

Deloitte.

デロイト トーマツ



令和6年度中小企業の知財活用及び金融機能活用による企業価値向上支援事業 (知財レポートを活用した中小企業における金融機関への情報開示に関する調査研究) 調査研究報告書

有限責任監査法人トーマツ

MAKING AN
IMPACT THAT
MATTERS

since 1845

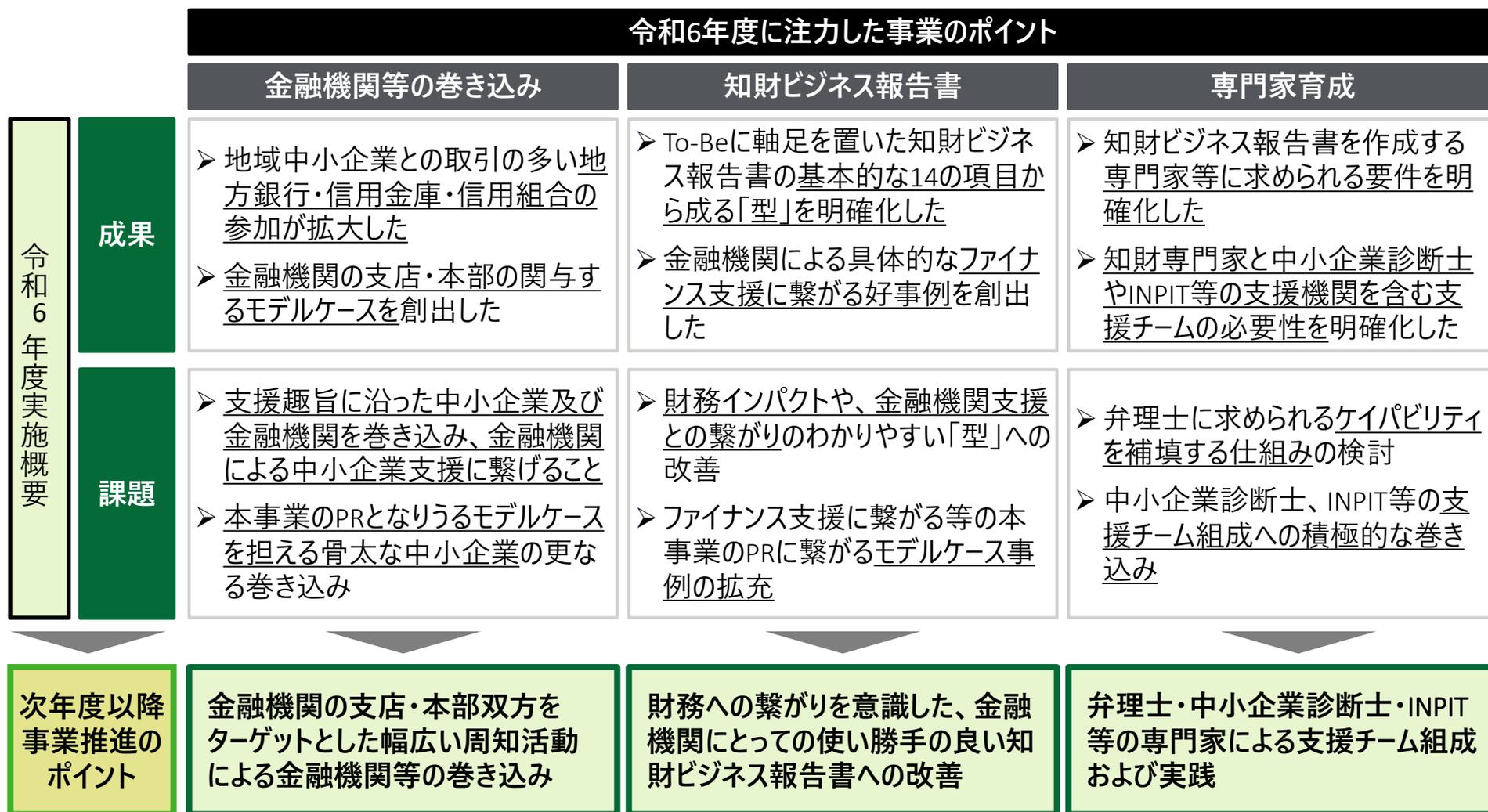
目次

1. エグゼクティブサマリ	3
2. 調査結果	5
2. 1 調査の目的	6
2. 2 知財ビジネス報告書の公募と採択	10
2. 3 知財ビジネス報告書の作成	27
2. 4 知財ビジネス報告書の評価	30
2. 5 項目・観点集	75
2. 6 実態調査及びフォローアップ調査	92
2. 7 専門家育成	124
2. 8 報告会	135
2. 9 有識者委員会	141
2. 10 ポータルサイト	150
3. まとめ	154

1. エグゼクティブサマリ

エグゼクティブサマリ

次年度以降の知財金融事業においては、支店・本部双方をターゲットとした更なる金融機関の巻き込みや、財務への繋がりを意識した報告書の改善、INPIT等を巻き込んだ支援チーム組成・実践の取組みを強化することが求められる

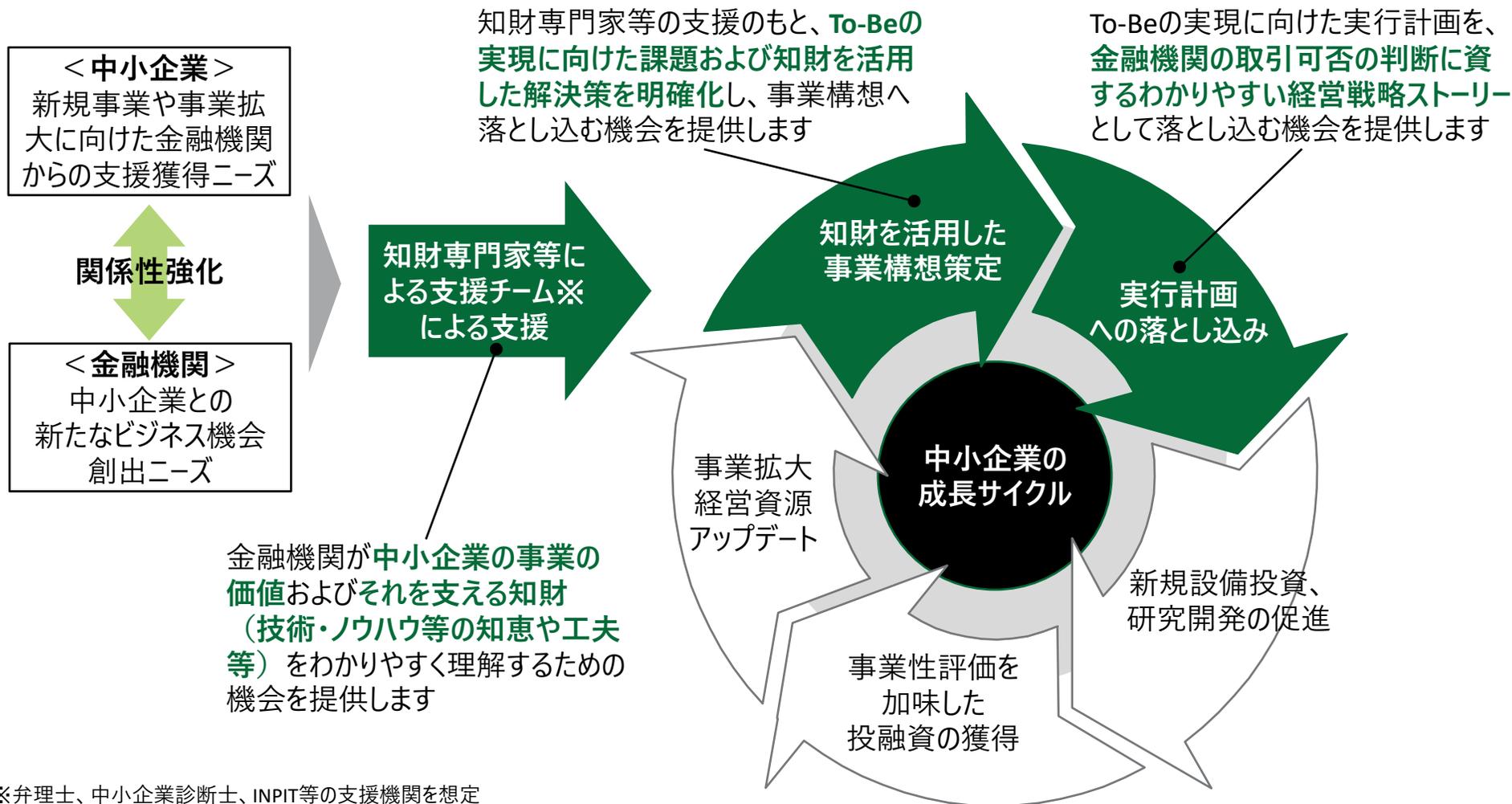


2. 調査結果

2. 1 調查目的

知財金融事業は、中小企業に対し、知財を活用した事業計画へ落とし込む機会を提供することで、金融機関との関係性強化ないしは企業価値向上を後押しする

知財金融事業の位置づけ

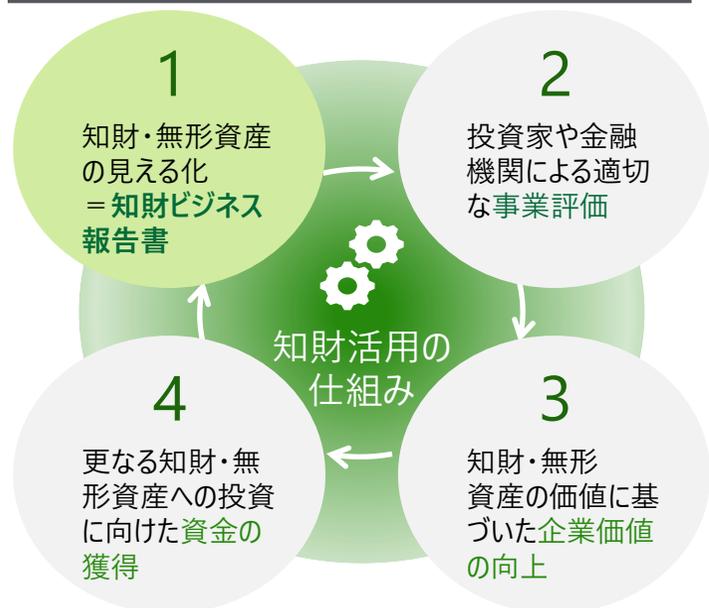


中小企業の事業に対し金融機関による適切な評価・資金調達が行われる仕組み構築に向け、To-Beに軸足を置いた知財ビジネス報告書の作成・評価を通じた調査研究を行った

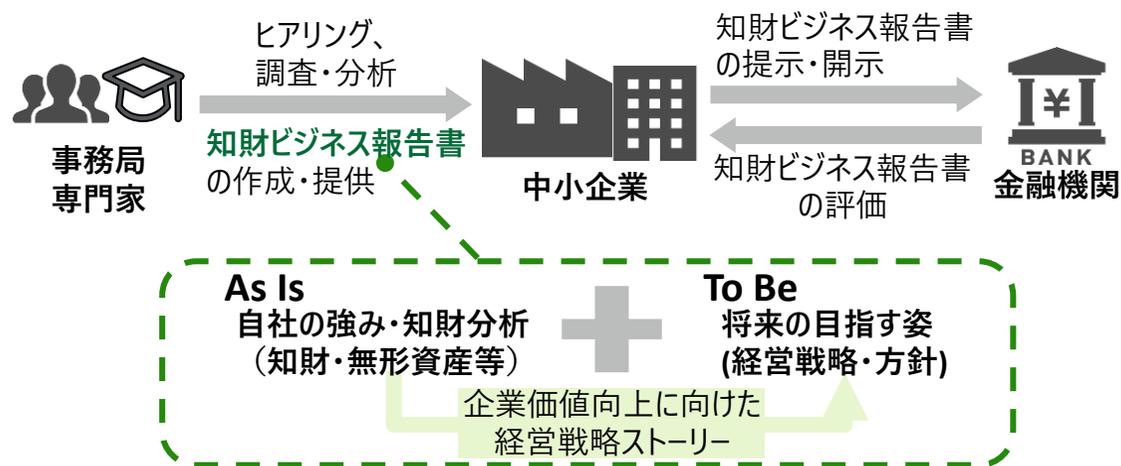
令和6年度の調査の目的

背景	競争力の源泉としての知財・無形資産の重要性が高まっており、自社の保有する知財・無形資産を投資家向けに分かりやすく開示し、企業価値を向上させるという動きが近年大企業を中心に拡大している。国としてもコーポレートガバナンスコードに明記し後押ししている
課題	保有する経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）が限られている中、多くの中小企業が自力で企業戦略を構築・開示するには至っていない。また、金融機関としても知財・無形資産の評価の必要性を感じているが、中小企業の資金調達に必ずしも結びついていない状況
目的	中小企業が持つ知財・無形資産の事業性価値を考慮して金融機関が適切に評価し、その評価を基に資金調達等が図られるような仕組み作りが行われること

知財金融事業が目指す仕組み



本年度実施内容・事業スキーム



中小企業（約50社）の知財ビジネス報告書の作成・提供およびその検証、また仕組みの実現に向けたアプローチ検討のための調査を行う

令和6年度の本事業の全体スケジュール

実施内容												
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
有識者委員会の実施				第1回 ▼					第2回 ▼			第3回 ▼
周知・公募		金融機関・中小企業への周知										
		公募準備	公募	審査	審査	審査						
知財ビジネス報告書の作成・評価		構成案・評価案検討		知財ビジネス報告書の作成						金融機関評価		
		専門家要件案検討										
知財ビジネス報告書の有効性等調査			調査設計 (金融機関)				調査設計 (金融機関・中小企業・専門家)			調査実施	分析	
項目・観点集の見直しと改訂										見直し案検討	見直し・改訂	
「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								アンケート設計	アンケート実施	アンケート分析		
専門家育成										セミナー実施 ▼		
報告会の開催												報告会 ▼
調査研究報告書の作成												報告書の作成

2. 2 知財ビジネス報告書の公募と採択

6月から7月にかけて、計4回の公募説明会を実施した

知財ビジネス報告書公募説明会の概要

主催	特許庁
運営事務局	有限責任監査法人トーマツ
開催日時	第1回：令和6年6月11日(火)13:00-14:00 第2回：令和6年6月19日(水)13:00-14:00 第3回：令和6年6月27日(木)13:00-14:00 第4回：令和6年7月25日(木)13:00-14:00
開催形式	オンライン（Zoomウェビナー）
対象者	メインターゲット：金融機関 中小企業、専門家、支援機関等の参加も可
参加人数	4回の説明会で計85名が参加した。内訳は以下の通り（カッコ内は申し込み人数） 第1回：24名（23名） 第2回：14名（19名） 第3回：41名（29名） 第4回：6名（7名）

公募説明会は、昨年度までとの違いが分かるように知財金融の目的・背景、知財ビジネス報告書の内容を説明した

知財ビジネス報告書公募説明会のアジェンダ

1

知財金融について
知財金融の目的、背景、知財ビジネス報告書について

2

知財金融事業に応募いただきたい方
対象となる中小企業、金融機関について

3

支援の流れ
支援の流れ、応募者の実施事項

4

公募要領
採択概要、公募スケジュール

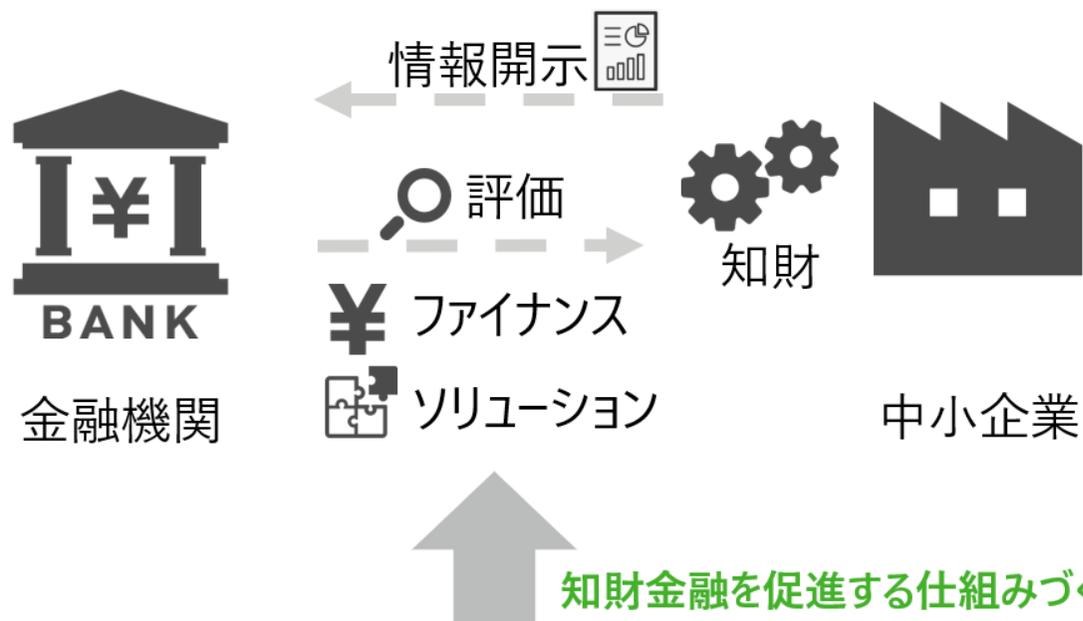
5

よくある質問

知財金融の取組み意義やその背景となる社会動向について説明した

説明資料の概要（事業の背景）

知財金融とは、特許権をはじめとする知的財産権や技術・ノウハウ等の「知財」を切り口として、金融機関が会社を評価し、ファイナンスやソリューション提案などを行うものです

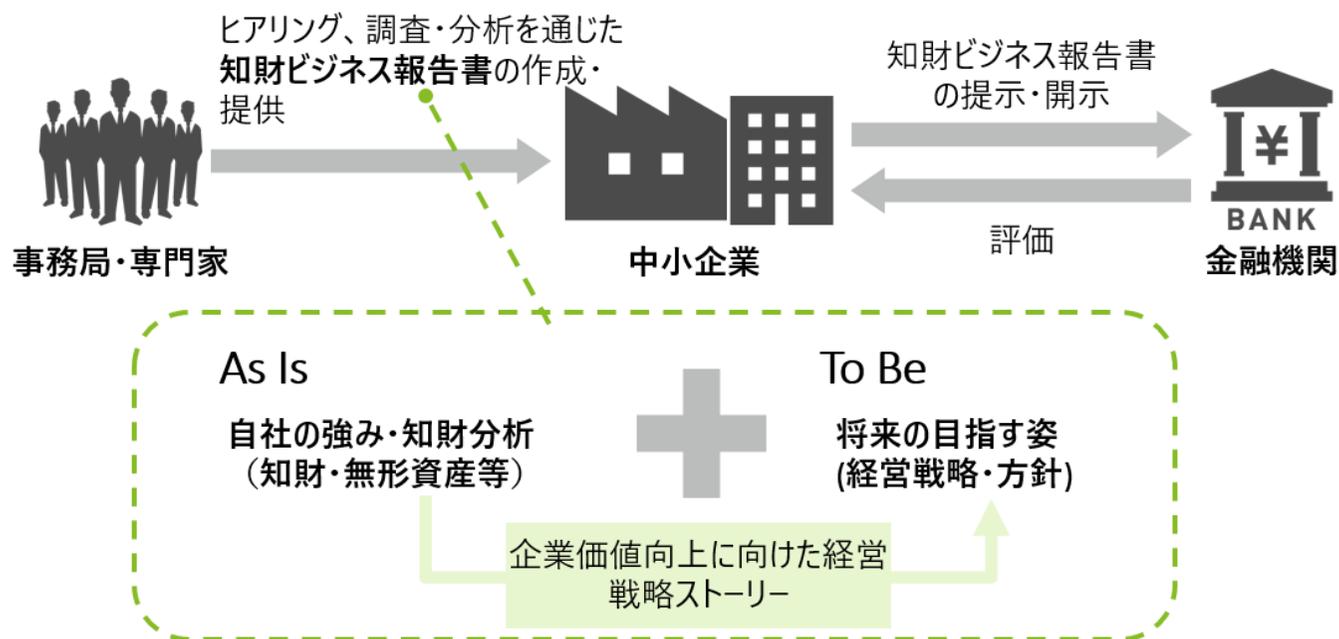


- ✓近年、競争力の源泉としての知財・無形資産の重要性が高まっており、自社の保有する知財・無形資産を投資家向けに分かりやすく開示し、企業価値を向上させるという動きが大企業を中心に拡大している。国としてもコーポレートガバナンスコードに企業の知財投資に関する情報開示等を明記し、開示を後押ししている
- ✓中小企業の皆様に対してもこの動きを広め、中小企業の皆様の持つ知財・無形資産の価値を金融機関が適切に評価し、その評価を基に資金調達などが図られるような仕組みづくりが行われることを、知財金融事業の目的としています

本年度の事業スキーム及び知財ビジネス報告書の概要について説明した

説明資料の概要（事業スキーム）

本事業では、中小企業の持つ知財・無形資産等の強み・知財分析に加え、将来の目指す姿をまとめ、企業価値向上に向けた経営戦略ストーリーを描いた「知財ビジネス報告書」の作成支援を行います



知財を保有する中小企業（約50社を公募にて募る予定）の知財ビジネス報告書の作成および金融機関による同報告書に基づいた評価の支援を行い、中小企業・金融機関に提供します

公募要領の構成は、本事業の概要、募集内容、募集要件、公募から支援の流れ、応募方法、採択方法、個人情報保護方法、問い合わせ先、とした

公募要領資料抜粋(1/2)

令和6年度 中小企業の知財活用及び金融機能活用による企業価値向上支援事業
公募要領

1. 本事業の概要

知財金融事業は、中小企業が自社の強み(知財・無形資産)を把握し、その事業上の位置づけを金融機関等のステークホルダーに適切に示すとともに、中小企業の持つ知財・無形資産の価値を金融機関が事業性を考慮して適切に評価し、その評価を基に資金調達などが図られるような仕組みづくりが行われることを目的とし、実施しています。

本事業では、事務局並びに弁理士等の専門家が中小企業の「知財ビジネス報告書(※)」作成を支援し、金融機関の皆様と同報告書の内容に基づいた評価を実施いただいた上で、その評価結果を中小企業の皆様へ提供いたします。

※昨年度までの知財金融促進事業において作成支援していた知財ビジネス評価書では、支援対象企業の強み・知財分析を行った上での現状把握(「As Is」)が主な内容でしたが、今年度作成支援する知財ビジネス報告書では、「As Is」に加え、自社の将来像を見据えた経営戦略(「To Be」)も併せてとりまとめることとし、事務局や専門家がその報告書作成の支援を実施します。

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)) ・ 事業上の強み(知財・無形資産)を金融機関等のステークホルダーとの関係強化に役立てたい中小企業
募集期間	令和6年6月3日～令和6年8月30日 ※応募件数が採択予定件数に達しない場合は、追加募集の可能性あり
費用	無料
採択予定件数	50件程度

② 応募要件

以下の要件を満たすことを確認の上、お申し込みください

- ・ 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
- ・ 申込者が金融機関の場合、本事業に応募することに関して支援対象の中小企業への事前相談を実施し、当該企業から承諾を得ていること。
- ・ 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連携する金融機関への事前相談を実施し、当該金融機関から承諾を得ていること。
 - ※採択された場合に、本事業で支援を受けた企業名・金融機関名、知財ビジネス報告書の内容および評価結果は、本知財金融事業の成果事例として知財金融ポータルサイトや特許庁ウェブサイト・パンフレット等で可能な限り公表することを予定しております。公表する内容については事務局と支援対象企業・金融機関との協議の上決定します(応募書類にて公表可否のチェック項目を設けており、公表可能と回答いただいご応募を優先的に採択させていただきます)。
- ・ 金融機関・中小企業ともに、知財ビジネス報告書の取り組み結果等についての電話や面談によるヒアリングへの対応が可能であること。
 - ※面談によるヒアリング実施の際、特許庁等関係者が同席する場合があります。
- ・ 金融機関・中小企業ともに、事業実施中および知財ビジネス報告書提供後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(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

公募要領の構成は、本事業の概要、募集内容、募集要件、公募から支援の流れ、応募方法、採択方法、個人情報保護方法、問い合わせ先、とした

公募要領資料抜粋(2/2)

流れ	実施主体	実施概要
①応募	金融機関/企業	✓ 応募書類を入手し、事務局までご提出ください
②審査・採択	事務局	✓ 事務局にて採択/不採択を決定し、結果を応募者に通知いたします
③専門家マッチング	事務局	✓ 応募書類に基づき、事務局が知財ビジネス報告書を作成支援する専門家を選定いたします
④知財ビジネス報告書の作成	専門家/金融機関/対象企業/事務局	✓ 専門家と事務局による対象企業・金融機関へのヒアリング及び知財に関する調査・分析を通じて知財ビジネス報告書作成を支援します
⑤知財ビジネス報告書の完成	事務局	✓ 完成した知財ビジネス報告書を金融機関に提供いたします
⑥金融機関による事業性評価	金融機関/事務局	✓ 金融機関に知財ビジネス報告書の内容に基づく事業性評価を行っていただき、中小企業に提供いたします

- ① 応募
 - ・「4.応募方法」に基づき、本事業へ応募いただきます
 - ・応募書類を事務局が確認し、不備があれば内容を修正いただくことがございます
 - ・応募締め切り前であれば、内容を修正し、再提出することも可能です
 - ※ 金融機関からのご応募で、複数の中小企業への支援をご希望の場合は、事務局にご相談ください
 - ※ 昨年度の知財金融促進事業において金融機関からの提出が必須となっていた「知財ビジネス評価書（基礎項目編）」の提出は不要となり、応募申込書に、対象企業の知財の状況や経営課題、将来の展望等の概要を記載いただくこととなります（金融機関・中小企業いずれからの応募であっても同様）
- ② 審査・採択
 - ・事務局にて審査を行い、採択/不採択を決定いたします
 - ・仮に不採択になった場合でも、追加募集があった場合には再度ご応募いただくことが可能です
- ③ 専門家マッチング
 - ・応募書類に記載された内容を基に、知財ビジネス報告書の作成を支援する専門家を事務局が選定します
- ④ 知財ビジネス報告書の作成
 - ・専門家と事務局による対象企業・金融機関へのヒアリング、ヒアリング内容を基にした対象企業の知財に関する調査・分析を通じて、対象企業の知財ビジネス報告書作成を支援します
 - ・知財ビジネス報告書の内容については、専門家または事務局が対象企業と金融機関とのやりとりを通じて、報告書のブラッシュアップを支援いたします
- ⑤ 知財ビジネス報告書の完成
 - ・完成した知財ビジネス報告書を金融機関に提供いたします
- ⑥ 金融機関による評価
 - ・事務局から金融機関に評価方法を説明した上で、金融機関には知財ビジネス報告書の内容に基づく評価を行っていただき、その結果を中小企業に提供いたします

※応募要件のとおり、応募書類にて公表可と回答いただいた案件は、支援を受けた企業名・金融機関名、知財ビジネス報告書の内容および評価結果について、本知財金融事業の成果事例として知財金融ポータルサイトや特許庁ウェブサイト・パンフレット等で可能な限り公表することを予定しております。公表する内容については事務局と支援対象企業・金融機関との協議の上決定します。

応募にあたっては、昨年度までの知財金融促進事業で必要であった知財ビジネス評価書（基礎項目編）の提出を廃止し、応募企業・金融機関の負荷低減を目指した

応募書類

金融機関向け応募書類

※この表の中に記載されていない項目は必須項目としていません。

記入項目	必須性	記載欄
応募者基本情報		
機関名	必須	
機関属性(法人制)	必須	
担当者	必須	
担当所属部署	必須	
担当直通先(電話番号)	必須	
担当直通先(E-mail)	必須	
応募条件の記載内容への同意有無	必須	チェックボックスを記入ください。
取引先基本情報		
企業名	必須	
所在地	必須	
会社HP	任意	
業種(業種別)	必須	
事業類型	必須	
創業年月	必須	
従業員数	必須	
資本金	必須	
年商	必須	
業種	必須	
共同出資先・共同特許出資先のある企業	必須	
主たる取引金融機関	必須	
本事業に関する担当者名	必須	
担当所属部署	必須	
担当直通先(電話番号)	必須	
担当直通先(E-mail)	必須	
自社特許情報	任意	
応募詳細		
取引先の対象とする知財とその具体的な内容(特A)	知財の特A	必須
	特Aと認識している理由	必須
	知財の具体的な内容、デザイン、ビジネス、販売方法・製造方法等のノウハウ等)所有する代表的な知財の種類がどれほど記載ください。	必須
	知財・無知投資や製品に関する情報(HPや記事等)	任意
取引先の現在認識している経営課題	経営課題(業種別)	必須
	経営課題での他角商記号	任意
	課題と認識している理由	必須
取引先の中長期的な展望	将来的にどのような企業になりたいか	必須
	将来像に向けてどのような知財を活用したいか	必須
取引先の知財ビジネス報告書の利用方法	知財の活用	必須
知財の活用に関する経営専門家以外知財専門家にご希望を考慮していただいておりますが、ご希望はありますか。理由もご記載ください。	専門家・外部機関名	任意
	担当者以外の関係者(役員)	任意
	担当直通先(電話番号)	任意
	担当直通先(E-mail)	任意
	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)	任意
金融機関として応募する理由		必須
知財は目にした商品・サービス知財評価制度、事業性評価は知財関連項目の有無		必須
その他知財に関する取組状況(知財総合支援窓口の利用(前年度特許行知財金融事業においてNPIITとの連携)、知財の視点は知財ビジネスマッチングの推進)		必須

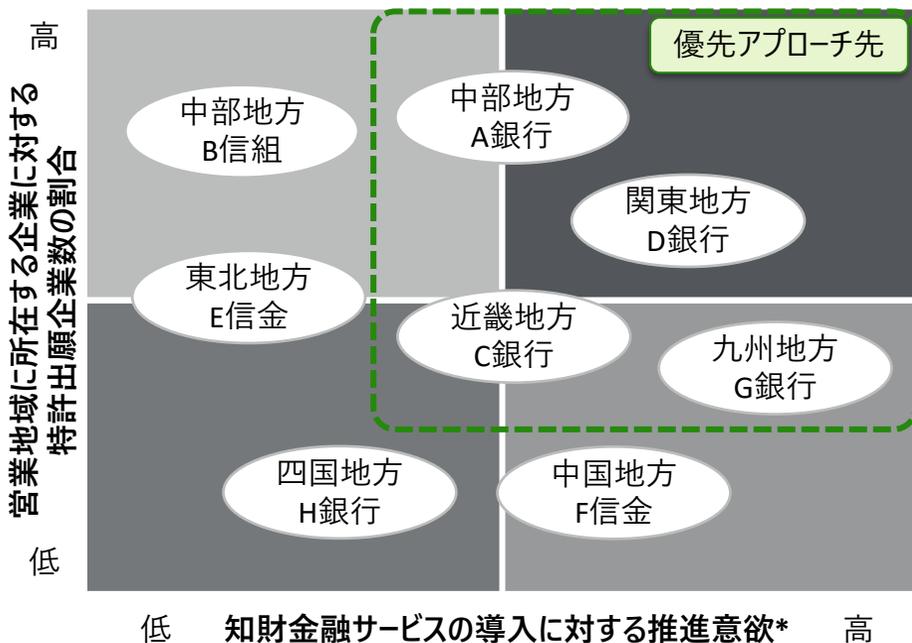
中小企業向け応募書類

※この表の中に記載されていない項目は必須項目としていません。

記入項目	必須性	記載欄
応募者基本情報		
企業名	必須	
所在地	必須	
会社HP	任意	
業種(業種別)	必須	
事業類型	必須	
創業年月	必須	
従業員数	必須	
資本金	必須	
年商	必須	
業種	必須	
共同出資先・共同特許出資先のある企業	必須	
主たる取引金融機関	必須	
本事業に関する担当者名	必須	
担当所属部署	必須	
担当直通先(電話番号)	必須	
担当直通先(E-mail)	必須	
自社特許情報	任意	
取引先基本情報		
機関名	必須	
機関属性(法人制)	必須	
担当者	必須	
担当所属部署	必須	
担当直通先(電話番号)	必須	
担当直通先(E-mail)	必須	
応募条件の記載内容への同意有無	必須	チェックボックスを記入ください。
応募詳細		
対象とする知財とその具体的な内容(特A)	知財の特A	必須
	特Aと認識している理由	必須
	知財の具体的な内容、デザイン、ビジネス、販売方法・製造方法等のノウハウ等)所有する代表的な知財の種類がどれほど記載ください。	必須
	知財・製品は知財に関する情報(HPや記事等)	任意
現在認識している経営課題	経営課題(業種別)	必須
	経営課題での他角商記号	任意
	課題と認識している理由	必須
中長期的な展望	将来的にどのような企業になりたいか	必須
	将来像に向けてどのような知財を活用したいか	必須
知財ビジネス報告書の利用方法	知財の活用	必須
知財の活用に関する経営専門家以外知財専門家にご希望を考慮していただいておりますが、ご希望はありますか。理由もご記載ください。	専門家・外部機関名	任意
	担当者以外の関係者(役員)	任意
	担当直通先(電話番号)	任意
	担当直通先(E-mail)	任意
	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)	任意
銀行等へ受けたい支援(業種別)		任意
銀行等へ受けたい支援での他角商記号		任意
金融機関の応募情報(金融機関が記載)		
金融機関として応募は期待すること		必須
知財は目にした商品・サービス知財評価制度、事業性評価は知財関連項目の有無		必須
その他知財に関する取組状況(知財総合支援窓口の利用(前年度特許行知財金融事業においてNPIITとの連携)、知財の視点は知財ビジネスマッチングの推進)		必須

金融機関の営業地域や推進意欲の観点から優先アプローチ先を定め、重点的に個別周知するとともに、メディアを活用したマス周知も実施した

個別アプローチ



個別のアプローチにあたっては、ものづくりの盛んな地域や INPITとの提携や新規事業への推進意欲がある金融機関から優先順位を付け、重点的に周知を実施

*金融機関の本事業の参加実績や実態調査、IR資料等から推進方針を把握した

日本金融通信社へのPR記事掲載



金融業界紙（ニッピン）へのオンライン記事掲載とも連動した周知を実施。金融機関を取り巻く背景や、本事業で新たに取り組む「知財ビジネス報告書」の金融機関に期待される効果などを発信

<https://www.nikkeionline.com/article/196750>

審査は応募期間の延長を含めて3回に分けて実施し、応募書類に基づく審査を経て採択案件を決定した

審査・採択のプロセス

- 本事業の趣旨を理解しているかということに着目した審査観点に基づき審査を行い、採択案件を決定した
- 応募書類から、審査観点が読み取れない場合は、その内容のフィードバックを行い、再応募を促した

審査 スケジュール	1回目 (7月末までの応募)	■ 8月上旬に一斉審査
	2回目 (8月末までの応募)	■ 9月上旬に一斉審査 (8月応募分の再応募含む)
	3回目 (9月末までの応募)	■ 10月上旬に一斉審査 (9月応募分の再応募含む)
審査基準	審査観点	■ 知財が言語化されているか ■ 目指したい姿・課題が記載されているか、知財活用による将来像が言語化されているか ■ 知財ビジネス報告書の利活用の方向性が事業趣旨と合致しているか ■ 金融機関としても、目的を持って事業に取り組む姿勢がみられるか
	考慮事項	■ 成果の公開に公表していること ■ 業種、地域の偏りを少なくする ※応募者多数時に考慮

審査の結果、合計47者を採択した

採択結果（応募受付順）

#	金融機関	中小企業
1	豊和銀行上野支店	株式会社おおいたCELEENA
2	島根銀行津田支店	株式会社サン・セロ
3	島根銀行大田支店	石州瓦工業組合
4	巣鴨信用金庫	ACS株式会社
5	興産信用金庫	株式会社三星舎
6	福岡銀行	株式会社シスコム
7	福岡銀行	神楽フースト株式会社
8	いわぎん事業創造キャピタル株式会社	株式会社釜石電機製作所
9	千葉信用金庫	有限会社小林精密工業
10	姫路信用金庫	株式会社トラストテクノ
11	たちばな信用金庫	株式会社長崎カステラセンター心泉堂
12	東京信用金庫	株式会社MARUYAMA
13	但陽信用金庫	株式会社誠壽堂
14	巣鴨信用金庫	協和界面科学株式会社
15	福岡銀行	株式会社不二宮製作所
16	株式会社北陸銀行	株式会社EMグアイヤ
17	朝日信用金庫	株式会社スズデン
18	広島銀行	株式会社フェクト
19	静岡県信用保証協会	村田工業株式会社
20	高崎信用金庫	アメニティ
21	福岡ひびき信用金庫	オーエセンター株式会社
22	延岡信用金庫	虎彦株式会社
23	巣鴨信用金庫	日東電磁株式会社

#	金融機関	中小企業
24	名古屋銀行	加藤電機株式会社
25	豊和銀行	株式会社JUST.WILL
26	巣鴨信用金庫	アキバ食品機械株式会社
27	第一勧業信用組合	株式会社Nebraska
28	百五銀行	伊丹電機工業株式会社
29	株式会社山梨中央銀行	ヘルスセンシング株式会社
30	長野県信用組合	株式会社ユーシン
31	株式会社 高知銀行	株式会社ビッグウイル
32	大地みらい信用金庫	羅臼海産株式会社
33	第一勧業信用組合	株式会社シザーストリート
34	大牟田柳川信用金庫	株式会社オーラテック
35	紀陽銀行	ライトタッチテクノロジー株式会社
36	多摩信用金庫	株式会社オキシキャリア
37	静岡県信用保証協会	プラス産業株式会社
38	八十二銀行飯田支店	株式会社タカモリ
39	上田信用金庫	株式会社星野
40	横浜信用金庫福浦支店	株式会社エッチアールディ
41	群馬県信用組合	有限会社恒星社
42	長野県信用組合	ナカムラマジック株式会社
43	株式会社中国銀行	有限会社池田木型製作所
44	日本政策金融公庫	株式会社エイデーデー
45	群馬銀行	株式会社エフアンドエフ
46	足利銀行	株式会社北研
47	豊和銀行	株式会社イーコンセプト

知財調査の専門家として、知財分析の能力に加え、知財を起点とした経営戦略を描ける人物を選定する方針とした

専門家選定方針

項目	概要
企業概要 (As-Is)	事業概要・経営方針
	事業実績
事業の核となる 知的財産 (As-Is)	事業への貢献内容（製品サービス上の位置づけ等）
	保有知財の分析・評価
現状の ビジネス状況 (As-Is)	事業環境分析（3C分析、SWOT分析等）
	現状の課題
知財を活用した 経営戦略策定 に向けて (To-Be)	マーケットイン型での課題解決の方向性、事業目標
	必要な経営戦略リスト、戦略検討に向けた検討論点
	ビジネスモデルキャンパス
知財を活用した 経営戦略 (To-Be)	知財戦略（権利化方針、技術保護方針等）
	販売・市場開拓戦略（STP分析、マーケット開拓方針等）
	量産化・生産性改善戦略（自動化・DX化等）
	財務戦略（資金使途、必要金額、調達方法、時期等）
事業（実行） 計画（To-Be）	数値計画、アクションプラン

↑↑

知財ビジネス評価書
現状の知財分析が主な内容

↓↓

知財ビジネス報告書
知財分析に加え、ビジネスモデルキャンパスをはじめとする経営戦略策定に向けた項目の作成が必要

↓

選定方針

■ 要件

- ✓ 下記及び下記に類似のサービスの提供が可能であること
 - 知財の事業性評価・デューデリジェンス
 - 新規事業に係る知財戦略策定
 - マーケットニーズに基づいた事業計画策定
 - 事業計画・戦略策定
 - 知財を起点とした経営戦略
 - 中小企業診断士
 - 中小企業、スタートアップ支援
- ✓ 1件当たり45万円(消費税別途)程度で調査・分析が可能

■ 選定方法

- ✓ 過年度の専門家、弊社ネットワーク、デスクトップ調査、応募書類希望専門家より選定

採択企業の業種や経営課題に合わせて、弁理士をはじめとする専門家を選定した

専門家選定プロセス

専門家候補リストの作成

本年度の知財金融事業の趣旨を鑑みて、知財と経営・財務の関係性を描ける能力を有する専門家候補リストを作成した。

候補リストは以下の母集団より選定。

- ① 過去の知財金融促進事業で作成を担当した専門家
- ② 弊社が過去の特許庁事業において連携し、知財を切り口とした中小企業・スタートアップの経営支援に関わった経験のある専門家
- ③ 弊社弁理士法人(知財ビジネス評価書作成経験あり)
- ④ 弊社弁理士法人が本事業の担当が可能と想定した専門家
- ⑤ 応募者より希望があった専門家

有識者委員会での確認

第一回有識者委員会にて、専門家候補リスト及びリストからの選定方法を確認いただき、本事業を推進する上で十分な能力を有する専門家を選定できていることを承認いただいた。

特に考慮すべき観点として、知財ビジネス報告書は、経営戦略ストーリーを描くものであるため、中小企業やスタートアップ支援経験やコンサルスキルを有する専門家を選定することが重要であるとの意見をいただいた。

専門家の選定

弊社が専門家の専門性を鑑みてマッチング案を作成した後に、専門家に対して以下の観点でインタビューを行い、最終的に専門家を選定した。

- 知財ビジネス報告書の趣旨への理解。特に知財ビジネス評価書との違いへの理解
 - 中小企業・スタートアップ支援の経験の有無
 - 支援先候補企業の事業領域および課題と専門家の専門性の一致
- さらに並行して、コンプライアンス等のチェックも実施した。

本年度は15専門家に知財ビジネス報告書作成支援に關与いただいた

本年度知財ビジネス報告書作成に關与した事務所一覧（順不同）

特許事務所名	事務所所在地
IP Valuation特許事務所	沖縄
OEK弁理士事務所	大阪
株式会社工業市場研究所	東京
株式会社パテント・ファイナンス・コンサルティング	東京
正林国際特許商標事務所	東京
鈴木国際特許事務所	東京
株式会社IP Bridge	東京
弁理士法人IP-FOCUS	東京
明立特許事務所	東京
セリオ国際特許商標事務所	東京
弁理士法人みなみ特許事務所	富山
はなまる特許事務所	横浜
明和綜合特許デザイン事務所	栃木
株式会社IA Beacon	東京
デロイト トーマツ弁理士法人	東京

本年度は金融機関からは地方銀行、信用金庫からの応募が多く、中小企業の業種を見ても製造業が8割近くを占めた

採択結果

作成数

計**47**件

【金融機関の属性内訳】

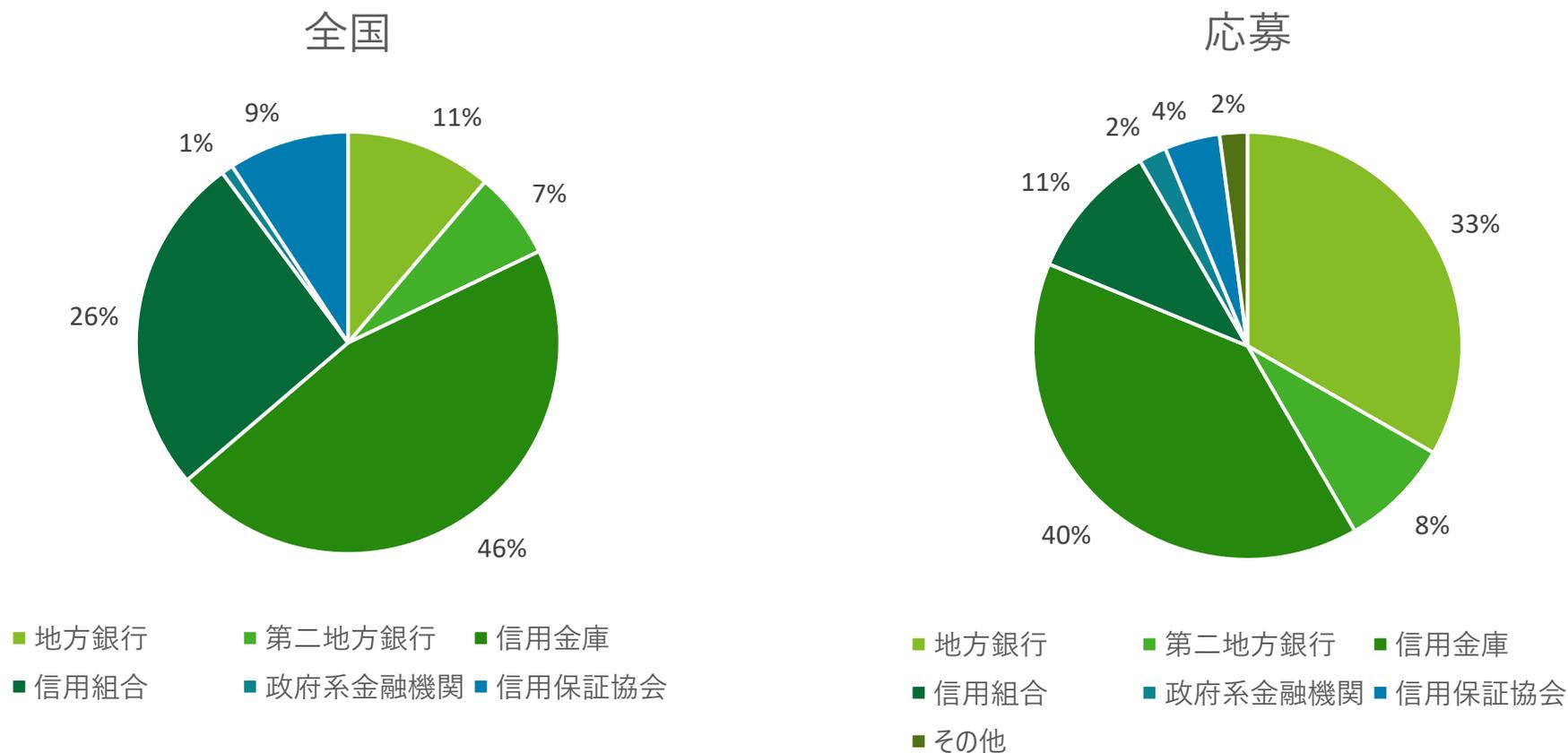
	地方銀行	第二 地方銀行	信用金庫	信用組合	政府系金 融機関	信用保証 協会	その他	合計
応募数	15	4	19	5	1	2	1	47
応募数 (ユニーク数)	13	3	17	3	1	1	1	39

【中小企業の業種内訳】

製造業	小売業	情報通信業	サービス業	その他	合計
36	2	1	1	7	47

地域金融機関の全国数と比較すると本年度は地方銀行から多くの応募を頂いた

地域金融機関の全国数と応募数の割合の比較



応募負担軽減に加え、ペルソナ像を本年度の事例を踏まえて発信する点や、金融機関の役割を早期かつ詳細に周知し、金融機関巻き込みをさらに促進していくことが重要である

まとめ

実施結果

- 事業趣旨に沿った金融機関巻き込みのために、知財金融の取組実績のある金融機関、特許権出願件数上位の都道府県の金融機関、知財に関する特徴的な取組みを行っている金融機関に先行周知を実施した
- 幅広く知財金融事業を金融機関に周知するため、ニッポンオンラインに記事を掲載した
- 昨年までの知財金融促進事業で応募時に必須だった知財ビジネス評価書（基礎項目編）を不要とした
- 昨年度比3者増の、計47者を採択した
- 39の金融機関より応募があり、昨年27金融機関の約1.5倍となった

考察

- 応募者の負担軽減のために知財ビジネス評価書（基礎項目編）に該当する書類の提出を不要とすることで、応募へのハードルが下がり、応募総数、参加金融機関数が増えたと思われる
- 一方で、事業初年度であったことから、知財ビジネス報告書の作成支援を行う中小企業像がイメージしづらく、応募に繋がらないケースも見受けられた
- また、金融機関に求められる役割や具体的な評価内容などが、早い段階で明確化できていなかったことから、金融機関にとって十分に応募を検討する時間が取れなかった指摘も挙げられた

来年度への課題

- 金融機関が共に応募する支援先中小企業のイメージを掴みやすいように、支援趣旨に合致した中小企業のペルソナ像を本年度事例を活用してわかりやすく発信
- 応募ハードルを下げたまま、事業趣旨に沿った中小企業や金融機関からの応募をさらに促すために、具体的な金融機関に求められる役割（評価内容や報告書作成において求められる関与のスタンス）についても具体的かつ早期に周知を行うことが重要

2. 3 知財ビジネス報告書の作成

知的財産をどのように生み出してきたか、その知的財産を活用してどのように企業価値向上に繋げていくのかの経営戦略ストーリーが読み取れる構成を基本とした

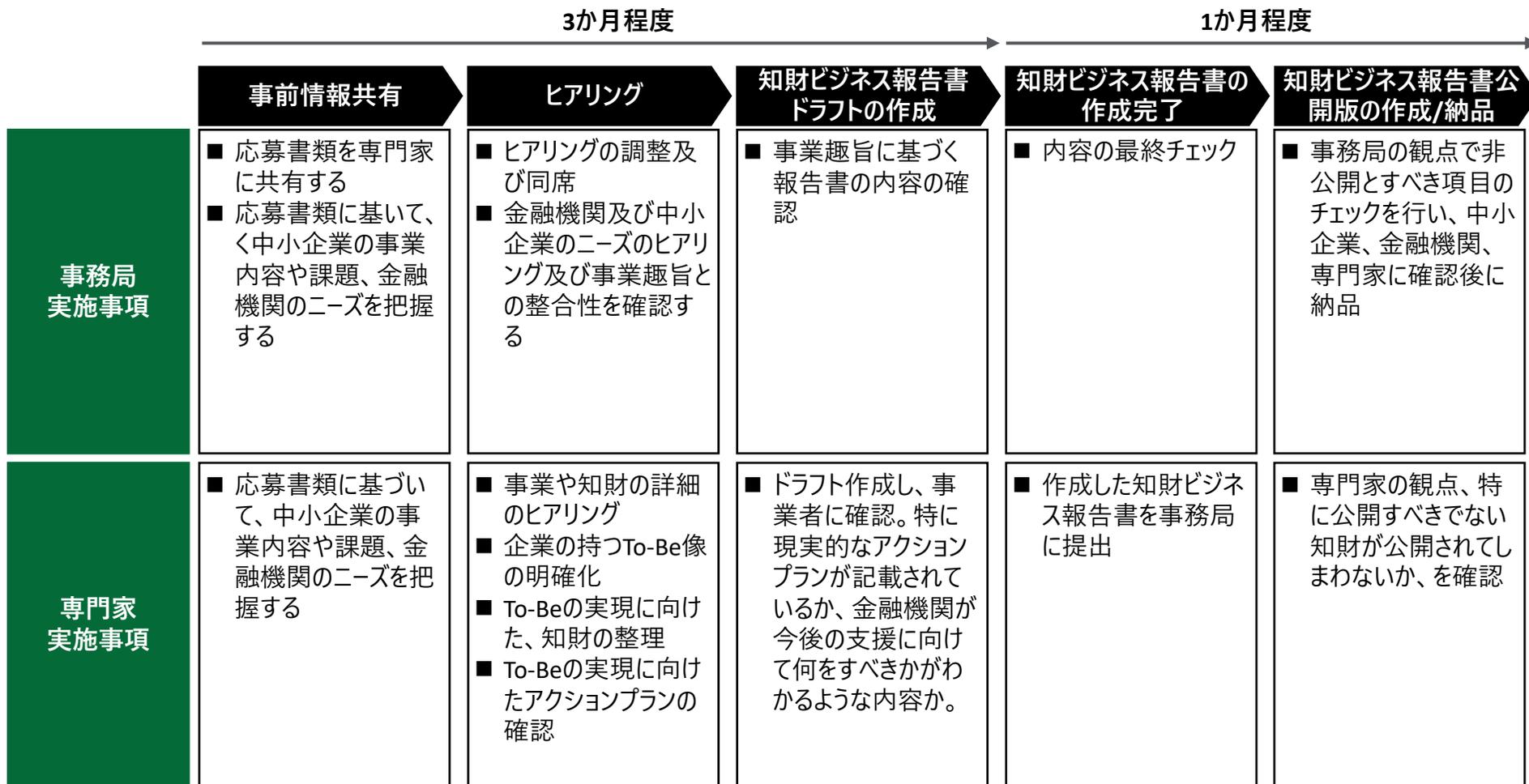
今年度知財ビジネス報告書の基本構成

今年度から特に重点を置くTo-Beに関わる項目

#	考え方	項目	概要	狙い	過年度との比較
1	過去 ～現在	企業概要 (As-Is)	事業概要・経営方針	知的財産（強み・壁）を いかにして生み出し蓄積し てきたかについてストーリー化	○（ほぼ記載あり）
2			事業実績		○（ほぼ記載あり）
3	強み・壁	事業の核となる 知的財産 (As-Is)	事業への貢献内容（製品サービス上の位置づけ等）		△（一部記載あり）
4			保有知財の分析・評価		○（ほぼ記載あり）
5	企業価値向上に向けた経営戦略ストーリー 現在 ～将来	現状の ビジネス状況 (As-Is)	事業環境分析（3C分析、SWOT分析等）	現状のビジネスにおける課 題を分析する	△（一部記載あり）
6			現状の課題		△（一部記載あり）
7		知財を活用した 経営戦略策定 に向けて (To-Be)	マーケットイン型での課題解決の方向性、事業目標	経営戦略策定に向けたイ ンテロダクションを提供する 定性的な 経営戦略検討	×（ほぼ記載なし）
8			必要な経営戦略リスト、戦略検討に向けた検討論点		×（ほぼ記載なし）
9			ビジネスモデルキャンバス		×（ほぼ記載なし）
10		知財を活用した 経営戦略 (To-Be)	知財戦略（権利化方針、技術保護方針等）	ビジョンの実現に向けた計 画やファイナンスニーズの時 期/規模を明確化した経営 戦略のストーリー化 定量的な 経営戦略検討	×（ほぼ記載なし）
11			販売・市場開拓戦略（STP分析、マーケット開拓方針等）		×（ほぼ記載なし）
12			量産化・生産性改善戦略（自動化・DX化等）		×（ほぼ記載なし）
13			財務戦略（資金使途、必要金額、調達方法、時期等）		×（ほぼ記載なし）
14		事業（実行） 計画（To-Be）	数値計画、アクションプラン		×（ほぼ記載なし）

知財ビジネス報告書の作成プロセスについては4か月程度要したことから、年度内で約50件の報告書による調査研究を進めるには、作成から納品までの効率化が課題である

知財ビジネス報告書作成手順



2. 4 知財ビジネス報告書の評価

有効性調査（知財ビジネス報告書の評価）の 全体像及び調査結果概要

今年度の本事業参加者に対し、知財ビジネス報告書や今年度の本事業への評価調査を実施した

有効性調査（知財ビジネス報告書の評価）の全体像

実施内容	対象	回答数	備考	実施時期
<p>金融機関評価</p> <p>今年度の本事業参加金融機関による実施案件の知財ビジネス報告書に対する評価</p>	金融機関	書面アンケート 47件	「金融機関評価 第1章」として知財ビジネス報告書と併せて実施（実施対象の中小企業へ共有）	2025/1/上旬 ～2025/3/中旬
		インタビュー 5件	「金融機関評価 第2章」として実施（実施対象の中小企業へは非開示）	
	有効性調査 (本章のスコープ)	中小企業	書面アンケート 34件	
今年度の本事業参加者に対する知財ビジネス報告書及び本事業に関する事後アンケート及びインタビュー	専門家	書面アンケート 15件*	専門家目線の質問内容	2025/1/下旬 ～2025/3/中旬
		インタビュー 5件		

*1つの事務所にて担当者2名より回答あり

金融機関による評価および有効性調査（金融機関・中小企業・専門家）における分析の観点は、将来的な姿（目指すべき将来像）に向けた各エンティティ視点の課題を基に設定した

分析観点

【「金融機関による評価」及び「有効性調査（金融機関・中小企業）」における分析の観点】

— 将来的な姿に向けた金融機関・中小企業視点の課題 —

知財ビジネス報告書の有用性

将来のビジネス戦略（To Be）の実現可能性

金融機関による中小企業への支援促進

— 金融機関・中小企業視点での分析観点 —

知財にあまり精通していない担当者でも内容を十分に理解できる知財ビジネス報告書が作成されているか

具体的かつ実現可能性のあるビジネス戦略が描けているか

金融機関がファイナンスや本業支援を行うにあたって有益となる情報とは

【「有効性調査（専門家）」における分析の観点】

— 将来的な姿に向けた専門家視点の課題 —

知財ビジネス報告書作成に向けた知財専門家の役割の明確化

他のステークホルダーとの円滑な情報連携

金融機関・中小企業の現場の理解

— 専門家視点での分析観点 —

今回のスキームで依頼した役割は、専門家としても提供価値を強く感じられる内容であるのか（ミスマッチが起きた場合、その原因は）

今回の知財ビジネス報告書作成スキームにおける課題はどういった点か

金融機関・中小企業とのコミュニケーションを通して、金融機関や中小企業の現場の理解は深まったのか

金融機関による評価（1/3）

第1章 企業の知財に関する評価及び将来的なビジネス展開に係る実行性向上策（応募企業に共有）

1-1.～1-7.の回答方法：自由記載

金融機関評価（共通）	
As-Is	1-1. 知財ビジネス報告書を通じて認識した、応募企業の知財に関する強み（以下、本事業応募時と比較した観点から記載ください） ・金融機関として、改めて強みと認識した点 ・金融機関として、新たに強みと認識した点
	1-2. 知財ビジネス報告書を通じて認識した、応募企業の知財に関する課題（以下、本事業応募時と比較した観点から記載ください） ・金融機関として、改めて課題と認識した点 ・金融機関として、新たに課題と認識した点
To-Be	1-3. 将来的なビジネス展開の実行性を高めるために、金融機関等がサポートできること 以下の観点などを参考に、実現性を高めるための具体的内容を、開示できる範囲で記載 ・自行/自金庫及びグループ会社の取扱商品やサービス（例:融資商品やビジネスマッチングなど） ・地域の保証協会の保証制度 ・地方公共団体等の補助金 ・地域の産業振興センターや商工会議所等の制度 ・提携先との連携（例:大学など）
	1-4. 【任意】今後のビジネス戦略案 知財 ビジネス報告書に記載されている内容以外に、今後のビジネス方針・戦略案があれば記載
その他	1-5. 知財ビジネス報告書は、事業性評価に活用できそうな内容か 以下の観点を中心に記載 ・知財ビジネス報告書のどの部分をどのように活用できそうか ・活用効果をさらに高めるにはどのような情報があればよいか
	1-6. 知財ビジネス報告書は、本業支援や企業とのコミュニケーションに活用できそうな内容か 以下の観点を中心に記載 ・知財ビジネス報告書のどの部分を、どんな業務や場面で、どのように活用できそうか ・活用効果をさらに高めるにはどのような情報があればよいか
	1-7. 【任意】応募企業に対する、その他コメント

金融機関による評価（2/3）

第2章「知財ビジネス報告書」及び本事業全般の内容に関する評価（応募企業に非開示） （金融機関への有効性調査として実施）

2-1~8, 2-11~13の回答方法：5段階評価（数字が大きいほど高評価） 2-9,10の回答方法：自由記載
（5段階評価の質問は、評価に応じて改善要望や良かった点、具体的内容等も記載 ※評価1~3の場合は必須、評価4~5の場合は任意回答）

金融機関評価（「知財ビジネス報告書」の内容について）

As-Is	2-1. 「知財ビジネス報告書」の内容に対する総合的な満足度	
	2-2. 保有知財における事業への貢献内容や製品サービス上の位置付けに関する理解が深まったか	
	2-3. 保有知財に関する（＝知財の分析・評価に関する）理解が深まったか	
	2-4. 事業環境に関する（＝3C分析、SWOT分析等に関する）理解が深まったか	
	2-5. 保有知財や関連事業について、現状の課題に関する理解が深まったか	
	2-6. 課題解決の方向性や事業目標に関する理解が深まったか	
To-Be	2-7. 今後の経営戦略や戦略検討に向けた検討論点への理解が深まったか	
	2-8. 将来的なビジネス戦略（＝ビジネスモデルキャンパスの内容等）に関する理解が深まったか	
その他	2-9. 【任意】今後、追加で掲載してほしい内容	
	2-10. 【任意】知財ビジネス報告書の内容に関する、その他コメント	
	金融機関評価（「知財ビジネス報告書」の内容に係る実現性について）	
	2-11. 金融機関として、知財ビジネス報告書の内容は実現性があると感じるか （＝応募企業が、知財ビジネス報告書の内容を踏まえた行動に移せそうと感じたか）	
	2-12. 金融機関として、投融資等のファイナンス支援へのビジョンが見えたか	
2-13. 金融機関として、本業支援等（＝「2-12.ファイナンスの支援」以外の支援）についてビジョンが見えたか 例）創業支援や第二創業に対する支援、販路開拓に関する支援、マッチングに関する支援、ファンド・補助金の紹介や活用のための支援、事業承継・M&Aに関する支援、生産性向上のための支援		

金融機関による評価（3/3）

第2章「知財ビジネス報告書」及び本事業全般の内容に関する評価（応募企業に非開示） （金融機関への有効性調査として実施）

2-14,2-17,18.の回答方法：5段階評価（数字が大きいほど高評価） 2-15,16,19~21の回答方法：自由記載
（5段階評価の質問は、評価に応じて改善要望や良かった点、具体的内容等も記載 ※評価1~3の場合は必須、評価4~5の場合は任意回答）

金融機関評価（定量評価実施案件について）		
その他	2-14. 定量評価項目は融資審査に活用できる内容であったか	
	2-15. 【任意】今後、追加で掲載してほしい定量項目	
	2-16. 【任意】定量評価に関する、その他コメント	
	金融機関評価（今年度の「知財金融事業」全般について）	
	2-17. 今年度の知財金融事業に対する総合的な満足度	
	2-18. 知財専門家とのマッチングについて、企業や金融機関のニーズに合致していたか	
	2-19. 今回、知財金融事業に参加したきっかけ	
	2-20. 今回の知財ビジネス報告書は、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うか （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）	
	2-21. 【任意】知財金融事業に関する、その他コメント	

※案件における定量評価の実施有無により評価シートを区分しているほか、評価シート上では回答者名等も質問項目として含まれているため、本資料記載上の質問番号と実際の質問番号とは一部異なる

中小企業向け有効性調査（1/2）

中小企業向け有効性調査は、金融機関評価と同内容の質問を実施（金融機関の業務に係る部分は除く）

1-1~8, 2-1,2の回答方法：5段階評価（数字が大きいほど高評価） 1-9~11の回答方法：自由記載
 （5段階評価の質問は、評価に応じて改善要望や良かった点、具体的内容等も記載 ※評価1~3の場合は必須、評価4~5の場合は任意回答）

中小企業評価（「知財ビジネス報告書」の内容について）		
As-Is	1-1. 「知財ビジネス報告書」の内容に対する総合的な満足度	
	1-2. 保有知財における事業への貢献内容や製品サービス上の位置付けに関して、新たな気づきはあったか	
	1-3. 保有知財に関して（＝知財の分析・評価に関する）、新たな気づきはあったか	
	1-4. 事業環境に関して（＝3C分析、SWOT分析等に関して）、新たな気づきはあったか	
	1-5. 保有知財や関連事業における課題に関して、新たな気づきはあったか	
	1-6. 課題解決の方向性や事業目標は理解できるものであったか	
To-Be	1-7. 今後の経営戦略や戦略検討に向けた検討論点は理解できるものであったか	
	1-8. 将来的なビジネス戦略（＝ビジネスモデルキャンパスの内容等）は理解できるものであったか	
その他	1-9. 【任意】その他新たな気づきがあった内容、有益であった内容	
	1-10. 【任意】今後、追加で掲載してほしい内容	
	1-11. 【任意】知財ビジネス報告書に関する、その他コメント	
	中小企業評価（「知財ビジネス報告書」の活用等について）	
	2-1. 知財ビジネス報告書は、どのように活用できそうか	
2-2. 知財ビジネス報告書の内容に実現性があると感じたか （＝知財ビジネス報告書の内容を踏まえた行動に移せそうと感じたか）		

中小企業向け有効性調査（2/2）

中小企業向け有効性調査は、金融機関評価と同内容の質問を実施（金融機関の業務に係る部分は除く）

3-1~3の回答方法：5段階評価（数字が大きいほど高評価）または選択式回答 3-4,5の回答方法：自由記載
（5段階評価の質問は、評価に応じて改善要望や良かった点、具体的内容等も記載 ※評価1~3の場合は必須、評価4~5の場合は任意回答）

中小企業評価（今年度の「知財金融事業」全般について）	
その他	3-1. 今年度の知財金融事業に対する総合的な満足度
	3-2. 知財専門家とのマッチングについて、企業や金融機関のニーズに合致していたか
	3-3. 今回、知財金融事業に参加したきっかけ
	3-4. 今回の知財ビジネス報告書は、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うか （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）
	3-5. 【任意】知財金融事業に関する、その他コメント

専門家向け有効性調査

専門家向け有効性調査は、専門家目線における本事業の促進・阻害要因を中心に分析を実施
自己評価項目も盛り込み、専門家側のノウハウや課題感に関する情報も収集

1-4,6の回答方法：5段階評価（数字が大きいほど高評価） 5,7,8の回答方法：自由記載
（複数案件を扱った専門家は総合的に評価、5段階評価の質問は理由等も記載）

専門家向け評価（今年度の「知財金融事業」全般について）

その他

1. 今回調査分析した内容は、知財専門家としての専門領域に合致したか
合致していない部分があった場合、具体的にはどのような点か（例：事業分野、ビジネス戦略策定領域 [マーケティング、業務効率化等] 他）
2. 作成した知財ビジネス報告書における、以下の内容に関する自己評価及び評価理由
また、各内容について、さらなる品質向上を目指すにはどのような改善が必要と感じたか
 - 2-1. 【As-Is】対象企業の保有知財、業界や競合等の情報、対象企業が抱える課題などにおける分析の深さ
 - 2-2. 【To-Be】知財活用した経営戦略の策定における提案内容の実現性及び妥当性
 - 2-3. 【全般】内容のストーリー性（論理性）及び分かりやすさ
3. 金融機関・中小企業とのコミュニケーションを通して、金融機関や中小企業の現場の理解が深まったと感じたか
理由等については、以下の観点を中心に記載
理解が深まった場合は具体的にどのようなポイントか
深まらなかった場合の要因は何か
4. 金融機関は、知財ビジネス報告書の策定に対して積極的に関与していると感じたか
5. 知財金融事業の活発化や実効性向上を図る観点において、専門家から金融機関に望むこと（改善してほしいこと等）
6. 中小企業は、知財ビジネス報告書の策定に対して積極的に関与していると感じたか
7. 知財金融事業の活発化や実効性向上を図る観点において、専門家から中小企業に望むこと（改善してほしいこと等）
8. <任意> 知財金融事業全般に関する、その他コメント

※有効性調査は、Excelにて評価シートを作成の上、入力・記載いただくことを想定しています

今年度の知財金融事業及び知財ビジネス報告書に対する満足度は高いものであった 特に、将来のビジネス戦略に関する内容が具体的なほど満足度の高い傾向が見られた

有効性調査（知財ビジネス報告書の評価）の結果概要

< 共通 >

- 今年度の知財金融事業に対する総合的な満足度は、金融機関・中小企業・専門家ともに高いものであった。

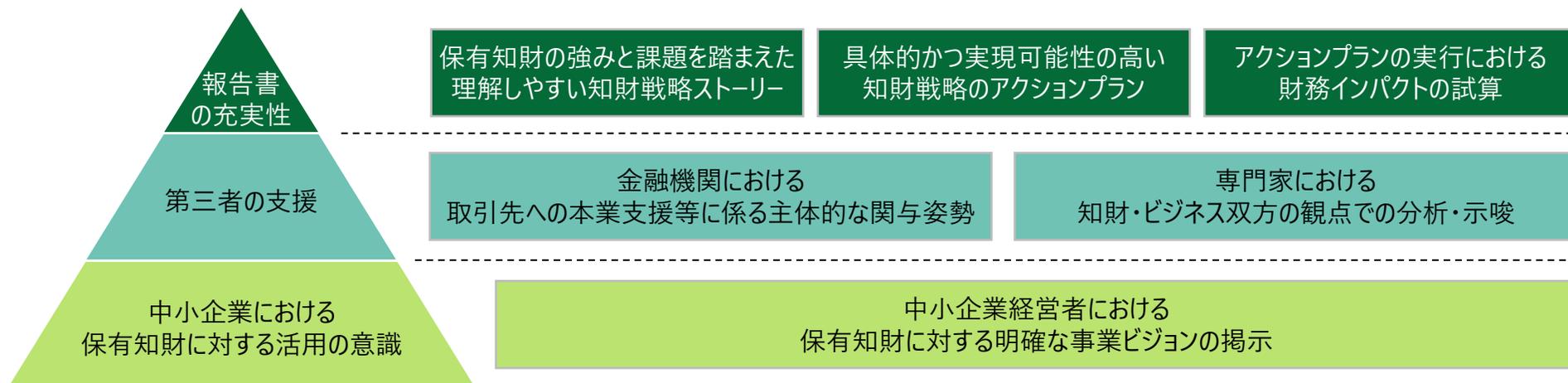
< 金融機関・中小企業 >

- 今年度の知財ビジネス報告書に対する満足度は、金融機関・中小企業ともに高いものであった。なかでも、保有知財を活用した将来的なビジネス戦略（To-Be）に関する内容が具体的で、実現可能性も高いと感じられた報告書に関しては、特に満足度の高い傾向が見られた。
- 金融機関では、知財ビジネス報告書が本業支援に活用できるとの回答が多かった。一方で、金融機関の業務上での有効性をさらに高めるためには、ビジネス戦略における具体的なアクションプランや、保有知財の定量評価に関する内容を盛り込んで欲しいとの意見も多く見られた。
- 中小企業では、人材リソースが限られ自社でのリサーチ対応までは難しいため、市場調査や競合分析の内容も有益であったとの回答が多かった。

< 専門家 >

- 調査分析の内容は自身の専門領域と合致していたとの回答が多かった。一方で、マーケットインの思考に不慣れであったとの意見も見られた。
- 本事業を通じて金融機関・中小企業とのコミュニケーションが図られ、現場の理解が深まったと感じたとの回答が多かった。

満足度の高い「知財ビジネス報告書」に相関があると考えられる主な要素



有効性調査 [金融機関・中小企業]

今年度の「知財ビジネス報告書」の内容に対する総合的な満足度は、金融機関・中小企業ともに高いものであった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (1/17)

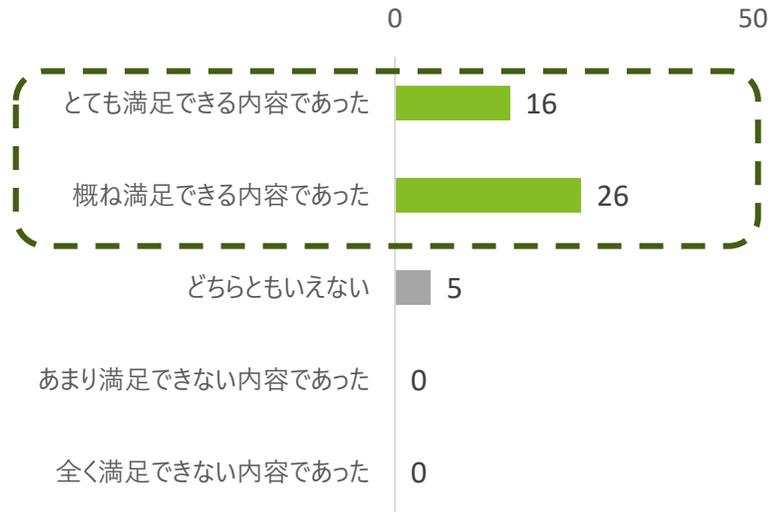
金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-1 「知財ビジネス報告書」の内容に対する総合的な満足度



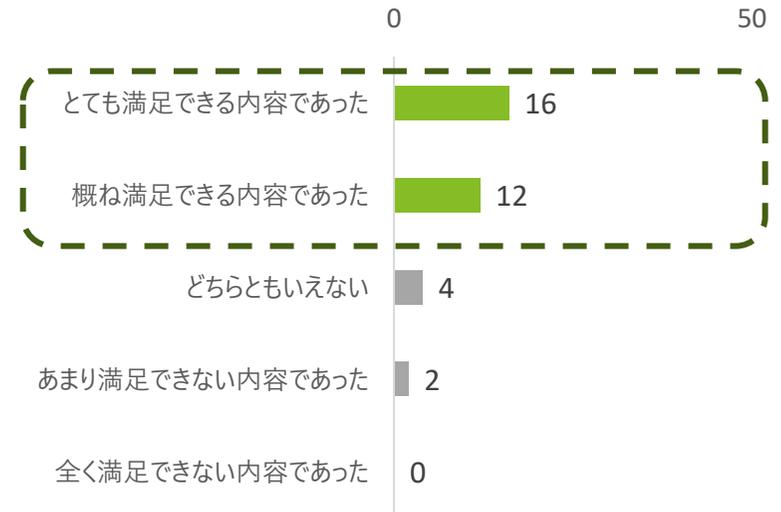
■ 自由記述

- 「SWOT分析等により当社の強み、弱み、機会、脅威が簡潔に纏められている」、「保有する特許についても、専門的な知識を持たない金融機関職員にもわかりやすく特徴が説明されている」等の意見が挙げられている

(N=47)

中小企業

Q1-1 「知財ビジネス報告書」の内容に対する総合的な満足度



■ 自由記述

- 「事業承継を実施するために、優先順位や流れを確認できた」、「自社の知財の活用方法などについて具体的な構想を検討できた」等の意見が挙げられていた
- 改善の余地がある理由として、「一般的な内容であり深く掘り下げていない」との意見が挙げられていた

(N=34)

金融機関・中小企業ともに、中小企業のどこに強みや弱みがあるかが明確になったほか、保有知財の位置づけに関する理解が深まったとのコメントが多く見受けられた

有効性調査 [金融機関・中小企業] (2/17)

金融機関

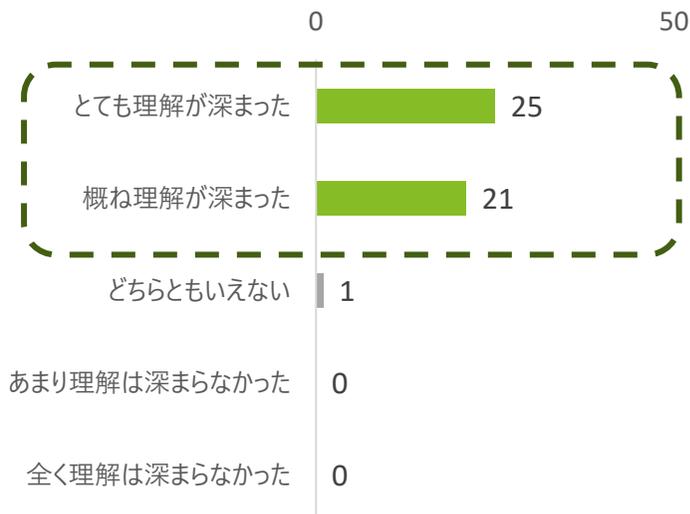
中小企業

専門家

金融機関

Q1-2

保有知財における事業への貢献内容や製品サービス上の位置付けに関する理解が深まったか



■ 自由記述

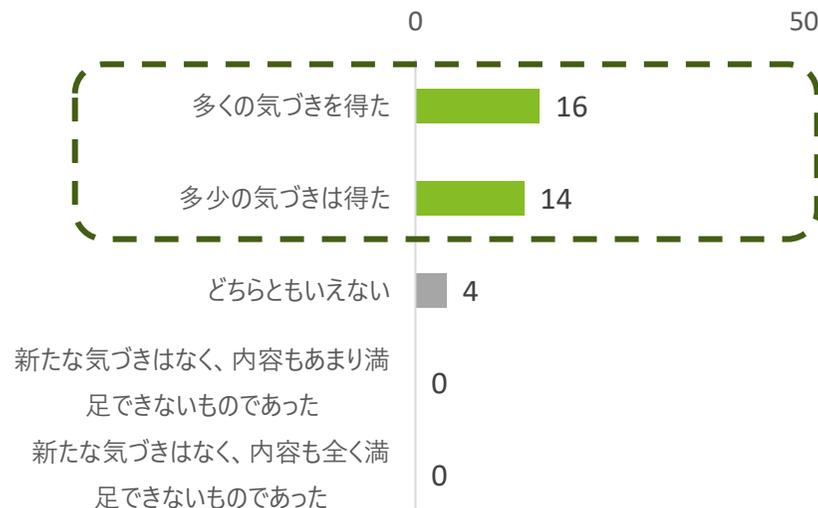
- 「業界が抱える課題や求める技術に関して記載があり、中小企業の保有知財の位置付けに関する理解が深まった」、「同社の業界における現在位置や特有のノウハウ、今後の課題が明確になった」等の意見が挙げられていた

(N=47)

中小企業

Q1-2

保有知財における事業への貢献内容や製品サービス上の位置付けに関して、新たな気づきはあったか



■ 自由記述

- 「競合他社の特許に関する公開情報を調査いただけたことにより、事業展開の方向性を見つけることができそう」、「置かれている事業の環境を客観的に認知できた」等の意見が挙げられていた
- 「どちらともいえない理由として、「今回の事業を通じて今後どのように展開していくのかわからない」、「自社での分析・調査と相違がなかった」等が挙げられていた

(N=34)

知財ビジネス報告書を通じて、中小企業の保有知財に関する理解が深まった・気づきを得たと回答した金融機関・中小企業が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (3/17)

金融機関

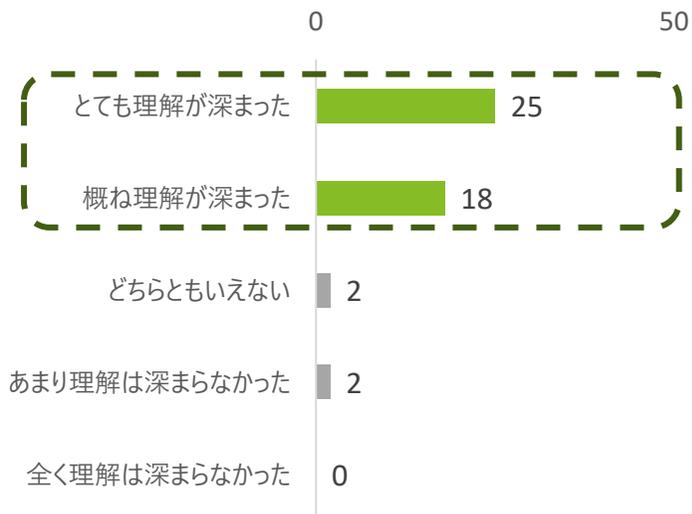
中小企業

専門家

金融機関

Q1-3

保有知財に関する（=知財の分析・評価に関する）理解が深まったか



■ 自由記述

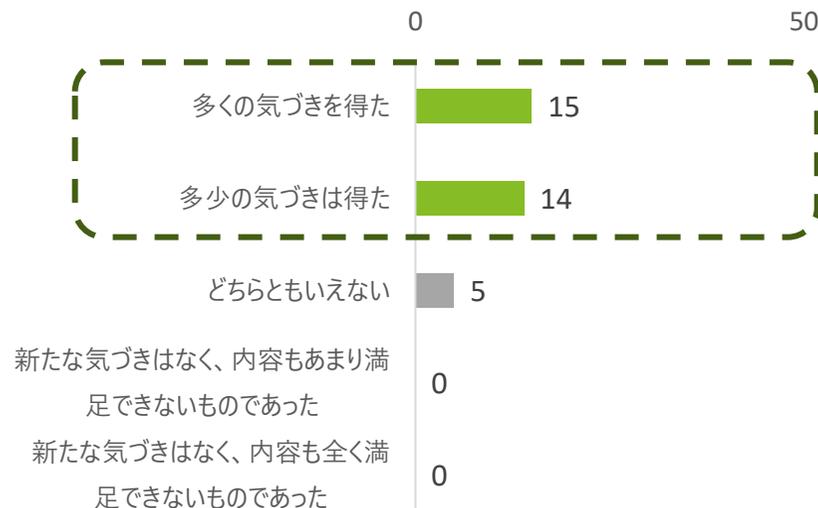
- 理解が深まらなかった理由として、「クレームチャートの作成までには至らなかったため、知財の分析が進んだとは言いきれない」「特許の記載に対し、専門性が高い内容や文章、図などの掲載により、初見で見るとして理解に時間がかかる、もしくはできないことが想定される。」等の意見が挙げられていた

(N=47)

中小企業

Q1-3

保有知財に関して（=知財の分析・評価に関する）、新たな気づきはあったか



■ 自由記述

- 「特許の他社との差別化を確認できた」、「特許ランドスケープにより、当社同様に特許を出願している会社やその特許内容を知ることができた」、「現在の知財対策が不十分と分かり、新たなロゴで商標を出願することができた」等の意見が挙げられていた

(N=34)

金融機関・中小企業ともに、知財ビジネス報告書を通じて中小企業の強みやポジション、今後の目指すべき事業について理解が深まった・気づきを得たとの回答が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (4/17)

金融機関

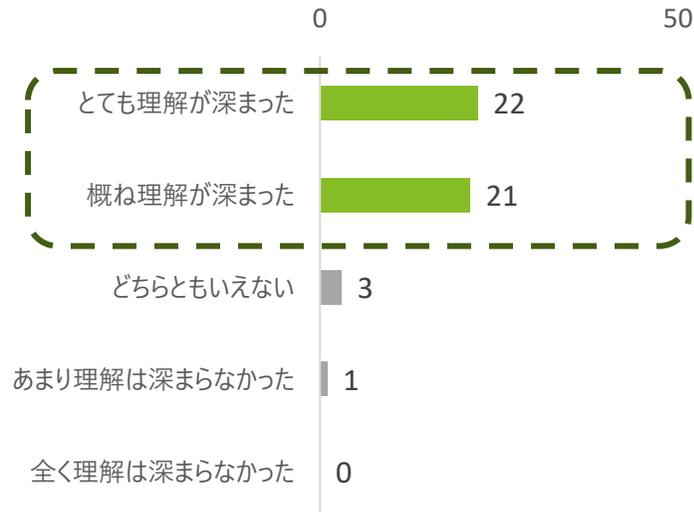
中小企業

専門家

金融機関

Q1-4

事業環境に関する (= 3C分析、SWOT分析等に関する) 理解が深まったか



■ 自由記述

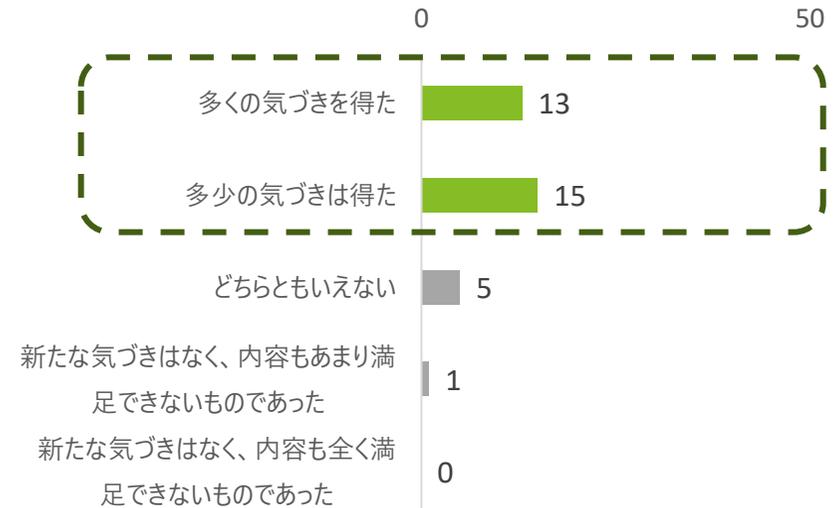
- 「SWOT分析を事業性評価に利用することができ、資金調達等の支援に活用できる可能性が高い」、「進むべきビジョンが明確化された」等の意見が挙げられていた
- 改善の余地がある理由として、「当社の分析なのか知財の分析なのか曖昧」との回答が挙げられた

(N=47)

中小企業

Q1-4

事業環境に関して (= 3C分析、SWOT分析等に関して) 、新たな気づきはあったか



■ 自由記述

- 「脅威の部分で今後の展開において考えさせられた」、「具体的な市場データや競合の情報等の調査から客観的な事業環境について多くの気づきを得た」等の意見が挙げられていた
- 気づきがなかった理由として、「過去の経営診断と同様の内容だった」と挙げられていた

(N=34)

知財ビジネス報告書を通じて、全ての金融機関が中小企業の課題に関する理解が深まったと回答したほか、中小企業自身も課題に関する気づきを得たとの回答が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (5/17)

金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-5

保有知財や関連事業について、現状の課題に関する理解が深まったか



■ 自由記述

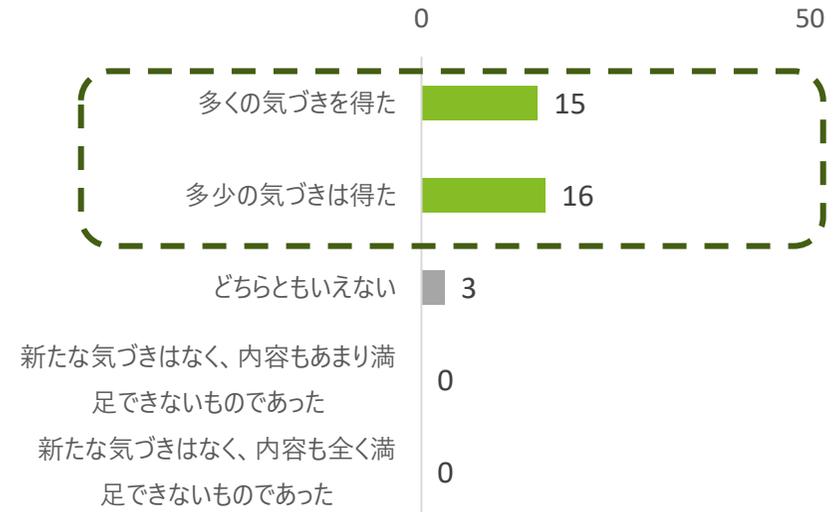
- 「当社への問題提起や意識づけにつながった」、「当社の課題を当社と共に再認識・共有できた」、「当初想定していた課題を再認識するとともに、報告書作成を通じて新たな課題を認識できた」等の意見が挙げられていた

(N=47)

中小企業

Q1-5

保有知財や関連事業における課題に関して、新たな気づきがあったか



■ 自由記述

- 「保有知財以外の事業環境について、新たな視点での解析結果が今後の事業展開の参考になった」、「当社の課題についてアドバイスをいただき、金融機関と課題や今後のビジネス展開について多くの気づきがあった」、「具体的な資金需要時期や金額に関する気づきを得た」等の意見が挙げられていた

(N=34)

金融機関・中小企業ともに、知財ビジネス報告書を通じて中小企業における課題解決の方向性に関する理解が深まったとの回答が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (6/17)

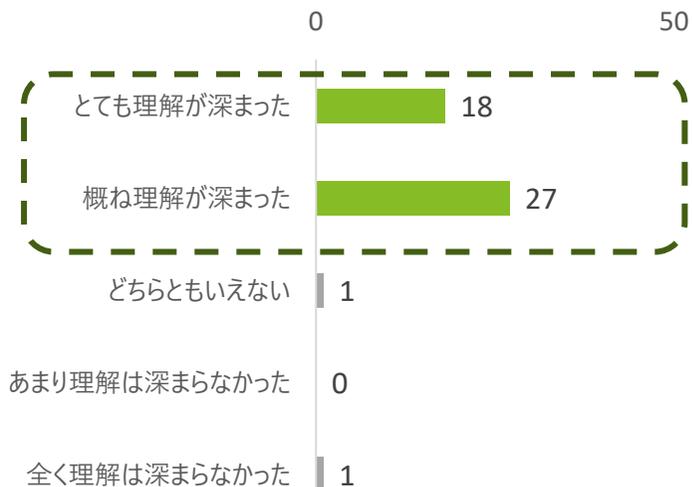
金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-6 課題解決の方向性や事業目標に関する理解が深まったか



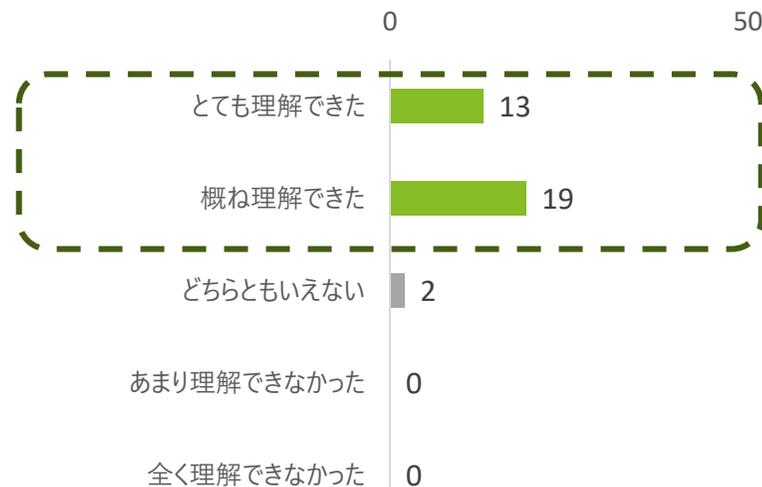
■ 自由記述

- 「SWOT分析を用いて、強み・弱み・機会・脅威の洗い出しや現状の課題、課題解決のソリューションまで報告書内に記載があり、今後どのようなことに注力し、事業活動を行っていく必要があるかを理解できた」等の意見が挙げられていた
- 改善の余地がある理由として、「Tobeの動きが、当行発信のマーケットに強い人材の紹介が主であり、その他具体的な項目が不透明」と挙げられていた

(N=47)

中小企業

Q1-6 課題解決の方向性や事業目標は理解できるものであったか



■ 自由記述

- 「事業課題や事業目標を整理してもらったため」、「頂いた提案が概ね自社の想定と一致していた」、「自社の強みを既存顧客の新規テーマ・新規顧客開拓につなげるイメージができた」等の意見が挙げられていた
- 改善の余地がある理由として、「明確な課題解決策が提示されなかったため」と挙げられていた

(N=34)

金融機関・中小企業ともに、知財ビジネス報告書を通じて戦略検討に向けた検討論点への理解が深まったとの回答が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (7/17)

金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-7

今後の経営戦略や戦略検討に向けた検討論点への理解が深まったか



■ 自由記述

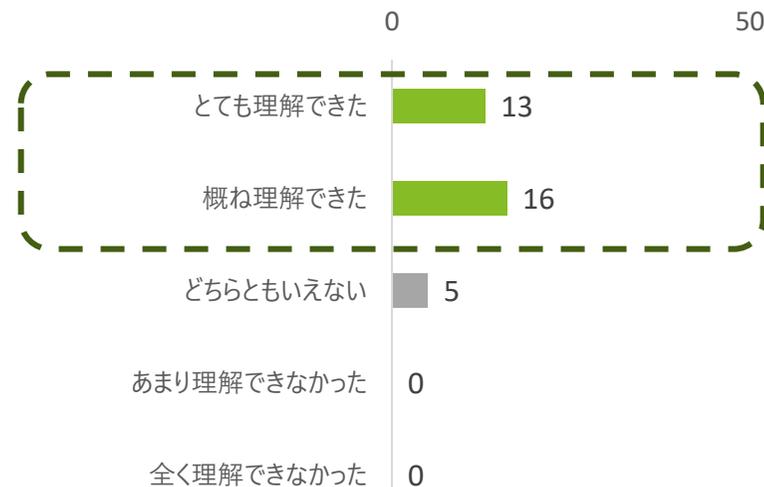
- 「ブランド力や認知度のさらなる向上について今後の具体策が提示されており、有効な検討材料となる」等の意見が挙げられていた
- 理解が深まらなかった理由として、「中小企業の都合的な部分もあるが、この点については正直なところ議論ができていない部分であると思っている。内容については一般的なことになっているが、中小企業が本気で取り組みたいと思っていることを戦略として認識しているかが不明」と挙げられていた

(N=47)

中小企業

Q1-7

今後の経営戦略や戦略検討に向けた検討論点は理解できるものであったか



■ 自由記述

- 「今後の経営戦略や戦略検討に対して整理してもらったため」、「具体的な営業戦略を深く検討できた」、「保有知財に限らず、事業全体の戦略検討において大変参考になった」、「課題と方向性が明確になった」、「論点の整理ができた」等の意見が挙げられていた

(N=34)

金融機関・中小企業ともに、知財ビジネス報告書を通じて将来的なビジネス戦略が明確になったとの回答が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (8/17)

金融機関

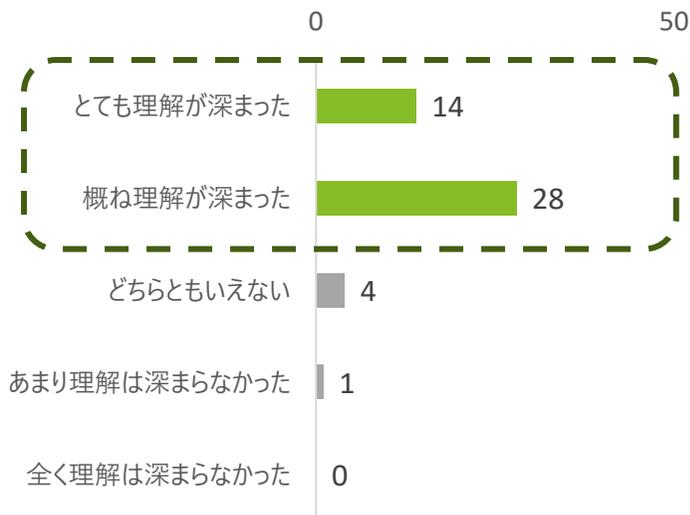
中小企業

専門家

金融機関

Q1-8

将来的なビジネス戦略（=ビジネスモデルキャンパスの内容等）に関する理解が深まったか



■ 自由記述

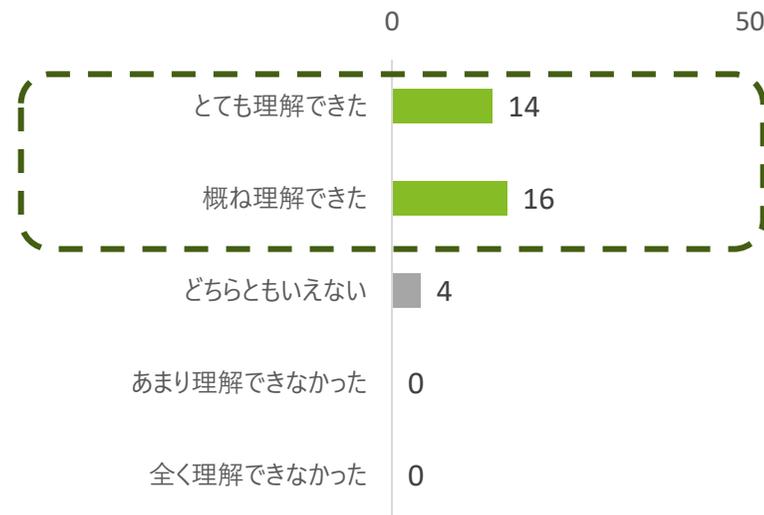
- 「顧客との関係やチャネルなど、補強が必要な項目へのコメントが見える化されている点が良かった」、「すべきことや重要度が明確になった」、「ターゲットの顧客や開発と組み合わせたライセンスのビジネスモデルの理解が深まった」等の意見が挙げられていた

(N=47)

中小企業

Q1-8

将来的なビジネス戦略（=ビジネスモデルキャンパスの内容等）は理解できるものであったか



■ 自由記述

- 「保有知財に限らず、事業全体を見た時の戦略策定に大変参考になった」、「自社の知的財産業界における他領域を理解できた」、「当社の経営方針の根拠となる戦略展開だったので自信につながった」等の意見が挙げられていた

(N=34)

知財ビジネス評価書に今後追加で掲載してほしい内容として、知財事業における損益に関連する定量分析や知財価値評価など、財務インパクトに関する項目が多く挙げられた

有効性調査 [金融機関・中小企業] (9/17)

金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-9 今後、追加で掲載してほしい内容

- 今の外部環境と評価先のビジネスモデルを照らし合わせた際に浮かび上がる新事業領域への可能性に対する評価
- 競合分析、市場価値分析
- 潜在する知財の発掘と新たな知財開発の可能性
- 対象中小企業が対象としている市場の定義。それに基づく想定市場規模の参考数値
- 知財ビジネス報告書の点数化（定量化）
- 知財事業における売上、原価、経費といった損益（P/L）を視点とした分析、計画
- 保有する特許や知財の競合となりうる技術や製品との比較検証など

Q1-10 知財ビジネス報告書の内容に関する、その他コメント

- 充実した報告書を作っていた
- 概ねよくまとめ、わかりやすい内容だった
- 特許権等の具体的な金額が必要だと感じている
- 特許出願状況の分析は、知財専門家ならではの視点であり、金融機関では知見のない領域であったため、本件知財の業界内での位置づけや協業可能性を把握する上で効果的であり参考になった

中小企業

Q1-10 今後、追加で掲載してほしい内容

- 資金力不足に対する対応策等
- 知財価値評価活用事例など
- 評価額の揭示
- 類似性の高い事例（成功、失敗）提示とその要因分析など

Q1-9 その他新たな気づきがあった内容、有益であった内容

- 知財を活用したビジネスモデルの再構築など
- 自社知的財産の業界における立ち位置を理解できた
- 現状の知財対策が不十分なものと分かり、新たなロゴで商標を出願することができた
- 保有知財という観点では、既に調査済みの解析結果がほとんどであったが、事業全体を見たときの戦略策定には大変参考になった

Q1-11 知財ビジネス報告書の内容に関する、その他コメント

- 市場規模等の具体的な数値を知ることによって立ち位置を認識できたが海外の調査があるとありがたい
- 知財ビジネス報告書は弊社の製品内容を多角的にまとめていただいたので、今後の営業ツールに活用できると思った
- 専門用語の記載が多く、理解に苦慮する箇所があった。報告書を閲覧する相手を考慮して、できるだけ平易な文言で記載いただきたい。

金融機関・中小企業ともに、知財ビジネス報告書の内容は実現性が高いと感じるとの回答が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (10/17)

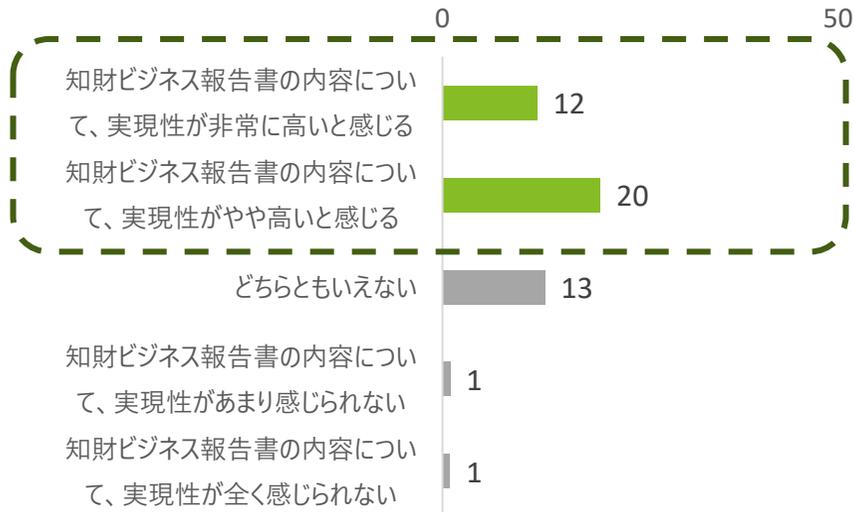
金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-11 金融機関として、知財ビジネス報告書の内容は実現性があると感じるか



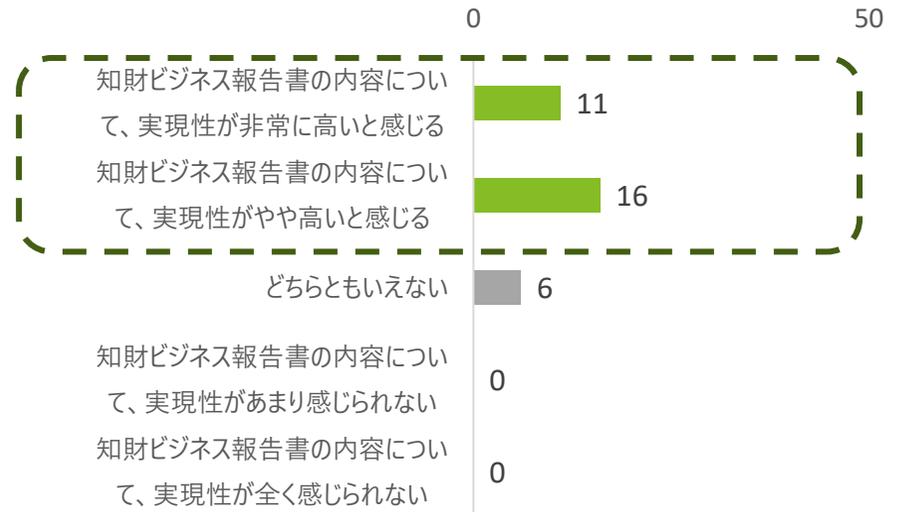
■ 自由記述

- 「具体的な売上増加のための施策や資金調達の方法等が記載されており、事業者にとって実現性は高いと感じた」等の意見が挙げられていた
- 改善の余地がある理由として、「実現すべきことが等報告書から読み解くことが難しい」と挙げられていた

(N=47)

中小企業

Q2-2 知財ビジネス報告書の内容に実現性があると感じたか



■ 自由記述

- 「弱み強みを認識することで、製品ごとやターゲットごとの販売戦略を見直せると感じた」、「明確な目標を再確認でき、新たな事業計画に取り組める」、「知財を活かしたビジネス拡大の進め方が非常に参考になった」等の意見が挙げられていた

(N=33,無回答=1)

金融機関として、中小企業に対する投融資等のファイナンス支援や本業支援等へのビジョンが概ね見えたと回答する金融機関が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (11/17)

金融機関

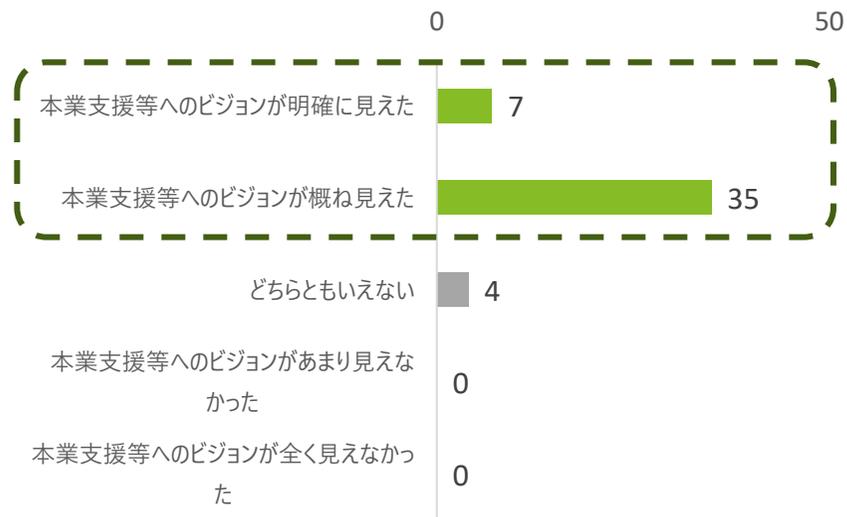
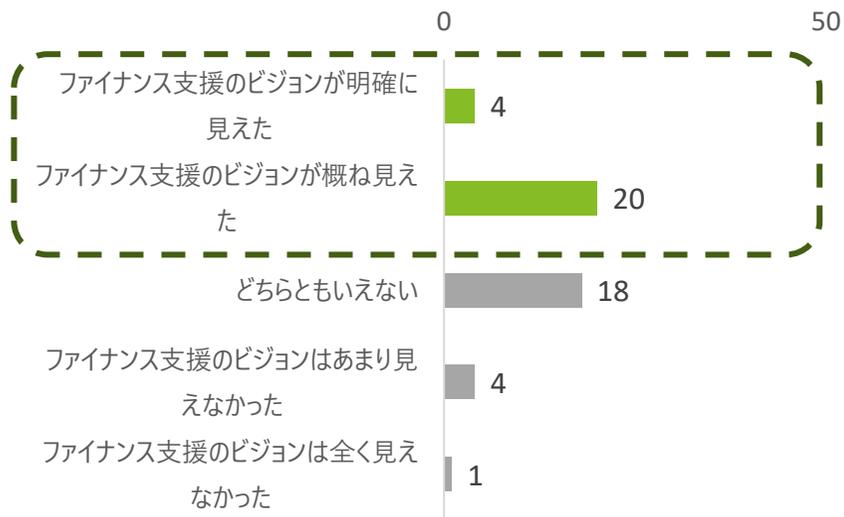
中小企業

専門家

金融機関

Q1-12 金融機関として、投融資等のファイナンス支援へのビジョンが見えたか

Q2-13 金融機関として、本業支援等（＝「2-12.ファイナンスの支援」以外の支援）についてビジョンが見えたか



■ 自由記述

- 「本評価書において企業の事業計画や商品化後における市場への優位性を把握することで事業拡大の見通しを検討しやすくなった」等の意見が挙げられていた
- 改善の余地がある理由として、「売上にどのようなルートで知財が直結するかという論点がなかった」と挙げられていた

(N=47)

■ 自由記述

- 「海外展開、M&A、補助金支援など、様々な点から支援が可能と判断した」、「販路拡大や知名度向上に向けた支援の方向性が見えた」、「課題であるマーケット面や営業面に対するアプローチのイメージを構築することができた」等の意見が挙げられていた

(N=46/ 無回答=1)

知財ビジネス報告書の活用場面として、市場への進出可能性の検討や営業の強化、経営計画の見直しと回答した中小企業が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (12/17)

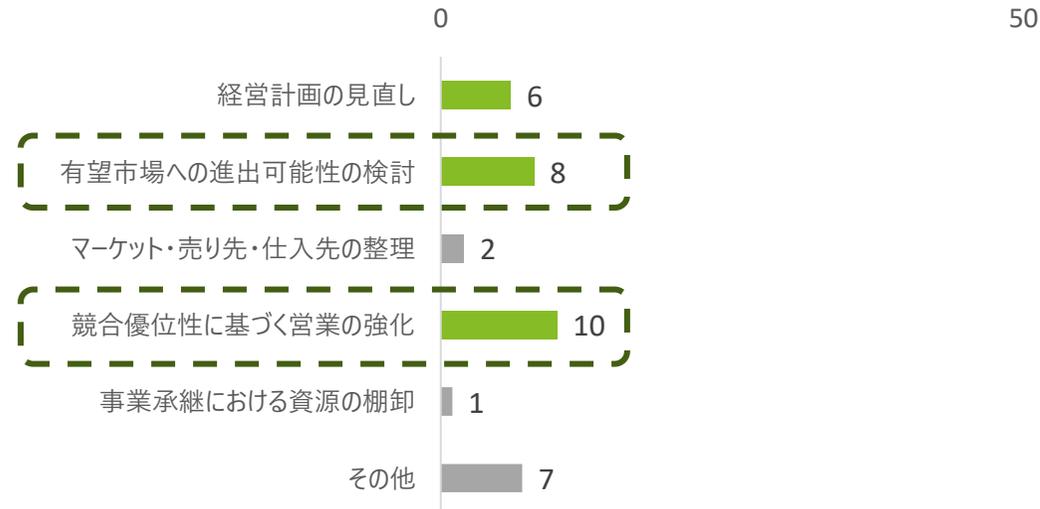
金融機関

中小企業

専門家

中小企業

Q2-1 知財ビジネス報告書は、どのように活用できそうか



■ その他の内容

- アライアンス提携に向けて
- 金融機関への今後の参考資料として
- 関係者の情報共有・意見交換を進めるための資料として
- 事業資金の融資調達の他、特許利用によるロイヤリティ提示の根拠として
- 取引金融先に具体的かつ細かく説明ができる

(N=34)

今年度の知財金融事業に対する総合的な満足度は、金融機関・中小企業ともに高い結果となった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (13/17)

金融機関

中小企業

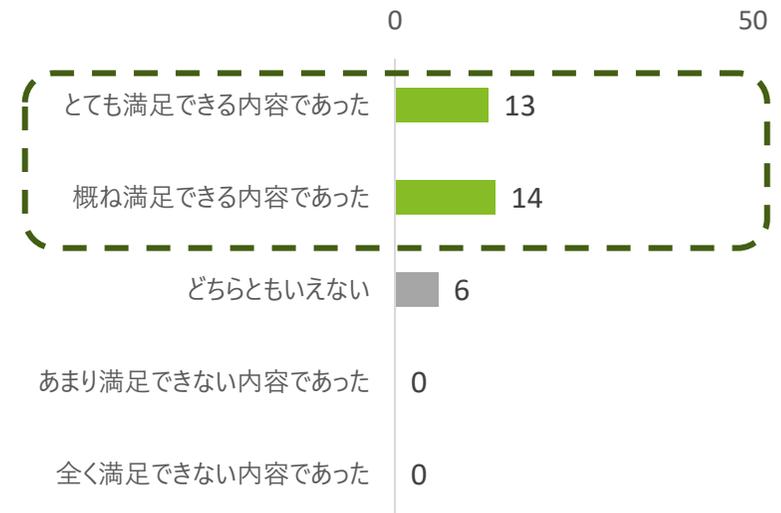
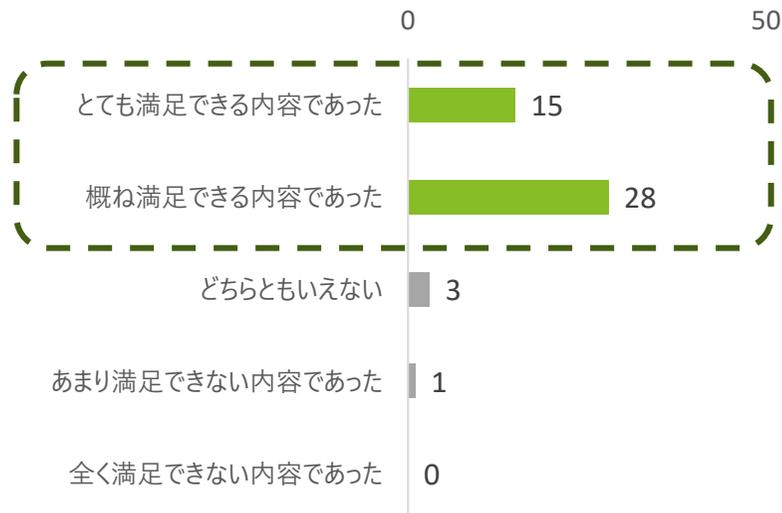
専門家

金融機関

中小企業

Q1-14 今年度の知財金融事業に対する総合的な満足度

Q3-1 今年度の知財金融事業に対する総合的な満足度



■ 自由記述

- 「知財金融事業における知財ビジネス報告書については大変満足している」、「評価中小企業の把握できていない強み・課題や現状市場の位置づけを把握することができた」等の意見が挙げられていた
- 改善の余地がある理由として、「公募から報告までの期間が短い」と挙げられていた

(N=47)

■ 自由記述

- 「具体的な数値での資金計画や当社で想定していなかったパートナーや間接販売のチャネル等の営業戦略を提案していただき、提案内容は今後の資金調達や営業活動にも活用できることから、大いに満足している」等の意見が挙げられていた

(N=33,無回答=1)

金融機関・中小企業ともに、知財専門家とのマッチングについて、それぞれのニーズに合致していたとの回答が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (14/17)

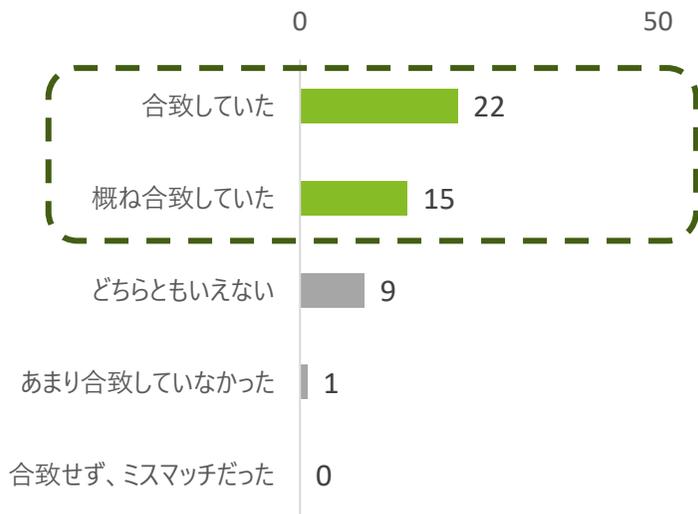
金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-15 知財専門家とのマッチングについて、中小企業や金融機関のニーズに合致していたか



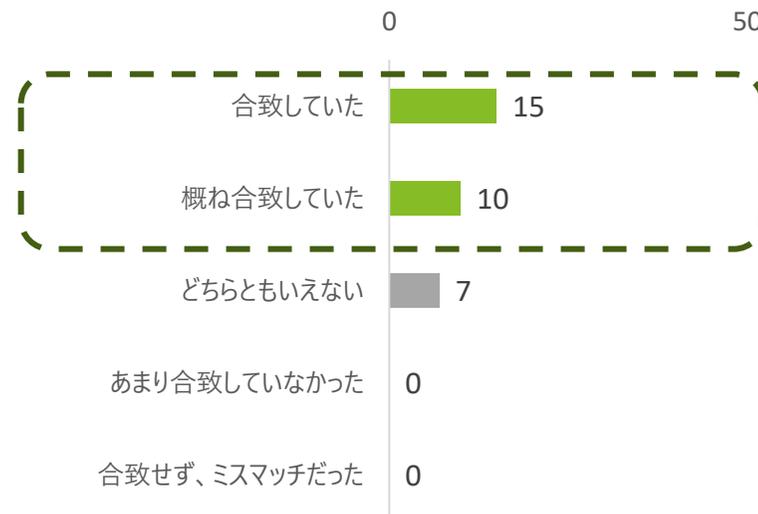
■ 自由記述

- 「中小企業や当行の希望した知財専門家が対応していただき、情報交換等も円滑に行えたことから中小企業・当行のニーズにあった知財ビジネス報告書を作成いただいた」、「当社の事業領域に対する理解度が高く、円滑なディスカッションを行うことができ、当社の要望通りの専門家とのマッチングであった」等の意見が挙げられていた

(N=47)

中小企業

Q3-2 知財専門家とのマッチングについて、中小企業や金融機関のニーズに合致していたか



■ 自由記述

- 「金融機関向けの資料としては今後の展望も含め記載されていて良かった」、「丁寧な調査や綿密なヒアリングにより導き出された適切なアドバイスがニーズに適合していた」等の意見が挙げられていた
- 改善の余地がある理由として、「専門分野違いによる考察提案の難しさがあると感じた」と挙げられていた

(N=34)

本事業参加のきっかけとして、金融機関では本事業事務局からの案内によるものが多く、中小企業では金融機関からの案内によるものが多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (15/17)

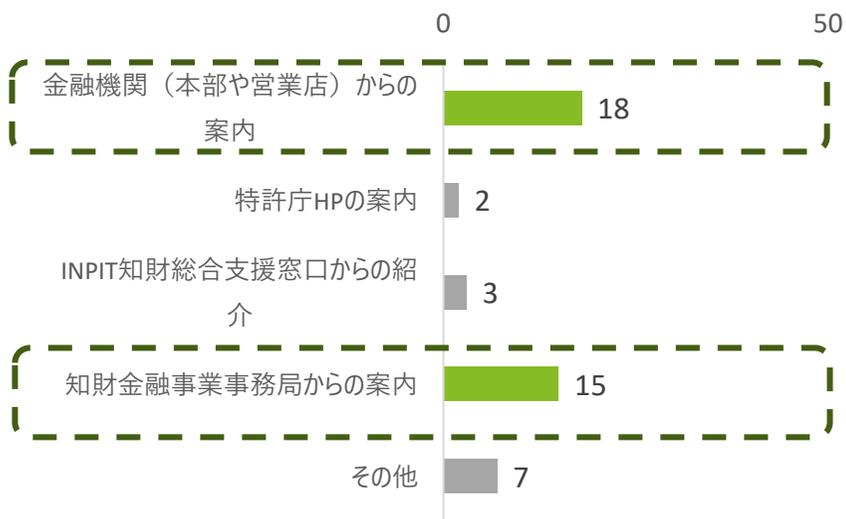
金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-16 今回、知財金融事業に参加したきっかけ



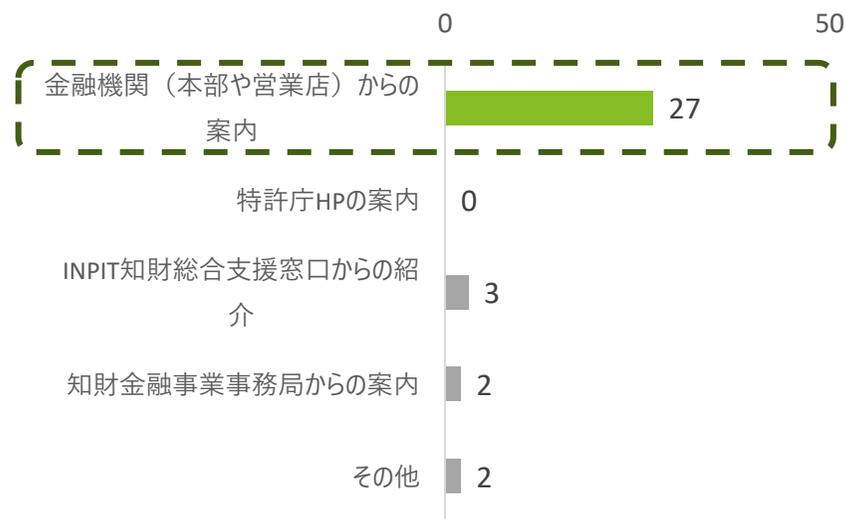
■ その他の内容

- お客様よりご案内
- INPITからの連絡
- 取引先より事業申請時点において相談を受けた

(N=45/無回答=2)

中小企業

Q3-3 今回、知財金融事業に参加したきっかけ



■ その他の内容

- 当該特許事務所からの紹介
- 弊社財務担当者の紹介

(N=34)

金融機関・中小企業ともに金融機関において「0円」（自ら資金を出して作成を依頼しようとは思わない）との回答が多く、次いで100,000円～200,000円前後の回答が多かった

有効性調査 [金融機関・中小企業] (16/17)

金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-17

今回の知財ビジネス報告書は、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うか

金額	数
¥ 0	16件
¥ 30,000	2件
¥ 50,000	5件
¥ 50,000- ¥ 100,000*	2件
¥ 100,000	6件
¥ 100,000- ¥ 300,000*	1件
¥ 150,000	1件
¥ 200,000	4件
¥ 300,000	4件
¥ 450,000	2件
¥ 500,000	3件
¥ 1,000,000	1件

*単一の金額でなく金額幅で回答されたもの

(N=47)

中小企業

Q3-4

今回の知財ビジネス報告書は、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うか

金額	数
¥ 0	13件
¥ 150	1件
¥ 50,000	1件
¥ 100,000	5件
¥ 200,000	4件
¥ 300,000	2件
¥ 300,000- ¥ 500,000*	1件
¥ 500,000	3件
¥ 600,000	1件
¥ 700,000	1件
¥ 1,000,000	1件
¥ 3,000,000	1件

(N=34)

知財ビジネス報告書の策定において、将来の知財ビジネス戦略を実現するための具体的なアクションプラン等の記載まで踏み込めたかが、事業参加者の満足度に繋がっている

有効性調査 [金融機関・中小企業] (17/17)

金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-18 知財金融事業に関する、その他コメント

■ 報告書

- 知財に限らず第三者による評価の費用は、融資先が負担するのが一般的であると考え、当金融機関では個別の融資先の評価等に対する予算はない
- 中小企業の保有する知財の再認識の機会としては有効であった
- 専門領域の分析は、金融機関単独で実施するには知見がなく中小企業理解に課題を感じていたが、本事業を通じて当社及び知財についての理解が進み、一定の支援の方向性が見えた
- 対象企業のビジネスモデル、課題・問題点、強み・弱み、今後の営業戦略の方向性などが明確化となり、ミーティング以外にも議論を重ねることが出来た

■ 改善点

- 関与の度合いもあるが、金融機関へのフィーがあればよりありがたい
- 知財ビジネス報告書に基づき、応募中小企業は営業活動を強化していくが、それをフォローをする体制があると金融機関にとっては心強いいため、今後フォロー体制の検討をして頂きたい
- 知財ビジネス報告書の一部を公開したいという趣旨の発言があったが、中小企業の心臓部にあたる情報を公開する可能性のあるものには賛同できない。普及活動に活かしたいのであれば特許庁HPでの事例公開ではなく、金融機関向けの普及活動に注力すべき。
- 金融機関職員が専門家と同様の知財ビジネス報告書を作成することは難しいと感じた。何らかの研修制度等を設けてくれるとありがたい。
- 地方中小企業に対する本事業は有意義であると思うが、資料作成のハードルが少し高いと感じる
- 情報公開前提の申込では参加中小企業の減少が懸念される

中小企業

Q3-5 知財金融事業に関する、その他コメント

- 知財をビジネスに有効に活かした成功例等の紹介をお願いしたい
- 事業計画どころか事業化のめども立っていない状況から多くのヒントをいただいた

定量評価を実施した先において、知財ビジネス報告書における定量評価項目は、概ね活用できるとの回答が多かった一方、予測の根拠や蓋然性を求める意見も多く挙げられた

有効性調査 [金融機関 (定量評価実施先)]

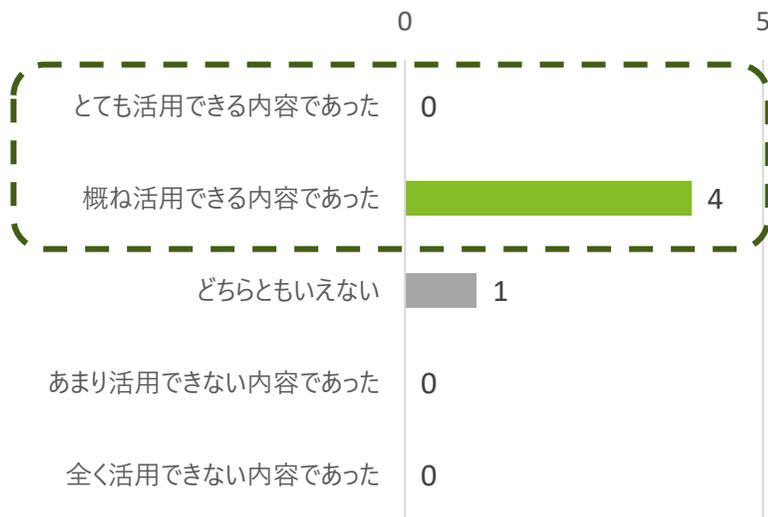
金融機関

中小企業

専門家

金融機関

Q1-19 定量評価項目は融資審査に活用できる内容であったか



■ 自由記述

- 将来的な商品価格や製造台数を把握でき、将来予測がしやすくなった。
- 定量面では、売上高の予測推移の記載に留まっているため、コストや利益率についての記載がもう少しあれば、融資審査時にも活用が期待できる。
- 融資審査に与える影響は小さいが、知財ビジネス報告書は当社保有知財の理解を深めるために活用可能であり、本件報告書を用いて事業概要や知財についての説明資料として活用する予定。

(N=5)

Q1-20 今後、追加で掲載してほしい定量項目

- 知財を活用した事業の利益率やコスト面など、採算性に関する記載
- 経常利益以降の損益計画及び諸項目の根拠の記載

Q1-21 定量評価に関する、その他コメント

- 取引先の今後の売上推移が把握できたことは良かった、今後は本件知財による製品の採算性にも着目し理解を深めていきたい
- 損益予想、C F の分析については計画の蓋然性が見えず、参考程度に留まるため、計画の蓋然性が高ければ、なお良いと感じた

有効性調査 [専門家]

調査分析の内容は自身の専門領域と合致していたと回答した専門家が多かった また、中小企業の現状分析についても良く出来ているとの回答が多かった

有効性調査 [専門家] (1/5)

金融機関

中小企業

専門家

Q1

今回調査分析した内容は、知財専門家としての専門領域に合致したか



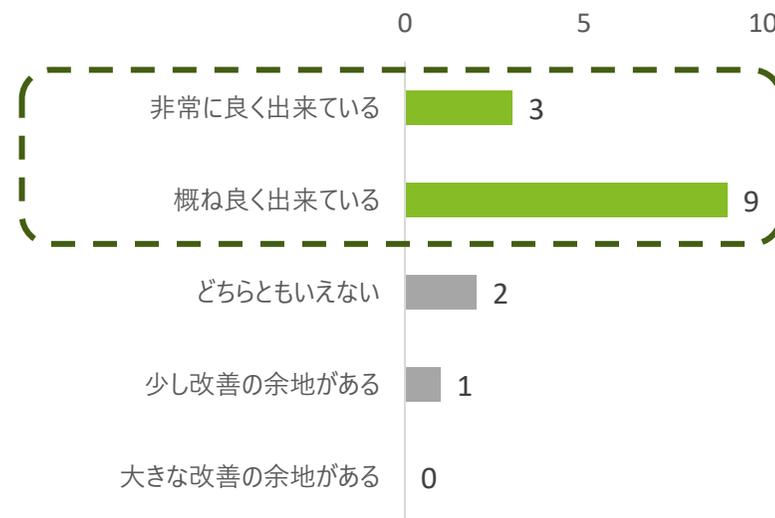
■ 自由記述

- 「日常的に幅広い技術領域や事業課題に対応しているため、問題はなかった」「担当中小企業の業界に関して知見や経験があり、理解しやすかった」「知的財産を事業に活かす観点では、どの中小企業とも合致していた」等の意見が多く挙げられた
- 専門性に合致していなかったという意見としては、「経営戦略の策定については知財のプロダクトアウト的思考ではなく、マーケットイン的思考が求められるため、専門領域とは合致しないと感じた」「アウトプットの表現形式(3C,SWOT)に慣れていなかった」等が挙げられた

(N=15)

Q2-1

【As-Is】対象中小企業の保有知財、業界や競合等の情報、対象中小企業が抱える課題などにおける分析の深さに関する自己評価



■ 自由記述

- 「ヒアリングで社長からうまく情報を引き出したことがAs Isの評価に役立った」「社長が積極的に課題等を説明してくれたので、課題や課題解決の方向性をスムーズに抽出できた」「時間と費用の制約があるため、あまり深い調査・分析を行うことができませんが、金融機関が対象中小企業の事業理解を深めることはできたものと思います」等の意見が挙げられた
- 改善の余地がある理由として、「専門である特許分析以外に報告書作成に必要な周辺知識の習得が必要であったと思う」と挙げられていた

(N=15)

知財を活用した経営戦略の策定内容及び報告書のストーリー性について、良く出来ているとの回答が多かった

有効性調査 [専門家] (2/5)

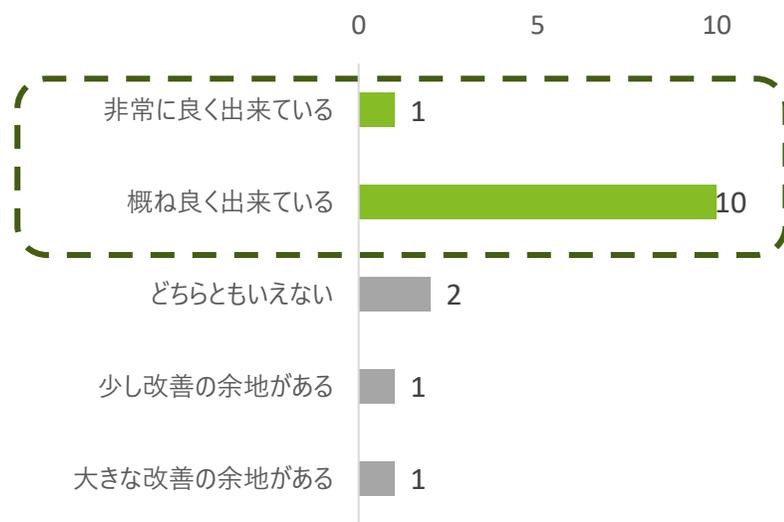
金融機関

中小企業

専門家

Q3-2

【To-Be】知財を活用した経営戦略の策定における提案内容の実現性及び妥当性に関する自己評価



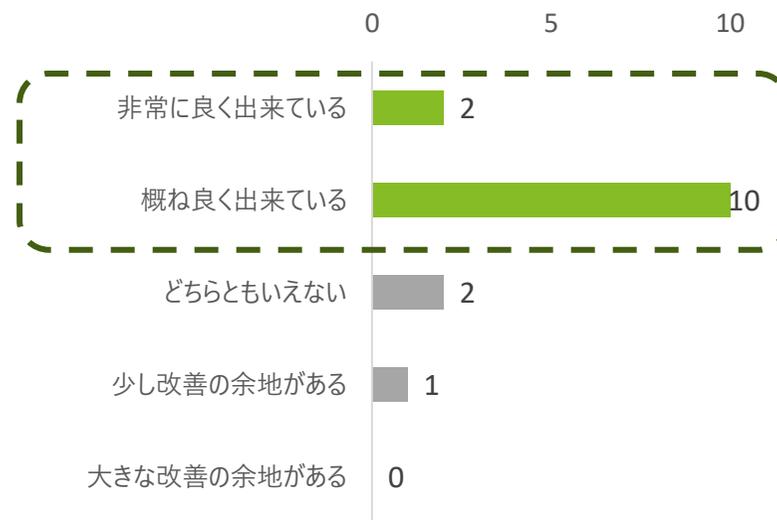
■ 自由記述

- 良く出来ているが改善の余地として、「定量的な記載については、実現性の確度にこだわらず、売り上げ目標の数字を掲げて、そこからのバックキャストで検討して、戦略を立案していくという手法もあり得たかと考える」「提案内容の確度を上げるには、もっと時間と工数が必要」等が挙げられた
- 改善の余地がある理由としては、「To-Beについては、経営戦略の策定という段階までは至らなかった」「対象中小企業の設備等の見学をすることにより、対象中小企業に対する理解を深めることが必要であった」等が挙げられた

(N=15)

Q3-3

【全般】内容のストーリー性（論理性）及び分かりやすさに関する自己評価



■ 自由記述

- 良く出来ている理由として、「全体のストーリーについては、極力分かりやすい記述を心がけていたので、概ね読んでもらえばわかるような資料になっていると考える」「図を用いてストーリーを示すことで、より分かりやすく内容を示せたと考える」等が挙げられた
- 改善の余地がある理由としては、「対象中小企業の設備等の見学をすることにより、対象中小企業に対する理解を深めることが必要であった」等が挙げられた

(N=15)

本事業を通して、金融機関・中小企業への理解が深まったとの回答が多かった また、金融機関の関与度合いについても、積極的に関与しているとの回答が多かった

有効性調査 [専門家] (3/5)

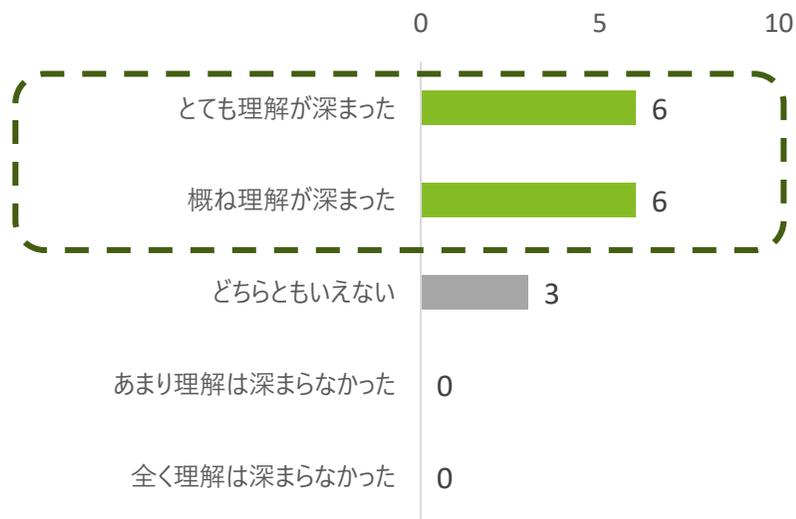
金融機関

中小企業

専門家

Q4

金融機関・中小企業とのコミュニケーションを通して、金融機関や中小企業の現場の理解が深まったと感じたか



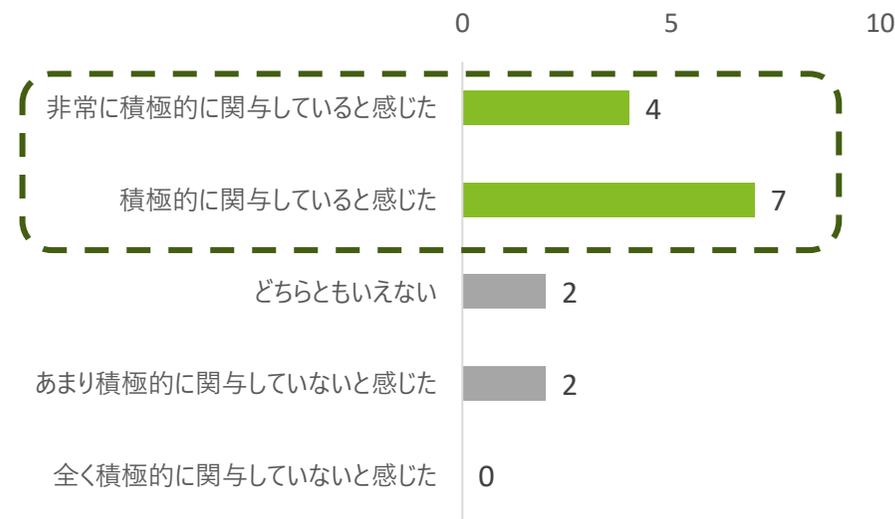
■ 自由記述

- 理解が深まったと回答した理由としては、「複数回のヒアリングを通じて、対象中小企業の現状と課題、将来の構想などについて理解が深まった」「金融機関の意見を聞いてなるほどという視点から見ているのかという気づきもあり、コミュニケーションが取れたことは良かった」等が挙げられた
- どちらともいえないと回答した理由としては、「ヒアリングを通して中小企業の現場の理解は深まったが、金融機関の現場の理解が深まるほどコミュニケーションを取る機会は無かった」等が挙げられた

(N=15)

Q5

金融機関は、知財ビジネス報告書の策定に対して積極的に関与していると感じたか



■ 自由記述

- 積極的に関与していると感じた理由としては、「特にヒアリング開始時期に対象中小企業のas isについて丁寧に解説頂けた」「金融機関としての対象中小企業への取組みや経緯を情報としてご提供下さった機関もあり、対象中小企業の事業に対する理解が深まった」等が挙げられた
- どちらともいえない・積極的に関与していないと感じた理由としては、「ミーティングの際の発言が少なかった」「具体的な発言や意見がなく、事業展開に関する金融機関としての戦略仮説が白紙なのではないと感じた」等が挙げられた

(N=15)

金融機関に望むこととして、事前の情報共有や密なコミュニケーションなどが挙げられた 中小企業の関与度合いについては、積極的に関与しているとの回答が多かった

有効性調査 [専門家] (4/5)

金融機関

中小企業

専門家

Q6

知財金融事業の活発化や実効性向上を図る観点において、専門家から金融機関に望むこと（改善してほしいこと等）

■ 事前の情報共有

- 対象中小企業の担当者やキーパーソンに関する情報を、可能であれば事前に打ち合わせ等で共有頂けると大変助かる。
- 事前のインプット情報の充実（中小企業からすると、専門家に対して基本的な情報をイチから説明しなければならないことに不満を感じている様子あり）。

■ コミュニケーション

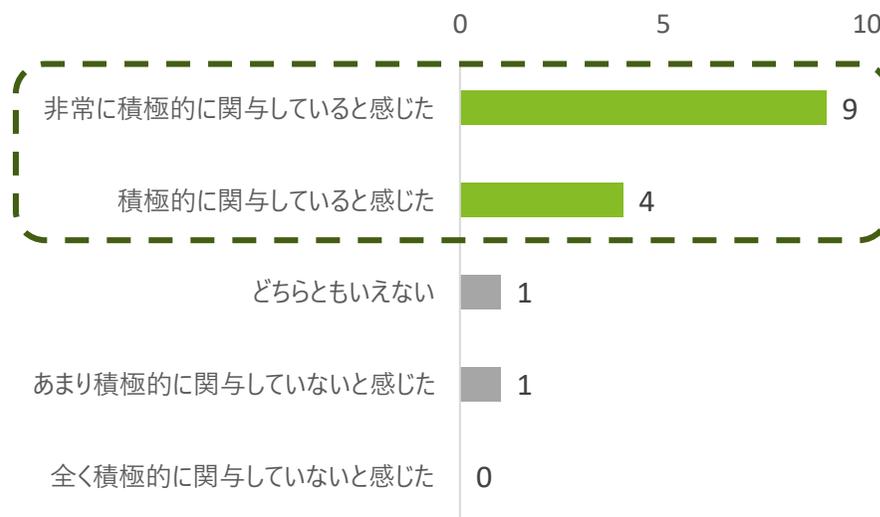
- 金融機関の中小企業に対する要望を教えてください。
- 金融機関ごとに評価基準があったら、それに合わせてレポート作成したいので、情報共有できるようになったらいいと思う。
- 本事業において、ヒアリング過程で金融機関に役割が決められている訳ではないと理解しており、積極的に意見を述べにくいと思う。
- 金融機関としてできること、可能なこと、疑問に思っていることなどを支援期間に専門家にぶつけていただくとさらに検討が深まったのではないかと思います。

■ 知財の評価方法

- 「知財の評価」ではなく、事業と知財を一体のものとして見るようにしてもらいたい。不動産のように事業から切り離して評価することはできない。
- 知財そのものの価値評価は非常に難しく、それを金融機関に求めることは現実的ではないと思う。事業性評価の中で、知財をプラス評価の要素にしてみたい。

Q7

中小企業は、知財ビジネス報告書の策定に対して積極的に関与していると感じたか



■ 自由記述

- 積極的に関与していると感じた理由としては、「どの対象中小企業も積極的に自社の強みや課題を話してくれて、本事業に対して積極的に取り組んでいると感じられた」「中小企業が積極的に関与いただいたことで、知財ビジネス評価により課題や状況が明確になった」「自身が検討した課題解決に向けたソリューションをたたき台に、中小企業やオーナーとしての考えや意見をいただき、その相互対話で課題解決のアイデアや具体性を膨らませることができた」等が挙げられた

(N=15)

中小企業に望むこととして、知財戦略の策定等への意見が挙げられた 事業全般への要望としては、本事業後におけるフォローアップ支援などが挙げられた

有効性調査 [専門家] (5/5)

金融機関

中小企業

専門家

Q8

知財金融事業の活発化や実効性向上を図る観点において、専門家から中小企業に望むこと（改善してほしいこと等）

■ 事業に参画する上での認識・意識

- 単にヒアリングを受けるだけでなく、自社で事業・戦略検討のため、ある程度の負担(宿題)が生じることを予め認識して頂きたいと感じた。
- 中小企業においては、知財ビジネス報告書の事業自体への理解が少ない先がいることや、アポイントの直前キャンセルなどもあり、事前に事務局から中小企業への事業の説明やアポイントの直前の確認が必要と感じた。

■ 知財の活用と経営戦略

- 自社の強みを理解し、それを強くして、さらにそれを維持することを心がけて欲しい。そのために知的財産に関する知識がきつと役に立つと思う。
- 知財を活用した経営戦略の実効性向上には、前提となる知財の存在が必要であり、積極的に知財を取得してもらいたい。しかし、中小企業の場合、主に費用面の制約から、出願件数を絞り込まなければならない場合も多いので、効率的に出願できるよう、専門家として助力したい。
- どのようなプランで事業を展開していきたいか（スタートアップでは特に出口戦略）、そこが程度クリアでないと「創造・保護・活用」のサイクルにのせるための戦略が見えにくくなる、という点を理解いただきたい。

■ 情報提供・社内コミュニケーション

- 今回、ミーティングにおいて、全ての事業を包括的に把握している社長が参加してくれたので、提案内容や実現可能性について、中小企業側の意見を聞きながら策定することができた。このことから、中小企業には、全ての事業を包括的に把握している担当者から積極的な意見をいただくことが望まれる。
- 様々なアイデア、課題などが社長の頭の中には入っており暗黙知化されていると感じた。参謀となる社員に伝え、検討してもらうとか、問題や計画を可視化して社員間で共有するとよいのではないかと考える。

Q9

知財金融事業事務局や知財金融事業全般に関する、その他コメント

■ 中小企業・担当者の選定

- 中小企業側の都合により、ヒアリングが途中中断となったことに関して、対象中小企業が本事業に適任か否か、判断が必要ではないかと感じた。
- ヒアリングにおいては対象中小企業担当者として、保有知財を把握し、事業判断ができる方にご同席頂けるとスムーズだったかと思う。今回はヒアリング時間内で知財や事業について確認ができ無いくが多く、対象中小企業担当者の負担増となったように感じる。

■ 報告書の公開の是非

- 評価対象中小企業にとって、報告書の公開は、黒塗りできると言っても進んで望むことではないと考えられるため、次年度は公開を見送った方がよいのではと感じた。
- 「To-Be」が詳細になるほど、公開できない内容が増えるのではないか。原則公開が前提となると、対象中小企業が本事業のために情報開示することをためらってしまうおそれがあると感じた。

■ 委託費用

- 現在の委託費用が低過ぎるため、値上げを検討していただきたい。

■ フォローアップ支援

- 知財ビジネス報告書は課題解決の始まりであるので、その後、課題解決を中小企業と共に実践してほしいと考えている。本事業では、当事業が年度事業のため、前年度と分断されることから、事務局等でのフォローアップがされないことがこの事業の課題と思われる。

インタビュー調査の実施概要

本年度採択案件のうち、好事例案件を中心に選定の上、事後インタビューを実施し、有効性調査におけるアンケートへの回答内容を中心に深堀調査を行った

インタビュー調査の実施概要

本年度採択案件のうち、下記の案件を選定の上、金融機関・対象企業・専門家の各者に支援後のインタビュー調査を実施した。

#	案件	金融機関	中小企業	専門家
1	案件A	A信用組合	A株式会社	A事務所
2	案件B	B信用組合	株式会社B	株式会社B
3	案件C	C銀行	株式会社C	C弁理士法人
4	案件D	D信用金庫	—	D弁理士法人
5	案件E	E信用金庫	—	—
6	案件F	—	株式会社F	—
7	案件G	—	—	弁理士法人G

※各インタビュー調査はオンラインにて実施

インタビュー調査 調査結果 [金融機関・企業・専門家]

インタビュー調査結果（案件 A）

インタビュー調査 [金融機関・中小企業・専門家]（1/5）

— 対象 —

インタビュー結果

案件 A	金融機関	<ul style="list-style-type: none">対象企業とは、以前から本事業とは別の事業にて支援していたほか、今回担当した専門家ともリレーションがあった。知財と将来CFの試算は難しいと思うが、知財価値評価が実現している事例があれば紹介してほしい。単年度の支援だけでは本質的な支援は難しいと考えており、継続的な支援が必要と考える。支援している企業の中には、大手企業から直接仕事を受注している先もあるが、そのような企業でも自社の強みを十分に理解していないケースがある。
	中小企業	<ul style="list-style-type: none">知財ビジネス報告書が期待通りの内容になっており非常に満足している。今後の事業運営において非常に有益な内容であり、次年度以降の事業戦略に活用したいと考えている。本事業を通じて提案いただいた、INPITの「加速的支援」についても非常に期待している。作成いただいた報告書は事業に関する内容が主となっているが、地球環境・省エネルギー・IT活用など、社会性の観点も追加されるとさらに良いと感じた。
	専門家	<ul style="list-style-type: none">弁理士として技術分野としての理解と、マーケット分野の理解はまた別の話になると思う。知財の分野は得意であるが、マーケットやTo-Beという話になると、ヒアリング内容の進み方によっては対応が難しくなる弁理士もいると思う。金融機関の積極的な関与があれば、より深い理解につながったと感じる。複数回のヒアリングの内どこかのタイミングで、金融機関から「このような支援が可能である」というような提案をしてもらえると良いのではないかと感じる。知財金融事業参加の前から、地元の支援機関窓口とのつながりがあると、知財金融事業参加後の支援も円滑になるのではないかと感じる。マーケット分析的な観点があると裏付けとして良い報告書になると感じた。

インタビュー調査結果（案件B）

インタビュー調査 [金融機関・中小企業・専門家] (2/5)

— 対象 —

インタビュー結果

案件B	金融機関	<ul style="list-style-type: none">• 中小企業は経営資源が限られていることから、今回示した複数のビジネス戦略案について、実施の優先順位に関する議論もできれば良かったと思う。社長が実施したいことなども考慮した上で施策の優先順位付けができればなお良かった。• 今回作成した報告書を元に、企業が事業施策を実行した結果、どれくらいの成果が出たかなどの効果測定ができれば、本事業を通じて示されたビジネス戦略（To-Be）の蓋然性という問題は改善されると思う。• 知財金融事業において、大手企業を巻き込んで事業を推進した方が、効果が見込まれるケースも多いと思う。小規模の地域金融機関では大手企業との繋がりが少ないことから、事務局等を通じて上手く橋渡ししていただけるとありがたい。
	中小企業	<ul style="list-style-type: none">• 他社との違いを可視化し、第三者からの意見等をまとめたものとして、外部への提示資料として活用できそうである。• 社内リソースや知見が少ないなか、中小企業側での負担が少なく知財に関する整理ができ、第三社からの評価コメントも得られたのがよかった。社内リソース上、調査業務もあまりできないなかで、市場の情報を得たことも有益であった。• To-Beの詳細検討は当事者でも難しい点がある。第三者がTo-Beに関して検討するとなるとさらにハードルが高く、施策提案に係る責任問題もあると思うため、深掘りしづらい点は理解できる。• 紹介だけであれば金融機関でなくともよいと考える。金融機関へのインセンティブも必要かもしれないが、金融機関からの紹介による応募の場合は、金融機関からもメリットを享受できるなどがあればなお良いのではないか。
	専門家	<ul style="list-style-type: none">• 弁理士は二極化してきており、技術特化型とビジネスも見据える人材の両方がいる。ビジネスも見据える人材は増えてきており、知財金融において重要な役割を担うものとする。• 専門家間での体系的な連携体制は未整備であるため、将来的に専門家間での連携の仕組みがあってもよい。• 知財金融は特に「不動産など担保はないが、知財でキャッシュを生む」企業にフィットすると考える。• To-Be部分の作成は難しいため、価値のある部分としてAs-Is部分の作成単価と差を設けてもよいのではないか。• 知財に関するマーケットが確立されれば、知財の価値も上がると思う。

インタビュー調査結果（案件C）

インタビュー調査 [金融機関・中小企業・専門家] (3/5)

— 対象 —

インタビュー結果

案件C	金融機関	<ul style="list-style-type: none">• 前提条件を置く形でも構わないため、簿外資産としての価値を把握するために知財価値を評価してほしかった。• 定量評価に関する試算にあたっては、売上や経費の根拠が必要と考える。知財ビジネス報告書において、計画策定の根拠や、売上や経費に係るエビデンスなど、売上見込等の確度に関する内容もあれば、より有効と考える。• 企業価値担保権の観点において、知財ビジネス報告書は参考になると思う。
	中小企業	<ul style="list-style-type: none">• 財務がわかる会計士、税理士を報告書作成に関与させることができれば、知財と財務を結び付けて考えることができたのではないかと感じている。• 知財価値の評価作業をするのであれば、さらに作成期間を割いてもよいのではないかと感じる。
	専門家	<ul style="list-style-type: none">• 事業内容が複雑であったため、弁理士や事務局に比べ、金融機関の方が内容の理解が追いついていないと感じた。• 全ての論点を一度に扱うのではなく、一つ一つの論点に絞って議論をしていくと作成は円滑に進むと思う。財務、技術というような切り方もあるが、技術にも複数の観点があり、整理して議論することが重要だと思う。• 知財価値の定量評価は、市場での実績があれば可能であると思う。マーケティングがしっかりできている企業や事業であれば知財価値を評価しやすいと思う。• 知財の保有状況を上手くビジネスに繋げられる弁理士となるとかなり少なくなる印象はある。

インタビュー調査結果（個別案件 E・F・G）

インタビュー調査 [金融機関・中小企業・専門家]（5/5）

— 対象 —

インタビュー結果

案件 E	金融機関	<ul style="list-style-type: none">取引先が知財ビジネス報告書の内容を社内で共有し、経営改善に向けて動き始めたということを知り、本事業に参加して良かったと感じている。取引先に対する経営モニタリングはしていたが、技術面での理解があまりなかった。本事業を通じて技術面の理解も深まり、取引先と一層深いコミュニケーションが取れると思う。ファイナンスに関する支援を見据えると、将来フリーキャッシュフローの情報が重要と考える。
案件 F	中小企業	<ul style="list-style-type: none">本事業の参加者間での対話を重ねることにより、関連事業の伸びしろを確認できるなど理解が深まり、新たな特許出願に繋がったほか、金融機関の資金調達の後押しにもなるなど、実現性のある議論ができた。知財を活用した収益化に関する話もできて良かった。知財活用に関して、専門家による伴走支援を受けることができ助かった。第三者によるサポートの大切さに気付かされた。
案件 G	専門家	<ul style="list-style-type: none">担当した技術分野に関しては問題なかったが、マーケティング分野に関してはやや力不足な面があった。そのような場合における相談窓口等があると解像度の高い資料が作成できたと思う。マーケット寄りの有識者もいるとありがたい。先方としては望ましくない知財評価の情報も浮き彫りになり、対応に苦慮した面はあった。担当企業はビジネスプランコンテストで実績のあるような企業であったが、それがどのように実際の事業につながるかというような課題意識があり、そこを知財ビジネス報告書で後押しすることができたと感じている。

中小企業、金融機関のネクストアクションを促すため、ファイナンス支援やマッチング支援の動き方が具体的にわかる知財ビジネス報告書への改善が課題である

知財ビジネス報告書、評価と結果の作成まとめ

実施結果

- ファイナンス支援のビジョンが見えた事例が51%以上に
- INPITが初期から支援チームに加わることで、出口戦略としてINPITの加速的支援に繋がるような好事例を創出
- 一方で金融機関からは財務との繋がりがないとファイナンス支援ができないとの意見も一部あり
- 作成プロセスについては、9月から順次知財ビジネス報告書作成を開始し、最終的に全件完成は3月中旬となった
- 標準的には4か月程度で知財ビジネス報告書作成が終了すると想定しているが、繁忙期や病気などによるヒアリングの遅延が生じた案件では、5か月以上かかることもあった

考察

- 財務インパクトや知財の経済価値など、定量的な情報を実現性を以て示し、金融機関のアクションに繋がるような内容を含めることが、知財金融の促進に向けて必要
- 金融機関のファイナンス支援に繋げるためには、経営・財務の専門家や支援機関が必要
- To-Beを描くためにはヒアリングの回数が多くなるため、知財ビジネス報告書作成は遅延リスクが出てくる。そのため、早期にヒアリングを開始するとともに、To-Beの描写に向けた定型的な質問内容、及び金融機関支援に繋がる知財ビジネス報告書作成の型を決めることが肝要

来年度への課題

- 金融機関のファイナンス支援に繋げるために財務への繋がりを意識した、金融機関にとっての使い勝手の良い知財ビジネス報告書へ改善すること
- 本事業の出口戦略の明確化、及びファイナンス支援へつなげるために、弁理士に加え、中小企業診断士、INPIT等による支援チームを組成すること
- 作成プロセスの標準化による、知財ビジネス報告書全体の進捗管理・品質管理

2. 5 項目・観点集

主に現状の事業に軸足を置いた情報開示を行うことを主眼とした令和5年度版に加え、将来の事業に軸足を置いた情報開示の必要性を課題と設定した

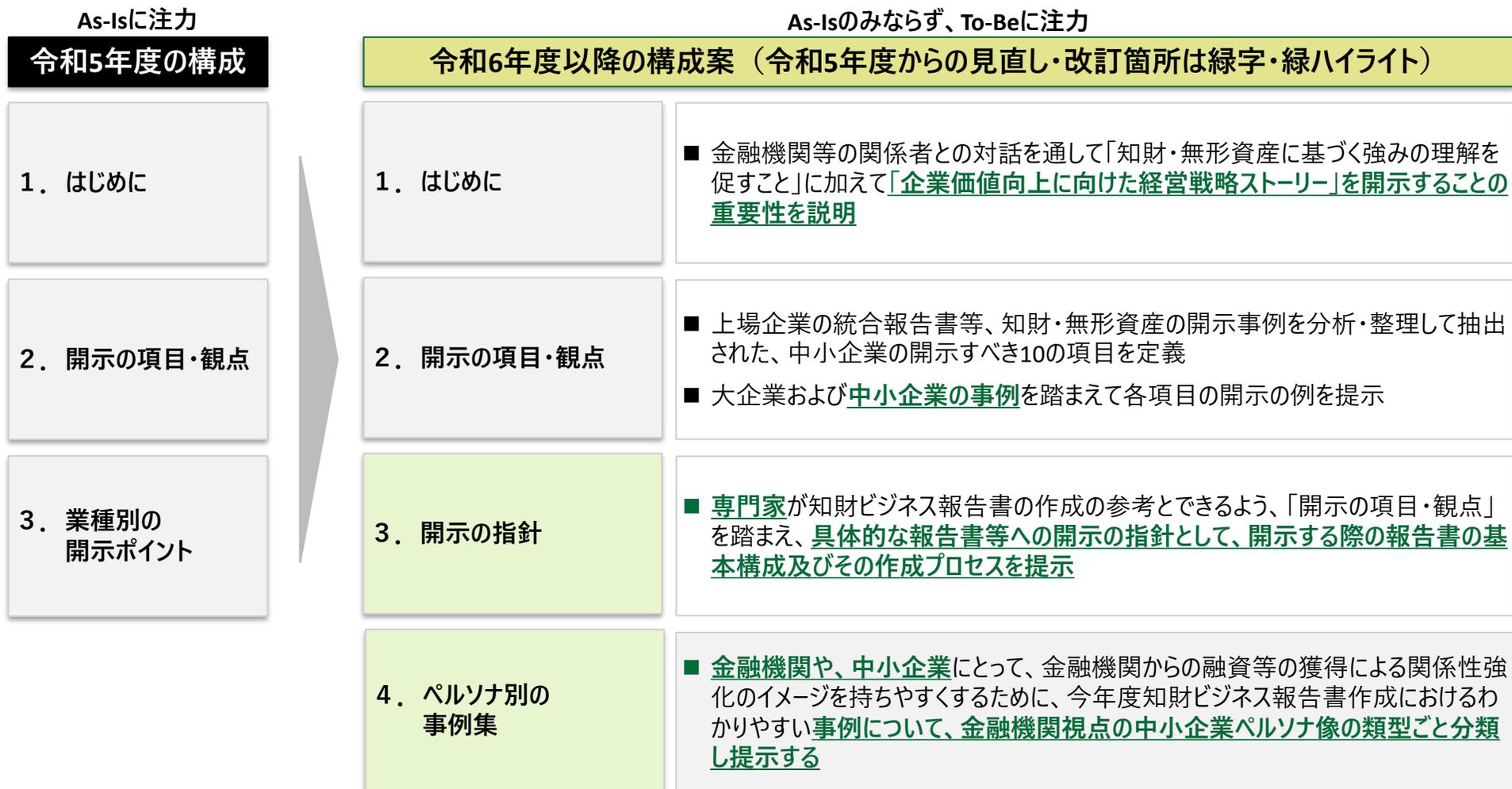
令和5年度版の試行版の課題

令和5年度版の構成	
1. はじめに	<ul style="list-style-type: none">■ 金融機関等の関係者との対話を通して「<u>知財・無形資産に基づく強みの理解</u>」を促すことの重要性を説明
2. 開示の項目・観点	<ul style="list-style-type: none">■ 上場企業の統合報告書等、知財・無形資産の開示事例を分析・整理して抽出された、<u>中小企業の開示すべき10の項目</u>を定義■ <u>大企業等の上場企業の事例</u>を踏まえて各項目の開示の例を提示
3. 業種別の開示ポイント	<ul style="list-style-type: none">■ <u>製造業・小売り・サービス業、情報通信業</u>の3業種を対象に、業種別の開示のモデルケースについて<u>事業の将来性、差別化要素、成果（知財の収益への関り）</u>の観点からモデルケースを例示

令和5年度版の課題	
1 To-Beに関する項目・観点の不足	現状の事業の情報（As-Is）の開示に軸足を置いた項目・観点が主として整理されており、 <u>金融機関が将来の事業性（To-Be）を評価（ビジネス機会検討、融資回収判断）するための情報が不十分</u>
2 情報可視化の指針がない	整理された項目・観点をどのようなストーリー構成で可視化していくかについての指針が提示されていないことで、 <u>専門家が参照して知財ビジネス報告書等に落とし込むことが難しい</u>
3 モデルケース事例が不十分	提示されている事例が、上場企業・大企業の事例であるため、 <u>中小企業が内容を参照して自社の情報開示の方向性を検討すること難しい</u>

令和6年度においては、現状の1章、2章へのTo-Beの視点の追加に加え、「3章：開示の指針」「4章：類型別の開示のポイント」を新たに追加する

令和6年度の項目・観点集の具体的な見直し・改訂案



1章においては、To-Beのポイントを既存のスライドに追加した

1章の見直し・改訂ページ抜粋（1/3）

はじめに

本資料では、取引先や金融機関等のステークホルダーとの対話ツールとして知財・無形資産に着目し、中小企業が対話の際にどのように「自社の強み」と共に「企業価値向上に向けた経営戦略ストーリー」を伝えることが有益か調査研究の結果をもとにまとめています。主に金融機関の融資や支援を受ける場面を想定していますが、それに限らず、様々なステークホルダーに対し、ホームページ等で発信する場面にてにおいても活用いただける内容となっています。

現状

- 知財・無形資産に基づく自社の強みや将来目指す姿が社内・社外に伝わっていない。

将来像

- ステークホルダーとの対話において、保有する知財・無形資産に裏付けされた事業計画を説明。受け手も将来像の実現に納得できる。

本資料の役割

- 知財・無形資産に基づく自社の強みや事業計画（企業価値向上に向けた経営戦略ストーリー）の開示方法・見せ方
- 先行して取り組んでいる企業の具体例の提示

強みの開示のみならず、企業価値向上に向けた経営戦略ストーリーを伝える重要性を追記

1章においては、To-Beのポイントを既存のスライドに追加した

1章の見直し・改訂ページ抜粋（2/3）

関係者との対話が事業成長には不可欠

開示の目的は、取引先や金融機関といった関係者に「自社の強み」と共に「企業価値向上に向けた経営戦略ストーリー」を理解してもらい、取引の拡大や新規開拓、資金面の支援といった事業成長につなげることにあります。そのため項目・観点に沿って資料にまとめるだけでなく、**開示資料を使って関係者と対話をしながら強みや将来の事業計画に関する理解を促し、開示内容を磨き上げることが大切**です。



社内での対話



- ① 社内の対話を促し強みを掘り起こし、将来像を描く
知財・無形資産の情報開示は、社長や役員といった事業計画に携わる方が中心となることが多いため、現場の社員との対話を通じて**自社の強みの掘り起こしや将来像を描きましょう**



中小企業



専門家・支援機関

- ② 第三者目線から評価を受け開示内容を磨き上げる
特許事務所等の専門家や支援機関を通じて、自己認識している強みや将来像をベースに、第三者の客観的な視点も含めて、**企業価値向上に向けた経営戦略ストーリー**に落とし込みましょう



投資家・金融機関



取引先企業

- ③ 「経営戦略ストーリー」を起点に今後の展望をすり合わせる
開示資料を作成したら終わりではなく、**対話を通じて強みや将来の事業計画の理解を促す**ことで融資等関係性の強化に繋げましょう。

強みの開示のみならず、企業価値向上に向けた経営戦略ストーリーを伝える重要性を追記

1章においては、項目・観点集の読み手を明示するページを追加した

1章の見直し・改訂ページ抜粋 (3/3)

本資料の想定している読み手について

本資料の読み手としては、知財・無形資産を開示する中小企業、開示の支援を行う専門家・支援機関、主な開示先である金融機関を想定しております。各パートごとに、主に想定している読み手がわかるようにタグ付けをしておりますので、本資料の参照する際はこちらを参照してください

主な読み手である、中小企業・金融機関・専門家を明示する方法について明記

各ページごとに
想定している読み手
について記載

開示の項目・観点				
将来性	差別化・資産	成果	ガバナンス	ストーリー
①自社の事業の環境説明				
その事業は今後成長が望めるのか ステークホルダーにとって企業の価値を判断するために最も重要な要素の一つは企業が今後も成長する、もしくは安定的な経営を続けることができるのかという見通しです。具体的には自社の主力事業について、事業を取り巻く環境を説明し、その将来的な見通しを示すことが考えられます。 対話の中で相手を納得させるためには客観的であることが重要です。社会的に誰しもが認知している内容や、政府等の公的機関の統計、各種報道、もしくは第三者として専門家の意見等の客観性に基づき事業環境を説明することで、説得力が増します。				
開示観点				
■ 自社の注力分野 自社の主力事業、ないしは今後投資を拡大していく事業は何か				
■ 注力分野を巡る事業環境 その分野は現状、どのような環境にあるのか。今後どのように発展していくのか				
(例)電池メーカーにおいて 【注力分野】EV自動車用の蓄電池(国内外) 【事業環境】欧米をはじめとした環境志向の高まりによる需要向上(統計に基づき)、法規制・補助金等の政策動向				
14				

主な読み手 中小企業 金融機関 専門家

3章においては、2章で整理した項目・観点を開示する際の基本構成およびその作成の進め方について提示した

3章の見直し・改訂ページ抜粋 (1/6)

報告書等へ開示する際の基本構成の考え方

「企業価値向上に向けた経営戦略ストーリー」を報告書等に描いていくにあたっては、「過去～現在」「現在～将来」の大きく2つのパートに分けてストーリーを描いていくと金融機関などの読み手に取って伝わりやすい報告書となります。以下に全体の構成と各パートの狙いを示しております。

知財・無形資産を報告書などに情報開示する際の基本構成

考え方	概要		狙い
過去 ～現在 (As-Is)	企業概要	①事業概要・経営方針・事業実績	知的財産(強み・壁)をいかにして生み出し、安定した事業に貢献しているかについてストーリー化する
	事業を支える 知財・無形資産	②保有知財の事業への貢献内容	
		③保有知財の分析・評価	
現在 ～将来 (To-Be)	現状を踏まえた 目指すべき姿	④将来像を見据えた現状の課題整理	将来像の実現に向けた課題およびその解決の方向性(事業構想)を明確化する
		⑤課題解決の方向性・事業目標	
	知財を活用した 経営戦略	⑥経営戦略の方向性・ビジネスモデル	将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する
		⑦知財を活用した経営戦略	

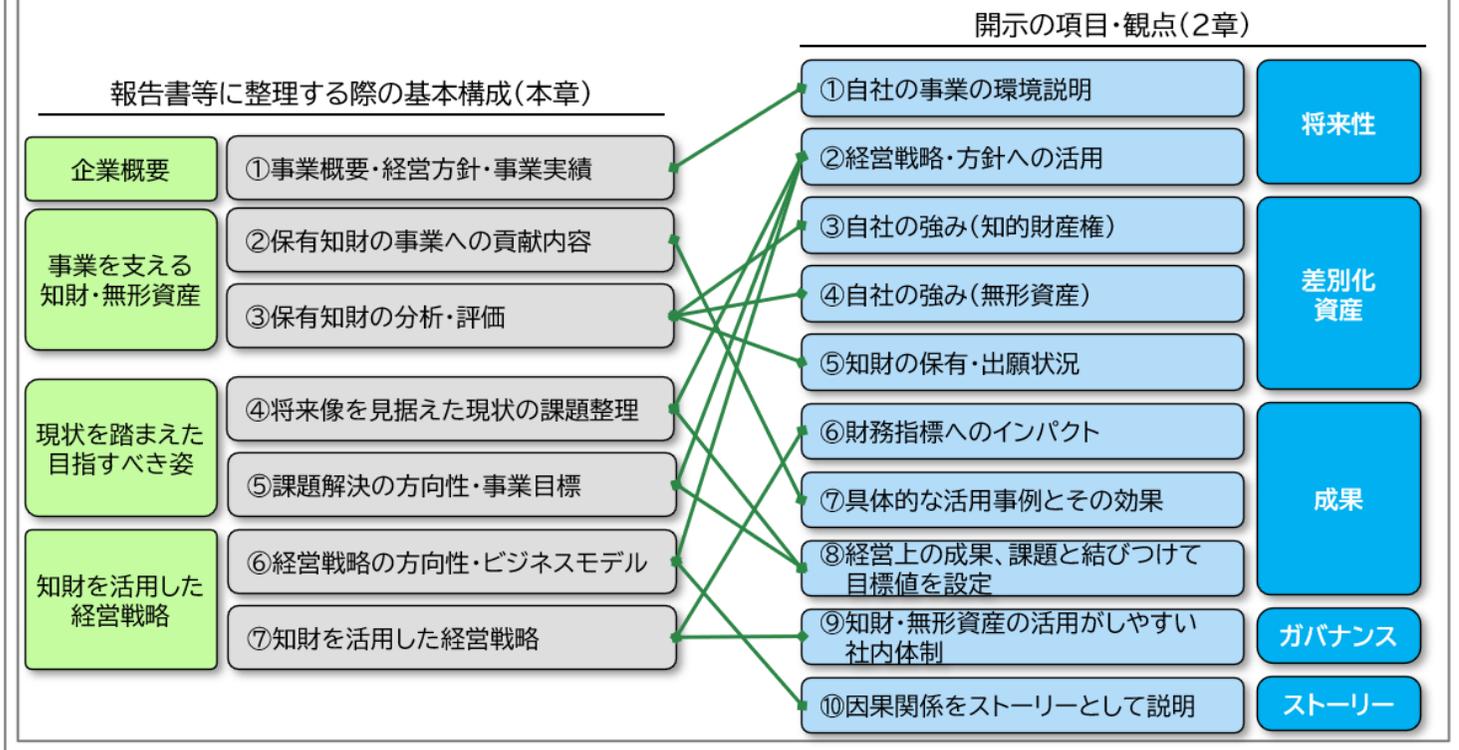
報告書への整理の指針を、
 (1) As-Isの整理、(2) 将来像の実現に向けた課題および解決の方向性(事業構想)、(3) 将来像の実現に向けた実行計画の3段構成で整理した

3章においては、2章で整理した項目・観点を開示する際の基本構成およびその作成の進め方について提示した

3章の見直し・改訂ページ抜粋 (2/6)

2章で提示した項目・観点との関連

報告書等に開示する基本構成の各パートと、2章で整理した項目・観点については、下記の関係性となっております。次ページ以降で各パートの概要について記載例と共に説明します。



2章で整理した項目・観点との関係性を整理した具体的な各構成における記載のポイントについては本編参照のこと

3章においては、2章で整理した項目・観点を開示する際の基本構成およびその作成の進め方について提示した

3章の見直し・改訂ページ抜粋 (3/6)

標準的な作成プロセス

特に本節では、特に弁理士などの専門家による支援のもと企業が報告書等に情報を整理していく際の標準的なプロセスを説明します。作成期間としては、企業と専門家にて概ね6回ほどのコミュニケーションを通して作成します。(隔週1回程度のミーティングのペースの場合、約3か月程度)。以下に、標準的な作成プロセスと、ミーティング各回におけるポイントを示しております。

知財専門家等による作成支援スケジュール例

	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目
過去～現在 (As-Is) の情報整理	知財概要や事業内容をヒアリング 売上情報など提供可能な情報を企業に依頼	知財分析を通して整理した既存事業を支える知財情報について、企業に確認・整理する				
現在～将来 (To-Be) の情報整理	企業の描く将来の事業構想をヒアリング	将来像を見据えた現状の課題を企業と共に整理	課題解決の方向性や事業目標を企業と議論	課題解決や、事業目標達成に向けた戦略の方向性及びその実行計画について企業と議論して整理する		
報告書等の作成			報告書の アジェンダの決定			報告書の完成

専門家が中小企業を支援する際の標準的な作成スケジュールを、本年度の知財ビジネス報告書の作成実務からの知見から整理した

3章においては、2章で整理した項目・観点を開示する際の基本構成およびその作成の進め方について提示した

3章の見直し・改訂ページ抜粋（4/6）

前半のミーティングにおけるポイント

知財専門家等の支援により報告書等に情報を整理していくにあたって、知財専門家としては、ミーティングの前半において、まず企業として目指す姿や、そこに向けた事業課題をヒアリングを通して明確化することが重要になります。企業経営者とのコミュニケーションを通して、経営者が頭の中に描いている事業構想を言語化する、現場観察を通して生産性に関する課題等の現場課題の抽出するといった点が重要になります。

前半においては、企業の目指す姿とそこに向けた事業課題の明確化が重要である点を説明

知財専門家等による作成支援スケジュール例

	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目
過去～現在 (As-Is) の情報整理	知財概要や事業内容をヒアリング 売上情報など提供可能な情報を企業に依頼	知財分析を通して整理した既存事業を支える知財情報について、企業に確認・整理する				
現在～将来 (To-Be) の情報整理	企業の描く将来の事業構想をヒアリング	将来像を見据えた現状の課題を企業と共に整理	課題解決の方向性や事業目標を企業と議論	課題解決や、事業目標達成に向けた戦略の方向性及びその実行計画について企業と議論して整理する		
報告書等の作成	ポイント 企業として目指す姿(社長の頭の中にあるケースが多い)や、そこに向けた事業課題がヒアリングを通して明確ができているかどうか		報告書の アジェンダの決定			報告書の完成

3章においては、2章で整理した項目・観点を開示する際の基本構成およびその作成の進め方について提示した

3章の見直し・改訂ページ抜粋 (5/6)

中盤のミーティングにおけるポイント

ミーティングの中盤においては、前半で明確化した企業の目指す姿や課題に対して、生産体制などの内部環境分析のみならず、マーケット情報やユーザメリットなどに関する外部環境分析も踏まえた課題解決の方向性を整理することが重要です。対象とするマーケットの動向や、顧客メリットなどマーケットインの視点から課題解決の方向性を整理することが重要となります。

中盤においては、課題解決の方向性をマーケットインの視点で整理する重要性を説明

知財専門家等による作成支援スケジュール例

	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目
過去～現在 (As-Is) の情報整理	知財概要や事業内容をヒアリング 売上情報など提供可能な情報を企業に依頼	知財分析を通して整理した既存事業を支える知財情報について、企業に確認・整理する		ポイント 外部環境分析や内部環境分析結果により、課題解決の方向性がマーケットインの視点(顧客メリットの視点など)から整理できるかどうか		
現在～将来 (To-Be) の情報整理	企業の描く将来の事業構想をヒアリング	将来像を見据えた現状の課題を企業と共に整理	事業環境分析結果等を提示し、課題解決の方向性や事業目標を企業と議論	課題解決や、事業目標達成に向けた戦略の方向性及びその実行計画について企業と議論して整理する		
報告書等の作成			報告書の アジェンダの決定			報告書の完成

3章においては、2章で整理した項目・観点を開示する際の基本構成およびその作成の進め方について提示した

3章の見直し・改訂ページ抜粋（6/6）

後半のミーティングにおけるポイント

ミーティングの後半においては、将来実現したい事業構想に向けた経営戦略の方向性を定め、その実行計画について企業と議論し、整理することが求められます。特に戦略の実行によりもたらされる、知財に裏付けされた提供価値や参入障壁構築についても明確化することが求められます。また、金融機関等に対する支援ニーズ(ファイナンスニーズやビジネスマッチングニーズ)を明確化することができれば、企業と金融機関等との対話を促進することができます。

後半においては、知財に裏付けされた戦略の整理や、金融機関等に向けた支援ニーズ（ファイナンスニーズ等）の整理の必要性を説明

知財専門家等による作成支援スケジュール例

	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目
過去～現在 (As-Is) の情報整理	知財概要や事業内容をヒアリング 売上情報など提供可能な情報を企業に依頼	知財分析を通して整理した既存事業を支える知財情報について、企業に確認・整理する				
現在～将来 (To-Be) の情報整理	企業の描く将来の事業構想をヒアリング	将来像を見据えた現状の課題を企業と共に整理	事業環境分析結果等を提示し、課題解決の方向性や事業目標を企業と議論	課題解決や、事業目標達成に向けた戦略の方向性及びその実行計画について企業と議論して整理する		
報告書等の作成			報告書のアジェンダの決定	ポイント 知財に裏付けされた提供価値・差別化要素の明確化、参入障壁構築について明確化できているか 金融機関等に向けた支援ニーズ(ファイナンスニーズなど)が整理されているかどうか		報告書の完成

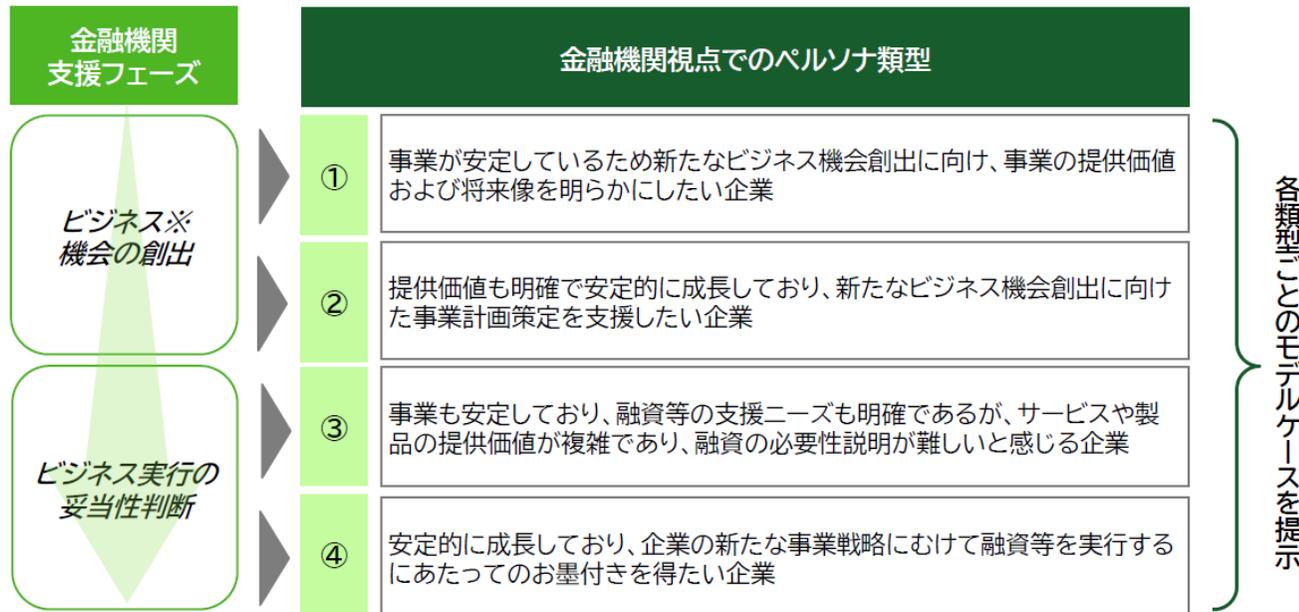
4章においては、金融機関視点で中小企業のペルソナを整理し、ペルソナ毎にわかりやすい事例を提示した

4章の見直し・改訂ページ抜粋（1/5）

概要

本章では、令和6年度に作成した、知財ビジネス報告書を活用して、中小企業の類型別にモデルケースを整理しています。特に主な読み手となる金融機関視点で類型を整理し、その類型ごとにモデルケースを示すことで、中小企業にとってはどのような視点で情報を開示するとよいのか、また金融機関にとっては、モデルケースを参照に、類似の取引先中小企業との関係性強化(ビジネス機会検討等)に活用できることを狙っています。

金融機関視点でのペルソナ類型を4つに分類して提示



※ビジネスマッチング、融資等の金融機関の中小企業に対する支援サービス

4章においては、金融機関視点で中小企業のペルソナを整理し、ペルソナ毎にわかりやすい事例を提示した

4章の見直し・改訂ページ抜粋 (2/5)

類型①モデルケース フェクト		事業が安定しているため新たなビジネス機会創出に向け、事業の提供価値および将来像を明らかにしたい企業
事業概要	鏡面塗装ができる高機能な塗料の研究開発を行う研究開発型の化学メーカー。高い研究開発力と稀有な特許技術をより広範な分野へ販路を拡大するために知財ビジネス報告書の作成に取り組んだ。	
知財ビジネス報告書への記載概要		
	項目	金融機関視点の評価の高かった記載内容
過去 ～現在 (As-Is)	知的財産(強み・壁)をいかにして生み出し、安定した事業に貢献しているかについてストーリー化する	高品質、高耐久、高い意匠性など独自の強みを持つ鏡面塗装技術 である「GLANZCOAT」の知財領域における立ち位置を特許分類(出願)マップやニューエントリ・リタイアマップ等の分析手法を用いることで可視化し、 樹脂、木材、プラスチックなど差別化が可能な分野を明確化 している。
	将来像の実現に向けた課題およびその解決の方向性(事業構想)を明確化する	生産、開発のコスト高、OEM、ODM生産から生じるブランディング効果の不十分さ、営業人材の不足 という課題に対して、業界標準品の開発による開発費削減、大手企業との協業による製造費削減、ロゴの作成や自社技術の露出を通しての認知向上による受注拡大などの課題解決の方向性を示すことで、 特許から商標による売上拡大という収益構造の転換を目指す ことが示されている。
現在 ～将来 (To-Be)	将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する	整理された課題解決の方向性に対して、知財戦略、販売・市場開拓戦略の二つの観点からのアプローチを記載。知財戦略では、具体的な協業先候補となる 大手企業の選定及びライセンス契約による収益獲得等の協業内容を策定 した。販売・市場戦略では、ブランディングの成功例と比較検討することで、 GLANZCOATの高耐久、高機能、高品質という最終消費者に届けたい目指すべきブランドイメージを整理 した。

類型①のモデルケースについて、金融機関視点で評価の高かったポイントを中心に全体像を整理（該当するスライドを本編では提示）

4章においては、金融機関視点で中小企業のペルソナを整理し、ペルソナ毎にわかりやすい事例を提示した

4章の見直し・改訂ページ抜粋 (3/5)

類型②モデルケース ナカムラマジック		提供価値も明確で安定的に成長しており、新たなビジネス機会創出に向けた事業計画策定を支援したい企業
事業概要	プレスや切削等の精密金属加工をはじめとする14の高度な塑性加工技術を『ナカムラマジック®』と称し、当該技術を駆使して、電子機器、自動車、半導体、航空機等の分野に精密部品を供給している。新たな事業開拓分野の指針を整理するために知財ビジネス報告書の作成に取り組んだ。	
知財ビジネス報告書への記載概要		
	項目	金融機関視点の評価の高かった記載内容
過去 ～現在 (As-Is)	知的財産(強み・壁)をいかにして生み出し、安定した事業に貢献しているかについてストーリー化する	長年にわたり蓄積されてきた技術と知識の結晶である『ナカムラマジック®』としてまとめられた14工法を活用した事業について、 従来のヒートシンクに並ぶ事業の大きな柱として、アモルファスモーターコアの開発に注力しており、潜在的な市場規模を考慮すると更なる成長可能性がある点が記載されている。
	将来像の実現に向けた課題およびその解決の方向性(事業構想)を明確化する	ヒートシンク、アモルファスモーターコア共に、顧客製品の仕様に応じた開発であるため収益化までの時間を要することから、 収益増加に向けた、製造面におけるポリウム対応を課題として整理している。 解決の方向性として、 金型提供やライセンスアウト、当社ハンドリングによる第三社製造委託などの新たなビジネスモデル構築の方向性が整理されている。
現在 ～将来 (To-Be)	将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する	ライセンスアウトビジネスを念頭に置いた特許ポートフォリオ、技術パッケージ化、ノウハウ管理を含む知財戦略の検討の必要性が整理されている。 また、 パートナーシップ化に向けた当社技術の認知向上、理解促進に向けた施策が整理されている (コンテンツマーケティング、プロフェッショナル向けの情報発信等)

類型②のモデルケースについて、金融機関視点で評価の高かったポイントを中心に全体像を整理（該当するスライドを本編では提示）

4章においては、金融機関視点で中小企業のペルソナを整理し、ペルソナ毎にわかりやすい事例を提示した

4章の見直し・改訂ページ抜粋 (4/5)

類型③モデルケース シスコム

事業も安定しており、融資等の支援ニーズも明確であるが、サービスや製品の提供価値が複雑であり、融資の必要性説明が難しいと感じる企業

類型③のモデルケースについて、金融機関視点で評価の高かったポイントを中心に全体像を整理（該当するスライドを本編では提示）

事業概要

コンテナ港に対し、ETC装置のWCN番号(ETC車載器に割り当てられた固有の番号)を活用した物流管理システムを提供している。自動運転のレベル4の技術を応用した自動搬送化を目指している。
 昨年度実行した融資回収に向けた蓋然性の説明や新たなファイナンス支援に関する金融機関との協議に向けて、知財ビジネス報告書の作成に取り組んだ。

知財ビジネス報告書への記載概要

	項目	金融機関視点の評価の高かった記載内容
過去 ～現在 (As-Is)	知的財産(強み・壁)をいかにして生み出し、安定した事業に貢献しているかについてストーリー化する	コンテナ港に向けたゲート認証システムを27年間提供し続けることができている提供価値(ユーザメリット)がわかりやすく整理されている。 (荷役事業者に対する作業効率化、コンテナヤード周辺の渋滞解消等) また、圧倒的なシェアを誇る競合との差別化要素としての個別カスタマイズ性を踏まえた上での、今後の大型港への事業展開に向けた将来の方向性についても整理されている
現在 ～将来 (To-Be)	将来像の実現に向けた課題およびその解決の方向性(事業構想)を明確化する	また、今後想定される大手の競合の脅威や、助成金獲得ができないによる技術開発推進を妨げるリスクなど、事業構想推進を妨げる可能性のあるリスクに対する見解や対応方針が記載されている。
	将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する	大型港に向けた新顧客開拓や自動搬送の実現に向けた権利化・ノウハウ化などの参入障壁構築としての知財戦略が整理されており、また、そのために求められる投資等に関する数値計画について、ファイナンスニーズの時期や規模ともに整理されている。

4章においては、金融機関視点で中小企業のペルソナを整理し、ペルソナ毎にわかりやすい事例を提示した

4章の見直し・改訂ページ抜粋 (5/5)

類型④モデルケース オーエーセンター		安定的に成長しており、企業の新たな事業戦略にむけて融資等を実行するにあたってのお墨付きを得たい企業
事業概要	北九州の有名なお土産としての地位を確立している「ねじチョコ」の製造・販売を行う。メカサプレシリーズといった大手企業との新しい連携商品もヒットしており、順調に成長を続けている中小企業。製造におけるトレーサビリティ体制構築や、新工場設立に向けた融資獲得に向けて知財ビジネス報告書の作成に取り組んだ。	
知財ビジネス報告書への記載概要		
	項目	金融機関視点の評価の高かった記載内容
過去 ～現在 (As-Is)	知的財産(強み・壁)をいかにして生み出し、安定した事業に貢献しているかについてストーリー化する	ねじチョコの製造・販売に関連する、特許・意匠・商標の知財トリプルガードを構築し、 国内外で販売を安定的に継続できている点が過去3年の売上実績と共に開示 されている。
	将来像の実現に向けた課題およびその解決の方向性(事業構想)を明確化する	異物混入インシデントへの対応方針としてのトレーサビリティ体制構築、および、ネジチョコファクトリーのハウスマーク化などのブランド構築による卸価格交渉カードの強化といった、 今後のコスト削減や、売上拡大に繋がる課題解決の方向性がわかりやすく整理されている 。特にブランド構築については、現在の保有知財の抱えるリスク要因と対応して整理されている
現在 ～将来 (To-Be)	将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する	トレーサビリティ体制構築に関する 具体的な効果が定量的に示されている 。また、売上拡大に必要なブランド構築に向けたアクションや、トレーサビリティ体制構築に向けたアクションそれぞれについて、 ファイナンスニーズの規模と時期と関連付けた形で、販売計画を組み込んだ財務情報と共に整理 されており、金融機関と対話を進めるにあたって参考となる情報が可視化されている。

類型④のモデルケースについて、金融機関視点で評価の高かったポイントを中心に全体像を整理（該当するスライドを本編では提示）

2. 6 実態調査及びフォローアップ調査

調査の全体像及び調査結果概要

全国の地域金融機関等を対象にした知財金融の認知に関する実態調査と過年度に本事業へ参加した金融機関を対象にしたフォローアップ調査を実施した

「知財金融の認知に関する実態調査」・「知財ビジネス報告書等の利用に関するフォローアップ調査」の全体像

項目	知財金融の認知に関する実態調査	知財ビジネス報告書等の利用に関するフォローアップ調査
対象	地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合に該当する銀行	過年度に本事業に参加した金融機関
方法	Microsoft Forms (地方銀行協会、第二地方銀行協会、全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会経由で案内)	Microsoft Forms (地方銀行協会、第二地方銀行協会、全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会経由で案内)
目的	知財金融の認知度や、自立的な知財評価投融资等精度の有無等を調査し、それらの制度概要、運用実態を調査（経年変化把握のための定点調査）	評価書・提案書作成の効果の追跡（経年変化把握のための定点調査）
調査実施期間	2025年1~2月	2025年1~2月
回収数	206	51

本調査を通じて、金融機関の多くが、知財金融への取組意欲はあるものの、推進態勢やノウハウの蓄積、取組みを通じた収益化等に課題を抱えていることが明らかになった

「知財金融の認知に関する実態調査」・「知財ビジネス報告書等の利用に関するフォローアップ調査」の結果概要

【知財金融の認知に関する実態調査】

- 多くの金融機関が知財金融の活動全般において課題があると回答しており、具体的な課題として知財金融の推進に関する態勢整備が最も多く挙げられた
- 取引先の知財に関する事前情報収集をする際の課題としては、取引先全体に対する情報収集の実施、金融機関内での十分な周知が最も多く挙げられた
- 取引先企業へのヒアリングでの知財情報の活用における課題として、知財に関する知識不足・属人的な実施となっていることが多く挙げられた
- 本業支援の中で知財情報を活用している金融機関の多くは、当該支援に関連した手数料等は得ていないとの回答であった
- 回答した金融機関のうち無形資産評価を実施している先は未だ少なく、知的財産の評価に基づく投融資制度については、多くの金融機関で未導入の状況であった

【フォローアップ調査】

- 本年度の事業へ申し込みをしなかった理由として、知財を活用する企業が見つからない等の理由が多く挙げられ、金融機関側における申込時の企業選定の難しさが明らかになった
- 融資業務における知財ビジネス報告書・提案書の活用が「参考資料」ととどまるケースが多く、知財ビジネス報告書自体のさらなる改善や効果的な活用方法に関する金融機関への周知が、本事業における今後の主な課題と考えられる

金融機関の多くが、知財金融への取組意欲はあるものの、推進上の課題を多く抱えている

- ✓ 知財金融に関する本部の推進態勢が整っておらず、営業店に対する周知も十分に行われていない
- ✓ 知財金融への取組みが担当者の属人的な動きにとどまっており、組織として知財金融のノウハウが蓄積されていない
- ✓ 知財金融への取組みを通じた収益化が確立されておらず、積極的な推進意欲に繋がっていない

「知財金融の認知に関する実態調査」 調査結果

取引先の知財に関する事前情報収集は、担当者個人が限定的に実施しているケースが多く、事前収集を行っていない金融機関も多く見られた

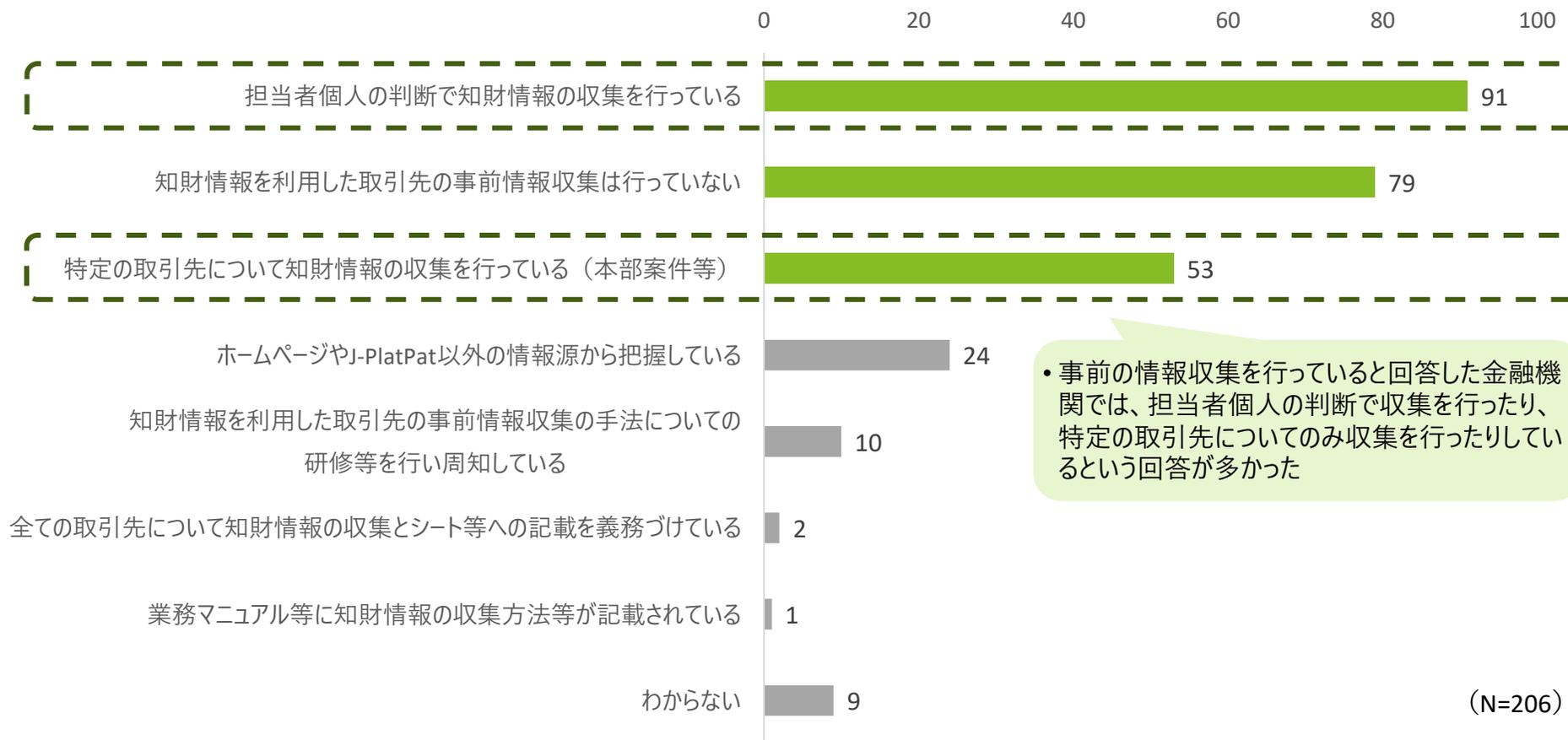
「実態調査」調査結果（1/14）

実態調査

フォローアップ調査

Q1

「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、どのような取組を行っていますか？



取引先の知財に関する事前情報収集をする際の課題としては、取引先全体に対しての情報収集の実施、行員への十分な周知が最も多く挙げられた

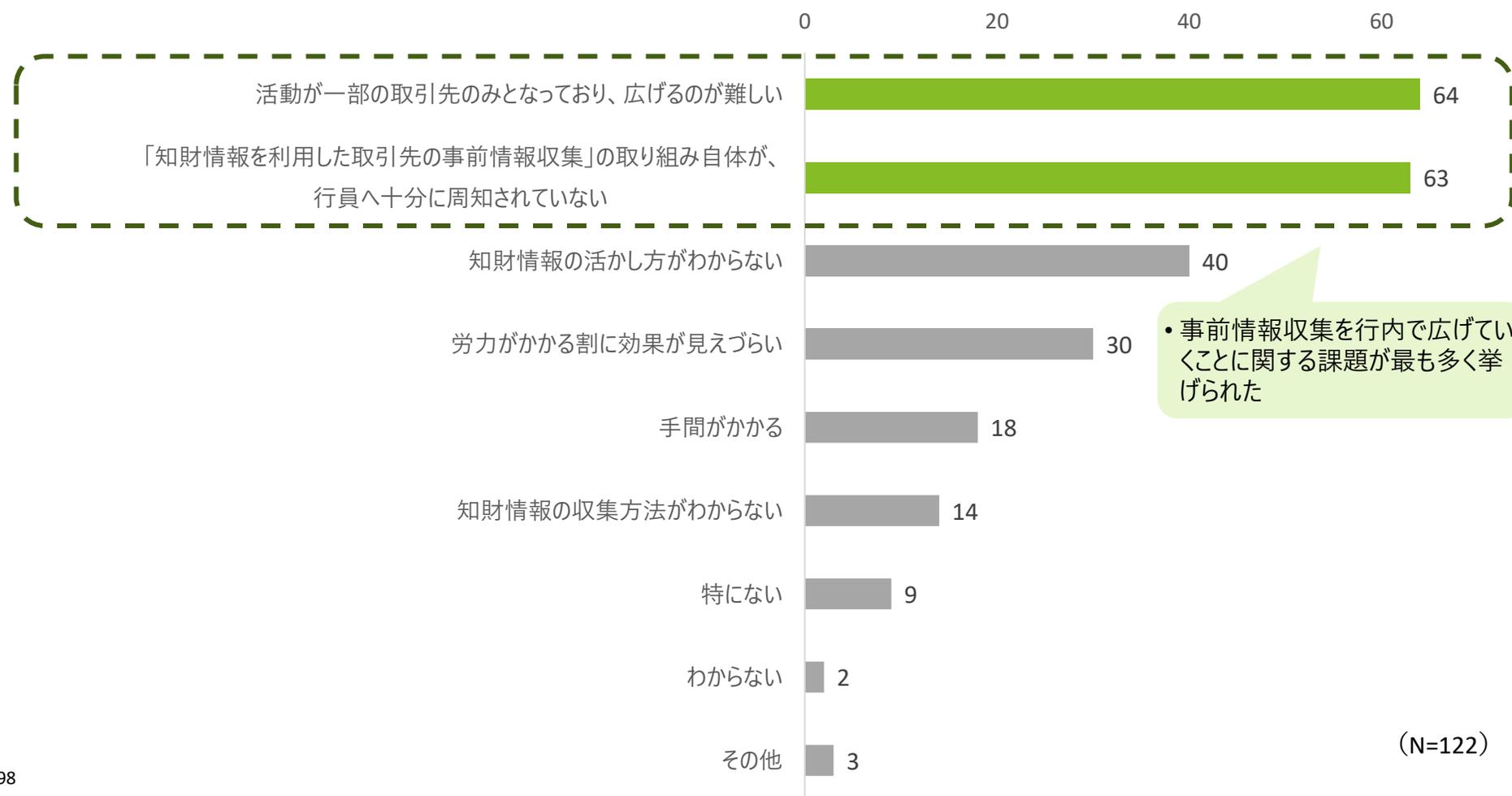
「実態調査」調査結果（2/14）

実態調査

フォローアップ調査

Q2

（Q1で事前情報収集を行っていると回答した方）
「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、当てはまるものを選択してください。



取引先企業への知財情報を活用したヒアリングを行っていないという回答が最も多かった なお、ヒアリングを行っている場合は、担当者ベースで実施されていることが多かった

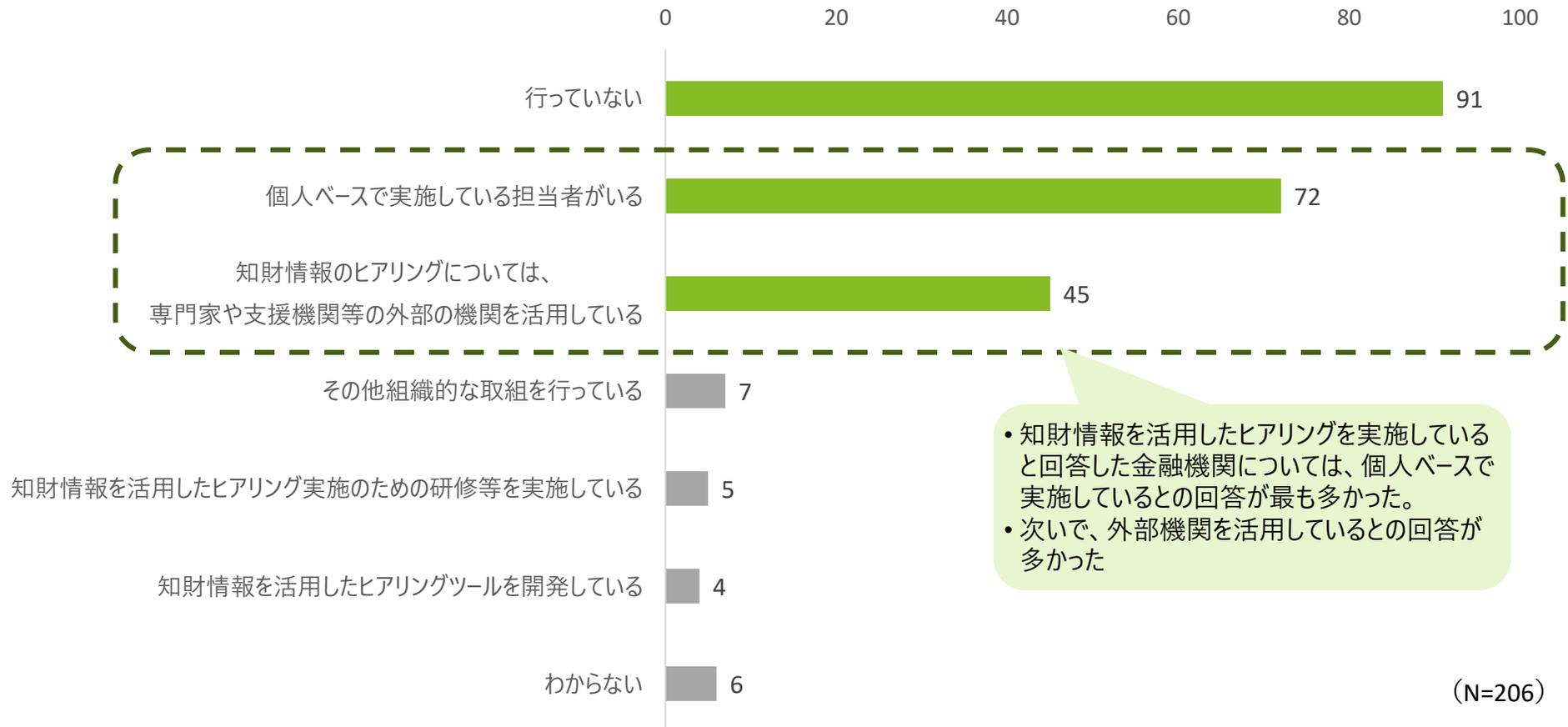
「実態調査」調査結果（3/14）

実態調査

フォローアップ調査

Q3

「取引先企業へのヒアリングにおける知財情報の活用」とは、取引先へのヒアリング等に際して、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？



取引先企業へのヒアリングでの知財情報の活用における課題として、知財に関する知識不足・属人的な実施となっていることが多く挙げられた

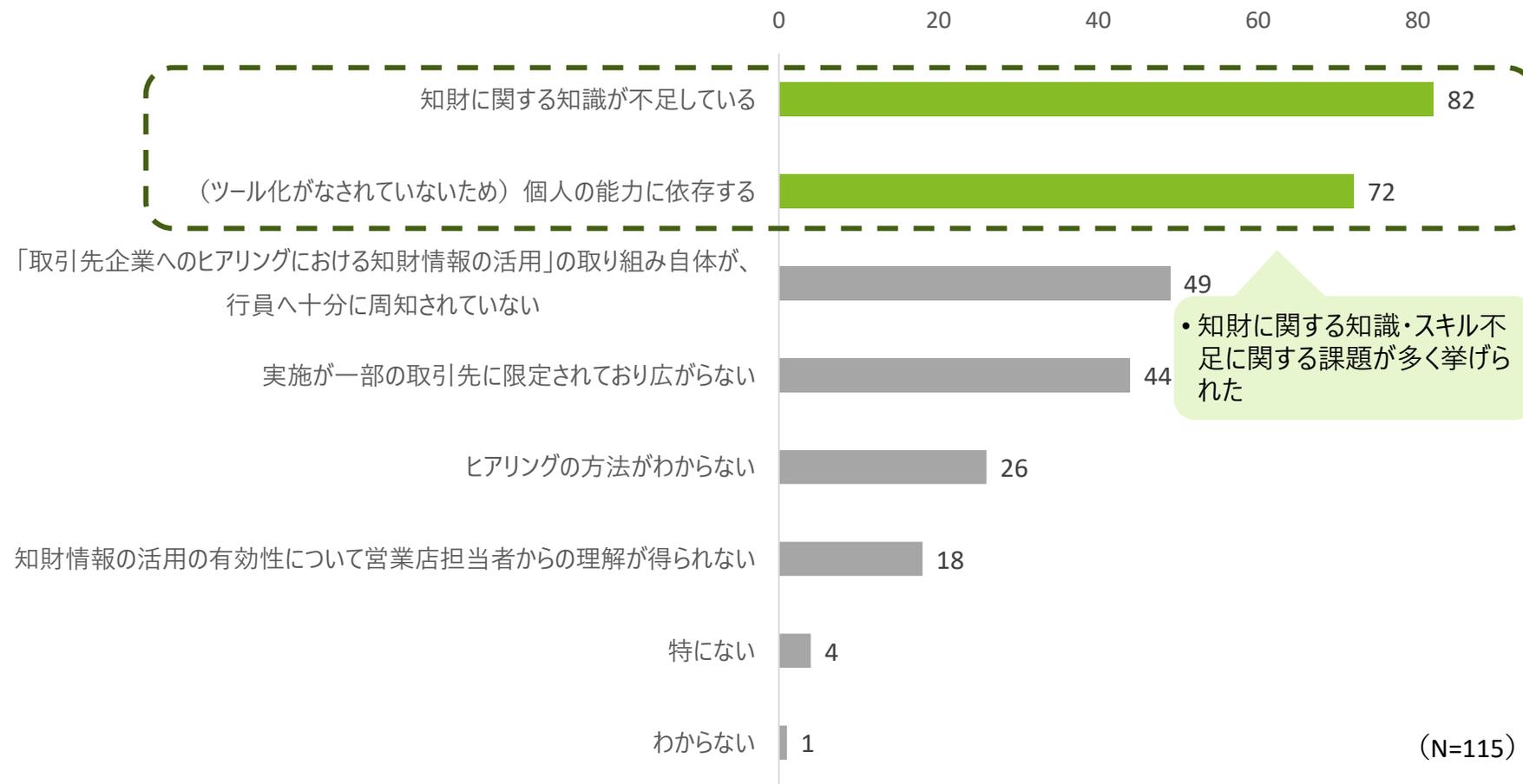
「実態調査」調査結果（4/14）

実態調査

フォローアップ調査

Q4

（Q3でヒアリングを行っていると回答した方）
「取引先企業へのヒアリングにおける知財情報の活用」を行う際の課題について、当てはまるものを選択してください。



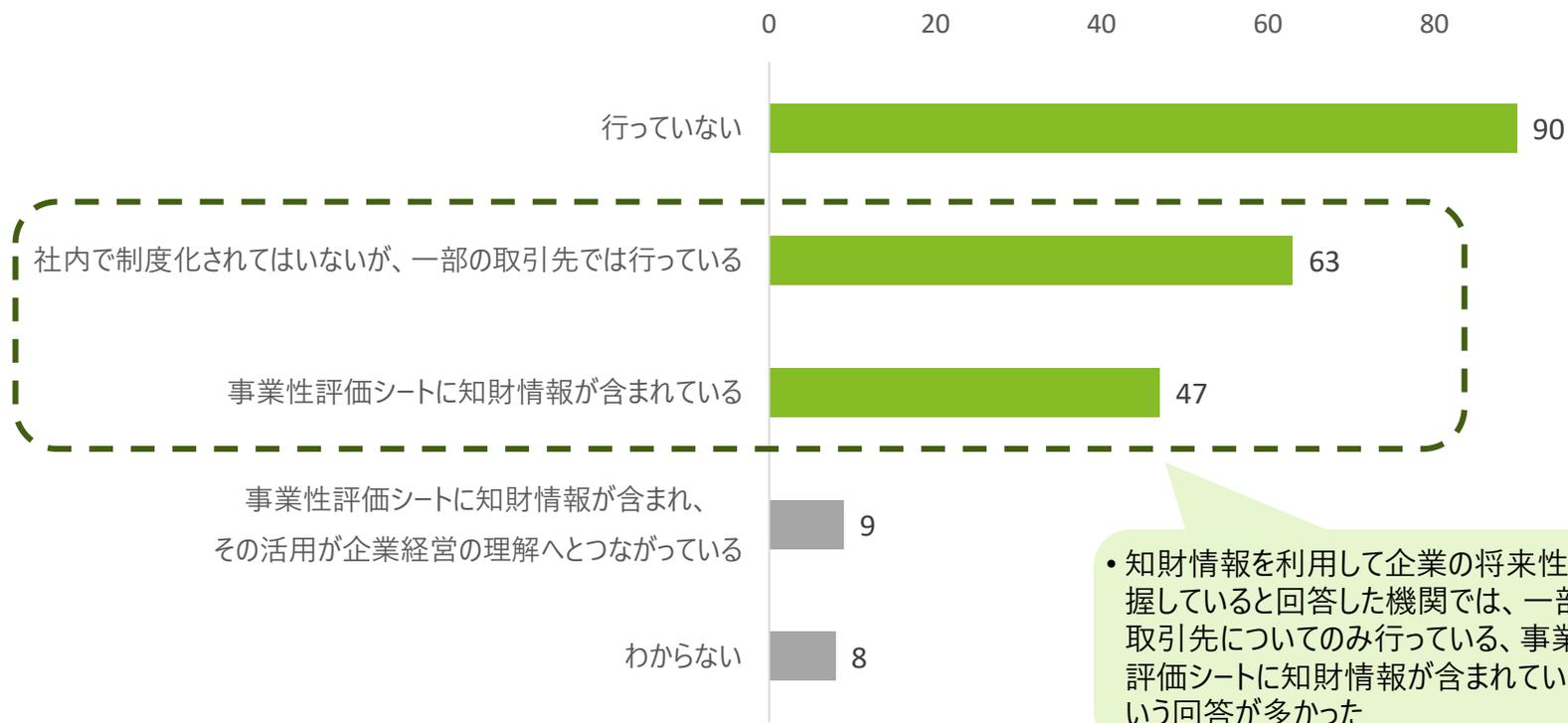
企業の将来性や経営ニーズを把握する際に、知財情報を活用していないとの回答が多く、次いで、一部の取引先について行っているという回答が多かった

「実態調査」調査結果 (5/14)

実態調査

フォローアップ調査

Q5 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取組を行っていますか？



(N=206)

知財情報を利用した取引先企業の将来性或経営ニーズの理解を行う際の課題としては、知財・知財の評価方法についての知識やスキル不足が多く挙げられた

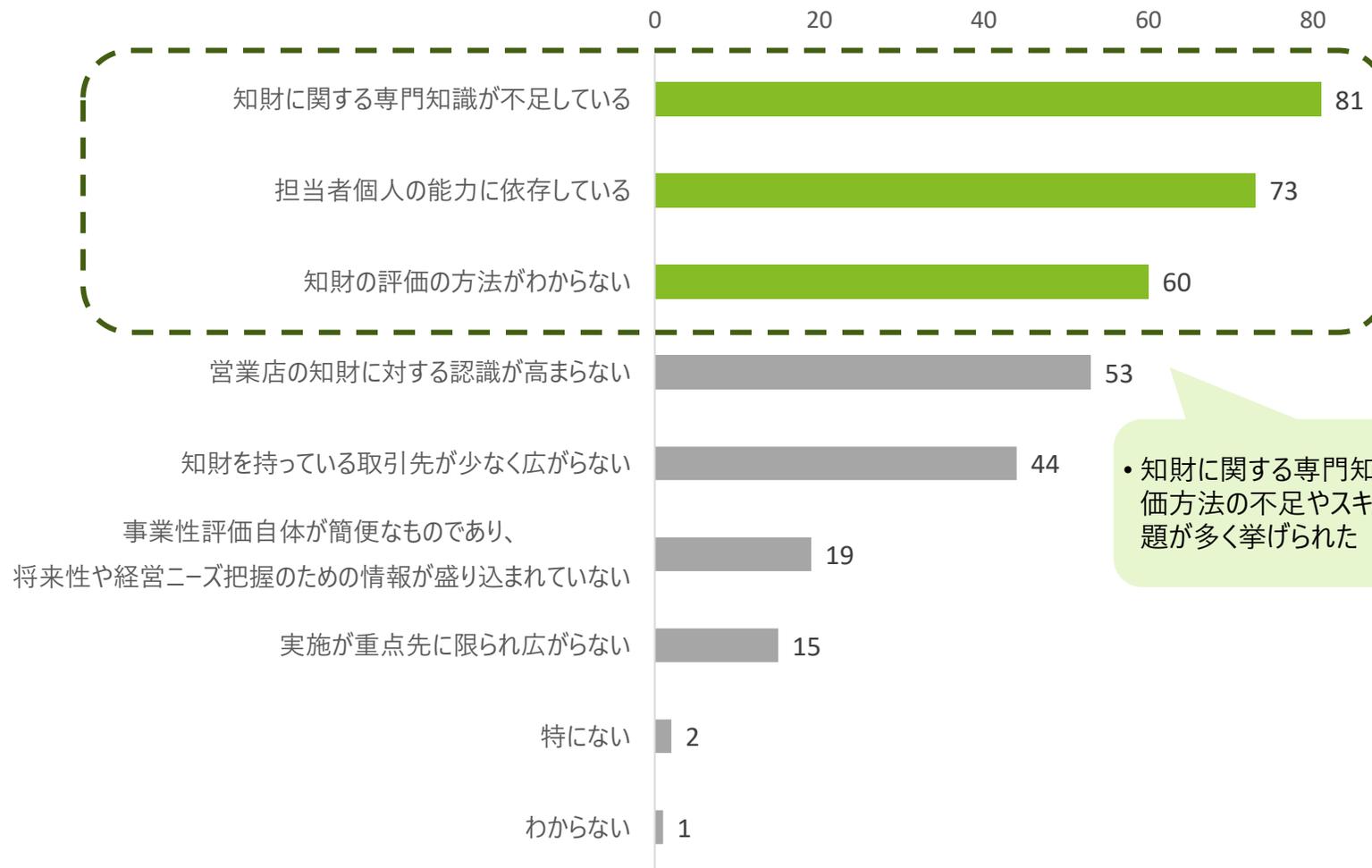
「実態調査」調査結果（6/14）

実態調査

フォローアップ調査

Q6

（Q5で取組を行っていると回答した方）
「知財情報を利用した取引先企業の将来性或経営ニーズの理解」を行う際の課題について、当てはまるものを選択してください。



・知財に関する専門知識・知財の評価方法の不足やスキルに関する課題が多く挙げられた

(N=115)

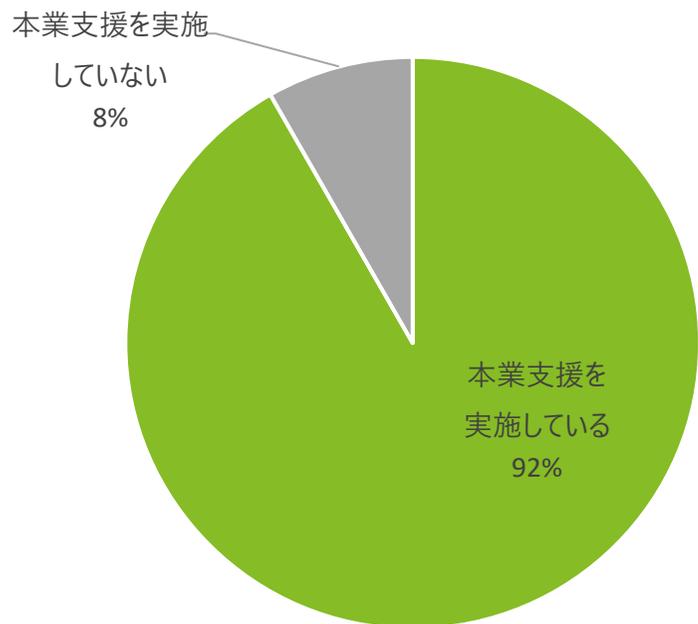
回答した金融機関のうち約9割が本業支援を実施しているものの、このうち半数以上の金融機関が、本業支援のなかで知財情報を活用したいが実施できていない状況であった

「実態調査」調査結果（7/14）

実態調査

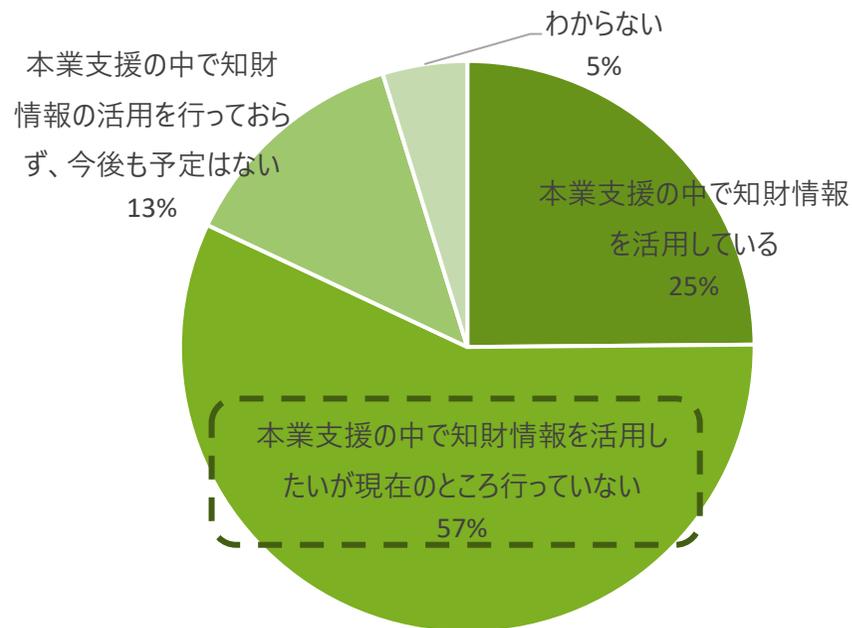
フォローアップ調査

Q7 貴機関では、本業支援に関する取組を行っていますか？



(N=206)

Q8 (Q7で実施していると回答した方) 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？



• 知財情報を活用したいが現在できていないという回答が最も多かった

(N=189)

本業支援の中で知財情報を活用している金融機関の多くは、手数料やその他付加価値は得ていないとの回答であった

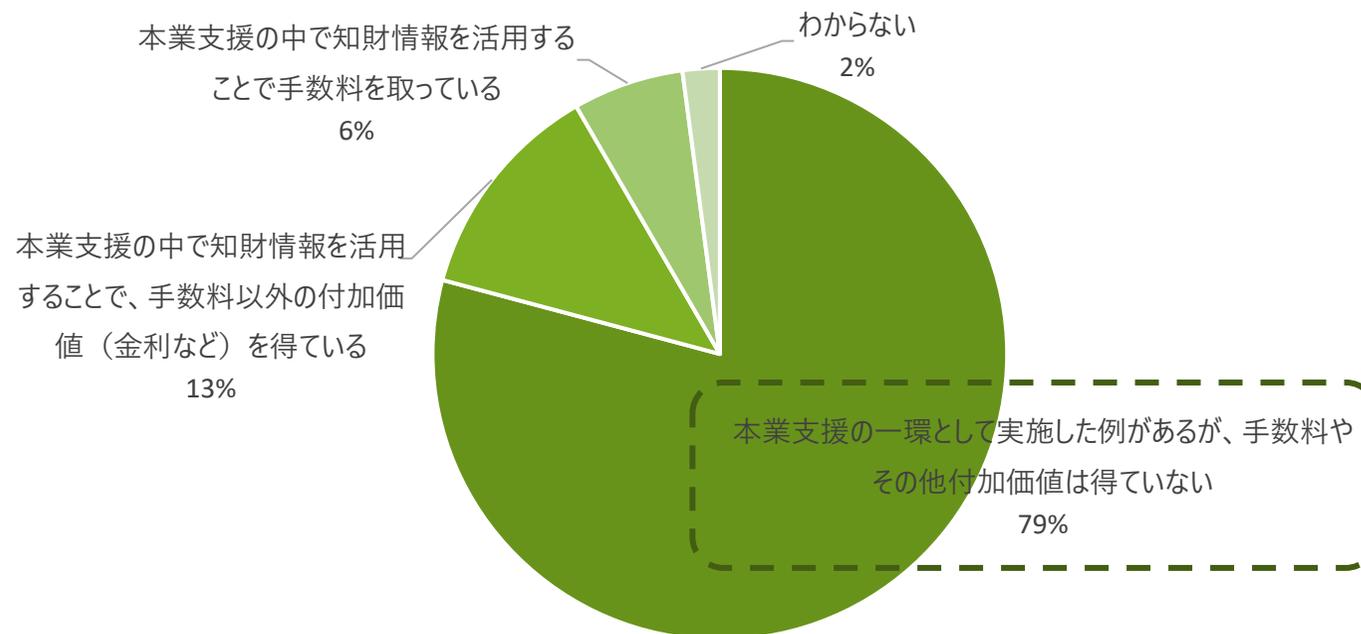
「実態調査」調査結果（8/14）

実態調査

フォローアップ調査

Q9

（Q8で本業支援の中で知財情報を活用していると回答した方）
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？



(N=47)

ソリューション提案における知財情報の利用の課題として、知財に関する専門的な知識・スキルの不足や知財から提案につなげていくことが最も多く挙げられた

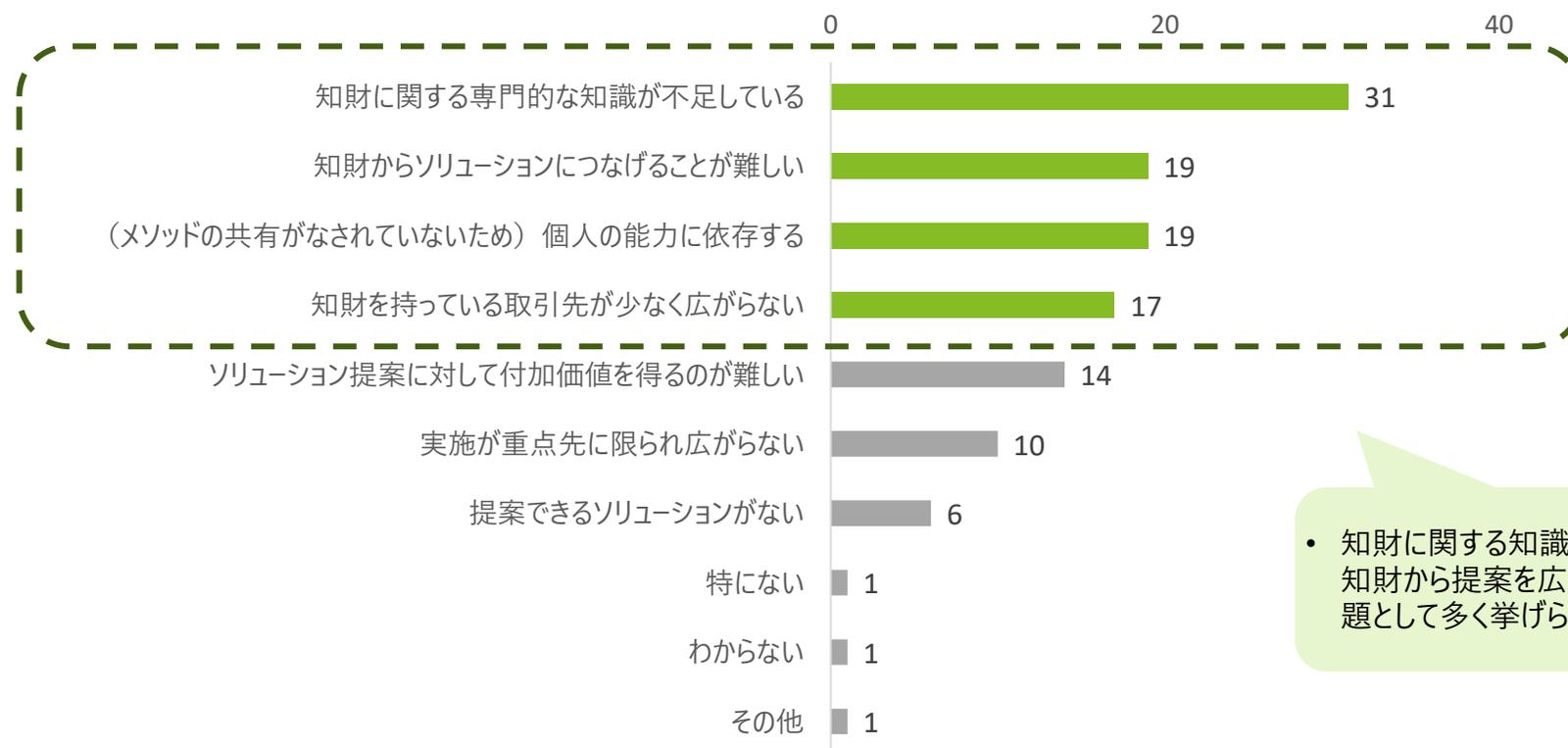
「実態調査」調査結果（9/14）

実態調査

フォローアップ調査

Q10

（Q9で「わからない」以外を選択した方）
「金融機関としての本業支援に係る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、当てはまるものを選択してください。



- 知財に関する知識・スキル不足や知財から提案を広げていくことが課題として多く挙げられた

（N=47）

回答した金融機関のうち無形資産評価を実施している先は約1割であり、知的財産の評価に基づく投融資制度については、多くの金融機関で未導入の状況であった

「実態調査」調査結果（10/14）

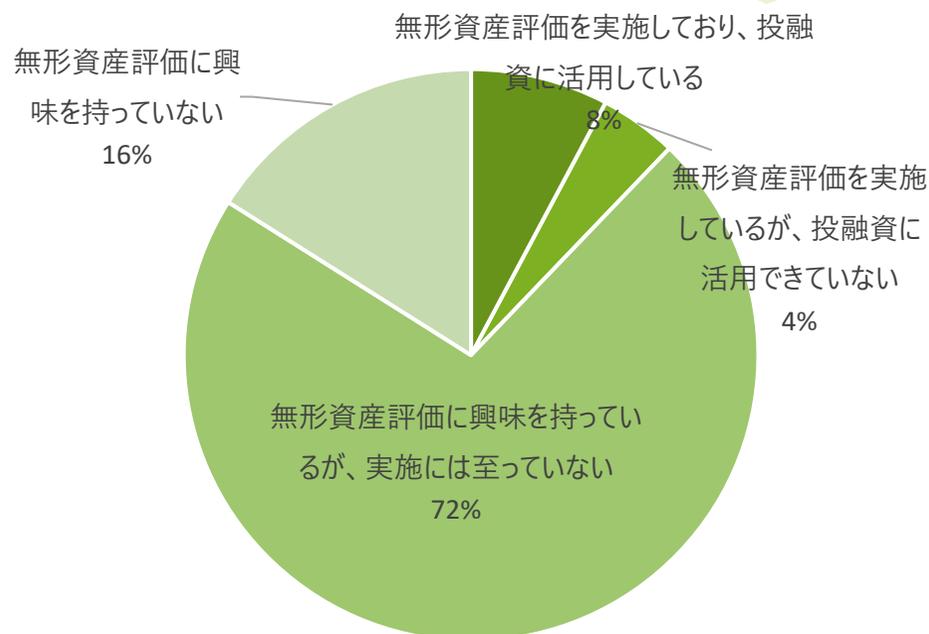
実態調査

フォローアップ調査

Q11

貴機関において、（知財に限定しない）無形資産評価（知財、ブランド、人材等）を実施していますか？

- 約12%の機関で無形資産評価を実施

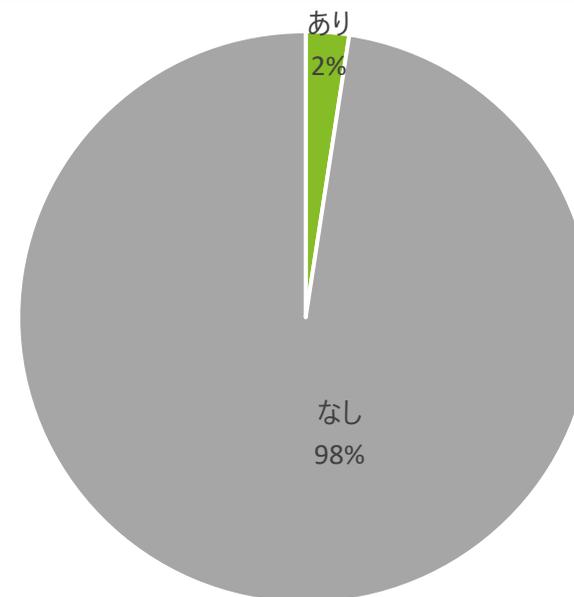


(N=206)

Q12
・13

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？

ある場合は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、可能な範囲でお聞かせください。



(N=206)

■ 具体的な回答

- 金融機関A・B：知的財産担保融資
- 金融機関C：特許権を対象とした知的財産融資（過去利用実績4件）

約8割の金融機関が知財金融の活動全般において課題があると回答している 具体的な課題としては知財金融の推進に関する態勢整備が最も多く挙げられた

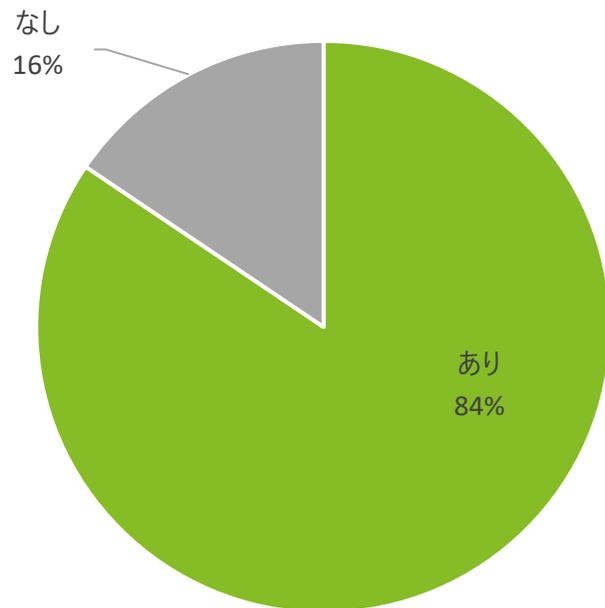
「実態調査」調査結果（11/14）

実態調査

フォローアップ調査

Q14

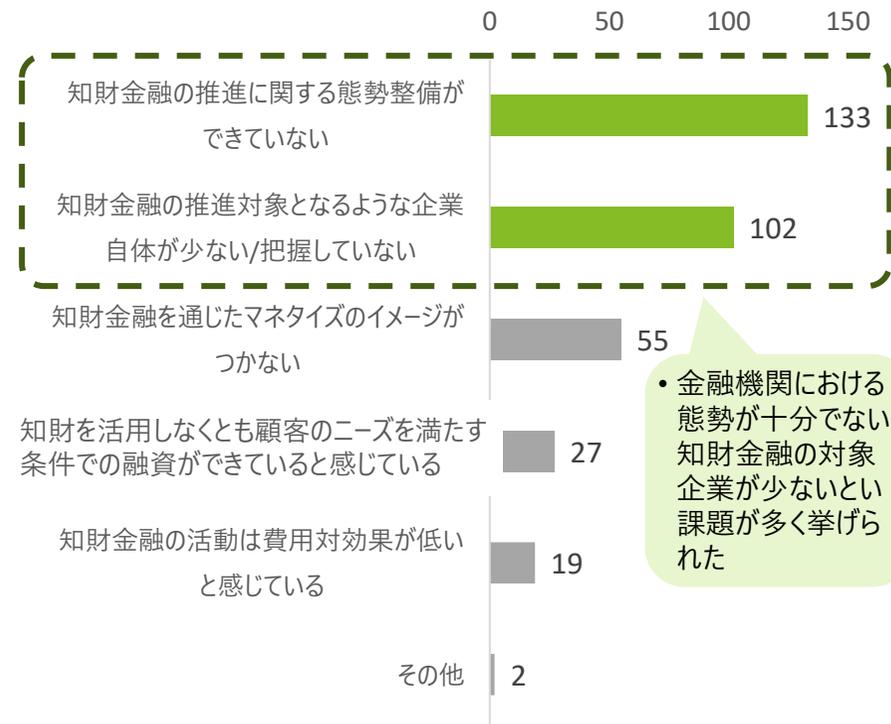
貴機関において、知財金融の活動全般における推進上の課題があると感じますか？



(N=206)

Q15

「知財金融の活動全般における推進上の課題」に当てはまるものを選択してください。



・金融機関における態勢が十分でない、知財金融の対象企業が少ないとい課題が多く挙げられた

(N=206)

特許庁の知財金融に関する事業の認知度は高く、金融機関の約9割が聞いたことがあると回答した。また、約4割が来年度の事業に参加したいと回答した

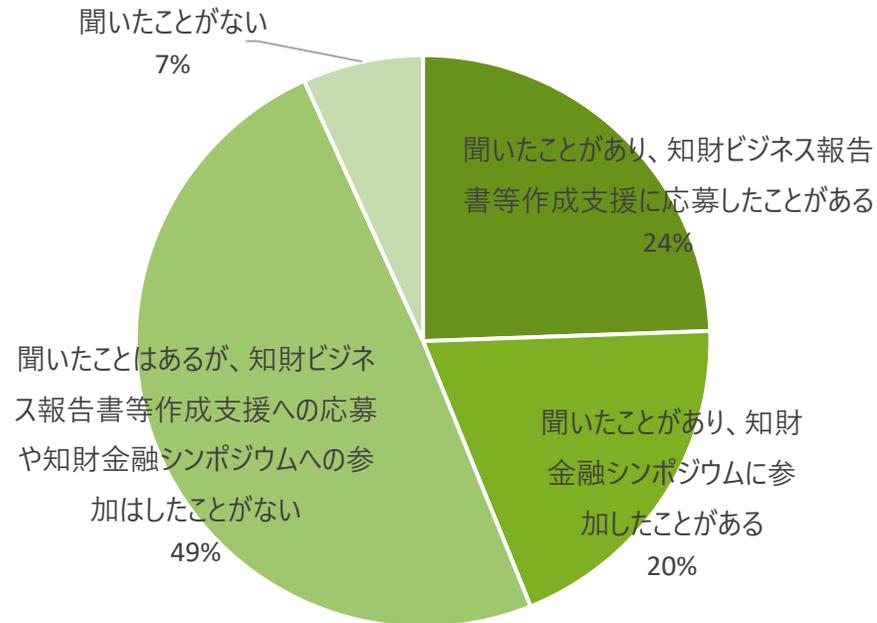
「実態調査」調査結果（12/14）

実態調査

フォローアップ調査

Q16

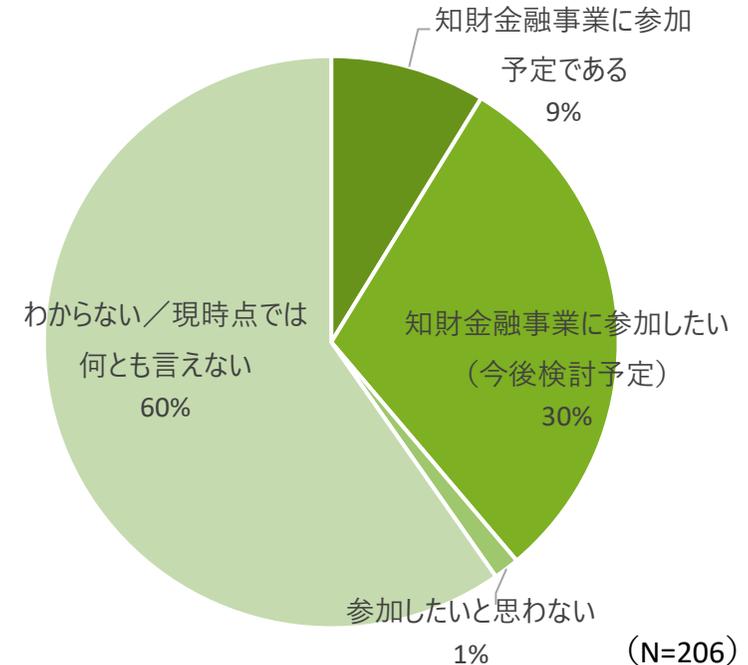
特許庁が推進する知財金融に関する事業について聞いたことはありますか？



(N=206)

Q17
・18

来年度以降の特許庁の知財金融に関する事業に参加したいと感じますか？



(N=206)

■ 参加したいと思わない理由

- 取引先に知財を活用するような業種がないため

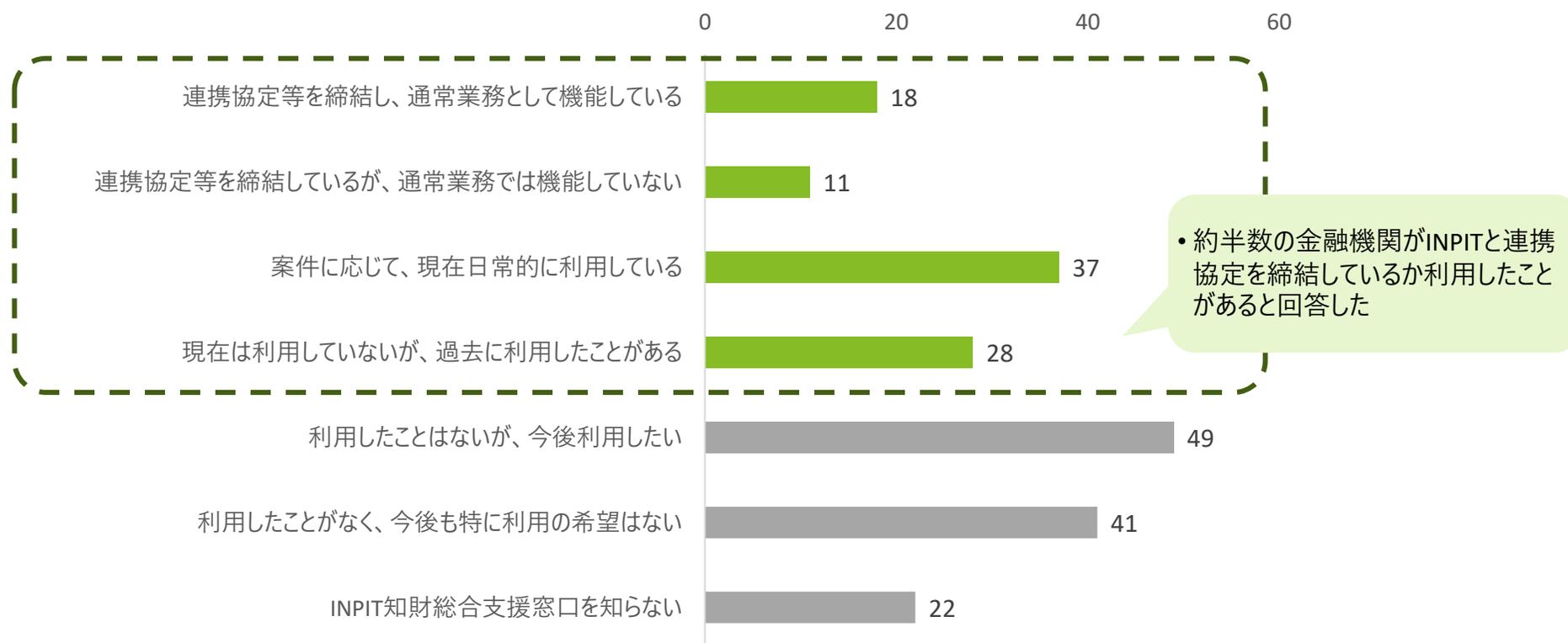
約半数の金融機関がINPITと連携協定を締結しているか利用したことがある また、利用したことないと回答した金融機関の約25%も今後利用したいと考えている

「実態調査」調査結果（13/14）

実態調査

フォローアップ調査

Q19 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「INPIT知財総合支援窓口」と連携したことはありますか？



(N=206)

その他の意見として、セミナー開催や情報連携に関する要望が多く挙げられたほか、知財ビジネス報告書を作成するメリットを増やす制度設計を期待する意見が挙げられた

「実態調査」調査結果（14/14）

実態調査

フォローアップ調査

補足
質問

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。

■ セミナー・情報連携

- 知財を活用した金融機関の具体的な事例集 知財を活用した金融機関のコンサルティングの可能性についてセミナー等で取り上げてほしい
- 初心者向けセミナー等を開催してほしい
- 企業ブランディングや海外進出する際の知的財産の活用について、支援策やアドバイスがほしい
- 知的財産の活用の有効性や特許庁の施策を取引先へ簡単に周知できるようなツールがほしい
- 銀行が連携した取組事例集などがあるとありがたい

■ 事業周知

- 知財金融事業、知財に関する補助事業等、有用な取組を行っているが、一般の中小企業・零細事業者には十分周知されていない

■ 本事業の課題

- 所管部署において融資審査における知的財産(無形資産を含む)を評価する仕組み(能力)が乏しいため、知財ビジネス評価書等の敷居が低くなれば有難い。職員の人手不足のため当該に於ける取組みに際し、マンパワー不足と優先順位が低くなっていることが課題
- 知的財産関連施策は多岐に亘っている印象であり、専門性も高く、本業支援に活用しようと思うと相当の態勢整備が必要と感じる。また、知的財産を活用した本業支援は非常に重要と感じるが、事業者には活用していただく際のハードルを下げる仕組みが必要と感じる

■ 知財ビジネス報告書の活用

- 知財ビジネス報告書等について、公募を常時受付にして補助金の加点項目にするなど、具体的に企業側のメリットが見える形にすれば活用が更に広がる可能性があると思う
- 知財ビジネス評価・提案書を作成することで、融資申込時に金利負担軽減等のメリットが受けられる制度を検討してほしい

■ 知財施策全般への意見

- 日本で知財が活発化しない原因として、金融機関の知的財産権に対する理解不足や、知的財産権の価値評価方法の未確立が挙げられる。また、知的財産権の行使に対する社会的な抵抗や法制度の未整備も障害となっている。知財金融を普及させるためには、現行法制度の見直しや関係機関の協力が必要

【参考】前回（令和5年度）「実態調査」調査結果（一部抜粋）

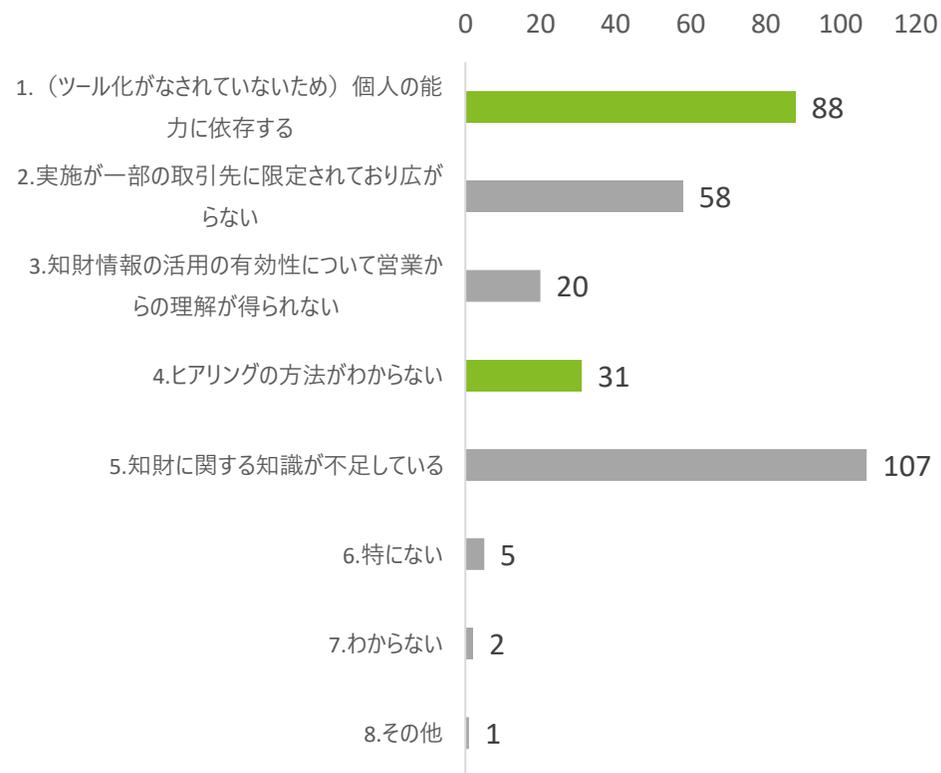
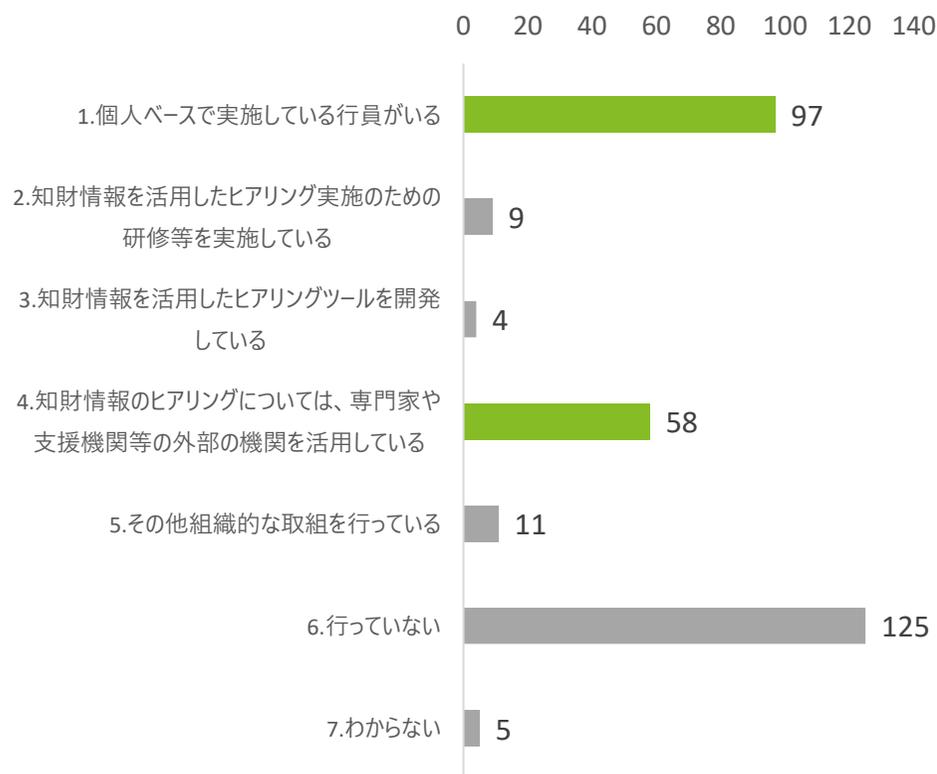
令和5年度「実態調査」調査結果（1/2）

実態調査

フォローアップ調査

「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）

左記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。



【参考】前回（令和5年度）「実態調査」調査結果（一部抜粋）

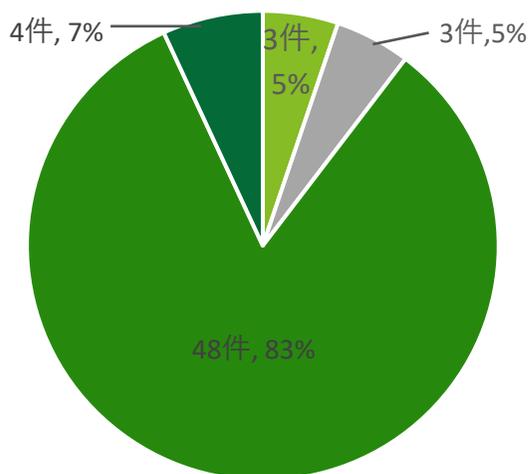
令和5年度「実態調査」調査結果（2/2）

実態調査

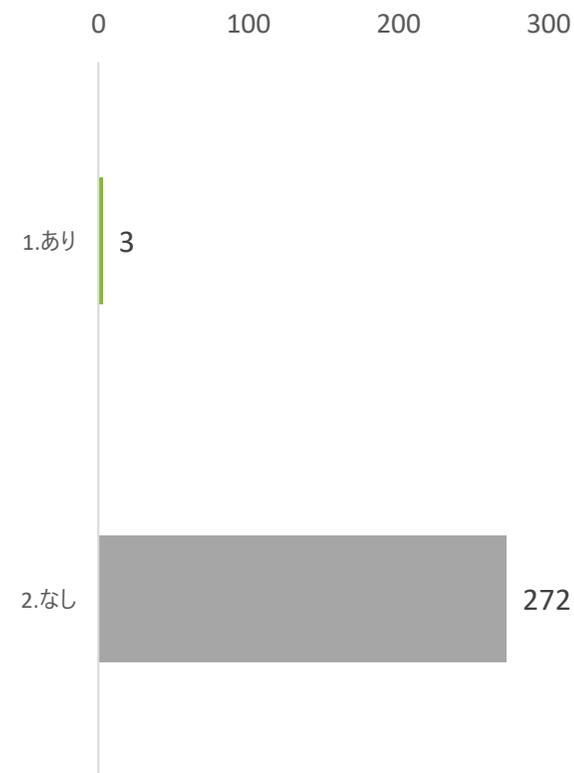
フォローアップ調査

本業支援を実施し、かつ本業支援の取組の中で、知財情報を活用している金融機関に質問します。
貴機関では、本業支援において知財情報を活用する中で、どのように知財情報を活用していますか？（複数回答可）

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。



- 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



※調査結果の一部抜粋にあたり、当時の質問から文言を一部変更

「知財ビジネス報告書等の利用に関する フォローアップ調査」 調査結果

過去に本事業を利用した金融機関は2014年度から2023年度の事業に参加した経験があり、うち約40%が本年度の事業へ申し込みを行った

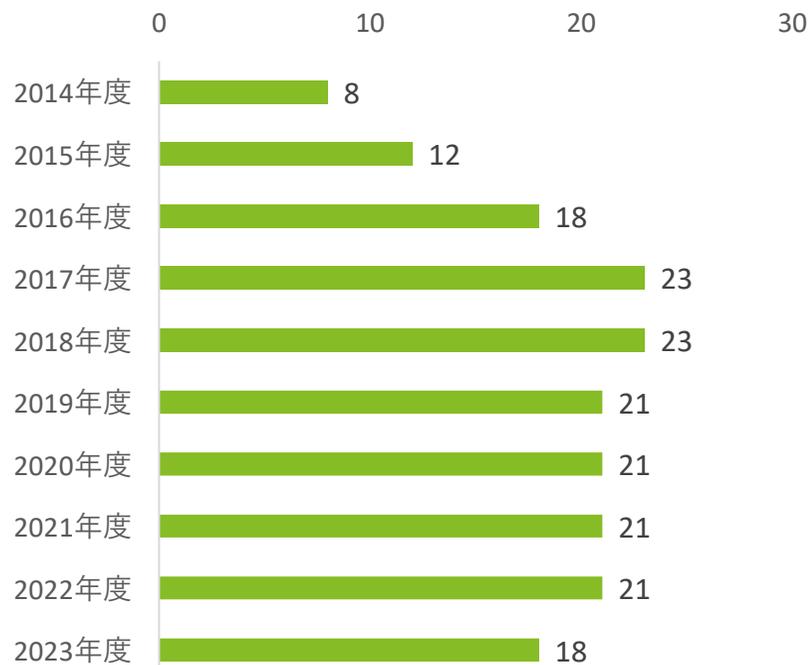
「フォローアップ調査」調査結果 (1/9)

実態調査

フォローアップ調査

Q1

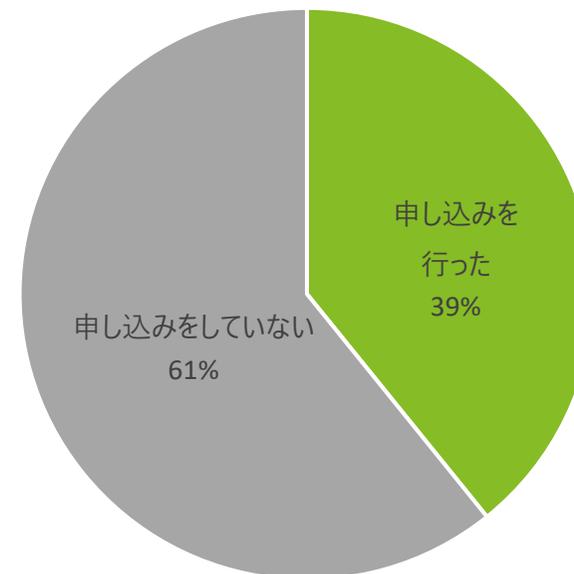
知財ビジネス評価書・提案書の提供を受けた年度を選択してください。



(N=51)

Q2

本年度の知財ビジネス報告書作成支援への申込状況をお聞かせください。



(N=51)

本年度の事業へ申し込みをしなかった理由として、知財を活用する企業が見つからない等の理由が多く挙げられ、申込時の企業選定の難しさが明らかになった

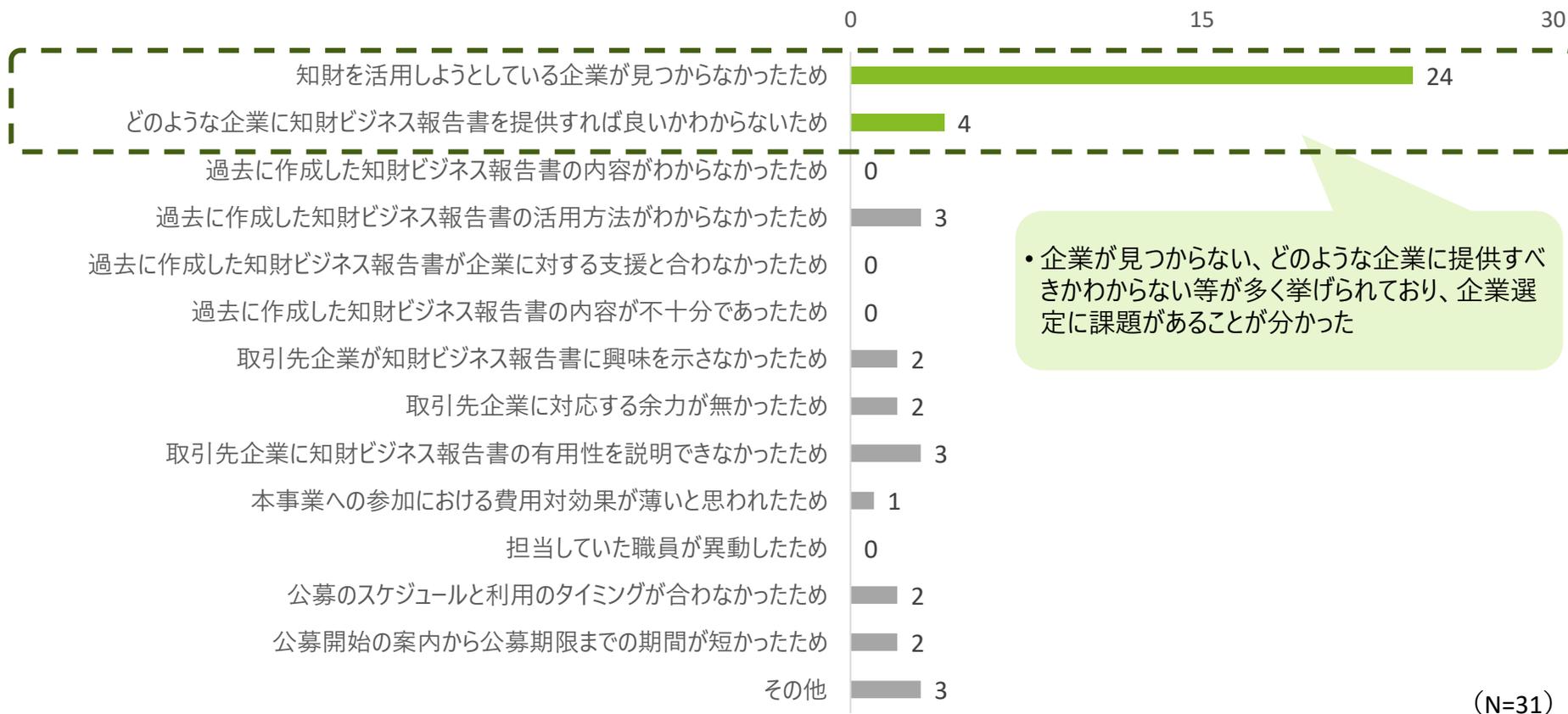
「フォローアップ調査」調査結果 (2/9)

実態調査

フォローアップ調査

Q3

(本年度の知財ビジネス報告書作成支援への申込をしていない方)
 申し込みなかった理由について当てはまるものを選択してください。



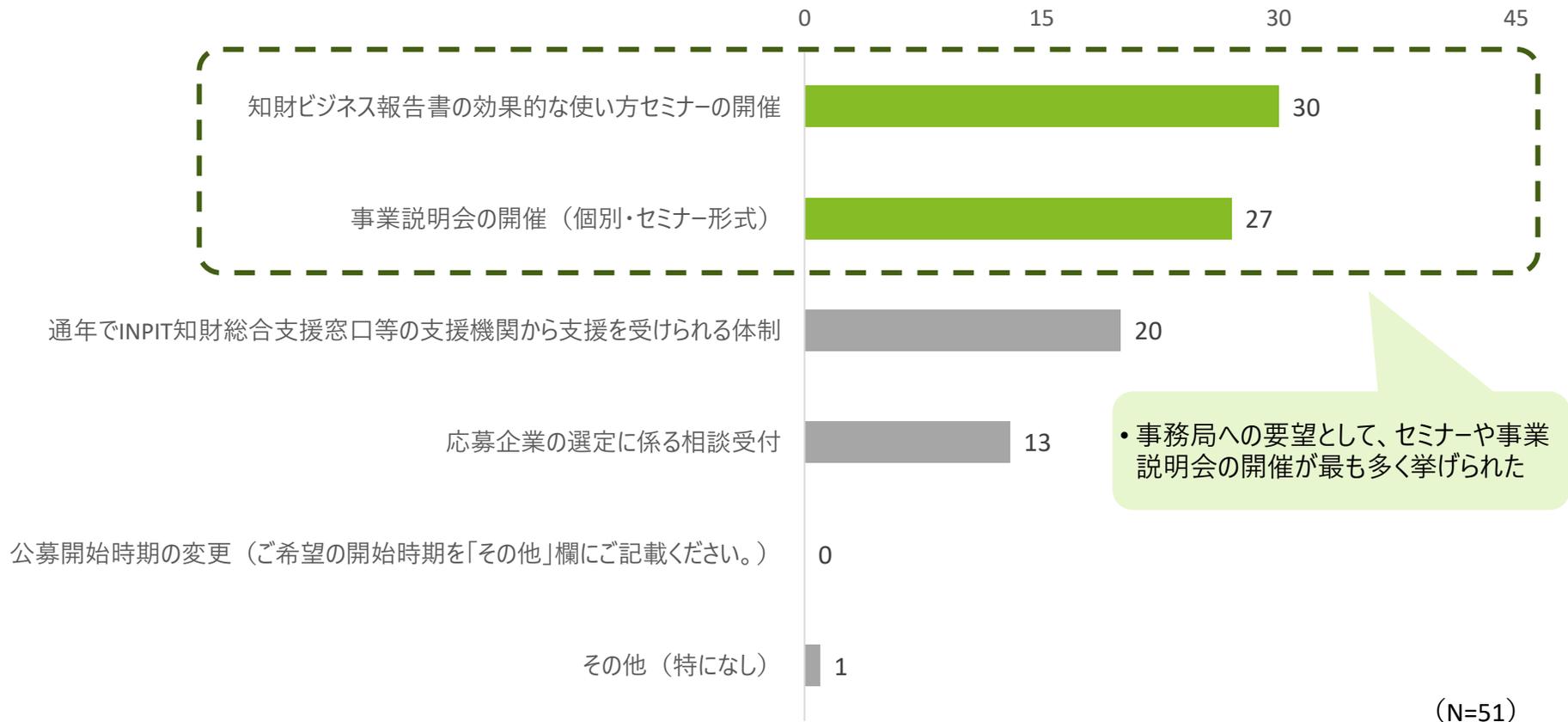
本事業への申し込みに当たって、知財ビジネス報告書の効果的な使い方についてのセミナーを開催してほしいという意見が多く見られた

「フォローアップ調査」調査結果（3/9）

実態調査

フォローアップ調査

Q4 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、当てはまるものを選択してください。



2023年度に過年度の知財ビジネス評価書・提案書が与信判断のうえで有効であったと回答した金融機関は全体の20%を占めた

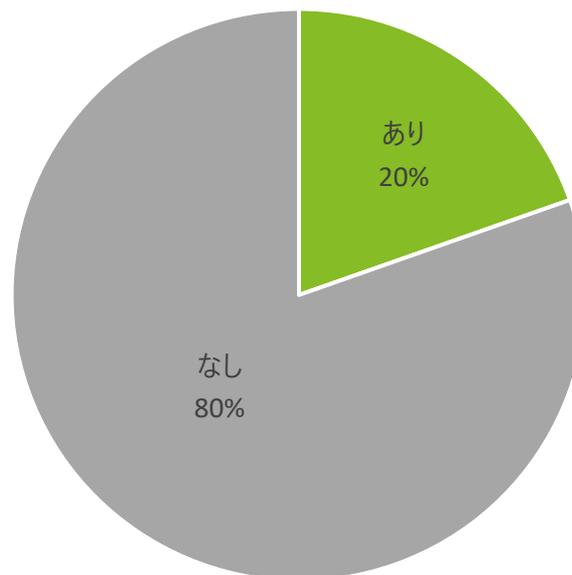
「フォローアップ調査」調査結果（4/9）

実態調査

フォローアップ調査

Q5

これまで知財ビジネス評価書・提案書報告書を提供した企業のうち、2023年度において、評価書・提案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、融資の申込みがあり、実行に至った企業はありましたか？



(N=51)

2023年度に行った融資案件のうち知財ビジネス評価書・提案書を提供した企業への融資総額は約7億円となった

「フォローアップ調査」調査結果（5/9）

実態調査

フォローアップ調査

Q6

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、2023年度に行った融資案件について、その件数および内訳内容を教えてください。

項目	件数及び内訳
回答融資件数	20件
うち評価書・提案書を活用した案件の数	10件
総融資額	726百万円
うち評価書・提案書を活用した案件の融資額	295百万円
融資目的	設備 2件、運転 18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

Q9

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、2023年度において、評価書・提案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、以下にあてはまる件数をそれぞれ教えてください。

項目	件数
融資の申込みがあり、実行に至った企業数※	20件
融資の申込みがあったが、実行に至らなかった企業数	0件
融資の申込みに至らなかった企業数	27件
融資の申込み等の状況が不明の企業数	66件
回答金融機関数	50件

※Q6の回答融資件数とした

※回答全体のうち3件は金額無回答

上記のほか、「複数実績あり」と回答あり（件数・金額いずれも無回答）

知財ビジネス報告書・提案書を融資の際の参考資料として活用したという回答が最も多く、次いで、積極的な融資案件採用となったという回答が多かった

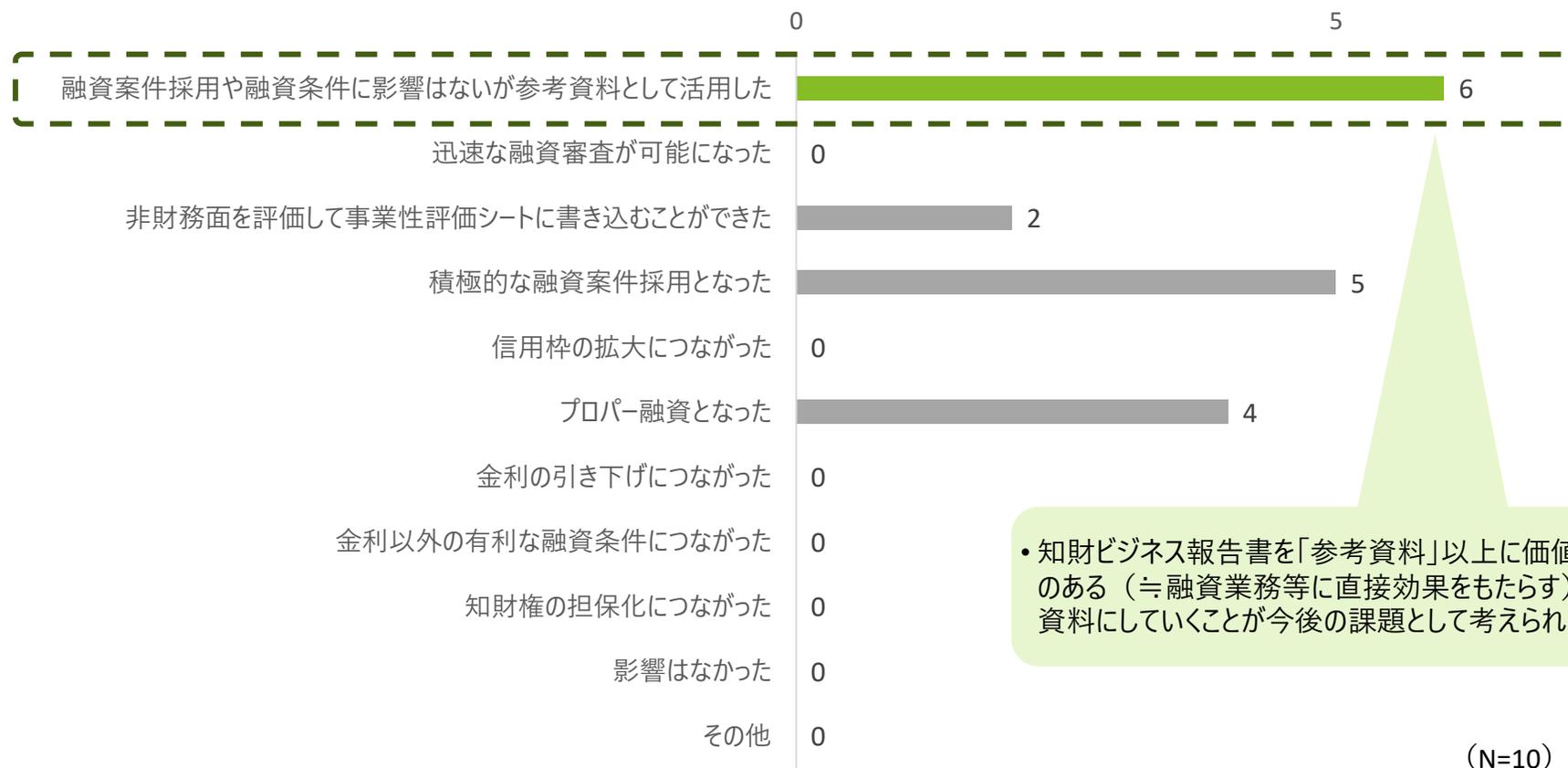
「フォローアップ調査」調査結果（6/9）

実態調査

フォローアップ調査

Q7

Q6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。該当するものを選択してください。



知財ビジネス評価書・提案書には10~20万円程度の価値があるという回答が多かった一方、金融機関として実際に対価を支払うことは難しいとの回答が多かった

「フォローアップ調査」調査結果（7/9）

実態調査

フォローアップ調査

Q8-1

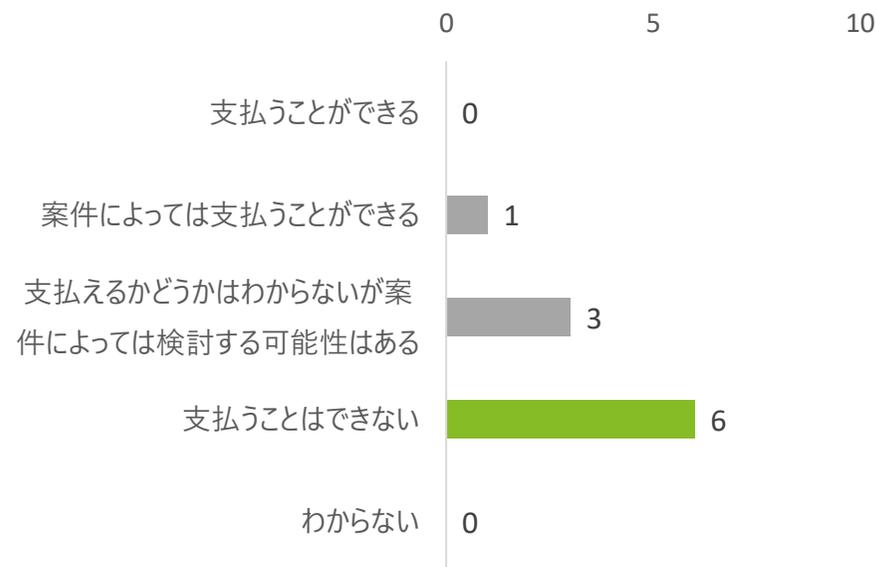
Q6でご回答いただきました融資案件に関する知財ビジネス評価書・提案書について、仮に貴行として対価を支払うとした場合、どの程度の価値があると考えますか？

金額	回答数
0円	2
10万円	2
20万円	4
25万円	1
10万~100万円の範囲	1

(N=10)

Q8-2

左記金額について、貴機関として支払うことはできますか？



(N=10)

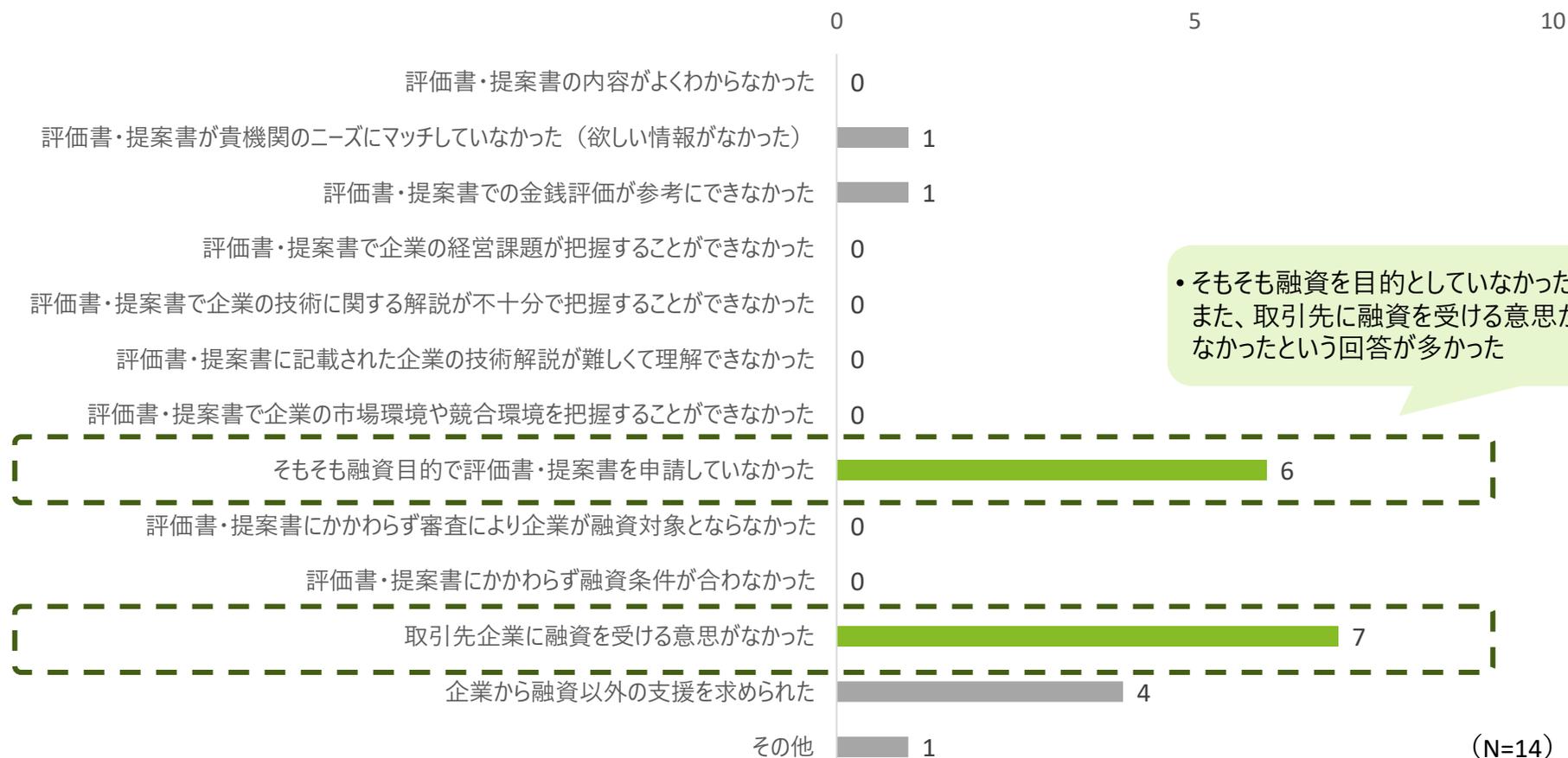
知財ビジネス評価書の提供後融資につながらなかった理由としては、取引先企業に融資を受ける意思がなかったが最も多く、評価書への否定的な意見は少なかった

「フォローアップ調査」調査結果 (8/9)

実態調査

フォローアップ調査

Q10 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を選択してください。



過年度知財ビジネス評価書・提案書を提供した企業のうち、本業支援につながった内容としては、販路開拓支援が最も多く挙げられた

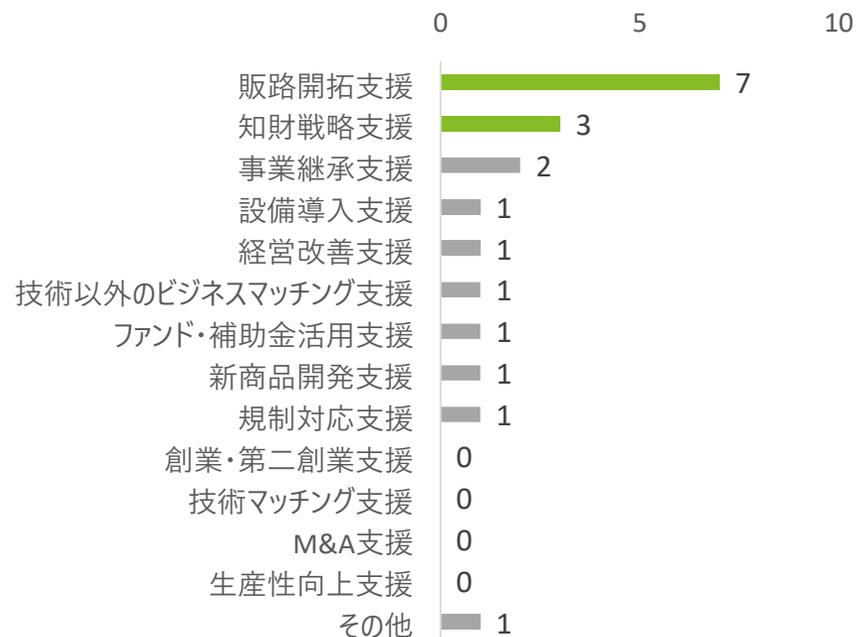
「フォローアップ調査」調査結果（9/9）

実態調査

フォローアップ調査

Q11

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、2023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。



Q12

知財ビジネス報告書等（知財ビジネス評価書・提案書含む）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。

■ ビジネス報告書の改善案

- 知財に対する具体的な金額の提示が必要と思料。
- 他社と比較した際の優位性をわかりやすく表現してほしい。
- 2022年度では、企業の取り組みたい分野に対し、市場の大きさや競合企業などの調査が事業戦略の決定に役立った。2024年度はそれがあるかどうか分からず不安。

■ 事業全般への意見

- 顧客の知財を整理して、調査して、提案できる良い制度のため事業継続して欲しい。この制度に似た水産庁のマーケットイン型養殖実証補助も顧客に勧めて喜ばれた。こうした無形資産を評価する制度は助かる。
- 近年金融機関が記入する箇所が多く負担が重い。

(N=15)

【参考】前回（令和5年度）「フォローアップ調査」調査結果（一部抜粋）

令和5年度「フォローアップ調査」調査結果

実態調査

フォローアップ調査

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。

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。
(複数回答可)

金額	数
回答金融機関数	29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件
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件
融資の申し込みに至らなかった企業数	73件
融資の申し込み等の状況が不明の企業数	72件



※調査結果の一部抜粋にあたり、当時の質問から文言等を一部変更

2. 7 專門家育成

弁理士をはじめとする専門家育成に向けて専門家セミナーをオンラインで開催した

専門家セミナー

専門家セミナーの概要

目的	✓ 事業終了後の自走化を見据え、知財ビジネス報告書を活用して中小企業の知財・無形資産を整理・分析し、金融機関などから評価を受けられる環境を整備するための専門家を育成すること
対象者	• 弁理士をはじめとする支援人材
講師	① 知財金融用取組紹介 • 事務局 ② 専門家による講演 • デロイトトーマツ弁理士法人 渡辺氏 ③ 本年度支援先を交えたパネルディスカッション • オーエーセンター、ひびき信用金庫、渡辺氏
周知方法	• <u>プレスリリース</u> • <u>INPITを通じた周知</u> • <u>弁理士会等を通じた周知</u>
実施時期	2025年1月17日(金)13:00-14:30
開催方式	オンライン(Zoom)
その他	セミナー終了後アンケートを実施

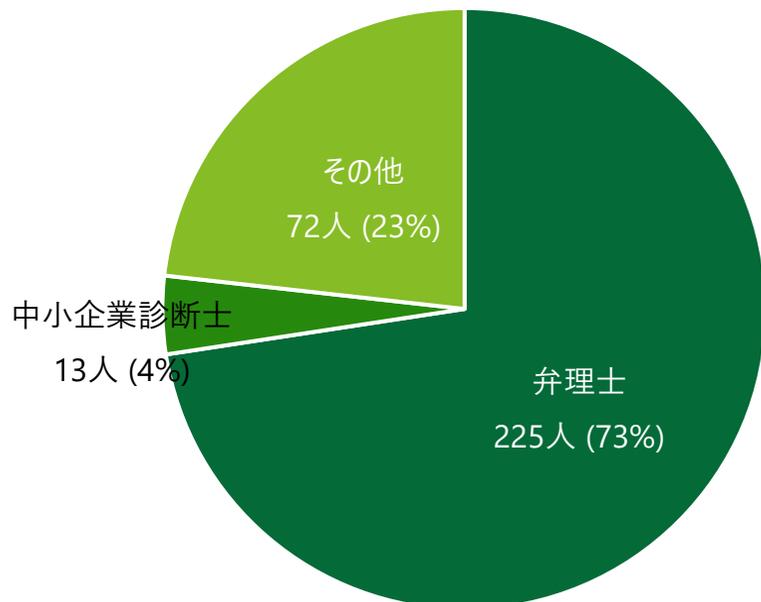
専門家セミナーの内容

専門家セミナーの内容	① 知財金融の取組紹介(15分)
	② 専門家による講演(45分) <ul style="list-style-type: none">• 本事業の取組み内容紹介• As-IsとTo-Beのまとめ方• 知財を経営戦略に落とし込むためのポイント
期待する効果	③ パネルディスカッション (30分) <ul style="list-style-type: none">• 中小企業と金融機関の紹介• プロジェクト内容の紹介• 中小企業と金融機関それぞれからプロジェクトに対する感想や、難しかった点、成果に結びつけるためのポイントなどのコメントをいただく
	➤ 専門家による講演で知財金融事業の意義や支援の進め方を理解できる ➤ 知財ビジネス報告書を作成した専門家、中小企業、金融機関の観点からコメントを受けることで、中小企業や金融機関が自ら報告書を作成する際のポイントを理解できる

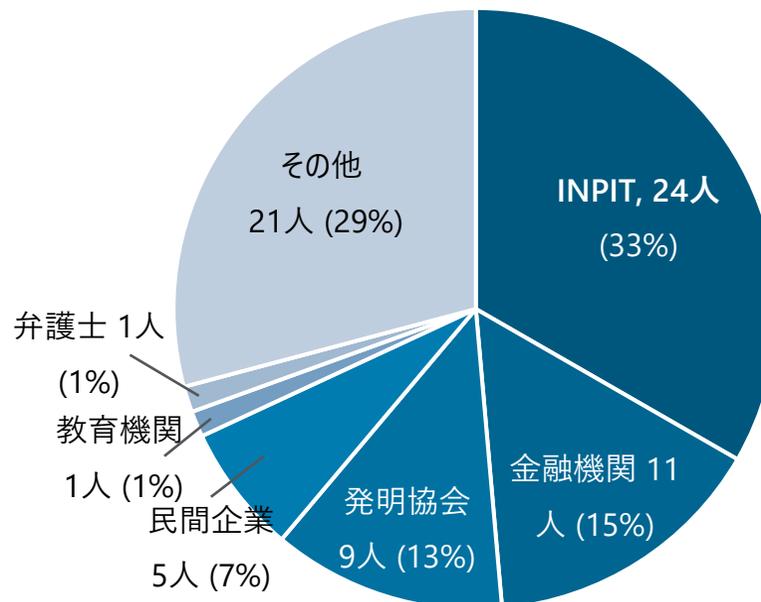
専門家セミナーには310名/392名(申し込み数)が参加し、そのうち弁理士は参加者の73%となる225人であった

専門家セミナー事後報告

参加者属性



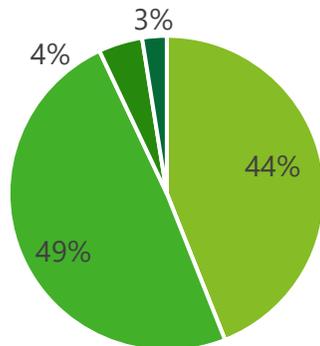
その他内訳



知財ビジネス報告書作成に携わりたい専門家が多くみられたが、課題は知財を経営戦略に落とし込むポイントの理解をさらに深めることである

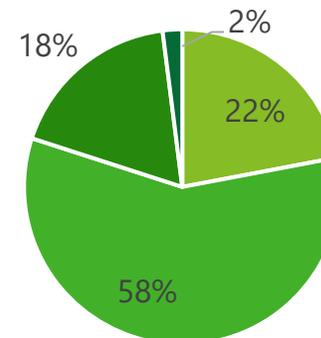
参加者に対する質問の回答結果

知財金融事業の取組みについて、理解を深めることができましたか。
（参加者全員）



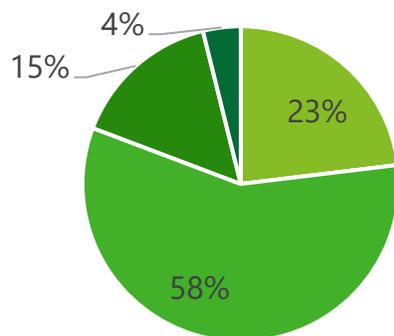
■ そう思う ■ ややそう思う ■ ややそう思わない ■ そう思わない

知財を経営戦略に落とし込むためのポイントについて理解し、十分に今後の実務に活かすことができそうですか。（参加者全員）



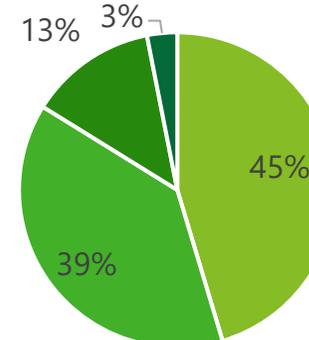
■ そう思う ■ ややそう思う ■ ややそう思わない ■ そう思わない

知財ビジネス報告書のまとめ方を理解し、作成するイメージが湧きましたか。（専門家向け）



■ そう思う ■ ややそう思う ■ ややそう思わない ■ そう思わない

今回のセミナーに参加し、来年度以降、知財ビジネス報告書の作成に携わりたいと思いましたか。（専門家向け）

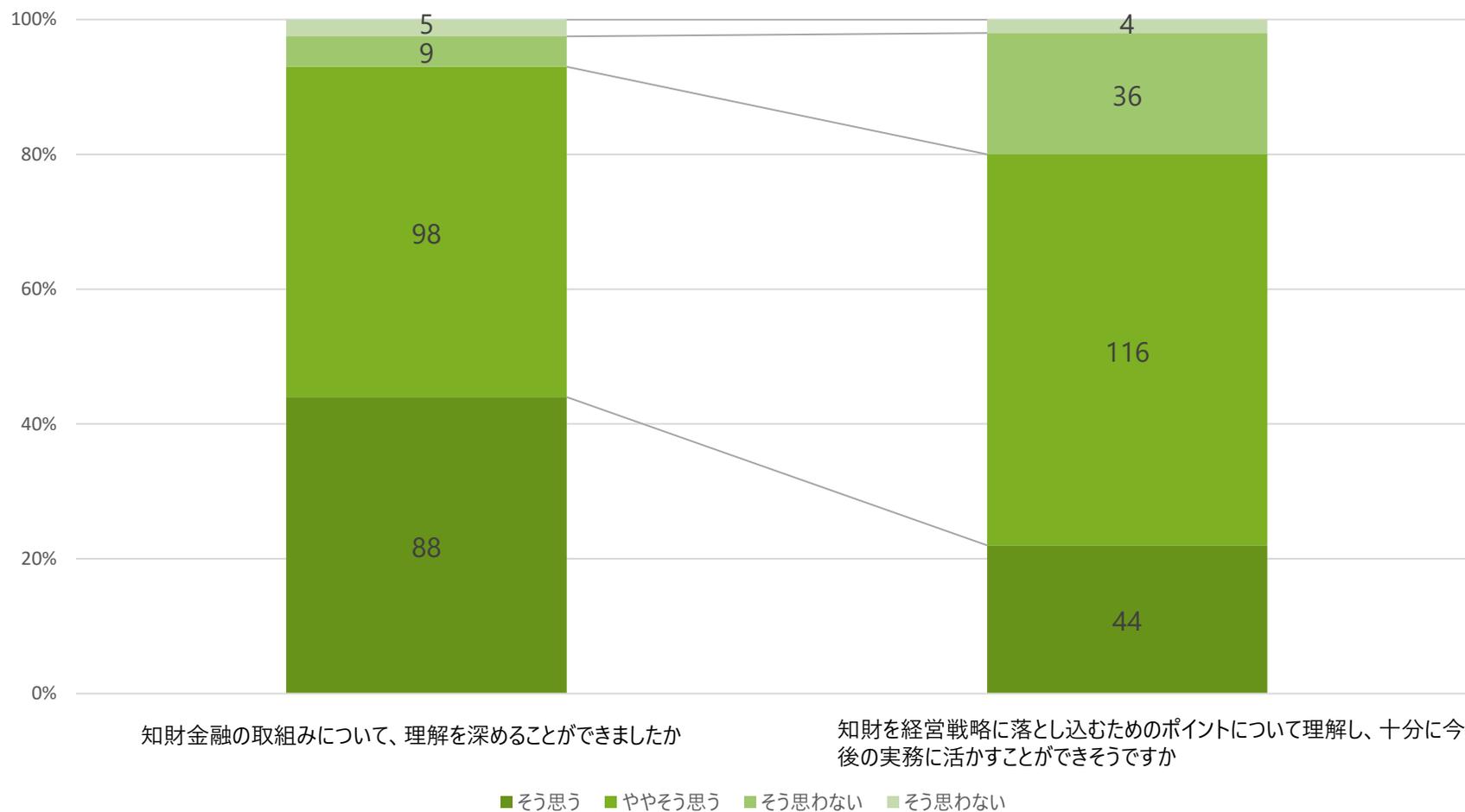


■ そう思う ■ ややそう思う ■ ややそう思わない ■ そう思わない

知財金融事業への理解度に比べ、知財の経営戦略への落とし込み方について理解が及ばなかった参加者が多くなっている

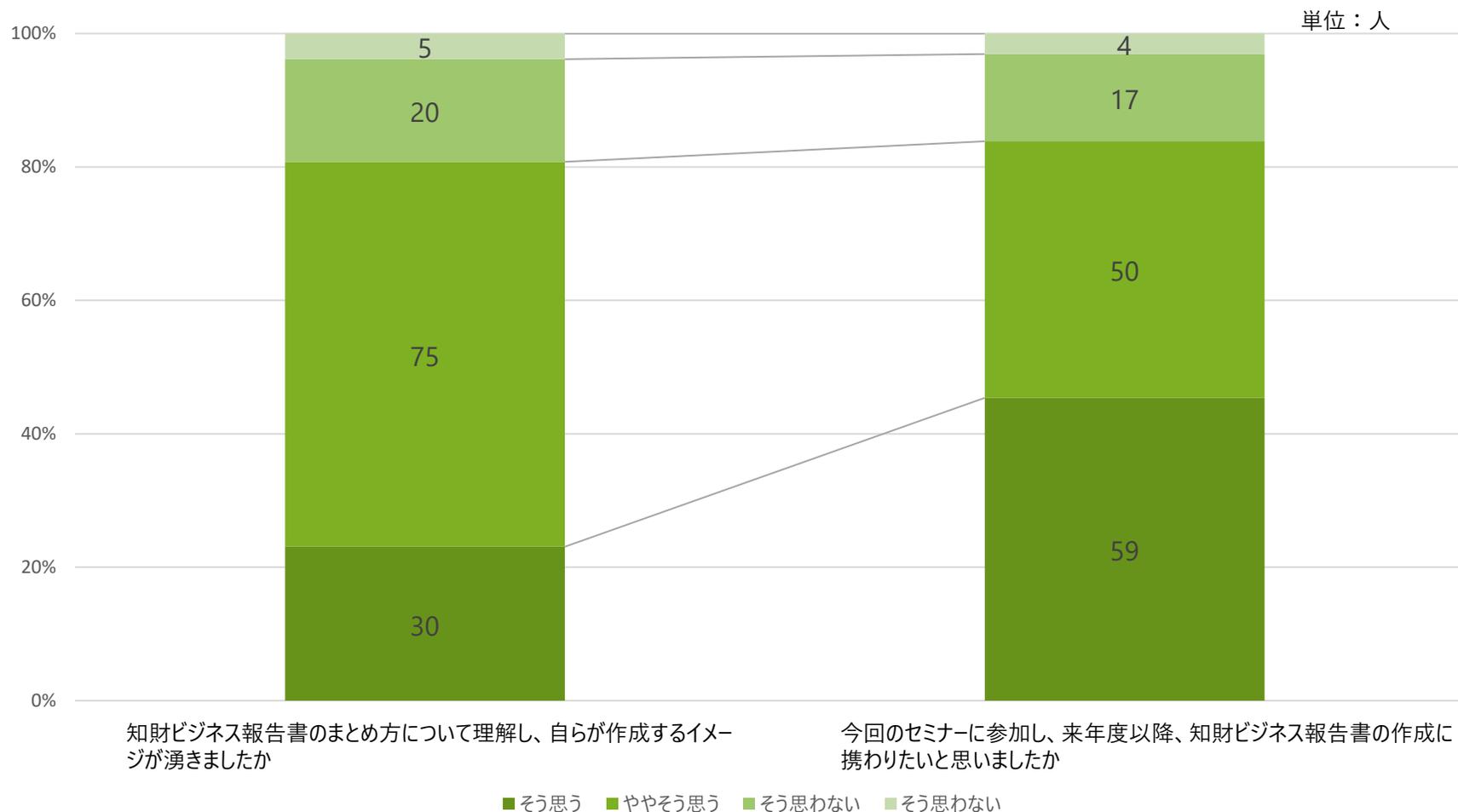
参加者全員に対する質問への回答結果の比較

単位：人



現時点では知財ビジネス報告書の作成イメージが掴めていないものの、次年度以降において報告書の作成に関与したいと思う参加者が多くいることが考えられる

専門家に対する質問への回答結果の比較

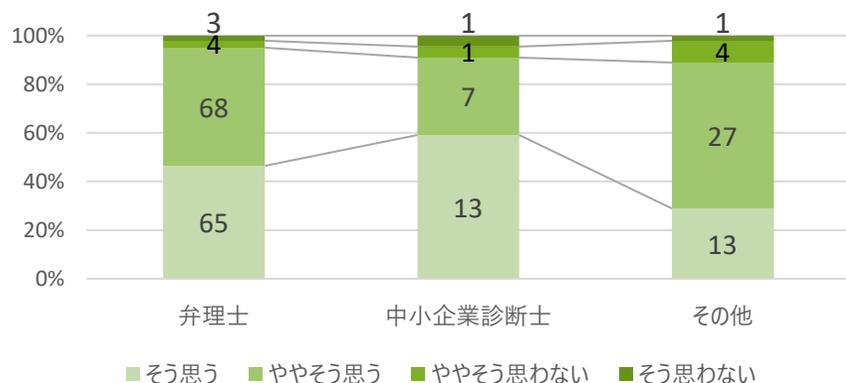


アンケートに回答した専門家の80%近くが来年度以降の知財ビジネス報告書作成に携わりたいと考えており、知財金融事業への注目度が高いことが分かる

保有資格別回答結果の比較

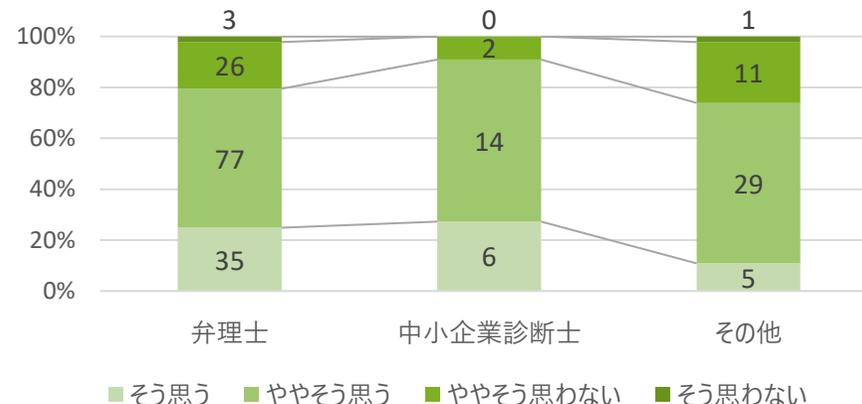
【参加者全員に対する質問】

知財金融事業の取組みについて、理解を深めることができましたか



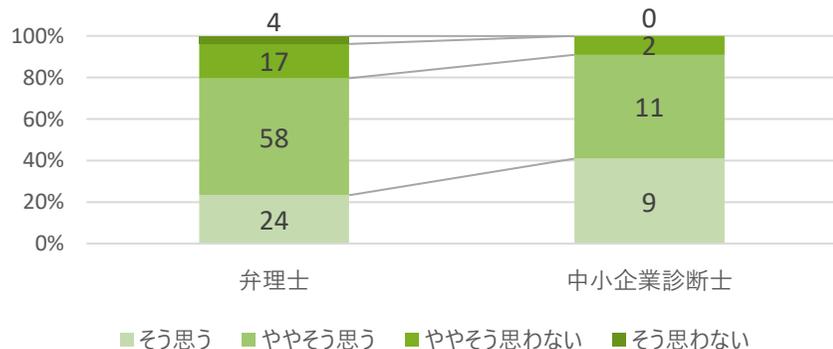
※1/27時点で202人回答

知財を経営戦略に落とし込むためのポイントについて理解し、十分に今後の実務に活かすことができそうですか

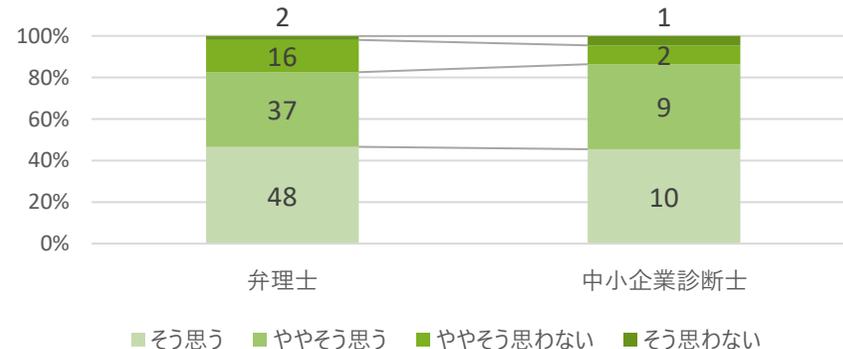


【専門家に対する質問】

知財ビジネス報告書のまとめ方について理解し、自らが作成するイメージが湧きましたか



今回のセミナーに参加し、来年度以降、知財ビジネス報告書の作成に携わりたいと思いませんか



知財ビジネス報告書が金融機関の融資プロセスにどのように関係するのか、またどのような記載が融資審査にとって必要であることを明確化することが今後の課題である

参加者全員への質問及び回答

質問	回答	回答理由
知財金融の取組みについて、理解を深めることができましたか	<p>そう思う ややそう思う</p>	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関にとっての馴染みの薄い分野であるという認識が初期的なボトルネックであると理解でき、今後の解消のヒントを得られたため 事業者と金融機関との「懸け橋となること」、というのが過去の評価書/提案書作成の際に感じていたことと同じ思いであることが確認でき、意義があったため
	<p>ややそう思わない そう思わない</p>	<ul style="list-style-type: none"> 具体的な事例を紹介頂いた点はよかった。しかし、金融機関の融資決定プロセスにおける「知財ビジネス報告書」のウエイトがいまひとつわからなかった点が残念だった。金融機関より、「知財ビジネス報告書」が無ければ融資しない又は融資の限度額はここまでだけど、有ったので融資した又は融資限度額が増えたといった説明をして頂ければ、「知財ビジネス報告書」の貢献を理解できる
知財を経営戦略に落とし込むためのポイントについて理解し、十分に今後の実務に活かすことができそうですか	<p>そう思う ややそう思う</p>	<ul style="list-style-type: none"> 知財と事業や財務戦略、また狭義の知的財産権、これらのつながりを総合的に事業性評価につなげていくことの重要性の理解が深まったため 現在の業務では機会がないが、仮に依頼を受けた際には本セミナーを参考に動くことができると思う
	<p>ややそう思わない そう思わない</p>	<ul style="list-style-type: none"> 具体的に落とし込む手法等は、セミナーだけでは分かり難かった 今回の内容だけでは、事業立案から知財ビジネス報告書の作成、具体的な融資までの、具体的な流れが見えてこなかった

知財ビジネス報告書作成に興味はあるが、どのようにして身に着け、ビジネスとして成立させるかを明確にすることが今後必要となる

専門家への質問及び回答

質問	回答	回答理由
知財ビジネス報告書のまとめ方について理解し、自らが作成するイメージがつかましたか	<p>そう思う ややそう思う</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 報告書のフォーマットや作成事例が示されており、そのまま使えると感じたため • 昨年度との違いに照らして<u>どのように作成すべきかイメージできた</u>ため • 弁理士が記載する部分だけでなく、他の専門家の協力を仰ぐべき項目が多く、簡単ではないように感じた
	<p>ややそう思わない そう思わない</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 実際に作成してみないと理解が進まないと感じたため。 • <u>具体的にワークショップ等をしないと身に付きにくい</u>と感じた
今回のセミナーに参加し、ラインエンド以降、知財ビジネス報告書の作成に携わりたいと思いましたか	<p>そう思う ややそう思う</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>弁理士として今後、知財を経営にからめて考えることが重要</u>であり、そのための手段として知財ビジネス報告書は有効であると考えているため • 知財価値評価の実務を実際に行っており、知財金融は今後ますます重要になると考えているから
	<p>ややそう思わない そう思わない</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 中小企業育成の観点で非常に有意義と思う一方、<u>ビジネスとして成立するのがまだわかっていない</u> • 作業量と収入とのバランスが難しい

知財ビジネス報告書を作成する専門家育成のためにも、新規の専門家の取込み及びグループワーク等によるセミナーを企画することが重要である

その他のアンケート回答

質問	回答理由
本セミナーへの参加の理由を教えてください	<ul style="list-style-type: none">• 知財ビジネス報告書作成の考え方について知りたかったため• <u>知財金融及びビジネス報告書に興味があり、出来れば参画したいため</u>• 企業価値担保権を活用していくために注目していかなければならない分野であると思ったため
日々の中小企業支援業務の中で課題感があれば教えてください	<ul style="list-style-type: none">• <u>金融機関には、収益に直結するような支援でないと興味を持ってもらえない</u>• 知財が重要と考えられる業種でも、知財に対する意識が低い企業がまだ多い• 権利になっていない知的資産どころか、知財権であっても、それにより競争力を生み出していることを論理的に金融機関に説明するのは、弁理士であっても難しいと感じる
その他、感想	<ul style="list-style-type: none">• 知財ビジネス報告書の作成について、<u>グループワーク等で実際に作成を行うセミナーの開催を希望する</u>• 各地方の専門家や金融機関が交流する方策、例えばセミナーや交流会があれば有難い

知財ビジネス報告書は知財に加え、経営・財務の知識が必要となるため、弁理士だけではなく中小企業診断士や地域支援機関も巻き込むことが今後の課題である

専門家育成まとめ

実施結果

- オンライン開催で、392名の申し込み、310名の参加となった
- 参加者の73%は弁理士だった
- アンケートの結果、知財金融事業への理解度に比べ、知財の経営戦略への落とし込み方について理解が及ばなかった参加者が多いことが分かった
- また、来年度以降知財ビジネス報告書作成に関与したい専門家は80%以上であった
- 知財金融の専門家育成セミナーを継続して行ってほしいとの要望があった

考察

- 知財金融に取り組みたいものの、財務や経営の知見が不十分であり、効果的に取り組むことができていない弁理士が多いと考えられる
- 知財の経営戦略への落とし込みには経営や財務への理解を深める必要があるが、専門家として弁理士だけではケイパビリティ不足になることが多くあると考えられる
- そのため、弁理士に加え、中小企業診断士や地域支援機関も巻き込んだ支援チームを組成することが質の高い知財ビジネス報告書作成に繋がると考えられる

来年度への課題

- 弁理士に加え、中小企業診断士や地域支援機関を巻き込んだ支援チームを組成すること
- 専門家育成のための財務的な視点や、中小企業支援の視点を取り入れた実践的なセミナー及び研修を企画すること
- 知財ビジネス報告書の作成ができるように弁理士が自発的に経営・財務観点での知財活用、中小企業支援に取り組む空気を醸成すること

2. 8 報告会

報告会では、知的資産経営のポイント及び本年度の知財ビジネス報告書作成の好事例の紹介を行った

報告会

最終報告会の概要

目的	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本年度の知財金融事業の取組、好事例の共有 ✓ 今後の知財金融促進に向けた知的資産経営に関する最新トレンドの紹介 ✓ 金融機関の取組み意義、専門家及びINPIT等支援機関との連携体制についての発信
対象者	<ul style="list-style-type: none"> • 金融機関 • 中小企業 • 弁理士をはじめとする専門家、支援機関
講師	<ul style="list-style-type: none"> ① 知財金融報告 <ul style="list-style-type: none"> • 事務局 ② 基調講演 <ul style="list-style-type: none"> • 株式会社シクロハイジア 小林誠氏 ③ 金融機関による知財金融の取組み紹介 <ul style="list-style-type: none"> • 長野県信用組合 専務理事 林氏 ③ 本年度支援先企業によるパネルディスカッション <ul style="list-style-type: none"> • ナカムラマジック（会長）、長野県信用組合、藤掛弁理士、INPIT長野県知財総合支援窓口
周知方法	<ul style="list-style-type: none"> • <u>プレスリリース</u> • <u>INPIT、弁理士会を通じた周知</u>
実施時期	2025年3月13日(木)13:30~16:00
開催方式	オンライン(Zoom)
その他	セミナー終了後アンケートを実施

最終報告会の内容と期待する効果

最終報告会の内容	① 知財金融の取組紹介(20分)	<ul style="list-style-type: none"> • 本事業の取組み結果の紹介
	② 基調講演(45分)	<ul style="list-style-type: none"> • 金融機関を取り巻く外部環境変化（企業価値担保権の創出や金利上昇）などを踏まえた、今後の知的資産経営に求められるポイントを紹介
	休憩(10分)	
	③ 金融機関による知財金融の取組み紹介 (30分)	<ul style="list-style-type: none"> • 金融機関の知財活用支援の取組みを紹介いただく
期待する効果	④ 支援チームによるパネルディスカッション(45分)	<ul style="list-style-type: none"> • ナカムラマジックの知財を核とした事業の紹介 • 支援チーム(金融機関、INPIT、弁理士、事務局)が実施した内容及びその結果の共有 • 支援チームから中小企業が得られたメリット • 金融機関における知財ビジネス報告書の活用方針 • 本事業の出口戦略としてのINPIT連携
		<ul style="list-style-type: none"> ➤ 金融機関のビジネスチャンスにつながりうるポジティブな側面を発信でき、金融機関の知財金融に取り組む意識を醸成する ➤ 専門家個人の力量だけではなく、INPIT等支援機関との連携による効果を発信することで、支援チームの在り方のヒントが得られる

報告会には218名/233名(申し込み数)が参加した

報告会参加者

参加者属性	参加者数
専門家	54名
金融機関	67名
中小企業	16名
支援機関	44名
その他	37名
合計	218名

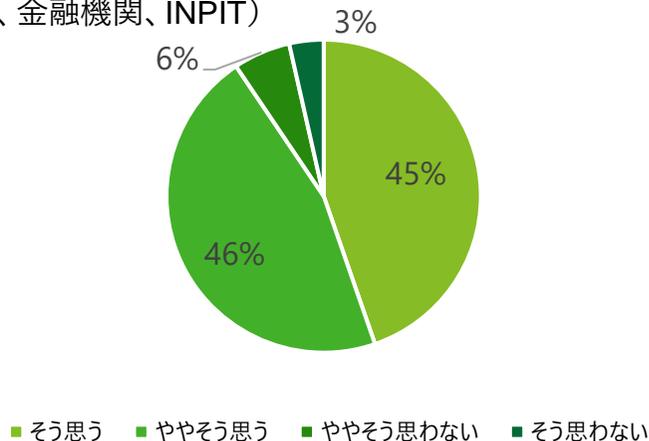
保有資格	参加者数(重複あり)
弁理士	56名
中小企業診断士	24名

研究機関や大企業、行政機関等から参加があった

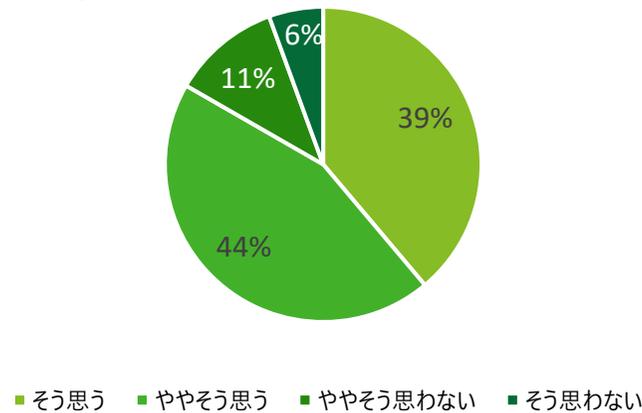
参加者のうち95名からアンケートの回答があり、90%を超える参加者は来年度以降知財金融事業への参加を希望していることが分かった

アンケート回答結果

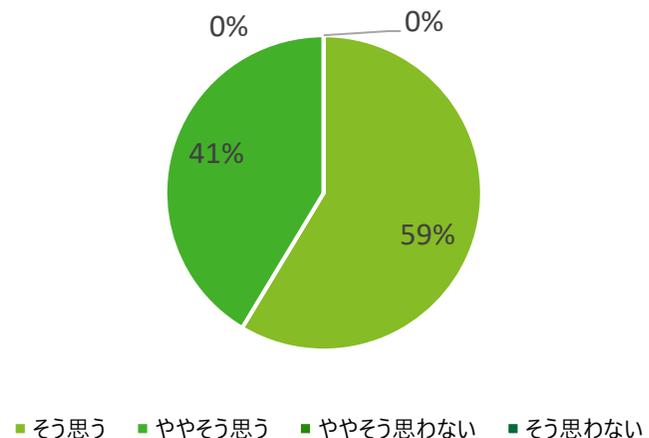
来年度以降、知財金融事業に参加したいと思いませんか。（専門家、中小企業、金融機関、INPIT）



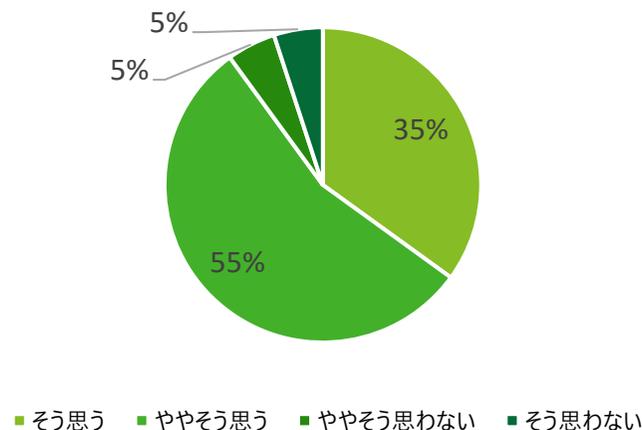
今回の最終報告会に参加し、来年度以降、知財金融事業へ応募したいと思いませんか。（金融機関、中小企業）



今回の最終報告会に参加し、来年度意向、知財ビジネス報告書の作成に携わりたいと思いませんか。（専門家）



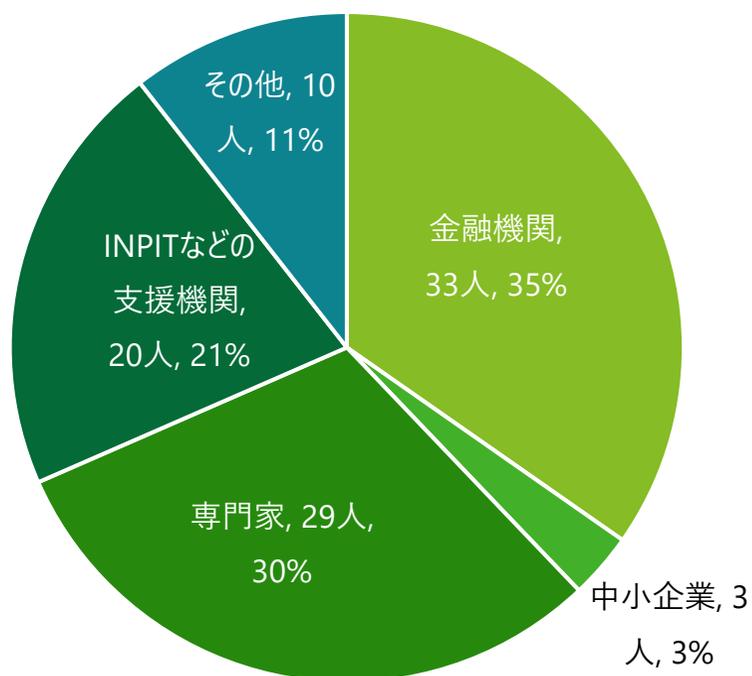
今回の最終報告会に参加し、来年度以降、知財ビジネス報告書の作成に関与したいと思いませんか。（INPIT）



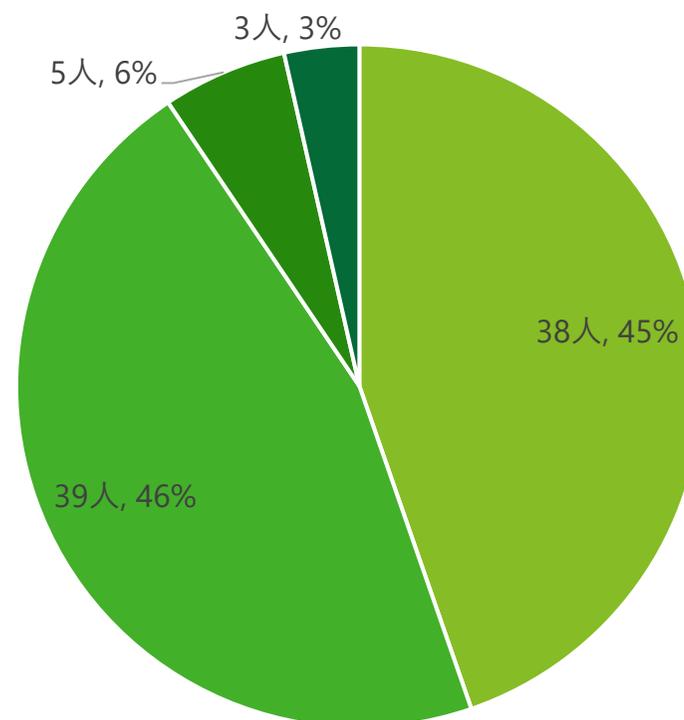
アンケートに回答いただいた参加者の90%以上が来年度以降の知財金融事業の参加に前向きな結果となった

報告会

回答者属性



来年度以降、知財金融事業に参加したいと思いますか。（専門家、中小企業、金融機関対象、INPIT）



■ そう思う ■ ややそう思う ■ ややそう思わない ■ そう思わない

知財金融事業の継続的な周知を実施することで、本事業趣旨に沿った金融機関や中小企業、専門家を事業に巻き込むことができると考えられる

報告会まとめ

実施結果

- 本年度の取組み紹介、知的資産経営のポイント、金融機関の知財金融の取組み紹介、本年度の好事例紹介を報告会にて実施した
- 218名が参加し、アンケートに回答した95名のうち9割程度が来年度に知財金融事業への参加を希望していた

考察

- 知財金融事業に興味のある金融機関、中小企業、専門家は多くいるため、所属団体を通じてのメールをはじめとして、継続的に事業の周知をすることで、事業趣旨に沿った支援先及び専門家を巻き込むことができると考えられる
- 知財金融事業の先にある、INPIT等の支援機関を巻き込んだ出口戦略に繋がった好事例を積極的に発信していくことでより多くの金融機関・中小企業・専門家の関心を醸成し、本事業の利活用に繋がると考えられる

来年度への課題

- 事業趣旨に沿った中小企業・金融機関、及び専門家を事業に巻き込むために効果的な周知を実施すること
- 支援機関等と連携した事業戦略の実行支援に繋がる事例を積み上げること

2. 9 有識者委員会

事業の透明性・公平性を担保するため、専門家や支援先の選定等の承認、及び事業の方向性等の意見を得ることを目的に、有識者による委員会を組成した

有識者委員一覧

■ 有識者は、中小企業支援、知財、金融のそれぞれの観点で助言をいただける方をバランスよく選定した

有識者委員	委員所属
家森 信善氏 (座長)	神戸大学 経済経営研究所 教授
シクロ・ハイジア 小林 誠氏	シクロ・ハイジア CEO
きらぼしコンサルティング 強瀬 理一氏	きらぼしコンサルティング エグゼクティブ・アドバイザー
池田泉州銀行 青田 強氏	池田泉州銀行 融資部次長
但陽信用金庫 藤原 茂一氏	但陽信用金庫 事業所営業推進部副部長

本年度から取り組む知財ビジネス報告書に関する内容を中心に各回で議論する内容について組み立てた

知財ビジネス報告書に関する委員会での検討ステップ

R6年度の ゴール	金融機関・中小企業双方にとって使い勝手の良い知財ビジネス報告書の基本的な型を明確化すること			
	報告書構成案の検討	実施案の検討	報告書の作成・評価	基本的な型や作成プロセスの明確化
論点	<ul style="list-style-type: none"> ■ 知財を活用した企業価値向上に向けた経営戦略ストーリーを描くためにどのような構成が求められるか 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 限られた期間の中で報告書を50件作成するにあたり、どのような基準で各企業での実施項目案を決めるべきか 	<ul style="list-style-type: none"> ■ どのような基準で報告書の評価すべきか ■ 企業の実態を踏まえて、報告書をどう着地させるか 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 50件の報告書の作成・評価を踏まえて、金融機関や中小企業にとって使い勝手の良い報告書にするには何が必要か
委員会	<ul style="list-style-type: none"> ■ 第1回委員会にて協議 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 第2回委員会にて協議 ■ 第3回委員会にて協議 	
事前検討資料	<ul style="list-style-type: none"> ■ 経営戦略検討プロセスを踏まえた報告書構成案を整理 ■ 具体的な報告書記載イメージを整理 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 各企業における知財を活用したビジネス検討状況に応じた実施案を整理 ■ 特に踏み込んで報告書を作成する企業イメージを整理 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融機関視点での知財ビジネス報告書評価案を整理 ■ 各企業における報告書作成状況を整理 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 各社における知財ビジネス報告書の評価・分類・分析結果を踏まえて、基本的な型の検討論点を整理
	第1回にて議論		第2回にて議論	
	第3回にて議論			

知財ビジネス報告書を中心としつつ、関連する専門家選定や金融機関巻き込み、今後のPR施策についても全3回の中で議論した

有識者委員会の概要

回数（時期）	アジェンダ	各回のゴール
第1回 (7/29)	<ul style="list-style-type: none">知財金融の説明・本年度事業スキーム知財ビジネス報告書の考え方知財調査専門家や支援先の選定等	<ul style="list-style-type: none">本年度事業スキームに関して共有する知財ビジネス報告書・評価に含めるべき観点について助言をいただく知財調査専門家や支援先の選定に関して助言をいただく
第2回 (11/25)	<ul style="list-style-type: none">知財ビジネス報告書の項目、作成の方向性について専門家育成セミナーの実施内容についての確認次年度以降の知財金融事業のあるべき姿（金融機関巻き込み）について	<ul style="list-style-type: none">知財ビジネス報告書の評価に含めるべき観点について助言をいただく具体的な企業の実体および知財ビジネス報告書の作成状況を踏まえた記載すべき内容について助言をいただく専門家育成セミナーの実施内容や講師、事例紹介等についてご助言をいただく今後の金融機関巻き込みに関してご助言を頂く
第3回 (2/7)	<ul style="list-style-type: none">知財ビジネス報告書の基本的な型や作成プロセスについて知財ビジネス報告書の利活用促進に向けて求められる要件等について金融機関巻き込みに向けたPR・情報発信施策について（最終報告会について）	<ul style="list-style-type: none">ToBeを描くことを軸足とした今年度の知財ビジネス報告書の作成（中小企業・金融機関・専門家との協議も含む）を通して得られた知見を踏まえ、知財ビジネス報告書の基本的な型や作成プロセスについて助言を頂く今後求められる金融機関の関与方針や、作成スキーム・支援チームとして求められる将来的な要件に関して助言を頂く今年度の告知内容や分析結果を踏まえて、次年度以降より多くの金融機関を本事業に巻き込むためのPR・情報発信施策等に関する助言を頂く

第1回においては、知財ビジネス報告書における基本構成案に対する取組み方針や専門家選定のポイントについての助言を頂き、報告書作成の方針として整理した

有識者委員会での主な意見及び対応方針（第1回委員会）（1/2）

発言分類	発言内容	対応方針案
レポートの基本構成案	To-Beを入れることは金融機関にとっても有益な情報であり良い方向	基本構成案をベースに、 <u>各金融機関へのニーズヒアリングにより項目の優先度を付けた上で、マーケットインの視点で各社ごとの報告書を取りまとめ、調査研究を行う</u>
	知財がいかにマーケットにフィットしているかが重要であり、金融機関が理解したいところ	
	予算範囲上、基本構成案のすべてを実施することは現実的ではないのでメリハリが必要	今年度は全50件の報告書作成トライアルおよび調査研究を経て、 <u>今後の審査基準や企業の実体を踏まえた作成ステップの方向性</u> を取りまとめる
	強みを価値に落とすところがキーであり、段階を経て最終版に仕上げていくやり方もあり	
専門家・支援先の選定	どこの企業に対してもこれを提供するのは少し違う。地域にとって、金融機関にとって重要な企業をしっかりと審査すべき	<p>専門家については、リストアップしている専門家を中心に<u>地域性も含めてマッチング</u>を行い報告書の作成・調査研究を進め、<u>今後の専門家要件、地域連携の方向性について取りまとめ</u>を行う。</p> <p>支援先については、特に<u>取組み意欲が強く読み取れる企業の選定</u>を行う</p>
	弁理士に加えて、中小企業やSU支援経験やコンサルスキルを有していることが重要	
	育成の視点方ポテンシャル採用、地域採用も検討すべき。地域連携の視点も重要	
	中小企業のモチベーションやビジョンが重要。ここがしっかり言語化されている企業を選んでほしい	

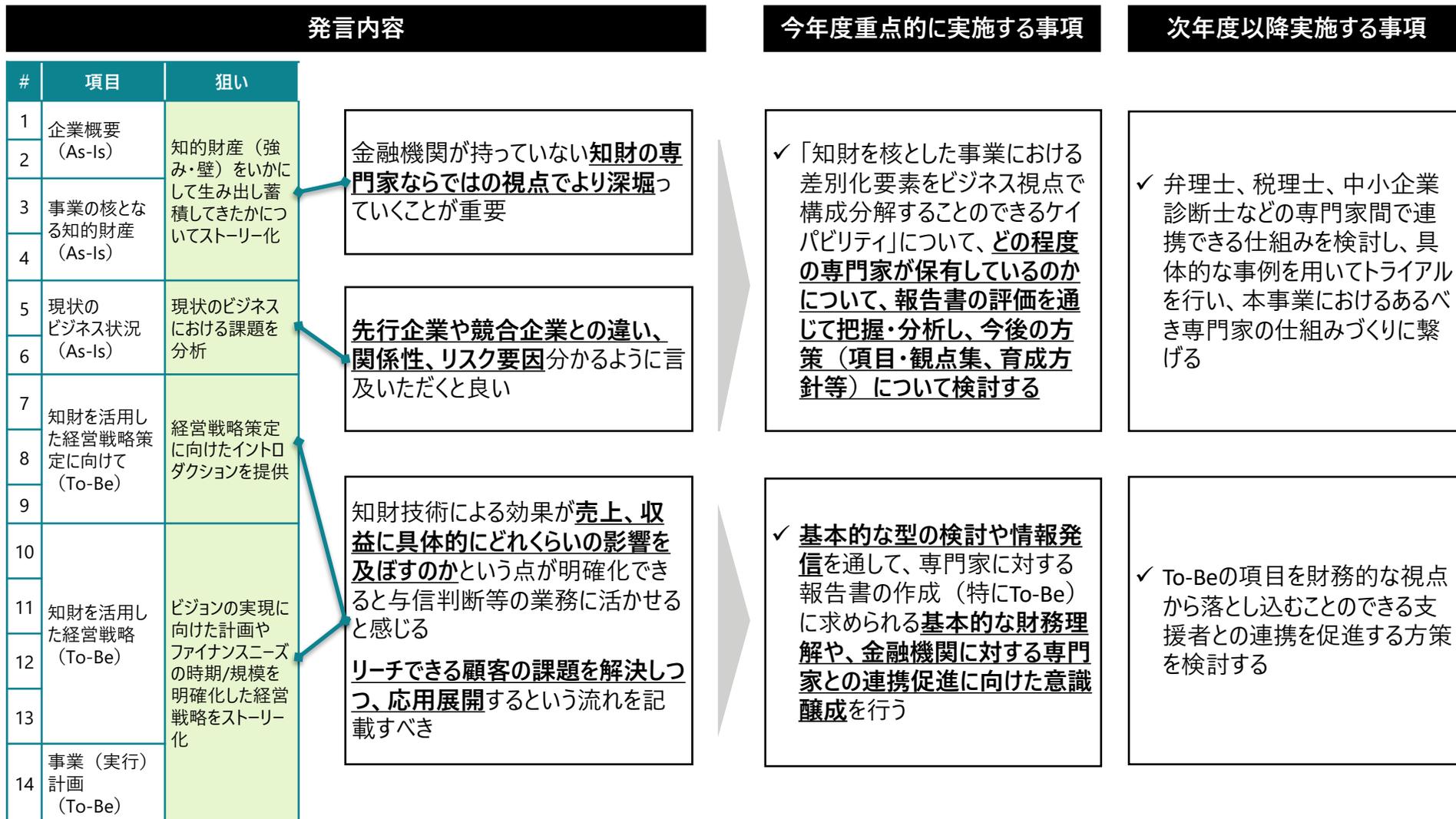
第1回においては、令和6年度より取り組む知財ビジネス報告書の将来的な利活用促進に向けたあり方に関する助言も頂き、今年度取りまとめの仮説として整理した

有識者委員会での主な意見及び対応方針（第1回委員会）（2/2）

発言分類	発言内容	対応方針案
今後の在り方	企業価値向上が大目的。今後関係者が増えてくることから、皆が儲かるような仕組み化が課題	<p>本年度の50件の報告書作成トライアル・調査研究を経て、<u>各関係者（支援者、専門家、企業、金融機関）に対するインセンティブ設計</u>も見据えた今後の方向性と施策案として取りまとめる。</p> <p>特に複数企業と共に応募いただいている<u>意欲的な金融機関や、企業価値担保権へ言及している金融機関へのヒアリング</u>も行い、方向性として取りまとめる。</p>
	企業価値担保権を全面的に出して金融機関のインセンティブにしていくべき	
	きらりと光る技術に対してどのように本事業が貢献できるかについて検討していくべき	
	よりよい企業を見つけていくためにも、この取組みに採択されることが名誉のようなものになるとより企業を巻き込めるのではないか	
	過年度の取組みと今年度以降の違いをまとめた上で推進頂きたい	

第2回においては、知財ビジネス報告書の作成状況を踏まえた記載すべき内容について助言いただき、基本的な型の改善案・専門家育成方針の検討に繋がった

有識者委員会での意見及び対応方針（第2回委員会）



第3回においては、令和6年度の知財ビジネス報告書の実体を踏まえて、基本構成案に関する助言を頂き、項目・観点集への反映に繋がった

有識者委員会での意見及び対応方針（第3回委員会）（1/2）

発言分類	発言内容	対応方針
報告書基本構成	金融機関の審査部の立場としては資金使途が重要であり、返済計画や知財とマーケットの結びつきという視点が大事	<ul style="list-style-type: none"> ✓ オーエーセンター、シスコム、ナカムラマジック等ファイナンス支援に繋がった<u>好事例に関する金融機関評価内容（特にToBeの項目）</u>を分析する ※評価対象項目例 <ul style="list-style-type: none"> ✓ファイナンス支援についてのビジョンが見えたか ✓定量評価項目は融資審査に活用できるか ✓その後、<u>知財を核とした事業が財務（BS/PL等）にどのような影響を与えるかや、金融機関が支援をする上でのアクションプランに繋がったポイント</u>を整理し、<u>項目・観点集</u>に反映する ✓金融機関評価から特にToBeの理解が進んだケース、の記載内容を整理し、<u>To-Beとして記載すべきサンプル集</u>として<u>項目・観点集</u>に反映する
	金融機関の支援はファイナンスだけではなく、マッチングもあるため、報告書を通じて必要となる支援のヒントを得られることはありがたい	
	審査の観点では企業の安全性が気になるため、B/Sの情報が必要	
	P/LからB/Sへの影響は金融機関が判断し、知財ビジネス報告書では知財がP/Lにどのような影響を与えるかを明確にしてほしい	
	金融機関は知財の市場におけるニーズやプレゼンスの理解に至っていないことがあるので、その点が明瞭となれば支援の方向性が見えてくる	
	As-IsとTo-Beの繋がりがやや薄い印象があるが、企業の持つ強みとTo-Beとの繋がりを明示できれば金融機関の企業への理解も進む	

第3回においては、令和6年度の知財ビジネス報告書の実体を踏まえて、基本構成案に関する助言を頂き、項目・観点集への反映に繋がった

有識者委員会での意見及び対応方針（第3回委員会）（2/2）

発言分類	発言内容	対応方針
報告書作成プロセス	報告書だけで融資判断できないので、報告書作成前にローカルベンチマークを企業に提出いただくことで、As-Isの基本情報は把握できる	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 知財ビジネス報告書作成の前提のプロセスとして、<u>ローカルベンチマークなどを活用した事前のAs-Is情報の把握の進め方を項目・観点集に反映する</u> ✓ 応募時にローカルベンチマークなどの<u>既存の枠組みの活用やファイナンスニーズの確認といった、前段階でのスクリーニング</u>を実施できる公募プロセスとして改善する
	ファイナンスニーズの規模によって報告書作成に投入できるリソースが変わるため、作成の前段階でファイナンスニーズの規模感は考慮すべき	
	金融機関の本店と支店が積極的に関与した案件は好事例であり、さらに担当役員が関与することがベストである	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <u>支店と本部がどのように関与し好事例に繋がったかのモデルケース</u>を項目観点集に反映する
今後の報告書の作成方針	使い勝手の良い報告書とは誰にとってよいものなのか（金融機関に限定したものか）という前提条件について今後検討が必要だが、国として中堅企業の成長促進を目指すという背景から、 <u>営業店だけではなく、本店審査部の人間が有益と感じる報告書</u> となることが重要	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融機関側の使い勝手（ビジネス機会の検討や稟議の説明のし易さ等）を訴求した知財ビジネス報告書に向けて、<u>中小企業のペルソナ像を整理し、各類型に応じたケーススタディを継続して実施</u>することで金融機関の支店・本部にとって使い勝手の良い知財ビジネス報告書に改善する
	企業のフェーズによって必要な支援内容が異なるため、報告書の枠組みは問題ないものの、 <u>万能なものを目指すことは難しい</u>	

2. 10 ポータルサイト

令和6年度については、PRへの活用に向けて事例の掲載を拡充していくことを目的として、メンテナンス性を向上させる内部構造の変更を実施した

令和6年度ポータルサイト変更内容（内部構成）

変更点	変更詳細
グローバルナビゲーションに「更新情報」を追加	ユーザーがサイトの更新情報を容易に確認できるように、更新情報アーカイブページへのリンクを設置した
全ページのレスポンシブ化	従来はスマートフォン/タブレットからのアクセスでもPC版サイトを表示していたが、リニューアル後は全ページをレスポンシブ化。デバイス問わず閲覧しやすいウェブサイトとして更新した
カラーコントラスト比・タイポグラフィ・余白等の調整	従来の印象を損ねない範囲でカラーコントラスト比、文字サイズ、フォント、余白などを全面的に調整し、可読性・視認性の高いウェブサイトに変更
サイト読み込み速度の改善	画像の圧縮・軽量化、不要かつ過大なアセット（Javascriptやcss等）の読み込みを回避することで、UXに非常に大きな影響を与えるサイトの読み込み速度の改善を行った

令和6年度は、公募情報やアンケート（金融機関評価、実態調査など）・専門家セミナー・報告会の情報を掲載した

令和6年度ポータルサイト変更内容（掲載内容）

掲載内容	掲載内容
公募情報	令和6年度公募開始情報などの公募情報を掲載（公募期間延長等） [2024/06/03]
アンケート関係	実態調査・フォローアップ調査に関する情報を掲載 [2024/11/18] 金融機関評価に関する説明会動画を公開 [2025/01/28]
専門家セミナー	専門家セミナーイベント情報を掲載 [2024/12/16] 専門家セミナーに関する開催報告を掲載 [2025/01/28]
報告会	専門家セミナーイベント情報を掲載 [2025/02/25] 報告会に関する事前配布資料の情報を掲載 [2025/03/12] 報告会の開催報告を掲載 [2025/03/25]

次年度以降は、本事業に関する情報発信という短期的視点に加え、知財金融の普及という中長期視点も併せ持ち、好事例など訴求効果の高い情報を織り込む

次年度以降のポータルサイトの更新方針案

— ポータルサイトの目的×ターゲットニーズに即した効果的なアプローチ —

- ポータルサイトの目的、金融機関や中小企業、知財専門家等のターゲットニーズに即した効果的なアプローチを目指して、ポータルサイトを設計する
- 各ターゲットに応じたニーズを当事業（知財金融事業）と知財金融全般という2つの軸で捉えて、ポータルサイトの設計に反映する

ポータルサイトの目的
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融機関・中小企業等に対する「知財金融事業」に関する情報発信 ✓ 「知財金融事業」における公募活動の円滑化・効率化 ✓ 金融機関・中小企業等に対する「知財金融」の促進および周知に資する情報提供

ターゲットニーズ（潜在ニーズ含む）	ターゲット			
	地域金融機関	中小企業	知財専門家	
知財金融事業関連	認知度の向上	○	○	○
	理解度の向上	○	○	○
	応募・参画意欲の促進	○	○	○
知財金融全般	知財金融の周知	○	-	-
	知財金融の促進	○	-	-

— 時間軸別の視点に応じたアプローチのあり方 —

- 短期的視点では、知財金融事業の認知度や理解度、応募・参画意欲の向上に資する情報を発信する
- 中長期的視点では、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、いわゆる「知財金融」の普及に資する情報を発信する

ターゲット	主な掲載項目	
	短期的視点	中長期的視点
金融機関	<p>本事業の認知度・応募意欲向上に資する情報</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 知財金融事業の紹介 ✓ 公募情報（公募説明資料や公募申込みに係る資料、説明動画等） ✓ 問合せ先 	<p>「知財金融(*)」の普及に資する情報</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 活用事例（過年度の支援事例等） ✓ 参考情報（報告会等のイベント情報、項目・観点集、マニュアル等）
中小企業		
知財専門家等		

*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

3. まとめ

エグゼクティブサマリ

次年度以降の知財金融事業においては、支店・本部双方をターゲットとした更なる金融機関の巻き込みや、財務への繋がりを意識した報告書の改善、INPIT等を巻き込んだ支援チーム組成・実践の取組みを強化することが求められる

