特許商標事務所

各案件を担当する専門家の選定

- ・ 申込み情報（目的や企業課題等）を基に、事務局が最適だと思われる専門家を選定（マッチング）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、その希望も勘案して選定した。

専門家の選定イメージ



2-1-3.知財ビジネス評価書・提案書の評価基準／採択の結果

事務局における評価書の確認項目

- ・ 専門家より受領した評価書は、事務局にて設定したチェックリストを使用して確認を行ったうえで、金融機関・企業に提出した。

#	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	エグゼクティブサマリが記載されている	
1.3	前提条件（企業名；企業の概要；評価書作成者；評価基準日；情報ソース（ヒアリング相手、使用データベース）等）が記載されている	
1.4	「強みの活かし方」について知財ビジネス評価書から得られた仮設のまとめが記載されている	
1.5	仮設に対する企業の可能性が記載されている	
1.6	金融機関による支援の提案が含まれている	
1.7	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（金融機関・企業が実行に移せるよう実施時期・優先度がわかる形で記載していること）	
1.8	企業との打ち合わせの概要	
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	金融機関での理解容易性の担保のためのチェック項目
6	グラフやスコアの意味が理解できる	

事務局における提案書の確認項目

- ・ 専門家より受領した提案書は、事務局にて設定したチェックリストを使用して確認を行ったうえで、金融機関・企業に提出した。

#	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	エグゼクティブサマリが記載されている	
1.3	前提条件（企業名；企業の概要；提案書作成者；基準日；情報ソース（ヒアリング相手、使用データベース）等）が記載されている	
1.4	「強みの活かし方」について知財ビジネス評価書から得られた仮設のまとめが記載されている	
1.5	仮設に対する企業の可能性が記載されている	
1.6	金融機関による支援の提案が含まれている	
1.7	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（金融機関・企業が実行に移せるよう実施時期・優先度がわかる形で記載していること）	
1.8	企業との打ち合わせの概要	
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	
6	グラフやスコアの意味が理解できる	
		金融機関での理解容易性の担保のためのチェック項目

採択件数

- 今年度の事業では、下記件数の案件を採択した。今年度は4金融機関が新規で参加した。
(新規金融機関は、令和元年度から令和4年度までに応募がなかった機関)

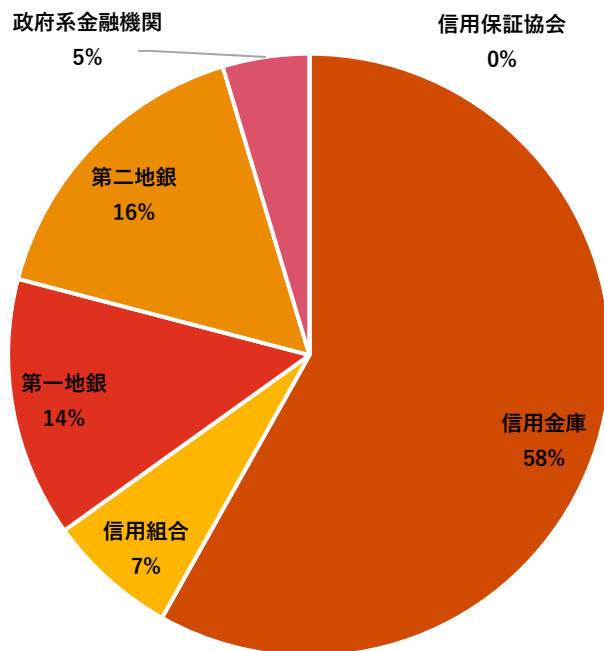
ターゲット別の採択件数

#	ターゲット	応募数 [件数]	金融機関数 [機関]
①	本事業に参加経験のある金融機関	39	23
②	新規金融機関	4	4
合計		43	27

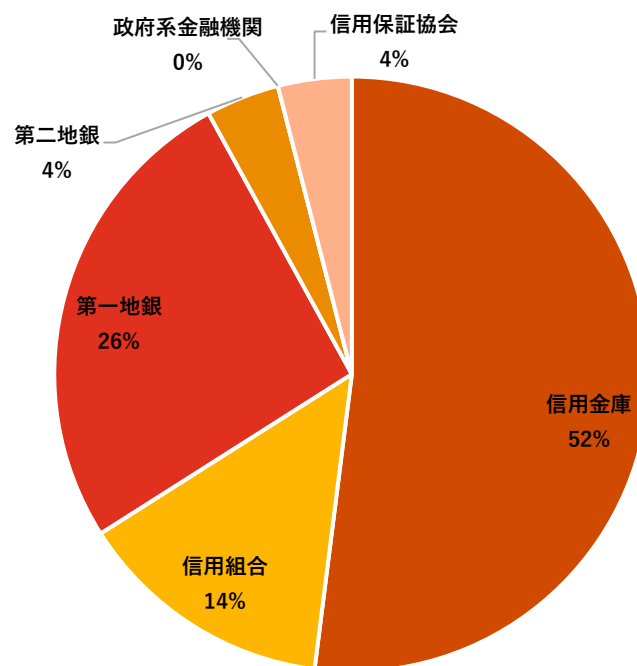
採択案件状況(金融機関種別)

- 金融機関種別については、信用金庫と信用組合で65%、地銀（第一地銀・第二地銀の合計）で30%となった。
- 昨年度と比較すると地銀全体の割合は変わらないが、第二地銀の割合は12%増加していた。

R5年度 (n=43)



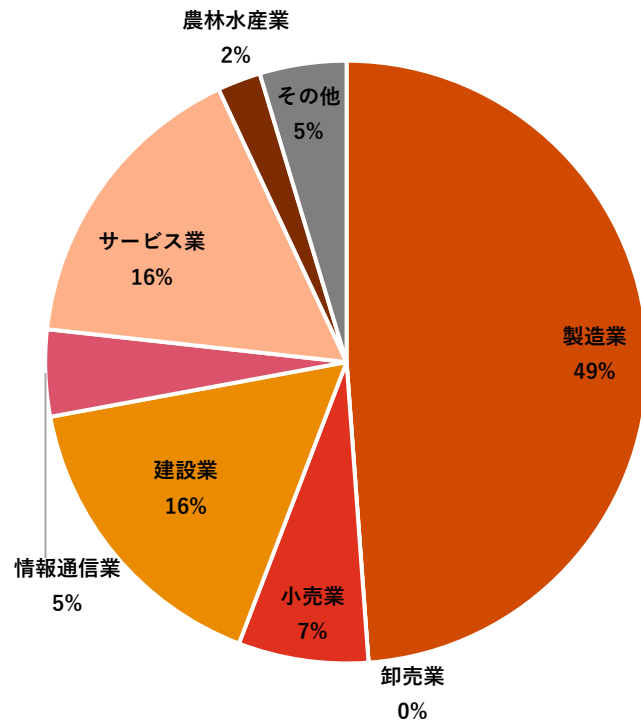
(参考) R4年度 (n=50)



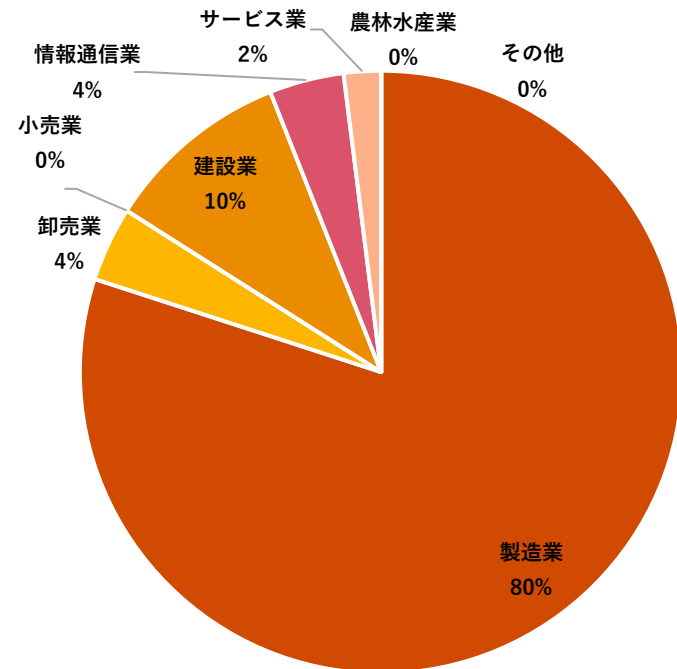
採択案件状況(企業_業種別)

- 本事業にご応募いただいた企業の業種は、製造業が49%と最も多かった。
- 昨年度と比較すると、小売業や建設業、情報通信業やサービス業等、製造業以外からの応募が増加しており、応募業種が多様化していた。

R5年度 (n=43)



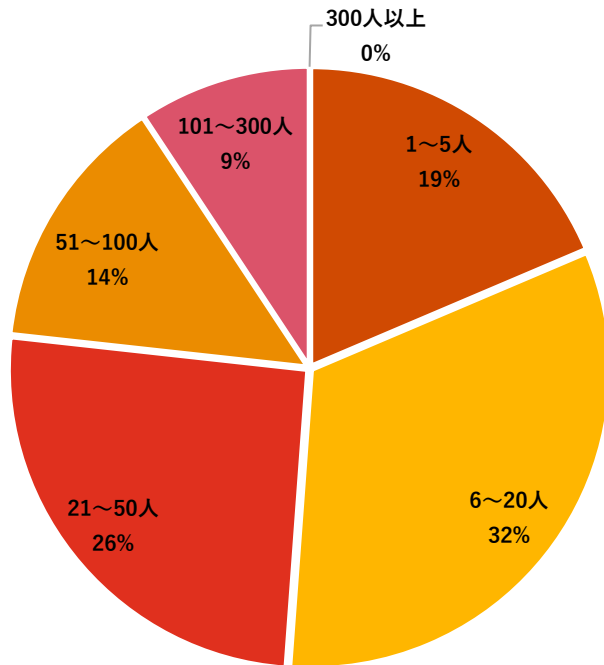
(参考) R4年度 (n=50)



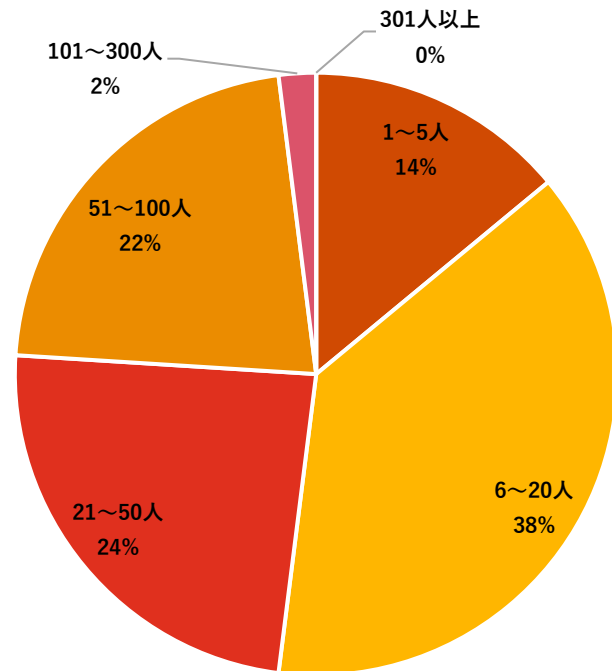
採択案件状況(企業_従業員数)

- 今年度の採択企業の従業員数を見ると、20人以下の企業が51%と多い傾向にあった。
- 今年度と昨年度を比較しても、応募のあった企業の従業員数比率に大差はなかった。

R5年度 (n=43)



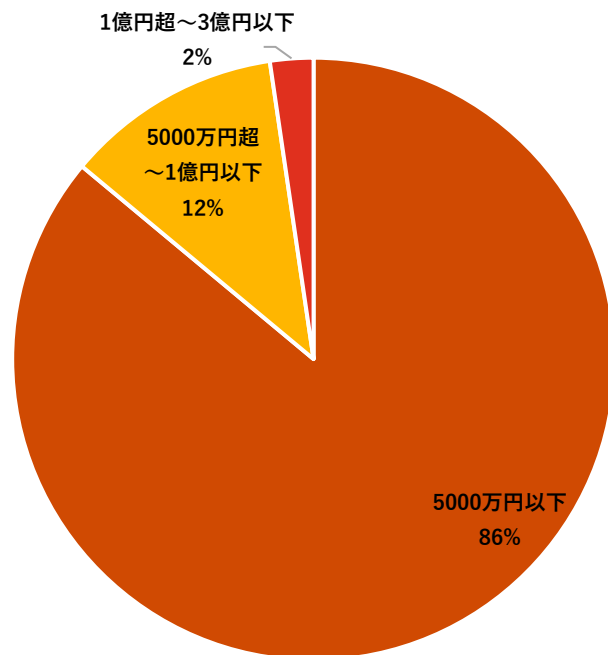
(参考) R4年度 (n=50)



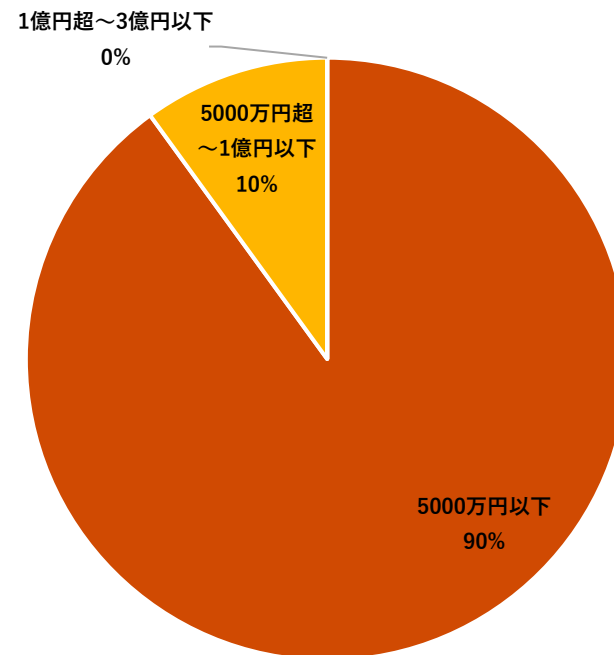
採択案件状況(企業_資本金)

- 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86%と最も多かった。
- 昨年度と比較して、今年度は資本金1億円を超える企業が含まれたが、資本金比率に大差はなかった。

R5年度 (n=43)



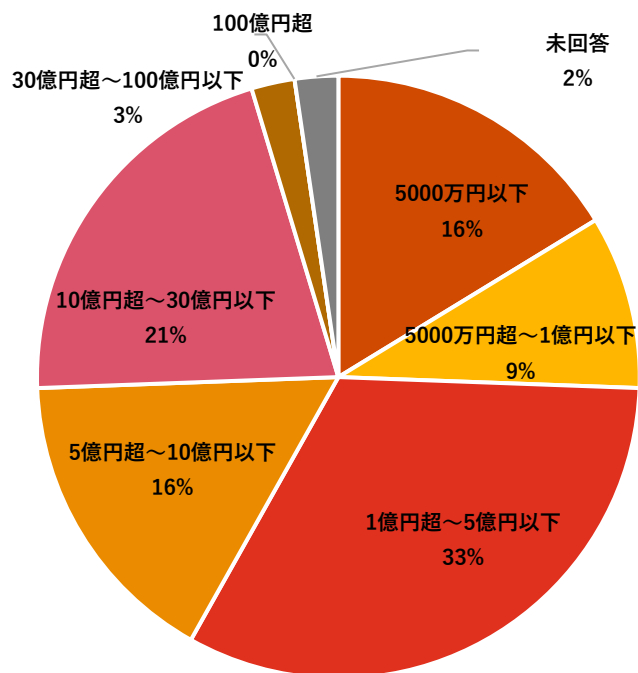
(参考) R4年度 (n=50)



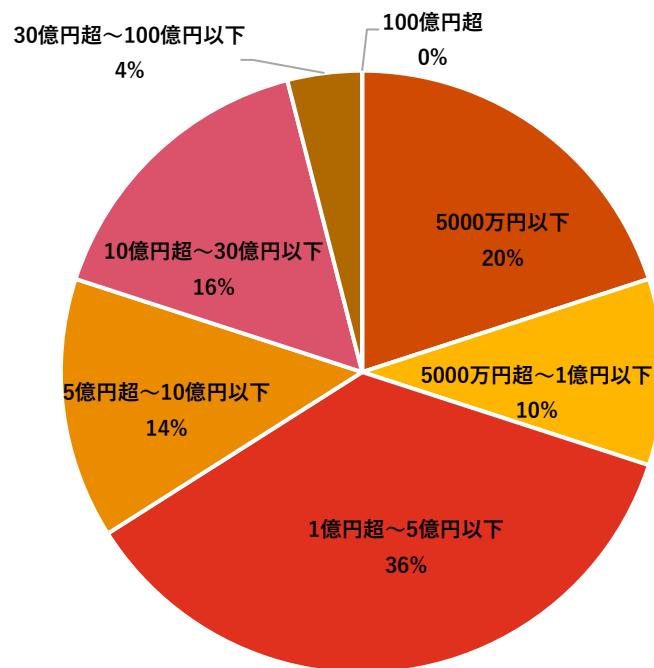
採択案件状況(企業_年商)

- 今年度の採択企業の年商は、1億円超～5億円以下の企業が33%と最も多かった。次いで、10億円超～30億円以下の企業が多く、21%であった。
- 年商別の比率についても、昨年度と今年度にて大差はなかった。

R5年度 (n=43)



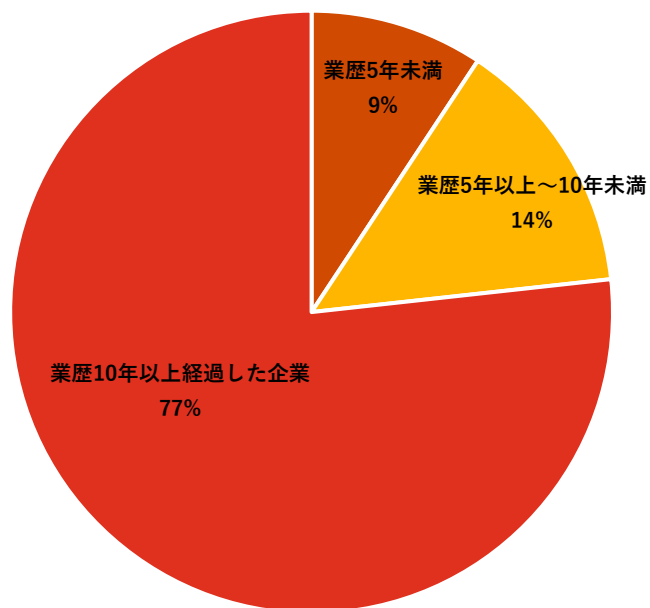
(参考) R4年度 (n=50)



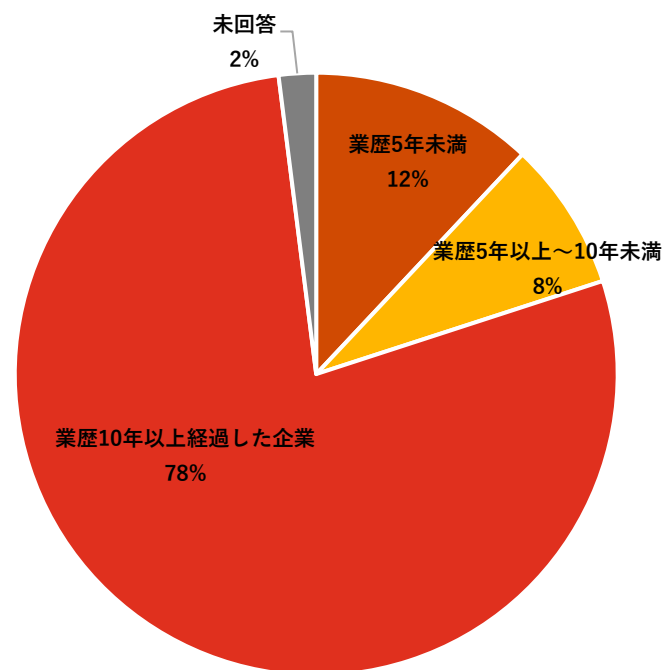
採択案件状況(企業_業歴)

- 今年度の採択企業の業歴は、10年以上経過した企業の比率が77%と最も多かった。
- 業歴別の比率についても、昨年度と今年度にて大差はなかった。

R5年度 (n=43)



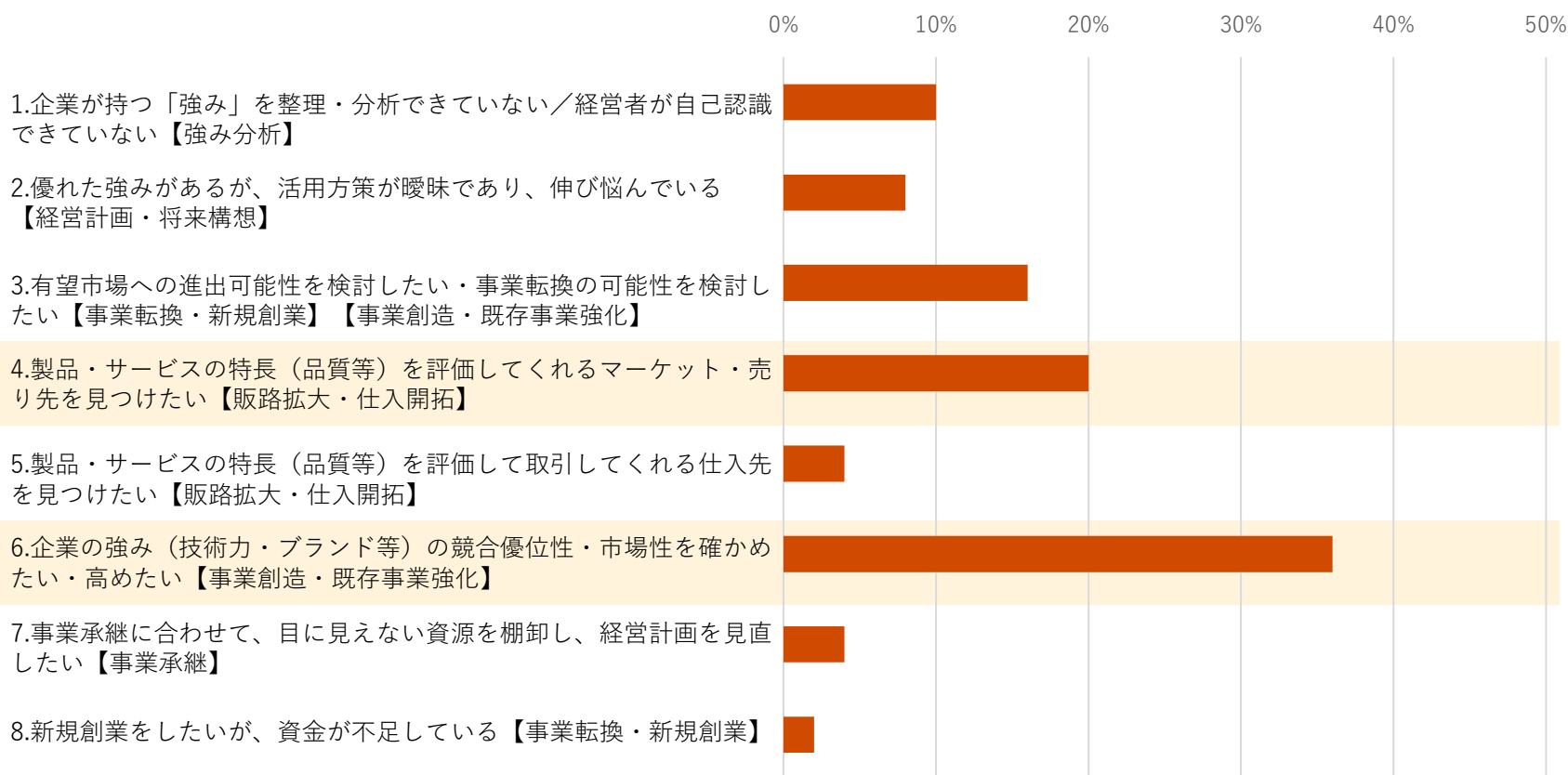
(参考) R4年度 (n=50)



採択案件状況(本事業において金融機関として最も支援したい対象企業の課題)

- 対象企業の経営層が抱えている課題のうち、金融機関として最も優先して支援したい課題は以下の通りであった。
- 「6.企業の強みの競合優位性・市場性を確かめたい・高めたい(≡事業創造・既存事業強化)」という回答が元も多く、全体の約35%を占めた。次いで、「4.製品サービスの特長を評価してくれるマーケット・売り先を見つけない(≡販路拡大・仕入れ開拓)」という回答が多く、全体の約20%を占めた。

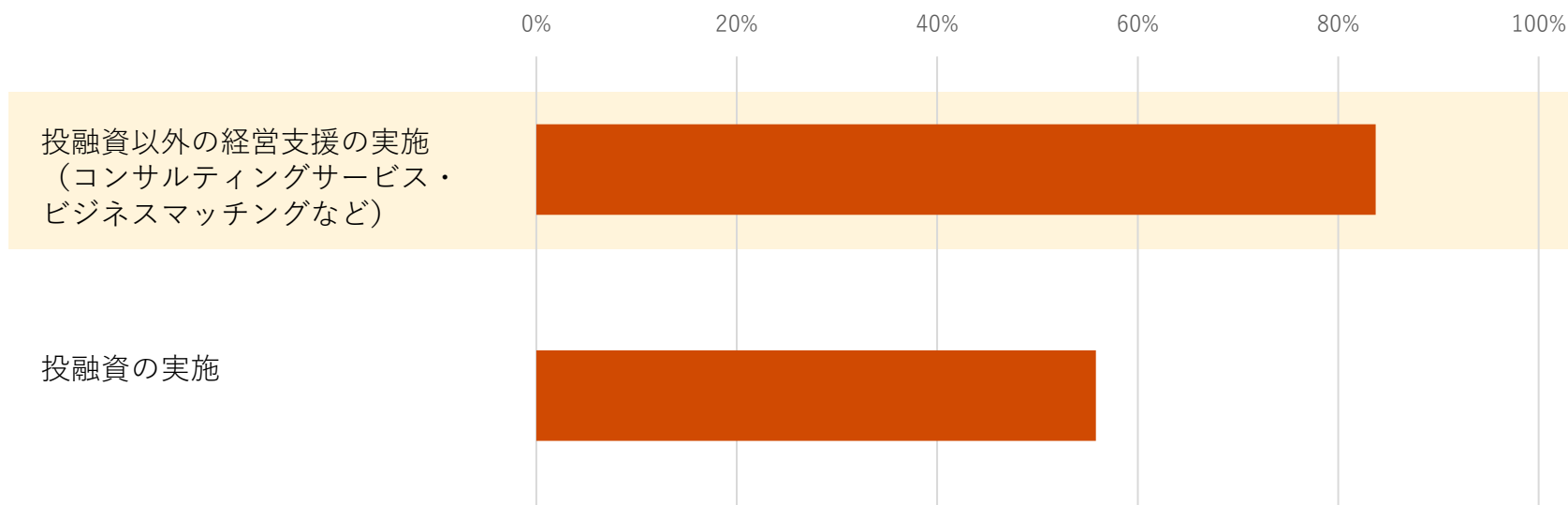
金融機関として最も支援したい対象企業の課題 (n=50) ※複数回答可



採択案件状況(金融機関が対象企業に対して検討中の支援策)

- 金融機関が把握している対象企業の課題に対して、検討中の支援策として投融資以外の経営支援を行いたいと考えている金融機関が多数であった。

対象企業の課題に対して検討している金融機関の支援策 (n=43)

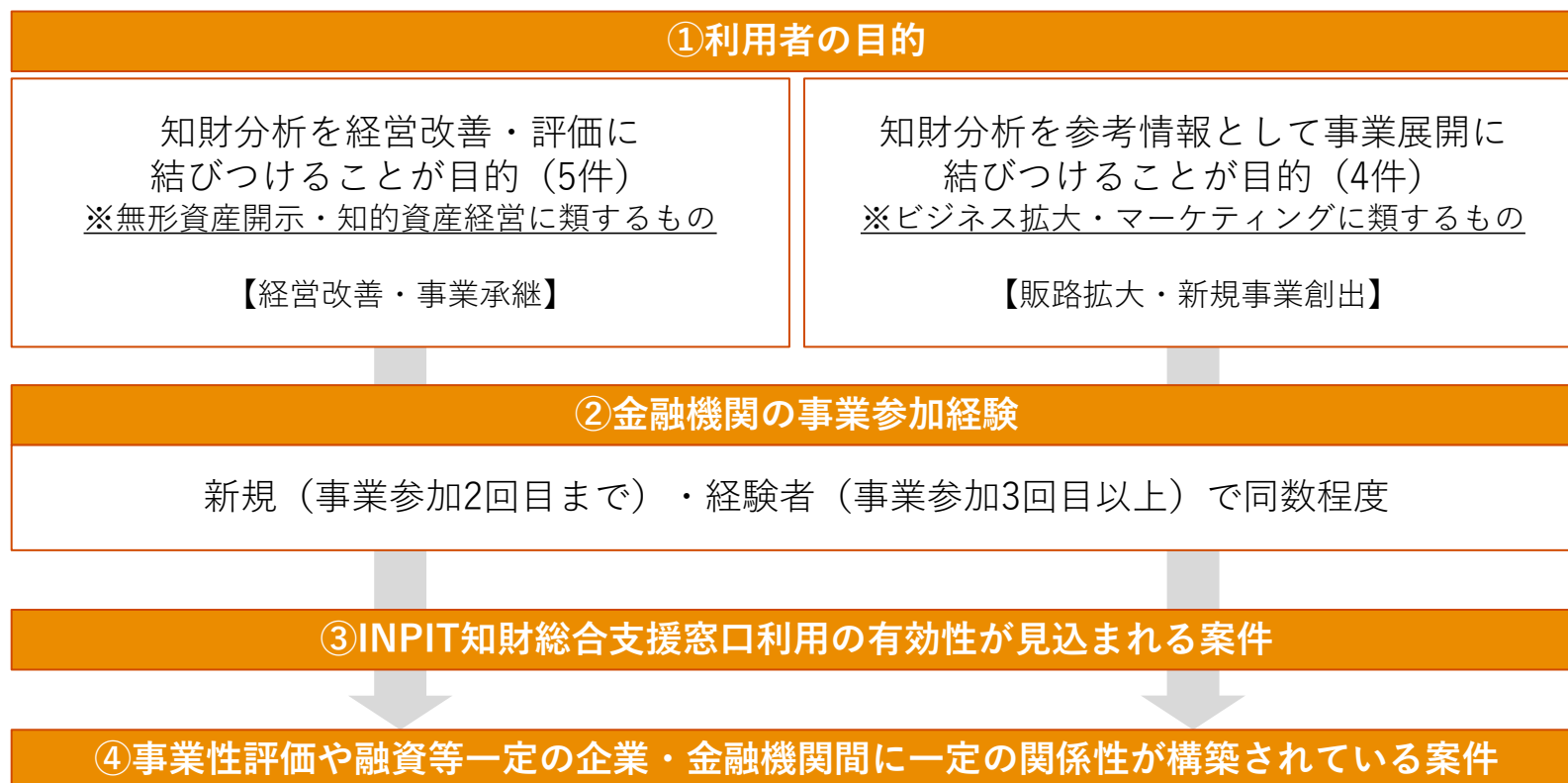


2-1-4.知財ビジネス評価書(目的別編)利用対象案件の選定

案件の選定方針

- 本年度採択案件を対象に、昨年度作成を行った「知財ビジネス評価書（目的別編）」有効性にかかる実証調査を目的として、以下のプロセスにて選定を行った。
- 取りまとめ・分析実施の期間を考慮し、選定については応募後該当するものについては随時検討・確定を行った。

■ 目的別編利用案件（9件）の選定プロセス



案件の選定結果

- ・ 選定された案件は以下の通り。

■ 目的別編の利用を行った案件

案件番号	企業名	金融機関名	専門家名	目的別編	選定理由
A	A社	A信用金庫	A 特許事務所	経営改善	選定観点を充足しているとともに、基礎項目編についても高水準で記載されている点より、融資状況を加味しても十分な企業理解をもって積極的な金融機関の関与が期待でき、活発な議論のもと評価書・提案書等の改善に向けた示唆を得られると期待されるため、目的別編利用案件として選定した。
B	B社	B信用金庫	B 特許事務所	販路拡大	選定観点の充足に加え、基礎項目編についても新規参加となる金融機関ながらも充実した記載状況であり、新規参入者に対する窓口支援の好事例といった観点からも有益な示唆が得られると期待されることから、目的別編利用案件として選定した。
C	C社	C信用金庫	C 特許事務所	経営改善	選定観点が充足しており、今回金融機関においては投融資検討をされているということから、金融機関が評価書に求めるニーズを抽出しやすいと見込まれる点、有益な調査結果が期待できるため、目的別編利用案件として選定した。

案件の選定結果

- ・ 選定された案件は以下の通り。

■ 目的別編の利用を行った案件

案件番号	企業名	金融機関名	専門家名	目的別編	選定理由
D	D社	D銀行	D 特許事務所	新規事業創出	新規創業の為取引実績はないものの、基礎項目編の提出に加えてローカルベンチマーク資料の提出も併せてされるなど、金融機関における企業理解は十分である。窓口利用のない案件ではあるが、基礎項目編の記載状況からも知的財産に係る理解度も高いことが見受けられ、目的別編利用案件として選定した。
E	E社	E信用組合	E 特許事務所	経営改善	選定観点を充足しており、基礎項目編記載状況から金融機関における企業理解も一定程度進んでいるものと見受けられることから、目的別編利用案件として選定した。
F	F社	F信用金庫	F 特許事務所	新規事業創出	選定観点のうち、窓口項目以外については充足している。本事例は比較的件数の少ない事業転換に該当する事例と見受けられ、既存事業のほか、ICT活用を推進するといった稀有かつ積極的な取り組みを進めている事業者であり、新事業創出の事例の中でもスタートアップとはまた異なる視点での事例収集が期待できることから、目的別編利用案件として選定した。

案件の選定結果

- ・ 選定された案件は以下の通り。

■ 目的別編の利用を行った案件

案件番号	企業名	金融機関名	専門家名	目的別編	選定理由
G	G社	G信用金庫	G 特許事務所	新規事業創 出	選定観点を充足しているほか、市場環境の変化により抜本的なビジネスモデル再構築を課題とする案件となっていることから、他事例にはないクリティカルな経営課題に取り組むという点について、今後参考となる事例と見受けられるため、目的別編利用案件として選定した。
H	H社	H信用金庫	H 特許事務所	経営改善	選定観点を充足しているほか、本企業は「技術の承継」といった継続的な競争力の維持に関する課題を有しており、申請書によれば将来的に承継に関わる課題も存在しているものと思料される。「事業承継」が主たるテーマというわけではないものの、技術伝承と承継はライフサイクル上重なるタイミングで意識される傾向があることから、本事例もそうした典型例として調査が期待できることから、目的別編利用案件として選定した。
I	I社	I銀行	I特許事務所	事業承継	選定観点を充足しており、事業承継を主目的とした案件となることから、目的別編の活用にあたって調査研究上有益な案件であるため、目的別編利用案件として選定した。

2-2

知財ビジネス評価書および知財ビジネス提案書の有効性調査

2-2-1. 支援における金融機関・知財総合支援窓口／専門家の実施事項

支援における金融機関・知財総合支援窓口／専門家の実施事項

- ・ 昨年度事業で有効性が確認された取組については、今年度事業の評価書及び提案書作成プロセスの中に取り入れた（以下図、赤字箇所）。

専門家説明資料抜粋（専門家への説明会で提示）

	金融機関・知財総合支援窓口での実施事項	専門家での実施事項
4週間程度	事前情報整理	—
	対象企業・金融機関・専門家の面談①	金融機関・対象企業・専門家の三者での面談を開催 <事業目標（1～3年スパン）の認識合わせ> 今回の評価書作成背景・目的・期待する事項、今回の支援でフォーカスする点等を、相互に確認
	「知財ビジネス評価書」アウトプットイメージの検討	・ 面談および基礎項目編を踏まえ、知財ビジネス評価書のアウトプットイメージを検討 ・ 金融機関・対象企業との面談②の調整を実施
	対象企業・金融機関・専門家の面談②	金融機関・対象企業・専門家の三者での面談を開催 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実施
3週間程度	「知財ビジネス評価書」の取り纏め・作成完了/納品	・ 面談・外部情報調査等を通じ、知財ビジネス評価書を修正（修正が必要ない場合は不要） ・ 「知財ビジネス評価書」を事務局に納品
	対象企業・金融機関・専門家の面談③	専門家にて作成した「知財ビジネス評価書」を専門家より金融機関・対象企業に提示 それに基づき、「知財ビジネス提案書」の作成に向けて、「企業において、何を進めるか」「金融機関として、どのように企業を支援するか」といった具体的な実行プラン等について議論を行う
	「知財ビジネス提案書」アウトプットイメージの検討	・ 「金融機関として、どのように企業を支援するか」について、専門家に検討結果を共有する ・ 面談結果・金融機関の検討結果を踏まえて「知財ビジネス提案書（案）」を取り纏める ・ 金融機関・対象企業との面談④の調整を行う
	対象企業・金融機関・専門家の面談④	金融機関・対象企業・専門家の三者での面談を開催 <今後の取り組みのステップを示す> 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。
	「知財ビジネス提案書」の取り纏め・作成完了/納品	「知財ビジネス提案書」を金融機関にて最終化（金融機関による企業への支援を明確にする）し、知財専門家に提出する 金融機関による最終化作業を支援し、金融機関より知財ビジネス提案書を受領・確認後、事務局に提出する

2-2-2.支援の効果検証(アンケート・インタビュー結果)

支援に関する効果検証方法

- 評価書・提案書の作成効果や在り方、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べく、（１）アンケート調査、（２）インタビュー調査を行った。各調査の概要は以下の通りである。

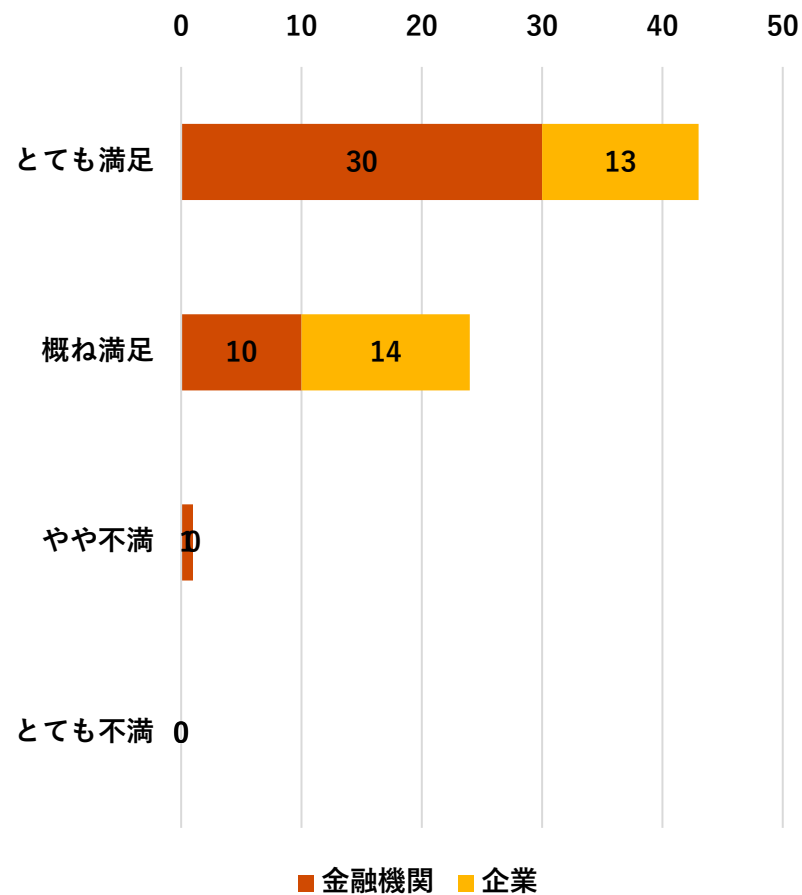
#	(1)	(2)
効果検証方法	アンケート調査	インタビュー調査
対象者	今年度事業の全応募金融機関・企業	事務局にて選定した5案件の対象金融機関・企業・専門家 ➤ 案件A（A信用金庫・A社・A特許事務所） ➤ 案件C（C信用金庫・C社・C特許事務所） ➤ 案件D（D銀行・D社・D特許事務所） ➤ 案件E（E信用組合・E社・E特許事務所） ➤ 案件I（I銀行・I社・I特許事務所）
調査方法	Google Form又はExcel	オンライン会議
調査実施期間	令和6年2月～3月中旬	令和6年2月～3月中旬

本事業に対する満足度(1/3)

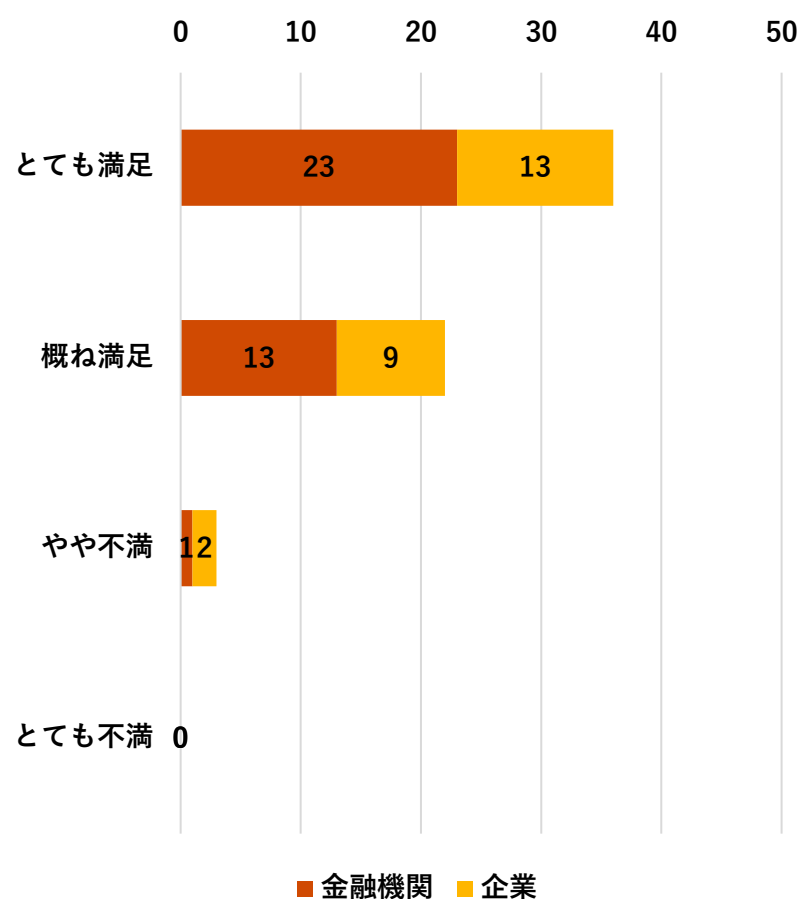
【金融機関・企業Q1-1】 本事業に対する満足度を教えてください。

➤ 昨年度と同様、多くの参加機関から「とても満足」と回答があった。特に、金融機関からの満足度が高かった。

R 5 年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R 4 年度 n=(金融機関:37、企業:24)



本事業に対する満足度(2/3)

【金融機関・企業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。

- 「とても満足」の回答理由として、今後の企業の方向性が明らかになったことや、知財の面で新たな気づきを得たことが挙げられた。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
とても満足	- 企業が持つ知財の評価を知ることができるから。 - 対象企業の強みや弱みを再確認でき、また、企業様にも満足いただけた。 - 連携した弁理士が、知財の現状把握～今後の戦略立案までしっかりと組み立ててくれた。 - 専門家の目線などを知ることができたため。 本事業を通じて、当組合ではお客様のことをよく知れたこと、当社に対して「気づき」を与えられたこと、そして、何度も意見交換を行ってきたことで良い関係性が構築できました。ありがとうございました。 - 事業性評価の深堀が出来たから。課題に対する解決策が明確になったから。 ①企業の経営戦略が明確化した。②企業の将来のビジネスモデルを描くことができた。③企業と金融機関との信頼関係が構築した。④金融機関営業店職員の事業性評価能力が向上した。 - 弁理士の先生から専門的なアドバイスのみならず、ビジネスモデルに踏み込んだ評価・提案を行っていただいた為。 知財金融により同社の本質的な課題が見え、今後の本業支援の方向性が明確になった。 - 対象企業が保有している技術は特許等の技術で保護することは難しいものの、そうしたケースでの対応を相談できたため。	- 今後の営業活動の参考になった。 自社の強みが把握でき、営業ツールとしての活用ができているから。 - 具体的な指南書のようなものができたから。 今後の事業展開が明確になった。 - 事業を客観的に見てもらうことで、足元の見直しや自分たちが気がつかなかった分野が見えて視野が広がりました。 目的である知財の重要性や方向性、また価値についてほとんど知識がなかった状態から大きく学びを得たことです。また、逆に知識がないことからリスクも理解をしなかったもので、そのリスク観点でも学ぶことができました。この分野は継続的に重要度を高めていきたいと感じました。 近々の課題が明確に示されたことで今後の計画立案に大いに役立ちます。 - 当社の知財ビジネスの整理をいただき、狙いを明確にされたため。

本事業に対する満足度(3/3)

【金融機関・企業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。

- 「概ね満足」の回答理由として、複数の金融機関から取引先の事業理解につながったことが理由として挙げられていた。一方でより密なコミュニケーションや支援を期待する声もあった。

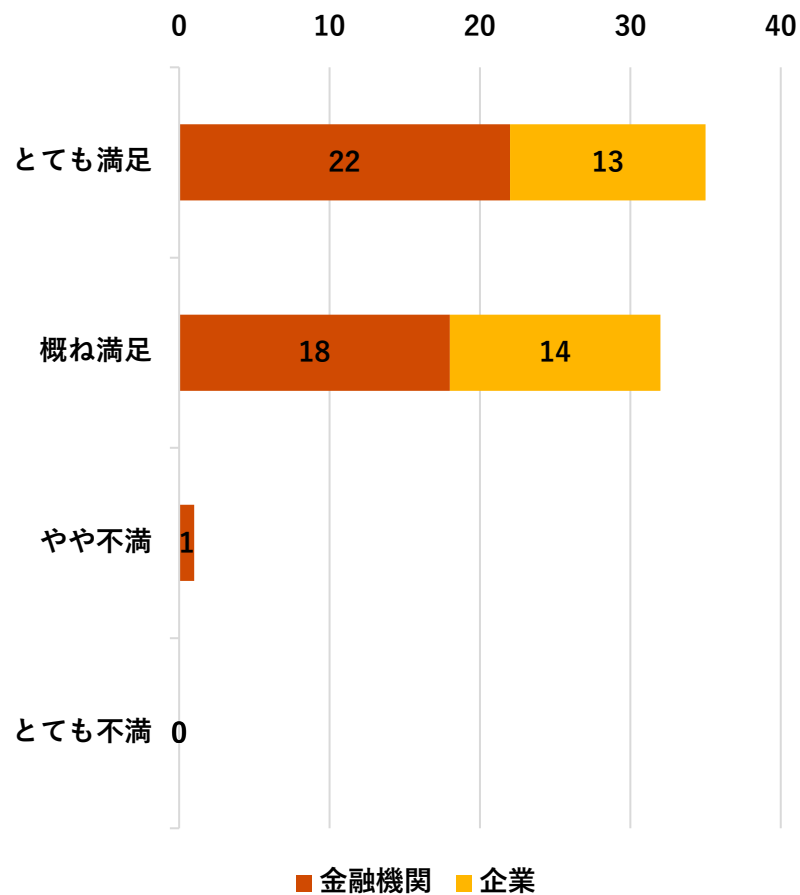
	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
概ね満足	・ 申込者の事業内容やこれからの事業計画等が詳しく理解できたこと。 ・ 応募企業と取引店の関係性強化、事業理解につながったため。 ・ 取引先が保有する知的財産について、第三者の目線が入り、知財ビジネス評価書・知財ビジネス提案書として形ある成果物が作成でき、お客様からの一定の満足が得られたため。 ・ 申込社に対して、有意義な提案ができたため。 ・ 年度事業の制約から支援時期が短期。大変有益な支援事業と思うがより長期に腰を据えた支援事業になればさらに良い。 ・ 知財の観点から競争優位性を深堀りできたから。 ・ 新規事業の事業性把握から支援提案まで事業者に寄り添って支援をいただけたため。	・ 知財の扱い方について参考になった。 ・ 弊社の要望に沿った提案内容であったため。 ・ 社内の環境向上等の取組みが知財にもあたる点を知れたから。 ・ 知りえていなかった知識や視点を丁寧に教えて頂きました。 ・ 知財の重要性や知財情報等の活用方法を知ることが出来た。 ・ もう少し弁理士とディスカッションしたかった。 ・ 想像以上に親身になり、資料作成をしていただけた。 ・ 新設丁寧な事業の分析を行っていただきました。 ・ 色んな考えを聞くことができた。

知財ビジネス評価書の満足度(1/3)

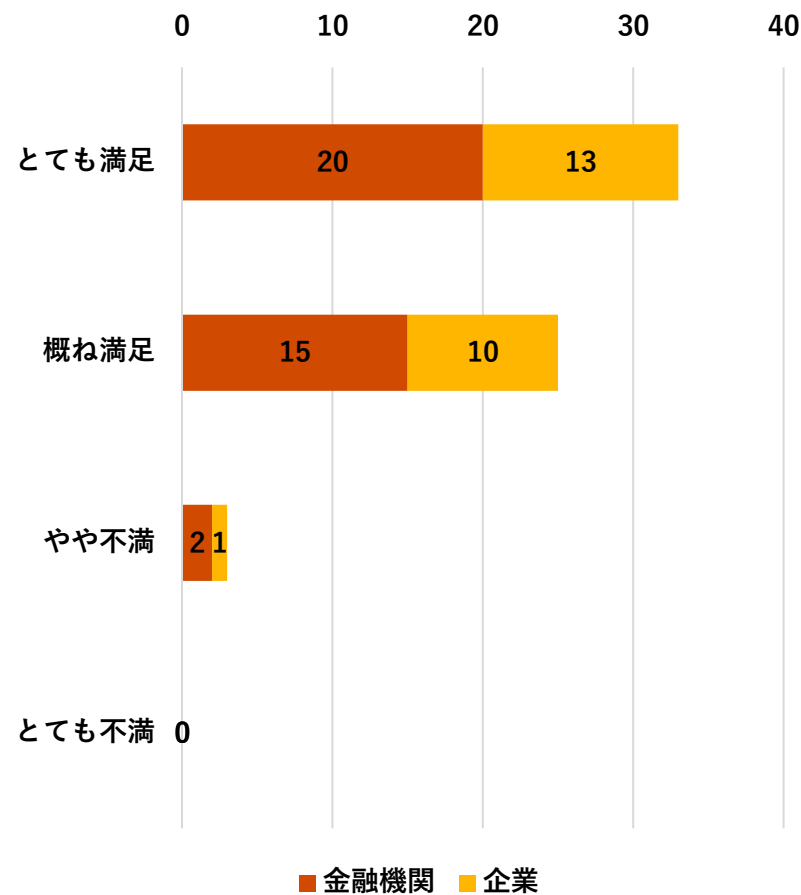
【金融機関・企業Q2-1】 知財ビジネス評価書の分析結果についての満足度を教えてください。

➤ 昨年度と同様、多くの参加機関から「とても満足」・「概ね満足」と回答があった。

R 5 年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R 4 年度 n=(金融機関:37、企業:24)



知財ビジネス評価書の満足度(2/3)

【金融機関・企業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。

➤ 「とても満足」の回答理由として、複数の参加機関から、企業の強みの理解ができたこと/可視化されたことが挙げられた。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
とても満足	- 市場や他社比較等踏まえての結果であり満足している。 - 応募企業の知的財産に対して適切な評価をしていただいた。 - 深度あるヒアリング・意見交換により、細かな分析がなされた。 - 専門家の目線などを知ることができたため。 お客様の強みが見える化されお客様に大変喜んでいただいた。 当社の知財を基にした強みを詳細に把握することができたため。 - 専門家の的確なヒアリングにより「企業の強み、競合優位性、市場性」について気づきを得ることができた。 - 当社の強み・弱みを適切に分析していた。 - 専門家の目線などを知ることができたため。 - 細かい部分まで情報収集・分析されていて、有益な情報が多かった。 - 当金庫が期待する内容について、適切な評価をいただけたこと。 - 対象企業のPRしたいポイントをわかりやすく記載して頂いた。 - 企業が保有する技術や特許についての的確に記載されていたため。 - これまで保有・秘匿化してきた技術、今後取り組みたい事業をヒアリングできたため。	- 限られた情報でアウトプットが多かったため。 - 今後の戦略について、自社資源やニーズ、技術要素などの視点ごとに分析をいただいた。 自社の強みと課題が明確となり、今後の戦略を描くことができました。 自分が気づかなかった強みを発見できた。 - 今我が社が考えている課題を解決するための方法を順おって整理できたから。 - 今後の事業展開が明確になった。 - 今後の経営戦略に使えるから。 - 知財の評価が適切にされたこと。 - 具体的な提案があったところです。 - 私たちのビジネスを取り巻く領域で同業他社等がどのような動きをしているかが把握できたこと、そして今後もその分野において常に監視を続けていく事が重要であることなどが十分に理解できた。 - 外部の専門家の指摘が的確であり改善点がよくわかりました。

知財ビジネス評価書の満足度(3/3)

【金融機関・企業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

- 「概ね満足」の回答理由として、「とても満足」の回答理由と同様、自社の強み理解が挙げられた。
- 一方で、知財に対する定量的な評価を期待する声も上がった。

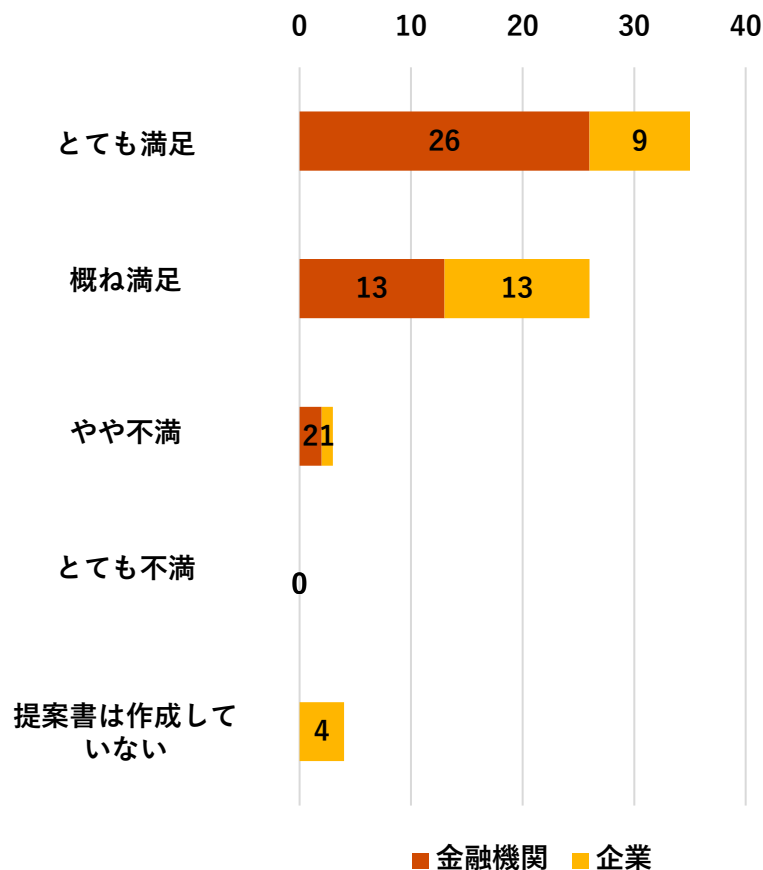
	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
概ね満足	・ 申込社の強み・弱み、普段聞けない社長の悩み等もヒアリングができたこと。 ・ 行内で作成した「知財ビジネス評価書（基礎項目編）」では把握できていなかった分析が追加され、事業理解につながったため。 ・ 知財ビジネス評価書の作成を通してお客様の保有する知的財産についてよく理解することが出来、それらをフォームに沿ってきちんとした整理ができたため。 ・ 今後、定量的な評価（知財の価値）についても分析していただけるとより活用しやすいと感じた。 ・ もう少し技術やノウハウに可視化された分析をしていただきたかった。 ・ 強みと商品の市場状況が把握できた。 ・ 知的財産権のみならず、企業の強み・弱みについてヒアリングをしてもらい、事業性を含めた全体的な分析・評価をしてもらうことができた。 ・ 詳細な分析により企業の競争優位性や今後の事業方針の理解促進につながったから。 ・ 今後の取引深耕を図る中、強みや弱みをしっかり理解したうえで提案が可能となった。 ・ これまで把握できていなかった情報も含めて分析いただけたため。	・ 的確な調査であった。 ・ 色々調べて頂きましたが、まだ見えてない部分があるように思えた。 ・ 新しい取り組みをするための課題が分かったから。 ・ 市場で生き残るためのブランド戦略の具体的な戦略提案をもらったこと。 ・ 当社の強みと知財情報からのトレンドをマッチング、一つの方向性が定まった。 ・ 特許活用の方向性が明確になった。 ・ 想像以上の分析をしていただけた。 ・ 良く分析いただきました。 ・ 文章で残った為。 ・ ある程度予想をしていた内容となったため。
やや不満	・ 知財に対する数値的な評価が出ると思っていたが、そうでなかったため。	

知財ビジネス提案書の満足度(1/3)

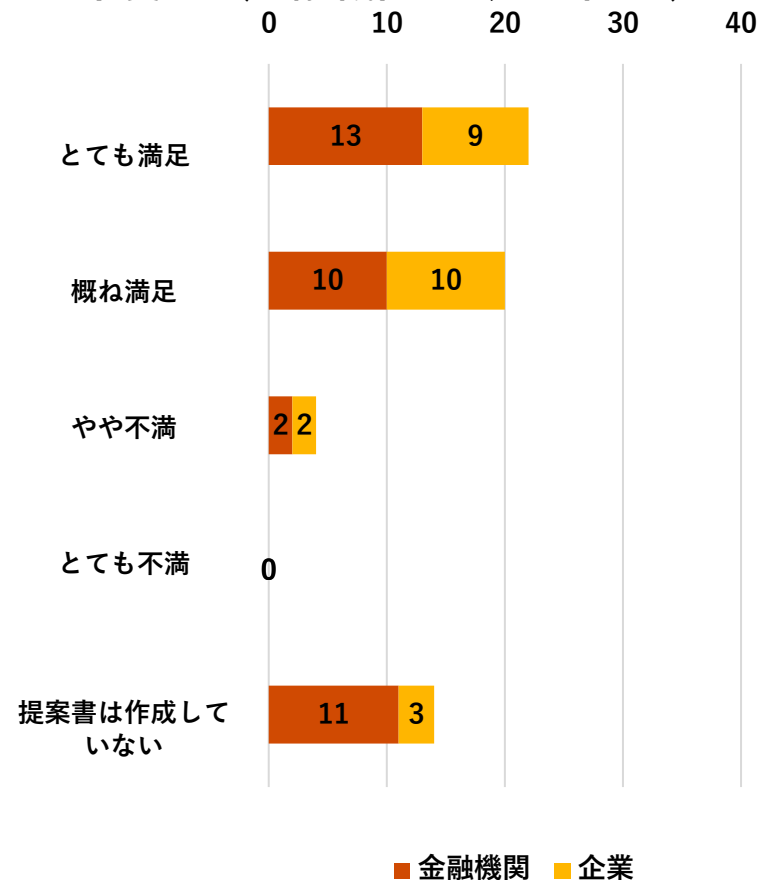
【金融機関・企業Q3-1】 知財ビジネス提案書の経営支援提案に関する満足度を教えてください。

➤ 昨年と同様、多くの参加機関から「とても満足」・「概ね満足」と回答があった。特に、金融機関からの満足度が高かった。

R 5 年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R 4 年度 n=(金融機関:37、企業:24)



知財ビジネス提案書の満足度(2/3)

【金融機関・企業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。

- 「とても満足」の回答理由として、提案が複数あったことや、具体性があったことが挙げられた。企業における課題や次のアクションが明確になったと考えられる。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
とても満足	- 応募企業の課題を明確に指摘してもらい、解決に向けた支援策が適切であった。 - 企業にとって必要な経営支援を確認することができた。 - 取引先と課題などを共有することができたため。 - ブランド戦略の必要性、手法を詳細に理解できたため。 知財ビジネス評価書から得られた必要・実現可能な経営戦略・活動の具体的な提案を示していただいた。 - 既存のビジネスモデルに留まらない、新しいビジネスモデルを考えるきっかけを頂いたため。 - 現状を認識した技術的な切り口の提案があった。 - 現状を踏まえた新たな切り口の提案があったため。 企業様がぼんやりとしていた、やらなければならない事を鮮明にして頂いたように感じます。向かう方向性をお示しいただきました。 - 今後の指針となるような提案をいただきました。 - 当社のニーズが最も高いテーマに提案を頂いた。 - 知的財産権のみならず、企業の強み・弱みについてヒアリングをしてもらい、強みの見える化や社内での共有について具体的な提案をもらうことができた。 - 企業と金融機関双方が共有できる提案書となったため。 - 知財の保護と価値の向上のための提案により、方向性を確認することができた。また複数提案により、選択肢が広がったことを喜んでいただけた。 - 対象企業は事業・技術承継に課題があり、提案書を作成する過程で明確化したため。	- 自社の強みを活かした戦略が明確となり今後の進め方を決めることができました。 具体的なアクションプランを提案していただいた。 - 今後使っていけるものができた - 気が付いていない部分を発見できたから。経営陣で打合せがしやすくなったから。 課題が明確になったこと。 - 当社の知財の評価がわかったことです。

知財ビジネス提案書の満足度(3/3)

【金融機関・企業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。

- 「概ね満足」の回答理由として、「とても満足」の回答理由と同様、複数の提案を受けたことが挙げられた。
- 「やや不満」の回答理由として、より実態に基づいた提案や経営支援につながりやすい提案を求める声があった。

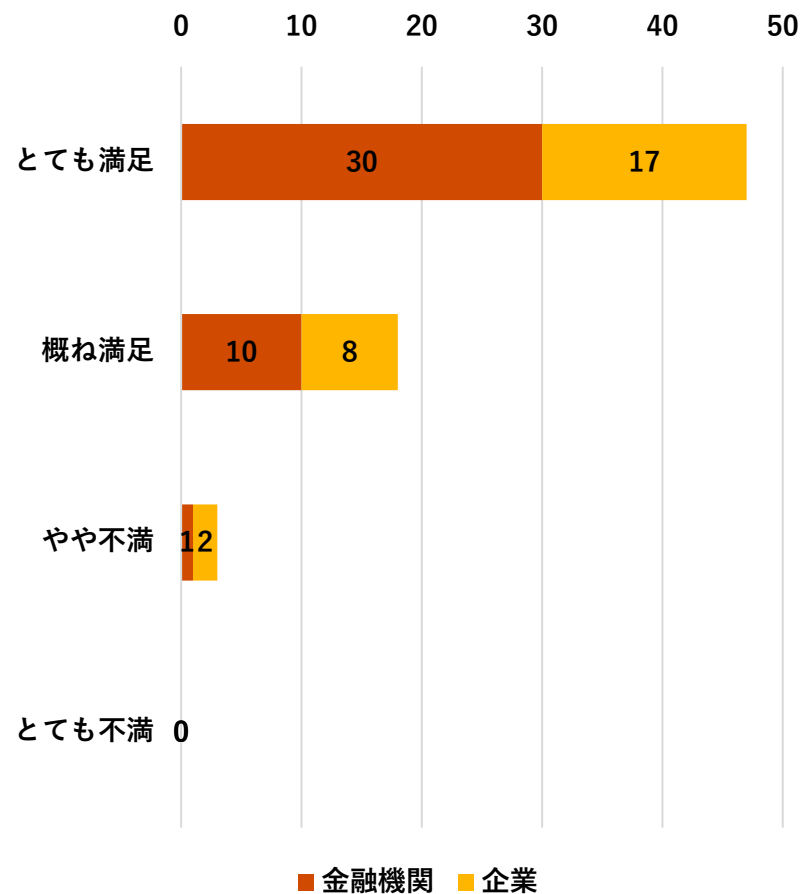
	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
概ね満足	• これからの事業について伴走支援ができるようになったこと。 • 応募企業の強み、弱みがある程度明確であり、提案できる内容は想定内であったが、方向性を再確認できたため。 • 専門家の分析から複数のテーマについて紹介を行っていただきました。最終的には代表が興味のある1テーマに絞って提案書を作成していただきました。対話を通じてお客様の要望に応えることができました。 • 複数の経営支援を提案して頂けた。 • 企業のサステナビリティ向上に向け、知財を起点とした複合的な提案ができたから。 • ディスカッションを通じて確認した課題の解決に向けて支援の着眼点や方向性を示していただけたため。	• こちらで考えていたことを言語化してもらったため。 • 強みと今後の展開余地について整理し、ニーズ探索の手段や方向性、また充足すべきポイントなど戦略的な提案をいただいた。 • 市場で生き残るための当社の強みや弱みが良く理解できた。 • 当社では知りえなかった知財情報の活用で具体的な戦略を見出すことが出来た。 • 今後の事業展開の参考になった • 新規事業として資金面及び他の支援策の検討が必要だと感じた。 • ある程度予想をしていた内容となったため。
やや不満	• 業務提携の提案自体は良かったと思うが、もっと身の丈にあったサイズの企業を想定してくれると更に良かった。	• 経営支援にはすぐにつながらない。つながりずらいと感じた。

支援内容に対する満足度(1/3)

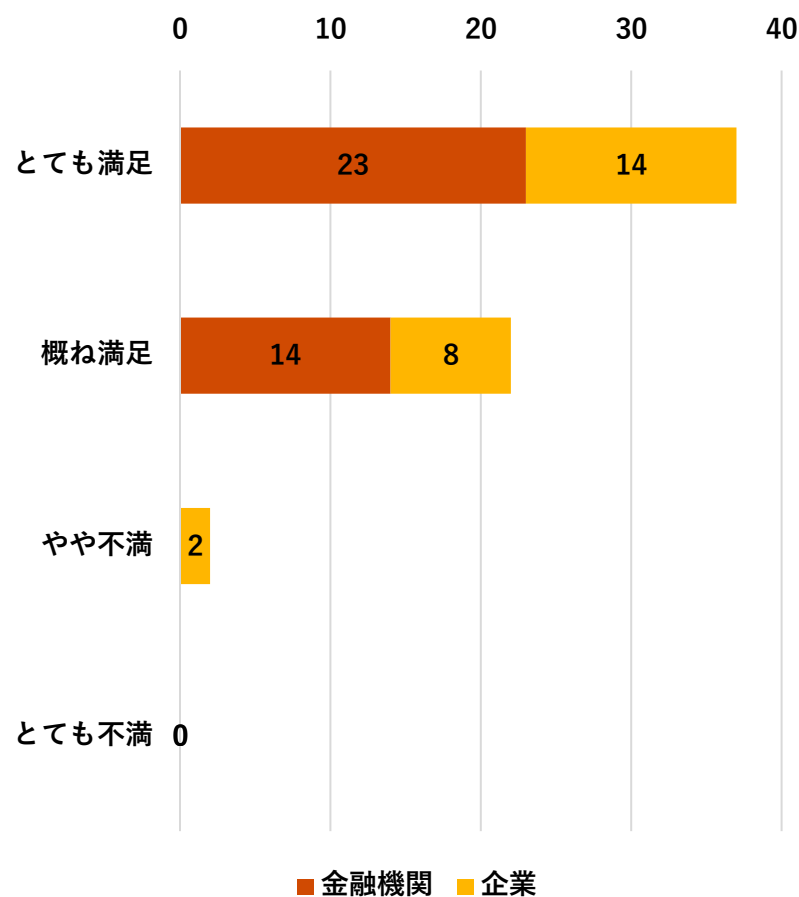
【金融機関・企業Q4-1】 知財専門家の支援内容（例：ヒアリング等）に対する満足度について教えてください。

- 昨年と同様、多くの参加機関から「とても満足」・「概ね満足」と回答があった。特に、金融機関からの満足度が高かったことが推察される。
- また、「とても満足」の回答の割合は昨年度よりも大きくなった。

R 5 年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R 4 年度 n=(金融機関:37、企業:24)



支援内容に対する満足度(2/3)

【金融機関・企業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。

➤ 「とても満足」の回答理由として、専門家が企業に寄り添った丁寧なヒアリングであったことが多く挙げられた。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
とても満足	・ 真摯に対応していただいたこと。経営者の質問にも的確に回答されていたこと。 ・ 質問事項が効率よく整理できるよう組み立てられており、取引先に対するヒアリングも丁寧であったから。 ・ 形式的なヒアリングではなく、十分な時間の中で顧客と目線を合わせたヒアリングをいただいたため。 ・ 専門家の目線などを知ることができたため。 ・ 要点に的を絞ったヒアリングであったため。 ・ 企業の強みを現実的に活かせるよう、市場での企業のポジションを明確化し、具体的営業活動など、社長も知らなかった的確な情報を教えていただいた。 ・ リアル面談を含め、深いヒアリングを行っていただいた。 ・ 事前に様々な情報収集しており、ヒアリングもスムーズに行われていた。 ・ お客さまに熱心にヒアリングいただき、お客さまの持つ情報を引き出すとともに、お客さま自身への気づきのきっかけを与えられたこと。 ・ 社長本人の潜在的な思いについて引き出せたほか、気づきを与え今後の経営に対する具体的な取り組み内容について納得感のある提案をしてもらうことができた。 ・ 丁寧なヒアリングに加えて、お客様の疑問に対して適宜回答いただき、お客様の満足度が向上していた。 ・ 対話を通じて課題を確認しながら、支援提案の方向性について事業者に寄り添って検討いただけたため。 ・ 明確な特許等が無い中で、ヒアリングから技術を見える化していただけたため。	・ 弊社側役、リサーチ役の二役をしてくれていたため。 ・ ヒヤリングの時間が少ない中、色々な資料提供をいただいたこと。 ・ 会社を理解し支援したいという姿勢が多く感じられ、対応が丁寧であった。 ・ 弊社の過去からの現状を、的確に分析し、分りやすくご提示いただけました。 ・ 親身になって話を聞いていただき、多くの情報を提供していただいた。 ・ 相談しやすく丁寧であった為。 ・ 企業の専門をよく理解していただいた。 ・ 御担当の方が丁寧だったため、話しやすかったため。 ・ 適切かつ丁寧なヒアリングが評価できる。 ・ 丁寧に聞き出していただけました。また、それを完結にまとめてもらえたからです。 ・ ほとんど知識がない状態から、私たちでもわかりやすく端的に目的と報告を示してくれて、また解りやすく、非常によかったです。

支援内容に対する満足度(3/3)

【金融機関・企業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。

- 「概ね満足」の回答理由として、「とても満足」の回答理由と同様、丁寧なヒアリングであったことが挙げられた。
- 金融機関と企業共に、対話型のヒアリングのニーズがあることが分かった。

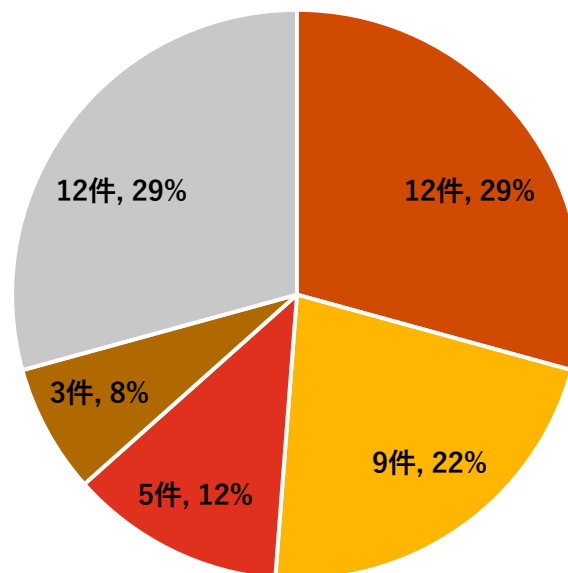
	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
概ね満足	• 銀行としての通常業務の中では、踏み込み切れない点について、時間をかけて引き出して頂いたため。 • 一方通行ではなく対話型で行っていただきました。 • ヒアリングが内容は適切であった。 • 丁寧な対応をしていただけた。 • 顧客の現況を踏まえた支援が適切に行われたため。 • 事業者に寄り添って丁寧にヒアリングいただけたため。	• 別視点での案件に考慮の範囲が広がる。 • 担当の弁理士さんが知見に優れていたから。 • 教えて頂いたことで問題点もしっかり整理できた。 • 当社の特徴や強みをよく理解していただき、納得できる内容だった。 • 弁理士法人の対応は大変優れたものであった。
やや不満	—	• もう少しディスカッションしたかった。

【金融機関】知財金融促進事業に参加したきっかけ

【金融機関Q5-1】今回、知財金融事業に参加するきっかけをお聞かせください。

- 本事業参加のきっかけに、大きな偏りはなかった。
- 「本店からの案内」が最も多く、次いで「特許庁HPの案内」が多かった。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)



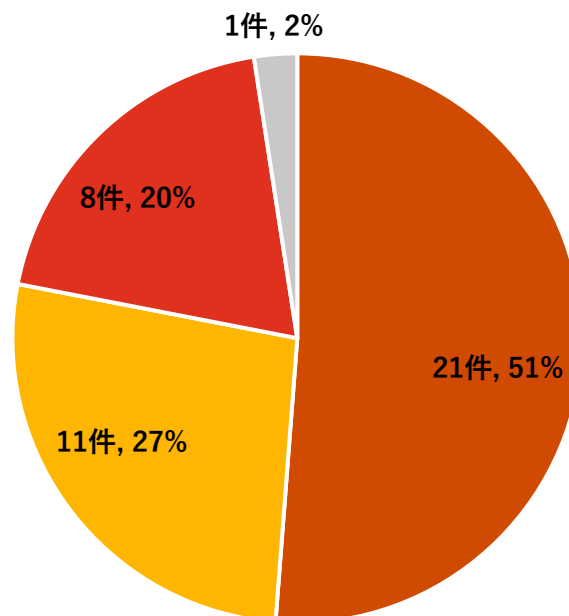
- 案内から
- 特許庁HPの案内
- INPIT知財総合支援窓口からの紹介
- 金融機関関係団体等からのメーリングリスト
- その他

【金融機関】本事業の参加意思の決定主体

【金融機関Q5-2】 今回の事業に参加するという意思決定を行った主体をお聞かせください。

- 本事業の参加決定主体は「金融機関の本店」が最も多く、50%以上を占めた。次いで「金融機関の営業部」が多く、約30%を占めた。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)



- 金融機関の本店
- 金融機関の営業部
- 対象となる中小企業様
- その他

【金融機関】本事業の参加にあたり期待したメリット

【金融機関Q5-3】 貴金融機関において今回参加を決断するにあたって、事業参加することでどのようなメリットを得られることを期待されていたかお聞かせください。（例：参加企業との関係の深化を図る、金融機関内での知的財産に関する知識を蓄積する 等）

- 多くの金融機関が本事業の参加にあたり、取引先企業との関係性強化を期待していた。
- 事業性評価や融資提案に繋げる情報を期待した金融機関も複数見受けられた。

金融機関回答(抜粋)

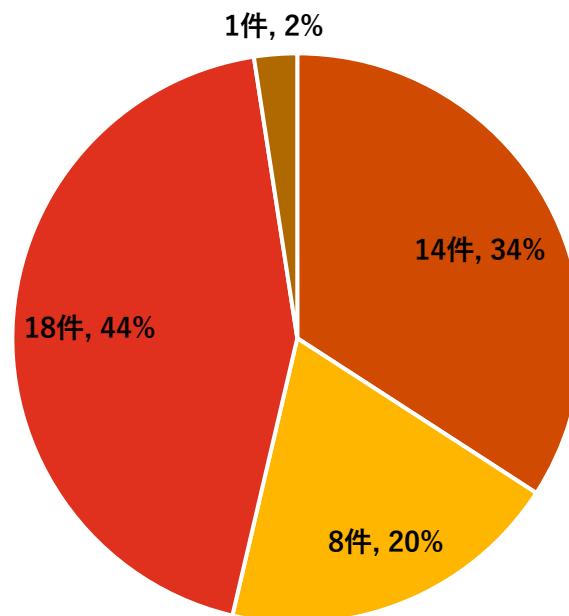
- ・ 企業との関係を深めること。融資提案に関するメリット。
- ・ 金融機関内での知財に関する知識の蓄積、知財保有企業への支援。
- ・ 企業について詳しく知ることができる（事業性評価）。行員の知財に関する知識の蓄積。
- ・ 応募企業と営業店の関係構築の深化を図る。
- ・ **参加企業との関係の深化を図る。**
- ・ **後継者との関係深化。**
- ・ 本件取引先の保有する知的財産について客観的に評価したかった。出来れば、具体的な金額での評価が得たかった。
- ・ 参加企業との関係の深化を図るとともに、企業にとっても自社の特徴を見つめ直す機会を創出できること。
- ・ 企業の現状分析と新事業立案→将来的な銀行収益創造。
- ・ **参加企業との深化を図る。** 申込社の企業評価。
- ・ 知財を通じて参加企業との関係構築を図る。
- ・ 参加企業との関係の深化が図られ、新たな資金需要に繋がる可能性がある。
- ・ ①事業者支援 ②**企業との関係性強化** ③外部専門家との関わり ④営業店職員の事業評価能力向上。
- ・ 知財を軸にしたファイナンスを強化するため。
- ・ 取引先の事業性評価の高度化。
- ・ **対象企業とのリレーション強化。**
- ・ 取引先企業の強み・弱みを分析して、当社の現状の課題を把握できると思った。
- ・ 当金庫内での知財に関する経験の蓄積が図れる。
- ・ 当金庫として過去に知財に対する支援はほとんどなく知識を蓄積する為。また、**本件の取組によりお取引先との関係の深化を図る為。**
- ・ 参加企業に対する本業支援の一環として、製品や技術をより深く理解し、知的財産の視点を踏まえた事業性評価についての知識を蓄積するため。
- ・ 企業の事業性評価や成長性の判断材料として活用でき、職員のスキル向上にもつながった。
- ・ 対象企業はベンチャー企業であり、財務面のみの支援では限界がある。本事業を通じて財務面の結果に表れない部分が評価できるといったメリットを感じたため。
- ・ **知財の活用方法の理解促進、参加企業との関係性強化。**

【金融機関】無形資産評価の実施状況(1/2)

【金融機関Q5-4】貴金融機関における無形資産評価の実施状況をお伺いします。最も当てはまるものを選択ください。

- 無形資産評価を実施している割合は、50%以上を占めたものの、投融資に活用している割合は34%にとどまった。
- 全体として、無形資産評価に興味はあるが実施に至らない金融機関が最も多く、44%を占めた。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)



- 無形資産評価を実施しており、投融資に活用している
- 無形資産評価を実施しているが、投融資に活用できていない
- 無形資産評価に興味を持っているが、実施には至っていない
- 無形資産評価に興味を持っていない

【金融機関】無形資産評価の実施状況(2/2)

【金融機関Q5-5】（Q5-4で「無形資産評価を実施しており、投融資に活用している」「無形資産評価を実施しているが、投融資に活用できていない」「無形資産評価に興味を持っているが、実施には至っていない」と回答いただいた場合）無形資産を評価するにあたり、どのような観点や項目に注目をしている／興味を持たれていますか。

- 無形資産評価を投融資に活用しているケースでは、財務情報の補足程度の役割にとどまっていた。
- 決算書等で可視化されづらい取引先の強み理解に注目する金融機関が多数あった。

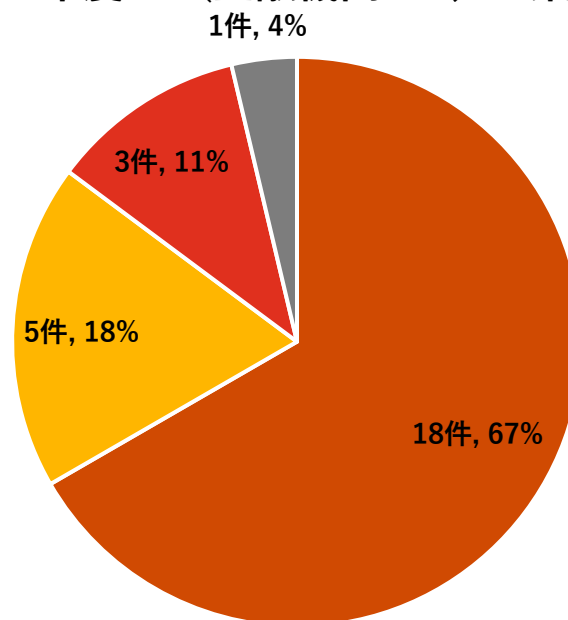
	金融機関回答(抜粋)
無形資産評価を実施しており、投融資に活用している	・ 過去、知財評価（金銭的）を参考に、融資に活用した事例はある。本質的には金銭的価値に注目し、融資判断の参考にしたい部分はあるが、現状は事業性評価の追加的位置付けであり、直接的な活用というより、定性情報の補足程度との認識。 ・ 将来の返済財源を検討していくうえで一部参考にしている。 ・ 決算書では把握できない、普段表面化されていない部分の事業性評価に注目している。 ・ 企業のビジネスモデルならびに社長の経営ビジョンを理解した上で、バランスシートに計上されない企業の強み（他社との差別化）を知的財産として捉えた事業性評価を行っている。 ・ 技術やノウハウ、ネットワークといった目に見えにくい資産が生み出す事業の強みを確認し与信判断を実施している。
無形資産評価を実施しているが、投融資に活用できていない	・ 成長性を評価する最重要項目だと考えている。 ・ 経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報ノウハウ）について、財務では表すことが難しいヒト・情報ノウハウの部分や製品・技術のセールスポイントなどについて、売上拡大や利益増加につながるか注目している。 ・ 新規性や独創性、今後の市場の成長の見通しに注目している。 ・ 対象となる無形資産の将来性(将来収益)、取得に伴うコスト、競合との差別化等を総合的に判断している。
無形資産評価に興味を持っているが、実施には至っていない	・ 事業の強みや将来性について。 ・ 無形資産が評価できれば、単なる決算書上の計数を補って、よりよく取引先の把握ができるようになること。 ・ 特許の現在価値等について定性的な価値だけでなく、定量的に評価したい。 ・ 企業の強みの源泉となっているケースもあるため。 ・ 産業財産権だけが無形資産ではなく、事業自体が資産であること。 ・ 無形資産評価が強みの源泉となっているケースもある。

【企業】非財務情報に関する企業との対話・評価状況(1/2)

【企業Q5-1】 貴社の非財務情報（技術、ノウハウ、ブランド等の無形資産）に関して、金融機関との対話について伺います。以下より当てはまるものを選択ください。

- 非財務情報の評価を得ている/評価を受けたいと感じている参加企業は全体の85%を占め、非財務情報評価に高いニーズが見受けられた。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)



- 通常の中で、非財務情報に関する話題に上がり、金融機関から非財務情報について一定の評価を得ている
- 対話にはあがらないが、金融機関から非財務情報に関する評価を受けたいと感じている
- 対話にあがらず、金融機関に非財務情報を理解してもらう必要性は感じていない
- 未回答

【企業】非財務情報に関する企業との対話・評価状況(2/2)

【企業Q5-2】（Q5-1で「通常の対話の中で、非財務情報に関しても話題にあがり、金融機関から非財務情報について一定の評価を得ている。」「対話にはあがらないが、金融機関から非財務情報に関しても、評価を受けたいと感じている」と回答いただいた場合）評価を受けたい（もしくは評価を受けている）と感じている非財務情報は何でしょうか。

- 評価を受けている/評価を受けたいと回答が最も多かったのは、自社の技術に係る評価であった。
- 技術だけでなく、人材やノウハウについても評価を受けたいとの声が複数あった。

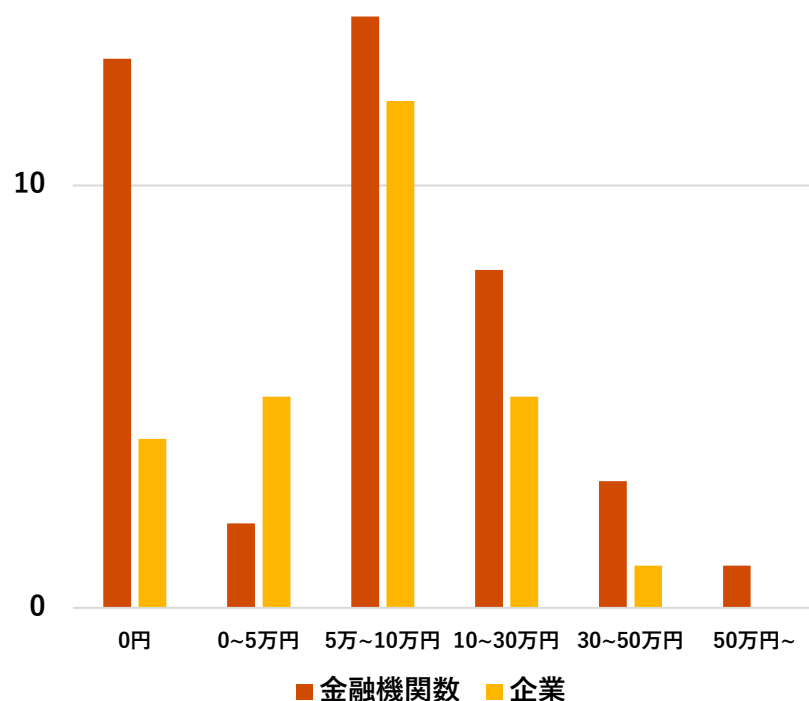
	企業回答(抜粋)
無形資産評価を実施しており、 投融資に活用している	・ サービスの魅力、人材の魅力 ・ 製造品の技術的なポイントや将来の展開目標など ・ 技術とコネクション能力の無形資産 ・ 人材育成や社内環境向上への取組み等 ・ たもぎ茸の育成者権、特許権、栽培ノウハウ ・ 金型技術、プレス加工技術 ・ 独自の技術サービス ・ 唯一無二の商品性 ・ 特許技術、真空ブランド ・ 特許、商標、意匠、実用新案の評価 ・ 今後構築していく予定で今はまだ漠然としかない。 ・ 事業提携 ・ 技術力 ・ 市場における知財の優位性 ・ 特許と商標や当社が目指すマーケットが他社が参入しにくい領域であること。
無形資産評価を実施しているが、 投融資に活用できていない	・ 技術力と事業展開の可能性 ・ 特許とそれを活用する経営方法 ・ 特許関係

知財ビジネス評価書の依頼に出資可能な資金

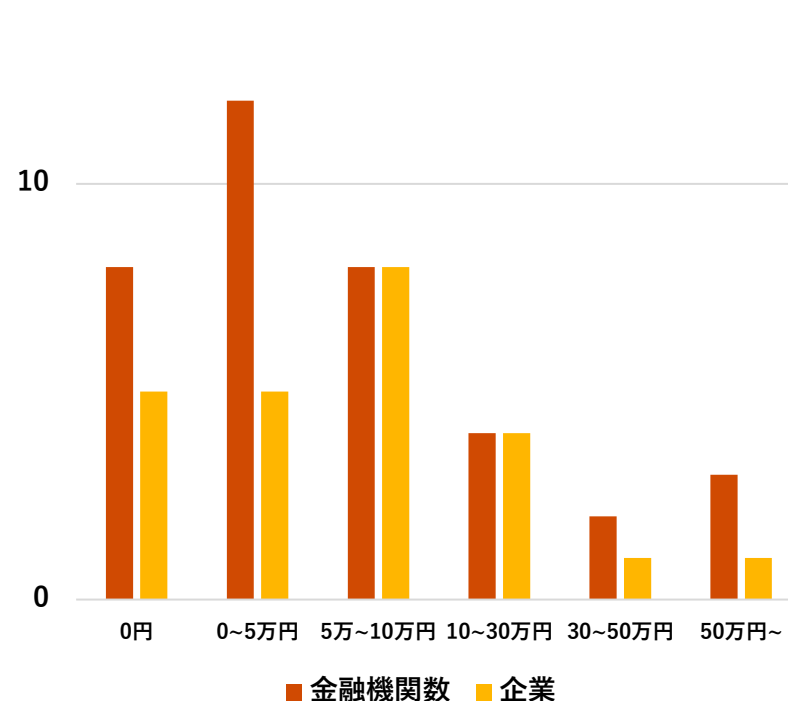
【金融機関・企業Q6】 今回の知財ビジネス評価書について、どの程度の金額であれば、自ら資金を出して作成を依頼しようと思いますか？（自ら資金を出して作成を依頼しようとは思わない場合は0円とご回答ください）

- 昨年度と同様、10万円以下の回答が多くあった。
- 金融機関において「0円」（自ら資金を出して作成を依頼しようとは思わない）との回答が、昨年度よりも多く見受けられた。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R4年度 n=(金融機関:37、企業:24)

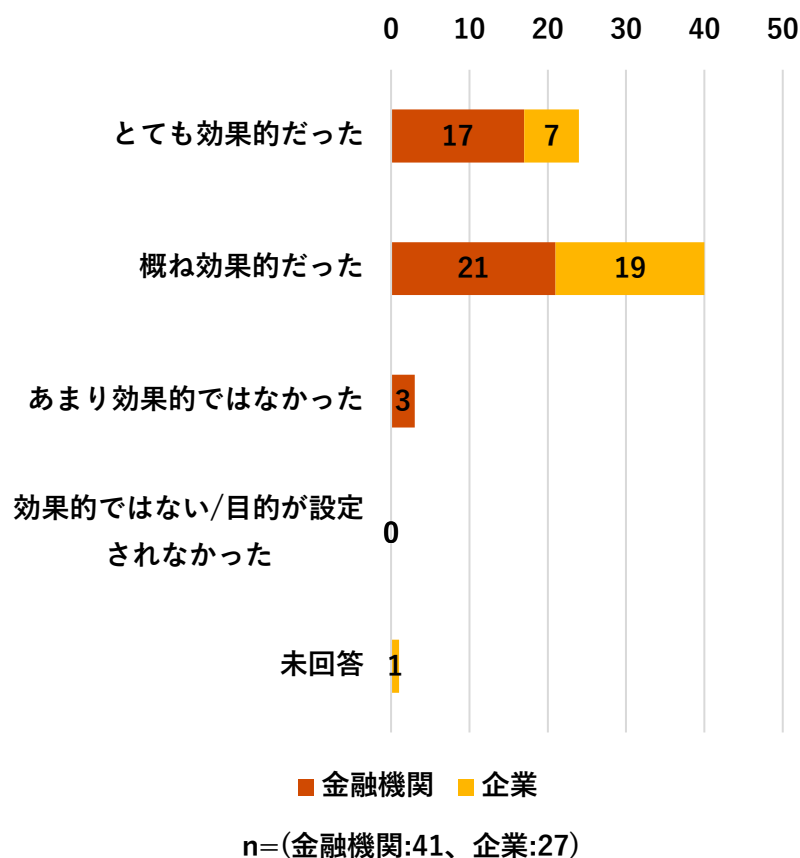


事前に目的を設定することの効果

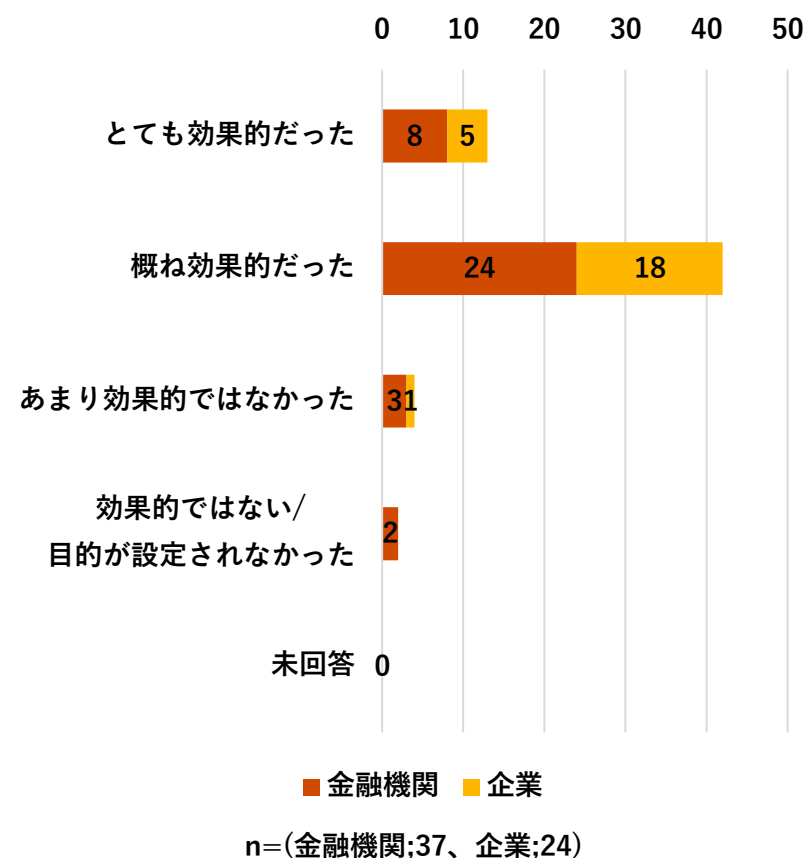
【金融機関・企業Q7-1】 本事業では、応募時に「新事業創造」などの「目的」を設定して頂きました。事前に「目的」を設定することは効果的でしたか？

➤ 昨年度と同様、目的設定が効果的であったとの回答件数が多く、金融機関・企業共に90%以上を占めた。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R4年度 n=(金融機関:37、企業:24)

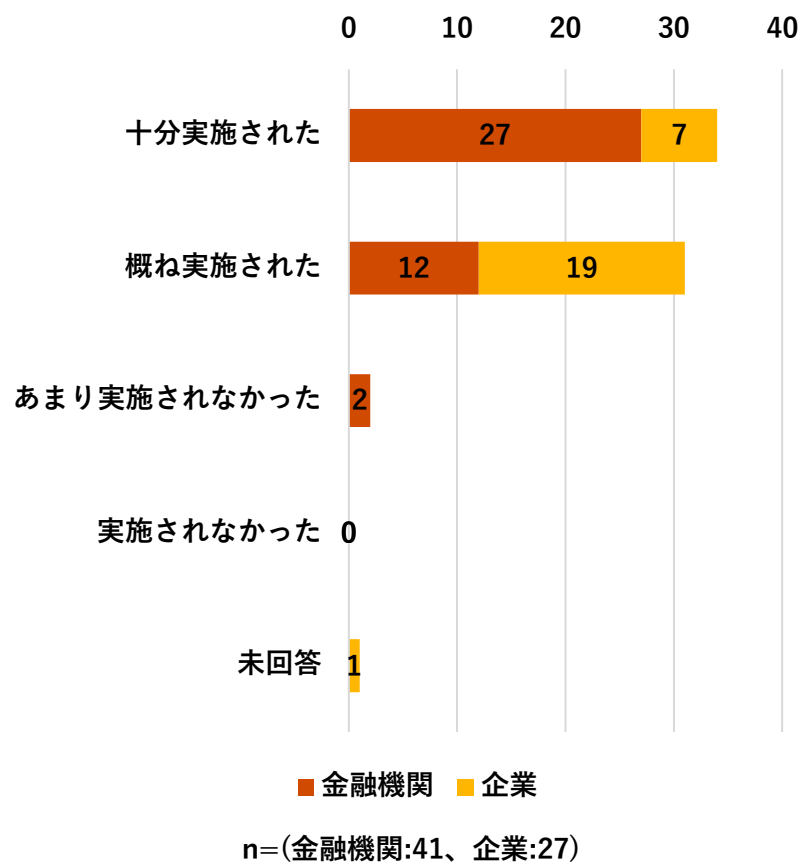


事前目的に合致した評価や提案がなされたか

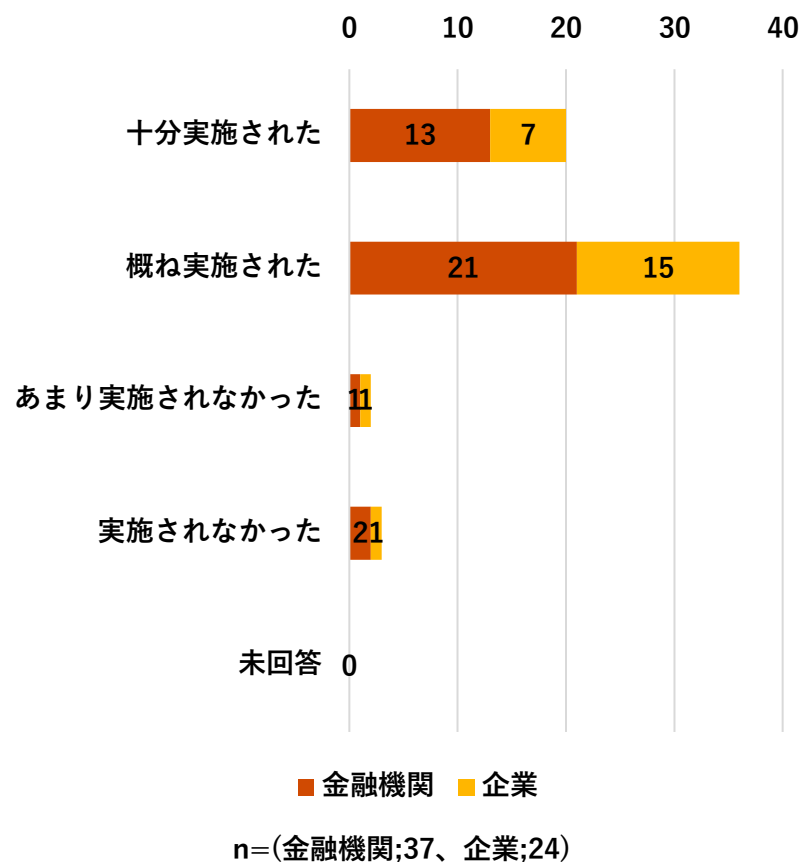
【金融機関・企業Q7-2】 設定した目的に合致した評価分析や提案が実施されましたか？

- 昨年度と比較すると、「十分実施された」との回答比率が増加した。今年度は昨年度よりも目的に合致した支援が多くなされた。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R4年度 n=(金融機関:37、企業:24)

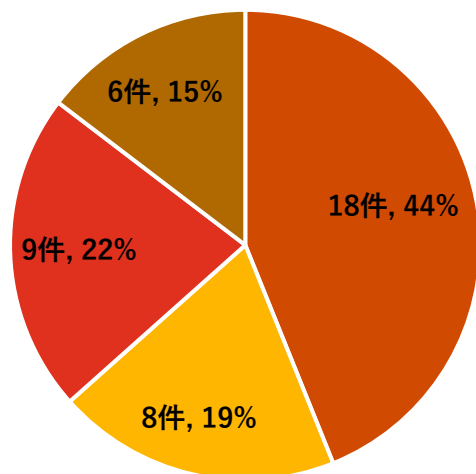


【金融機関】基礎項目編作成におけるINPIT知財総合支援窓口の支援有無(1/4)

【金融機関Q8-1】本事業では、応募時に「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、INPIT知財総合支援窓口の支援は受けましたか？

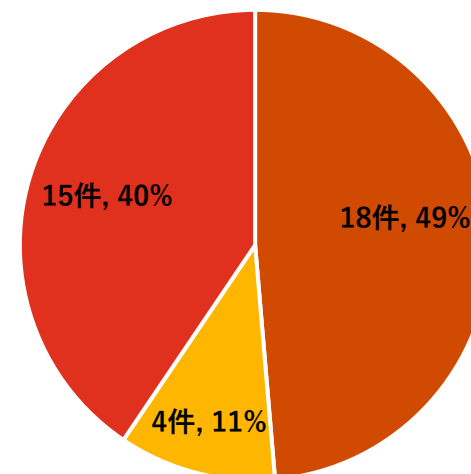
- INPITの支援を受けた金融機関は昨年度と同様18件であった。
- 昨年度と比較すると、外部専門家から支援を受けて作成されたケースが新たに6件見受けられた。

R5年度 (n=41)



- 受けた
- 受けなかった（金融機関内の職員のみで作成）
- 受けなかった（金融機関内の職員と企業で作成）
- 受けなかった（外部専門家から支援を受けて作成）

R4年度 (n=37)



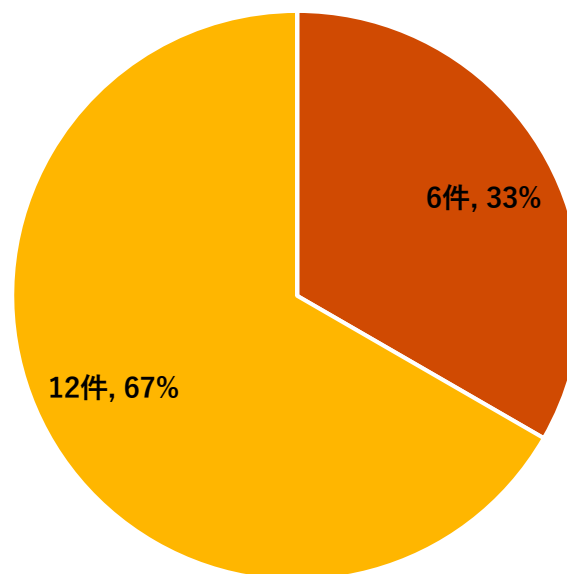
- 受けた
- 受けなかった（金融機関内の職員のみで作成）
- 受けなかった（金融機関内の職員と企業で作成）

【金融機関】基礎項目編作成におけるINPIT知財総合支援窓口の支援有無(2/4)

【金融機関Q8-3】（Q8-1で、「受けた」と回答いただいた場合）どのような作成支援を受けましたか？該当するものを選択ください。

➤ 基礎項目編の一部の作成において、支援を受けた金融機関が12件と最も多く、約70%を占めた。

R 5 年度(n=18)



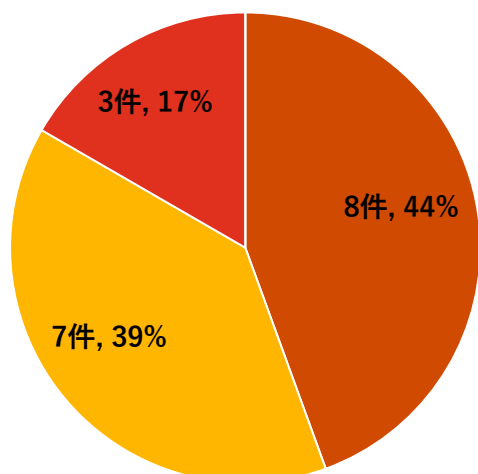
- 企業ヒアリングへの同席
- 基礎項目編の作成（一部項目）
- 基礎項目編の作成（全項目）
- 知財に関する分析
- 作成物の最終的なチェック

【金融機関】基礎項目編作成におけるINPIT知財総合支援窓口の支援有無(3/4)

【金融機関Q8-4】（Q8-1で、「受けた」と回答いただいた場合） 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？

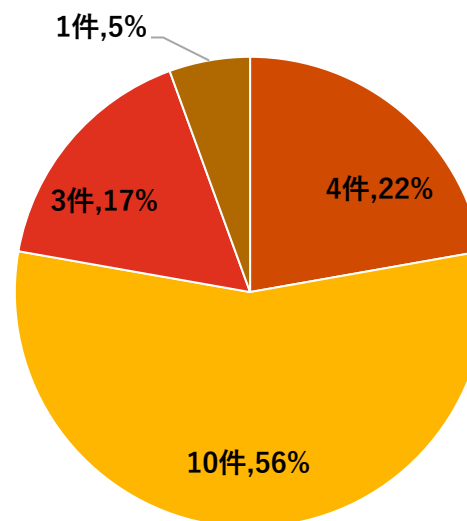
➤ 基礎項目編の作成にあたり、昨年度よりも「とても役に立った」の回答の割合が大きくなった。割合として22%増加し、昨年度の倍となった。

R5年度(n=18)



- とても役に立った
- 概ね役に立った
- あまり効果的ではなかった
- 効果的ではなかった

R4年度(n=18)



- とても役に立った
- 概ね役に立った
- あまり役に立たなかった
- 役に立たなかった

【金融機関】基礎項目編作成におけるINPIT知財総合支援窓口の支援有無(4/4)

【金融機関Q8-5】（Q8-1で「受けなかった（行内の職員のみで作成）」「受けなかった（行内の職員と企業で作成）」「受けなかった（外部専門家から支援を受けて作成）」と回答いただいた場合）知財総合支援窓口の支援を受けなかった理由をお聞かせください。

- 知財総合窓口支援の支援を受けなかった理由として、外部専門家の協力が得られたことを挙げる回答が複数件見受けられた。

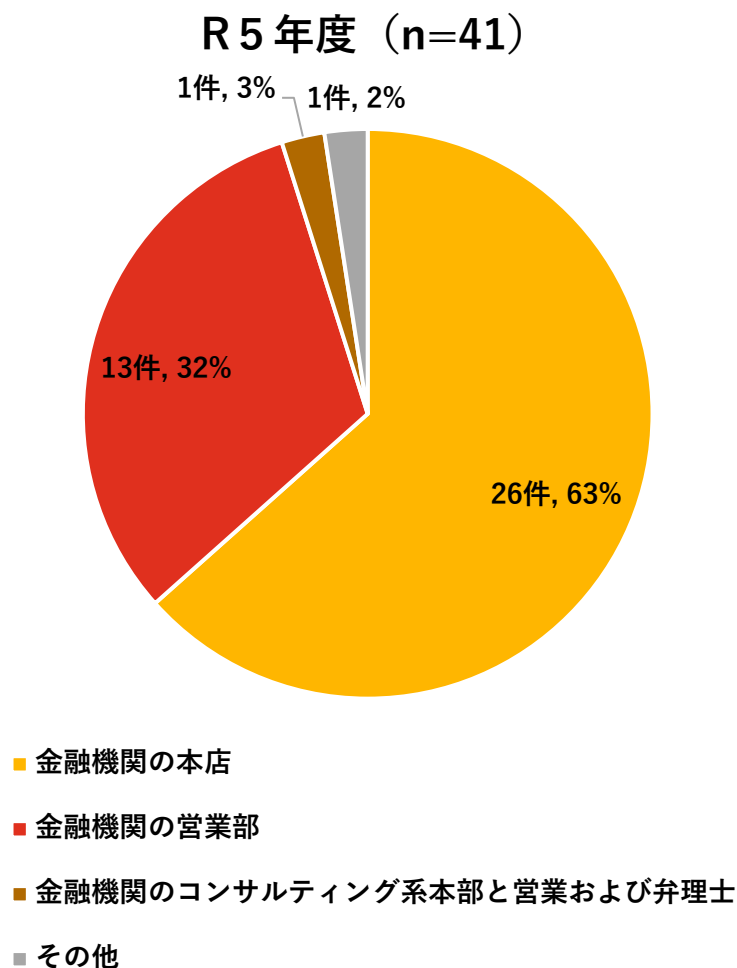
金融機関回答(抜粋)

- 自行の事業性評価をもとにある程度作成可能だったため。
- **応募までの時間と評価書作成の外部専門家と基礎項目を共有したほうが進めていくうえで有益だと考えたため。**
- **外部専門家の協力が得られたため。**
- 特許庁のセミナーで基礎項目編について学べたから。
- 当金庫は、知的資産経営支援を継続して取り組んでおり、自金庫内での作成が可能と判断した。
- 応募までの時間と評価書作成の外部専門家と基礎項目を共有したほうが進めていくうえで有益だと考えたため。
- 接点がなかった。
- **外部専門家は足下の情報に明るいためです。**
- 期限までに時間が足りないと思いました。
- 支援を受けることができることを知らなかった。
- 知財アナリストでもあり、顧客とともに作成が可能で、専門家が不要。
- 当行本部企業支援室との連携を図るスキームが確立されているため。

【金融機関】基礎項目編の作成主体

【金融機関Q9-1】 基礎項目編を作成するにあたり、作成の主体となったのは以下のうちどこでしょうか。

- 基礎項目編の作成主体は「金融機関の本店」が最も多く、約60%を占めた。次いで、「金融機関の営業部」が多く、約30%を占めた。

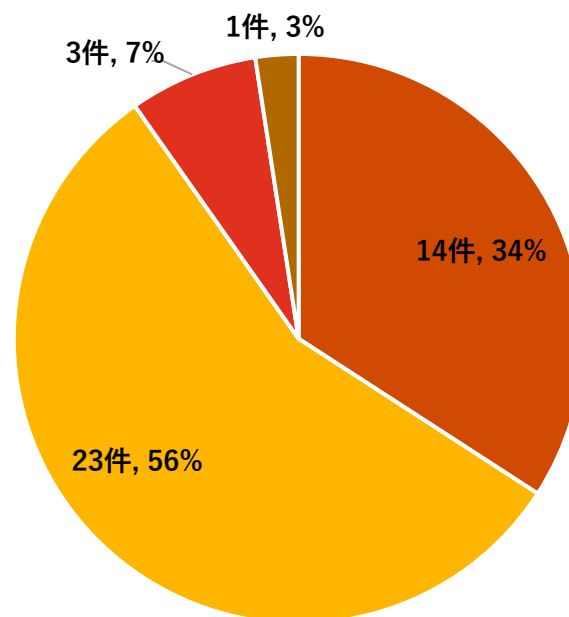


【金融機関】企業強みの発見に対する基礎項目編の効果

【金融機関Q9-2】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？

- 「とても効果的だった」・「概ね効果的だった」との回答が合わせて全体の90%を占めており、基礎項目編が企業の強みの発見に効果を発揮したことが推察された。

R5年度（n=41）



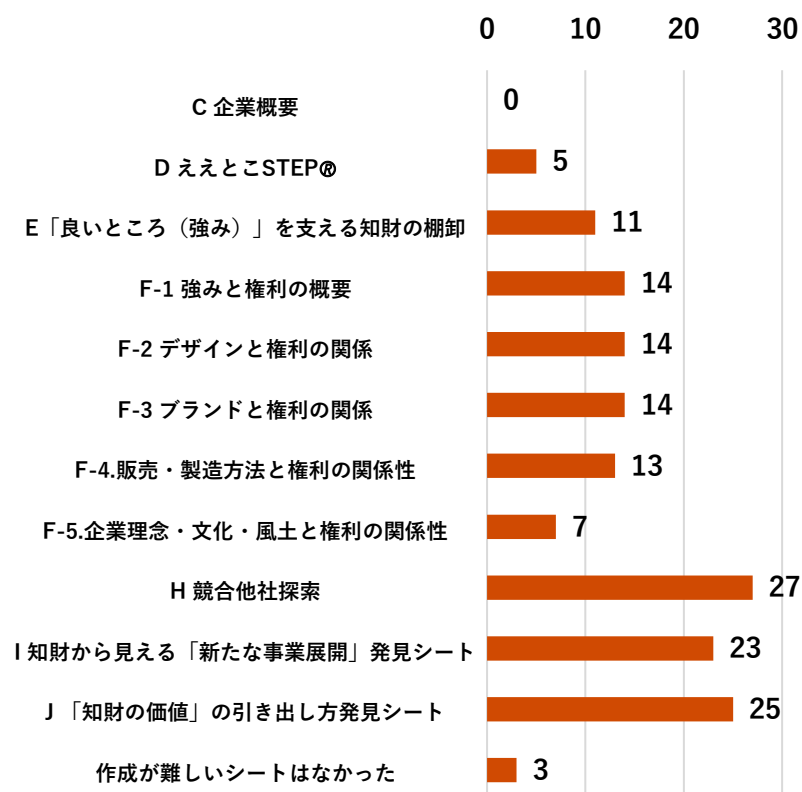
- とても効果的だった
- 概ね効果的だった
- あまり効果的ではなかった
- 効果的ではない

【金融機関】基礎項目編の作成が難しかったシート

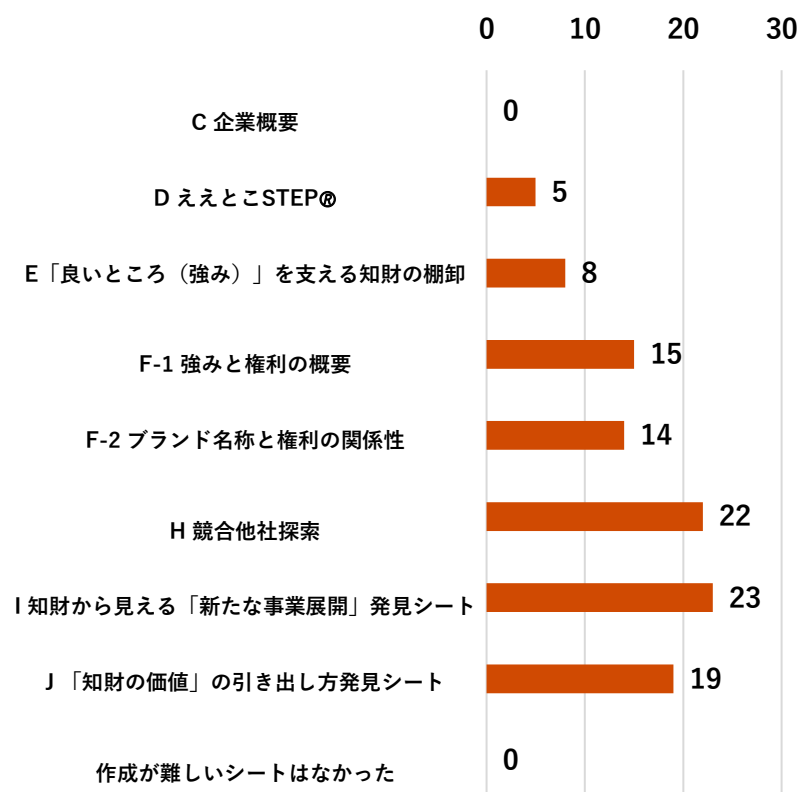
【金融機関Q9-3】基礎項目編の作成にあたって、記載が難しかったシートがあれば選択してください（複数回答可）。

➤ 昨年度と同様、「H 競合他社探索」、「I 知財から見える『新たな事業展開』発見シート」、「J『知財の価値』の引き出し方発見シート」の作成を困難に感じた金融機関が多かった。

R5年度（n=41）



R4年度（n=37）

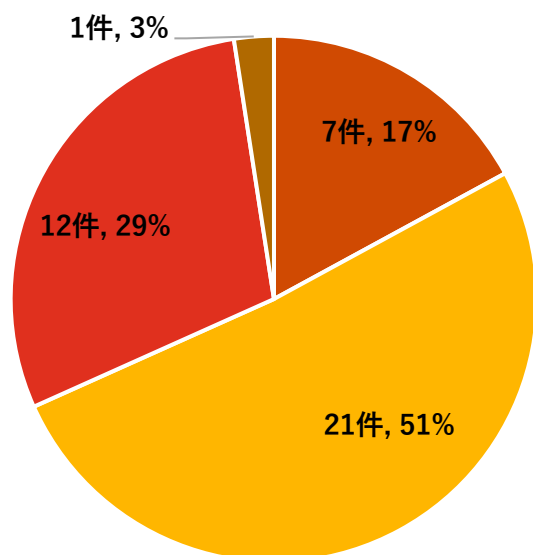


【金融機関】企業強みの発見に対する基礎項目編の費用対効果(1/2)

【金融機関Q9-4】 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？

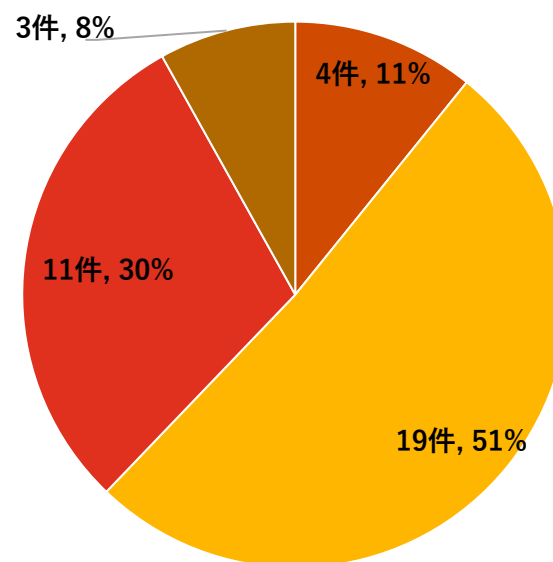
➤ 昨年度と同様「とても妥当だった」・「妥当だった」と回答した金融機関は多く、合わせると全体の約70%を占めた。

R5年度 (n=41)



- とても妥当だった (費用対効果が高い)
- 概ね妥当だった
- あまり妥当ではなかった
- 妥当ではない (費用対効果が低い)

R4年度 (n=37)



- とても妥当だった (費用対効果が高い)
- 概ね妥当だった
- あまり妥当ではなかった
- 妥当ではない (費用対効果が低い)

【金融機関】企業強みの発見に対する基礎項目編の費用対効果(2/2)

【金融機関Q9-5】上記のようにお答えになった理由をお聞かせください。

- 企業の強みを把握できたことに効果を感じられた金融機関が複数件見受けられた。
- 一方で、競合優位性について記載が困難であるとの声が挙げられたほか、作成に負担がかかったとの声が見受けられた。

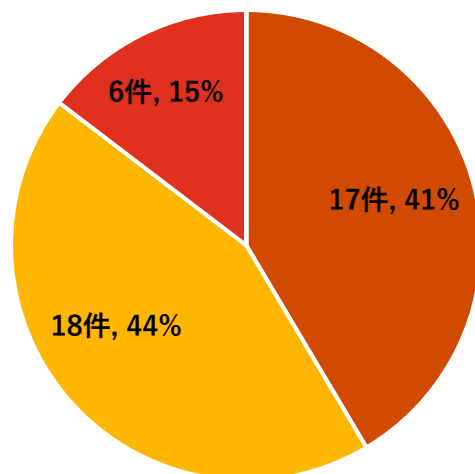
	金融機関回答(抜粋)
とても妥当だった (費用対効果が高い)	・ 企業側も気づいていない強みを発見できた。 ・ 将来性を考慮したうえで費用対効果が高いと判断されるから。 ・ 違う視点で考えることで取引先の新たな強みを発見できたから。 ・ 初めての経験でわかる範囲で調べながら作成し、知識が深まった。 ・ 知財は特許等の権利以外の活用方法があることを知ることができたため。
概ね妥当だった	・ 競合他社が少なく優位性について判断が難しかった。 ・ 違う視点で考えることで取引先の新たな強みを発見できたから。 ・ 基礎項目編のシートに基づいてヒアリングを行うことで事業の深掘りにつながった。 ・ F-1~5、Jの項目について専門的な知識がないと整理できない分野であると感じた。 ・ INPIT東京都知財総合支援窓口の支援が有効で、単独では相当に厳しい。 ・ 当金庫としては知識やノウハウ不足の為、かなりの労力となってしまった。取引先の積極的な協力もあり、企業の強みの発見へ効果的な支援となった。
あまり妥当ではなかった	・ 営業店の担当者が通常業務の中で行うには負担が大きく、また強みの発見が直接収益につながるものではないため。 ・ 中小企業には競合他社の特許分析の部分は適当な先が抽出できない。シートの工夫が必要だと考えられる。 ・ 特許分析からは中小企業の競合は見つけづらい。 ・ 作成負荷が高く、一定の知識やスキルが必要であり、幅広い金融機関職員が作成するのは困難であると考えられるため。
妥当ではない (費用対効果が低い)	・ 技術部門に明るくない物が、サポート受けた上で作成をしても負担ばかりで内容のあるものが作成できなかったように感じました。

【金融機関】金融機関で既に収集していた取引先の情報活用度

【金融機関Q9-6】 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取引先に関する情報収集（例：事業性評価）の情報は活用できましたか？

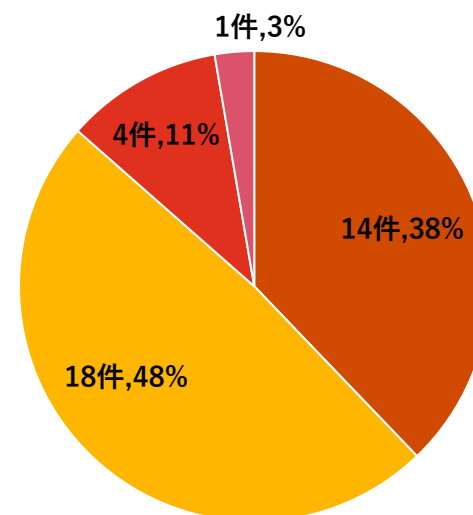
➤ 昨年度と同様「活用できた」・「やや活用できた」の回答が多く、合わせると全体の85%を占めた。

R5年度（n=41）



- 活用できた
- やや活用できた
- あまり活用できなかった
- 活用できなかった
- 特に事前情報を持ち合わせていなかった

R4年度（n=37）



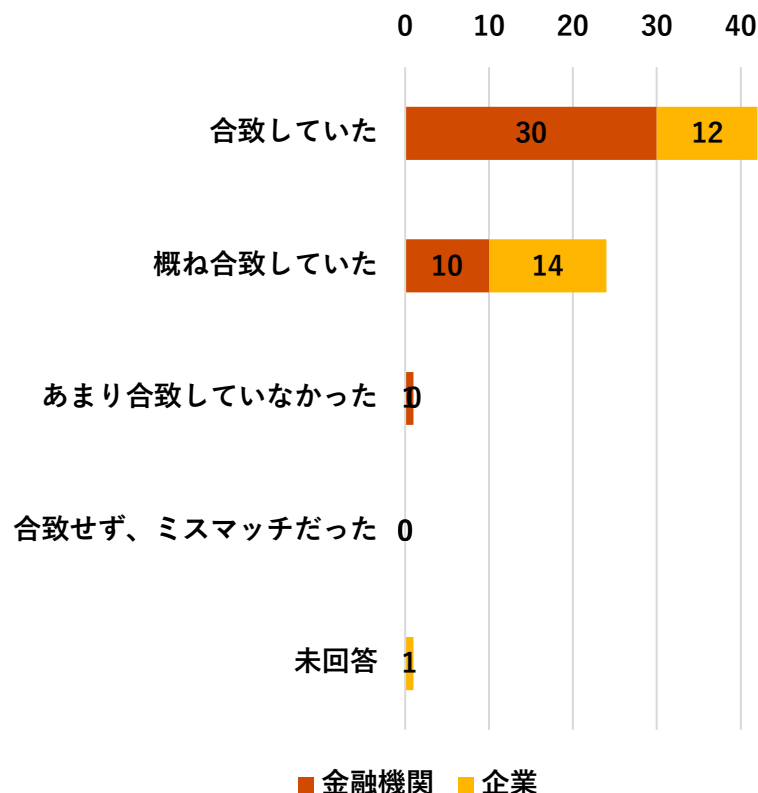
- 活用できた
- やや活用できた
- あまり活用できなかった
- 活用できなかった
- 特に事前情報を持ち合わせていなかった

金融機関や企業のニーズに対する専門家マッチング(1/2)

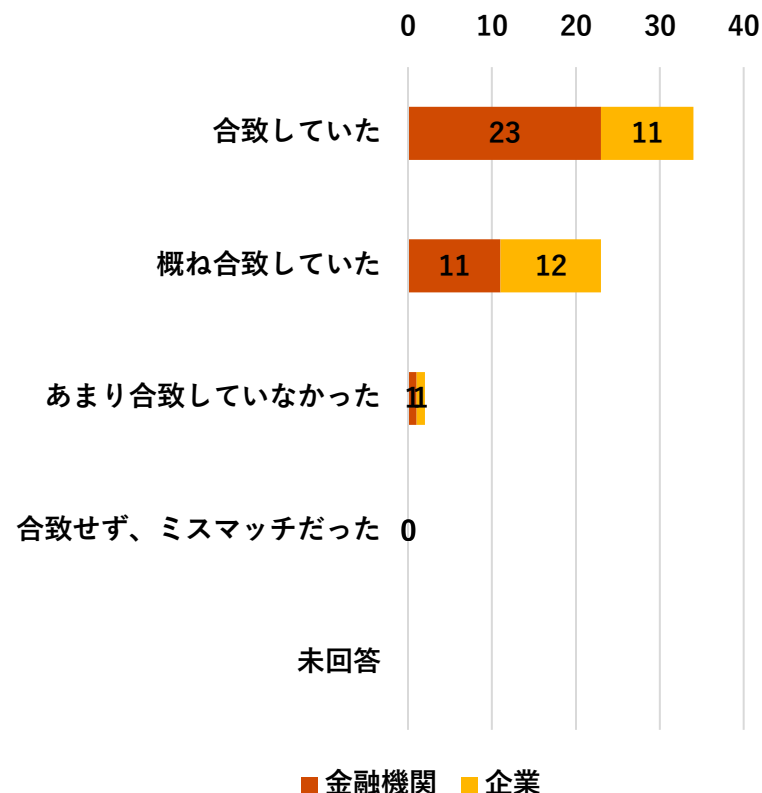
【金融機関Q10-1】 知財専門家とのマッチングについては、金融機関や企業のニーズに合致していましたか？

➤ 昨年度と同様、多くの参加機関から「合致していた」との回答があった。昨年度と比較して、金融機関の割合が増加した。

R 5 年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R 4 年度 n=(金融機関:37、企業:24)



金融機関や企業のニーズに対する専門家マッチング(2/2)

【金融機関Q10-2】上記のようにお答えになった理由をお聞かせください。

➤ ビジネスにつながる提案に対して、満足する声/求める声が複数見受けられた。

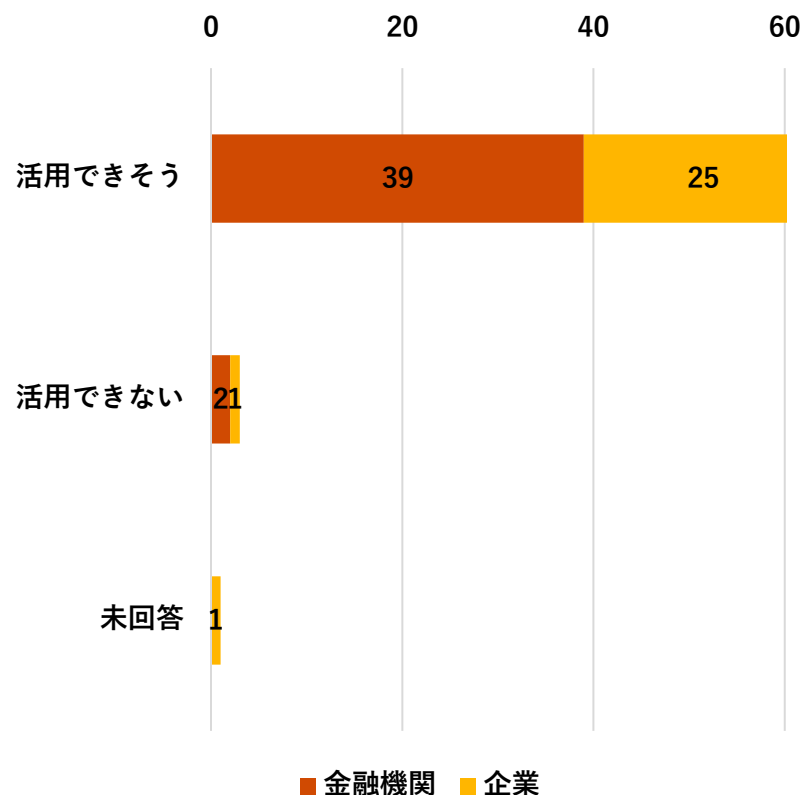
	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
合致していた	・ 社長に知的財産の関する気づき（情報）を与えてくれた点。 ・ 専門家の支援により企業側から評価をいただいたから。 ・ マクロの位置から事業のマーケットについて検討を開始し、ミクロに落とし込んでいただいた点。 ・ 応募企業の特許権取得に向けて協議ができた。 ・ 市場での企業のポジションを明確化し、現実的に企業の強みを活かす経営戦略（販路拡大）を的確に提案していただいた。 ・ 簡易的な定量評価を行っていただくなど柔軟に対応していただいた為。 ・ この分野における専門家の造詣が深かったことと、米国における調査分析が行われたが経験もあり適切であった。 ・ 当社との取引履歴が浅く、当組合内に当社に関する情報蓄積が不足していた為。	・ ビジネス面についての理解が深かったため。 ・ 前もって金融機関の方がヒアリングして頂き最適な知財専門家を紹介してもらえた。 ・ 評価分析、提案が適切であった。 ・ 経験豊富な専門知識による。 ・ 未だ世界には自社が製造するような装置は少なく、また最近になってコンベチターが増え始めているという事を考えると、まさに今知財関連に対する知識や取り組みを優先度を上げる必要があるという観点からニーズは合致していました。
概ね合致していた	・ 技術的な理解が高く、コンサルティングに強い専門家であったため。 ・ お客様の依頼をしっかりと聞いていただいた。 ・ 事業分野にピンポイントではなかったものの、企業のニーズをくみ取り、評価書を作成頂いた。 ・ 事業者に寄り添った対話・提案を頂ける専門家であったため。	・ 専門性に欠けるが、大変熱心に伴走していただけた。 ・ 販売（売り上げ貢献）に直接的に関与していただける仕組みが欲しかった。
あまり合致していなかった	・ 弁理士目線が強く、事業所の強みを引き出すという面ではもの足りなかった。	

知財ビジネス評価書・提案書の今後の活用方針(1/5)

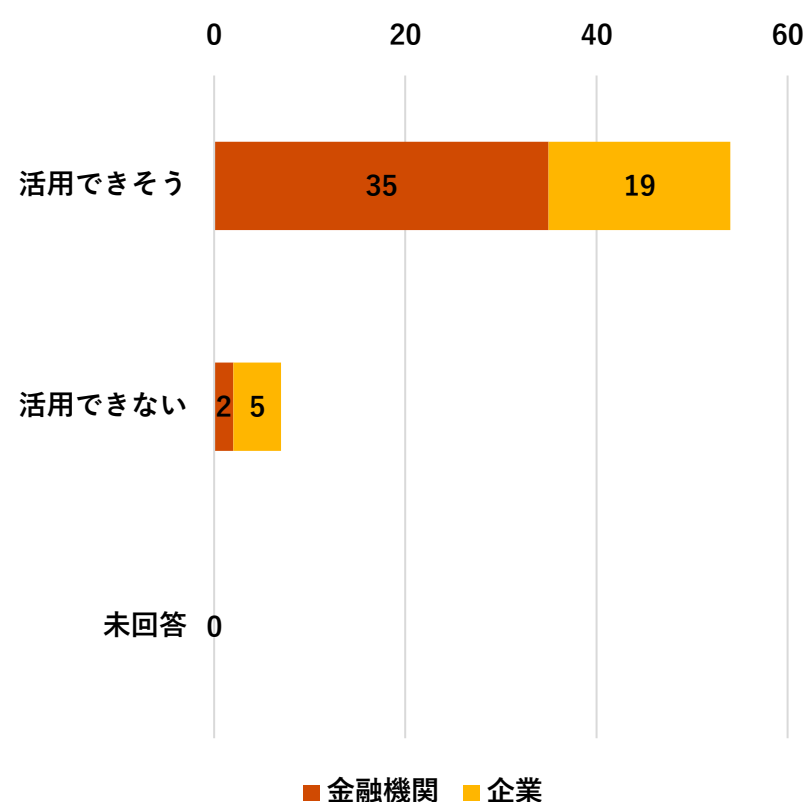
【金融機関Q11-1／企業Q9-1】知財ビジネス評価書・提案書を活用し、次のアクションに繋げることが出来るでしょうか。

▶ 昨年同様、多くの参加機関から「活用できそう」との回答が集まった。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R4年度 n=(金融機関:37、企業:24)

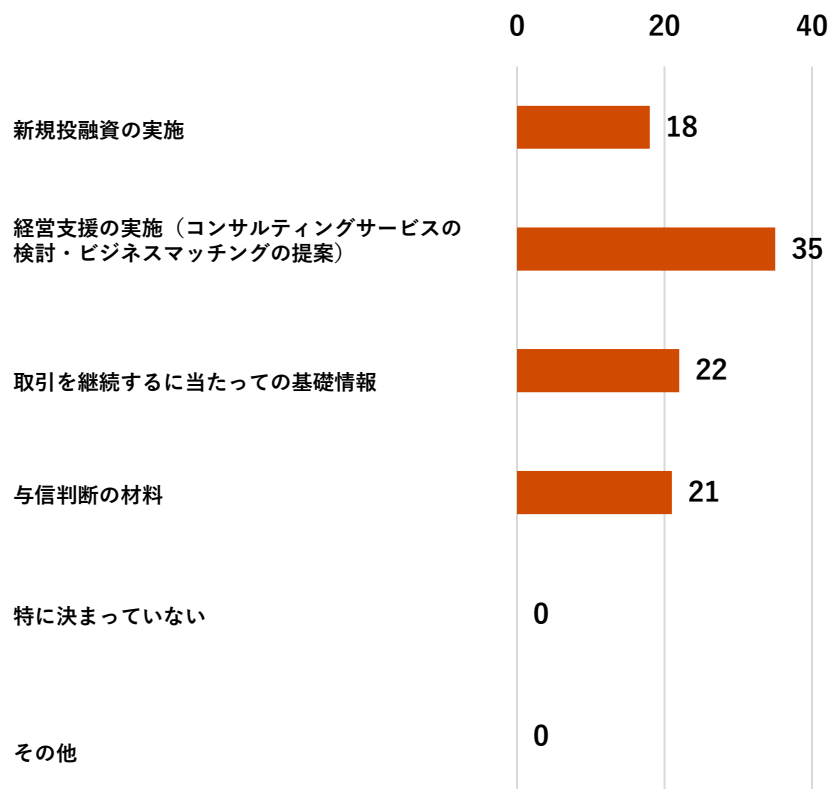


【金融機関】知財ビジネス評価書・提案書の今後の活用方針(2/5)

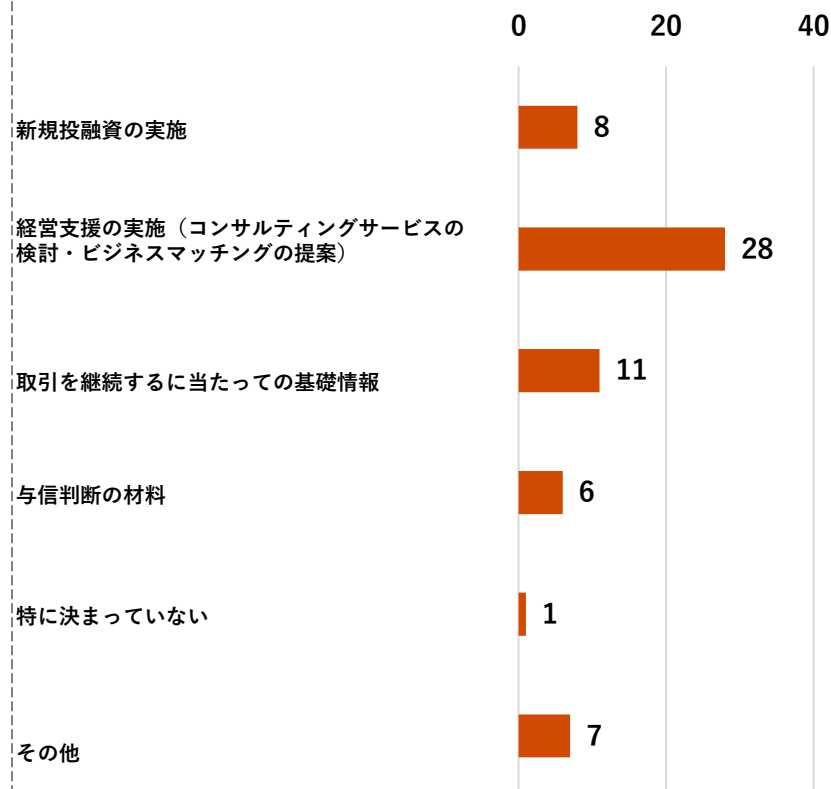
【金融機関Q11-2】（「活用できそう」と回答いただいた場合）今回作成した知財ビジネス評価書・提案書を、どのように活用する予定ですか。（複数回答可）

➤ 昨年度と同様、「経営支援の実施」の回答が最も多く、35件集まった。

R 5 年度（n=39）



R 4 年度（n=35）

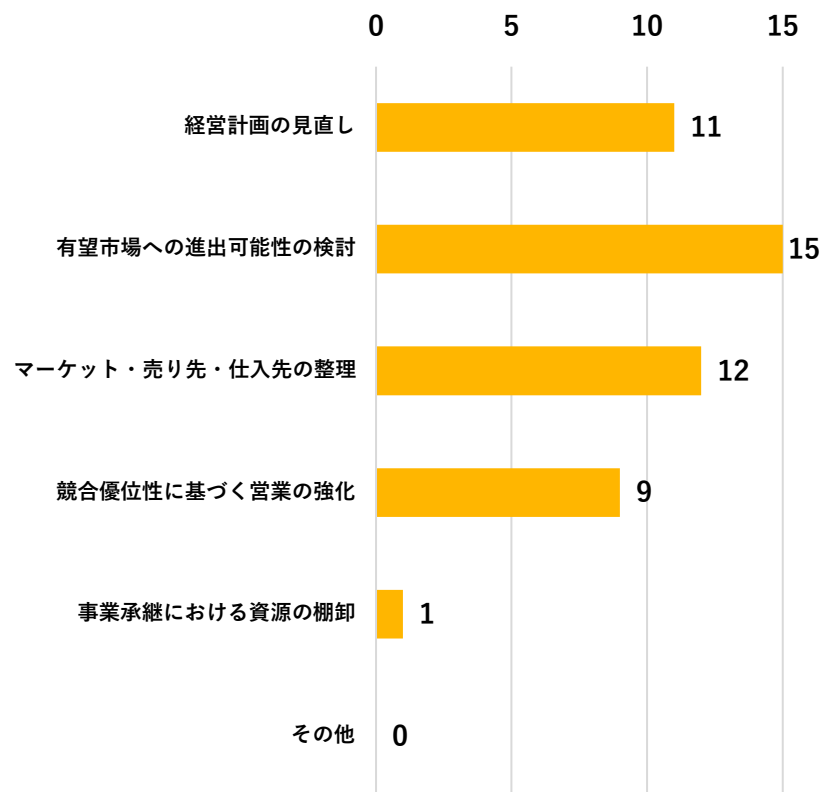


【企業】知財ビジネス評価書・提案書の今後の活用方針(3/5)

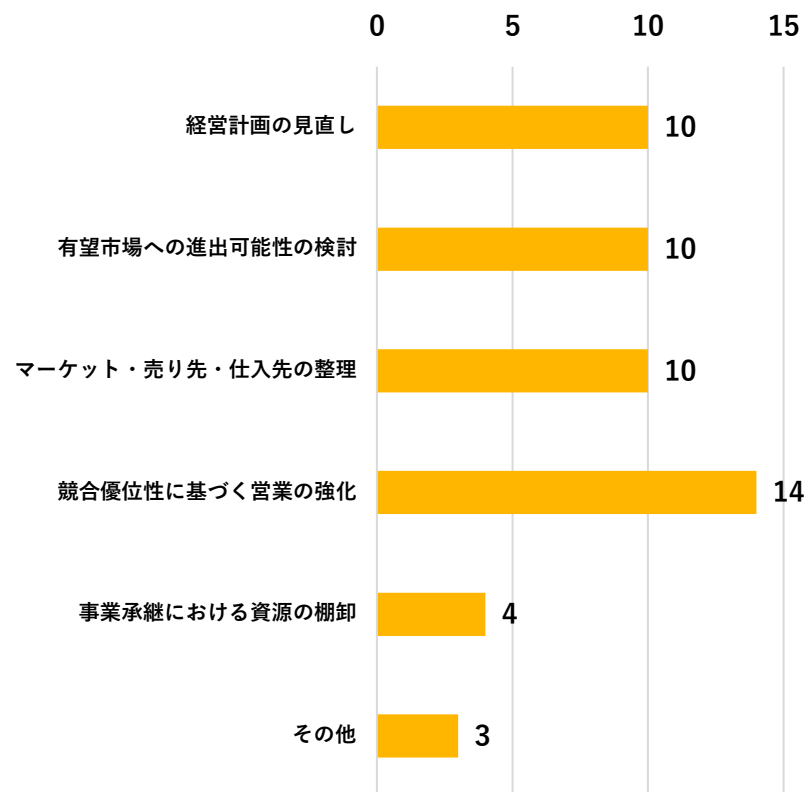
【企業Q9-2】（「活用できそう」と回答いただいた場合）今回作成した知財ビジネス評価書・提案書を、どのように活用する予定ですか。（複数回答可）

➤ 昨年度と比較すると、「有望市場への進出可能性の検討」の回答が増加しており、新たなビジネスへの活用を検討する動きが多くみられた。

R5年度（n=25）



R4年度（n=19）



【金融機関】知財ビジネス評価書・提案書の今後の活用方針(4/5)

⇒Q11-1で「活用できそう」と回答いただいた場合

【金融機関Q11-3】本店の方が評価書・提案書を活用する場合、Q11-2の選択肢以外の活用可能性（または既に実施している活用例）があればお聞かせください。

【金融機関Q11-4】営業店の方が評価書・提案書を活用する場合、Q11-2の選択肢以外の活用可能性（または既に実施している活用例）があればお聞かせください。

【金融機関Q11-5】知財ビジネス評価書・提案書を金融機関内部で活用するにあたって、より効果的な活用を行うために必要な支援があればお答えください。

- 本店や支店におけるの活用に関しては、事業承継やM&Aの支援につなげたいとする回答が多く見受けられた。
- 金融機関内部における活用に関しては、社内外に向けた研修に活用したいとの回答が複数件挙がった。

	金融機関回答(抜粋)
【金融機関Q11-3】 本店による評価書・提案書の 活用可能性	- 支店への知財に関する啓蒙活動 ・ 事業承継支援、M & A ・ 脱炭素のサプライチェーン構築、環境問題対応への貢献 ・ 知財評価に関する研修や営業店への横展開など ・ 事業・技術承継に向けた支援
【金融機関Q11-4】 支店による評価書・提案書の 活用可能性	・ 他企業への知的財産に関するヒアリング ・ 事業承継支援 ・ 事業性評価に基づく融資 ・ M & Aの提案
【金融機関Q11-5】 金融機関内部における 評価書・提案書の活用可能性	・ 企業向けセミナーや研修 ・ 職員向けの研修支援 ・ 継続的な知財金融支援 ・ 技術の独自性や市場性を踏まえて与信判断を実施する際に活用を検討したい。 ・ 評価書で提案頂いた支援内容にかかる実行支援

知財ビジネス評価書・提案書の今後の活用方針(5/5)

【金融機関Q12／企業Q9-3】（「活用できない」と回答いただいた場合） 「活用できない」を選んだ理由をお聞かせください。

➤ 活用できない理由として、具体的にビジネスに直結しない内容であったことが挙げられた。

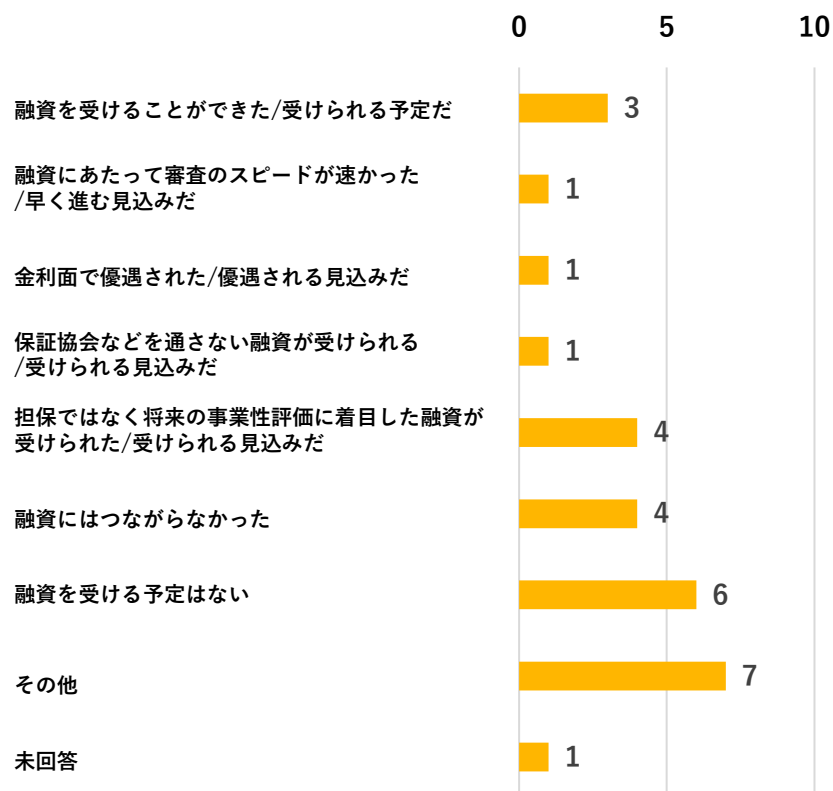
金融機関回答	企業回答
・ すぐに事業承継に生かせるものではない。	・ ビジネスに直結する着地ではなかった。

【企業】融資への影響度

【企業Q10-1】 今回の知財ビジネス評価書・提案書を利用することで銀行からの融資に影響はありましたか？もしくは影響がありそうですか？当てはまるものをすべてご回答ください。（複数回答可）

➤ 融資への影響度に関する回答状況については、昨年度と比較してあまり大きな変化はなかった。

R5年度（n=27）



R4年度（n=24）

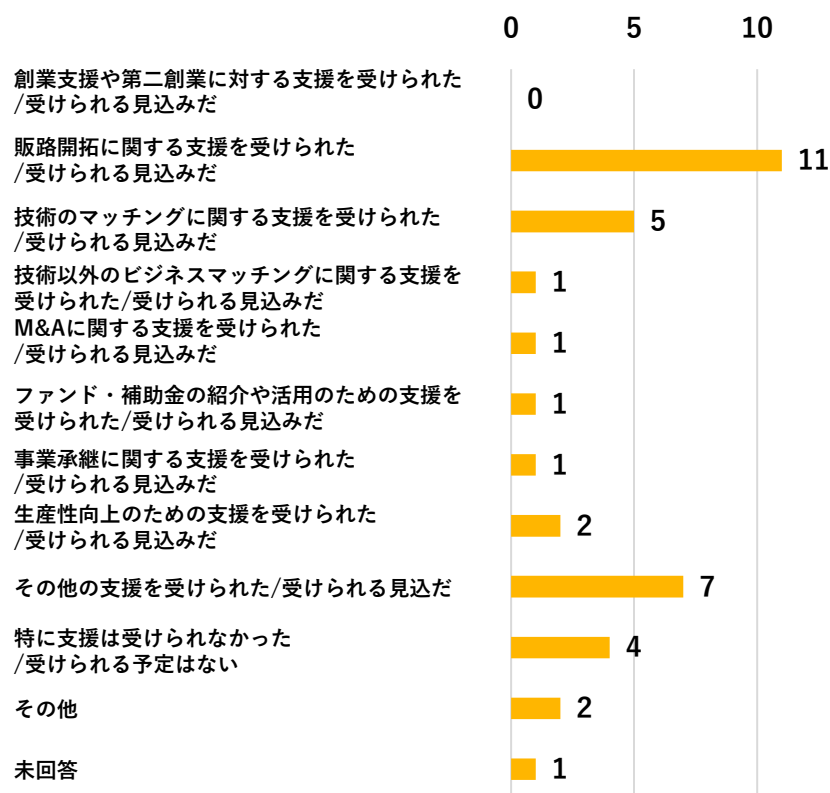


【企業】本事業を踏まえた金融機関からの支援内容

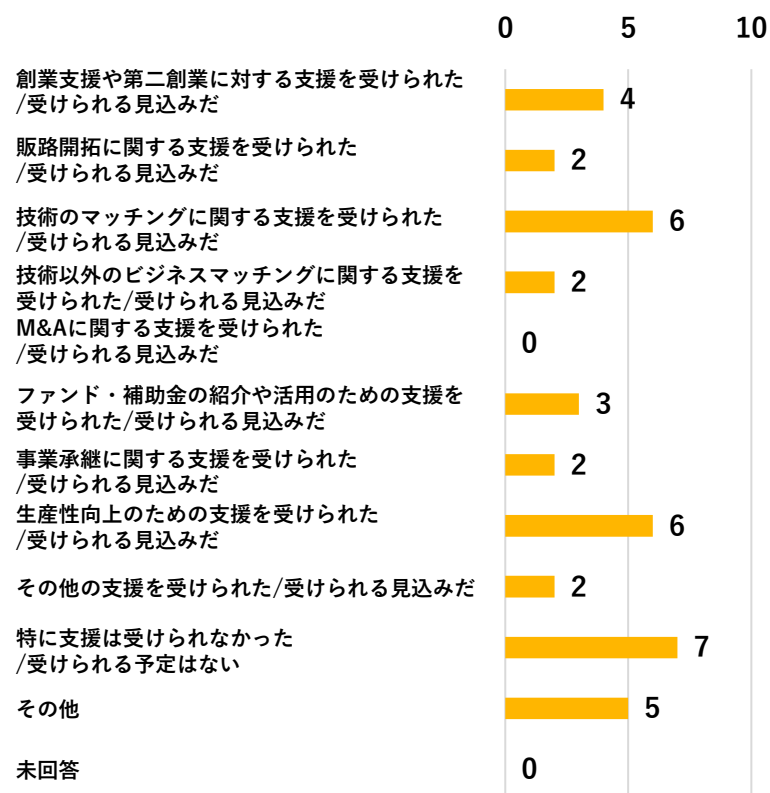
【企業Q10-2】 今回の知財ビジネス評価書・提案書 を利用することで金融機関から貴社のビジネスそのものに対する支援が受けられましたか？もしくは受けられる見込みがありますか？当てはまるものをすべてご回答ください（複数回答可）。

➤ 昨年度と比較すると、新規開拓に関する支援を受けた企業が増加した。

R5年度（n=27）



R4年度（n=24）

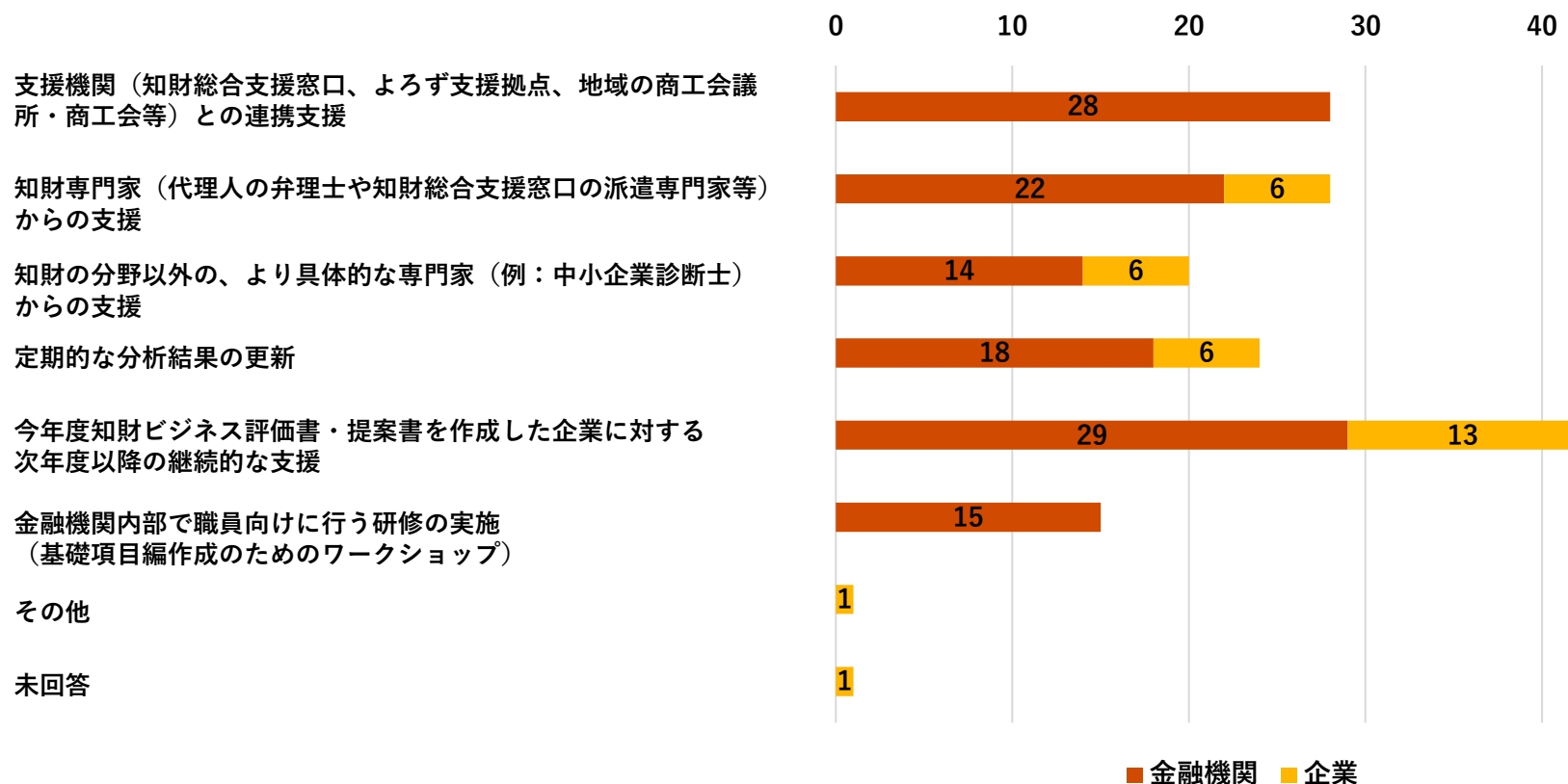


知財ビジネス評価書・提案書活用のための支援策

【金融機関Q13-1／企業Q11】知財ビジネス評価書・提案書の活用を進めるために、どのような支援策があると嬉しいですか（複数回答可）。

- 次年度以降の継続的な支援を求める声が多く、42件の回答があった。
- 金融機関においては、知財総合支援窓口等、支援機関との連携支援を求める声も多く、28件回答があった。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)

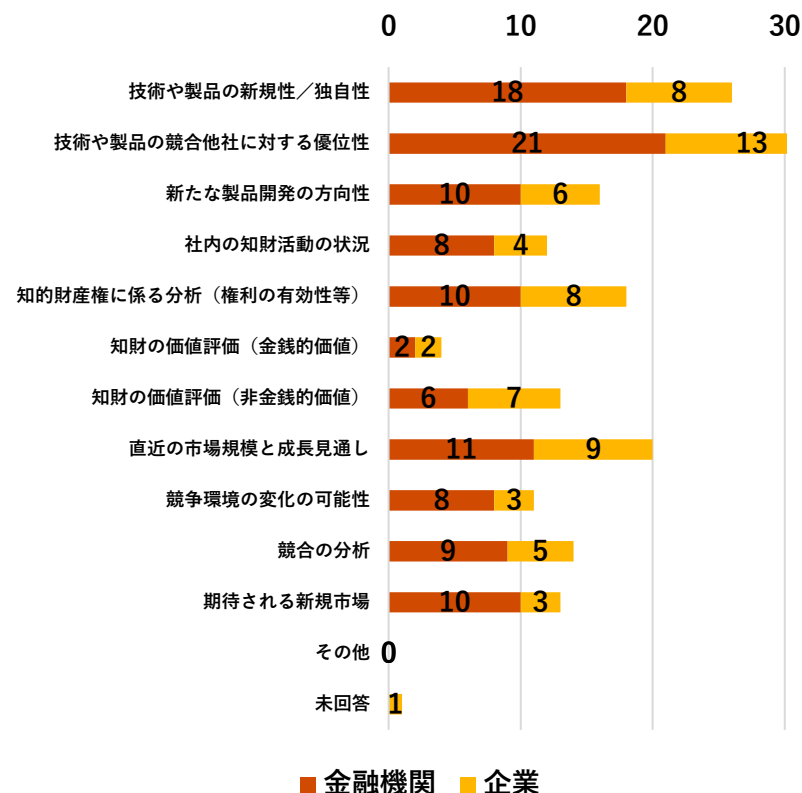


知財ビジネス評価書・提案書から『新たな気づき』を得た項目(1/2)

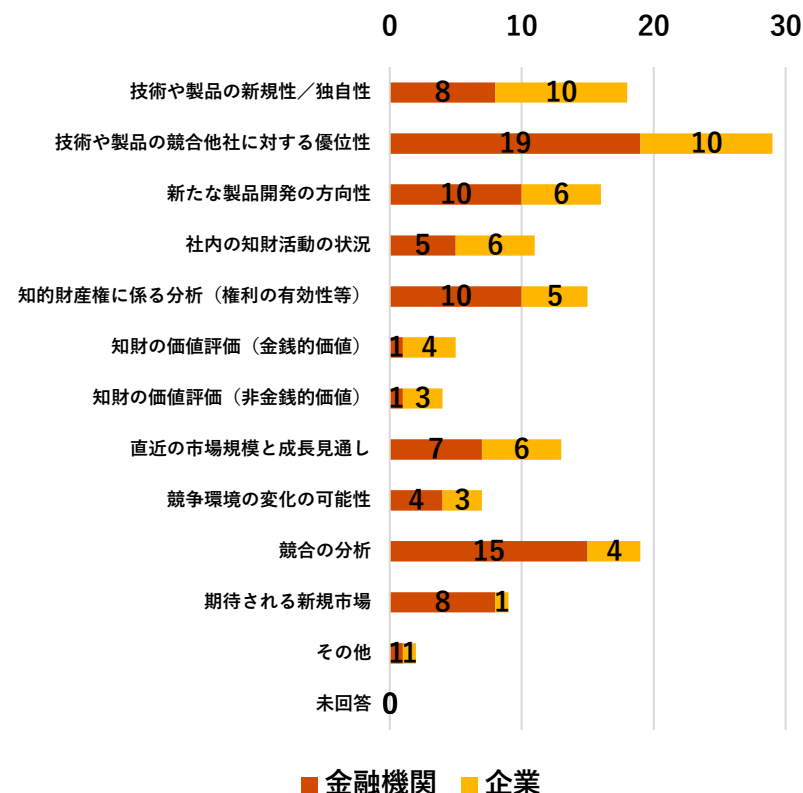
【金融機関Q13-2／企業Q12-1】今回作成した知財ビジネス評価書・提案書において、特に金融機関・取引先が「新たな気づき」を得た項目は次のうちどれですか？3つまでお答えください（複数回答可）。

- 昨年度と同様、「技術や製品の新規性/独自性」・「技術や製品の競合他社に対する優位性」に気づきを得た参加機関が多かった。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R4年度 n=(金融機関:37、企業:24)



知財ビジネス評価書・提案書から『新たな気づき』を得た項目(2/2)

【金融機関Q13-3／企業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。

- 金融機関や企業だけでは気づくことができなかった、強みや優位性が可視化されたことが新たな気づきに繋がったとの回答が複数件見受けられた。

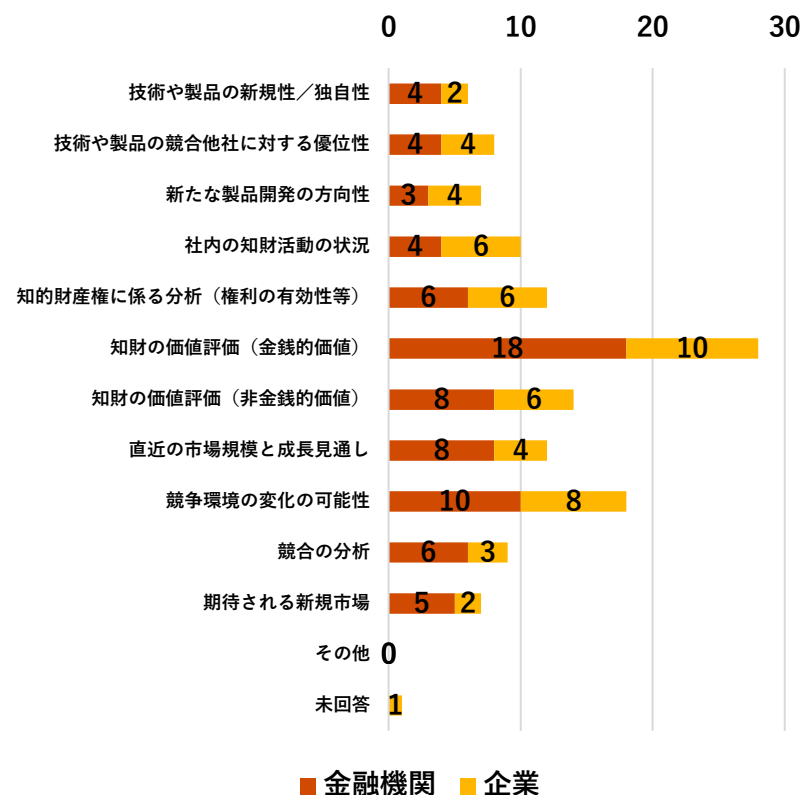
金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
- 応募企業の今後の知的財産の活用について理解できた。 - 補助金を利用して取得した機械の活用方法について、金融機関が専門家のヒアリングを通じ気づきを得られたため。 - 新製品が主な論点だったから。 - 市場の状況確認で積極的な営業が必要なことが確認できた。 - 表面的に分かったつもりになっていた当該知財の内容は、知財ビジネス評価書・提案書作成を通じてでなければ理解不十分であったと思うから。 - 今まで見えていなかった強みが発見されたため。 お客様の強みが見える化され事業の深掘りができました。 - 知財の特許などの取得権利として技術領域に限定してとらえるのではなく、顧客基盤や営業方法などのビジネス全般の対象企業らしさと捉えた上で競合の存在を意識することができた。 - 専門的な知識がないと分析しえない範囲であるから。 - 知財取得状況の検索からの競合の洗い出しが参考になった。 今まで見えていなかった強みが発見されたため。 - 事業の多角化を計画中であったため。 当社の特徴や強みを理解できた。 知財を通しその企業が持つコアコンピタンスを知ることができた。 特許技術の基礎となる企業の技術力について、改めて理解を深めることができた。 - 権利で保護されていない技術の独自性を知ることができた。	自社では当たり前と思っていたことが、競合他社に対して優位性があることに気づきました。 - 市場規模が明確に分析されていた。 - 独自技術にニーズがあると思うから。 - 見えていなかった競合の分析ができた。 - 弊社製品のパイオニアとしての独自性。 我々の技術の可能性を感じられた。 - 売り手側と買い手側の感覚の違いに気が付いている点。 - 模倣品対策や高齢化に伴う市場環境の変化に対応したブランディングや商品開発が必要であるとの認識が深まった。 - 特許の新規性や独自性がどこにあるのか、具体的に教えていただきました。 - 私たちの製品が実際どのような位置にあるのかを知財分析から得る事ができ、独自性が何なのか、またその逆に対しても非常に理解を深める事ができた。また、申請件数や保有数を知ることによって市場の過去の成長とこれからの状況も知財の観点から知ることができ、またそれらに対して同業他社がどのような活動をしているのか、またチャンスがどこにあるのか、等を気づくことができた。

知財ビジネス評価書・提案書の『理解が難しかった』項目(1/2)

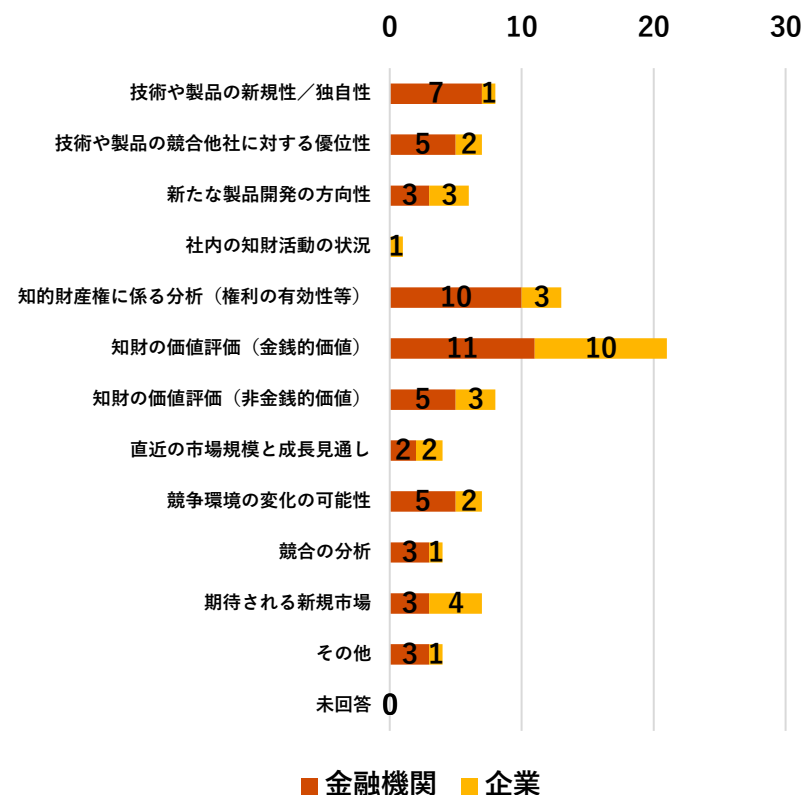
【金融機関Q14-1／企業Q13-1】今回作成した知財ビジネス評価書・提案書において、理解が難しかった項目は次のうちどれですか？3つまでお答えください。（複数回答可）

▶ 昨年度と同様、知財の金銭的評価を困難に感じた参加機関が最も多かった。特に金融機関は昨年度から7件回答が増えた。

R5年度 n=(金融機関:41、企業:27)



R4年度 n=(金融機関:37、企業:24)



知財ビジネス評価書・提案書の『理解が難しかった』項目(2/2)

【金融機関Q14-2／企業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。

- 知財の定量的な評価を困難に感じたとの回答が多くみられたほか、事業環境の変化に応じた知財活動を困難に感じたとの回答も複数件見受けられた。

金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
- 知財の特許などの取得権利として技術領域に限定してとらえるのではなく、顧客基盤や営業方法などのビジネス全般の対象企業らしさと捉えた上で競合の存在を意識することができた。 自身の勉強不足であるが特許の定量的な評価について、詳細に理解したかった。 一般的には金銭的な価値の評価にまで結びつけるのは難しいと感じた。 外部環境や市場の変化するスピードが速いため。 - 海外への知財確保に向けての戦略は、未知の要素も多かったから。 - 専門的分野であり、理解しづらい内容も多かった。 - 競合の事業内容把握が難しかった。 当社ビジネスにおいては、今後の環境変化が大きく、これからの市場展開の予想が難しい。 - 企業の保有している特許の保護範囲が今後の事業にどう活用できるかの理解が難しかった。	- 新規事業の今後の展開については、取組ができなかったの で、理解度としては難しかったと判断しました。 知財価値の評価を具体的に知りたかった。 知財の金銭的な価値についての分析はなかったため。 - 将来にわたる価値評価基準。 - 特許で保護されている技術が回避される可能性についての 分析方法などを知りたかった。 - 競合がいない新しい市場なので、他社との比較が難しいの で、参考になる見本がありませんでした。 具体的な評価の価格等はまだまだ勉強をしないとけない と感じた。現在の知識レベルではそこまで到達できてない と感じた。

新たに必要とする分析項目

【金融機関Q15-1／企業Q14-1】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？

【金融機関Q15-2／企業Q14-2】上記のようにお答えになった理由をお聞かせください。

➤ 金融機関から、社会課題・環境課題と紐づけた項目のニーズが複数件見受けられた。

	金融機関回答(抜粋)	企業回答(抜粋)
【金融機関Q15-1／企業Q14-1】 新たに欲しい項目	・ SDGSやカーボンニュートラル等 ・ 社会課題・環境問題への貢献分析 ・ 継続的な支援前提ですが、前回評価で強み、弱みを把握していると思うので、伸びた項目、衰退した項目などを分析して、進む報告があっているのか、修正すべきかを検討できるようになればなお良い。 ・ 知財の定量的な評価（評価方法の具体的な解説付）。	・ 知財の金銭的価値 ・ 販売先の具体的かつ、直接的な紹介 ・ 生産性評価などの現状および未来分析 ・ 関連した新技術に関する情報提供 ・ 知財が活用できる市場や規模
【金融機関Q15-2／企業Q14-2】 理由	・ 社会課題・環境問題への貢献がより重要性を増しているから。 ・ 評価書を作って終わりではなく、継続して支援していくうえで評価書もリバイスしていくべきと考えたため。 ・ 知財について質権設定をする際の担保価値の根拠になるため。	・ 自社で保有する知財の資産化を行いたいため。 ・ 紹介の方が制約が早く、効率が良いため、資料だけでは時間がかかるから、短縮したいと考えます。 ・ 働き方改革などに取り組む中で、生産性を向上させる指標を求めています。 ・ 技術は日進月歩であり、最新の動向について知りたい。 ・ 特許は新しい市場を生み出すのは分かりましたが、具体的にどのような市場があるのかも、評価していただくと今後の事業展開の役に立つため。

インタビュー調査の実施

- 本年度採択案件のうち5案件を選定の上、支援後のインタビュー調査を実施した。
- 案件選定については、ヒアリングへの同席を行った案件（目的別編利用案件と同義）を対象とし、利用者の目的および支援状況を踏まえ以下5社を選定し、金融機関・対象企業・専門家の各者にインタビューを行った。

■ インタビュー調査対象案件

#	案件番号	金融機関	対象企業	専門家	目的別編
1	A	A信用金庫	A社	A 特許事務所	経営改善
2	C	C社	C信用金庫	C 特許事務所	販路拡大
3	D	D銀行	D社	D 特許事務所	新規事業創出
4	E	E信用組合	E社	E 特許事務所	経営改善
5	I	I銀行	I社	I特許事務所	事業承継

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。
- ・ 基礎項目編の取り組み効果は、金融機関の企業理解や専門家支援における基礎資料として効果を発揮している反面、作成コストや支援体制における課題が浮き彫りとなった。
- ・ 目的別編においては、基礎項目編との観点重複や企業ごとの柔軟性に関する意見が多く寄せられた。
- ・ 評価書・提案書および作成過程については好意的な意見が多い。金融機関内部での活用を見越した場合には、第三者視点での評価という観点から評価書の拡充を望む声が上がっている。

評価観点	インタビュー結果（概要）
基礎項目編・ 目的別編	・ INPIT知財総合支援窓口における基礎項目編の支援状況には地域差が存在しており、支援の充実化を図るために支援体制の強化が求められる。 ・ 目的別編において「コアコンピタンスの把握」が行われていることから、シートEとうまく関連づいていると整理がよりしやすい。 ・ また、<u>目的別編については基礎項目編との重複も多く情報が分散する</u>ため、整合が取れるとよい。 ・ <u>観点の一般性が高いことから、より具体的な内容が書き込める状態になっているとよい。</u>
評価書・提案書	・ 金融機関本部職員では、第三者としての定性分析を行うことができないことから、稟議書の補完資料として活用するとともに、<u>他の取引金融機関とも共有をしながら共同して支援を進めていくことも検討</u>している。 ・ 取引先へのアピール方法がわかったことにより、<u>新たな流通経路の開拓につながったとともに、製品需要の掘り起こしも行えた。</u> ・ 比較的<u>評価書のほうが金融機関内部としては第三者評価として活用がしやすいことから、評価書に重点を置いた支援策が今後出るとよい。</u> ・ 金融機関・企業の距離が近いこともあり、特に資金の流れという観点で金融機関の知見も生かすことができた。

インタビュー調査結果(個別案件)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。

案件番号	目的別編	対象	インタビュー結果
A	経営改善	A信用金庫	[基礎項目編] 募集期間も長くはないことから、作成の負荷は大きい印象であった。INPIT知財総合支援窓口もあまり作成ノウハウがなかったことから、取引先と日常的なコミュニケーションが取れていないと作成は難しい。 [評価書・提案書] 金融機関本部職員では、第三者としての定性分析を行うことができないことから、稟議書の補完資料として活用するとともに、<u>他の取引金融機関とも共有をしながら共同して支援を進めていくことも検討</u>している。
		A特許商標事務所	[基礎項目編・目的別編] シートEについては、事前に企業の権利関係が見えるため有用であった。目的別編において「コアコンピタンスの把握」が行われていることから、シートEとうまく関連づいていると整理がよりしやすい。 また、<u>目的別編については基礎項目編との重複も多く情報が分散する</u>ため、整合が取れるとよい。 [評価書・提案書] ブランディング検討にあたり、経営の根底にある思いや5年先のビジョンなども金融機関から得られるとよりよい。
		A社	[評価書・提案書] 取引先へのアピール方法がわかったことにより、<u>新たな流通経路の開拓につながったとともに、製品需要の掘り起こしも行えた</u>。特に現在はアメリカからの受注にもつなげることができたことから、今後は本格的な海外展開も視野に入っており、大変満足している。

インタビュー調査結果(個別案件)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。

案件番号	目的別編	対象	インタビュー結果
C	販路拡大	C信用金庫	[基礎項目編] 基礎項目編の分量が多く、補助金資料の作成サポートでのノウハウを活用しながら第1版の作成には1週間ほどを要した。 INPIT知財総合支援窓口でも取り組みが難しい部分については作成方法をレクチャーいただけ、充実した支援を受けながら知財に関するノウハウの蓄積に繋がられた。 [評価書・提案書] 本事業では本部が推進を行ったが、営業店において今後の活動を進めていく予定である。すでにビジネスマッチング等での活用を検討している。
		C特許事務所	[基礎項目編・目的別編] 基礎項目編については、経営課題について明確に記載があったことから、評価書作成の際に随時参考にしていた。 目的別編については「コアコンピタンス」に関する部分は有用であった。一方、評価書・提案書内容と一致しない項目も多いことから、修正が求められる。 [評価書・提案書] 金融機関が同席していることで、これまで検討してきた課題や解決手段をあらかじめ把握でき、検討にあたって大いに役立った。
		C社	[評価書・提案書] 商品のブランド化・販売戦略の構築・協業先のマッチングを進めていく際の活用を見込んでいる。 課題を専門家に明確にさせていただき、特許の権利範囲はもとより、ビジネス的な観点での商標・意匠権の活用戦略の重要性が理解できた。

インタビュー調査結果(個別案件)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。

案件番号	目的別編	対象	インタビュー結果
D	新規事業創出	D銀行	[基礎項目編] 経営デザインシートやローカルベンチマークの作成経験があることから、特段作成に苦労はしなかった。INPIT知財総合支援窓口へは相談にいったものの対応ができない旨の回答であったことから、支援体制の充実化をしていただきたい。 [評価書・提案書] 金融機関個別のヒアリング機会も設けていただき、非常に内容的にも充実したものであった。比較的<u>評価書のほうが金融機関内部としては第三者評価として活用がしやすいことから、評価書に重点を置いた支援策が今後出るとよい。</u>
		D特許事務所	[基礎項目編・目的別編] 「参入障壁が存在するか」「対象企業自身に取り組めるか」の項目については、一連で考える場合が多い。項目4については<u>観点の一般性が高いことから、より具体的な内容が書き込める状態になっているとよい。</u> [評価書・提案書] 金融機関・企業の距離が近いこともあり、特に資金の流れという観点で金融機関の知見も生かすことができた。基礎項目編を軸にした議論展開ができた点も、評価書への反映を行う上で非常に役立った。
		D社	[評価書・提案書] 外部専門家からアドバイスを受ける機会は少ないため、大変参考になった。すでに部署内でも資料展開を進めており、即座に提案の実行を行うとまではいかないものの、<u>検討中のアイディアを具体化するタイミングで参照する可能性は高い。</u>

インタビュー調査結果(個別案件)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。

案件番号	目的別編	対象	インタビュー結果
E	経営改善	E信用組合	[基礎項目編] 実際取引先の事業を見る上で、良い機会であった。記載範囲が膨大かつ専門的な部分もあり、作成に工数がかかった。<u>様式を簡略化していただいたほうが、金融機関の参加も増えるのではないかと思います。</u> [評価書・提案書] 事業の進む方向を理解・共有できたと思うため、専門家の紹介や支援制度の利用、資金調達についてサポートを検討していきたいと考えている。
		E特許事務所	[基礎項目編・目的別編] 基礎項目編については、以下の通り評価書への好影響をもたらしている。 目的別編については、今回の支援では問題にはならなかったが、<u>知財ではない部分がキャッシュフローの源泉となるような会社の場合は作成が困難である。</u> [評価書・提案書] 知財に絞ったコミュニケーションでは、テクノロジーのみに目が行ってしまい、事業の全体像をつかむのが難しくなる。<u>知財金融では金融機関がこれまでの企業との関係性の中で培ってきた社風への理解や強みを多分に状況提供いただける</u>ことから、技術面のみではない事業戦略を見据えた知財の取得・分析・戦略立案につながった。
		E社	[評価書・提案書] 提案内容は適宜会社の経営陣と共有を行っている。特に<u>アメリカでの市場展開に向けた調査については、自社では対応が難しかった</u>ことから大変助かった。すでに現地企業とのコミュニケーションでも好感触をつかめていることから、実務レベルでの支援が継続していただけるとよい。

インタビュー調査結果(個別案件)

- 案件別のインタビュー状況は以下の通り。

案件番号	目的別編	対象	インタビュー結果
I	事業承継	I銀行	[基礎項目編] 基礎項目編の作成にあたり、負担はかなり大きかった。一方で、特に業務に関して深い理解を得ることができた。 [評価書・提案書] <u>金融機関で作成している事業性評価シートはまだ内容が浅いと実感した。</u>経験や知識が乏しいため、担当者の負担は大きかった。その中で、INPIT知財総合支援窓口に支援を頂いたことが大いに役立った。
		I特許事務所	[基礎項目編・目的別編] 基礎項目編について、会社の内容、技術の内容について、まとめられていたため、評価書・提案書の作成、目的別編の作成に大きく役に立った。 目的別編については、構成としては網羅されていると思う。 [評価書・提案書] お取引先の要望に応えることを重要視されている一方で、技術を他の取引先に転用できないような仕組みにしている。そのため、技術の横展開をすることが難しかった。
		I社	[評価書・提案書] 最後に金融機関に提案された、営業力強化、在庫削減について取り組みたい。

2-3

基礎項目編及び手引きの改訂

基礎項目編の分析・改善案検討の概要

- 今年度は、①本申込と②金融機関向けワークショップにおいて金融機関の方に基礎項目編を作成いただいた。
- ついては、①本申込においてご提出いただいた基礎項目編、②金融機関向けワークショップにおいて回答いただいた基礎項目編のアンケート結果、③基礎項目編に対する専門家・金融機関の皆様からのご意見を分析し、基礎項目編・基礎項目編の手引きの改善案を検討した。

#	分析対象	分析項目
①	本申込にて提出いただいた基礎項目編	• 本事業の過去参加経験別の基礎項目編充足度/課題 • 作成方法別の基礎項目編充足度/課題
②	金融機関向けワークショップ（伴走支援）において回答いただいた基礎項目編のアンケート結果	• 基礎項目編のシート毎の理解醸成度
③	専門家・金融機関の皆様からのご意見	• 金融機関向けワークショップ等にて専門家よりお伺いした意見等 • 基礎項目編を作成する際に作成が難しかった項目、手引きを読んでも理解が困難であったシート等、金融機関の皆様から頂戴した意見



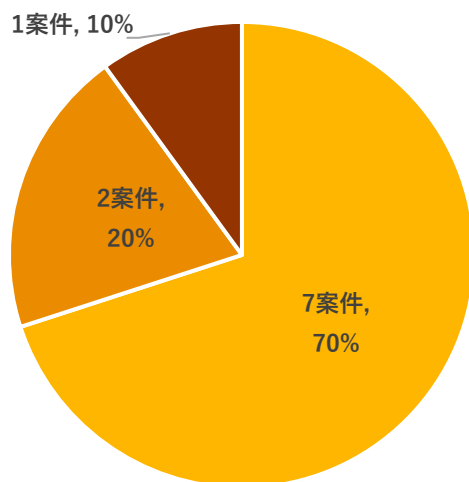
上記観点と有識者委員会にてこれまで頂戴したコメント・専門家ヒアリングでの所感を踏まえて
基礎項目編・基礎項目編の手引きの改善案を検討した。

【分析①】基礎項目編の作成における金融機関の過去参加実績と充足率の関係

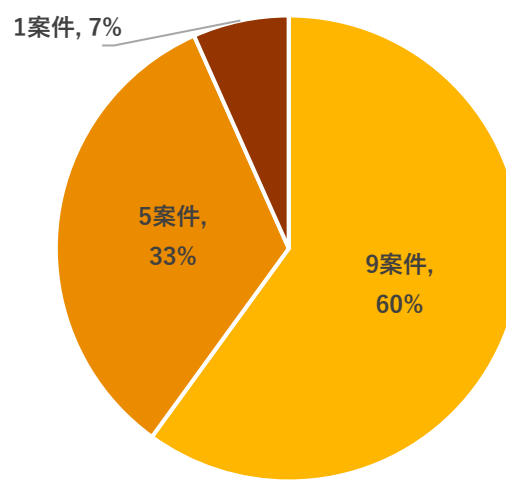
- 参加経験の多寡に関係なく、多くの金融機関で十分なレベルで基礎項目編を作成いただいた。
- 参加経験数0回～6回の金融機関では、90%程度の案件で基礎項目編の充足率が高かった。参加経験数7回～9回の金融機関においても、80%程度の案件で基礎項目編の充足率が高かった。参加経験数0回～6回の金融機関と比較してやや充足率が劣るものの、基礎項目編のうちどの項目を金融機関にて埋めれば支援の際に効果的か経験値等の現れもあるかと推測される。

参加経験別の基礎項目編の充足率

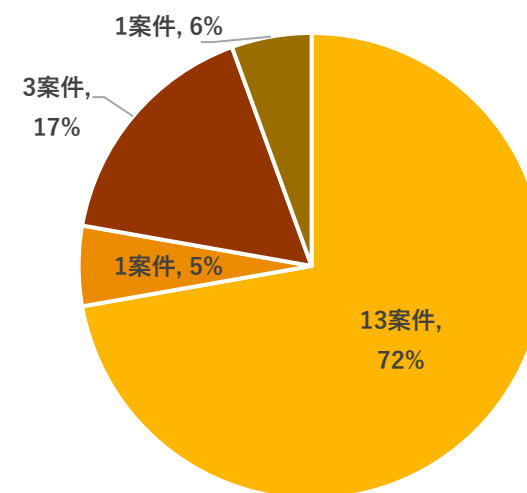
◆過去事業参加経験数：0～3回[n=10]



◆過去事業参加経験数：4～6回[n=15]



◆過去事業参加経験数：7～9回[n=16]



■ 充足率が非常に高い

■ 充足率がやや低い（基礎項目編2シートに課題あり）

■ 充足率がやや高い（基礎項目編1シートに課題あり）

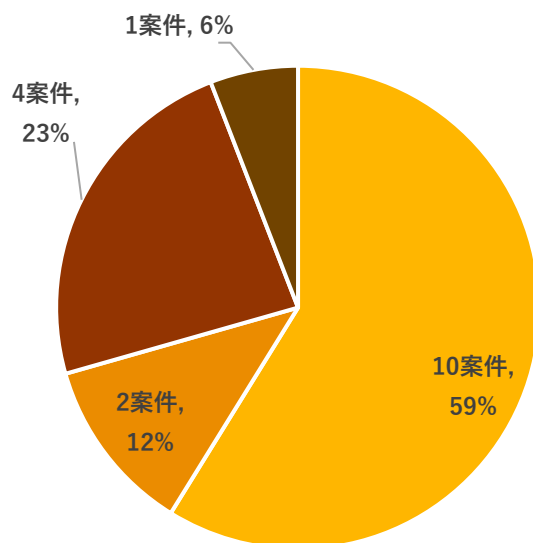
■ 充足率が低い（基礎項目編3シート以上に課題あり）

【分析①】基礎項目編の作成におけるINPIT知財総合支援窓口の関与と充足率の関係

- 金融機関単独で基礎項目編を作成した場合と比較して、INPIT知財総合支援窓口と金融機関が連携して基礎項目編を作成した場合の方が充足率が高いことが分かった。このことから、INPIT知財総合支援窓口と金融機関の連携は有効であると考える。
- また、金融機関単独で作成した基礎項目編であっても充足率が高い案件もあり、金融機関内部の知財機能の強化が図られている（＝自走化に近づいている金融機関）金融機関も一定程度あると考える。

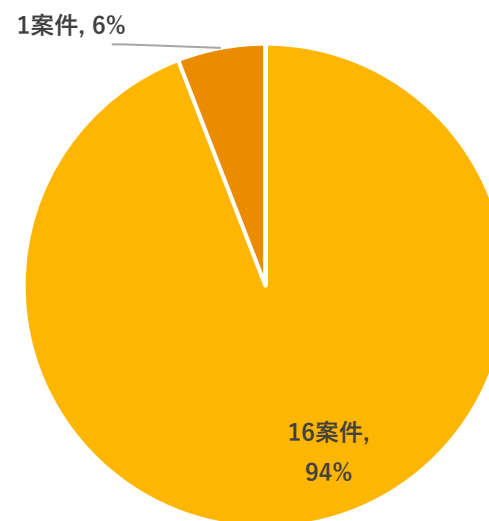
基礎項目編の作成方法別の充足率

◆金融機関単独で作成[n=17]



- 充足率が非常に高い
- 充足率がやや低い（基礎項目編2シートに課題あり）

◆INPIT知財総合支援窓口と金融機関が連携して作成[n=17]



- 充足率がやや高い（基礎項目編1シートに課題あり）
- 充足率が低い（基礎項目編3シート以上に課題あり）

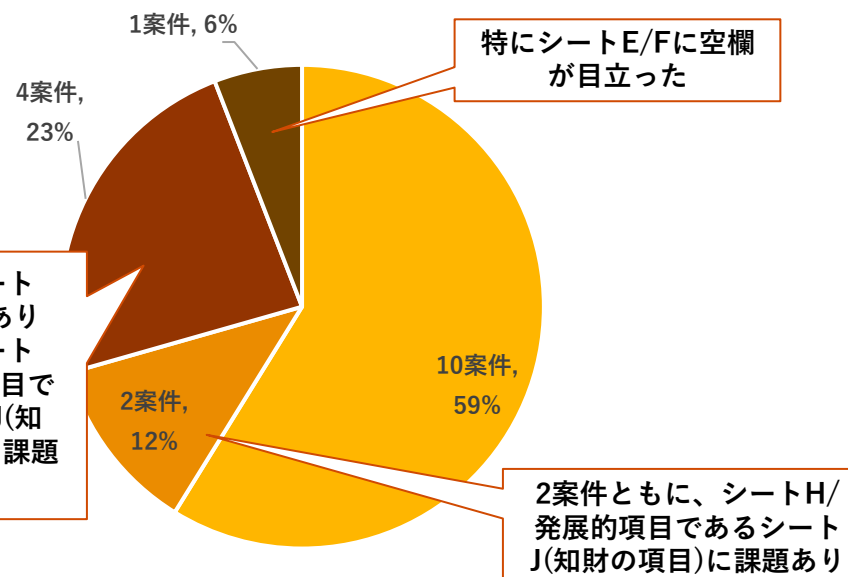
※専門家と金融機関が連携して作成した案件も9案件あったが、充足率には専門家固有の指導方法による影響が大きいため、分析対象外とする。

【分析①】基礎項目編の作成におけるINPIT知財総合支援窓口の関与によるシートごとの作成傾向

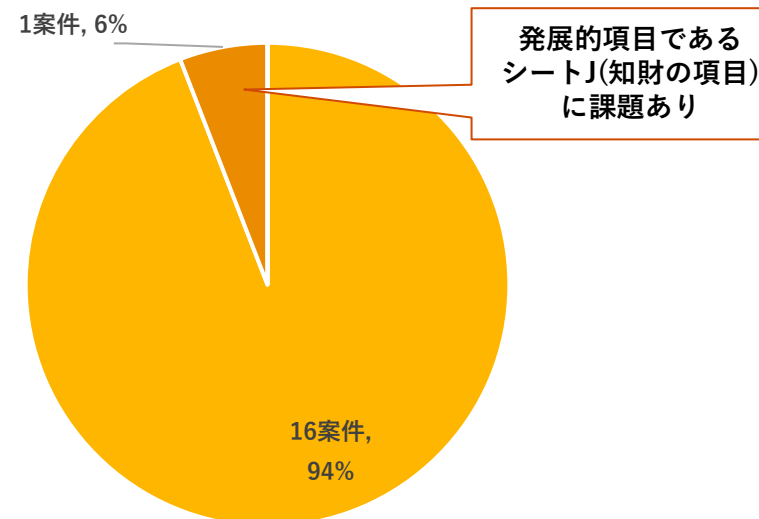
- ・ INPIT知財総合支援窓口と金融機関が連携して基礎項目編を作成した場合、発展的項目であるシートJ（知財観点からの対象企業改善ポイントの提案箇所）を除き、非常に充足率の高い基礎項目編を作成できることが分かった。
- ・ シートごとの傾向を見た場合には、金融機関が単独で作成した場合、シートE（競合企業の強みを要素別に把握するシート）やシートF（強みと権利の整合性）、シートH（知財分析から競合他社を特定する項目）の充足率が下がる傾向がみられた。

基礎項目編の作成方法別の充足率／作成に課題がみられたシート

◆金融機関単独で作成[n=17]



◆INPITと金融機関が連携して作成[n=17]



■ 充足率が非常に高い

■ 充足率がやや低い（基礎項目編2シートに課題あり）

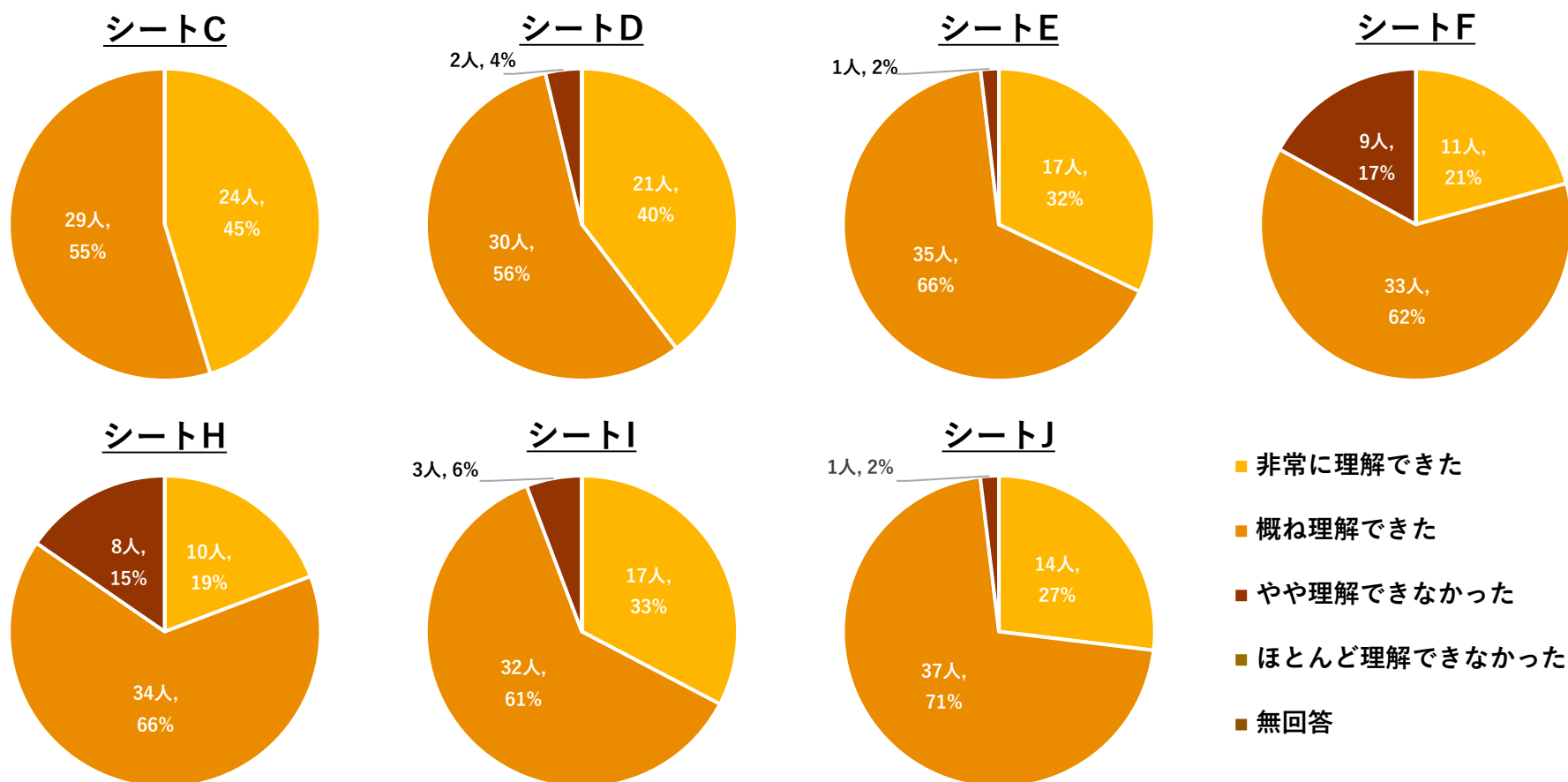
■ 充足率がやや高い（基礎項目編1シートに課題あり）

■ 充足率が低い（基礎項目編3シート以上に課題あり）

【分析②】ワークショップを踏まえた基礎項目編項目毎の理解醸成度

- ワークショップ実施後に実施した基礎項目編の各シートに関する理解度のアンケート調査では、全てのシートで概ね理解できた（非常に理解できた、概ね理解できたをあわせて過半数以上）との回答が得られた。
- 一方で、知財に関する設問が多いシートF（強みと権利の整合性）、シートH（知財分析から競合他社を特定する項目）については理解度が下がる傾向が見受けられた。

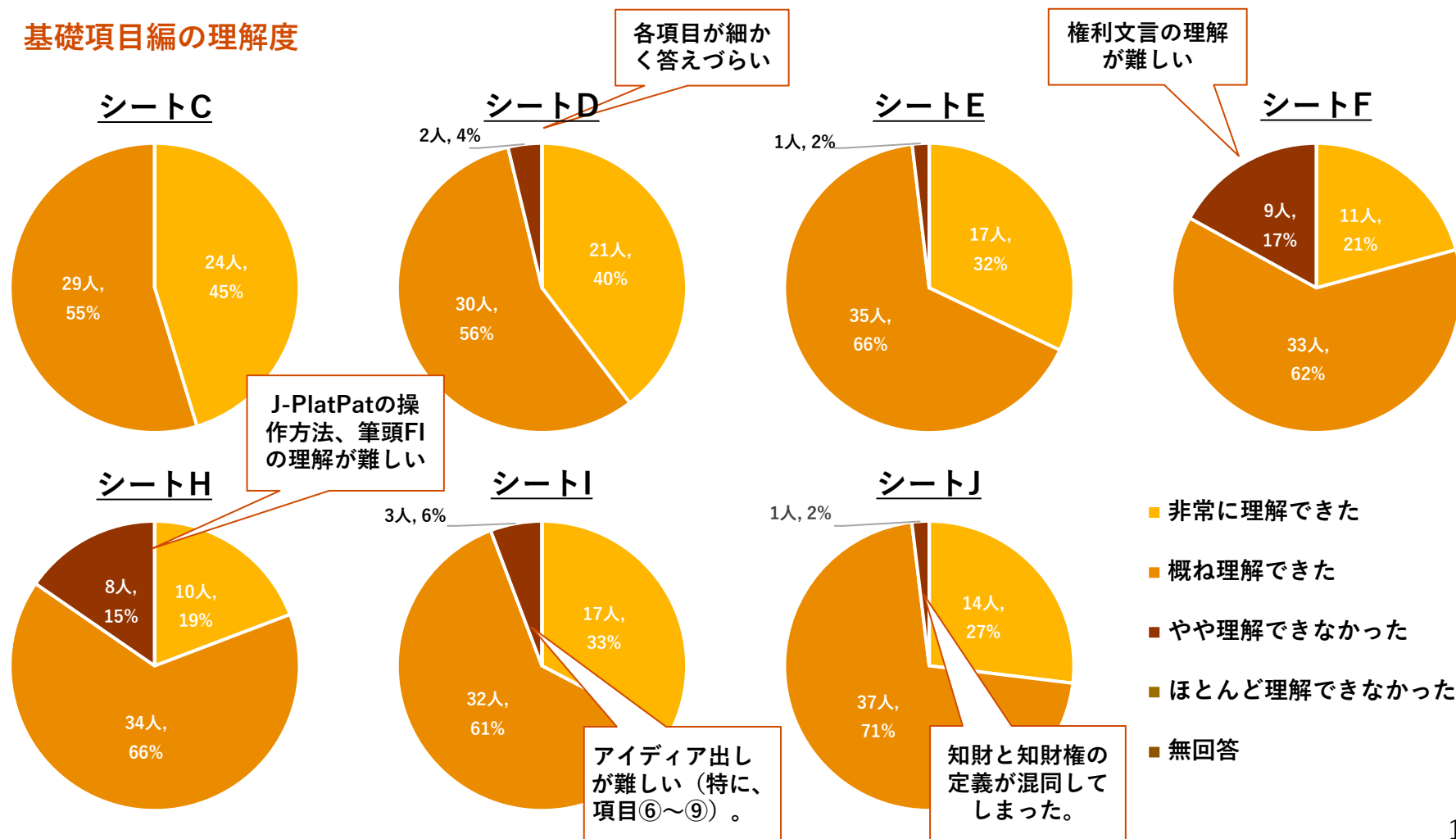
基礎項目編の理解度



【分析②】理解醸成度が下がった理由

- シート毎に理解醸成度が下がった理由は以下の通りである。特に、シートD/F/H/Jで指摘のあった内容については、基礎項目編手引きの改訂により解消できるポイントであると考ええる。

基礎項目編の理解度



専門家/金融機関の皆様から頂戴したご意見(一覧)

- ・ 専門家並びに金融機関の皆様から頂戴した意見は以下の通りである。

シート	専門家の所感およびその他金融機関の皆様から頂戴した意見
全体	・ 知的財産と知的財産権の違いがわかりにくい。
C	—
D	・ 「顧客から頂いている価値」の項目うち、「お客様から頂いている価値」についてどのような観点で記載をすればよいかわからない。
E	・ シートEについて、どのような手順で記載を進めていけば良いかわからない。 ・ 特に「保有する知的財産権」の箇所に、特長に対応する知的財産を記載するという理解が手引きだけでは難しい。
F	・ 権利の内容を理解することが難しいため、企業と協力して記載又はINPIT知財総合支援窓口に相談（難しい場合には専門家）に相談すべき項目であることを明確化したほうが良い。
H	・ J-PlatPatを使用することの効果、これまでJ-PlatPatを活用したことがない方に向けてアピールすべきである。 ・ 対象企業が特許を保有している場合/保有していない場合でJ-PlatPatの使用方法が異なるが、その点がわかりづらい。また、J-PlatPatの具体的な使用方法が手引きではわからない。
I	—
J	・ 知的財産と知的財産権の違いがわかりにくい。 ・ 項目について、事業視点は「重要性・必要性」、知財視点は「改善の必要性」と記載があるが、重要性や必要性が高ければ○をつければよいのか、低ければ○をつければよいのか、理解が難しい。

(シートC～F)基礎項目編・手引きの修正方針

- ・ シートC～Fの基礎項目編・手引きの修正方針は以下の通りである。
- ・ 理解醸成度も高く、ヒアリングで特段の意見がなかったシートCを除き、基礎項目編・手引きの修正を行った。

シート	各シートに対するご意見	基礎項目編・手引きの修正案
全体	① 知財金融事業に適した対象企業の選定方法がわからない。 ② 知的財産と知的財産権の違いがわかりにくい。	① 対象企業の選定には、スタートアップガイドが役立つ旨を強調する。 ② 知的財産と知的財産権の違いを可視化し、「知財≒良いところ」というイメージをつけていただく。
C	—	—
D	① 「顧客から頂いている価値」の項目うち、「お客様から頂いている価値」についてどのような観点で記載をすればよいかわからない。	① 「顧客から頂いている価値」について、どのような観点を記載すればよいか基礎項目編の赤字箇所・手引きを修正する。顧客からの声を拾い上げることを意図する。
E	① シートEについて、どのような手順で記載を進めていけば良いかわからない。 ② 特に「保有する知的財産権」の箇所に、特長に対応する知的財産を記載するという理解が手引きだけでは難しい。	① シートEの作成Stepについて明示し、どの部分から手を付ければ良いか提示する。 ② その上で右側（知的財産に関する箇所）の記載方法について手引きを修正する。
F	① 権利の内容を理解することが難しいため、企業と協力して記載又はINPIT知財総合支援窓口にご相談（難しい場合には専門家）に相談すべき項目であることを明確化したほうが良い。	① INPIT知財総合支援窓口にご相談（難しい場合には専門家）に相談すべき項目であることをより明確化する。

(シートH～J)基礎項目編・手引きの修正方針

- ・ シートH～Jの基礎項目編・手引きの修正方針は以下の通りである。
- ・ 理解醸成度も高く、ヒアリングで特段の意見がなかったシートIを除き、基礎項目編・手引きの修正を行った。

シート	各シートに対するご意見	基礎項目編・手引きの修正案
H	① J-PlatPatを使用することの効果を、これまでJ-PlatPatを活用したことがない方に向けてアピールすべき。 ② 対象企業が特許を保有している場合/保有していない場合でJ-PlatPatの使用方法が異なるが、その点がわかりづらい。また、J-PlatPatの具体的な使用方法が手引きではわからない。	① J-PlatPatを使用することの効果を、一部追記（金融機関向けワークショップにて使用した内容を想定）。 ② 対象企業が特許を保有している場合/保有していない場合に分けて手引きを作成（金融機関向けワークショップにおいて作成したスライドに併せてより内容を詳細化）。
I	—	—
J	① 知的財産と知的財産権の違いがわかりにくい。 ② 項目について、事業視点は「重要性・必要性」、知財視点は「改善の必要性」と記載があるが、重要性や必要性が高ければ○をつければよいのか、低ければ○をつければよいのか、理解が難しい。	① 知的財産と知的財産権については手引きの冒頭にて記載。 ② 重要性がある、必要性がある等、○△×のつけやすさを向上させる。

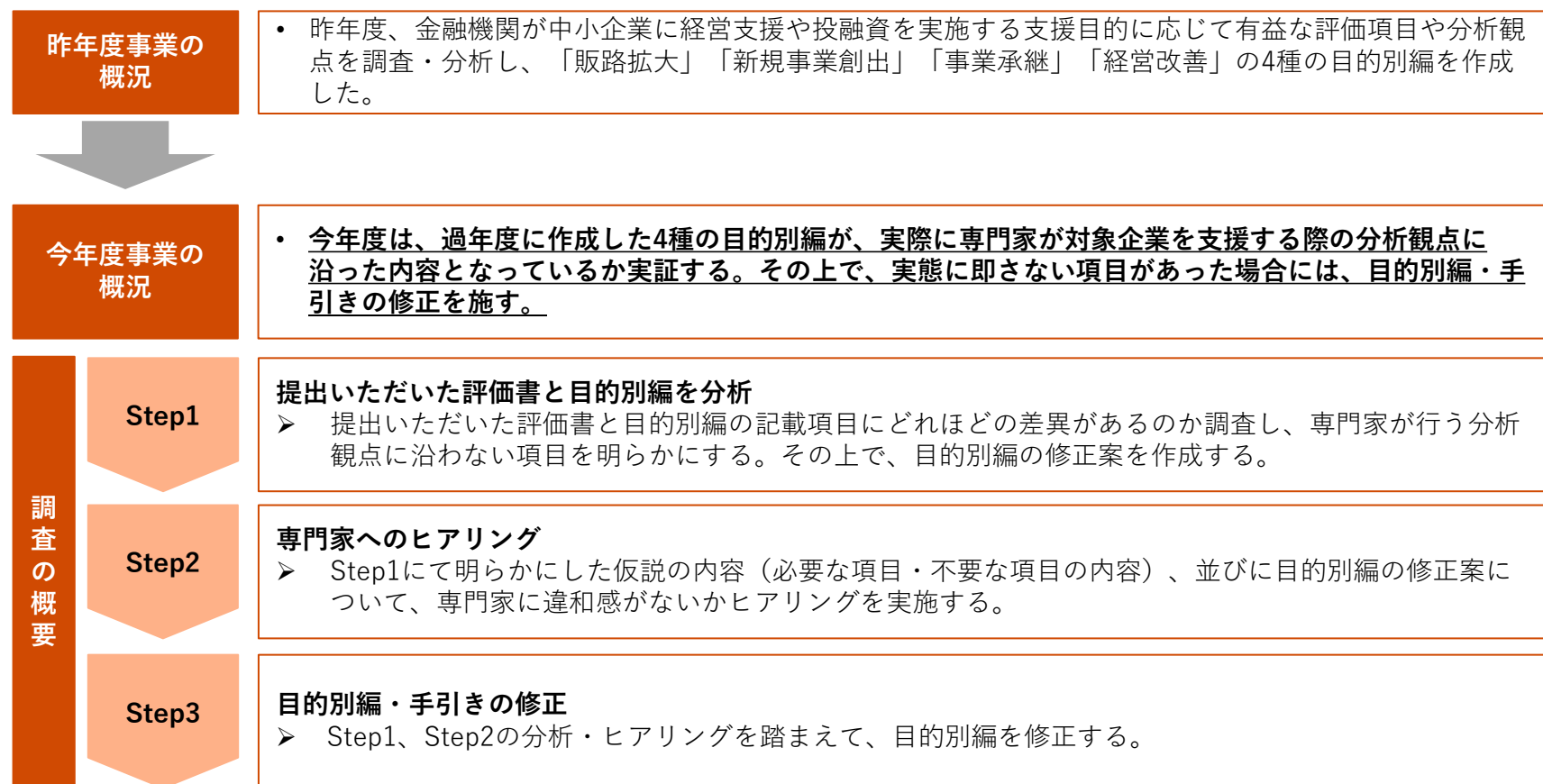
2-4

目的別編及び手引きの改訂

目的別編の分析・改善案検討の概要

- 今年度は、昨年度作成した「販路拡大」「新規事業創出」「事業承継」「経営改善」の4種の目的別編が、実際に専門家が対象企業を支援する際の分析観点に沿った内容となっているか実証調査を行った。
- ついては、専門家に提出いただいた評価書と目的別編を分析し、専門家が行う分析観点に沿わない項目を明らかにしたうえで、目的別編・手引きを修正した。

目的別編の有効性調査の概要



販路拡大の修正内容

- 従前の販路拡大（雛形）では、ターゲット整理から項目が始まっており、事業概要の整理を行っていなかった。ついては、現在の事業状況や今後の市場動向（市場が縮小/拡大するのか等）を整理した上でターゲット整理を始めるように修正を行った。
- また、当該修正に併せて販路拡大の手引きについても修正を行った。

修正方針①

「項目 1：事業概要の整理」という項目を追加



■項目 1：事業概要の整理

事業名	(記入例) 金属部品事業
事業内容・特徴	(記入例) 約 70%の売上構成比を占める、当社の主力事業である。耐久性・耐腐食性の高いボルト・ナットを販売していることが特長である。現状、顧客企業は約 3 社と少ない傾向にある
課題	(記入例) 人材不足の観点から、事業規模が小さいという課題がある。また、耐久性・耐腐食性の高いボルト・ナットを販売しているという強みを外部にアピールできていない
今後の市場動向	(記入例) 世界のボルト・ナット市場は 2022 年から 2031 年までで〇%の CAGR で成長する予測である

※必要に応じ項目を追加してください

事業承継の修正内容

- 事業承継については、雛形の修正は行わず、手引きのみ修正を行った。具体的には、「項目1：事業承継に対する経営者の想いの確認」の「事業の現状」を分析する欄において、事業内容のみではなく、**事業における主力製品についても分析を行う必要がある旨を追記**した。

修正点
「項目1：事業承継に対する経営者の想いの確認」の「事業の現状」を分析する欄において、事業内容のみではなく、事業における主力製品についても分析を行う必要がある旨を追記

	確認事項	懸念事項
事業の現状	✓ どのような事業を行っているのか？また当該事業の主力製品は何か？ ✓ 事業の年間売上高・経常利益(決算書で代替) ✓ 資本金・従業員数(企業パンフレットで代替)	✓ 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)
事業承継の目的	✓ 事業承継を決断した理由は何か	✓ 目的を实践する場合の問題点や気になること
承継時期	✓ いつまでに承継したいとお考えか	✓ 時間軸で考えた場合の問題点や気になること
後継者	✓ 誰に承継するのか(①親族内、②親族外(従業員等)、③社外(第三者))	✓ 後継者に対する不安点
承継方法	✓ どのように承継するのか(①事業全部譲渡、事業一部譲渡(一部は他社譲渡もしくは廃止)、③店舗承継(店舗賃貸・店舗譲渡)、④その他()) ✓ 株式の譲渡はどのように考えているのか	✓ 事業全てを対象とするのか、一部の事業に限定するのか
体制	✓ 承継に向けた体制は設けているか	✓ 社内体制・支援体制に対する不安点
計画	✓ 事業承継計画は策定しているか	✓ 計画の作成方法や内容に対する不安点

経営改善(雛形)の修正内容

- ・従前項目1では、技術/デザイン/サービス/ブランド/ビジネスモデル/知財/上記以外となっていたが、「知財」の項目を、**「知的財産権」へと修正し、権利に着目した記載をいただきたい旨を明確化した。**
- ・また、従前項目1は「知的財産の視点から見たコアコンピタンスの把握」であったが、本シートは知的財産のみならず知的資産も含まれる点、またよりわかりやすいタイトルへと修正したほうが良いとの意見が有識者委員会で得られたことから、**「知的資産の視点から見た、当社の強み整理」とシート名を修正した。**

修正点

項目1のシート名を「知的資産の視点から見た、当社の強み整理」と修正し、枠についても一部修正を行った

	経済価値 (Value)	希少性 (Rarity)	模倣可能性 (Imitability)	組織力 (Organization)
	・評価者が考える当社の強み ・当社の強みを評価している顧客層(主な既存顧客) ・当社の強みを評価するであろう顧客(潜在的な顧客) ・(技術の場合)解決される技術的な課題 ・(技術の場合)知財情報から想定される簡易的なポジショニング(FTO、ホワイトスペース含む)	・自社事業の独自性 ・現時点で存在する競合しうる製品、サービス ・(技術の場合)知財情報から見た類似技術(パテントマップ) ・(技術の場合)主な類似技術との違い(技術内容の比較) ・類似性のある、意匠、商標の存在	・他社が用意にキャッチアップできない要素 ・知的財産権による保護領域(権利、契約等を含む) ・ノウハウ等の保護状態(営業秘密管理、契約等も含む) ・その他、模倣困難要素	・事業戦略の策定、アクションプランの策定状況 ・現時点で不足する技術/ノウハウの獲得方法と実施可能性 ・製造能力 ・ブランディング、情報発信力(自社の強みを相手に伝える能力) ・内部体制の状況 ・知財活用力(権利、契約等を含む)
技術				
デザイン				
サービス				
ブランド				
ビジネスモデル				
知的財産権				
上記以外				

新事業創出の修正内容

- 従前項目1では、基礎項目編を通じて得られる仮説のみを記載していたが、評価書を参照したところ多数の専門家が自身の仮説も記載していた。そのため、項目1に専門家から見た新規事業の仮説を記載できるような枠へと修正した。
- また、従前項目2では実現可能性について「対象企業が取り組めるか」「参入余地はあるか」という項目を分けて検討する枠組みとなっていたが、専門家より評価書・提案書を作成する際に両観点は分けて検討しないという意見を得られたため、両観点を1フレームにて検討できるよう枠組みを修正した。

修正方針①

「項目1：検討すべき初期仮説」に、
専門家の仮説を記載できるように項目を修正

修正方針②

「対象企業が取り組めるか」「参入余地が存在するか」という観点を同時に検討できるよう、項目2(1)(2)を合併

基礎項目編を通じて検討した新規事業の仮説に対する評価

基礎項目編を通じて検討した新規事業の仮説	市場の視点(どのような市場機会をとらえるか?)	何を誰に提供するのか?	対象企業の興味・関心度
仮説1 ・ アイディアの例	・ どのような市場の認識があるか?	・ どのような強みを誰に提供するのか? 具体的な企業名まで特定する必要はありません	・ ヒアリングを踏まえて○・△・×を記載してください。
仮説2 ・ アイディアの例	・ どのような市場の認識があるか?	・ どのような強みを誰に提供するのか? 具体的な企業名まで特定する必要はありません	・ ヒアリングを踏まえて○・△・×を記載してください。
仮説3 ・ アイディアの例	・ どのような市場の認識があるか?	・ どのような強みを誰に提供するのか? 具体的な企業名まで特定する必要はありません	・ ヒアリングを踏まえて○・△・×を記載してください。

追加的に提案し得る新規事業の仮説に対する評価

知財専門家から見た追加的な新規事業の仮説	市場の視点(どのような市場機会をとらえるか?)	何を誰に提供するのか?	対象企業の興味・関心度
仮説4 ・ アイディアの例	・ どのような市場の認識があるか?	・ どのような強みを誰に提供するのか? 具体的な企業名まで特定する必要はありません	・ ヒアリングを踏まえて○・△・×を記載してください。
仮説5 ・ アイディアの例	・ どのような市場の認識があるか?	・ どのような強みを誰に提供するのか? 具体的な企業名まで特定する必要はありません	・ ヒアリングを踏まえて○・△・×を記載してください。
仮説6 ・ アイディアの例	・ どのような市場の認識があるか?	・ どのような強みを誰に提供するのか? 具体的な企業名まで特定する必要はありません	・ ヒアリングを踏まえて○・△・×を記載してください。

新規事業の仮説	知財の視点からの評価	ビジネス・競合の視点からの評価	① 対象企業が取り組めるか?	①' 事業化に要する期間	② 参入余地はあるか?
仮説○					
仮説○					
仮説○					

2-5

継続支援の実施

継続支援の今年度の方針と検証する仮説

- 継続支援は、昨年度提供した知財ビジネス提案書の実効性向上に関する仮説検証を行った。
- ①知財ビジネス提案に関するロードマップ（時間軸とアクション）を定めること、②支援開始時点において関係者間で、今後の取り組み目標（販路拡大、新規市場参入など）の認識を合わせることの2点が有効であるかどうかについて、支援を通じて検証した。

	昨年度の課題	実効性向上のための仮説	今年度実施事項
1	<u>知財活用に向けた具体性が訴求できていない。</u> ➢ 提案書の提示のみでは、取り組みの必要性・緊急性の訴求が不足しており、主に<u>金融機関による具体的支援という観点から着手しにくい</u>ものとなっていた。	知財ビジネス提案に関するロードマップ（時間軸とアクション）を定めることで、提案書の実効性を高めることができるのではないか。	支援計画書作成時の実施事項 昨年度提案書の提案内容に対し、すり合わせた事業課題を踏まえ、<u>改めてロードマップ（事業課題に即した実施事項・優先順位・実行時期）を策定する。</u>
2	<u>事業戦略に結びつきづらい知財の活用提案がなされている。</u> ➢ 支援内容が、主として契約書添削や特許情報の調査方法レクチャーといった、知財の専門技術的な支援となり、<u>企業の事業戦略に結びつきにくい支援</u>となっていた。 ➢ 販路拡大や新規参入市場の特定、アライアンス締結など複数の視点で幅広く分析・提案がなされている提案書も多く、知財活用の可能性という観点では好ましい一方で、<u>金融機関による具体的支援という観点から着手しにくい</u>ものとなっていた。	支援開始時に、三者間で事業課題を起点とした今後の取り組み目標（販路拡大、新規市場参入など）の認識を合わせることで、提案書の実効性を高めるのではないか。	初回面談時の実施事項 <u>三者間で今後の取り組み目標（1～3年後を目安とする）の認識をすり合わせる。</u>

継続支援にかかる全体像

- 令和4年度に作成した提案書の内容に基づいて、専門家とともに支援を実施した。（計5社）

継続支援の全体像

実施者			
準備	1	支援方針のヒアリング	金融機関・企業・専門家
	2	支援計画案の作成	金融機関・専門家 ※事務局で適宜支援
支援	3	支援計画の確定 (支援のキックオフミーティング)	金融機関・企業・専門家
	4	支援の実施	金融機関・専門家
報告	5	支援結果の報告書作成	金融機関・専門家

✓ 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。

✓ 以下内容を盛り込んだ**支援計画書**を策定。
 ① 昨年度提案書の提案内容
 ② 本継続支援における支援目標
 ③ 具体的な支援の内容（企業に対する専門家および金融機関からの提供サービス案）等

✓ 企業に対し、支援計画案を説明。
 ✓ 企業の要望を踏まえ、支援計画を再検討し、支援計画を確定。

✓ 専門家・金融機関より、具体的な支援を実施する
 ✓ 専門家は計3回以上（最低1回は対面）の支援を通して、企業との議論およびサービスを提供。

✓ 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。

継続支援の流れ

- 継続支援における、金融機関・専門家の実施事項は下記のとおりである。



継続支援を担当した専門家の一覧

- ・ 継続支援では、以下5名の専門家が担当した。

専門家の一覧（50音順）

#	専門家（50音順）
1	OEK弁理士事務所
2	株式会社公陽堂
3	キャストグローバル国際特許商標事務所
4	正林国際特許商標事務所
5	鈴木国際特許事務所

継続支援案件の一覧

- 継続支援を行った案件の一覧は以下の通りである。

No	企業	金融機関	専門家	案件の特徴	支援類型			
					事業転換・新規創業	販路拡大・仕入開拓	事業創造・既存事業強化	事業承継
1	J社	J銀行	J特許事務所	スタートアップ企業。運送機器の製造等の事業を行っており、協業先から「選ばれる企業づくり」という課題について、継続支援が有効であると判断。	○			
2	K社	K信用組合	K特許事務所	日本酒企画製造ベンチャー企業。日本酒の長期熟成技術できる新技術を用いた商品の「売り方」について、ブランドや価格、機能性等の観点から検討をしており、継続支援効果の高い案件と見込まれる。		○		
3	L社	L銀行	L特許事務所	精密微細部品メーカー。需要拡大への対応にあたり交渉力強化・差別化を行うための知財アプローチを具体化するにあたり、継続支援が有効であると判断。			○	
4	M社	M信用金庫	M特許事務所	老舗青果卸業者。新業態としてフリーズドライ事業に取り組んでいるが、従来の卸売業といった業態ゆえにコーポレートブランドを確立できておらず、一層の販売力強化に向けて、継続支援効果が高い案件と見込まれる。			○	
5	N社	N信用金庫	N特許事務所	クリーニング用機械製造・販売業。10年先の事業承継を見据えた企業体質改善および強み持続化を目標とし、メンテナンス等のノウハウ管理といった面から、継続支援が有効であると判断。				○

支援開始時の提案書記載事項の取組状況(各社の概要)

- 継続支援開始時点で、提案書の提案内容のうち、実施・着手済みの内容・未実施の内容以下の通りであった。

No	企業	支援類型	提案書内容	実施・着手済み	未実施
1	J社	事業転換・新規創業	事業構想の独自性を支える各種技術の特許取得・標準化	事業構想の具体化にあたり、各種開発パートナーの協力を得ながらの技術開発推進	業界有力企業との安定的な技術開発にあたっての契約関係等スキームの構築
2	K社	販路拡大・仕入開拓	- 営業秘密管理 - 特許権取得 - ブランド戦略策定	企業の強みを改めて整理し、経営戦略に紐づくブランド戦略を構築	企業の中での優先度を考慮し、営業秘密管理や特許権の取得に関しては未実施
3	L社	事業創造・既存事業強化	- 加工装置の刷新・導入 - 特許権取得 - 標準化	- 加工装置について、事業再構築補助金を活用した調達を実施中 - 特許権取得について、自社強みを一覧化し、精査中。 - 標準化方法については専門家と協議中	未実施事項は無し
4	M社	事業創造・既存事業強化	- コーポレートブランドの確立（商標権） - 特許権取得 - 生産者、小売業者との協業	生産者からの直接仕入れができるよう新規開拓	コーポレートブランド確立、特許権取得にかかる事項 ※主軸事業の業況悪化による影響あり
5	N社	事業承継	- 需要増への体制構築 - 在庫確保に向けた商社との連携 - 特許権・営業秘密 - ニーズ喚起に向けたPR（品質定義、付加価値設計）	具体的な実施事項は無し	提案書記載内容の各項目

支援開始時の提案書記載事項の取組状況(全体の概要)

- ・ 未実施となった内容の多くが、知財戦略に関連した提案となっていた。
- ・ 知財戦略において取り組みが進んでいる事例の提案書においては取り組みのフレームワークや順番が示されるなど、取り組みの具体性が高い内容となっていた。

■ 知財戦略に関わる提案内容の実施状況に関する考察

未着手	実施・着手済み
・ 有力企業との安定的な技術開発に関わるスキーム構築（契約面含む） ・ 営業秘密・特許権取得 ・ ブランド戦略構築（商標権含む）	・ 自社強みの一覧（次ページ参照） ・ 標準化戦略検討（専門家支援有り）

【考察】

具体的な知財活動の進め方が示されていない。

【考察】

企業において整理すべき内容のフレームワークが用意されていたり、専門家を頼るべきポイントが具体的に示されている。

【提案書の実効性を高めるための仮説】

- 知財戦略に関わる項目の支援方法が金融機関において確立されていないことから、提案書においては権利化や標準化といった抽象度が高い支援オプションの提示ではなく、取り組みの順番や外部機関との連携タイミングなどを時系列に沿って、取り組み事項のロードマップを示すことが重要となる。

⇒ 今後、継続支援計画書策定を通じて具体的な取り組み内容を明らかにし、支援を進めることで、上記仮説の実証を進める予定。

継続支援の取り組み内容

- 継続支援においては、3年先の事業の将来像を描いたうえで、支援計画の策定を行った。
- 前年度継続支援と比較し、3年後の姿・移行に向けた課題などを盛り込んだ事前記入表を活用したことにより取り組み課題や対象とする支援領域が明確となり、支援内容の粒度においてばらつきが少なくなった。
(参考：前年度は専門家によるセミナーや契約書レビューなど、金融機関による支援と結びつかない例も生じた。)

企業	事業・知財活動の流れ			支援内容
	昨年度時点	継続支援開始時点	描いた将来像	
J社	自社のコア技術を確立 共同開発先との調整	大手企業との協業に向 けた必要技術の整理	製品の実用化に向けた 多数の連携先との協業	有力技術を有する大企業と の連携を検討するうえで、 交渉力を高めるための技術 開発指針 を明らかにする。
K社	新技術に関する権利関 係の整理 展示会を通じたPR	展示会において引き合 いのあった製品に対す る事業化評価	有望製品の試作・契約 締結	新規技術に対して、ニー ズ・機能・技術特性の各観 点軸とした 有望製品の探索
L社	新型製品の開発・試験 (共同での特許出願)	事業承継を想定した幹 部人材の確保および新 規顧客へのPR検討	新型製品の全国展示会 への展示および新規受 注の獲得を目指す	外国企業との協業に向けた ノウハウ管理体制の構築お よび、営業活動の促進に必 要なブランディング支援
M社	資金獲得を目的として、 自社製品の売上拡大が 急務	知財活動を通じた売上 拡大施策の強化	ペルソナ別に構築され たマーケティング戦略 を軸に効率的な営業を 行う	想定されるペルソナに基づ いた 顧客価値の設定 および ブランディング戦略 の策定
N社	※ ドライフルーツ事業における主力製品である農産品が凶作となったため、 取引先関係を含む事業計画に大幅な狂いが生じた。このため本支援では、今年 度事業環境からの脱却を念頭においた知財戦略の検討を進めた。			原料変更に伴う新商品開発 および 新規取引先開拓 にむ けた ブランディング支援

継続支援に関するヒアリング項目

- 継続支援の終了後に、企業・金融機関・専門家に対して、①継続支援の内容に対する評価・②金融機関による知財を活用した経営支援に関するヒアリングを実施した。具体的なヒアリング項目は以下の通りである。

ヒアリング項目		質問事項
継続支援の評価	支援開始前の課題・期待値	Q1：知財専門家からどのような内容の支援を期待されていましたか。【企業・金融機関】
		Q2：昨年度の提案書の内容に基づいて、実際に行動に移すことはできましたか。行動に移すことができなかった場合、行動に移すことが難しかった理由をご教示ください。【企業・金融機関】 (一例) 外部環境の変化により提案内容と現事業のズレが生じた等
	支援実施中の課題・支援実施による成果	Q3：支援によって、Q2の課題はどの程度進展（解決）できましたか。また、課題の進展（解決）に向けて壁となったポイントがあればご教示ください。【三者】
		Q4：第1回のお打ち合わせにて1～3年スパンでの事業目標の認識合わせを行っていただきましたが、①どのようなツールを用いて事業目標の認識合わせを行われたか、②事業目標の認識合わせによって取り組みの必要性・緊急性の訴求に役立ったか、ご教示いただけますと幸いです。【三者】
		Q5：今回特に有益となった支援内容とその理由をご教示ください。【企業・金融機関】 (一例) 自社の強みが中国に流出しないようにする方法等の教示、具体的な連携先が提示いただけた等
		Q6：今後の提案書・継続支援内容の活用予定をご教示ください。【企業・金融機関】 継続支援を踏まえて、①すでに取られたアクション、②今後予定している次のアクションがあれば詳細をお聞かせください。
金融機関による知財を活用した経営支援	支援結果の実行に関するご意見	Q7：継続支援の内容を踏まえて、今後金融機関様にて予定されているご支援内容等ございましたら可能な範囲にてお聞かせください。【金融機関】

継続支援結果

- 1～3年に目標期間を具体化した上で事業目標をすり合わせるにより、対象期間・目標においてアプローチすべき課題が明確となり、必要な取り組みの詳細化・具体的支援に結び付いた。
- 上記の結果、課題に対応した具体的なキャッシュポイントが判明し、投融資検討にも結び付いた。

No	企業	金融機関	専門家	インタビュー（概要）
1	J社	J銀行	J特許事務所	- スタートアップ企業に特有なものと思われるが、技術主導型の事業展開ゆえに検討すべき調査範囲が広がる傾向にあったため、連携先との今後の関係性など事業戦略目線での議論が重要であった。（専門家） - 事業化フェーズなため、注目する技術の入れ替わりが多く、調査対象の特定自体も重要な支援であり、環境変化に即した支援をいただけた。（企業）
2	K社	K信用組合	K特許事務所	- 事業目標の期間を特定したことで、アプローチすべき対象のペルソナが具体化され、これによって必要な営業活動やSNSの発信形態といったブランディング戦略に結び付くこととなった。（企業） 2～3年スパンの経営計画の中に、知財の活用方針を取り込むことができ、ビジネスマッチングの際の精度や必要とする要素を特定できた。（金融機関）
3	L社	L銀行	L特許事務所	- 最新技術で構成であることから、既存製品の代替としてはオーバースペックになってしまうというのが課題の本質であった。継続支援により技術要素だけでなく、引き合いの内容も踏まえて新ニーズおよび用途探索に切り込めた。（専門家） 用途展開先が絞られたことで、金融機関のネットワークも具体的な形で生かしながら、連携先の紹介に繋げることができる。（金融機関）
4	M社	M信用金庫	M特許事務所	事業目標のすり合わせができたことで、課題がクリアになった点はよかった。ただし、マンパワーの問題からどこに注力すべきかは悩ましい。（企業） - エンドユーザー向け事業のブランド構築に向けたコーポレートブランディングの構築に取り組んできたが、もう少し具体的なデータやベストプラクティス等のデータが得られるとよかった。（金融機関）
5	N社	N信用金庫	N特許事務所	- 秘密保持契約といった具体的なアドバイスを得られ、落とし込みができた。（企業） 1～3年スパンでの事業計画をすり合わせたことで、例えば同スパン中に溶剤の入手が難しくなり、先んじて資金投入の上溶剤の確保が必要ということが示されたことで、溶剤購入のための融資という支援もできる。第三者評価である点も信憑性の担保につながった。（金融機関）

2-6

金融機関向けワークショップの開催概要

金融機関向けワークショップの実施概要

- ・ 3機関の金融機関の職員に対して、基礎項目編の作成支援を行うワークショップ（伴走支援）を実施した。
- ・ 各機関15名～20名の参加があり、知財金融促進事業への参画経験のある専門家3名が参加した。

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
開催の目的	① 知財金融事業の応募促進 ➢ 基礎項目編の作成方法をレクチャーすることにより、金融機関から知財金融事業の応募を促進する。 ② 金融機関内での横展開 ➢ 部門担当者以外の方にも、知財観点での経営支援の理解度の向上を図っていただく。
開催時期	2023年11月中旬～12月中旬にかけて、各金融機関3時間程度のワークショップを2回実施済み（計6時間）
開催場所	参加金融機関のご指定の支店
参加者	下記地域金融機関の職員（公募により選定） ➢ 金融機関X（参加者20名） ➢ 金融機関Y（参加者15名） ➢ 金融機関Z（参加者20名）
内容	事務局にて作成した仮想事例（セミナーと同様の事例）を用いて、ワークを実施する。各日程の詳細は以下の通りである。 ・ DAY 1 ➢ 知財金融事業の概要/目的のご説明（特許庁・事務局講演） ➢ 企業の強み（内部情報）の分析ワークショップ⇒シートC～Fの作成作業 ・ DAY2 ➢ 外部環境の分析方法の解説⇒シートHの解説 ➢ 企業の強みの生かし方の検討ワークショップ⇒シートI～Jの作成作業

金融機関向けワークショップの当初目的に対する成果

- 金融機関向けのワークショップでは2つの目的を設定しており、それぞれ目的に対する達成状況を確認した。
- ①については、応募に至った件数が少なかった（1件のみ）。主に金融機関都合で、ワークショップの開催時期が遅くなったためであるが、次年度以降に早期できるよう日程調整をすることが望ましい。
- ②については、本事業で応募主体となることが多い本部担当者の所属部署に加え、様々な部門の方の参加があり、満足度に関するアンケート結果（後のページで説明）にて概ね満足であるとの回答が得られており、目的が達成できたと考える。

	伴走支援の目的	目的に対する成果
①	<u>【知財金融事業への応募促進】</u> 基礎項目編の作成方法をレクチャーすることにより知財金融事業への応募を促進する。	伴走支援の公募を8月上旬から実施したものの金融機関都合（10月が繁忙期/9月のセミナー事業に参加して検討したい等）により伴走支援の実施時期が11月中旬～12月中旬となったため、目的達成度は低くなった。 <u>※事業を受けて追加の応募は1件のみ</u>
②	<u>【いわゆる金融機関内での横展開】</u> 部門担当者等の推進者内外を含め、知財観点での経営支援を実施する際の理解度の向上を図っていただく。	以下の理由より、目的達成度は高いと考えられる。 - 本部担当者のみならず、<u>様々な部門の方の参加があった。</u> ➢ 融資部・審査部 ➢ 人事部 ➢ 支店営業部 等 - ワークショップ実施後に行った、基礎項目編に関する各シートの満足度の調査では、<u>全てのシートで大半の方から満足の回答が得られた。</u> <u>※詳細は次頁以降参照</u>

(参考)金融機関向けワークショップに応募した理由・得られた成果

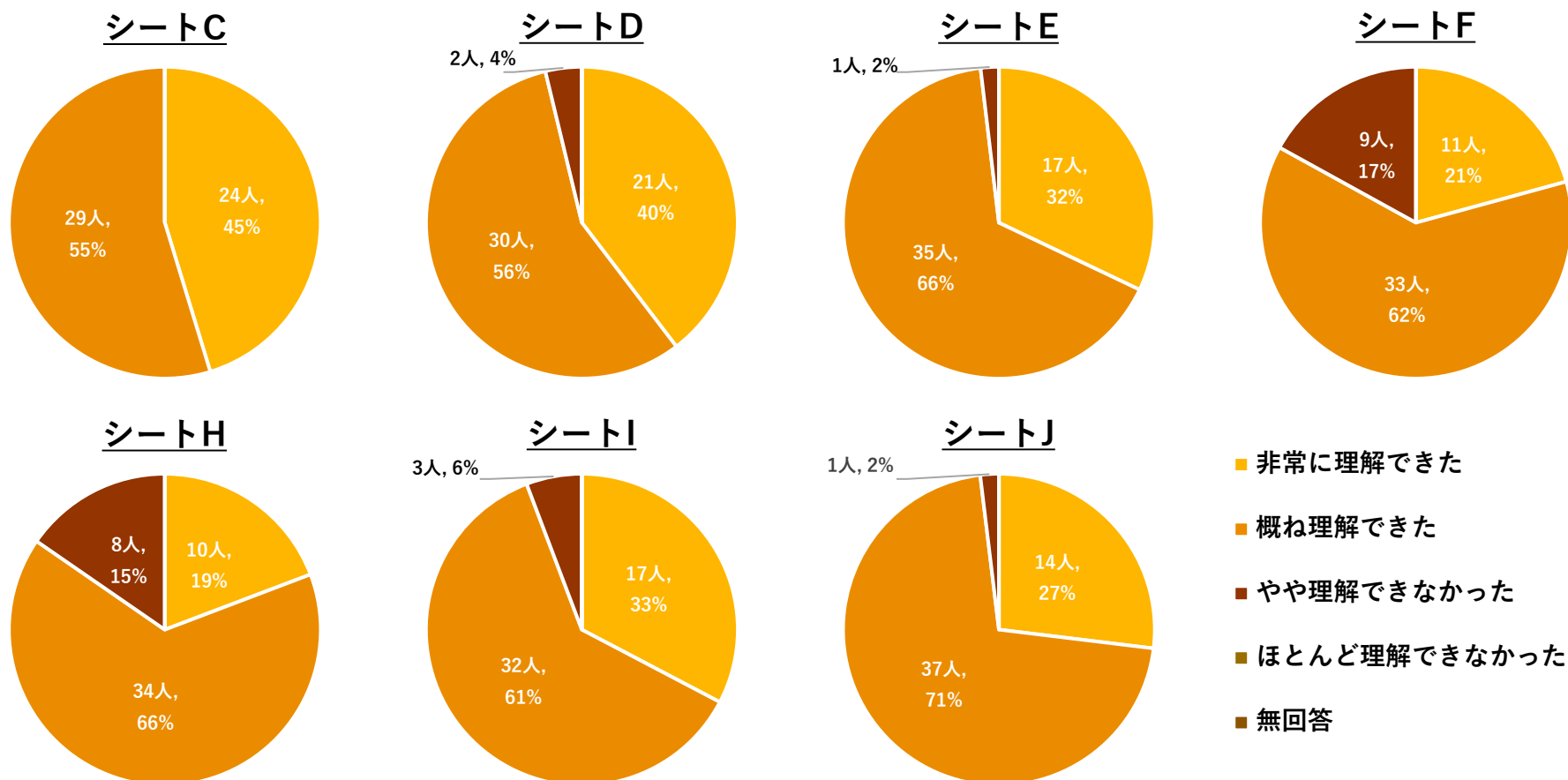
- 金融機関X/Zは「事業性評価で無形資産をどのように評価すればよいかわからない」「技術の競合優位性がわからない」等の課題、金融機関Yは「知的資産に着目した事業性評価について、本部職員の一部の職員しか知識が蓄積できていない」という課題があった。
- ワークショップを実施した結果、全ての機関において本事業に対する参加意欲の向上、事業性評価に知財の要素を取り入れる重要性を把握できた等、前向きな成果が得られた。

金融機関名	事業参加経験	応募目的	伴走支援の成果（得られたコメント）
金融機関X	計4回 (平成29年～令和2年)	- 従前から取引先の知的資産に着目した取り組みは実施している。 - しかし現状は「<u>事業性評価で無形資産をどのように評価すればよいかわからない</u>」「<u>知財を使って将来性を評価できていない</u>」「<u>技術の競合優位性がわからない</u>」という課題があるため。	- 次年度事業があれば2,3件ほど応募したいと感じた。 - 評価に際して、<u>普段数字ばかりを見がちであるが、異なった視点を持つ方法が理解できた。</u> <u>事業性評価に知財を見る重要性が理解できた。</u>
金融機関Y	計5回 (平成26～28/令和1,3年)	- 従前から取引先の知的資産に着目した事業評価を実施している。 - しかし現状は「<u>知財そのものを理解できていない</u>」「<u>活用状況も把握できていない</u>」「<u>どのように事業性評価に活かしていくかわからない</u>」など、本部、営業店ともに知財分野は発展途上でありノウハウの蓄積が必要な状態であるため。	- 本店営業部だけではなく、営業店からも本事業に参加を検討したいと感じた。 <u>知的財産を要素ごとにひも解いていくことで、より技術や対象企業の強みを理解することができると感じた。日常業務でフレームワークを活用したい。</u> - 取引先との対話方法等、基礎的な内容も理解することができた。知的財産の基礎的な研修も実施してほしい。
金融機関Z	計9回 (平成26年～令和4年)	- 従前から取引先の知的資産に着目した事業評価を実施している。（知的資産経営報告書の作成支援や本業支援など） <u>支援に携わっている職員は本部職員でも一部であり組織に知識が蓄積しているとは言えない状況にある。</u>ついては、参加者が基礎項目編を取得することにより、自金庫内にノウハウを蓄積したい。	- 普段支援に携わっていない職員も本事業に関与すべく応募を行いたい。 - 本ワークショップを通じて、<u>自身で基礎項目編を作成できるイメージが湧いた。</u> - 本ワークショップを通じて基礎項目編の<u>作成目的が理解できた。</u> - 知財の取組の重要性を認識できたため、<u>普段の業務（特に新事業の検討の際）にも活用していきたい。</u>

(アンケート結果)基礎項目編項目毎の理解醸成度

- ワークショップ後に実施した基礎項目編の各シートに関する理解度のアンケート調査では、全てのシートで概ね理解できた（非常に理解できた、概ね理解できたをあわせて過半数以上）との回答が得られた。
- 一方で、知財に関する設問が多いシートF（強みと権利の整合性）、シートH（知財分析から競合他社を特定する項目）については理解度が下がる傾向が見受けられた。こうしたシートは、金融機関が単独で作成する難易度が高いと想定されるため、作成にあたってINPIT知財総合支援窓口との連携が重要なポイントになると考えられる。

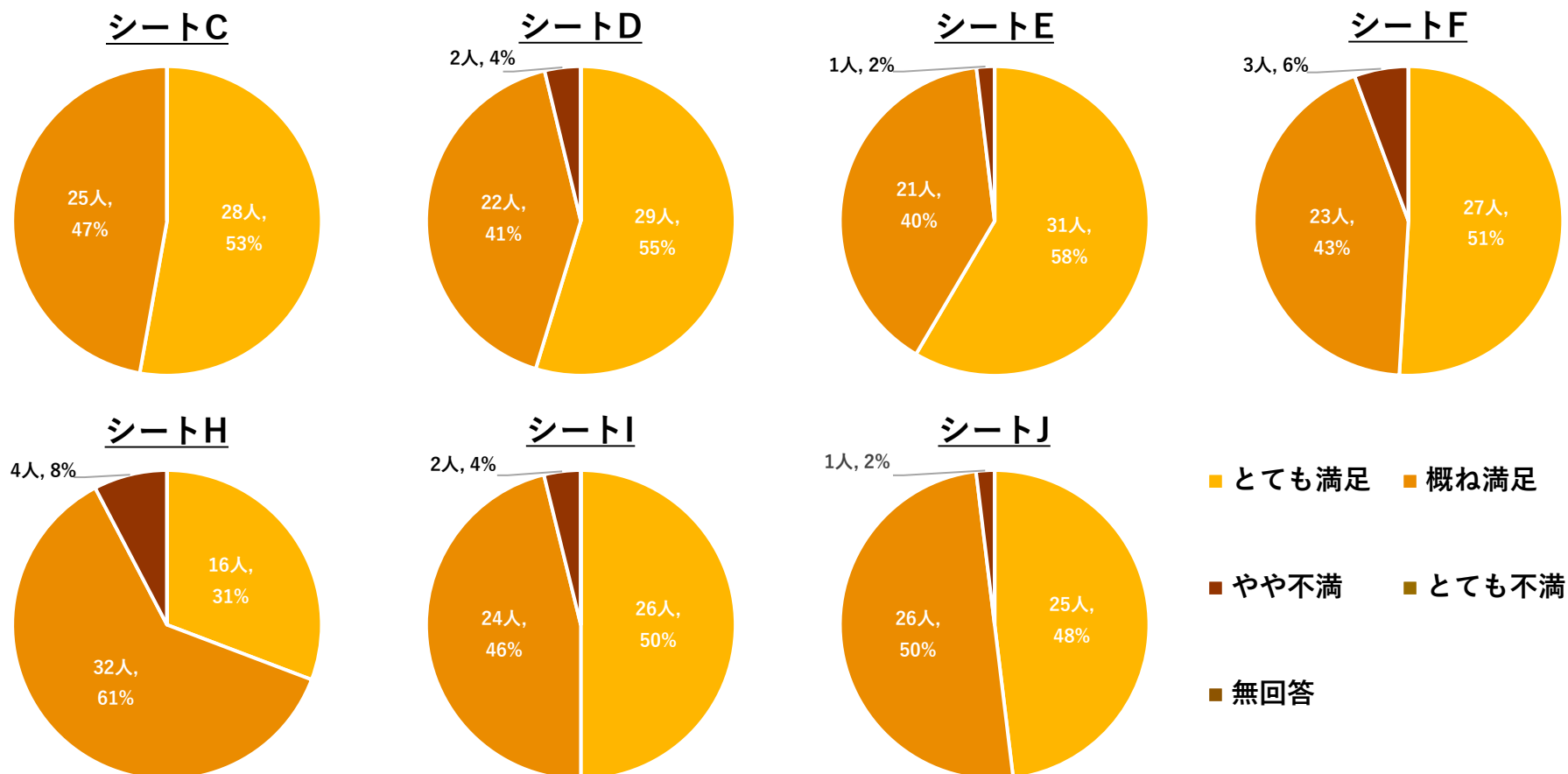
基礎項目編の理解度



(アンケート結果)基礎項目編項目毎のワークショップ満足度

- ワークショップ実施後に実施した基礎項目編に関する各シートの満足度の調査では、全てのシートで大半の方の満足を得られており、「企業の強みや技術の特徴をより理解できた」「知財を事業性評価をどのように結び付ければ良いか理解できた」等の前向きなコメントを頂戴することもできた。
- 一方で、シートによってはやや不満との回答もあったため、その理由をコメントから分析するとシートD/Fは理解に時間がかかったためワーク時間を延長してほしかった／シートHは実際に作業を行ってみたかった等であった。

基礎項目編の満足度



2-7

シンポジウムの開催概要

シンポジウム開催概要

- 2024年2月に金融機関や中小企業等を対象として、知財金融促進事業の周知を目的にシンポジウムを開催した。

形式及び内容の全体像

タイトル	令和5年度知財金融シンポジウム 「知財活用型事業性評価による企業の強みの引き出し方」
主催	特許庁
運営事務局	PwCコンサルティング合同会社
開催目的	① 中小企業における無形資産を活用した支援ニーズの高まりと金融機関の果たすべき役割について理解促進を図る ② 過去の事業実績による知財金融の取り組み方法と今後の事業展望の周知を図る
対象者	メインターゲット：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の参加も可
開催日程	2月28日（水）10:00-12:00
開催形式	オンライン（Cisco WebEX）

プログラム(1/2)

- ・ シンポジウムは基調講演・成果報告およびパネルディスカッションの2部構成にて開催した。

タイムスケジュール	項目・内容
開会挨拶	
10:00～10:05 (5分)	開会挨拶 <事務局（PwCコンサルティング合同会社）>
開会挨拶・基調講演①	
10:05～10:20 (15分)	テーマ：知財金融が目指す地域金融機関の次なる姿－知財金融10年の歩みを踏まえて－ 過去10年の知財金融の歩みを踏まえて、地域金融機関を取り巻く市況の変化を含めた知財金融の今後の展望について <特許庁 普及支援課>
基調講演②	
10:20～10:40 (20分)	テーマ：事業性評価の信頼性を高めるための取引先企業との向き合い方 地域金融機関による中小企業に対する本業支援を含む金融仲介機能の発揮に向けて、非財務情報に焦点を当てた効果的な事業性評価の取り組み方についてご講演をいただいた。 <追手門学院大学 経営学部 水野浩児教授> ■ 略歴（「追手門学院大学 研究者総覧」より引用） 企業の資金調達環境は日々変化しています。金融検査マニュアルなども分析し、これからの理想的な金融について債権者側と債務者側の事情をバランスよく研究しています。また大学スポーツやガンバ大阪でのエコ推進活動、放送業務に学生を登用することなどを介して、学生の潜在的な能力を発揮させるべく指導しています。 「近畿財務局ちほめんアドバイザー」に就任し、地域金融機関等に研修を行っている。 ■ 著書・論文歴 2022/06/01 ローカルベンチマークと企業支援－ローカルベンチマークを活用した企業支援の勧め－（単著） 2022/05/06 事業性評価スキルの強化書（単著）ほか多数 ■ 講演歴 2022/10/04事業性評価・企業支援に必要な対話スキル（近畿財務局 令和4年後期 コロナ禍における企業支援の在り方・手法ゼミ）ほか
今年度事業の成果報告	
10:40～10:50 (10分)	テーマ：今年度事業結果から見る知財金融の取り組み効果を最大化するための方法 今年度好事例の紹介を通じて、知財金融の取り組み効果を最大化するために金融機関が理解しておくべき企業との向き合い方について、講演を行った。 <事務局（PwCコンサルティング合同会社）>

プログラム(2/2)

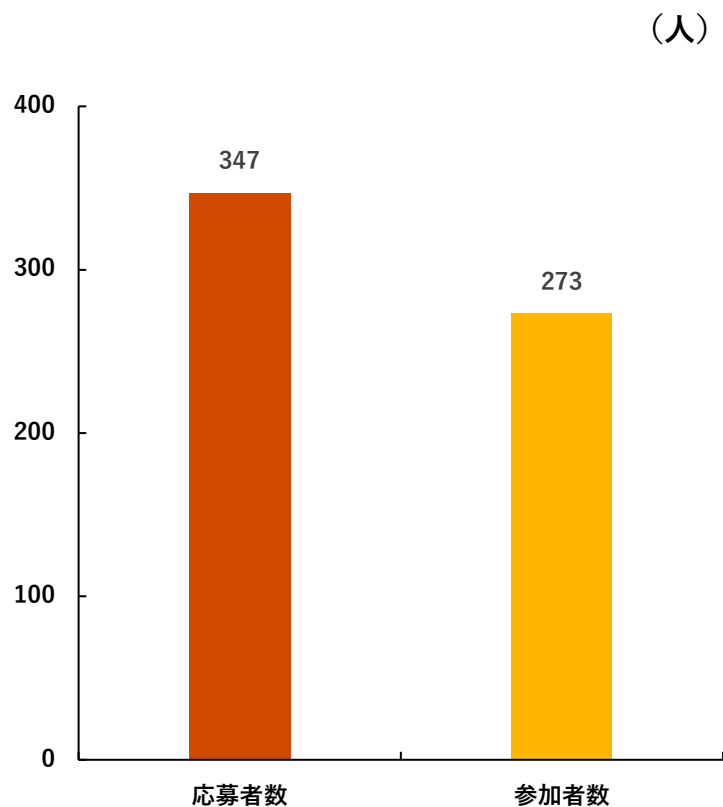
- ・ シンポジウムは基調講演・成果報告およびパネルディスカッションの2部構成にて開催した。

タイムスケジュール	項目・内容
好事例紹介	
10:50～11:05 (15分)	知財・無形資産を活用した経営・ファイナンスへの貢献
	令和4年度事業における事例より、知財・無形資産を起点とした伴走支援の具体的な取り組み方法や注力のポイントについて、インタビュー形式での紹介を行った。 <登壇者> 株式会社洋行 長濱 昭吾 様 但陽信用金庫 澤野 年哉 様
パネルディスカッション	
11:05～11:55 (50分)	知財金融がもたらす事業性評価の変化
	知財金融が地域金融機関に与えてきたインパクトについて、事例を挙げていただきながらディスカッションを行った。 <モデレーター> 神戸大学経済経営研究所 ー 教授 家森 信善 様 <パネリスト> きらぼしコンサルティング ー 取締役会長 強瀬 理一 様 但陽信用金庫 事業所営業推進部 参与担当部長 澤野 年哉 様 百五銀行 法人コンサルティング部 後藤 教嘉 様 IP Valuation特許事務所 ー 弁理士 松本 浩一郎 様
締めの挨拶	
11:55～12:00 (5分)	閉会挨拶 <特許庁 普及支援課>

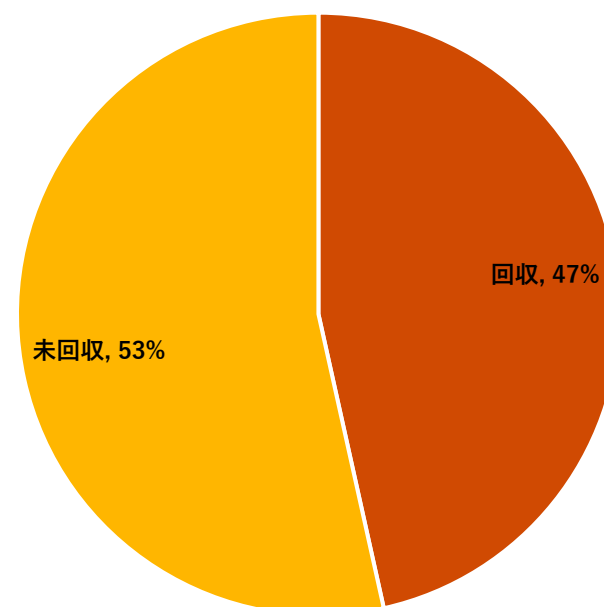
シンポジウム参加者数・アンケート回収率

- ・ シンポジウムの応募者は347人、当日参加者は273人であった。
- ・ また、3月7日時点で127人からアンケートを回収した。

◆応募者数と参加者数



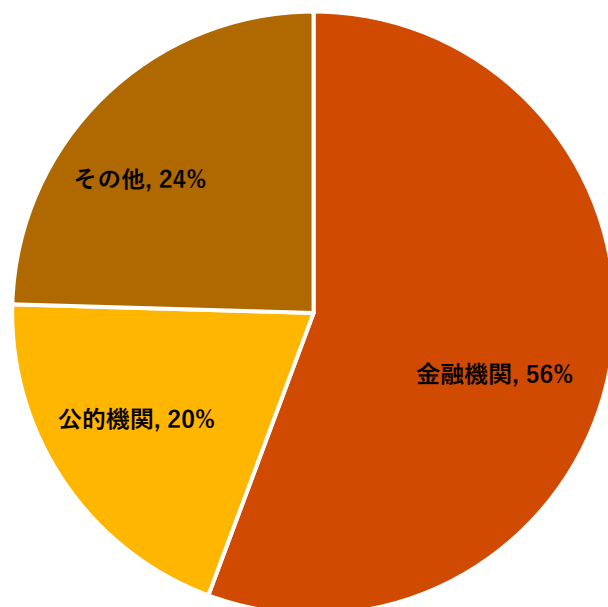
◆アンケート回収率[n=273]



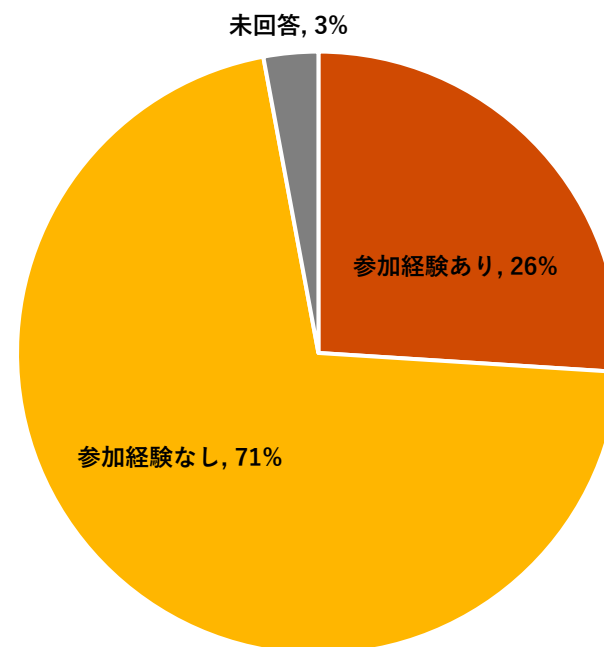
シンポジウム参加者属性

- ・ シンポジウム参加者属性は約60%が金融機関、約20%が公的機関の方であった。
- ・ また、知財金融事業の参加経験がある参加者が約30%、参加経験がない参加者が約70%であった。

◆参加者属性[n=273]



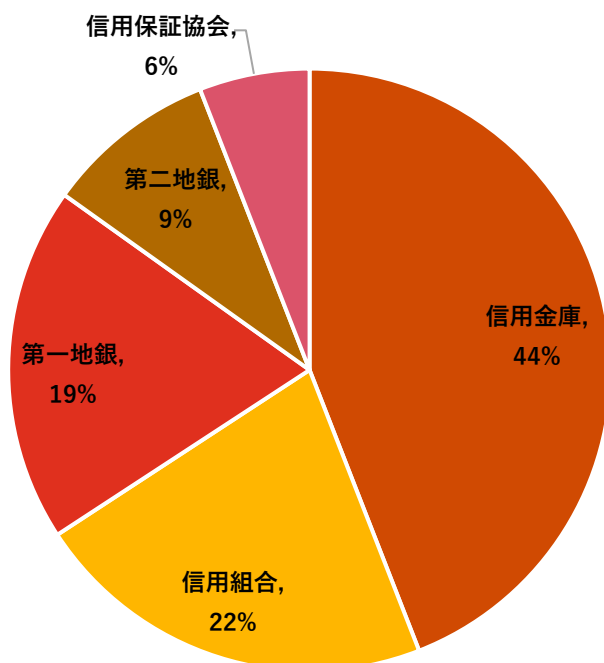
◆知財金融事業の参加経験[n=273]



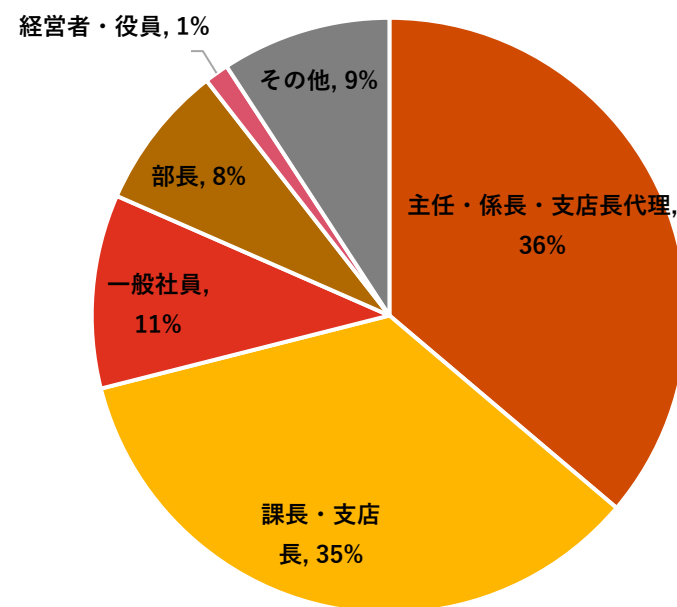
シンポジウムの参加者属性(金融機関)

- **金融機関の種類は信用金庫が最も多く、**次いで信用組合と、第一地銀と幅広い金融機関の種類の方に参加いただいた。
- 参加者の役職は約35%が課長・支店長、約35%が主任・係長・支店長代理であった。また、一般社員や経営者・役員の方にも参加いただいた。

◆金融機関の種類[n=152]



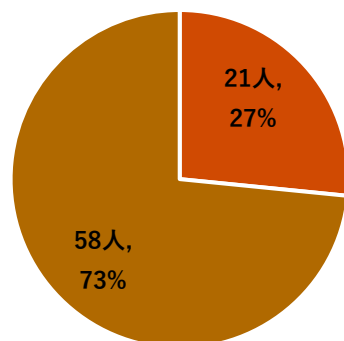
◆役職[n=152]



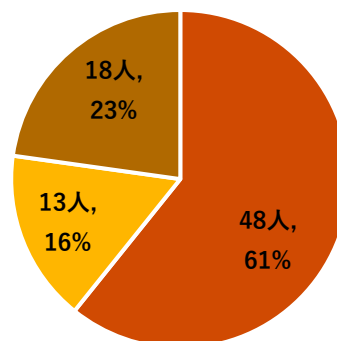
知財・知的財産の活用状況(金融機関)

- 参加者（金融機関にご所属の方）の70%以上の方が知財ビジネス評価書の作成経験はないことがわかった。一方で、知財・知的資産の情報収集は60%以上の方が既に取り組んでおり、検討中の方を含めると全体の約80%を占める。
- また、知財の金銭的評価や投資への活用については、実施できていないの方が多いの現状である。一方で、企業価値評価や事業性評価への活用に関しては、実施している又は検討中の金融機関が50%以上であり、前向きな姿勢が伺えた。

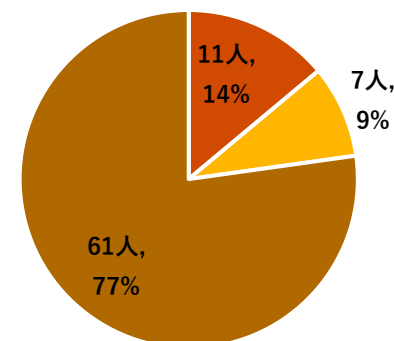
◆知財ビジネス評価書の作成経験
[n=79]



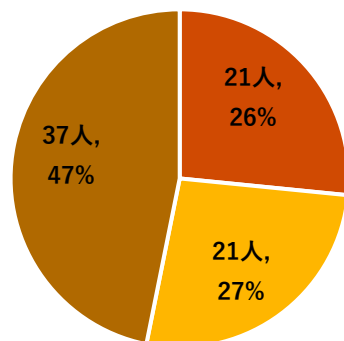
◆知財・知的資産の活用に関する
情報収集[n=79]



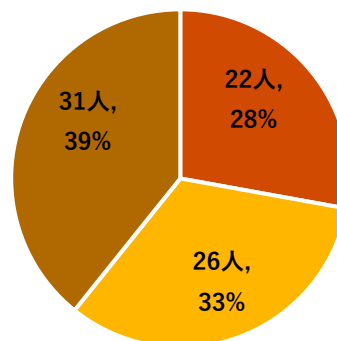
◆知財に関する金銭的評価、投融資
への活用[n=79]



◆企業価値評価における知財・知
的資産の活用[n=79]



◆事業性評価を踏まえた企業に対
する本業支援への知財・知的資産
の活用[n=79]

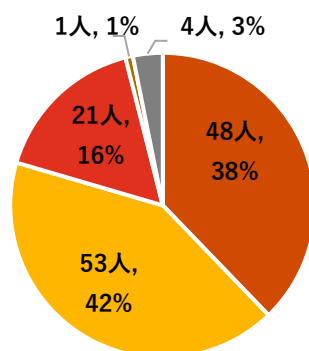


- 実施している
- 検討中である
- 実施していない

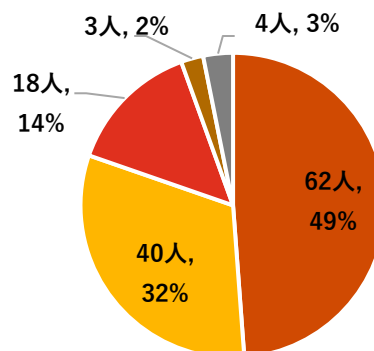
シンポジウムの満足度調査

- インタビュー動画を除き、全てのコンテンツにおいて70%以上の割合にて「満足」「やや満足」と回答をいただけた。
- インタビュー動画については、配信環境による動画の遅延により満足度がやや低下した。

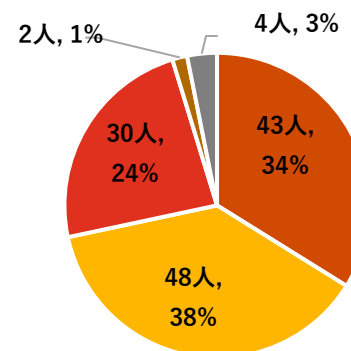
◆【講演①】特許庁 講演[n=127]



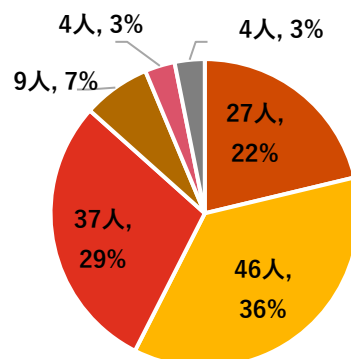
◆【講演②】水野教授講演[n=127]



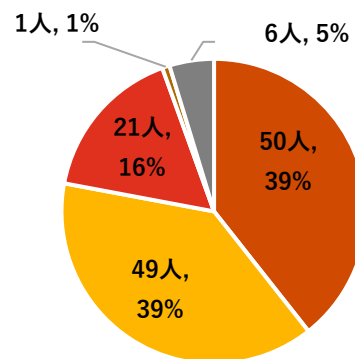
◆【講演③】事務局講演 [n=127]



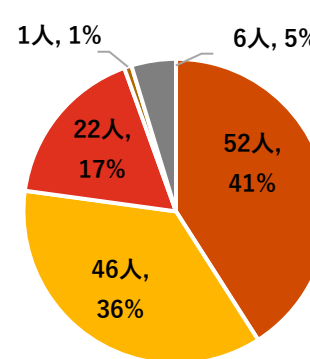
◆インタビュー動画[n=127]



◆【パネルディスカッション】
テーマ①[n=127]



◆【パネルディスカッション】
テーマ②[n=127]



アンケート結果(講演・パネルディスカッションに対する感想)

- ・ シンポジウムに対する感想は以下のとおり（一部抜粋）。

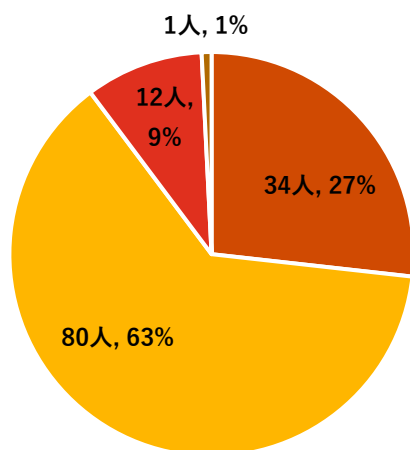
感想（一部抜粋）

- ・ 金融機関向けであったが、メーカーでの知財活用の新たな観点を再確認できた。
- ・ 知財金融について、企業と金融機関だけでなく、金融庁や専門家を巻き込んで形態が変化してきているということがよく分かりました。今後も更なる発展を期待しております。
- ・ 百五銀行の方の知財金融事業・本業支援を通じて感じられた「わくわく感」と「自身の成長」を、どうすればそのまま当行の行員にも伝えられるか、が、とても重要と感じた。
- ・ 知財金融に取り組まれているそれぞれの関係者様のリアルな声が聞けて良かったです。
- ・ INPIT連携や職員向け研修会等実施していきたい。
- ・ バランスよく構成されている内容であった。
- ・ 事例が具体的で大変参考になりました。
- ・ 思っていたよりも多くの金融機関が参加していた。他金融機関の現場の声が聞けてよかった。
- ・ 水野教授、家森教授とも「事業性評価」と「知的資産評価」の関連性を適切に踏まえた論調、進行で、シンポジウム全体の納得度が高かったです。またパネルディスカッション登壇の各金融機関の方とは共通の悩みを抱えていると共感が深かったです。

シンポジウムの効果

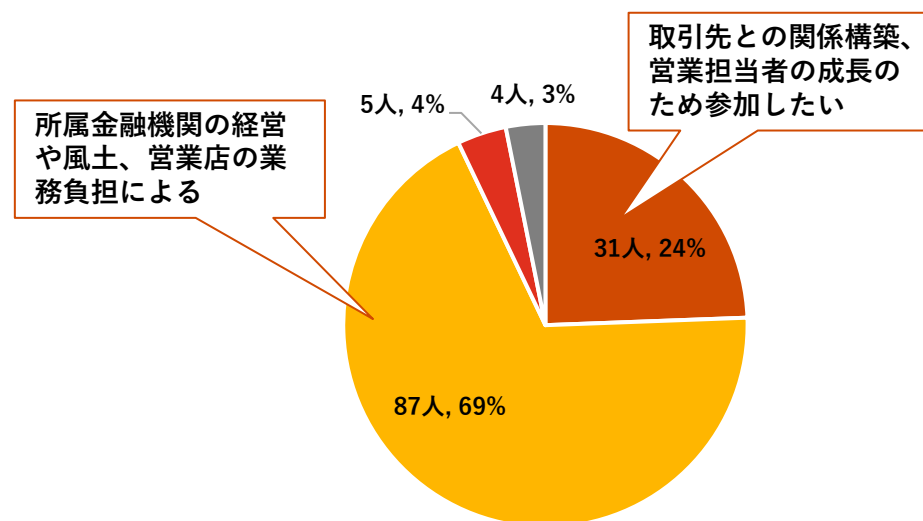
- 金融機関による知財を活用した企業支援の理解醸成に関して、「十分に理解できた」「ある程度理解が深まった」と回答した割合が90%であり、本シンポジウムの目的を達成できたといえる。
- また、次年度以降の知財金融事業の参加意向について、前向きな意見が多数寄せられており、「取引先とのイノベーション構築や関係構築、営業担当者の成長のため参加したい」というコメントが得られた。一方で「参加したいと思うが、内容を見て判断したいと思う」の中には「営業店の負担や風土等、所属金融機関の現状と照らし合わせながら検討したい」という慎重な姿勢が伺えるコメントがあった。

◆金融機関による知財を活用した企業支援の理解醸成度 [n=127]



- 十分に理解が深まった
- ある程度理解が深まった
- どちらともいえない
- あまり理解できなかった

◆次年度以降の知財金融事業の参加意向 [n=127]



- 必ず参加したいと思う
- 参加したいと思うが、内容を見て判断したいと思う
- 参加したいと思わない
- 未回答

2-8

「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概要

- 本調査は、全国の金融機関等に対して、知財に関する取り組み、知財ビジネス評価書・提案書の内容への理解及び作成後の金融機関内の投融資等実態を調査することを目的とした。
- 具体的には、①「知財金融」の認知に関する実態調査、②フォローアップ調査（金融機関等における知財評価投融資実績調査）、③フォローアップ調査（ヒアリング調査）の計3つの調査を行った。

調査の概要

目的	• 全国の金融機関等に対して、知財に関する取り組み、知財ビジネス評価書・提案書の内容への理解及び作成後の金融機関内の投融資等実態を調査することを目的とする。
調査内容	① 「知財金融」の認知に関する実態調査 ➢ 全国の地域金融機関等を対象とし、「知財金融」の認知度や、自律的な知財評価投融資等制度の有無についてアンケートを行い、それらの制度概要、運用実態を調査する。（経年変化のための定点調査） ② フォローアップ調査（金融機関等における知財評価投融資実績調査） ➢ 過去に、知財ビジネス評価書・提案書を提供した地域金融機関等に対し、アンケートを行い、投融資等の実績を把握し、知財ビジネス評価書・提案書との関連を調査する。（経年変化のための定点調査） ③ フォローアップ調査（ヒアリング調査） ➢ 本事業を利用したことが新たな資金需要（≡融資判断）に繋がった金融機関にヒアリングを行い、本事業で提供した評価書もしくは提案書のどのような部分が新たな資金需要（≡融資判断）に繋がったかを調査する。

「知財金融」の認知に関する実態調査の全体像

- 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を把握する目的で、全国の地域金融機関を対象としたアンケート調査を実施した。
- 調査の全体像・回収率は以下の通りである。アンケート結果については次頁以降を参照。

調査対象

- 地域金融機関のうち、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合に該当する 497 機関

調査方法

- 郵送、インターネットにて実施

調査実施期間

- 令和6年2月～3月

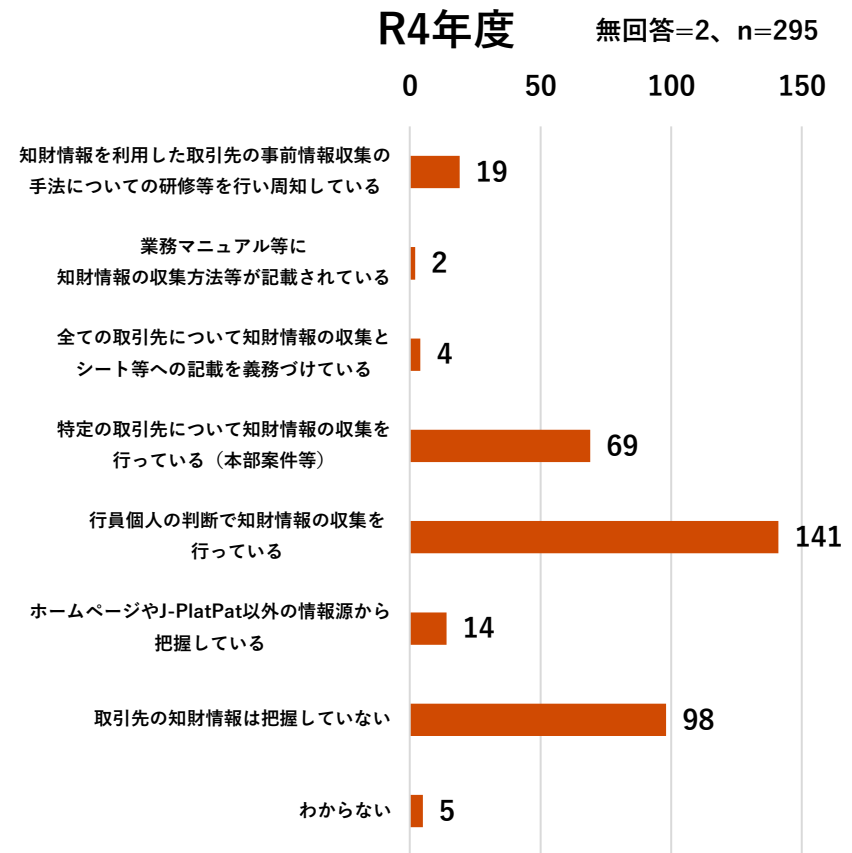
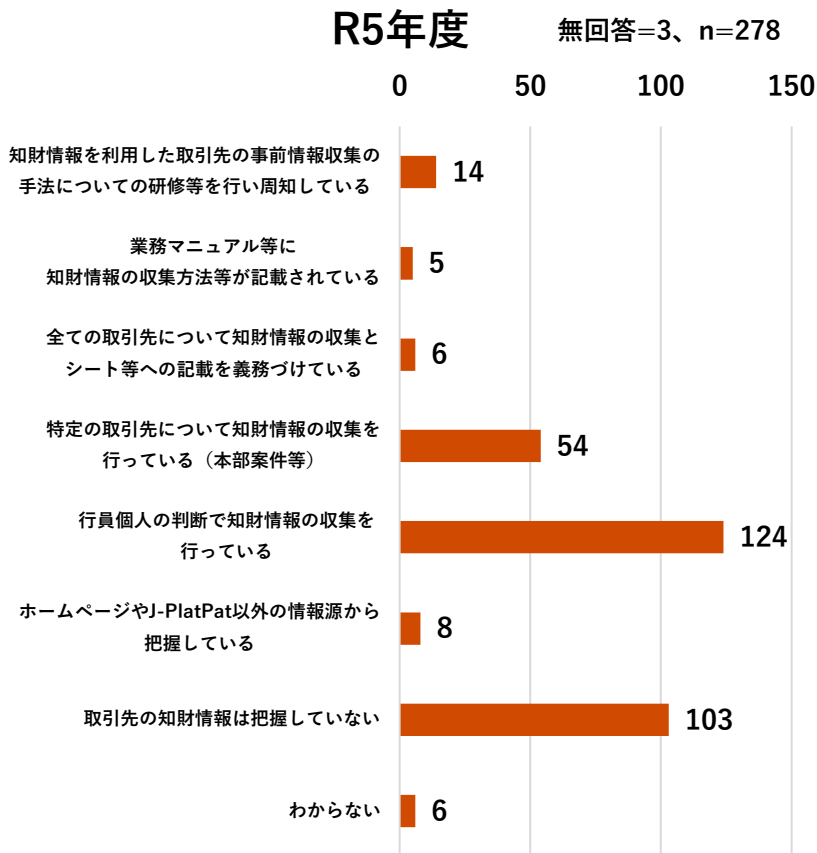
回収数 (回収率)

- 278件（回収率：56%）

知財情報を利用した取引先の事前情報収集

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）

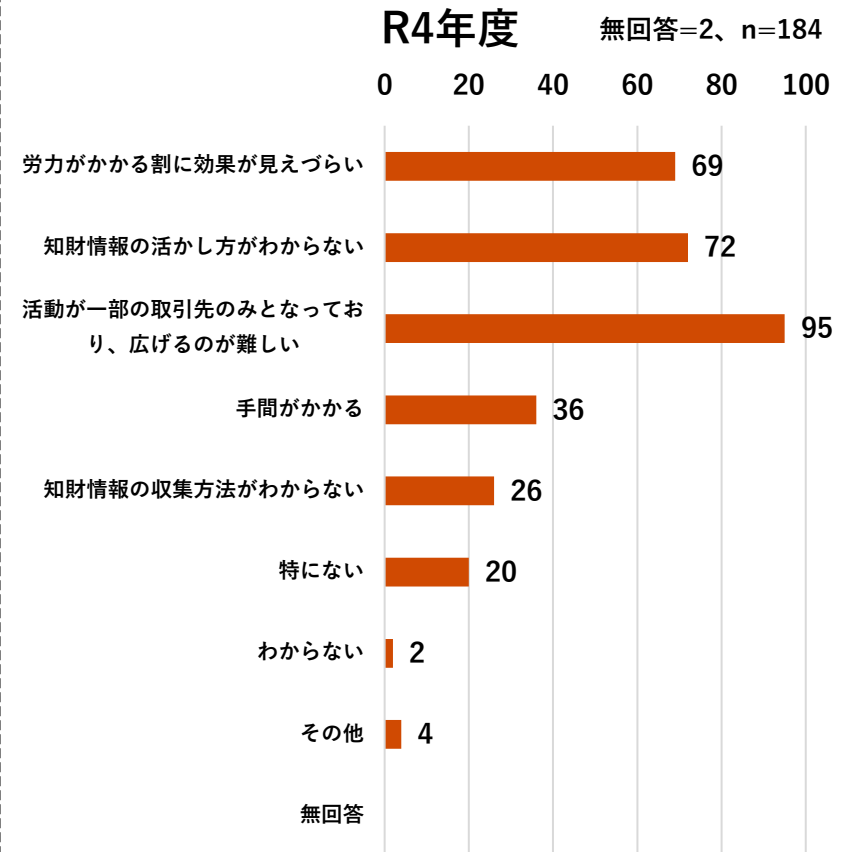
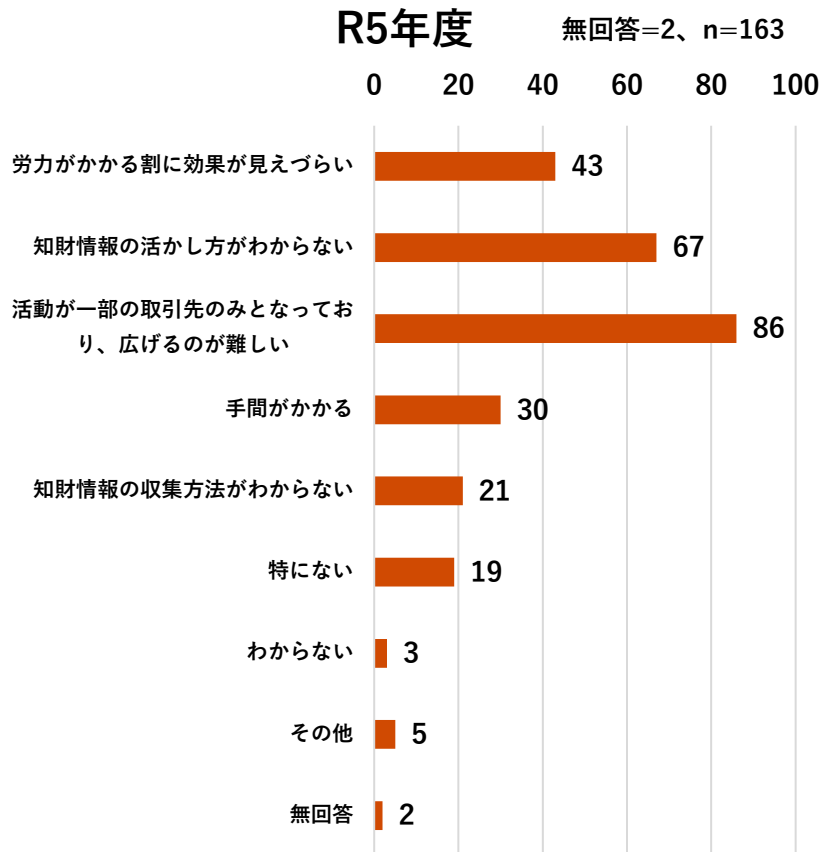
- 昨年度と同様、「行員個人の判断で知財情報の収集を行っている」の回答件数が最も多く、124件であった。
- また、次いで多かったのは「取引先の知財情報は把握していない」で103件であった。



『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

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。

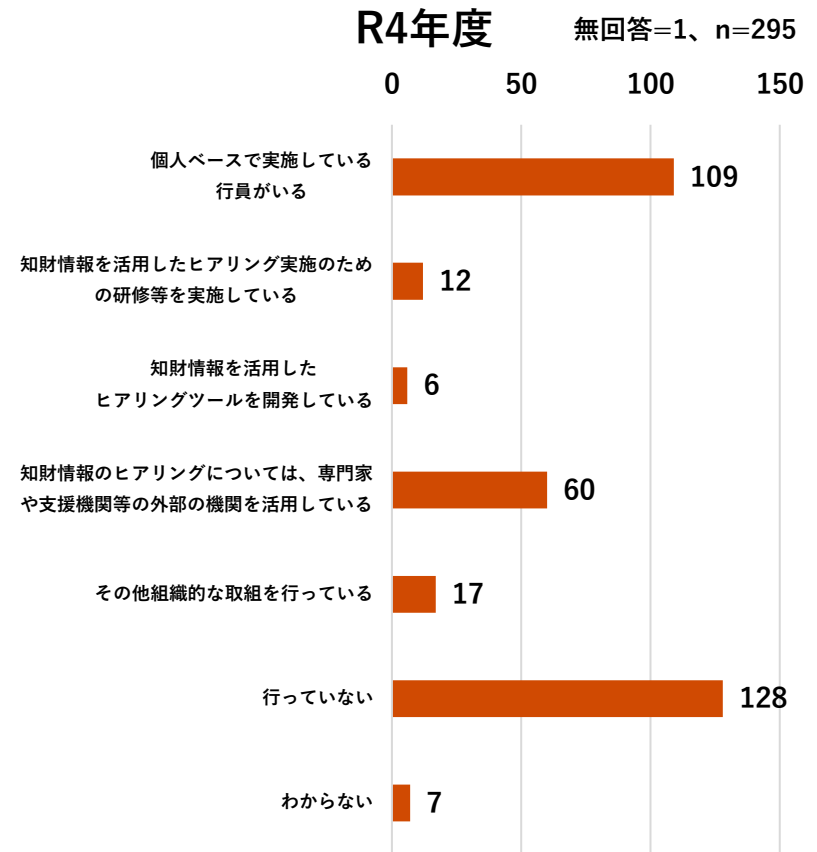
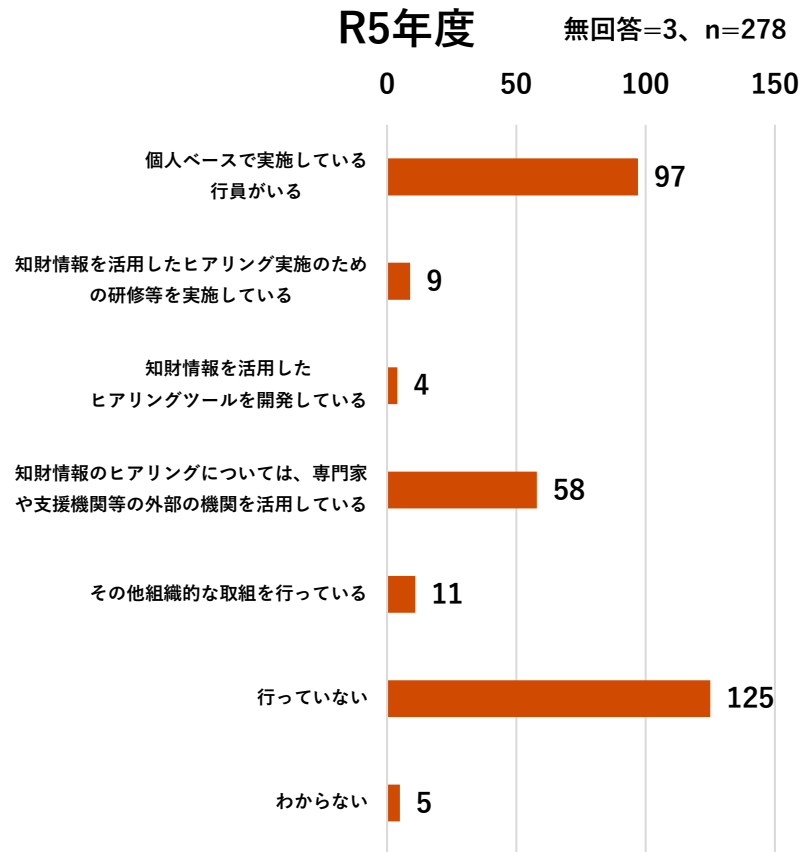
- 昨年度と同様、「活動が一部の取引先のみとなっており、広げるのが難しい」との回答が最も多く、86件であった。



『取引先企業へのインタビューにおける知財情報の活用』に関する取組

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）

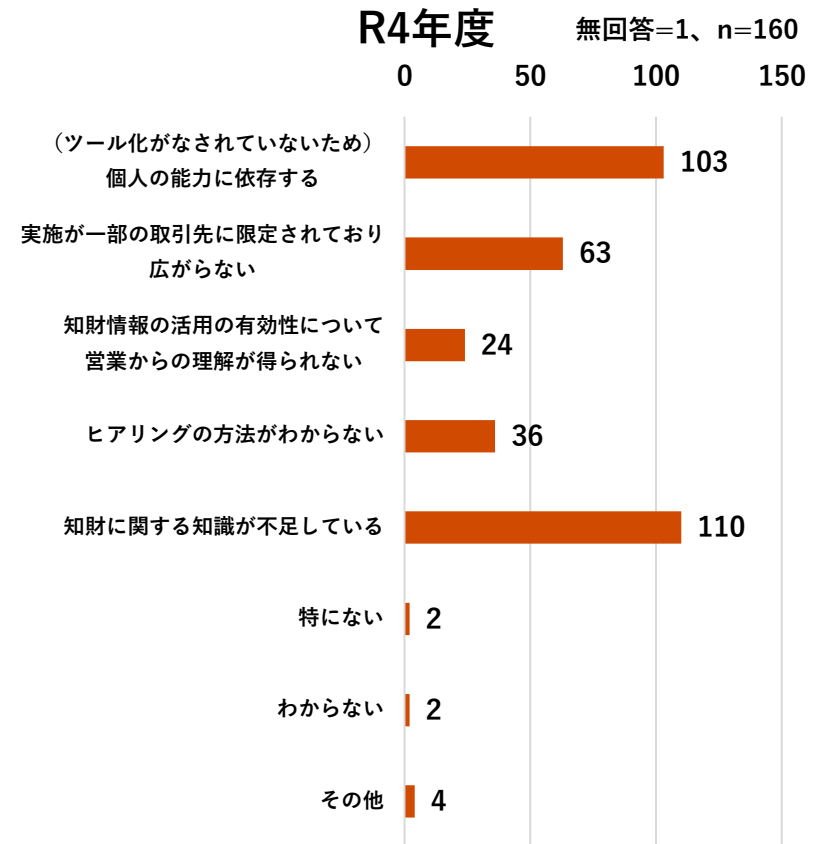
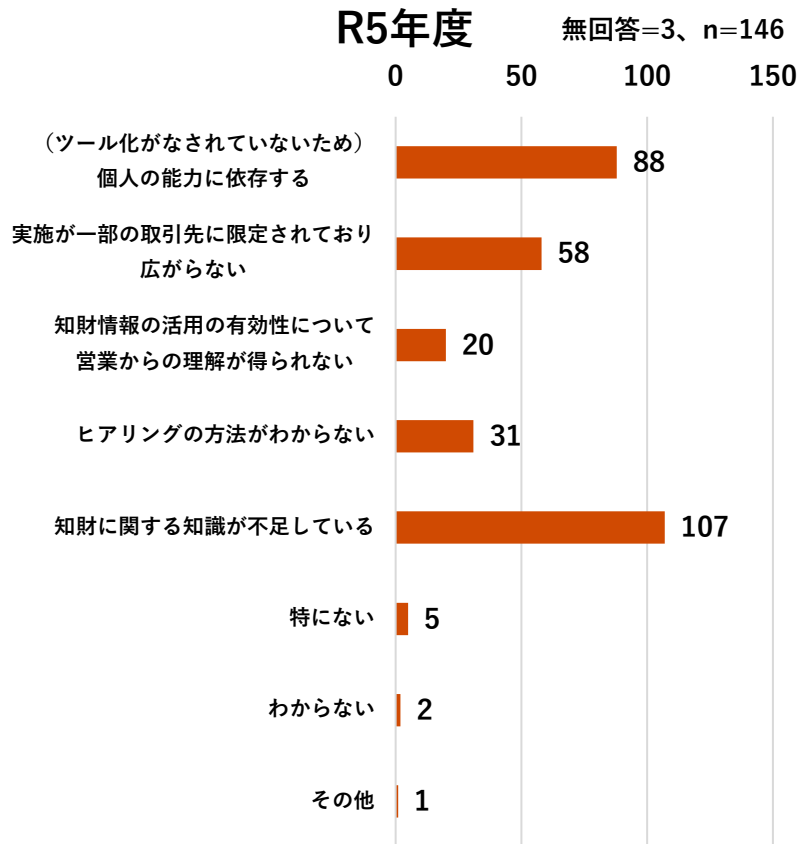
- 昨年度と同様、「行っていない」の回答が最も多く、125件であった。
- また、次いで多かったのは「個人ベースで実施している行員がいる」で97件であった。



『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

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。

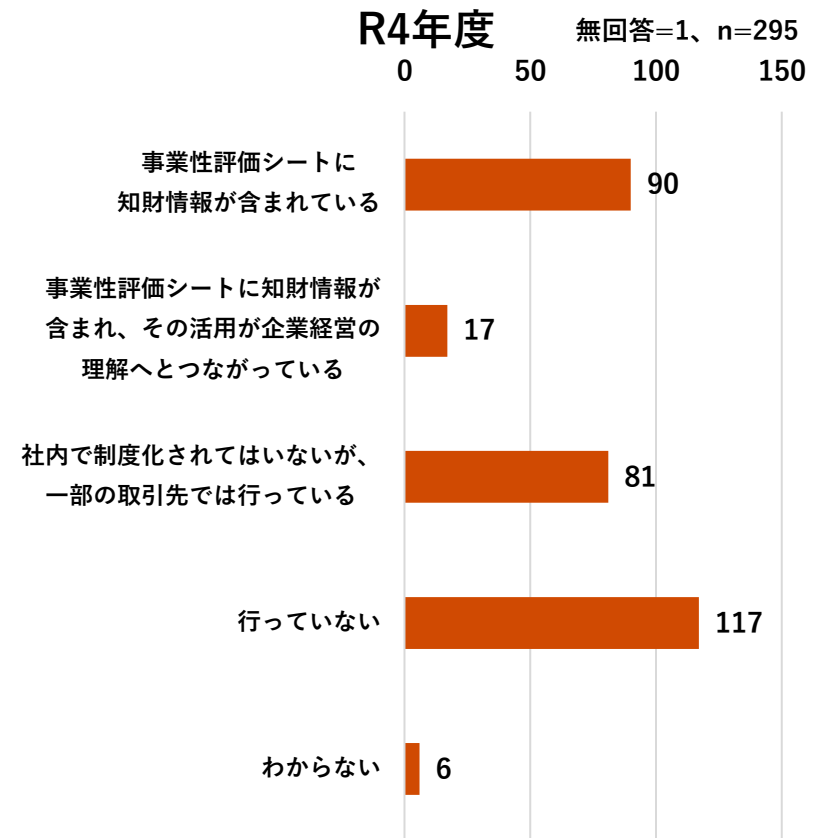
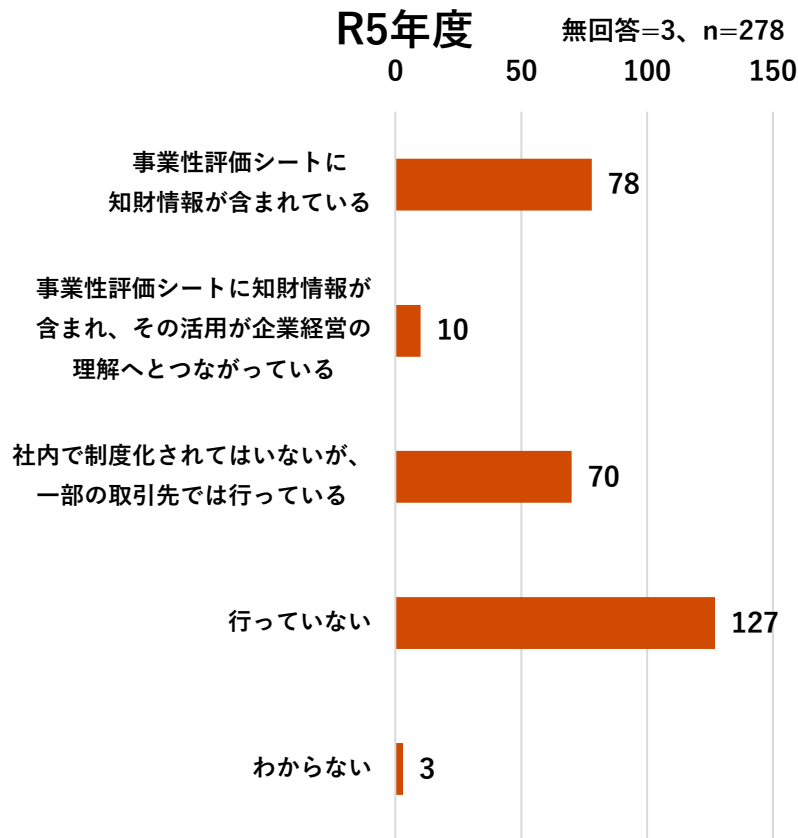
- ・ 昨年度と同様、「知財に関する知識が不足している」が最も多く、107件であった。
- ・ 次いで「（ルール化がなされていないため）個人の能力に依存する」が多く、88件であった。



『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』に関する取組

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）

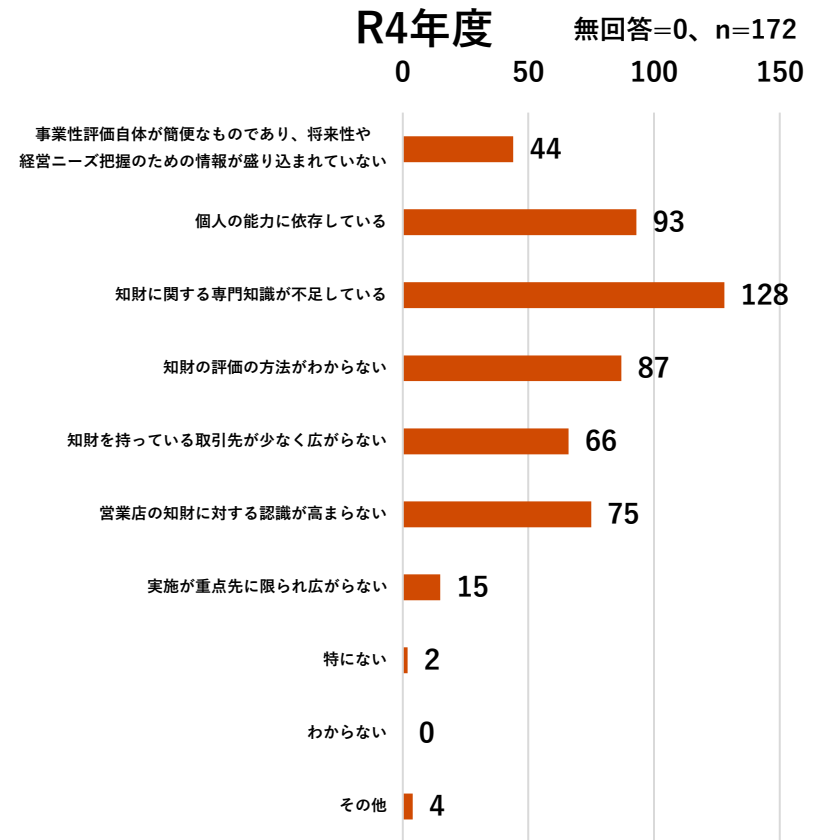
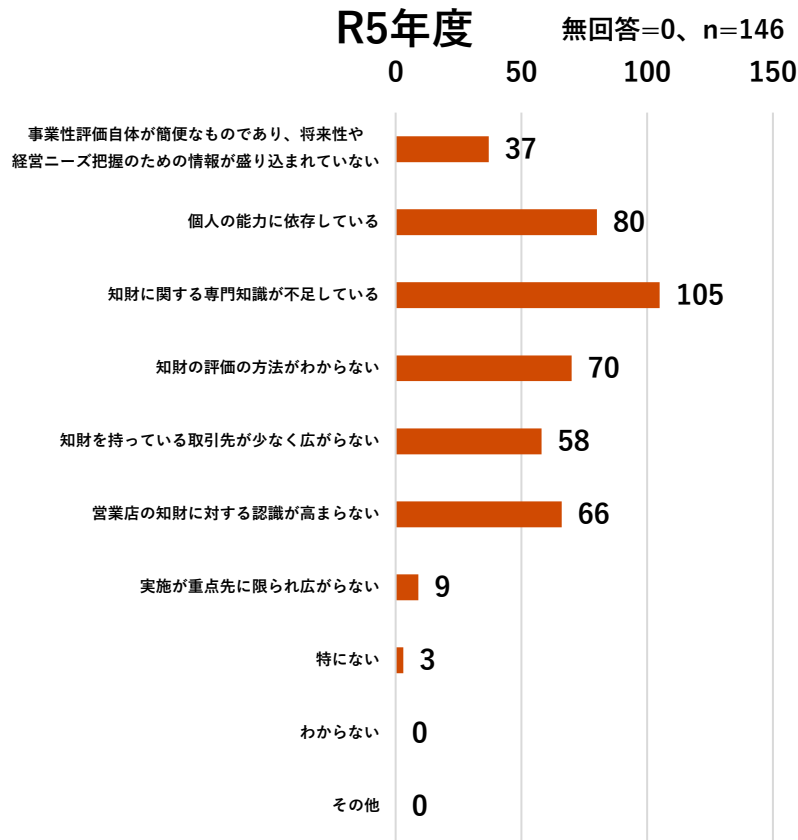
- ・ 昨年度と同様、「行っていない」が最も多く、127件であった。
- ・ また、次いで多かったのは「事業性評価シートに情報が含まれている」で78件であった。



『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

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、「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分からない」と回答した金融機関が多い傾向にあった。



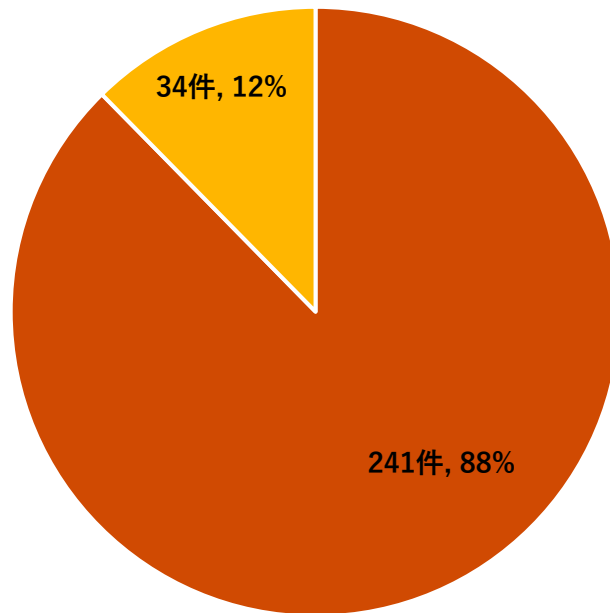
『本業支援』に関する取組

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？

- 昨年度と同様、「本業支援を実施している」と回答した金融機関が大半を占め、全体の約90%を占めた。

R5年度

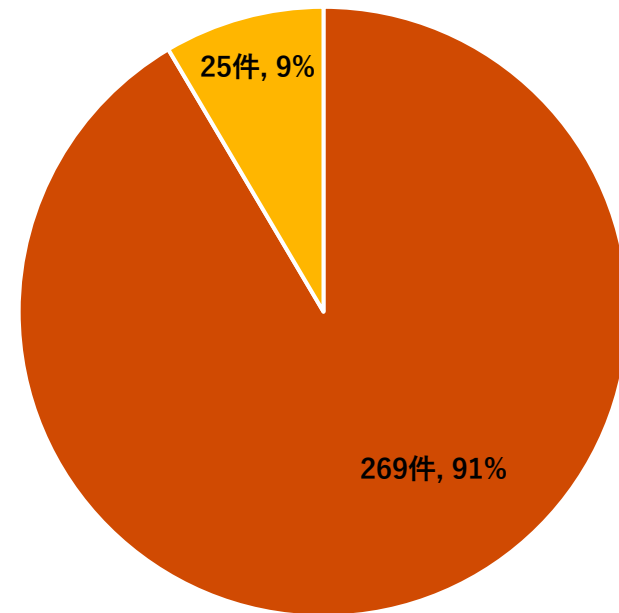
無回答=3、n=278



■ 本業支援を実施している ■ 本業支援を実施していない

R4年度

無回答=1、n=295



■ 本業支援を実施している ■ 本業支援を実施していない

『本業支援』の中での知財情報の活用有無

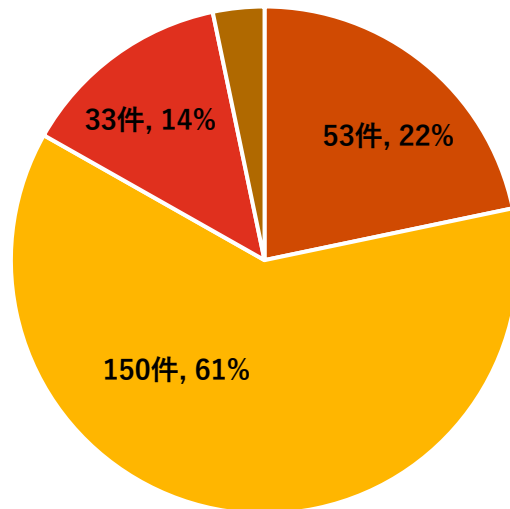
問8. 問7で1に○をつけた方に質問します。貴機関では、本業支援の中で知財情報を活用していますか？

- 昨年度と同様、「本業の中で知財を活用している」・「本業支援の中で知財情報を活用したいが現在のところ行っていない」と回答した金融機関が合わせて約80%を占めており、知財情報の活用に意欲的な金融機関が多かった。

R5年度

無回答=3、n=278

8件, 3%

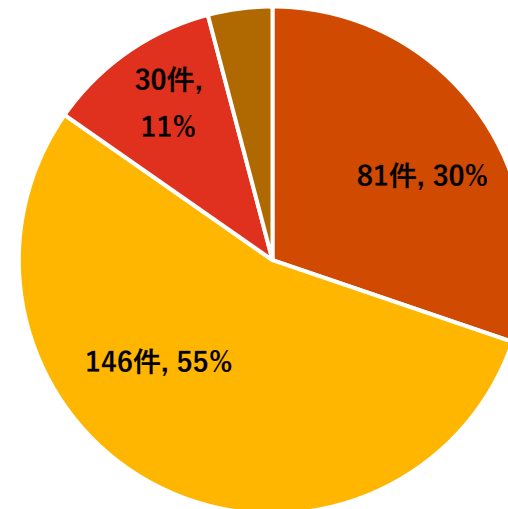


- 本事業の中で知財情報を活用している
- 本業支援の中で知財情報を活用したいが現在のところ行っていない
- 本業支援の中で知財情報の活用を行っておらず、今後も予定はない
- わからない

R4年度

無回答=1、n=269

11件, 4%

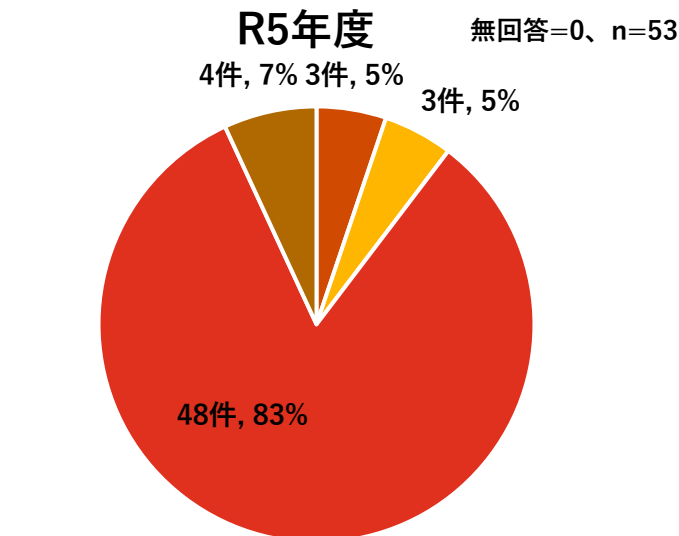


- 本事業の中で知財情報を活用している
- 本業支援の中で知財情報を活用したいが現在のところ行っていない
- 本業支援の中で知財情報の活用を行っておらず、今後も予定はない
- わからない

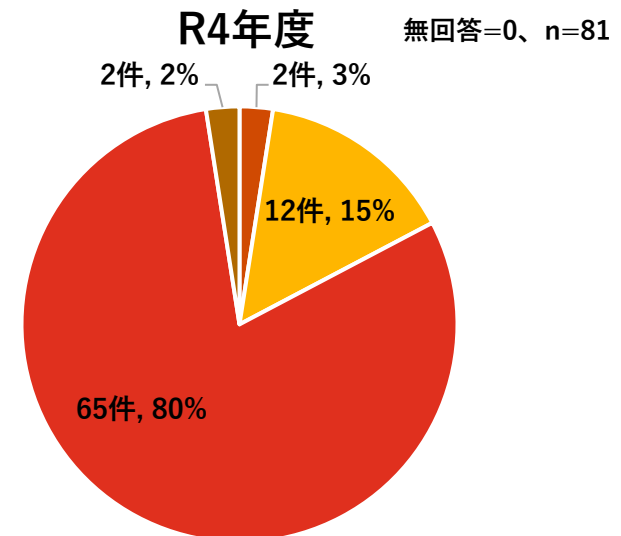
『本業支援』の中での知財情報の活用方法

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）

- 昨年度と同様、「本業支援の一環として実施した例があるが（特許庁事業等の活用を含む）フィーや付加価値は得ていない」と回答した金融機関が最も多く、全体の約80%を占めた。



- 本業支援の中で知財情報を活用することでフィーを取って行っている
- 本業支援の中で知財情報を活用することで付加価値（金利面等）を得ている
- 本業支援の一環として実施した例があるが（特許庁事業等の活用を含む）フィーや付加価値は得ていない
- わからない

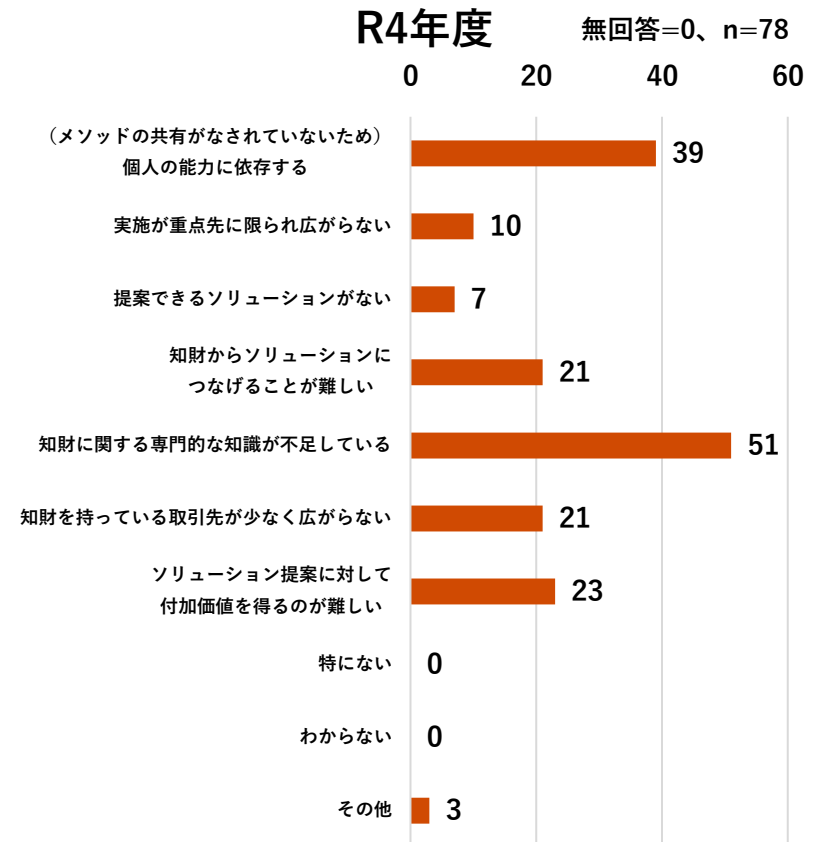
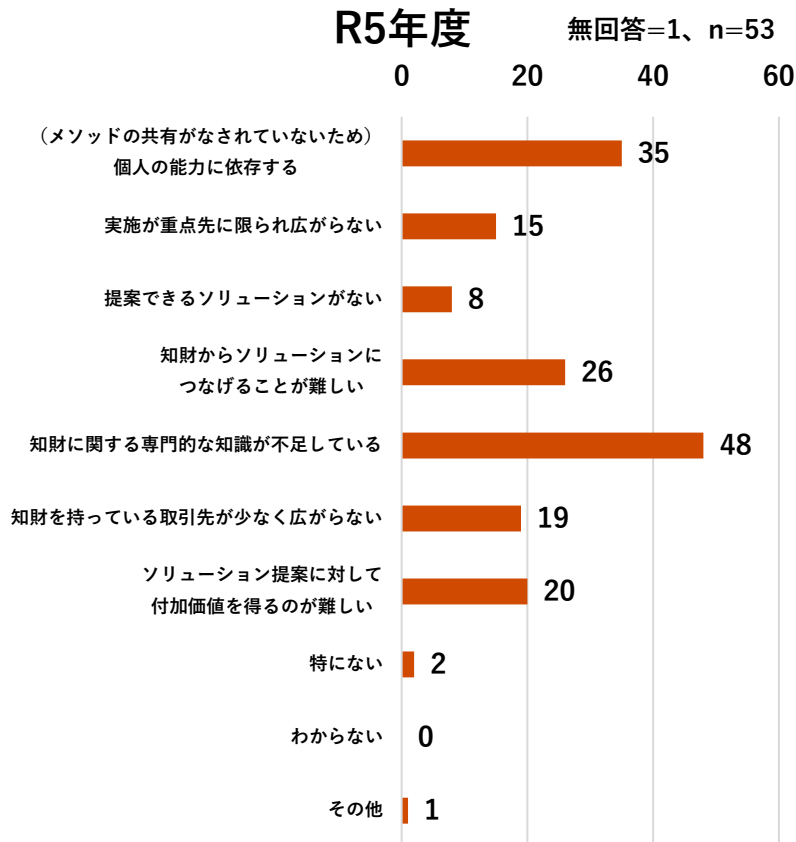


- 本業支援の中で知財情報を活用することでフィーを取って行っている
- 本業支援の中で知財情報を活用することで付加価値（金利面等）を得ている
- 本業支援の一環として実施した例があるが（特許庁事業等の活用を含む）フィーや付加価値は得ていない
- わからない

『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

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。

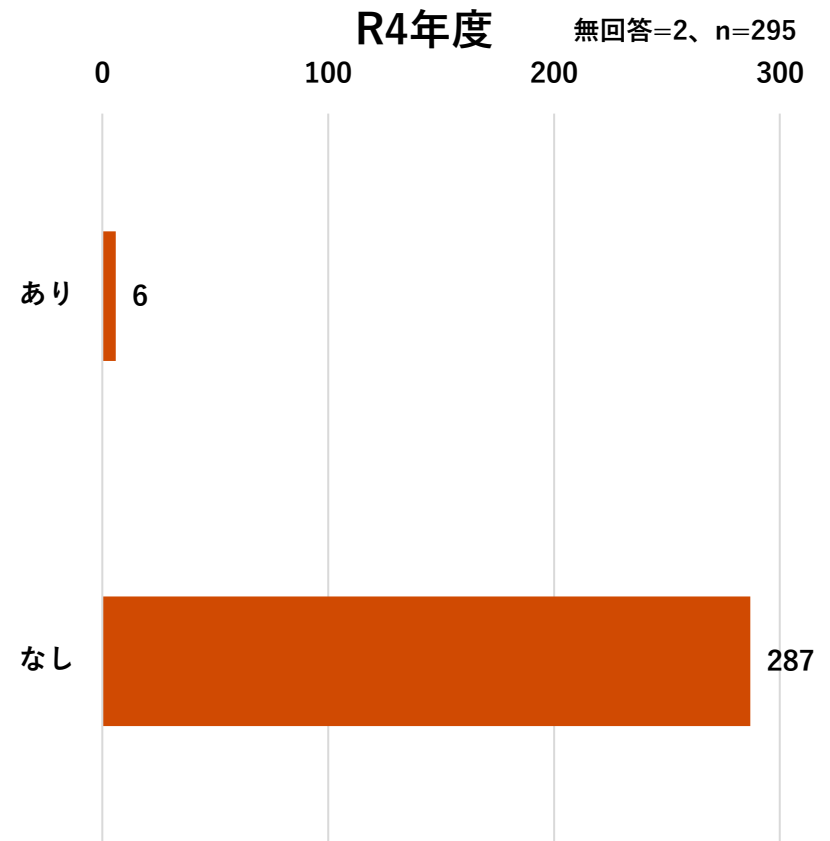
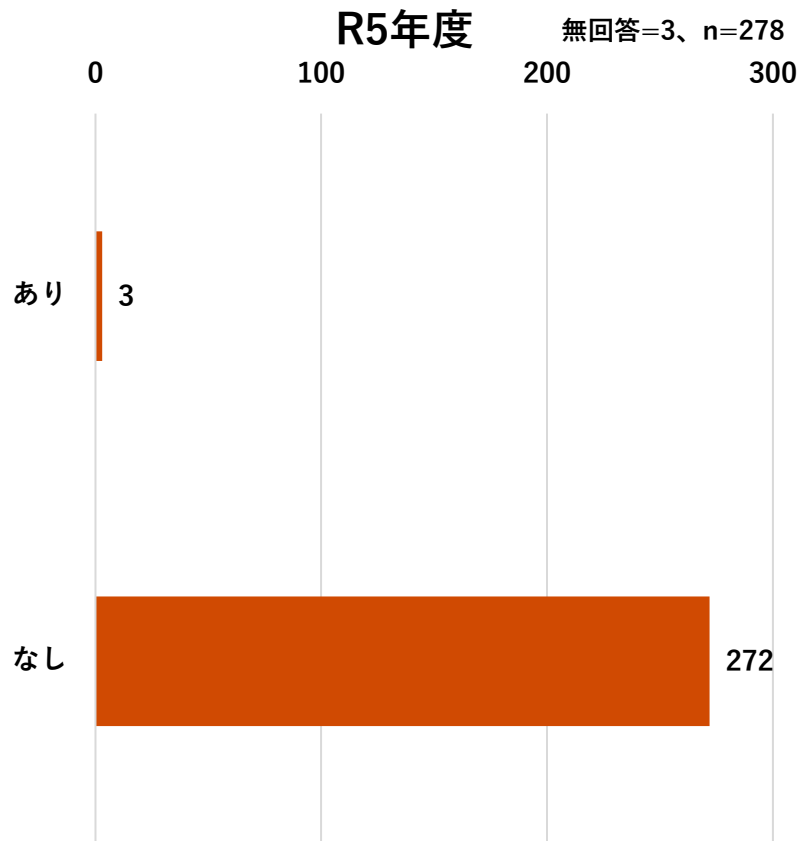
- ・ 昨年度と同様、「知財に関する専門的な知識が不足している」と回答した金融機関が最も多く、48件であった。
- ・ 次いで「（メソッドの共有がなされていないため）個人の能力に依存する」の回答が多く、35件であった。



知財評価に基づく投融資制度の有無

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。

- 今年度は知財評価に基づく制度について、「ある」と回答した金融機関は3件であった。



知財評価に基づく投融資制度の詳細

問12. 問11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。

- アンケート回答者のうち3件の金融機関が下記の通り、知財評価に基づく投融資制度を設けている（一部抜粋）。

金融機関名	対象としている 知的財産権
金融機関A	特許権、実用新案、意匠権、商標権、著作権
金融機関B	知的資産
金融機関C	特許権、実用新案、意匠権、商標権

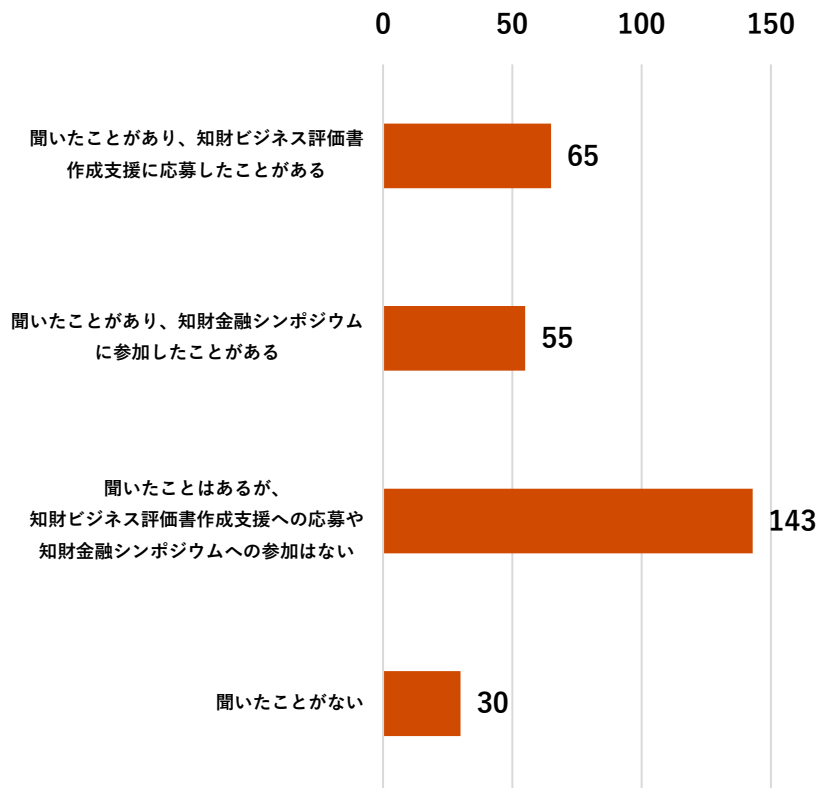
「知財金融」に関する事業の認知度

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。

- 昨年同様、知財金融に関する事業についての認知度は高く、「聞いたことがない」の回答は30件であった。

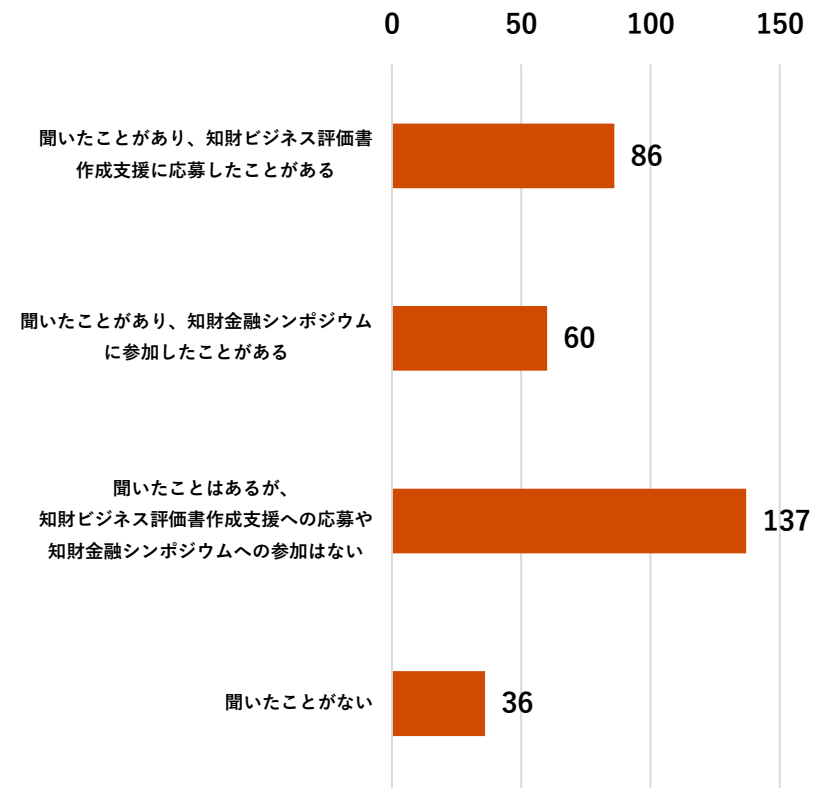
R5年度

無回答=3、n=278



R4年度

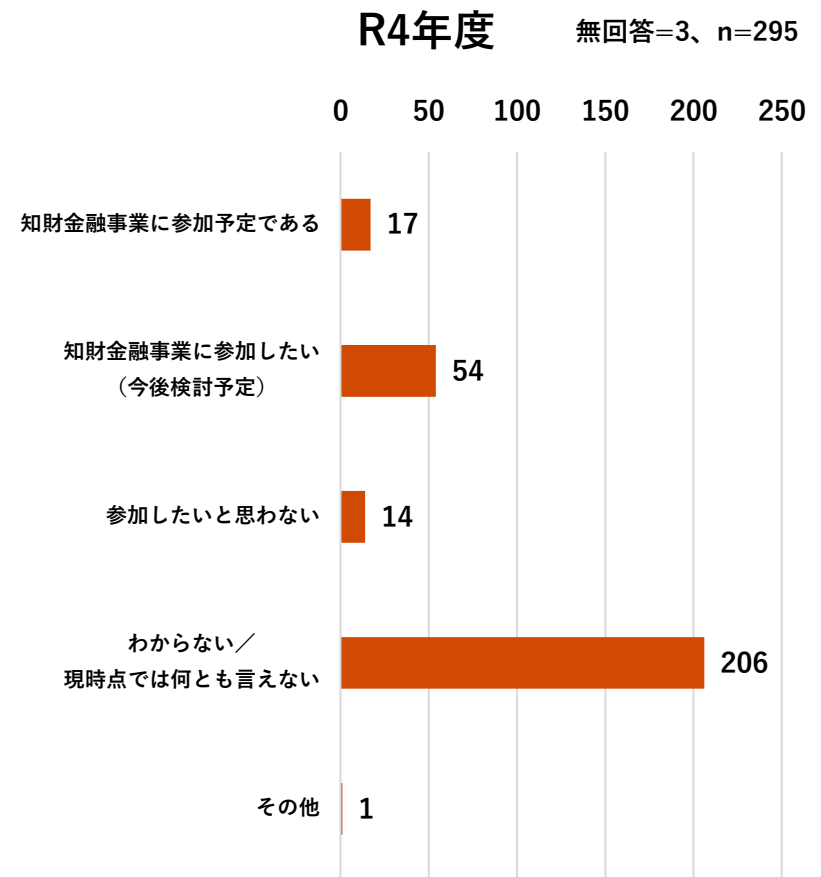
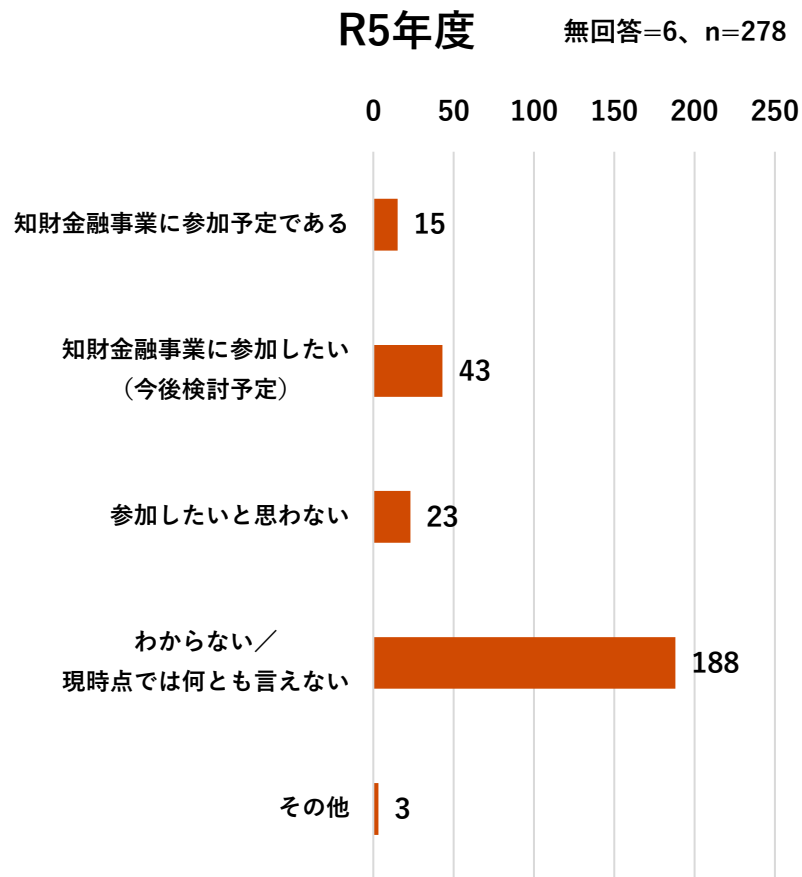
無回答=1、n=295



来年度以降の「知財金融事業」参加意向

問14. 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？

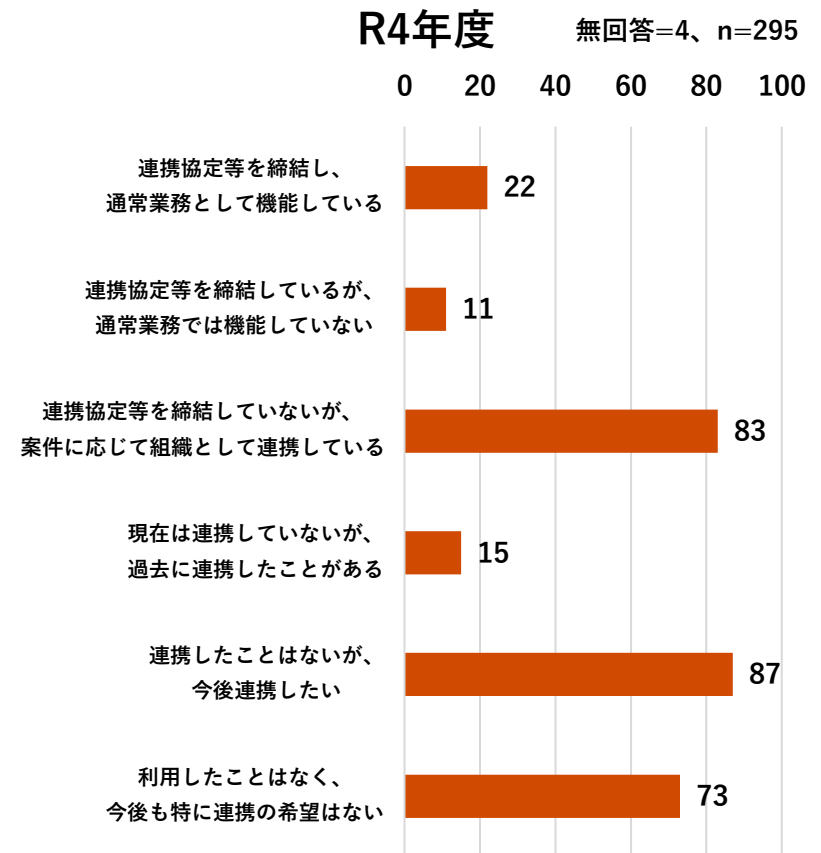
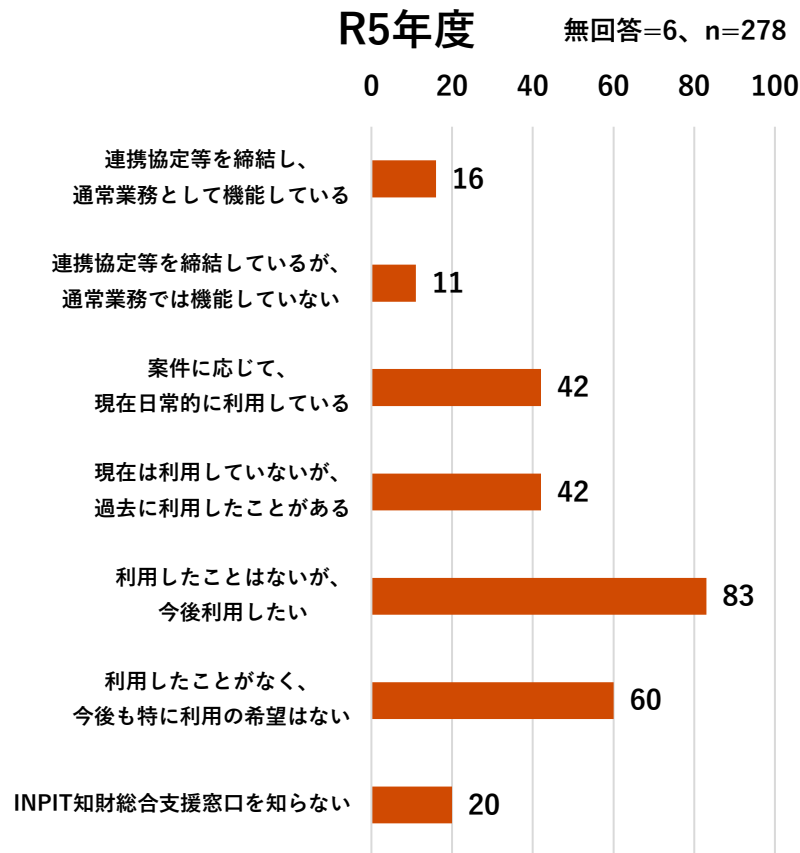
- 昨年同様「わからない/現時点では何とも言えない」の回答が最も多かったが、「参加予定である」・「参加したい」と回答した金融機関は合わせて58件であり、本事業参加に向けて前向きな姿勢も見受けられた。



「INPIT知財総合支援窓口」との連携経験

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？

- 今年度、知財総合支援窓口の連携/利用した経験がある金融機関は合わせて111件であった。



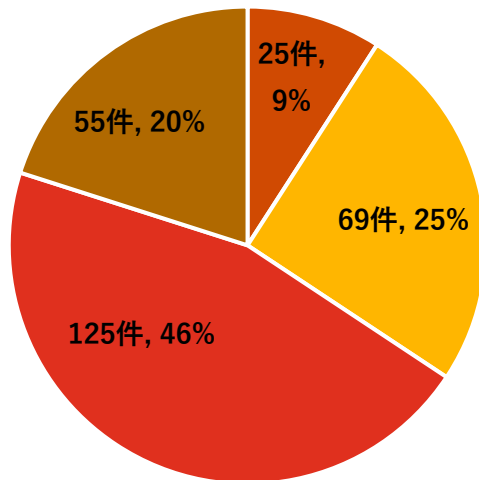
知財ビジネス評価書(基礎項目編)の認知度

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教えてください。

- 基礎項目編の認知度について、回答比率は昨年度から大きな変化はなかった。
- 最も多かったのは「聞いたことはあるが、基礎項目編を見たことがない」の回答で、全体の46%を占めた。

R5年度

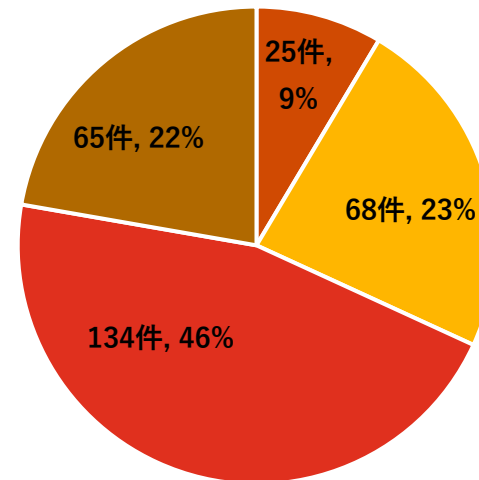
無回答=5、n=278



- 聞いたことがあり、基礎項目編を作成したことがある
- 聞いたことがあり、基礎項目編を見たことがある
- 聞いたことがあるが、基礎項目編を見たことはない
- 聞いたことがない

R4年度

無回答=3、n=295



- 聞いたことがあり、基礎項目編を作成したことがある
- 聞いたことがあり、基礎項目編を見たことがある
- 聞いたことがあるが、基礎項目編を見たことはない
- 聞いたことがない

「知財金融」の認知に関する実態調査の全体像

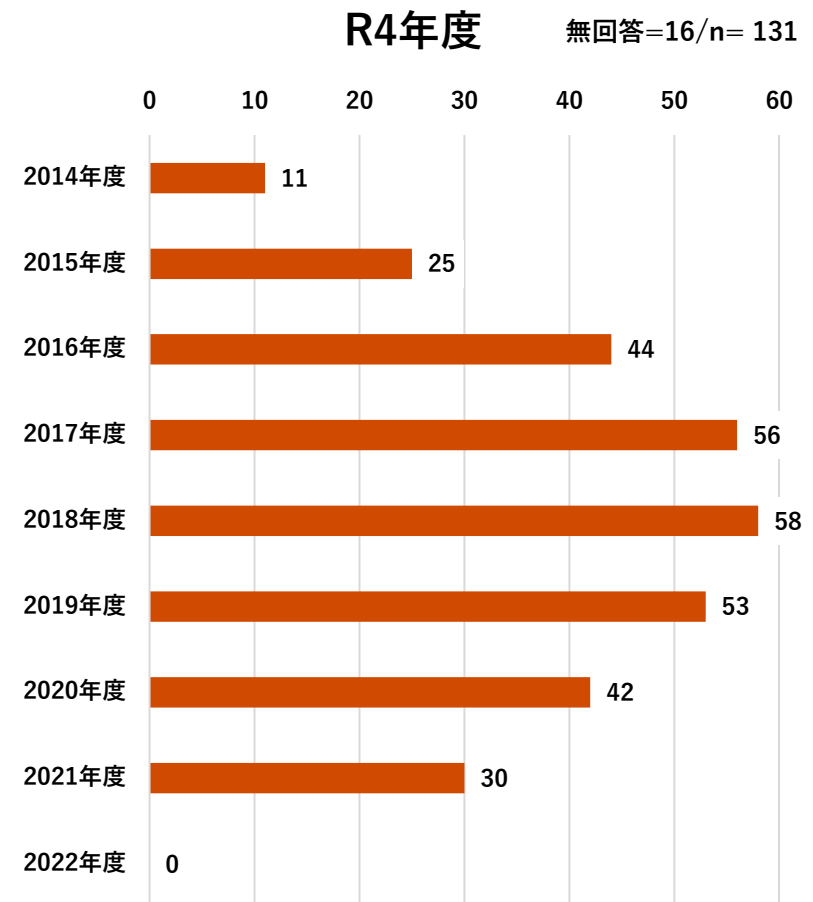
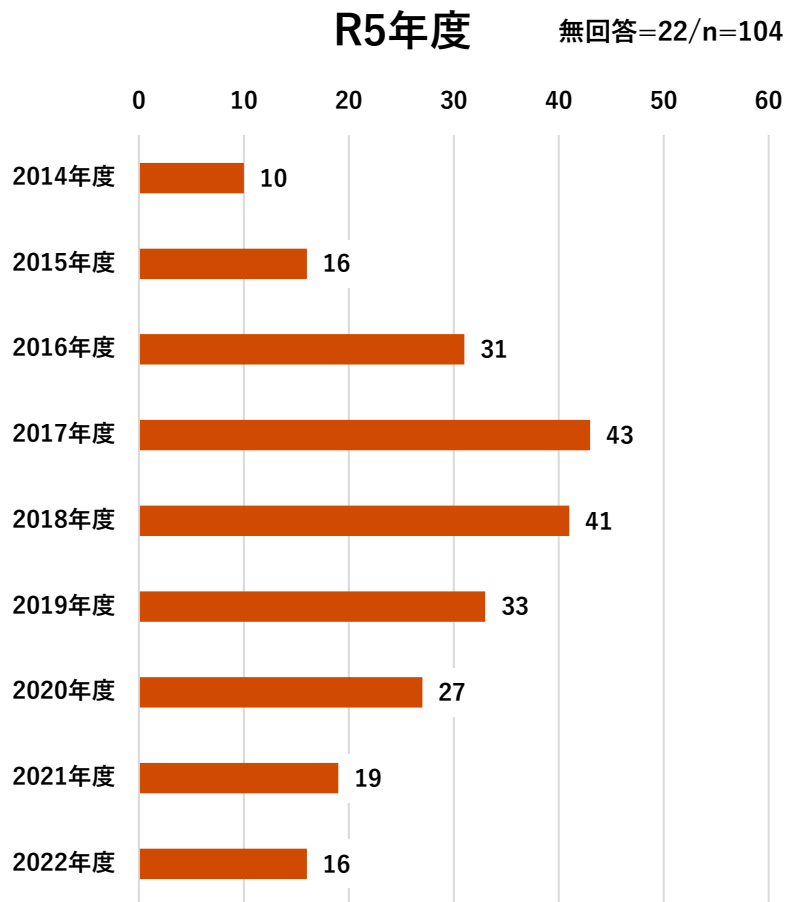
- ・ 知財ビジネス評価書、提案書の活用状況について把握する目的で、過去に本事業において知財ビジネス評価書・提供書を提供した地域金融機関に対してアンケート調査を実施した。
- ・ 調査の全体像・回収率は以下の通りである。アンケート結果については次頁以降を参照いただきたい。

調査対象	・ 過去に知財ビジネス評価書・提案書を提供した地域金融機関（217 機関）
調査方法	・ 郵送、インターネットにて実施
調査実施期間	・ 令和6年2月～3月
回収数	・ 104件（回収率：48%）

知財ビジネス評価書・提案書の提供を受けた年度

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。

- 本調査に回答いただいた機関が知財ビジネス評価書・提案書の提供を受けた年度の分布は、昨年度調査と類似している。



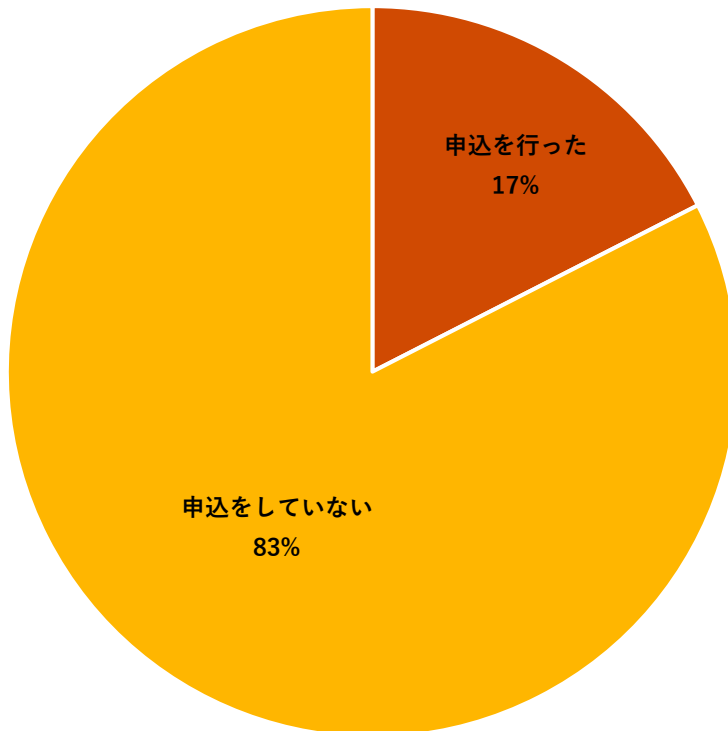
本年度の知財ビジネス評価書・提案書の申し込み状況

問2. 本年度の知財ビジネス評価書・提案書の申込状況をお聞かせください。

- 昨年度と同様、「本年度事業に申込を行った」と回答した機関は全体の約20%であった。

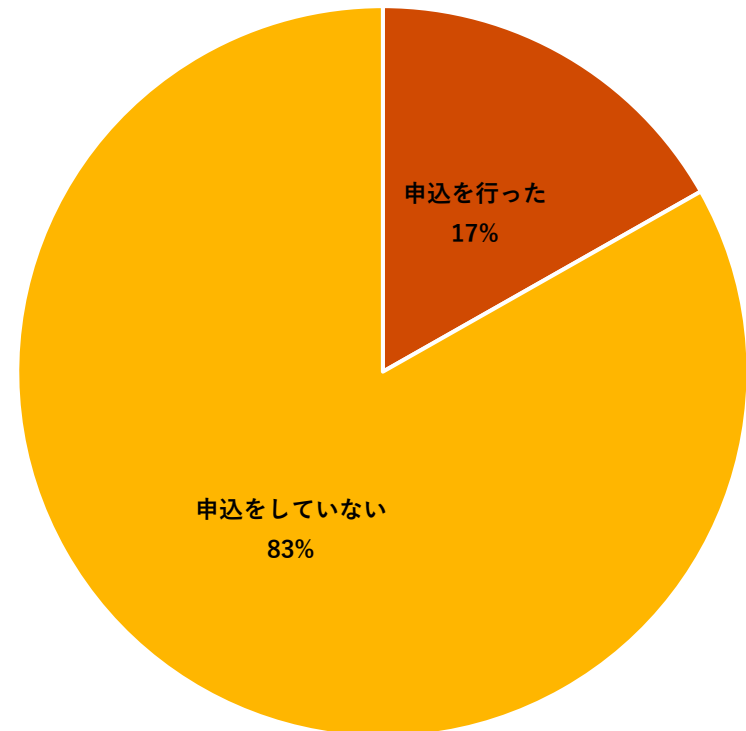
R5年度

無回答=1/n=104



R4年度

n= 131



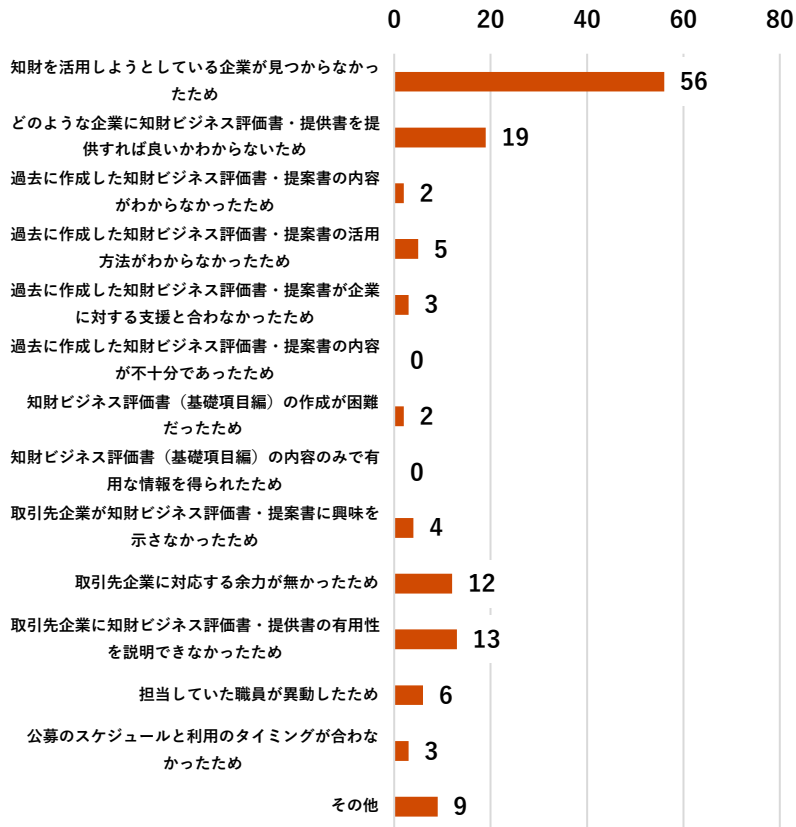
本年度事業に申し込まなかった理由

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。

- 本年度事業に申し込まなかった理由は「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に最も多い傾向が得られた。

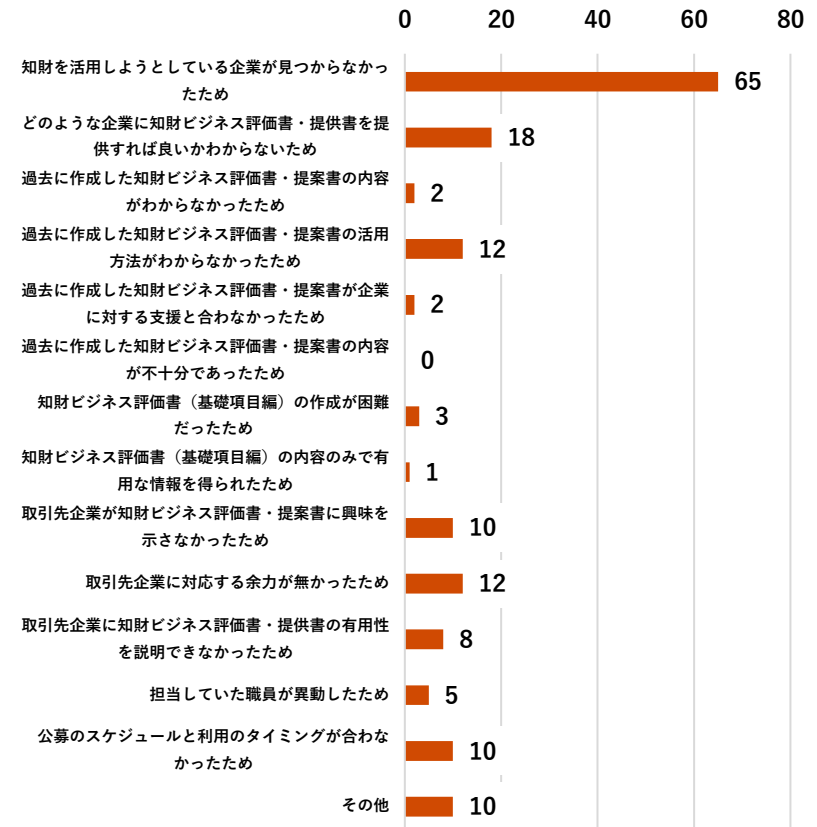
R5年度

無回答=18/n=104



R4年度

無回答=22/n=131



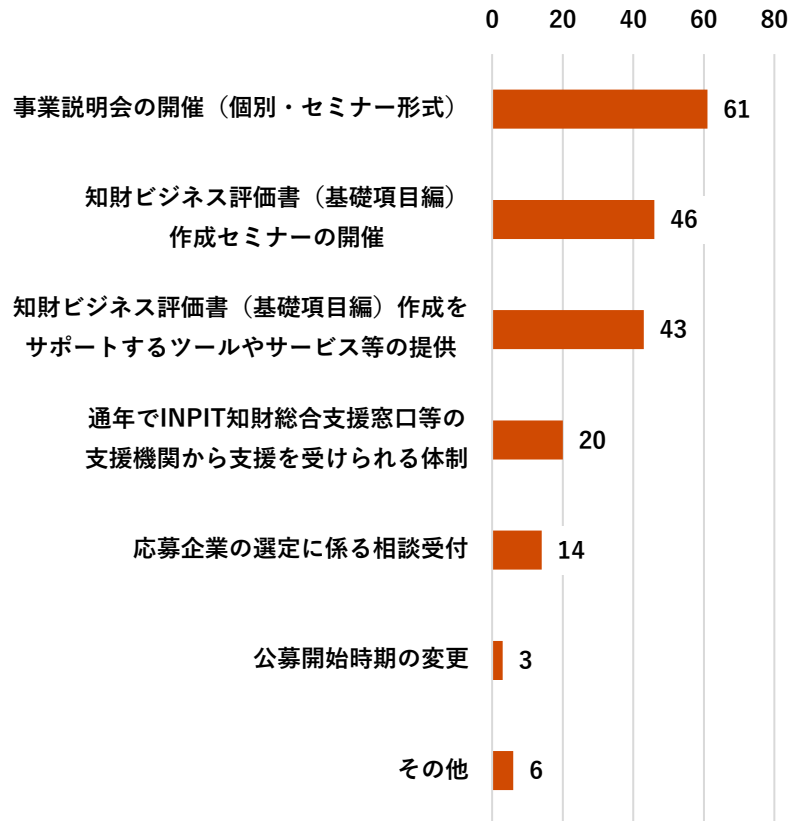
申込にあたって事務局から受けられると望ましい支援

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。

- 事務局から受けられると望ましい支援としては、回答が多い順に昨年度と同様「事業説明会の開催」「知財ビジネス評価書（基礎項目編）作成セミナーの開催」「知財ビジネス評価書（基礎項目編）の作成をサポートするツールやサービス」であった。

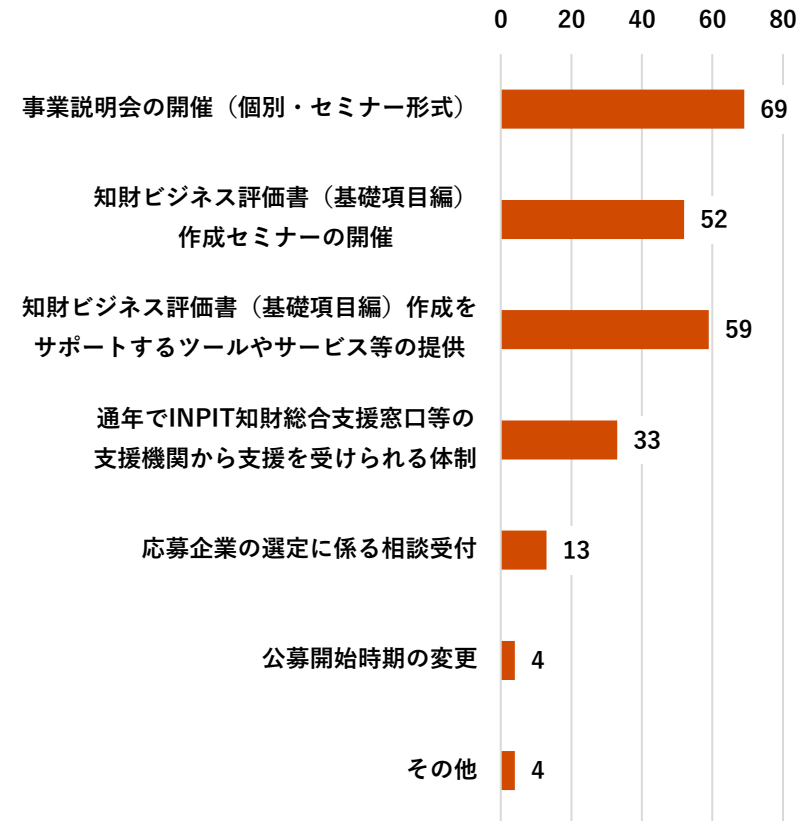
R5年度

無回答=6/n=104



R4年度

無回答=5、n=131



知財ビジネス評価書が与信判断に有効となった企業数

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、2022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、融資の実行件数は減少傾向にあることが取れる。

	令和5年度	令和4年度
回答金融機関数	29件	31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	33社	71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	1社	0社
融資の申し込みに至らなかった企業数	73社	103社
融資の申し込み等の状況が不明の企業数	72社	30社

2022年度に行った融資案件

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、2022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。

- 昨年度と比較し、金融機関が融資の実行を行った企業数、総融資額ともに減少傾向にある。

	令和5年度	令和4年度
総融資件数	24 件	64 件
うち評価書・提案書を活用した案件の数	10 件	32 件
総融資額	808.8 百万円	4,177 百万円
うち評価書・提案書を活用した案件の融資額	385 百万円	1,485 百万円
融資目的別の案件数	設備：4件 運転：20件	設備：13件 運転：51件
評価書・提案書を活用した案件の融資目的別の案件数	設備：1件 運転：9件	設備：7件 運転：25件

融資案件の採用経緯や融資条件に対する影響

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。

- 「融資案件採用や融資条件に影響はないが参考として活用した」「非財務面を評価して事業性評価シートに書き込むことができた」という点で、知財ビジネス評価書・提案書の提供に効果があったといえる。

R5年度

n=16

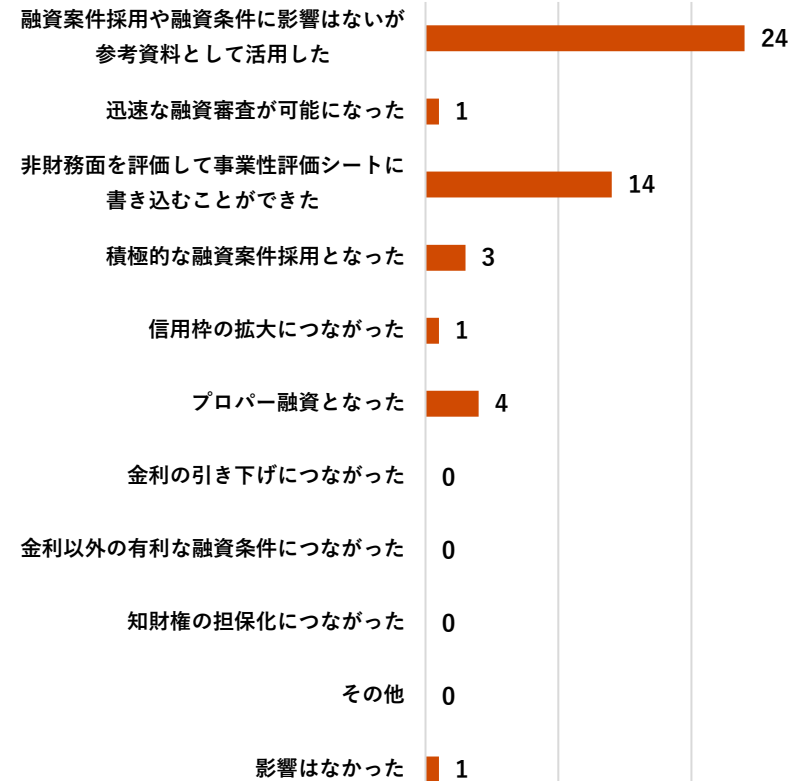
0 10 20 30



R4年度

無回答=2/n=31

0 10 20 30



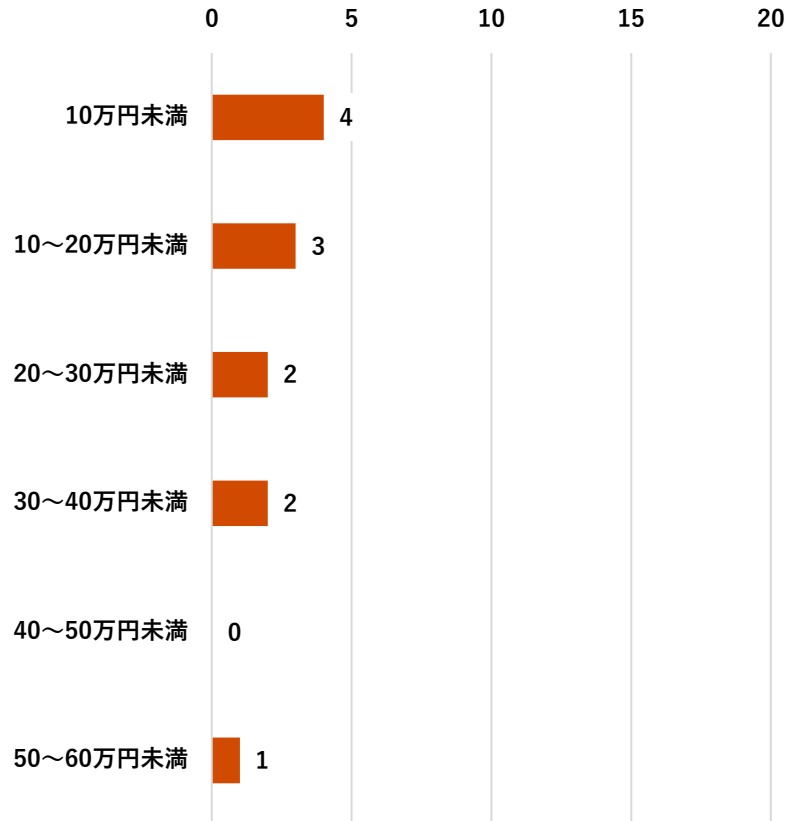
知財ビジネス評価書・提案書の価値(1/2)

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場合の価値として「20万円以下」がボリュームゾーンとなっている。

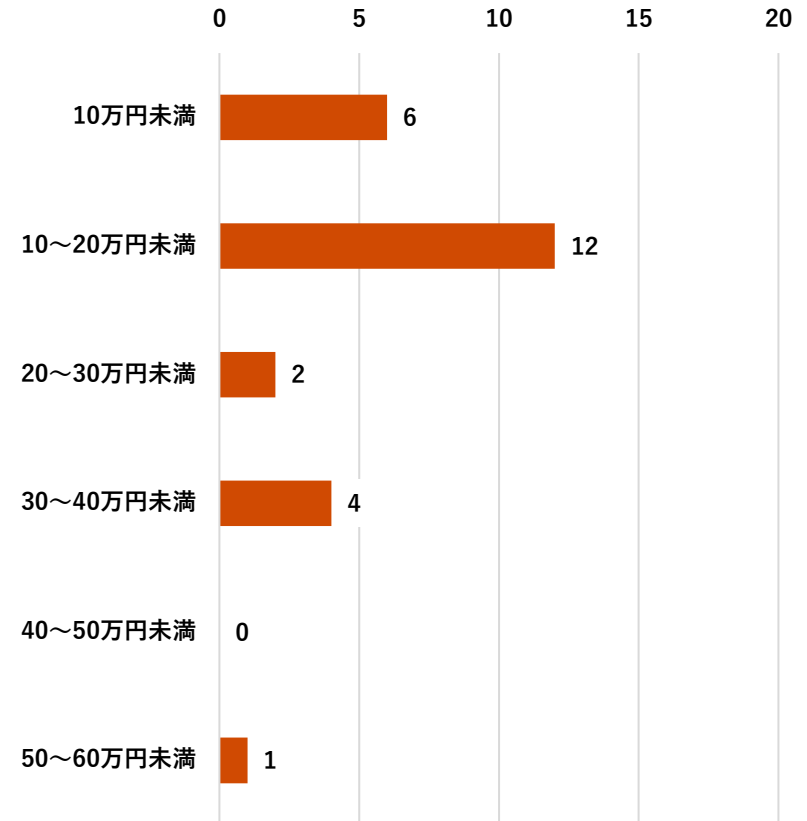
R5年度

無回答=2/n=14



R4年度

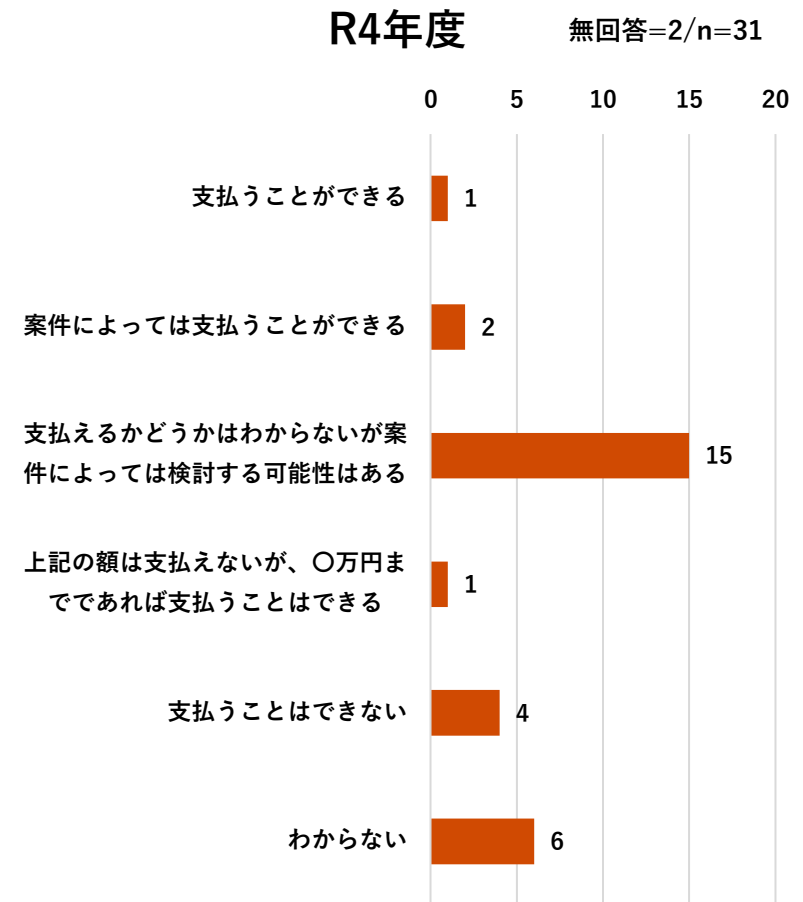
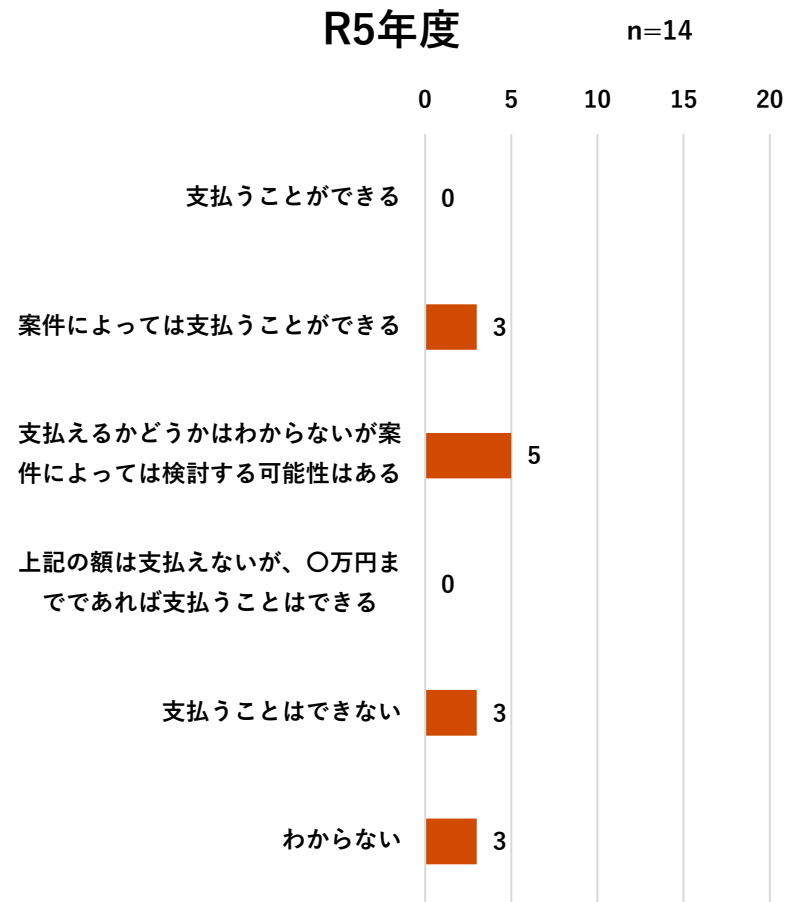
無回答=6/n=31



知財ビジネス評価書・提案書の価値(2/2)

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。

- 回答数が少ないが、「支払えるかどうかはわからないが案件によっては検討する可能性はある」との回答が多い傾向が得られた。



融資につながらなかった案件・理由

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。

- 融資につながらなかった案件の理由としては、昨年度と同様「取引先企業に融資を受ける意志がなかった」という回答が最も多かった。

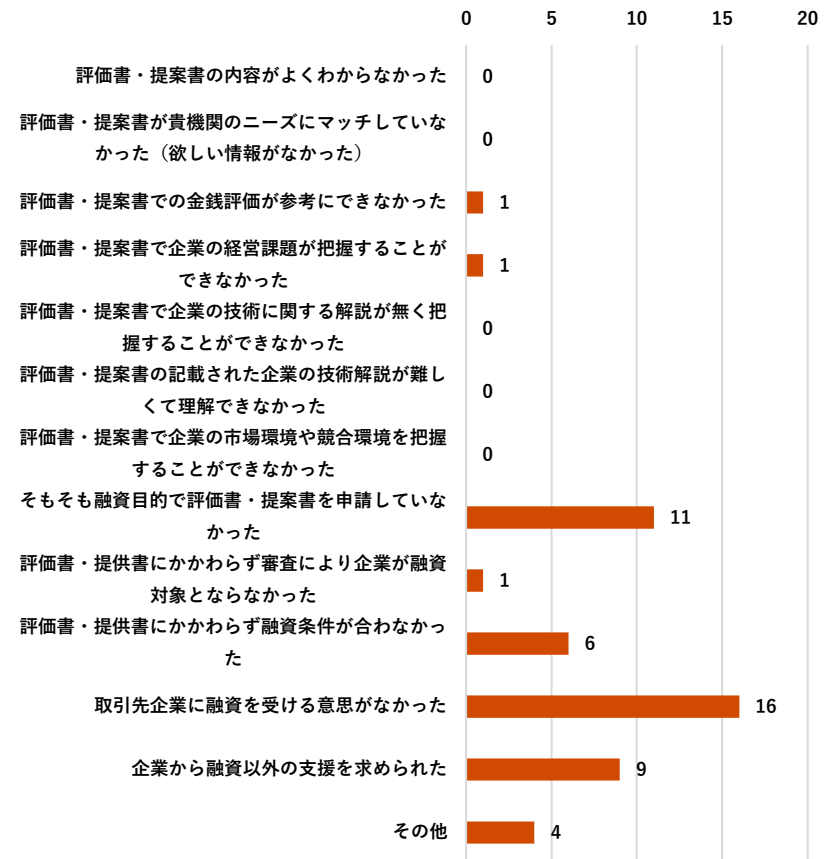
R5年度

n=17



R4年度

n=29



本業支援への繋がり

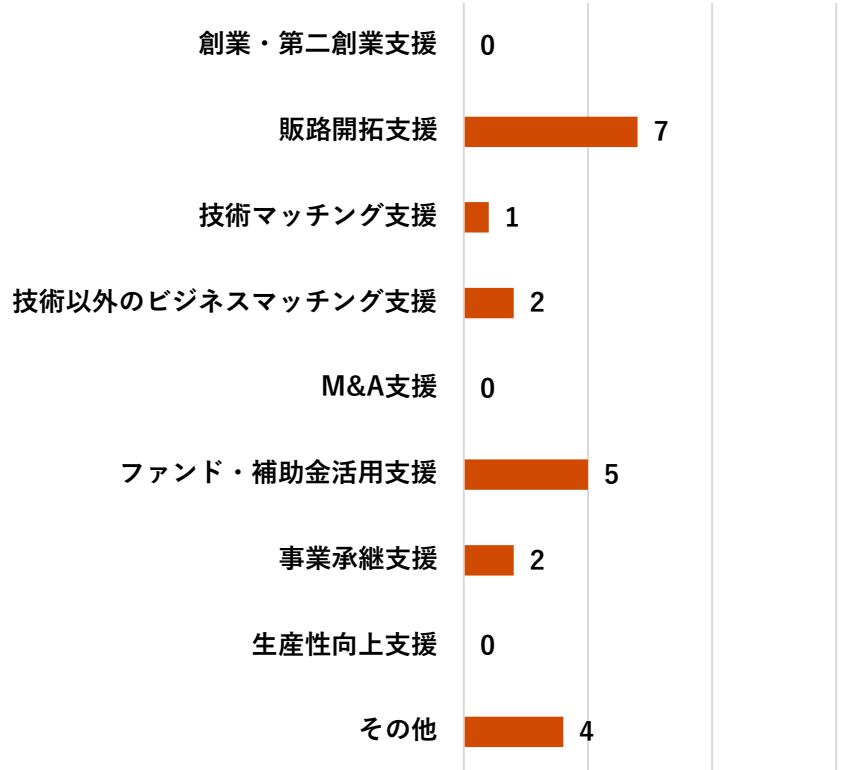
問10. これまで知財ビジネス評価書・提供書を提供した企業のうち、2022年度に本業支援につながった先があれば、可能な範囲で内容を教えてください。

- 実際にを行った本業支援の内容としては「販路開拓支援」「ファンド・補助金活用支援」が最も多かった。昨年度と比較して、「ファンド・補助金活用支援」のニーズが高まっていることも推測される。

R5年度

n=20

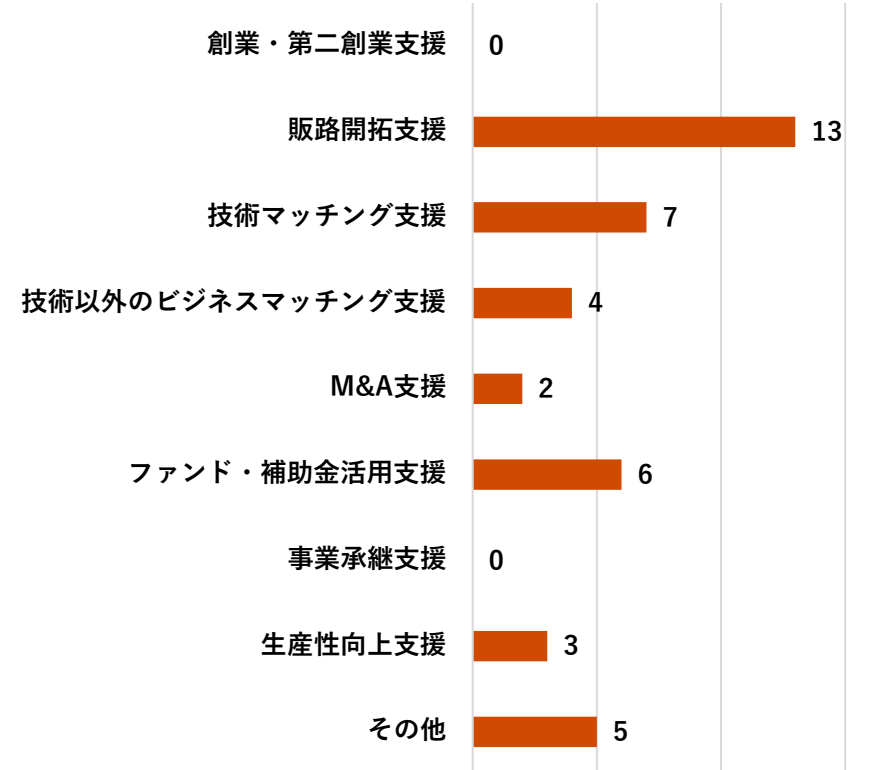
0 5 10 15



R4年度

n=27

0 5 10 15



知財ビジネス評価書・提案書の改善点や要望等(抜粋)

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	今回は、産業財産権を持っている企業でなかったため、基礎項目編の作成に苦慮した。
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素晴らしいもので良かった。評価書についてお客様は専門家からの説明を欲していると思うので、専門機関のエントリー条件として評価書の内容説明を絶対条件としたほうが良い。
信用金庫	顧客の事業性理解の深化としては有益に思われますが、知財に対する認識はまだ低い状況である。 顧客も技術面や特許関連については、金融機関でなく県工業技術センターや大学、弁理士等への相談が主であることも一因かと思う。
信用金庫	金融機関として、基礎項目編に時間を費やす割に評価書に反映しない。評価書と提案書は、個別に申込出来る方が良いと思う。評価書のみでも事業性評価や、融資に充分効果がある。
信用金庫	取引先の市場分析や競合・ポジショニング分析は大変有用な情報であったため、今後さらに充実してほしい。
信用金庫	本部部署の担当者が早急に知財ビジネス評価書の内容把握に努める必要がある。 現状では人手不足のため、専門部署・担当者は設置できない。
信用金庫	当金庫は「事業性評価シート」を積極的に取り入れており、知財ビジネス評価書と重なる部分が多く、あえて知財ビジネス評価書を作成する重要性が薄い。
信用金庫	金融機関主導で作成する知財ビジネス評価書（基礎項目編）について、作成において金融機関として負担が大きく、思った以上に時間を要した。もう少し作成における難易度が下がることで、取組案件も増えていくように感じた。 知財金融促進事業に取り組むことで事業者様と会話を重ねる機会が増え、事業者の強み（弱み）や課題、今後の事業展望などについて理解することが出来た。
信用金庫	専門家によって評価・提案内容のレベルが違うことから、事務局で一定のレベルを担保してほしい。
信用金庫	引き続き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する。
信用組合	申込時に提出必須となっている「基礎項目編」はもう少し簡略化すべきに思う。
第一地方銀行	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量（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い。
第二地方銀行	活用方法が分からない。知財が企業収益にどのように結び付いているか把握が困難である。
第二地方銀行	中小企業への同様の支援策は、本事業のみであり可能な範囲で継続して欲しい。
第二地方銀行	評価・提案にかかる時間軸が短いために、事業者、銀行、弁理士への負担が大きいため、実施期間を長くしてほしい 知財金融の観点から、知財の金銭的評価といった側面を排除してしまうと活用に限界が生じ、企業理解のためにコストをかけるといった考え方は、一般の事業審査にはなじみにくいと思われる。
第二地方銀行	知財ビジネス評価書・提案書を活用した場合の効果（メリット・デメリット）が見えにくい。 利用者向けの特別制度資金等があると利用促進につながる。

知的財産や特許庁の施策等に対するご意見(抜粋)

問 1 2. 知的財産や特許庁の施策等についてご意見があればご自由に記入してください。

業態	回答
信用金庫	経済産業省事業と同様、補助金を設けていただけると関心が高まる。
信用金庫	事業性評価を推進するうえで当事業を併用することにより、事業内容の理解を深めることができる。
信用金庫	金融分野における知的財産の取扱や知識について不足しており、今後の課題である。
信用金庫	中小企業の知財活用を促進するために、国内特許においても費用面の補助を検討してもらいたい。また、中小企業がライセンスビジネスに取り組むために、契約に関する支援（ライセンス使用料の設定・交渉の仕方、契約書作成支援）なども検討してもらいたい。
信用金庫	我々の主たる零細企業にとって知的資産は無関係と思われがちなので小企模事業者でもチャレンジしやすい知財事例があれば数多く情報提供頂きたい。
第一地方銀行	知財金融促進事業は知財に基づいた事業性評価の一助となるので評価できる。
第一地方銀行	これまで当行では、「知的財産（権）は重要」という認識を多くの行員が持っていたものの、融資取引と結びつけるための担保として考えていた。一方で、事業性評価が注目される中、製造業を中心とした「知的財産（権）」の存在感が高まってきており、実際に知的財産を活用したいという相談も増えつつある。このように銀行業界に、知財経営支援を後押しする雰囲気ができつつある状況下で、特許庁様が中心となって特許権などを換価・処分する仕組みなどができれば、銀行としては知財経営する企業の支援体制がより一層強化されると思う。
第二地方銀行	・知財ビジネス評価書は、取引先を理解する上で、有効な手段であり、今後利用者拡大に期待する。
第二地方銀行	なかなか活用が進まず、銀行としても優先順位が低くなっている状況であり、何か起爆剤となり得る施策があればよい。

フォローアップ調査(ヒアリング)の全体像

- 「I. 評価書・提案書を活用した融資実行状況に関する経年調査」および、「II. 新規事業に対する融資判断に関する調査」の2テーマを設定し、調査を行った。各テーマの企業選定方法は以下の通りである。

フォローアップ調査 (ヒアリング) の概要		「I. 評価書・提案書を活用した融資実行状況に関する経年調査」および、「II. 新規事業に対する融資判断に関する調査」の2テーマを設定し、知財金融を活用した融資状況に関する調査を行う。
ヒアリング 対象選定方法	テーマⅠ	<u>以下の①②③④に該当する金融機関を選定した。</u> 類型①：過去融資実行あり かつ 近年融資実行あり 類型②：過去融資実行あり かつ 近年融資実行なし ※2018年度・2019年度続けて融資実行を行い、2020年度以降融資実行のない金融機関を抽出 類型③：過去融資実行なし かつ 近年融資実行あり ※2018年度・2019年度続けて融資実行がなく、2020年度以降融資実行がある金融機関を抽出 類型④：過去融資実行なし かつ 近年融資実績なし
	テーマⅡ	<u>以下のStepを踏まえ、調査対象3機関程度選定した。</u> ① 令和4年度アンケートより、知財ビジネス評価書・提案書の活用がなされている案件の抽出 ② 事前ヒアリングにて、新規事業への融資判断が行われた案件について抽出 ※事前ヒアリングにおいては、既存事業強化（販路拡大を目的とした設備投資など）ほか融資目的の詳細につき、事前聴取予定 ③ 上記①②を踏まえ、新規事業への融資判断が行われた案件（ヒアリング対象）3件程度の抽出
ヒアリング 先	テーマⅠ	類型①：A組合・B信用金庫 類型②：該当なし 類型③：該当なし 類型④：C銀行
	テーマⅡ	・ D信用金庫 ・ F信用金庫 ・ E信用組合

【定義】 過去融資実行あり：2018年度または2019年度に、知財金融を活用した融資実行があったもの
 近年融資実行あり：2020年度または2021年度に、知財金融を活用した融資実行があったもの

フォローアップ調査(ヒアリング)の項目(1/2)

- ①評価書と提案書の活用状況、②知財活用に向けた取り組み体制についてヒアリングを行った。
- ①評価書と提案書の活用状況に関するヒアリング項目は以下の通りである。

ヒアリング項目	質問事項
評価書・提案書の活用比率	【Q1】 評価書・提案書のいずれの資料が、特に融資過程において重視されましたか。 ⇒資料の性質上、2つの資料は以下のような役割分担をする傾向が高くなっています。 • 評価書：企業や保有する技術・ノウハウ等の<u>現在における評価</u> • 提案書：評価書に表れた強みを活かす<u>今後のビジネス展望</u> 貴金融機関において、融資過程において重視する側面について、既存事業・新規事業（新規創業や新事業創造など）それぞれの場面についてお伺いできますと幸いです。
特に参照された評価書・提案書記載事項	【Q2】 融資過程におきまして、評価書・提案書記載事項のうちどのような記載観点が特に参考となりましたか。 ⇒評価書・提案書の記載事項は、主に以下のような観点を含むものとなっております。 • 評価書：<u>差別化できる技術・ノウハウなど企業の強み / 市場ニーズ・トレンド / 競合企業・競争環境 / 知的財産権が有する金銭的価値</u> / ほか • 提案書：<u>強みを活かすためのビジネスモデル / 有望な仕入先・販売先など連携先の候補 / 知的財産保護のための権利取得を含む専門的なアドバイス / 知財戦略に基づく経営・事業戦略に対するアドバイス</u> / ほか 貴金融機関において、融資過程において重視する側面について、既存事業・新規事業（新規創業や新事業創造など）それぞれの場面についてお伺いできますと幸いです。 【Q3】 Q2に関連しまして、通常の融資過程での調査では見出せなかった情報がありましたらお聞かせください。（弁理士ならではのと思われる競合企業や市場環境の捉え方など）
過去5年間における融資視点での有用性の変遷	【Q4】 過去5年間の事業において、評価書・提案書が融資過程において使いやすくなった点・使いにくくなった点がございましたら、それぞれお聞かせください。

フォローアップ調査(ヒアリング)の項目(2/2)

- ②知財活用に向けた取り組み体制に関するヒアリング項目は以下の通りである。

ヒアリング項目	質問事項
部門間の連携	【Q5】 評価書・提案書を活用した融資審査において、経営支援部・審査部間の情報連携の進め方についてお聞かせください。 ⇒知財金融促進事業へは、主に経営支援や地域創生といった分野をご担当される部門の方から、比較的多くのご応募をいただいております。 一方、融資審査は審査部が通常担うものですので、融資過程において<u>どのように情報連携をなさっているか</u>、また<u>審査部の観点より評価書・提案書について追加情報を求められたことがあるなど</u>がございましたら、お聞かせいただけますと幸いです。
知財活用に向けた組織内のステークホルダー	【Q6】 経営支援部や審査部以外に、評価書・提案書を含む知財金融事業での取り組み経験が貴金融機関内で活用された事例がありましたら、お聞かせください。 【Q7】 知財金融全般のお取り組みについて、組織内でどの程度の範囲の方までが関与をされていますでしょうか。（部門のほか、役職者の方のご理解についても併せて伺えますと幸いです。） （例） ・ 支店：事業応募に向けた候補企業の推薦のみ / 評価書・提案書を利用した企業へのアフターサポート / など ・ 本店・経営支援部：事業運営 / 企業へのフォロー / 他部門への連携 / INPIT窓口連携 / など ・ 本店・審査部：事業性評価に加えた評価書・提案書内容の把握 ・ 役員：一連の取り組みについて、役員レベルで推進を主導されている方の有無（社長肝入りの取り組みになっているなど）
過去5年間における担当者規模の変遷	【Q8】 過去5年簡における知財金融を担当されている方の人数推移や、今後の無形資産を活用した融資・経営支援の拡大・縮小意向についてお聞かせください。

ヒアリング調査結果(サマリ)-評価書・提案書の活用状況-

- ・ 評価書・提案書を活用した融資に取り組まれている金融機関へのヒアリング調査を実施し、以下の観点について示唆が得られた。

■ 評価書・提案書に関する活用状況

1. 評価書・提案書の活用状況

1. 融資検討にあたっては評価書を参考にする頻度が高い。提案書は経営支援の場面で活かされている。
2. 金銭価値の記載は不要であるが、市場環境においてどの程度重要性・需要のある技術・ノウハウであるかが示されていることが、評価書活用に向けて必須の記載事項である。技術自体が優位性を持たない場合、どこに納期が早いなど別な強みを見出すところまで踏み込まれていると参考になる。
3. 無担保・無保証の融資場面や、新規顧客開拓の場面など、財務情報の活用に限界がある際に特に参考とされている。

2. 過去5年間を通じた有用性の変遷

1. 評価項目やフォーマットがある程度整理されてきたことにより、事業参加にあたっての目的を金融機関内でも認識合わせしやすくなった。
2. 提案書に関しては、強みの活用方法として知財分野ではない提案（販路拡大など）となった際に、調査粒度の粗さを感じられたことから、過年度のように中小企業診断士等の経営専門家を活用することも検討に入れていただきたい。
3. 基礎項目編の作成によりヒアリングでのコミュニケーションがスムーズになった一方で、支店担当者においては負担が大きく、事業参加を忌避するケースが増えている。

ヒアリング調査結果(サマリ)-知財活用に向けた組織体制の状況-

- 評価書・提案書を活用した融資に取り組まれている金融機関へのヒアリング調査を実施し、以下の観点について示唆が得られた。

■ 知財活用に向けた組織体制

1. 知財活用に向けた組織体制の状況

- 主に経営支援部の担当者が中心に知財金融の情報発信を行っているものの、定例的・体系的な取り組みとはなっておらず、担当者間のレベルで引継ぎが行われているに過ぎない。
- 経営計画に知財活用が組み込まれている金融機関もあるものの、支店担当者に取り組みが委ねられており、本部はヘルプ役のような立ち位置となっている。
- 個別人事評価での活用は行われていないが、支店単位での評価に知財金融への取り組みは加点項目として採用されている。
- 人材育成については課題があり、人事研修等の標準的な項目には含まれておらず、経営支援部にて独自のプログラムを組んで実施している。

2. 過去5年間を通じた体制上の変遷

- 第三者保証人ガイドラインにより、無担保・保証人不要という傾向の中で将来キャッシュフローを考慮する必要性から、知財金融への取り組みに注目が集まってきている。
- 知財金融の取り組みが属人的な状況から脱することはできておらず、担当者が変わってしまうことで体系的な知見の引継ぎができない状況が続いている。

2-9

有識者委員会

有識者委員会の開催時期・議題

- ・ 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。
- ・ 委員会は計4回開催し、うち2回については現地開催（運営事務局オフィス）とし、知財、金融、中小企業支援等の分野で専門的知識を持つ計5名（うち1名は委員長）で委員会を設置した。

有識者委員会の開催時期・議題等

時期	開催回	議題	開催時までの先行タスク	開催形式
8月 4日	第1回	・ 今年度事業の趣旨説明、課題・仮説に関する議論 ・ 企業属性の類型について承認を獲得 ・ 専門家採択結果、案件の採択基準の説明・承認 ・ 継続支援先の選定、伴走支援についての説明・承認 ・ 知財金融事業のあり方	・ 課題・仮説案の確定 ・ 企業属性類型の案の作成 ・ 継続支援先の選定 ・ 専門家採択 ・ 案件の採択基準	現地開催（大手町）
10月 31日	第2回	・ 評価書・提案書経過報告（応募状況の共有） ・ 継続支援、伴走支援の途中経過報告 ・ これからの知財金融事業の進め方	・ 評価書・提案書の着手（一部） ・ 伴走支援の着手 ・ 継続支援の着手	オンライン
12月 26日	第3回	・ 評価書・提案書経過報告（応募状況の共有） ・ シンポジウムの内容ご報告 ・ 次年度以降の知財金融事業の進め方	・ 評価書・提案書の着手 ・ 伴走支援の実施 ・ 継続支援の着手	オンライン
3月 12日	第4回	・ 実態調査・フォローアップ調査結果の報告・議論、各種ツールの改訂について案を提示・説明し、承認を獲得 ・ シンポジウムの結果の報告 ・ 調査研究結果の総括	・ 各種ツールの改訂版の作成 ・ シンポジウムの実施 ・ 報告書案の骨子の作成	現地開催（大手町）

有識者委員の一覧

- 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。

#	氏名（敬称略） ※五十音順	所属
1	大山 雅己	合同会社ゆわく 代表社員
2	小林 誠	株式会社シクロ・ハイジア 代表取締役 CEO
3	強瀬 理一	株式会社きらぼしコンサルティング 取締役会長
4	澤野 年哉	但陽信用金庫 事業所営業推進部 参与担当部長
5	家森 信善（座長）	神戸大学 経済経営研究所 教授・地域共創研究推進センター長

第1回委員会 指摘事項の概要(1/2)

- ・ 第1回委員会で挙げた意見の概要は以下の通りである。
- ・ 専門家選定や専門家が提示するアウトプットの内容、継続支援に関する支援方法等についてコメントがあった。

トピック	指摘概要	委員からのコメント
専門家	専門家の選定	・ 専門家の選定基準について、「幅広い知財を扱った経験」など、定性的な表現になっているが明確化して伝えてほしい。 ・ <u>中小企業・小規模事業者の支援経験が重要であることから、専門家の評価基準に組み込む</u>ことが望ましかった。
	専門家のアウトプット	・ 経営課題・強みについて、金融機関のみならず、<u>中小企業が理解できるような表現ができる能力を持った専門家に担当いただくようお願いしたい。</u>
継続支援	ロードマップに盛り込むべき要素	・ ロードマップの作成について、<u>時間軸における納得感に加えて、知財経営に関する側面を含む納得感が重要。</u> ・ ロードマップには実施した／しなかった、実行できた／できなかった、が明確に判定できるマイルストーンを置くべき。
	提案内容の分析	・ ヒアリング事前記入票の「実施状況」の項目において、実施できなかった昨年度の提案内容については、なぜできなかったのか、理由を記載してほしい。
	支援対象外となった好事例の収集	・ 自走しているために継続支援対象外となった案件が存在するとのことだが、当該案件が最も好事例のものであると考えられる。<u>提案書を分析し、シンポジウムで発表していただく</u>などしてもよいのではないか。

第1回委員会 指摘事項の概要(2/2)

- 第1回委員会で挙げた意見の概要は以下の通りである。
- 知財金融事業の総括と来年度に向けた検討についてコメントがあった。

トピック	指摘概要	委員からのコメント
知財金融事業の総括と来年度に向けた検討	地域の知財エコシステムの構築と人材育成	- 各地域の人材が不足しているのであれば、遠隔でサービスを受けられるノウハウ育成を本事業で実施すべきである。 - 各地域で地域エコシステム構築のため、<u>ビジネスの視点、知財観点でアドバイス可能な各地域人材育成が必要である。</u>
	地域金融機関における知財活用の方法	- 金融機関が知財、知的資産の判定ができないという実態を変える必要。<u>ファイナンスの観点で金融機関は知財に着目しなければいけないと発信</u>していくべき。<u>事業成長担保はバランスシートに知的資産を加えたものであることを強調</u>すれば、金融機関は知財に興味を持つと考える。 - 地域金融機関に知財担当部署、担当職員がまったくいない。<u>地域金融機関において知財の認識が向上するよう団体への働きかけ</u>を行いたい。 <u>企業の中期経営計画策定のアドバイスへの一メニューとして知財の観点</u>が入るよう金融機関にお願いしたい。
	INPITの役割検討	- INPITの存在は重要であるものの、まだ認知が進んでいないため、出口を固めるためには、<u>INPITをよく認識し、活用方法を検討</u>する必要がある。 - 金融機関による企業支援そのものにINPITが入るなど、<u>INPITの役割について検討が必要である。</u> <u>INPIT等を主軸とした地域の知財エコシステム構築が必要</u>と考える。
	基礎項目編の活用方向	基礎項目編を作成後に、必ず有償で専門家に依頼するものになってしまうと、実施する方が限られる。<u>基礎項目編の作成そのものを企業支援に役立つ形にする必要がある。</u>基礎項目編を利用することで金融機関でも初期的な診断が実施できるというフォーマットになっていくと良い。
	好事例の探索	食品を長持ちさせる包装などのように、サステナビリティに役立つ新技術などといった観点での例のように、金融機関が支援する例があればよい。また、自治体や、他省庁との連携も検討していきたい。

第2回委員会 指摘事項の概要(1/2)

- 第2回委員会で挙げた意見の概要は以下の通りである。
- 公募状況やINPIT知財総合支援窓口との連携、伴走支援の実施内容、知財金融に関する今後の課題についてコメントがあった。

トピック	指摘概要	委員からのコメント
公募状況	INPIT知財総合支援窓口との連携	- INPIT知財総合支援窓口の活用に対するヒアリングを金融機関に実施してはどうか。 <u>INPIT知財総合支援窓口と金融機関が連携した案件の課題</u>を明らかにしていただきたい。 <u>INPIT知財総合支援窓口の協力体制</u>についても明らかにしていただきたい。また、INPIT知財総合支援窓口経由で知財金融事業に応募するという形ができるようになる等、PR方法を考えていただければと感じた。
伴走支援	基礎項目編作成の目的	<u>基礎項目編を作成いただく目的や効果を共有いただいた上で</u>、作成方法をご教示いただく形にいただきたい。
今後の課題	INPIT知財総合支援窓口との連携	- ロカベンに取り組んでいる金融機関であれば、この事業を潜在的な知財に気づくための機会とすれことで様々な知財や営業秘密が明らかになるが、浅い分析になっている傾向にあるため、INPIT知財総合支援窓口を入れることで、より効果的になるのではないかと感じた。 <u>この3年間でINPIT知財総合支援窓口との連携が強化できたのか、更にはどのような課題があったのか等の総括をしておくとうい。</u> - 次年度以降事業が終了した場合、INPITと連携する必要があるため、INPIT全体で共通認識を図るべく、<u>金融機関と連携してほしい旨を特許庁から号令を出ししていただきたい。</u>
	企業側の課題	<u>取引先企業は、中長期的な知財情報の開示が日常的に必要である</u>と感じている。特に研究開発を対象として、どのような製品づくりを行っているのか、お客様からの声を受けてどのような研究開発が必要と考えているか等、時間軸を踏まえた開示をいただくことで、サポートがしやすくなると感じた。

第2回委員会 指摘事項の概要(2/2)

- ・ 第2回委員会で挙げた意見の概要は以下の通りである。
- ・ 知財金融に関する今後の課題についてコメントがあった。

トピック	指摘概要	委員からのコメント
今後の課題	「知財」の定義づけ	・ 知財と金融機関が結びつかないというイメージを払拭できない機関に対して、<u>人的資本など目に見えない資産が含まれる旨、定義づけの説明を今一度実施しなければ関与する金融機関は増えないかと思う。</u> ・ 金融機関では、<u>知財＝特許という観念が強い</u>ため、小売・サービス業が少ないという形になったのではないかと感じている。ついては、優れた技術だけがあってもマーケティングの観点が不足しているため、商標も重要ということに金融機関側に気づいていただければと感じた。
	4者会議	・ 昨年12月に特許庁、INPITと日本商工会議所、弁理士会にて4者会議を行ったが、金融機関が入っていない。ついては、<u>金融機関が入れる仕組みづくりをいただけることで、事業終了後も知財金融が続く仕組みづくりを検討いただきたい。</u>
	金融機関の意識	・ 金融庁が事業成長担保という指針を出している。将来性融資であるため知的資産に着目しないと困るということまで指針を出していただきたい。それに対して、金融機関が体制を作らなければ自走化は難しいと考えている。特に金融機関は融資ではなく投資という考え方に変えなければならない。
	保証協会との連携	・ 知的資産経営は保証協会が取り組んでいる。ついては、保証協会に対しても知財金融の働きかけを行っていただき、知的資産経営を促進いただきたい。

第3回委員会 指摘事項の概要(1/2)

- 第3回委員会で挙げた意見の概要は以下の通りである。
- 公募状況や公募に関してご提出いただいた基礎項目編の分析方法、①知財金融促進事業の成果と課題の総括に関してコメントがあった。

トピック	指摘概要	委員からのコメント
公募状況	公募の意思決定	金融機関側が何をもって本事業に参加しようと思意思決定をしているのか、プロセス側を明らかにする必要があると感じた。
	基礎項目編	- どの程度基礎項目編が充足されていれば効果があったのか分析いただくと良い。 - 基礎項目編の作成は、ハードルが高いと感じている。
	今後のアピール方法	- コンサルティング側と営業店の大きな差は、J-PlatPatの使用可能有無である。ついては、J-PlatPatの使用をしたことがない方へ向けて、J-PlatPatの活用メリットを漫画等の要素を用いて公表してもよいと感じた。 - 過去の参加経験実績が多いと基礎項目編の充足率が下がる傾向にあるとのことであるが、企業理解に際して、どのシートを埋めれば良いか理解されているとも読めるかと感じた。また、初心者の方でもINPIT知財総合支援窓口のサポートがあれば充足率が上がる点もアピールしてもよいと感じた。
①成果と課題の総括	知財に対する誤解の解消	- 新規の金融機関は、企業が持っている良いもの≡知財というイメージがないことが分かったかと思う。次年度に向けて、補助資料等を活用しながら、知財に対する誤解や思い込みをいかに解消するかが重要であると感じた。 - 金融機関が知財に関する関心度を高めるために事業を実施しているが、知財がわかる短編動画（10分以内）や漫画等を絶えず特許庁のHPで周知することも有効であるかと思う。 - 本事業に参加することに対して、金融機関側のメリットを提示していく必要がある一方で、企業側にもメリットを提示していく必要があると感じた。
	人材育成	営業店の多数の方が知財を話題にさせていただくという事業当初の目的と、基礎項目編の作成能力を求めるという点については、やや乖離があると感じている。基礎項目編を作成する能力と活用する能力は異なる能力であるため、作成するのは本部、活用するのは営業店等、分業できる可能性についても探っていただければと思う。その上で、本部に専門部署を作り研修を行う必要がある等、組織構成に対する示唆出しができるとう良いと感じた。

第3回委員会 指摘事項の概要(2/2)

- 第3回委員会で挙げた意見の概要は以下の通りである。
- ②知財金融促進事業にて対象とすべき中小企業のターゲット、③2026年程度で作りたい姿の在り方（次年度以降の事業の方向性）についてコメントがあった。

トピック	指摘概要	委員からのコメント
②対象とすべき中小企業のターゲット	支援ターゲット	今年度応募しなかった理由に「対象企業の選定に難儀した」との記載があったため、やはり対象企業の選定に対する課題が残っているかと思う。ついては、どのように支援ターゲットを選定すべきか整理いただくと良いかと感じた。
③2026年程度で作りたい姿の在り方	次年度以降の方向性	「金融機関のファイナンスという点につながるプログラムが必要」という記載があるが、金融機関向けの資料においてファイナンスというのは一つの出口であり重要である一方で、<u>本事業の目的はあくまで中小企業の企業価値向上であるため</u>、手段としてファイナンスがあるという建付けにした方がよい。 - 価格転嫁ができないという点が中小企業の一番の課題であるため、価格転嫁を可能とするために知財が役立つというのはどの事業でも実施したい部分である。経営者のみでは強み（≡価値）を把握できないため、金融機関と対話する中でその価値を見つけていくというのが、本事業の取組である。それを理解する中でもっと活用すべきポイントがないか、弱点がないかを専門家に分析いただき、本格的な評価書・提案書を作るということを目的とした事業であった。そのため、<u>強みを理解できていない状況にある現状のレベルで、開示というのは違和感がある。</u> - 財務情報を金融機関に開示できていない中小企業が多いという点は中小企業庁で課題になっているが、当該部分の問題よりは<u>知財を通じて金融機関と企業で対話を行い、理解を深めて新しい事業に取り組んでいくという部分で、資金が必要であれば成長資金を投入するという仕組みでもよいかと思っており、現時点での情報開示という点には違和感がある。</u>

第4回委員会 指摘事項の概要(1/3)

- 第4回委員会で挙げた意見の概要は以下の通りである。
- 継続支援や各アンケートの取りまとめ、基礎項目編・目的別編の改訂の際における注意点についてコメントがあった。

トピック	指摘概要	委員からのコメント
第3回 委員会の 振り返り	基礎項目編	どの程度基礎項目編が充足されていれば効果があったのか分析いただくと良いとの対応方針として、「専門家ヒアリングにおいて、どの項目が最も有用であったかヒアリングする。」とのことであったが、金融機関等に対してもヒアリングをいただきたい。
今後の 課題	継続支援	<u>次年度以降継続支援を行う際に、どこのポイントを押さえれば好事例になるのかという観点を取りまとめていただきたい。</u> - 好事例のロードマップを提示するために、どのようなプロセスがあったのかという点を明らかにしていただくと良い。
	基礎項目編 の改訂	- 知的資産と知的財産の違いがわからないという意見をよく聞くため、過度なくらい知的資産の説明をする必要があるかと思う。 <u>知的資産はバランスシートに現れない部分であることを、手引きに表現いただきたい。</u> - 営業店の金融機関の方が手引きを活用して、対象企業の方にお話しされる際にミスリードが生じないように、カタカナ表現には注意いただきたい（コアコンピタンスなど）。
	目的別編 の改訂	項目が専門家によりすぎている可能性もあるため、金融機関や対象企業の視点に対しても注意してほしい。

第4回委員会 指摘事項の概要(2/3)

- ・ 第4回委員会で挙げた意見の概要は以下の通りである。
- ・ 委員会で頂戴したご意見の取りまとめに関して、以下のご意見を頂戴した。

トピック	指摘概要	委員からのコメント
委員会でいただいた意見の取りまとめ	2029年以降を見据え作りたい姿の在り方	・ 中小企業が事業成長担保権を活用するという点に注目がなされている一方で、信託を活用する事例はごく少数であり、当面はベンチャー企業等に限られる。ついては、「過半を超える状態」、「成長資金の投入（投融資・成長性担保の活用）」という部分については、書きぶりに留意いただきたい。

第4回委員会 指摘事項の概要(3/3)

- ・ 第4回委員会で挙げた意見の概要は以下の通りである。
- ・ 次年度事業については以下のコメントがあった。

トピック	指摘概要	委員からのコメント
次年度 事業	事業概要	・ 金融機関は、外部環境を把握するのが大変である旨を申しているが、専門家が外部環境の情報を提供するのとは本末転倒であるかと思う。自ら金融機関が考える力をつけられるように、レポートの打ち出し方と伝わり方を検討いただきたい。 ・ 全体の方向性については違和感ない。一方で、レポートを受け取って終了となりかねないと懸念している。レポートを踏まえて次に何をするのかが重要であるため、As-Is・To-Beの欄に、To-Doとして経営戦略の策定を入れていただければと思う。 ・ レポートの名称について、事業成長担保権との関連性が見えるよう、「成長力評価レポート」などとしていただければと感じた。 ・ 「将来目指す姿（経営戦略・方針）」の検討は、金融機関と事業者が一緒になって進める必要があるかと思う。 ・ どのレベルの企業をターゲットにするのか設定したほうが良い。金融機関に早い段階から関与いただけないと、融資や投資等に役立つレポートにならないかと感じた。については、金融機関からどのように協力を得るのか検討する必要がある。

3

まとめ

3-1

今年度事業の総括

1. 知財ビジネス評価書・提案書の策定に関する総括

- ・ 知財ビジネス評価書・提案書の策定にあたって、金融機関においては特に取引先企業との関係強化・事業性の理解といった期待が多く挙げられていた。
- ・ このような「企業理解」を軸とした知財ビジネス評価書・提案書の策定においては、専門家からの一方的なインプットではなく、支援を通じた専門家・金融機関・企業の三者での対話の質が重要である。

■ 企業理解を深め、支援に結び付く対話の方法

金融機関における視点	➤ 金融機関が知財や技術の専門的な知見を調査・理解することは必ずしも求められないが、 <u>投融資や経営支援を金融機関が実行するにあたり「判断に必要な材料の有無」や「支援の実行可能性（企業の体力といった観点も含む）」の観点から、対話を進める</u> ことが効果的である。
企業における視点	➤ 金融機関・専門家を含む三者での支援においては、技術や知財視点での調査や実行支援のみならず、 <u>最終的に金融機関を通じてどのような支援獲得（投融資やビジネスマッチングなど）を期待するかを定めることで、目的に従った調査や評価の獲得につなげることができる。</u>
専門家における視点	➤ 企業の「強み」を掘り起こすという視点でのヒアリングや調査は前提にあるものとして、 <u>金融機関・企業それぞれの支援目的に沿いながら対話を進める</u> ことで、支援後の具体的な取り組みに結び付く。

2.継続支援に関する総括

- 評価書・提案書の作成においては、支援対象となる将来における事業目標（継続支援においては3年程度先の未来）を設定したうえで支援を進めることで、専門家による支援が具体的となり、提案内容の実効性が高まることが示された。
- 上記結果をもとに、以下のような支援プロセスとポイントを金融機関・専門家・企業の三者が踏むことで、従来金融機関・企業が取り組みづらい状況にあった知財活動を進展させることができると考えられる。

■ 知財活動の具体的な進展に向けた支援プロセスとポイント

支援開始前の準備 (金融機関・企業)

1. 事業で3年後までに目指す姿（将来像）を描く。
2. 3年後の姿（将来像）に向けた課題を抽出する。
3. 専門家支援を通じた取り組み目標を設定する。

※ 継続支援においては、事前記入表を利用して整理を実施した



支援時の 取り組み・提案 (専門家)

1. 事業の将来像を起点として、知財・無形資産の観点から課題をさらに抽出し、注力課題を整理する。
2. 注力課題に対応する形で具体的な取り組み方法を含む詳細な提案を行う。
3. 将来像の実現に向けた期間（3年程度）の中で、提案内容をどのように実行するか、ロードマップを示す。

3.シンポジウム等の普及支援策に関する総括

- 普及支援策においては、金融機関向けワークショップおよびシンポジウムの開催を通じて、46件の新規参加者へのアプローチに成功した。
- 各イベントにおけるアンケート結果から、実際の事業参加に結び付けるための今後の取り組み案を以下に示す。

■ 金融機関へのアプローチ状況と今後の取り組み

アプローチ結果と課題	今後の取り組み案
45件*1の 新規参加者 ➡ ➤ <u>経営方針が定まっておらず、社内風土や社内の状況を見ながら</u>知財金融促進事業への参加を検討したい。 ➤ <u>自行で取引のある業種に偏りがある</u>ことから、事業応募に結び付くかは引き続き検討が必要である。 ➤ 補助金事業等さまざまな機関から同様の案内が届いており、<u>他の支援策との兼ね合い</u>で決定していきたい。	➤ 知財活用に対する理解醸成を一層深めていく必要があることから、特に<u>金融機関経営層に対するアプローチが今後必要となる。</u> ➤ 企業選定においては、<u>業種ごとの支援特性をおさえた事例の紹介</u>が有効と見込まれる。
37件*2の 既存参加者 ➡ ➤ <u>取引先企業に知財活用が適当と思われる企業が少なく</u>、次年度の応募ができるかは現在検討中である。 ➤ <u>基礎項目編作成が現状業務負担</u>となっており、次年度の参加は検討中である。	➤ 企業選定においては、新規参入者へのアプローチと<u>同様事例紹介を中心に企業選定のイメージをつけていただく</u>ことが有効と見込まれる。 ➤ <u>基礎項目の作成量を軽減する等</u>、作業負担を下げる施策の実行。

*1 シンポジウム45件

*2 シンポジウム34件+金融機関向けワークショップ3件

3-2

過去5年間の知財金融事業の成果とその総括

知財金融事業の変遷

- ・ 特許庁は金融機関による知財に着目した企業の事業・経営支援（知財を活用した経営支援）を促進すべく支援施策に取り組んできた。
- ・ 直近5年間（令和元年度以降）は、知財ビジネス評価書に加えて、知財ビジネス提案書の活用を図ってきた。

平成26年度から現在までの知財金融事業

	平成26年度～	令和元年度～	令和3年度～令和5年度
事業名	中小企業等 知財金融促進事業	中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業	
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 基礎項目編策定と目的別編 策定による環境整備
目的	金融機関へ「知財への気づき」を 与え、知財に着目した融資や本業 支援を行う金融機関を増やす	知財を切り口として 本業支援を行い、企業の価値を高めて資金需要 創出に繋げる	
結果	約750件の評価書・ 約100件の提案書の作成	約300件の評価書・約330件の提案書の作成	

知財金融事業の実績

- 令和元年度から令和5年度までの応募実績は以下の通りである。

これまで5年間の知財金融事業の実績（令和元年度から令和5年度までの応募実績）

	令和元年度 (2019年度)	令和2年度 (2020年度)	令和3年度 (2021年度)	令和4年度 (2022年度)	令和5年度 (2023年度)
応募数	評価書：62件 提案書：105件	評価書：58件 提案書：105件	評価書：102件 提案書：69件	評価書：50件 提案書：39件	評価書：43件 提案書：43件
参加 金融機関数	91金融機関	66金融機関	46金融機関	29金融機関	27金融機関
専門家数	16専門家	13専門家	19専門家	18専門家	17専門家
提供 コース名	A.地域金融機関向け コース B.ベンチャーキャピ タル向けコース	A.知財ビジネス評価 書 B.専門家活用型（提 案書）	A.中小企業支援コー ス（評価書、評価書 ＋提案書） B.金融機関の知財活 用高度化コース（評 価書＋提案書）	A.評価書コース B.評価書・提案書 コース ※基礎項目編を導入	A.評価書・提案書 コース ※応募に際して金融 機関が基礎項目編を 作成

参加金融機関の地域別実績

- ・ 過去 5 年間の参加金融機関数では、全体で120金融機関の参加があった。
- ・ ほとんどの地域で毎年参加があるが、近年参加者に占める関東地域の割合が高い状況であった。

地域別の参加金融機関数の推移

#	地域	令和元年度	令和 2 年度	令和 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	5年間の累計 (重複削除)
1	北海道	7	2	1	1	1	7
2	東北	3	6	4	2	2	7
3	関東	27	25	18	13	13	40
4	中部	20	13	7	2	2	18
5	近畿	15	10	6	4	4	18
6	中国	7	3	3	1	1	8
7	四国	5	2	1	1	1	5
8	九州	6	4	3	3	3	10
9	沖縄	1	1	0	0	0	2
	計	83	64	46	29	26	120

※政府系金融機関や信用保証協会等を除いているため、前ページとは数字が異なる。

金融機関の種別実績

- 金融機関の種別ごとの過去 5 年間の参加実績を見ると、信用金庫の参加が最も多く、全体の 5 割程度を占める。
- 次いで第一地銀が多い状況であった。

金融機関種別の参加数推移

#	金融機関種別	令和元年度	令和 2 年度	令和 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	5年間の累計 (重複削除)
1	第一地銀	20	15	11	6	5	30
2	第二地銀	13	10	7	2	5	15
3	信用金庫	38	32	20	15	13	56
4	信用組合	9	6	4	4	3	10
5	VC	4	2	0	0	0	4
6	その他	1	1	1	0	0	1
	合計	85	66	46	27	26	116

※政府系金融機関や信用保証協会等を除いているため、前ページとは数字が異なる。

参加企業の業種実績

- 参加企業の業種をみると、5年間を通して常に製造業が最も多く、継続して5割程度を占めている。
- 次いで建築業やサービス業、情報通信業の参加が多くなっている。

参加企業業種別の参加数推移

#	業種	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	累計（5年）
1	製造業	82	107	68	40	21	318
2	農林水産業	2	15	1	0	1	19
3	建築業	9	15	5	5	7	41
4	情報通信業	14	6	5	2	2	29
5	卸売業	11	2	9	2	0	24
6	小売業	4	9	4	0	3	20
7	サービス業	11	9	2	1	7	30
8	その他	0	0	8	0	2	10
	合計	133	163	102	50	43	491

知財金融事業の実績

- 知財金融事業では、過去5年間において、主に金融機関を対象として、各種支援や普及啓発事業、加えて金融機関における活用を前提とした各種資料の作成を行ってきた。

年度別の知財金融事業の実績

	令和元年度 (2019年度)	令和2年度 (2020年度)	令和3年度 (2021年度)	令和4年度 (2022年度)	令和5年度 (2023年度)
実施支援策	伴走支援の実施	伴走支援の実施	金融機関の 知財活用高度化 コースの実施	継続支援の実施 基礎項目編の活用	継続支援の実施 伴走支援の実施 基礎項目編の活用
普及啓発 活動	知財金融 フォーラムの実施	知財金融 フォーラムの実施	—	普及啓発イベント の実施	シンポジウムの 実施 全国12か所での イベント実施
作成物	知財金融支援の パンフレット等 普及資料の作成等	知財金融マニユア ル・事例集の 改定	パンフレット マニュアル 知財ビジネス評価 書（基礎項目編） ・手引きの作成	基礎項目編の改訂 知財ビジネス評価 書（目的別編）の 作成	目的別編の改訂

普及促進のために作成した資料等

- 知財金融事業の普及促進を主な目的として、過去5年では以下のような資料の作成を進めてきた。

令和元年度（2019年度）

令和2年度（2020年度）



パンフレット



知的財産活用の
ススメ

普及促進のために作成した資料等

- 知財金融事業の普及促進を主な目的として、過去5年では以下のような資料の作成を進めてきた。

令和3年度（2021年度）



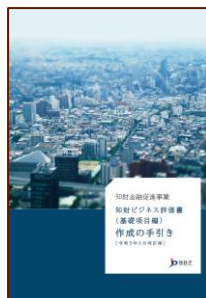
知財金融
パンフレット



知財金融の
ご紹介

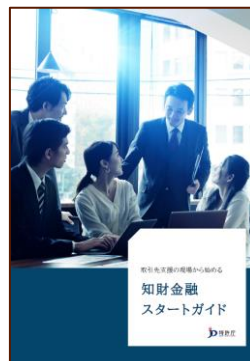


知財ビジネス評価書
（基礎項目編）ひな形



知財ビジネス評価書
（基礎項目編）
作成の手引き

令和4年度（2022年度）



知財金融スタートガイド
（知財金融ご紹介の改訂版）



知財ビジネス評価書（目的別編）
ひな形と作成の手引き
（事業承継・新規事業創出・
販路拡大・経営改善）

知財金融事業の実績(融資の状況)

- ・ 例年実施しているアンケート調査から判明している範囲ではあるが、一定数の金融機関においては評価書・提案書を活用した融資が実行されている。

年度別の知財金融事業の実績（融資）

	令和元年度 (2019年度)	令和2年度 (2020年度)	令和3年度 (2021年度)	令和4年度 (2022年度)
融資を実施した案件数	82件	37件	64件	24件
うち、評価書・提案書 を活用した案件	42件	19件	32件	10件
総数融資額	3,318.5百万円	1,481百万円	4,177百万円	808.8百万円
うち、評価書・提案書 を活用した案件	2,019.5百万円	631百万円	1,485百万円	385百万円
融資目的別の案件数	設備8件 運転70件	設備2件 運転35件	設備13件 運転51件	設備4件 運転20件
うち、評価書・提案書 を活用した案件	設備8件 運転35件	設備2件 運転17件	設備7件 運転25件	設備1件 運転9件

知財金融事業の実績(ソリューション提案における知財情報の利用)

- 2020年度～2023年度の知財金融事業のアンケート結果からは、取り組みを行っていない金融機関が減少傾向にあり、何らかの形でソリューション提案において知財情報の活用を行っている金融機関の割合が増加している。

ソリューション提案における知財情報の活用状況（経年アンケート調査結果）

Q.「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）

	令和2年度 (2020年度) (n=344)	令和3年度 (2021年度) (n=320)	令和4年度 (2022年度) (n=295)	令和5年度 (2023年度) (n=278)
事業性評価シートに知財情報が含まれている	22%	26%	29%	28%
事業性評価シートに知財情報が含まれ、その活用が企業経営の理解へとつながっている	7%	8%	5%	4%
社内で制度化されてはいないが、一部の取引先では行っている	21%	23%	26%	25%
行っていない	51%	40%	38%	45%
わからない	6%	3%	2%	1%

知財金融事業の実績(知名度)

- 2020年度～2023年度の知財金融事業の知名度に関するアンケート結果からは、事業名を聞いたことがない金融機関が減少傾向にあり、金融機関における知名度が向上しているといえる。

知財金融事業の認知（経年アンケート調査結果）

Q.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？

	令和2年度 (2020年度) (n=344)	令和3年度 (2021年度) (n=320)	令和4年度 (2022年度) (n=295)	令和5年度 (2023年度) (n=278)
聞いたことがあり、 知財金融事業に参加して知財ビジネス 評価書等を作成したことがある	38%	30%	26%	23%
聞いたことがあり、 知財金融シンポジウムに 参加したことがある	17%	18%	19%	20%
聞いたことがあるが、 知財金融事業に参加したことがない	25%	40%	43%	51%
聞いたことがない	19%	10%	11%	11%

5年間の事業成果及び課題

- ・ 5年前と比較し、知財に着目して取引先企業の事業性を評価し、融資や本業支援に繋げている金融機関は増加している。
- ・ また、ツール類の改訂によって、金融機関が知財金融に取り組む環境整備が進んだ。
- ・ 一方、金融機関内での知財金融の取組の蓄積はまだ十分とはいえず、ヒアリング調査等から、時間や作業のコストを金融機関が負担することが知財金融に取り組むことの阻害要因として挙げられた。

知財金融事業の 目的

- ・ 中小企業と関わりが深い地域金融機関と連携し、地域・中小企業における知的財産の有効活用を促進。
- ・ 金融機関が知財を切り口として本業支援を行い、取引先企業の価値を高めて資金需要創出に繋げる。

知財金融事業の 課題

- ・ 金融機関は特許等の知的財産を適切に評価するための目利き人材が不足。
- ・ 知財に着目した本業支援を進めるためには、金融機関が主体的に企業理解を図ることが出来る環境を整備する必要がある。

令和元年度から令和5年度までの知財金融促進事業の成果

①金融機関内における取組の蓄積

- ・ 知財ビジネス評価書・提案書について、多くの金融機関での利用実績があり、知財金融に取り組む金融機関も増加している（p.209）。
- ・ 評価書・提案書を用いた融資実績（P.216）についても増加し、さらに、普及啓発活動によって知財金融の認知度も向上（P.218）していることから、金融機関内での取組の蓄積が一定程度図られている。

②金融機関が知財金融に取り組む環境整備

- ・ 基礎項目編や目的別編が中小企業や金融機関に取って分かりやすく有用なツールとなるよう改訂を行った（P.215）。
- ・ 本業支援を行うための入口として、基礎項目編を活用した知財ビジネス評価書の作成を実施（P.208、P.209）。基礎項目編は行内で取り組んでいる事業性評価と親和性があり、金融機関でも効果を実感（アンケート調査（P.81））
- ・ 提案書の実効性を高めるため、継続支援から金融機関や企業が実行に移しやすいような内容を整理した（P.205）。

3-3

今後の知財金融事業への期待（有識者委員会のまとめ）

①金融機関と専門家における現状・今後の方向性

- ・ 知財金融に参加している金融機関では知財活用に関する成果が上がってきているものの、そうではない多くの金融機関では、投融資に限らず知財活用が十分にできていない状況にある。
- ・ こうした状況を打開するため、次年度以降「知財金融」のブランドを生かしながら、金融機関の本質的な強み（投融資等の「金融機能」）を事業に組み込む方法を検討する必要がある。

金融機関と専門家における現状

当初「知財担保」から始まったところ、現在は、**知財が本業支援活動の有力な土台になるものとの共通理解を醸成できた。**

金融機関が専門家と一緒に対象企業を支援するという流れを作った。結果、専門家との交流ができるようになった。

共通理解がある一方、**金融機関の営業店側では、貸借対照表を用いた融資が中心にとどまる。**

今後の方向性

浸透してきた「取引先への伴走支援としての知財金融」の認知を引き続き生かし、金融機関のメリットも提示しながら取組を推進。

専門家は、まだ少ないという事実もあり、専門家育成のための取組が必要。INPIT・よろず等の関与も含めた全体設計が必要。

本部等の高い関与のもとで「無形資産や知的財産」の観点を加えた投資・成長性担保等に取り組める事業設計が重要。

②中小企業における現状・今後の方向性

- 対象とする企業は、製造業系の従来の零細・中小企業に限らず、小売・サービス業や特許権を有していない企業など、これまでのメインターゲットでない企業も幅広くターゲットとする必要がある。
- そのため、金融機関側が中小企業に対して知財を通じた支援を進めるとともに、企業側でも金融機関に対して、金融機関の支援を引き出すために自社の強みを外部に対して発信するというアクションも必要である。

中小企業における現状

多くの企業が事業変革の必要性に直面。ビジネスモデルを変革する上では、製造業に加え小売り・サービス業を含め知財が関わる。

非財務情報に知財を含む無形資産が含まれてることを中小企業自身が認識する必要あり。外部からも自社の強みの理解が得られない。

今後の方向性

小売・サービスも含む幅広い中小企業をターゲットとする。

事業変革の必要性を認識する企業経営者等に対して、知財金融の支援が届く事業設計を目指す（結果、成功事例の蓄積に繋がる）。

企業が自身の強みを把握し、外部に強みを発信していくことが必要。

③2029年(今後5カ年)以降を見据えた外部要因分析 1/1

- 金融機関内で知財活用が組織的に推進される必要がある。一方、そのためには相当に持続的な活動が求められる。その上で、長期スパンで金融機関に知財活用を根付かせることを念頭に置いた「具体的な成功事例」を生み出すような事業が求められる。
- ここでは、将来の姿を検討するにあたり、外部要因として考慮すべき4つの視点を整理した。

政策上長期スパンで検討すべき観点

4つの視点全てにおいて、長期志向で、いずれの視点も大胆な意識・取組の変化も求められる。

課題

中小企業の成長性に対する意識

金融機関の組織目標等の動向

金融機関の人材等の動向

法制度等の方向性

必要な変化

果敢に変革に挑む
経営者の拡大

融資から投資等への
意識変化

知的資本を評価できる
人材の拡大

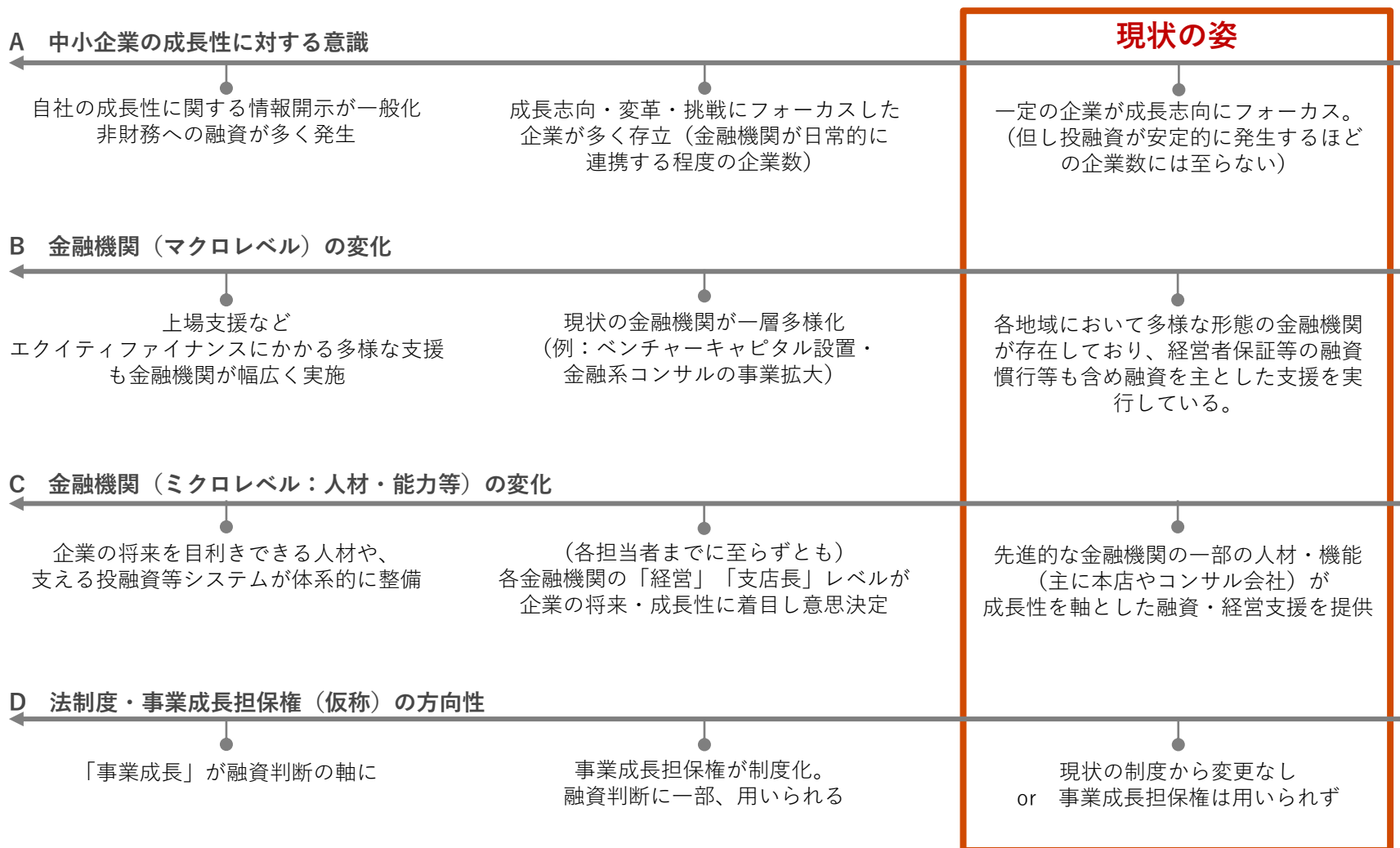
事業成長担保権等の
早期開始

今後の方向性

- 知財に着目すること・知財を活用する支援を行うことで、取引先及び金融機関にとって、短期的にも、どのような効果・成果があるのかを提示する必要がある。
- 特に、最終ゴールである金融機関のファイナンスという点に繋がることが重要。

③2029年(今後5カ年)以降を見据えた外部要因分析 2/2

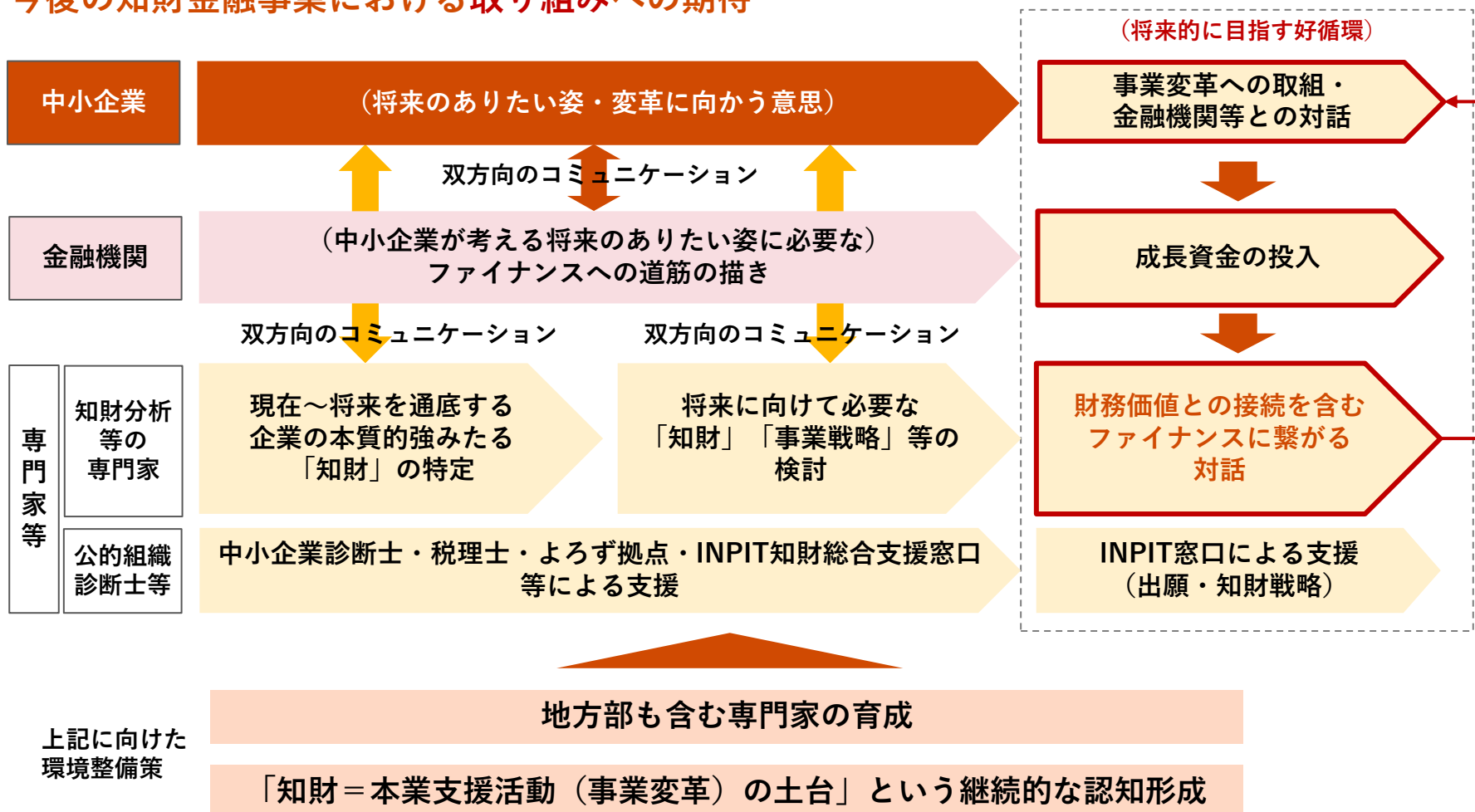
- ・ 目指す将来像に向けて、外部要因である中小企業・金融機関・法制度の各側面で多くの課題が存在している。
- ・ こうした課題を踏まえ、以下A～Dの4つの視点で、現状の姿と、今後5カ年程度で予測される変化および方向感を取り纏めた。



まとめ：今後の知財金融事業への期待

- 今後の知財金融に対する委員の期待を以下に取りまとめた。
- 今後は、経営者の「将来のありたい姿」を起点とし、中小企業、金融機関、専門家の間で、事業戦略を検討するために、企業価値の源泉である知財を活用した対話を進め、金融機関からの本業支援に加えて、成長資金の投入を目指した取り組みが行われることが期待される。

今後の知財金融事業における取り組みへの期待



まとめ：今後の知財金融事業への期待

- ・ 今後の知財金融に対する委員の期待を以下に取りまとめた。今後は、経営者の「将来のありたい姿」を起点とし、中小企業、金融機関、専門家の間で、事業戦略を検討するために、企業価値の源泉である知財を活用した対話を進め、金融機関からの本業支援に加えて、成長資金の投入を目指した取り組みを行うことが期待される。

これまでの5年間の事業成果を踏まえ、委員会の議論から見てきた今後の知財金融事業に期待する取り組みは以下のとおり。

①中小企業経営者の意思（ありたい姿）を起点とした支援の実施

- ・ 中小企業の経営者のありたい姿（意思）を起点として、地域金融機関や専門家による支援を進めることが重要である。
- ・ 専門家の支援では、知財の観点から現在の「強み」を分析することに加え、中小企業が描くありたい姿による将来を見据え、事業視点でどのような知財戦略が必要であるか検討することが重要である。

②金融機関と中小企業と専門家の3者による好循環の実現

- ・ 5年間の事業を通して、企業側の課題（自社の強みの把握が困難）、専門家側の課題（知財に寄り寄りビジネス面での課題を提示できない）、金融機関側の課題（知財による企業の強みの把握が困難）が見てきた。
- ・ 3者が連携することにより、金融機関による企業支援に加え、中小企業が自社の強みを見出し、双方向で対話が進むような「開示」に関する取り組みを進めることで、中小企業に地域金融機関からの支援（本業支援や将来的には融資等）が見込める仕組みを構築することを目指すべきである。

③専門家の育成とマッチング

- ・ エコシステムを構築するため、専門家は、知財を活用した経営目線での支援を中小企業に提供する必要がある。現在、専門家に関して特定の地域（特に首都圏）に集中していることを鑑みると、こうした首都圏の専門家をそれ以外の地域の中小企業とマッチングさせる機能を継続する必要がある。226

Thank you

pwc.com/jp

© 2024 PwC Consulting LLC. All rights reserved.

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

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