

中小企業における知財活動状況

平成26年5月16日

総務部普及支援課

目 次

1. 中小企業における知財の保有と使用状況
2. 中小企業における知財活動の取組体制の実態と課題
3. 知財活動の目的と効果
4. 個別の取組状況
 - 4－1. 先行技術調査
 - 4－2. 営業秘密
 - 4－3. 海外展開
 - 4－4. 技術導入・ライセンス供与
5. 公的支援ニーズ

1. 中小企業における知財の保有と使用状況

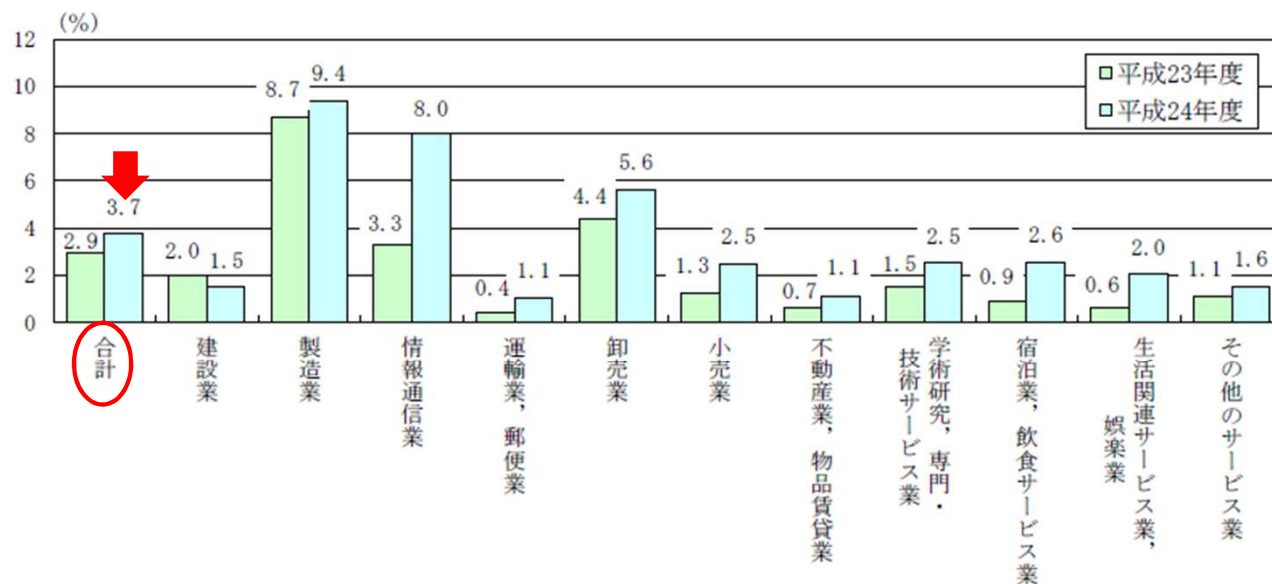
概 観

- (1) 中小企業が保有している権利の使用率は、63.4%と大企業の35.4%よりも2倍近く高い。【p4関係】
- (2) このことから、中小企業は、資金面等の制約から知財を保有する割合は少ないが、「一度取得した権利は実際に有効活用する傾向にある」、または「活用するものだけを厳選して権利取得している」ことがうかがえる。
- (3) また、海外展開をしている企業の方が、海外展開をしていない企業よりも特許権の保有率が高い【p5関係】。海外展開にあたっては、中小企業においても権利化を行う必要が高くなるためと考えられる。

(1) 中小企業における知財の保有状況

- 特許権・実用新案権・意匠権・商標権を保有している企業の割合は3.7%である。産業大分類別に見ると、製造業が9.4%、情報通信業が8.0%、卸売業が5.6%となっている。
- 大企業と中小企業の知財所有割合を比較すると、特許では24.8倍、実用新案では15.1倍、意匠では19.9倍もの保有率の差がある。

特許権等を保有する中小企業（法人企業）の割合（産業大分類別）



(注)「特許権等」とは、平成23年度においては特許権・実用新案権・意匠権が対象であり、平成24年度ではさらに商標権を含む。

特許権等を所有する企業の割合は、特許権等を所有する企業数／企業数合計

「平成25年中小企業実態基本調査（速報）」（中小企業庁）

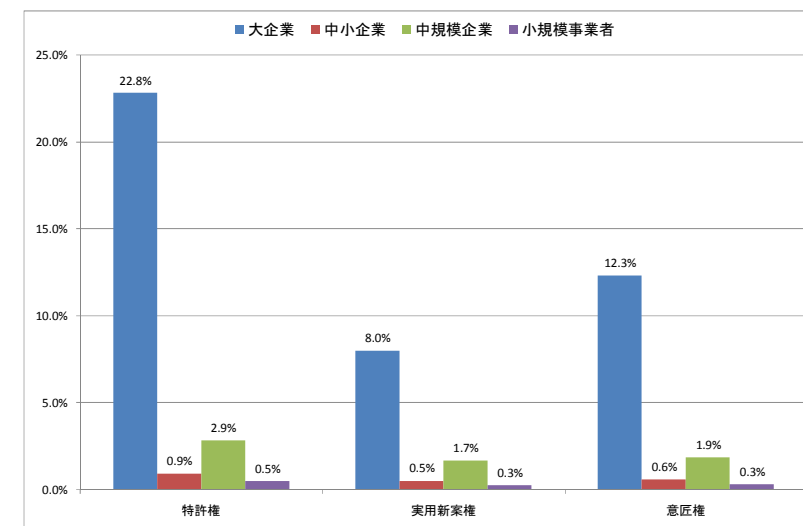
「中規模企業」

中小企業基本法に定められた中小企業の定義のうち、小規模事業者を除いたもの

「小規模事業者」

中小企業基本法に定められた小規模事業者

企業規模別知的財産権種類別の保有割合



大企業は、経済産業省「平成24年企業活動基本調査」結果から抽出。中小企業は、中小企業庁「平成24年中小企業実態基本調査」結果から抽出。なお、両調査については、調査対象や標本抽出の方法が異なるため、参考程度の扱いとされたい。

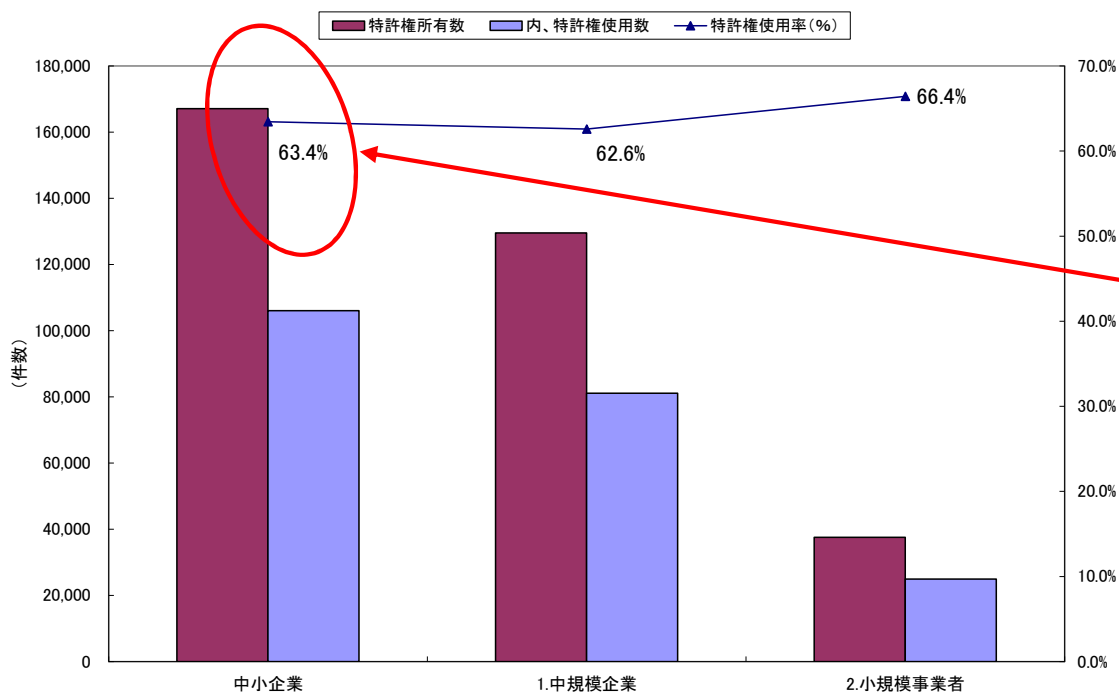
※本グラフの中小企業の保有割合は平成24年調査結果から抽出しており、左の速報値とは異なる

平成25年度中小企業等知財支援施策検討分析事業
「中小企業の知的財産活動に関する基本調査報告書」（特許庁）

(2) 企業規模別の特許権使用状況

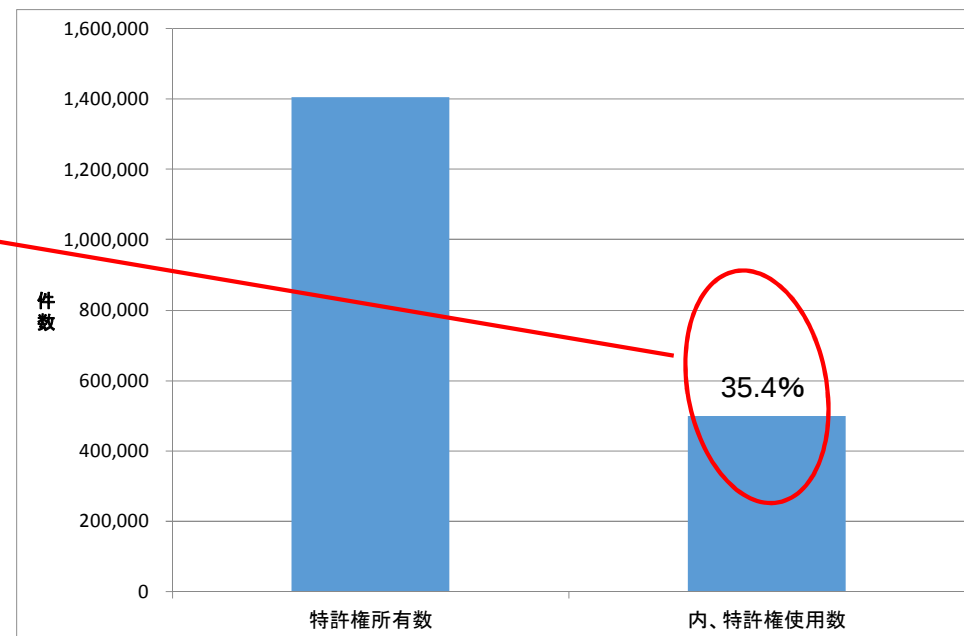
- 中小企業の特許権使用率は63.4%であり、企業規模別では「中規模企業」が62.6%、「小規模事業者」が66.4%となっている。
- 平成24年企業活動基本調査結果からみると、大企業においては、35.4%の割合で保有特許権を使用していることがわかる。このことから、大企業と中小企業においては、中小企業の方が2倍近く保有特許の使用率が高い。

企業規模別特許使用状況



「平成24年中小企業実態基本調査」(中小企業庁)から抽出

大企業における特許権使用状況

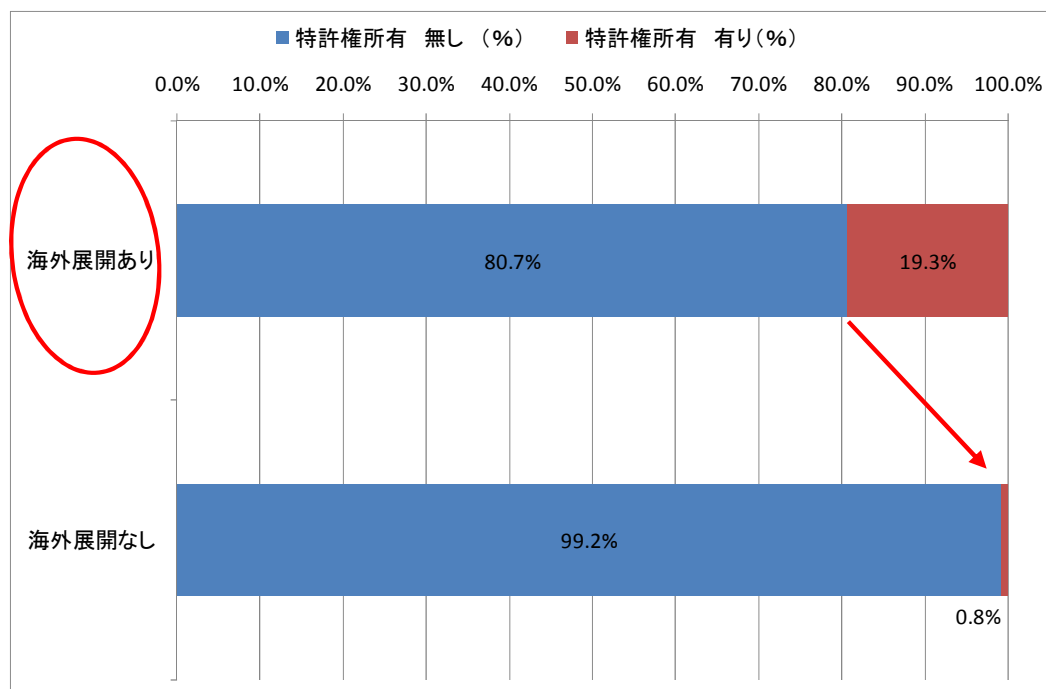


「平成24年企業活動基本調査」(経済産業省)

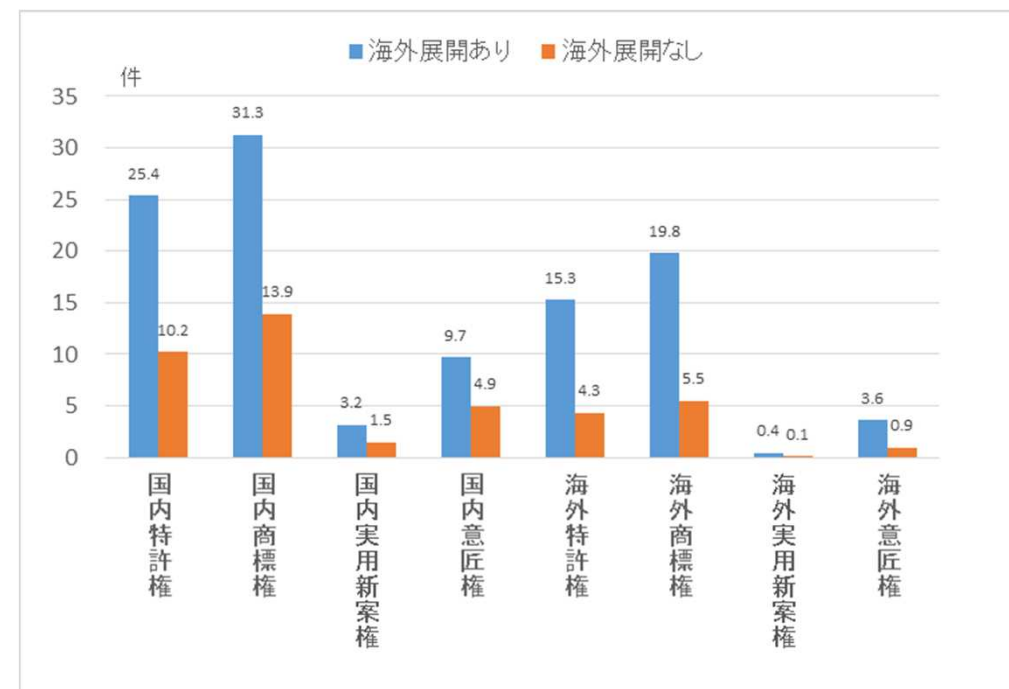
(3) 海外展開状況別特許権の保有割合

- 海外展開していない中小企業における特許の保有率は0.8%であるのに対し、海外展開している中小企業では19.3%の特許保有率となっている。海外展開に当たっては、中小企業においても必要となる権利化を国内時よりも行う必要があるためと考えられる。
- 海外進出企業の1社当り知財保有数は、全ての権利において、海外進出していない企業に比べて多く、特に海外の特許権や商標権の保有数は、海外非進出企業の3倍以上の水準にある。

海外展開状況別特許権保有割合



1社当り知的財産権保有数（海外進出別）



「平成24年中小企業実態基本調査」（中小企業庁）から抽出

平成25年度中小企業等知財支援施策検討分析事業
「中小企業の知的財産活動に関する基本調査報告書」（特許庁）

2. 中小企業における知財活動の取組体制の実態と課題

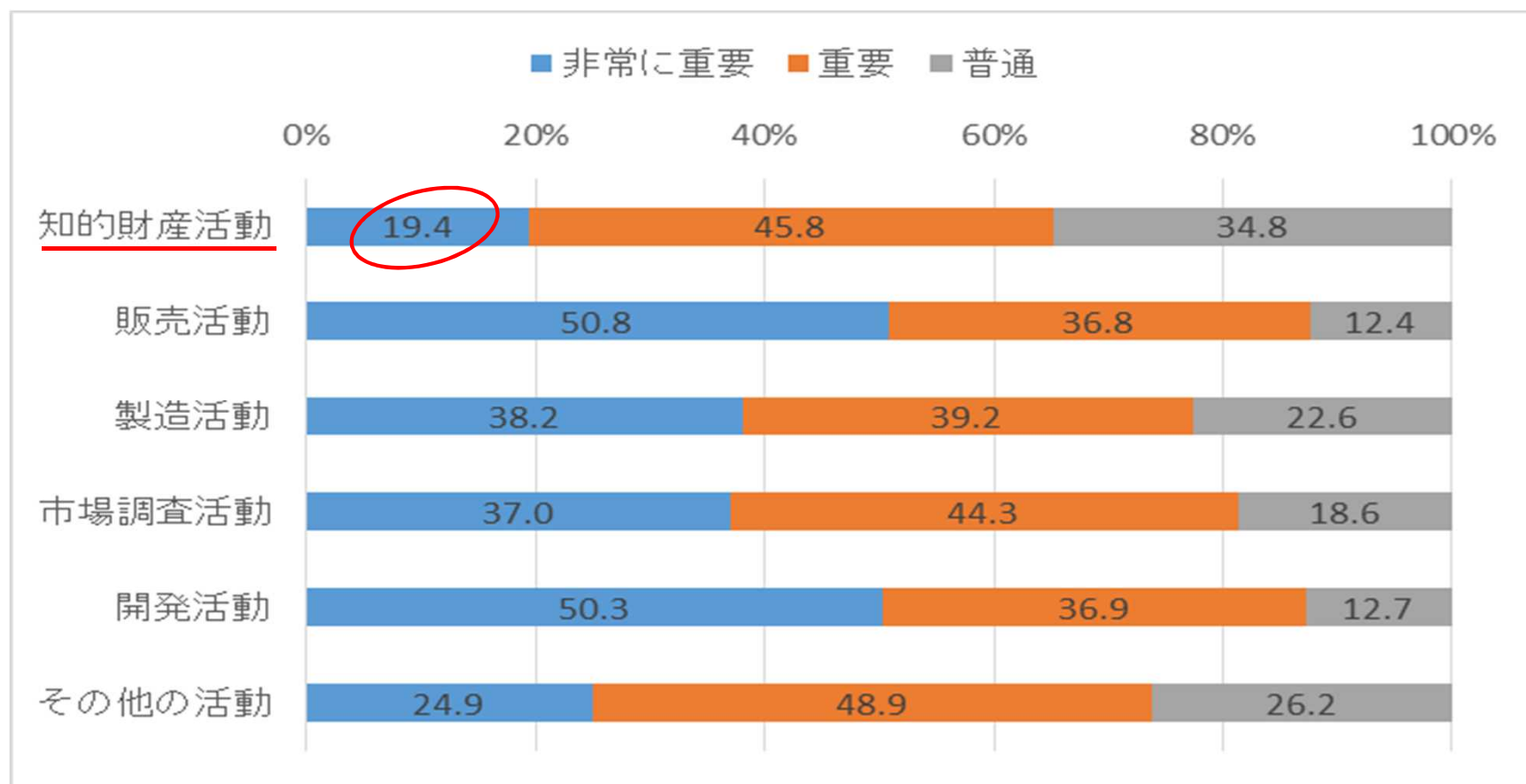
概 観

- (1) 中小企業が知的財産活動を「非常に重要」と考えているのは20%未満。「重要」を加えると約2／3が重要と考えているが、他の活動より低い。【p7関連】
- (2) しかし、知財活動の意識と企業業績との関係では、知財活動の重要性の意識が高い企業は、意識が普通の企業よりも業績は堅調。【p8関連】
- (3) 中小企業の知財活動に対する活動費【p9関連】や管理担当者【p10関連】等の実態、及び中小企業が認識している課題【p14関連】を見ると、知財活動の障害としてよく指摘される「意識」「人材」「資金」「情報」の不足が裏付けられる。

(1) 知財活動の取組体制と課題①: 中小企業の意識

- 中小企業においては、自社の知財活動や販売活動、製造活動等の事業活動のうち、知財活動を重要と認識している割合は、他と比べて低い（知財意識が低い）。
- 販売活動や開発活動を「非常に重要」と回答した割合が50%を超えるのに対して、知的財産活動は20%にも満たない水準で、製造活動や市場調査活動よりも低くなっている。

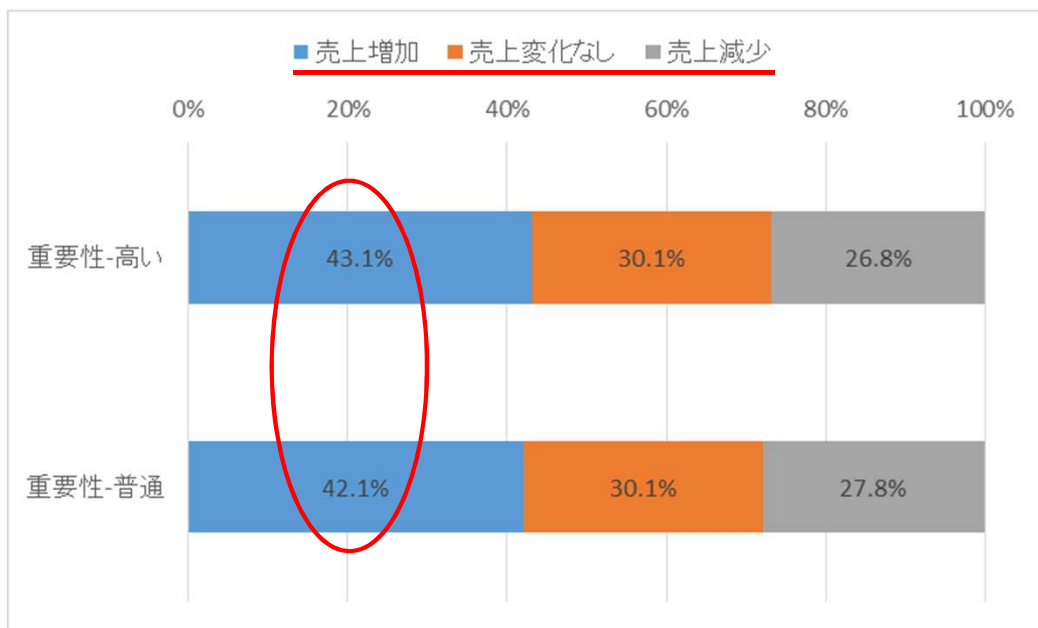
知的財産活動と他の活動の重要性の比較（全体）



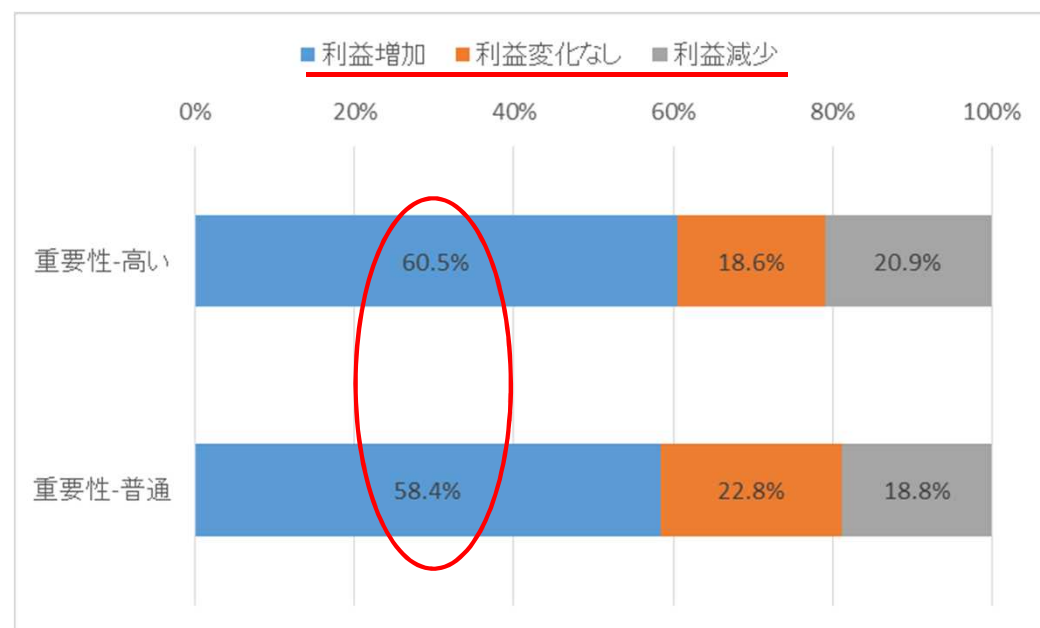
(2) 知財活動の重要性への意識と売上高・経常利益の関係

■ 知財活動の重要性を「非常に重要」、「重要」と回答した企業と、「普通」と回答した企業とで、企業の業績や知財活動の効果における比較を行ったところ、売上高や経常利益において、知財活動の重要性が高いと回答した企業（「非常に重要」、「重要」と回答した企業）は、「重要性が普通」と回答した企業よりも業績は堅調であった。

売上高の傾向（知的財産活動の重要性別）



経常利益の傾向（知的財産活動の重要性別）



(3) 知財活動の取組体制と課題②: 知財活動費

- 中小企業のデータではないが、資本金別の1者あたりの平均知財活動費をみると、資本金が大きくなるにつれ、知財活動費も増大する傾向にある。特に、資本金1億円未満と以上に分けた場合、前者の平均知財活動費が9.7百万円に対し、後者は207.0百万円と大きな差がある。
- 費用別の内訳をみると、出願系費用が最も多く、次いで人件費となっている。

資本金階級別の知的財産活動費（1者あたり平均値）

（百万円）

資本金	知的財産活動費		うち出願系費用	うち補償費	うち人件費	うちその他費用
5000万円未満		7.2	4.9	0.1	1.5	0.6
5000万円～1億円未満		13.7	8.0	0.5	4.1	1.0
1億円～10億円未満		25.6	14.6	0.5	7.6	2.4
10億円～100億円未満		75.4	42.3	1.5	23.3	6.4
100億円以上		592.4	375.0	10.0	138.2	55.0

資本金階級別の知的財産活動費（1者あたり平均値）（資本金1億円未満、以上）

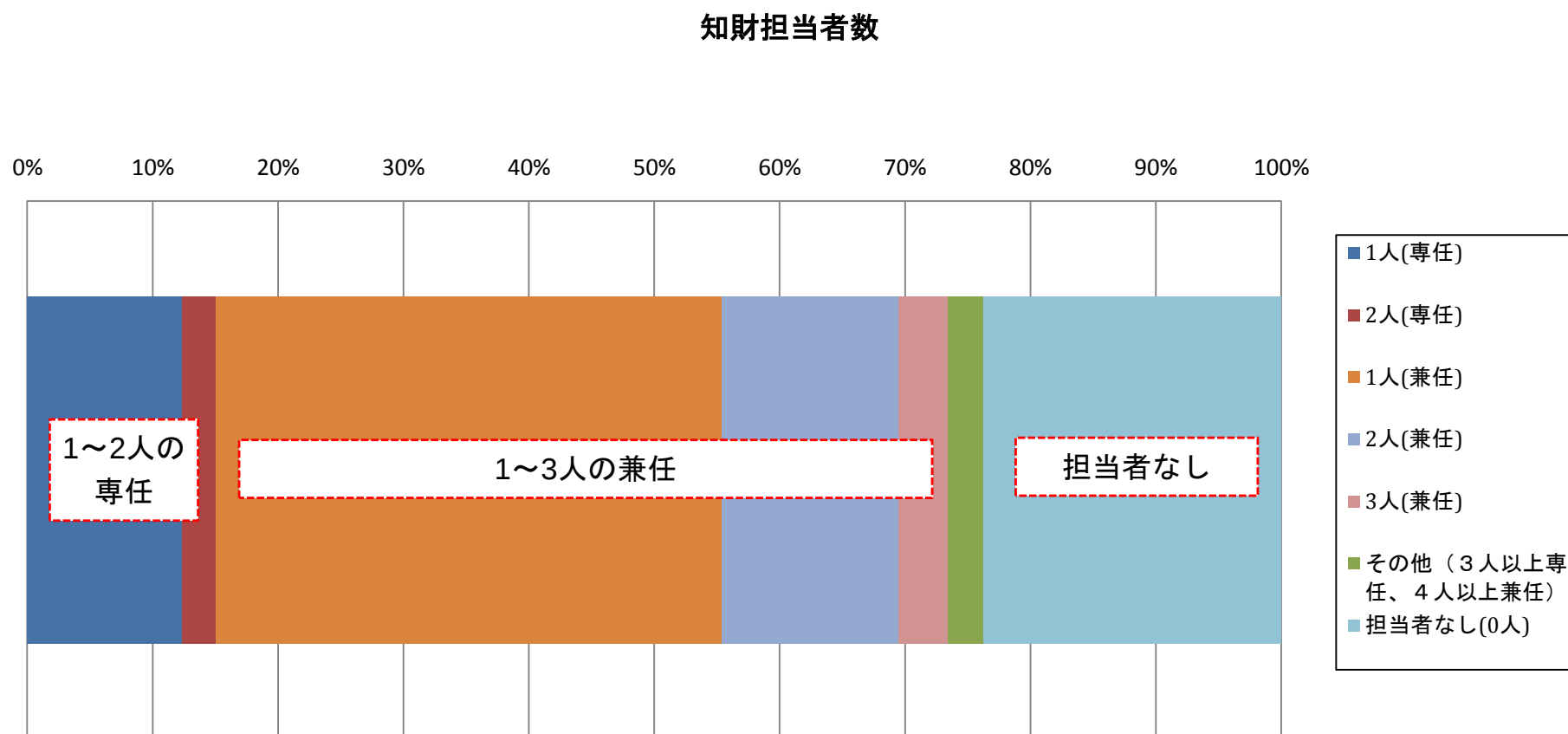
（百万円）

資本金	知的財産活動費		うち出願系費用	うち補償費	うち人件費	うちその他費用
1億円未満		9.7	6.1	0.3	2.5	0.8
1億円以上		207.0	128.4	3.6	51.0	19.0

「平成24年度知的財産活動調査報告書」（特許庁）から加工・作成
（ただし、資本金不明の回答は除いた）

(4) 知財活動の取組体制と課題③: 知財管理担当者

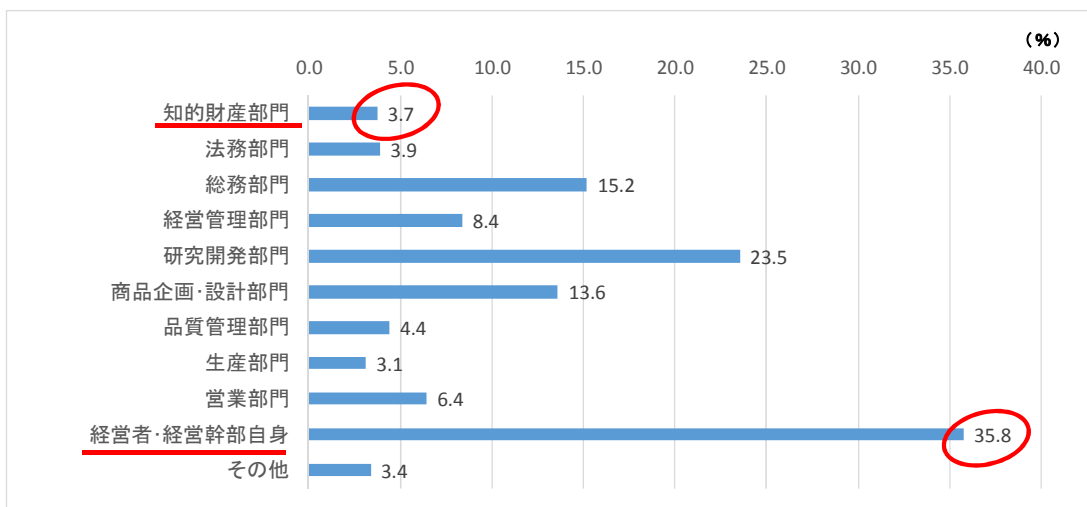
- 知財担当者数に対する回答では、知財専任担当を置いている中小企業は15%にすぎず、1～3人の兼任担当者を置いている中小企業が半数以上を占める。
- また、担当者無しも23%程度であり、脆弱な体制がうかがえる。



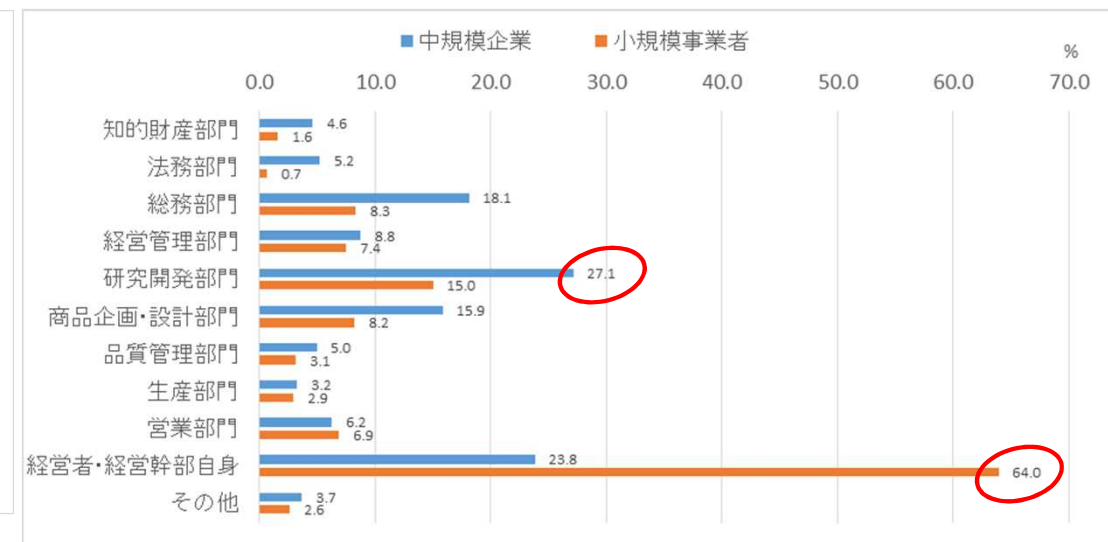
(5) 知財活動の取組体制と課題④：知財活動の実施体制

- 知財活動の実施体制として最も多いのは、経営者・経営幹部自身が知財活動を担当しているケースで、35.8%を占める。知的財産部門と回答したのはわずか3.7%にとどまっている。
- 企業規模別では、小規模事業者は、「経営者・経営幹部自身」と回答した割合が64.0%と最も高い。一方、中規模企業では、「研究開発部門」と回答した割合が27.1%と最も高い。

知的財産活動の実施体制（全体）（複数回答）



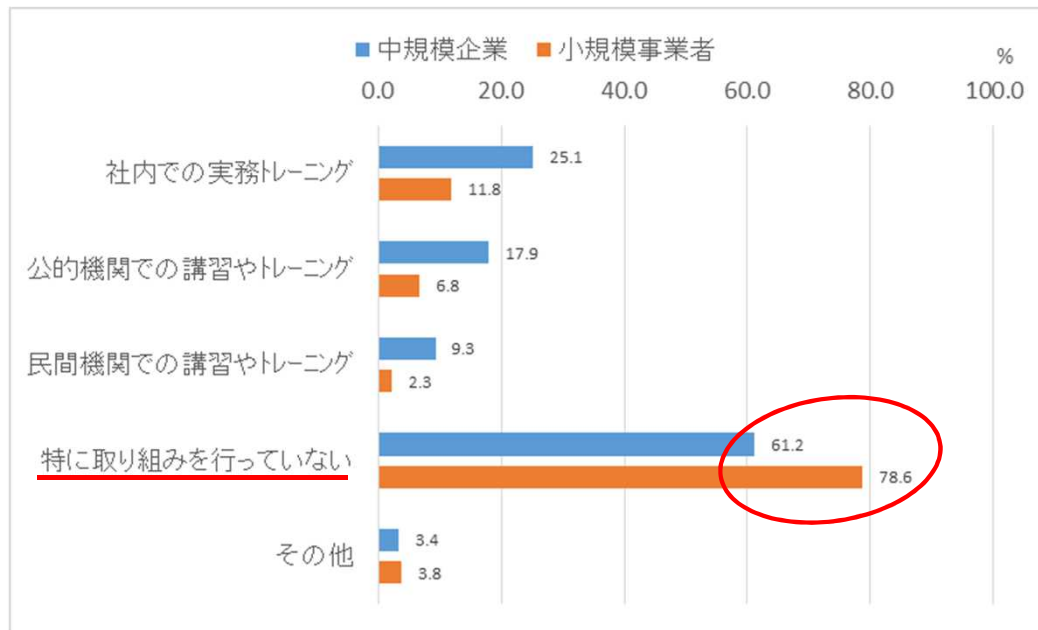
知的財産活動の実施体制（規模別）（複数回答）



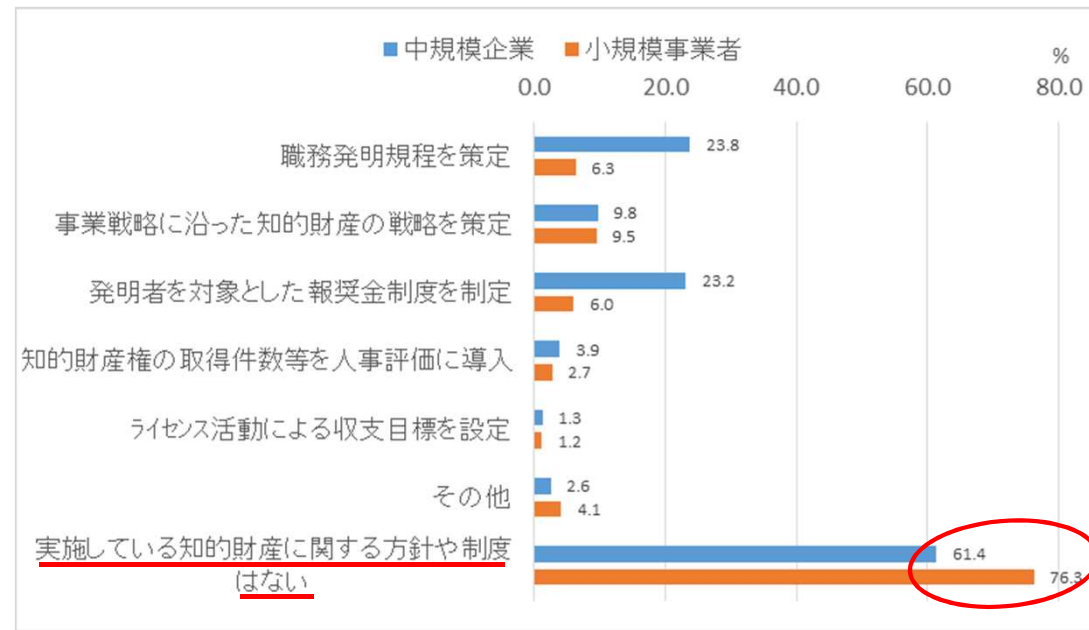
(6) 知財に関わる人材育成、方針・制度整備状況

- 知財に関わる人材育成は、中規模企業及び小規模事業者の双方で進んでいない。「特に取り組みを行っていない」と回答した割合は、中規模企業で61.2%、小規模事業者で78.6%となっており、特に小規模事業者で人材育成の取組が進んでいない。
- 知財に関する方針や制度面からの整備も、中規模企業及び小規模事業者の双方で進んでいない。「実施している知的財産に関する方針や制度はない」と回答した割合は、中規模企業で61.4%、小規模事業者で76.3%となっており、特に小規模事業者で知的財産に関する方針や制度の策定が遅れている。

知的財産に関わる人材育成の方法（規模別）



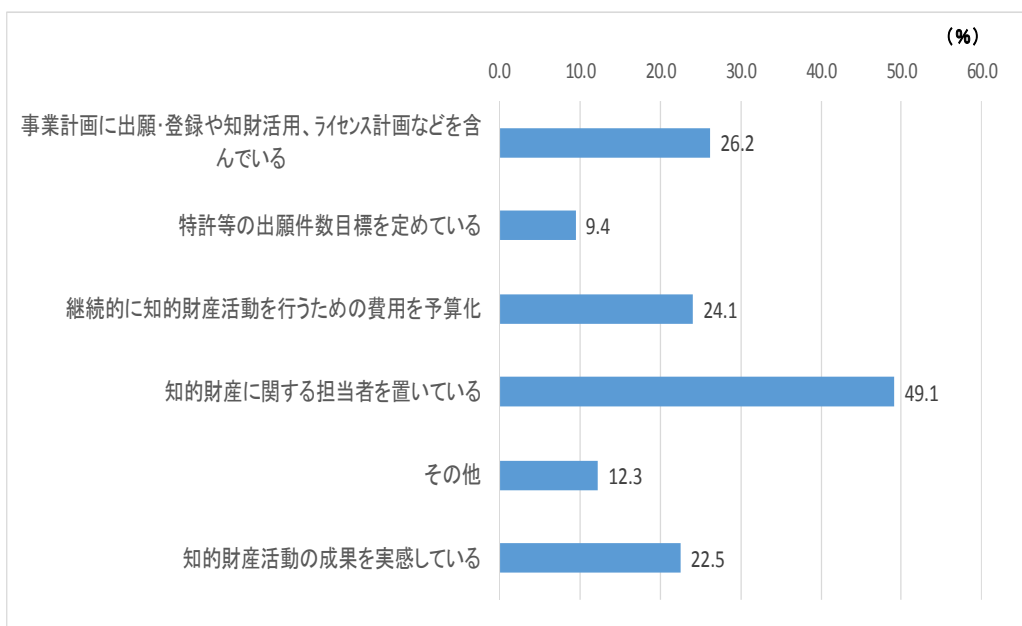
知的財産に関する方針や制度で実施しているもの（規模別）



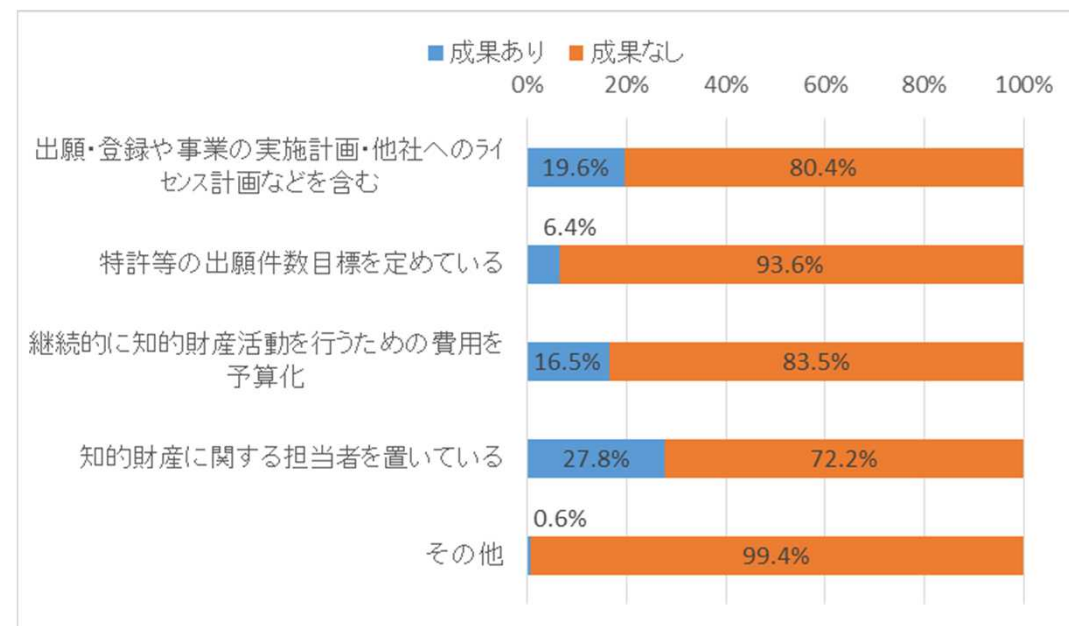
(7) 知財活動の具体的な実践内容

- 知財活動の具体的な実践内容は、「知的財産に関する担当者を置いている」が49.1%と最も高く、「事業計画に含んでいる」が26.2%、「費用を予算化」が24.1%と続く。
- 知財活動の具体的な実践内容に対する成果の有無を分析したところ、「知的財産に関する担当者を置いている」で成果ありと回答した割合が27.8%と最も高く、次いで「出願・登録や事業の実施計画・他社へのライセンス計画などを含む」が19.6%と高い。一方で、「特許等の出願件数目標を定めている」で成果ありと回答した割合は、6.4%と最も低い。

知的財産活動の具体的な実践内容（全体）（複数回答）



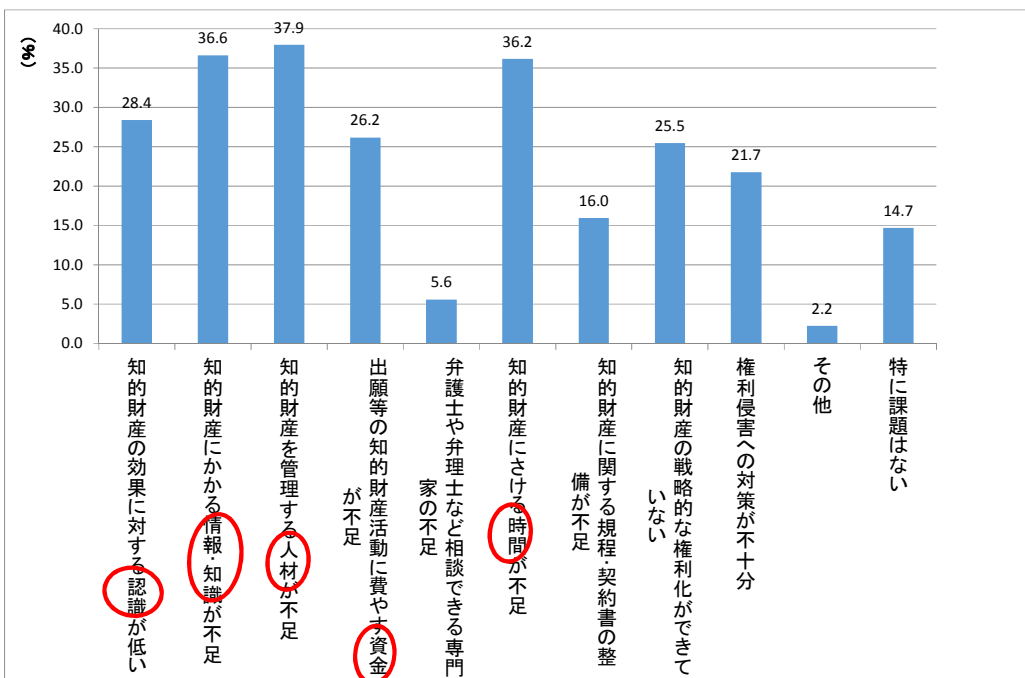
知的財産活動の具体的な実践内容（成果の有無）（複数回答）



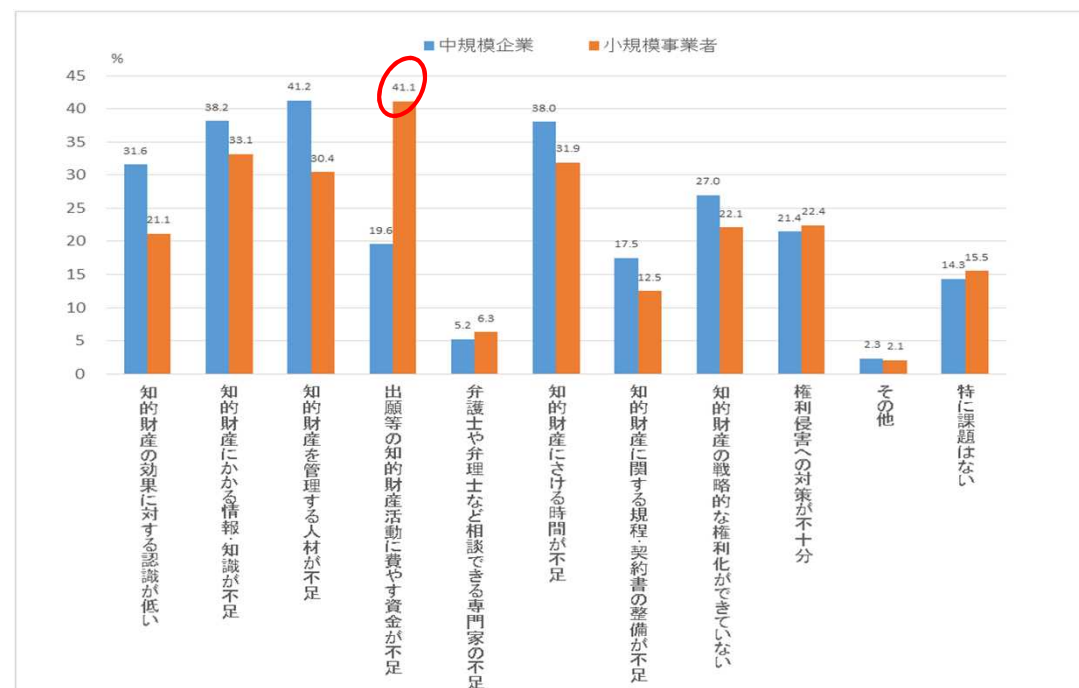
(8) 知財活動の取り組みにおける課題

- 中小企業が認識する知財活動の取り組みに向けた課題として、「知的財産を管理する人材が不足」の割合が最も高く、次いで「知的財産にかかる情報・知識が不足」となっている。3番目は、人材・資金不足の双方に起因すると思われる「知的財産にさける時間が不足」との回答が続いている。
- 「知的財産の効果に対する認識が低い」、「出願等の知的財産活動に費やす資金が不足」も高い水準となっており、特に、小規模事業者では、「出願等の知的財産活動に費やす資金が不足」と回答した割合が41.1%と最も高く、中規模企業の19.6%の約2倍近くの割合となっている。

知的財産活動の取り組みに向けた課題（全体）（複数回答）



知的財産活動の取り組みに向けた課題（規模別）（複数回答）



3. 知財活動の目的と効果

概 観

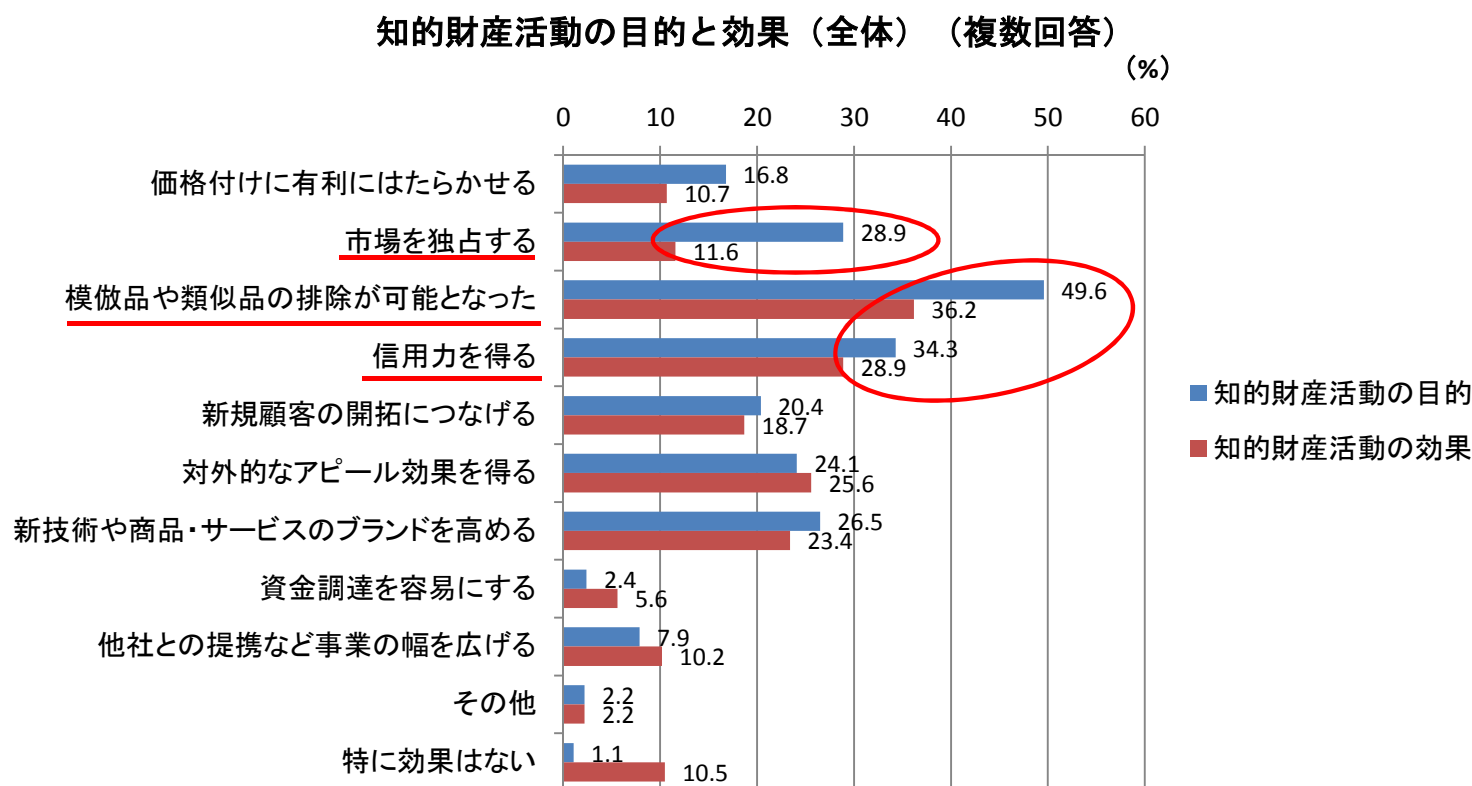
- (1) 知財活動の目的は、「模倣品や類似品の排除」「信用力を得る」「市場を独占する」の順に高く、中小企業においても知財の独占・排他的効力を積極的に活用しようとする高い意欲がうかがえる。

他方で、効果（目的を達成できているか）をみると、上位2つは共に達成度が高くニーズを満たしている一方、「市場独占」の達成度は低く乖離が見られる。【p16関連】

- (2) 特許権の所有と企業業績の関係をみると、特許権を所有している企業の方が知財を所有していない企業よりも、営業利益率、従業員一人あたり営業利益がともに高い。【p17-18関連】
- (3) 知財の取得による資金調達への効果をみると、約25%の中小企業がいずれかの融資上のメリットを受けたと回答（回答者1,731社のうち438社）。ただし、知財そのものを担保にした融資は少なく、知財や知的資産経営の評価に基づく融資・投資、それら評価に基づく金利優遇、融資額の増額が主なメリットとなっている。【p20-21関連】
- (4) さらに、海外市場を含めた世界シェアを獲得しているグローバルニッチトップ企業においては、特許を有効に活用している中小企業が多い。【p22関連】

(1) 知財活動の目的と効果

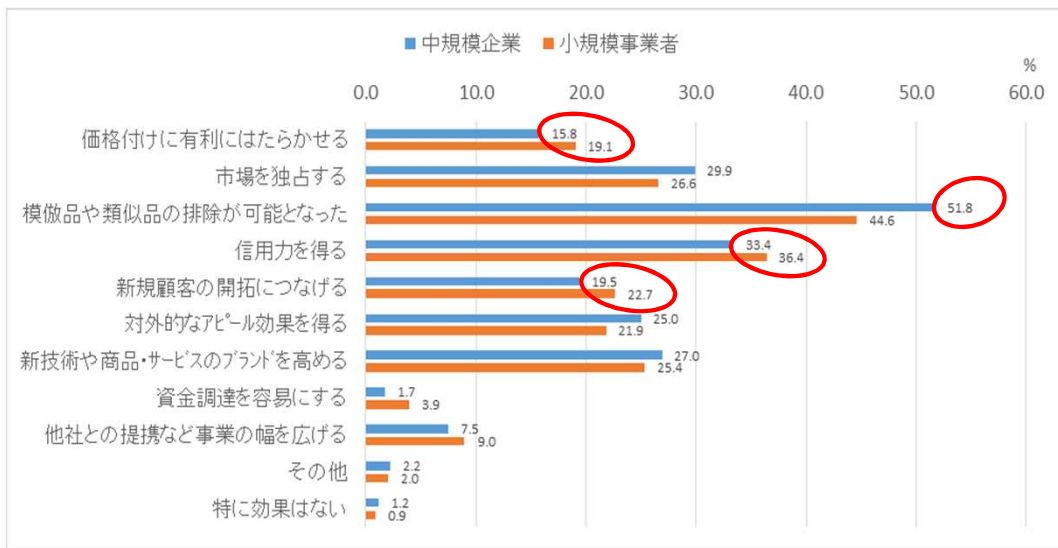
- 知財活動の目的（知財を所有する主な目的）として「模倣品や類似品の排除が可能となった」企業が49.6%と最も多く、続いて「信用力を得る」が34.3%、「市場を独占する」が28.9%と続いている。
- 知財活動の効果（目的を達成できたか）については、「模倣品や類似品の排除が可能となった」企業が36.2%と最も多く、「信用力を得る」が28.9%と続き、目的（ニーズ）が達成できていることがわかる。ただし、目的の3番目である「市場を独占する」についての効果は11.6%と低く、目的と効果の乖離が見られる。



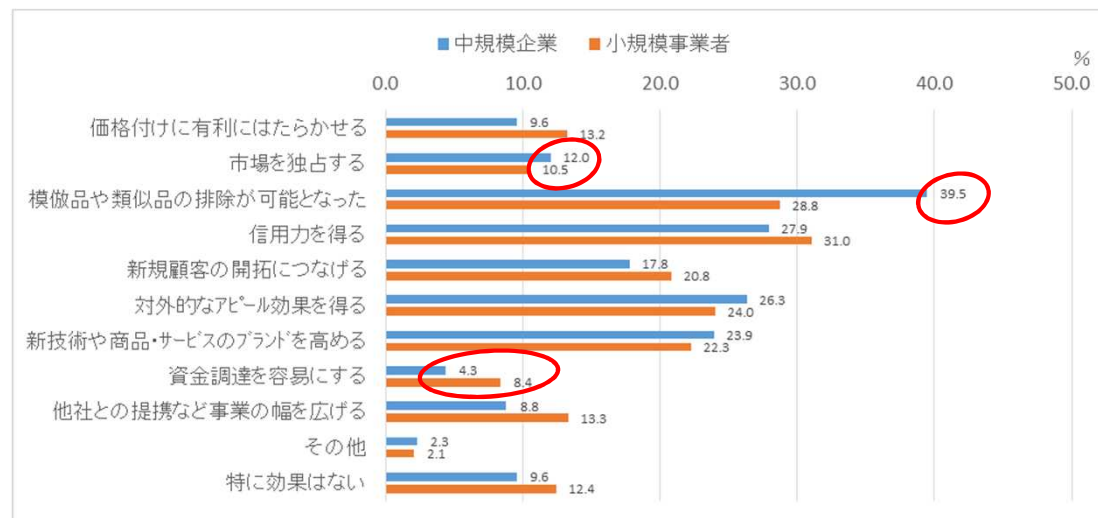
(2) 知財活動の目的と効果(企業規模別)

- 目的を企業規模別にみると、中規模企業は「模倣品や類似品の排除が可能となった」と回答した割合が51.8%と、小規模事業者を大きく上回る。小規模事業者は「価格付けに有利にはたらかせる」、「信用力を得る」、「新規顧客の開拓につなげる」、「他社との提携など事業の幅を広げる」と回答した割合が中規模企業よりも高い。
- 効果については、中規模企業は「模倣品や類似品の排除が可能となった」と回答した割合が39.5%と、目的と同様に小規模事業者を大きく上回る。目的の上位であった「市場を独占する」の割合は双方で下がり、「資金調達を容易にする」と回答した割合が上昇している。

知的財産活動の目的（規模別）（複数回答）



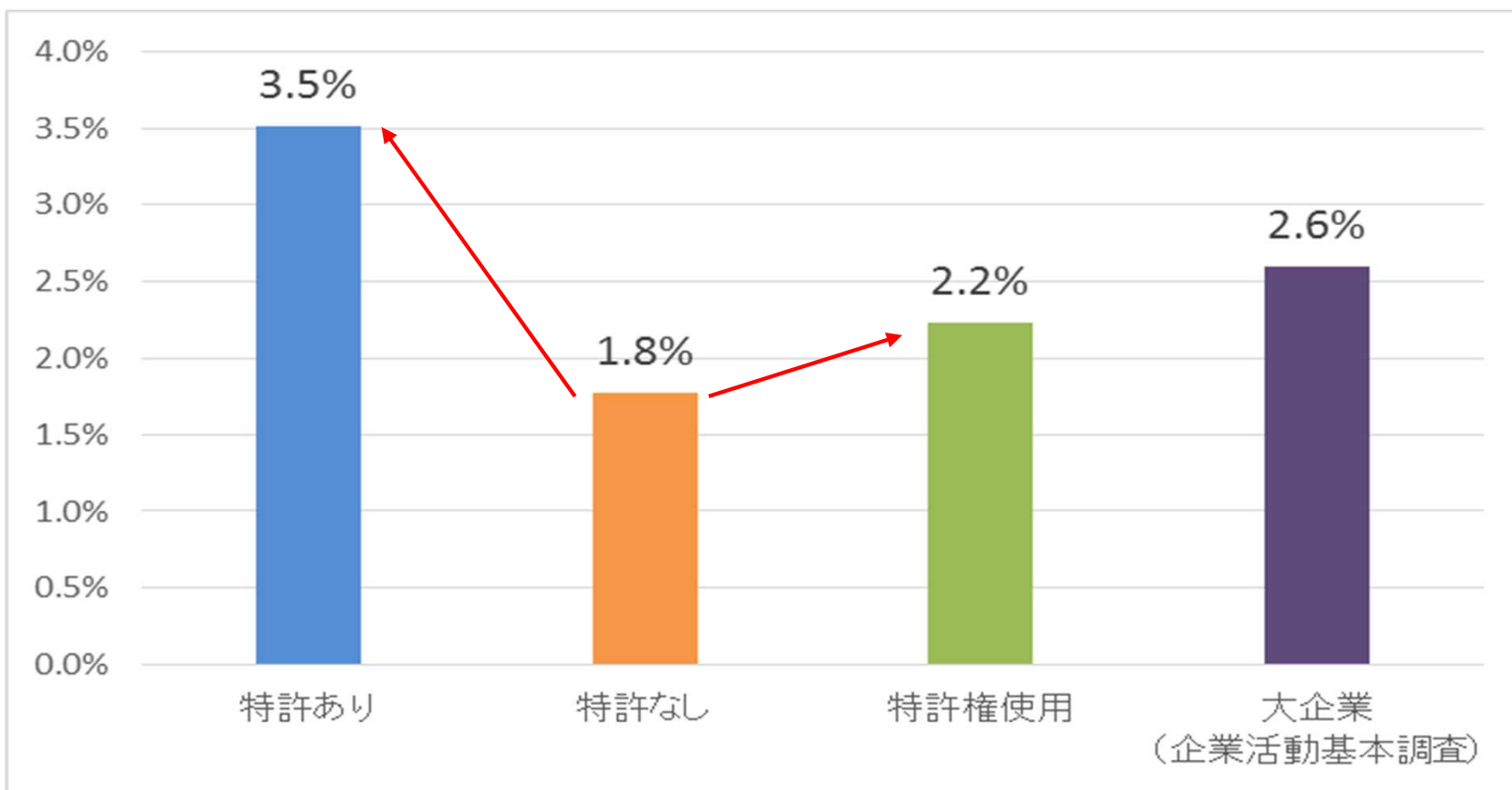
知的財産活動の効果（規模別）（複数回答）



(3) 知財の所有・活用と売上高営業利益率の関係

- 特許権を所有している会社あるいは活用している会社の売上高営業利益率は、特許権を所有していない会社よりも高い。（特許あり：3.5%、特許使用：2.2%、特許なし：1.8%）
- さらに、大企業における売上高営業利益率は全産業で2.6%、製造業で3.2%であり、特許権を所有している中小企業の売上高営業利益率は、大企業における売上高営業利益率を上回っている。

知的財産所有の有無・活用の有無と売上高営業利益率（全体及び大企業）

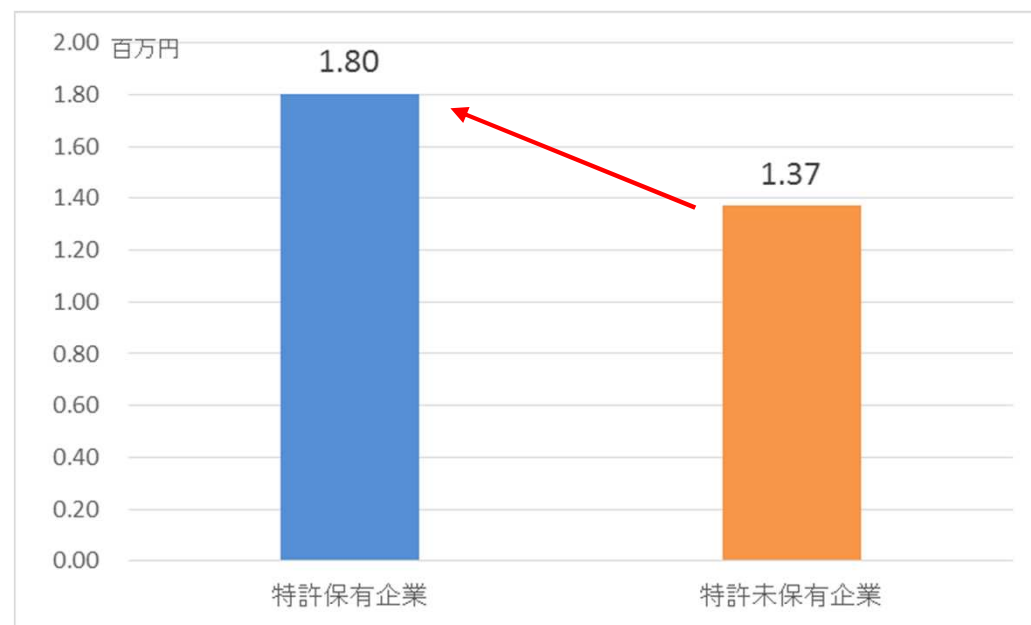
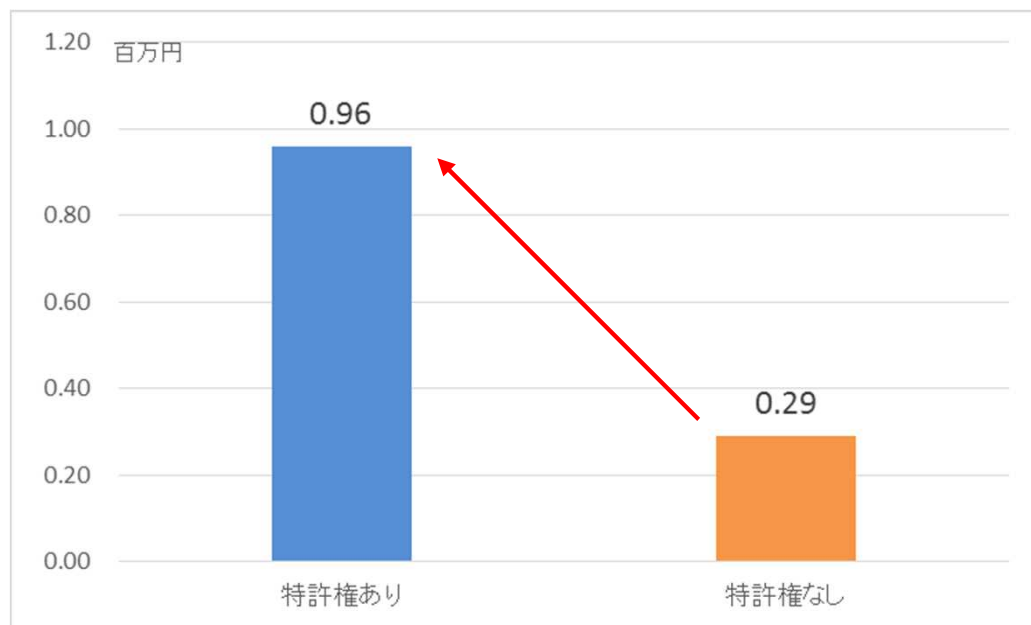


「平成24年中小企業実体基本調査」（中小企業庁）から抽出
なお、大企業の数値は「平成25年企業活動基本調査速報－平成24年度実績－付表5」（経済産業省、2013年）から抽出

(4) 知財の所有と従業員一人当たり営業利益の関係

- 中小企業の従業員一人当たり営業利益は、特許権を所有している会社の同利益が、特許権を所有していない会社よりも高い。特許権を所有している会社の従業員一人当たり営業利益は0.96百万円で、特許権を所有していない会社の0.29百万円よりも大幅に高い。
- 製造業のみを集計した統計においても同様の傾向がみられる。

知的財産所有の有無と従業員一人当たり営業利益（全体）
（左図は中小企業全体、右図は製造業のみ）



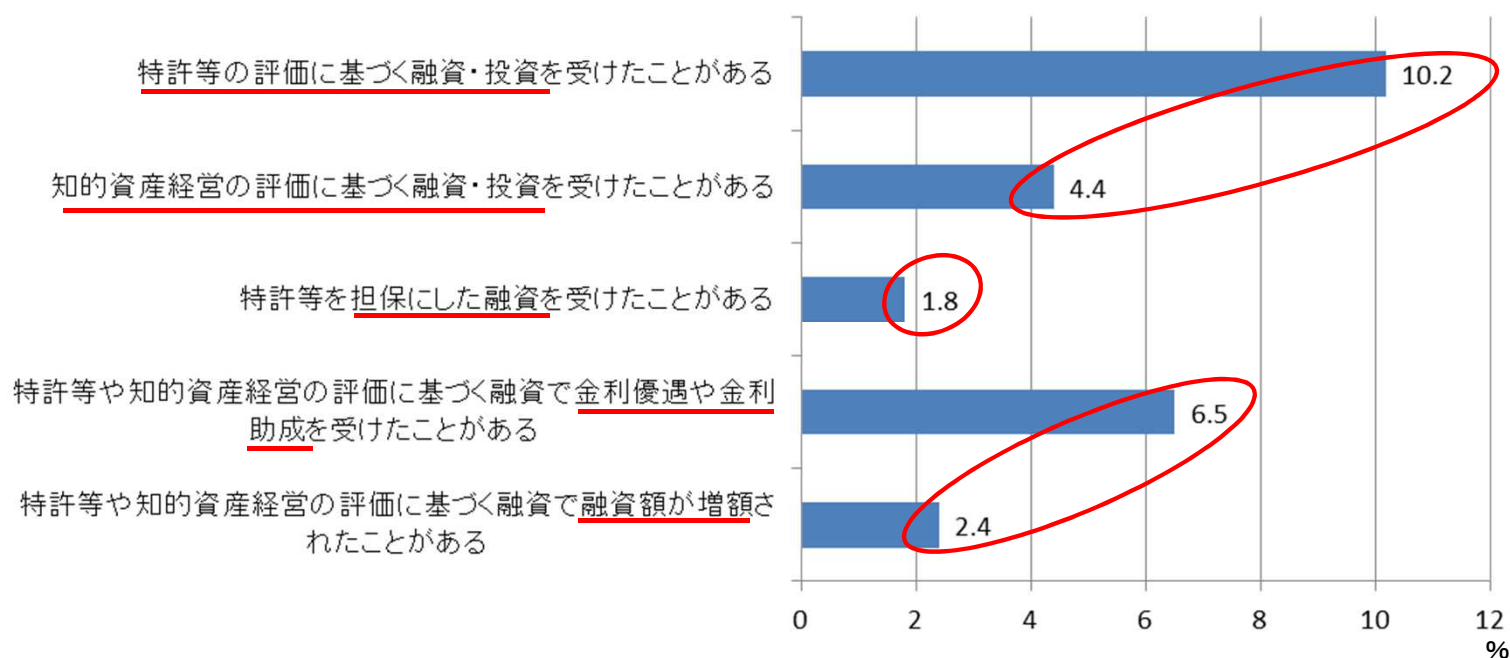
「平成24年中小企業実態基本調査」（中小企業庁）から抽出

「中小企業白書2009」（中小企業庁）P109から抜粋

(5) 知財の取得による資金調達への効果

- 特許等に基づく融資の状況については、約25%の中小企業がいずれかの融資上のメリットを受けたと回答（回答者1,731社のうち438社）。
- その内訳として、「特許等を担保にした融資を受けたことがある」との回答は1.8%にとどまるが、「特許等や知的資産経営の評価に基づく融資・投資を受けたことがある」との回答が14.6%、それらの評価による金利優遇や融資額の増額を受けたことがあるとの回答が8.9%となっている。

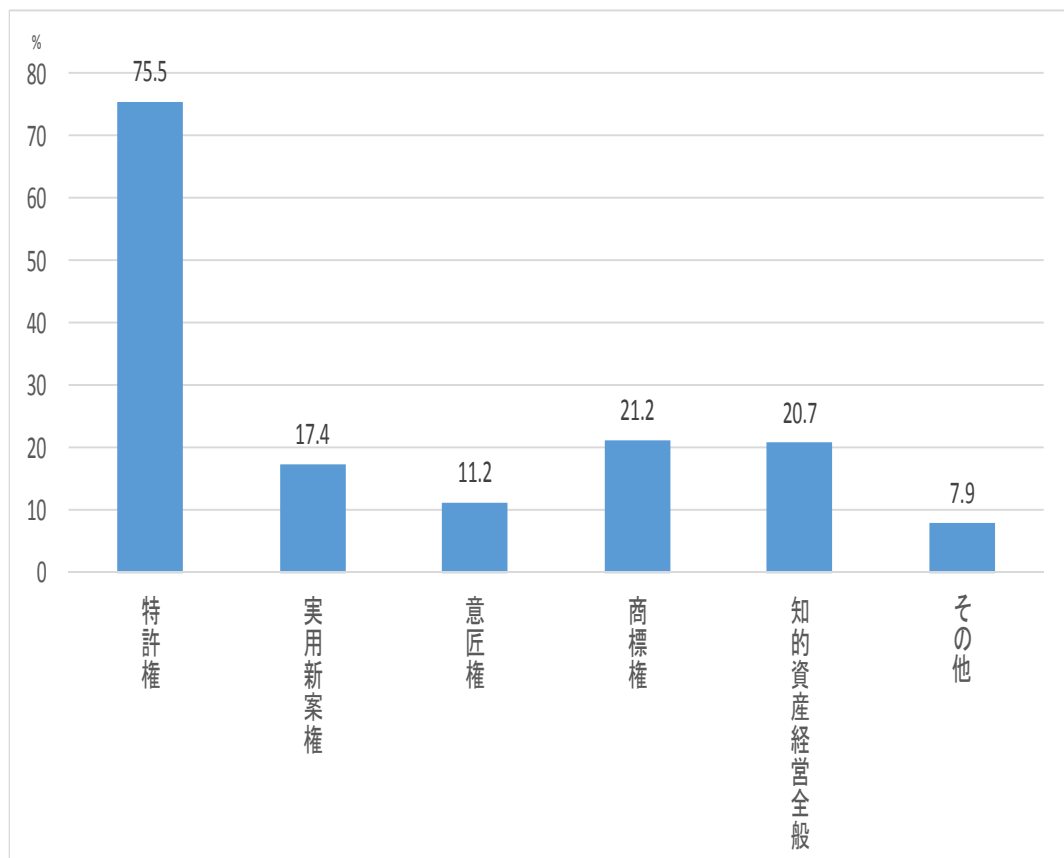
特許等や知的資産経営の評価に基づく融資・投資状況（複数回答）



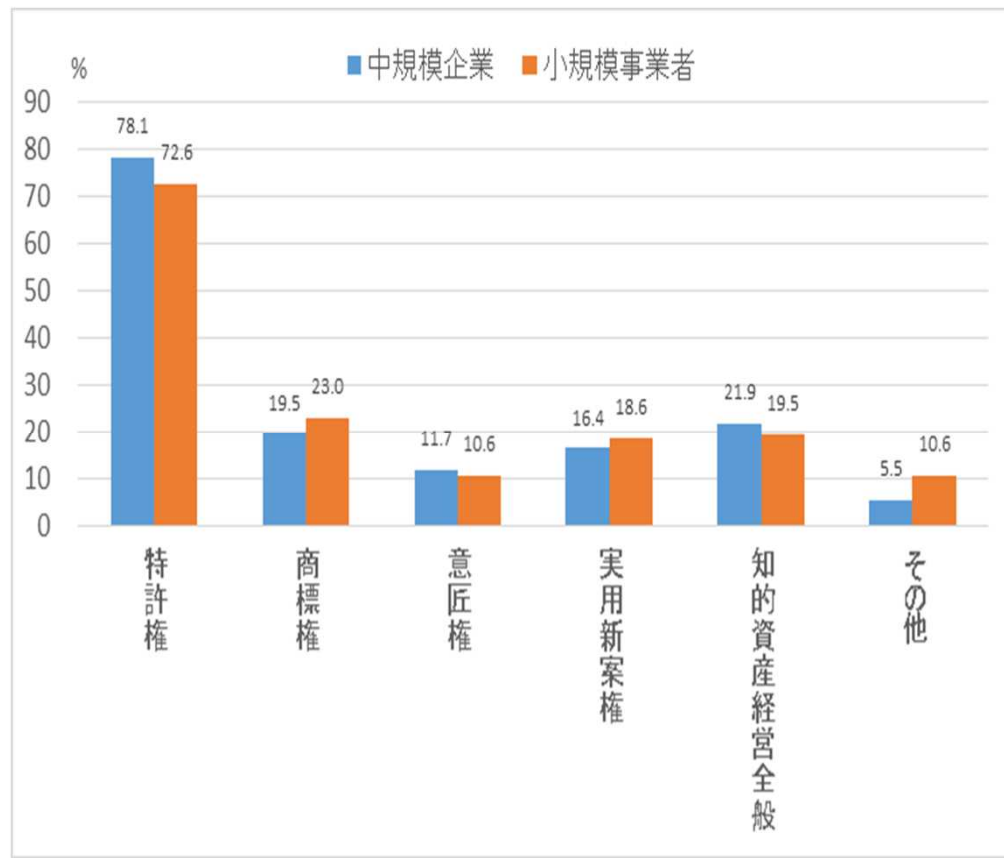
(6) 資金調達の評価対象となった知財

- 資金調達の評価対象となった知財は、「特許権」が75.5%と他の権利と比べもっとも高い結果となった。
- 企業規模別にみると、中規模企業と小規模事業者で、「特許権」と回答した割合がもっと高く、小規模事業者では、「商標権」と回答した割合が高い。

資金調達の評価対象となった知的財産（全体）（複数回答）



資金調達の評価対象となった知的財産（規模別）（複数回答）

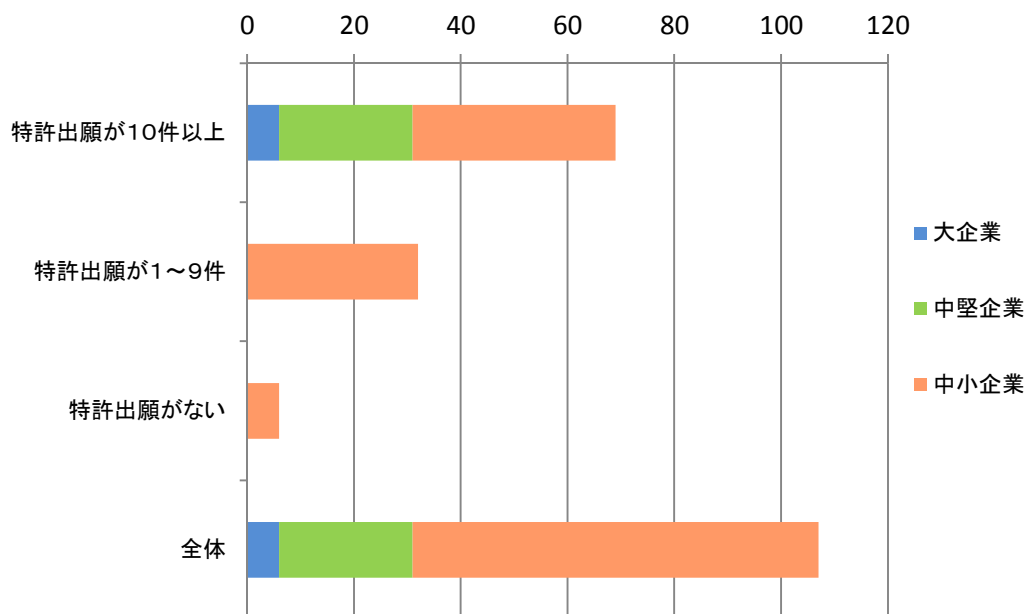


(7) グローバルニッチトップ選出企業の知財活用状況

- グローバルニッチトップ（以下「GNT」）100選企業における特徴として、積極的な特許取得があげられる。
- この特徴は、選定された中小企業においても同様であり、特許権等知的財産権を利用して世界市場の高いシェアを確保・維持していることが推察される。

※ GNT100選企業とは、経済産業省が選出した国際市場の開拓に取り組んでいる企業のうち、ニッチ分野において高いシェアを確保し、良好な経営を実践している企業
加えて、今後の飛躍が期待される企業を「ネクストGNT」として7企業を選定（107企業のうち、中小企業が76企業含まれている）。

最近10年のGNT100選企業（ネクストGNT含む）
の特許取得状況



特許庁作成

選出企業の知的財産活用事例

◆事業環境の変化に対応した特許戦略の転換

（ナミックス株式会社（新潟県：資本金8000万、従業員450名））

- エレクトロケミカル、電機・電子部品用の化学系材料を開発製造販売するメーカーである、7種類の世界シェアナンバーワンの製品を所有。
- 従来は特許出願にあまり熱心ではなかったが、材料の分析技術の向上により、材料の成分が明らかになりつつあるため、ノウハウ管理から積極的な特許出願に方針を転換。
- 同社の商品は、毎年30%が新商品と入れ替わるが、製品に使用するものを権利化するという考え方。

◆社長のリーダーシップのもと、知財人材を育成

（株式会社エンジニア（大阪府：資本金2000万、従業員30名））

- ペンチ等のプロ用精密工具等1,000アイテムの製品を開発し、自社ブランドで販売するメーカー。
- 主力製品は、外せないネジが外れる工具「ネジザウルス」（GNTとなっている製品）。
- 社長自ら知的財産管理技能士の資格を取得、自ら知財戦略を構築し、知財人材も育成。
- 自社の製品を海外にも展開するにあたって、当該国においても、特許のみならず、意匠・商標の権利を取得。
- 高崎社長は、「日本の中小企業がものづくりで海外展開するにあたっては、知的財産権は絶対必要である」とのこと。

4. 個別の取組状況

4-1. 先行技術調査

概 観【p24関連】

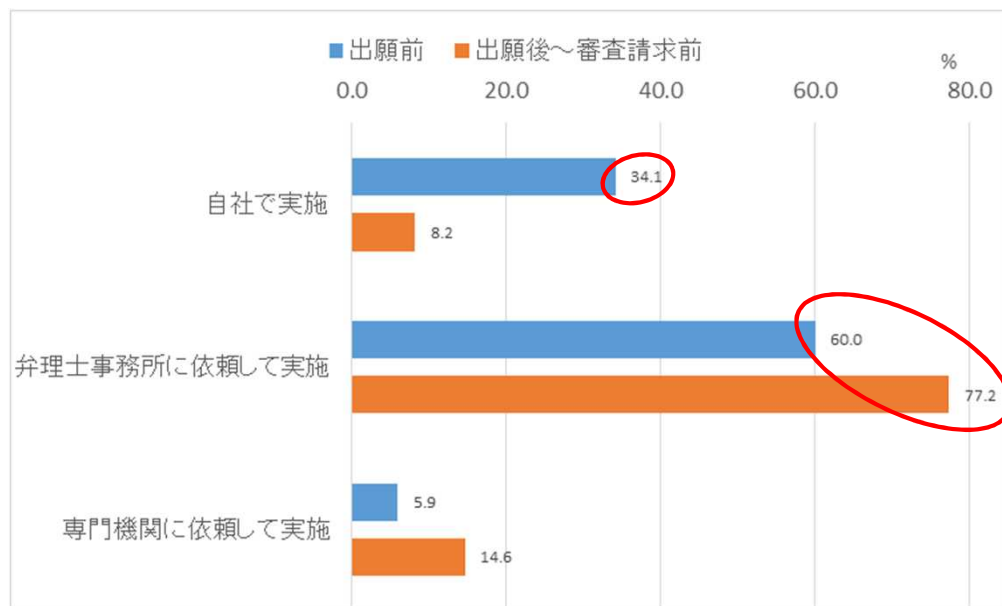
- (1) 特許の先行技術調査は、弁理士事務所に依頼して実施するところが多い。
- (2) 審査請求しなかった経験と先行技術調査のタイミングの関係をみると、先行技術調査を審査請求前に実施した中小企業において「権利化が難しいと判断した」と回答した割合が高い。

出願時よりも費用負担が大きい審査請求前に、権利化の判断のために先行技術調査を実施している中小企業の実態がうかがえる。

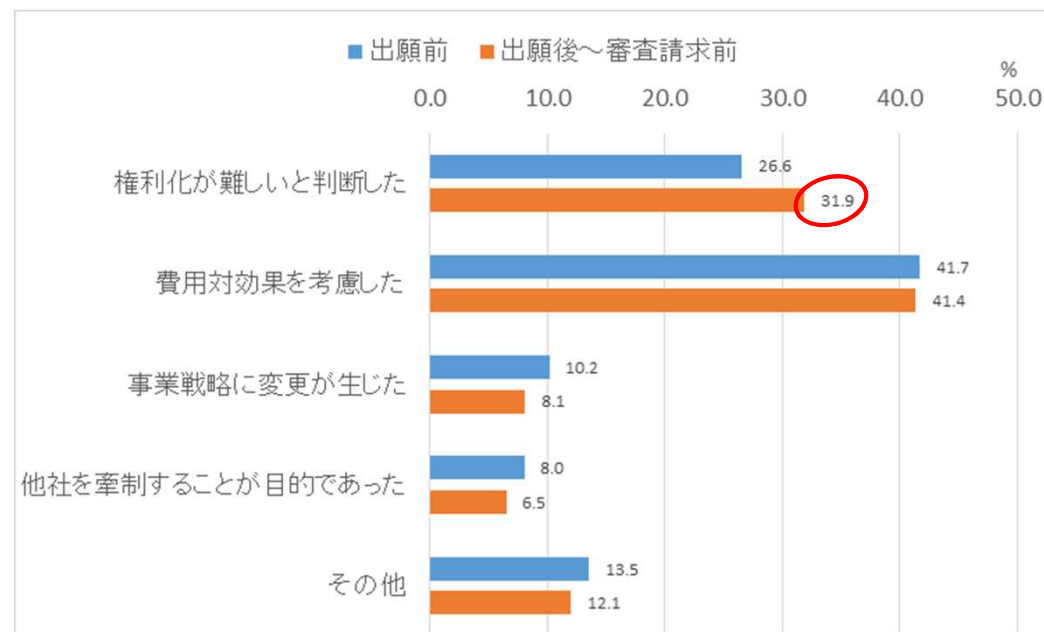
(1) 先行技術調査の実施方法とそのタイミング

- 特許の先行技術調査は「出願前」と「出願後～審査請求前」のいずれのタイミングでも「弁理士事務所に依頼して実施」と回答した割合が最も高い。一方「出願前」に「自社で実施」と回答した企業も一定数あり、出願前に自社で先行技術調査を行う中小企業の存在もうかがえる。
- また、審査請求しなかった経験と先行技術調査のタイミングの関係では、先行技術調査を審査請求前に実施した中小企業において「権利化が難しいと判断した」と回答した割合が高くなっており、出願時よりも費用負担が大きい審査請求前に、権利化の判断のために先行技術調査を実施している中小企業の実態がうかがえる。

先行技術調査の実施方法（全体）



先行技術調査を実施した時期と審査請求しなかった理由（全体）



4. 個別の取組状況

4-2. 営業秘密

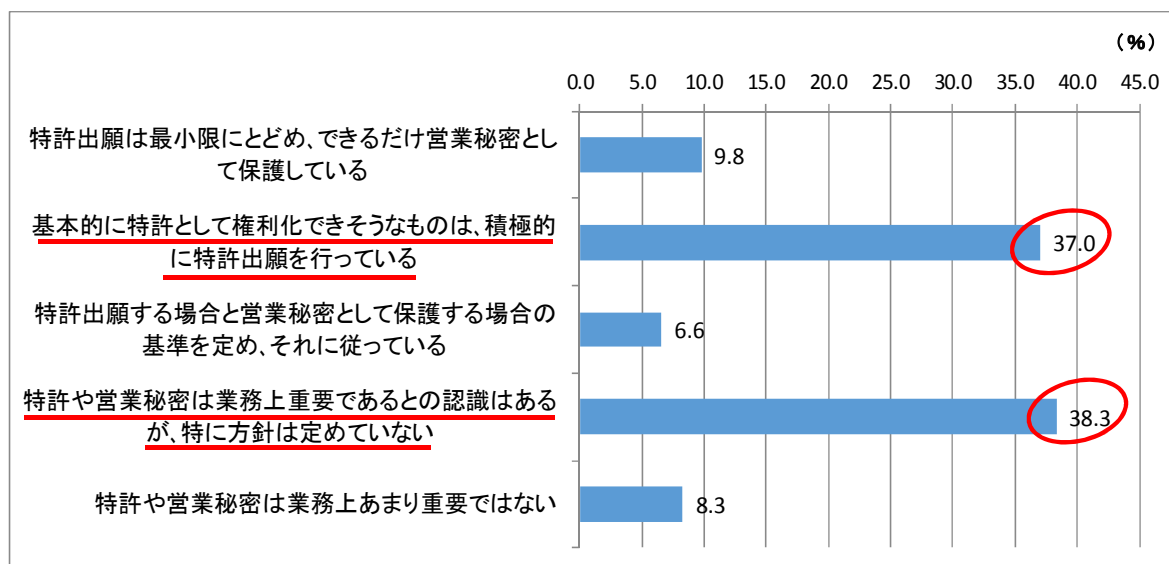
概 観【p26-28関連】

- (1) 営業秘密を保有していないと回答した中小企業は7%程度に過ぎず、保有率は高い。
- (2) しかし、特許出願・営業秘密に対する戦略では、特に方針を定めていない企業が多い。
- (3) 営業秘密として保護する理由として、「技術流出につながる恐れ」とする企業が最も多いが、「コスト負担が大きい」との回答も次に多く、資金面で仕方なく営業秘密として保護している企業の存在もうかがえる。
- (4) 営業秘密の管理方法については、特に管理は行っていない企業が約27%、その他何らかの取組を実施していると回答した企業の割合も多くない。
- (5) こうしたことから、中小企業において、営業秘密管理の必要性やオープン・クローズ戦略の意識が十分に浸透していないと推察される。

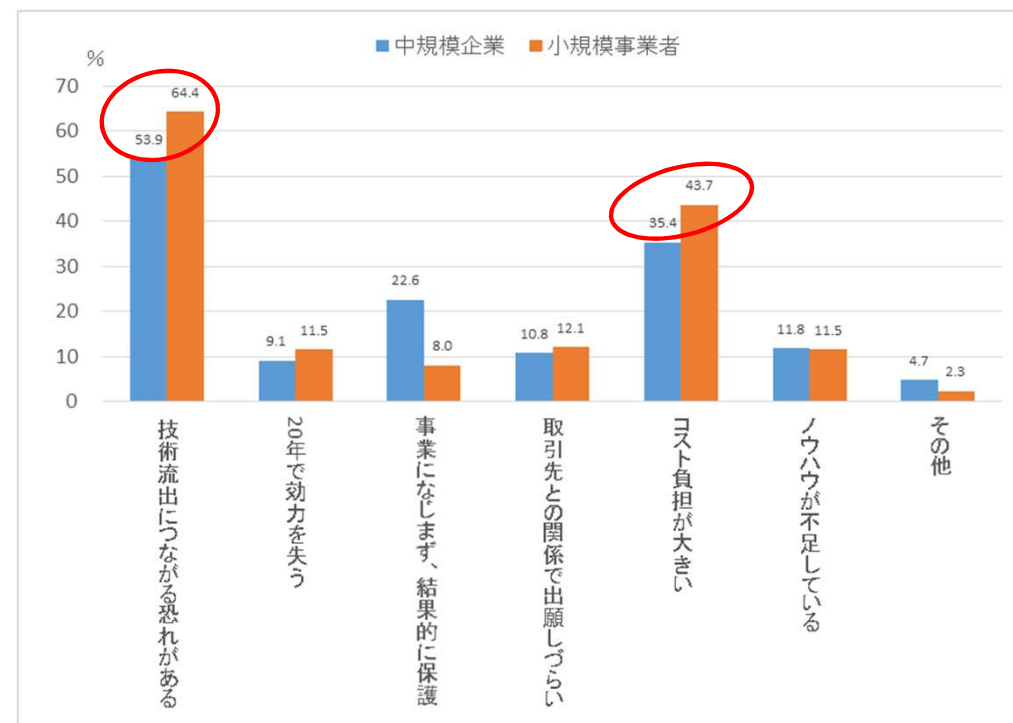
(1)特許出願・営業秘密に関する戦略

- 特許出願・営業秘密に対する戦略として、「営業秘密は業務上重要であるとの認識はあるが、特に方針は定めていない」企業が38.3%「特許として権利化できそうなものは積極的に特許出願を行っている」企業が37.0%との2つが大半を占める。
- 特許出願を最小限にとどめ、営業秘密として保護する理由としては、中規模企業・小規模企業とも、「技術流出につながる恐れがある」、「コスト負担が大きい」との回答の割合が大きい。

特許出願、営業秘密に関する戦略（全体）



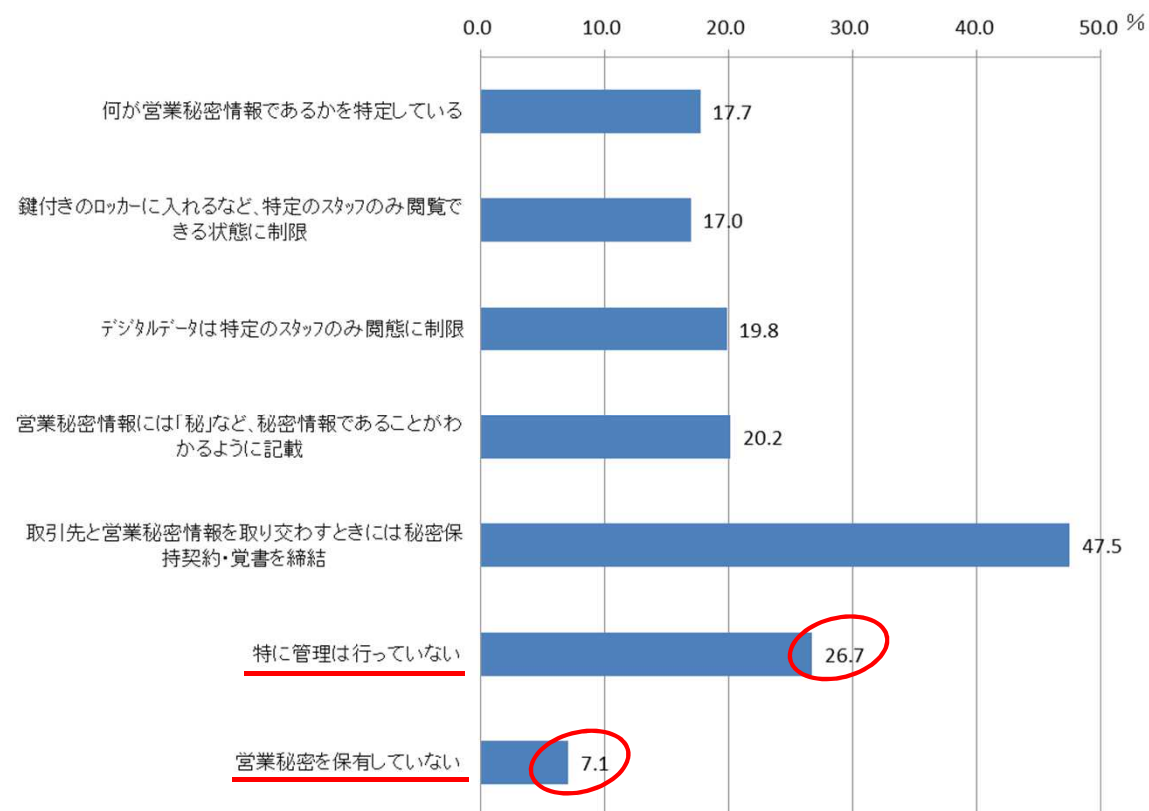
特許出願を最小限にとどめ、営業秘密として保護する理由（規模別）



(2) 営業秘密の管理方法

- 営業秘密については、「保有していない」と回答があった中小企業は7%程度にすぎない。また、「秘密保持契約・覚書の締結」の48%程度を始め、その他、営業秘密管理に関する各種取組を実施していると回答した中小企業は、各取組においてそれぞれ2割程度であった。
- しかしながら、「特に管理は行っていない」と回答があった中小企業は約27%であり、アンケート調査の対象が出願経験のある中小企業であり、比較的知財意識が高い中ですらこの割合であることに鑑みれば、営業秘密管理の必要性が中小企業に対して十分に浸透しているとはいえない状況である。

営業秘密の管理方法（複数回答）



4. 個別の取組状況

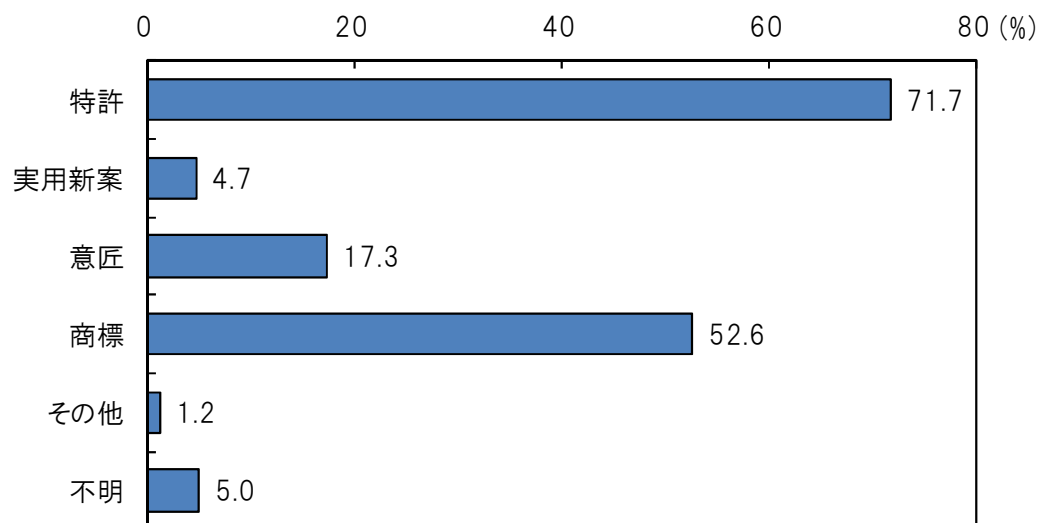
4-3. 海外展開 概 観【p29-39関連】

- (1) 外国出願の目的は、「現地進出・現地での販路開拓のため」「現地市場への自社製品の輸出のため」「模倣品対策のため」の割合が高い。国によっては自社製品輸出や模倣品対策等にはコストや権利化のスピード等の点でメリットがある実用新案が活用されていることがうかがえる。
- (2) 外国出願を断念した経験がある企業の割合は多く、またその約9割が「外国出願に要する費用が高額であるため」を理由としている。さらに、海外展開における知財活動の課題として「外国出願に要する費用が高額」が最も高く、次いで「権利侵害への対応に要する費用が高額」「先行調査に要する費用が高額」と続き、海外における知財活動にかかる諸費用が高額であることが、中小企業の負担・課題となっていることがわかる。また海外で他社の知財権抵触した経験を有する企業も若干存する。
- (3) 海外展開における知財活動に関し公的支援として期待することは、「外国出願費用の助成」と答えた割合が最も高く、次いで「海外における先行調査費用の助成」「権利侵害への対応費用の助成」と続く。費用負担の課題を反映し、公的助成による負担軽減に期待が寄せられている。なお、企業規模が小さい（従業員数が少ない）ほど費用への助成の期待が大きく、企業規模が大きいほど、政府レベルの模倣品対策や先行調査・侵害対応に関する相談・専門家派遣の期待が大きい傾向にある。

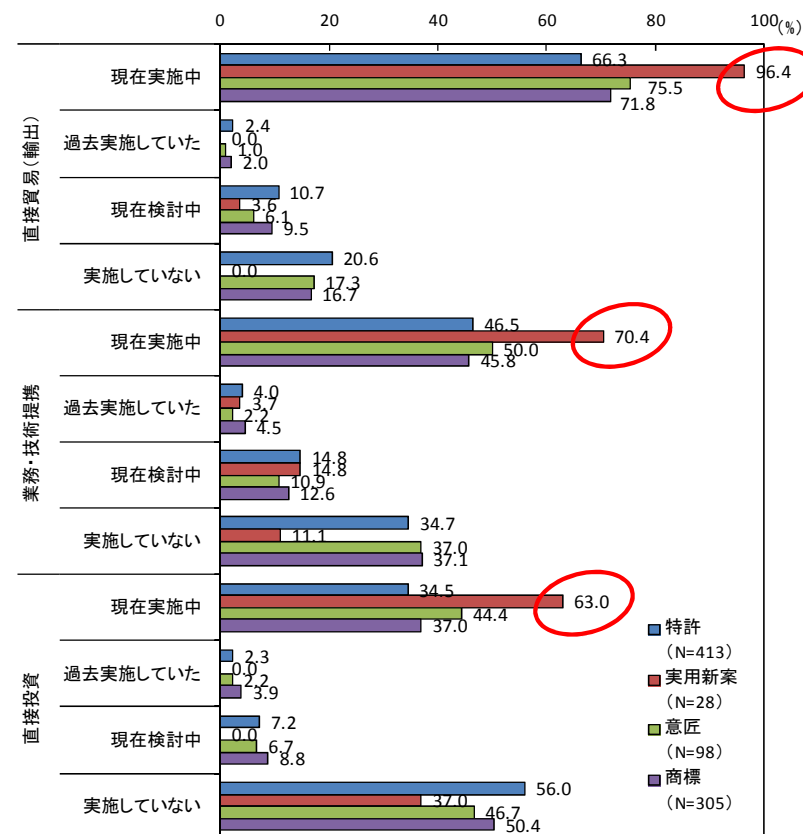
(1) 外国出願の経験企業の実態

- 国際出願等を行っている中小企業を対象に実施したアンケート調査によると、過去5年間に外国出願を行った企業は、特許が71.7%、実用新案が4.7%、意匠が17.3%、商標が52.6%となっている。
- 出願状況と海外展開実施状況の関係をみると、直接貿易、業務・技術提携、直接投資いずれにおいても実施段階では実用新案の出願割合が高い。また、検討段階で出願している企業は少なく、どの法域でも1割前後となっている。

過去5年間にを行った外国出願（法域別）

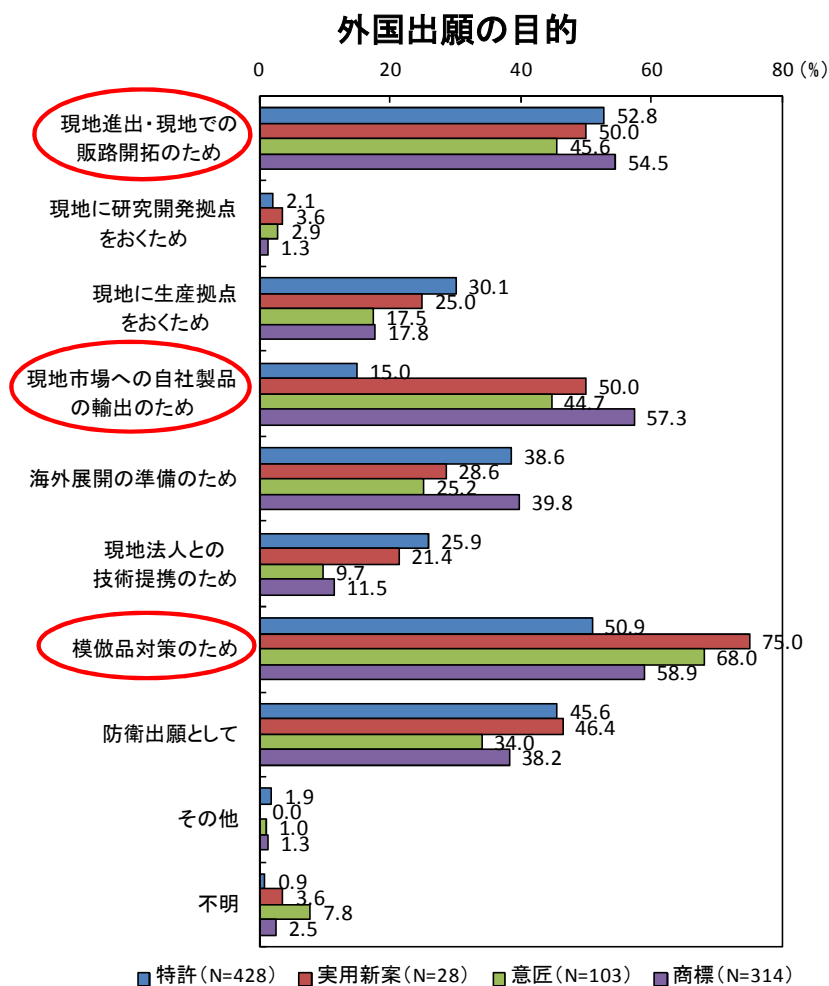


過去5年間にを行った外国出願×海外展開の実施状況



(2)外国出願の目的

- 外国出願の目的は、「現地進出・現地での販路開拓のため」「現地市場への自社製品の輸出のため」「模倣品対策のため」等の割合が高い。特許では「現地進出・現地での販路開拓のため」、実用新案、意匠、商標では「模倣品対策のため」がそれぞれ最も高い。現地進出や現地での販路開拓、生産拠点の設置等で特許が出願される割合が高い一方、国によっては自社製品輸出や模倣品対策等にはコストや権利化のスピード等の点でメリットがある実用新案が活用されていることがうかがえる。

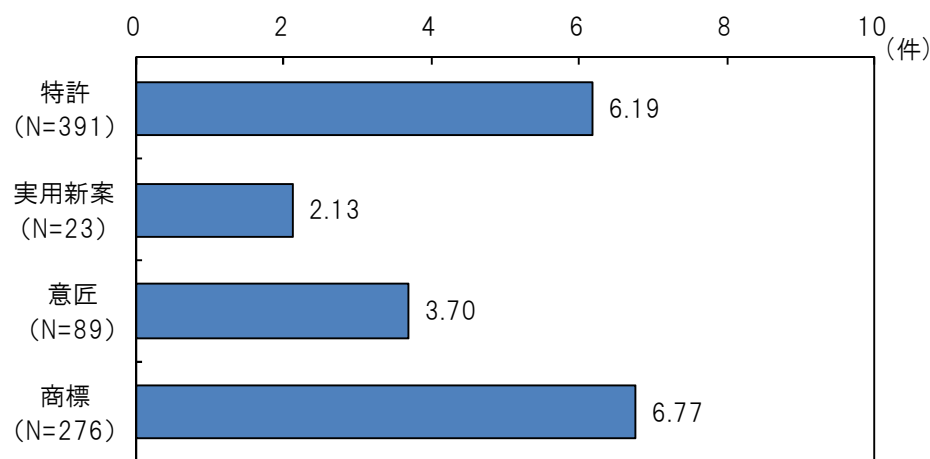


平成24年度中小企業等知財支援施策検討分析事業
「中小企業における知的財産活動と経営課題を認識した支援の在り方及び外国出願実態調査」(特許庁)

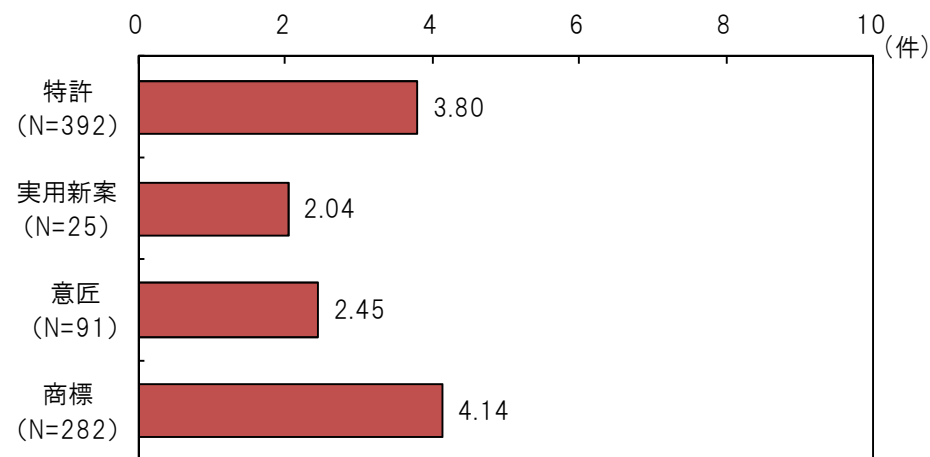
(3) 外国出願国数

- 過去5年間に行った外国出願国数は、特許が6.19か国、実用新案が2.13か国、意匠が3.70か国、商標が6.77か国となっている。
- 実用新案については、中国や台湾等の一部の国において活用されているため、外国出願国数で見ると数が少ない。また特許や商標に比べ、意匠については出願国が絞り込まれている傾向がうかがえる。

過去5年間の外国出願における出願国数



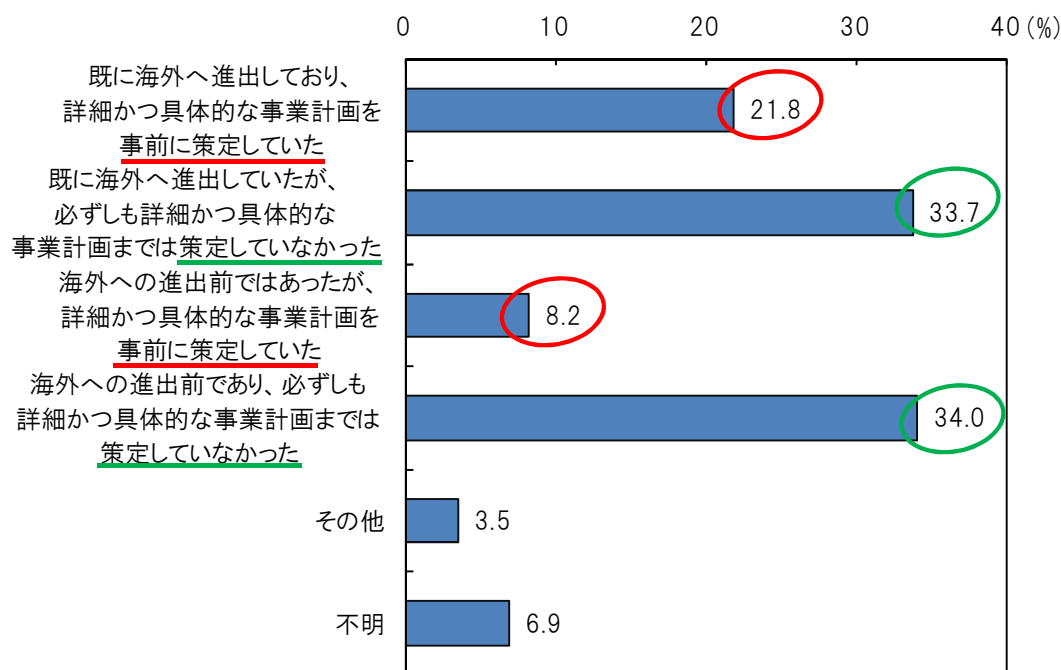
1案件当たりの平均出願国数



(4) 外国出願と出願技術に関する事業計画

- 外国出願の際に、出願対象技術等を活用した製品に関する詳細かつ具体的な事業計画を出願前に策定していた企業は海外進出前後を合わせても30.0%にとどまり、策定していなかった企業は海外進出前後を合わせ67.7%と半数を超える。
- 特に海外進出前のケースでは、出願時に詳細かつ具体的な事業計画を策定していなかった企業が事業計画を策定していた企業の4倍となっており、事業計画に先行して外国出願が行われるケースが多いことがわかる。権利化までには一定の時間を要することから、早い段階で外国出願を行うこと自体は合理的な行動であるが、事業計画も見据えた戦略的な出願戦略を行えているのかどうかについては検証を要する。

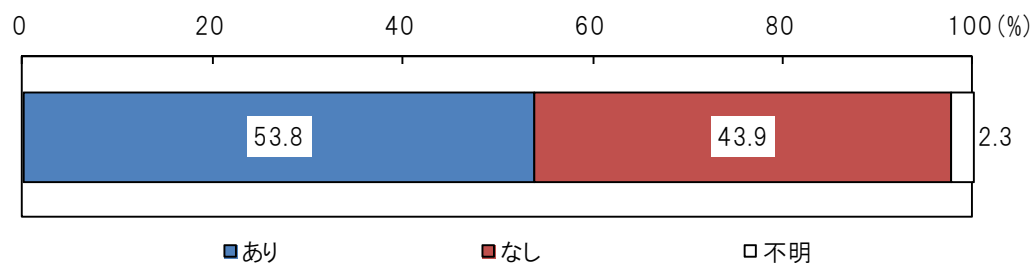
出願技術に関する具体的事業計画策定の有無 (N=597)



(5) 外国出願を断念した経験とその理由

■ 外国出願を断念した経験がある企業は、全体の半数以上となっている。断念した企業の約9割が「外国出願に要する費用が高額であるため」をその理由としており、外国出願にかかる費用が中小企業の負担となっていることがうかがえる。

出願を断念した経験の有無 (N=597)



出願を断念した理由 (N=321)

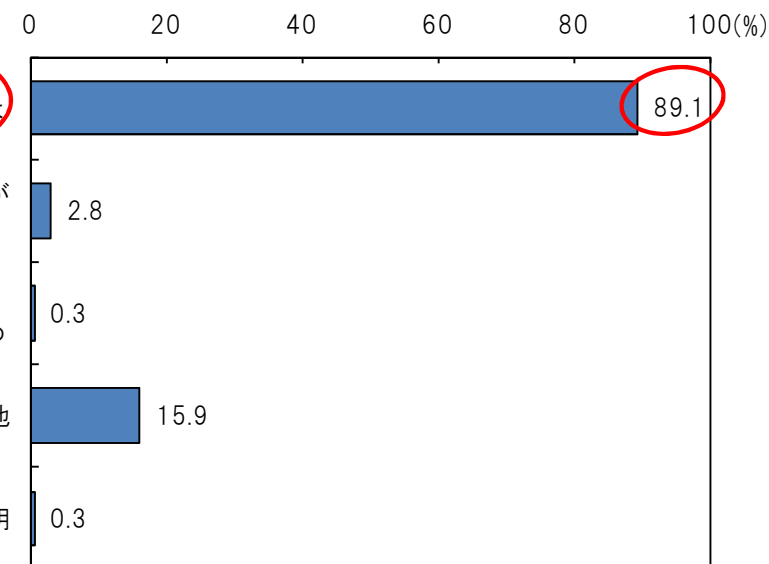
外国出願に要する費用が高額であるため(出願案件または出願国を絞り込んだため)

当該国への出願方法が不明だったため

当該国への出願を依頼できる弁理士等が見つからなかったため

その他

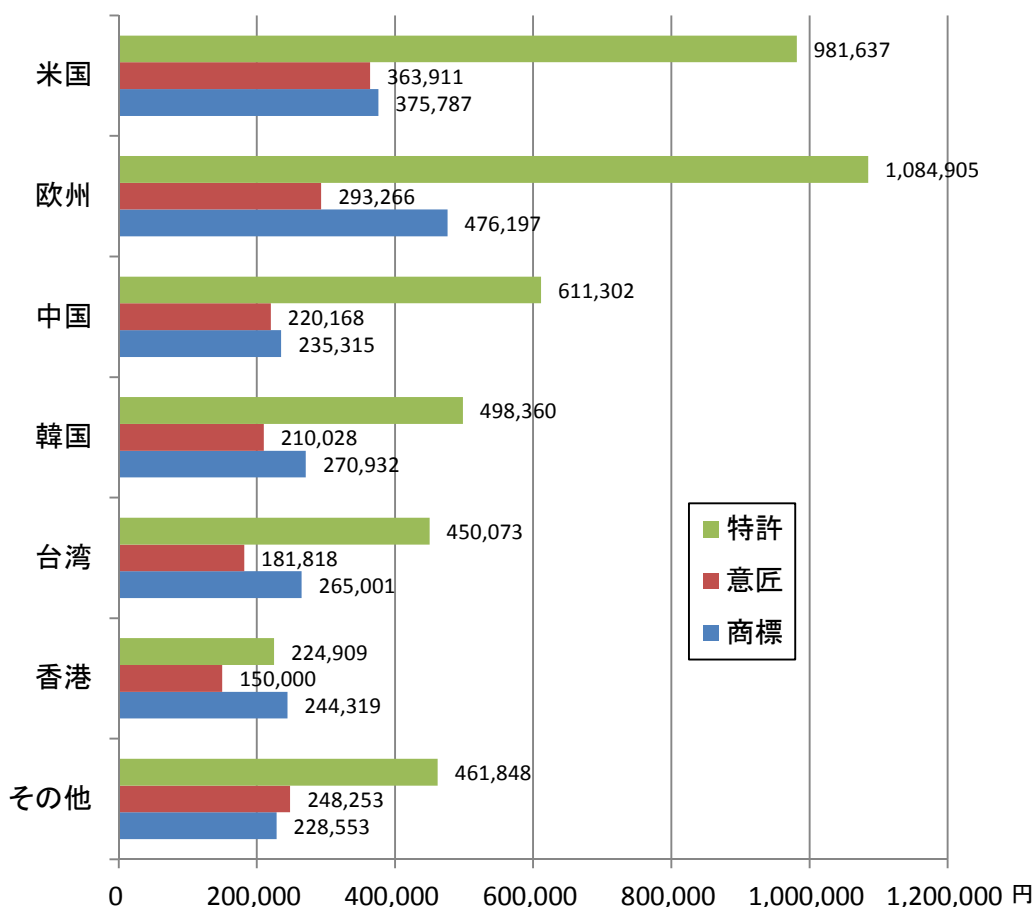
不明



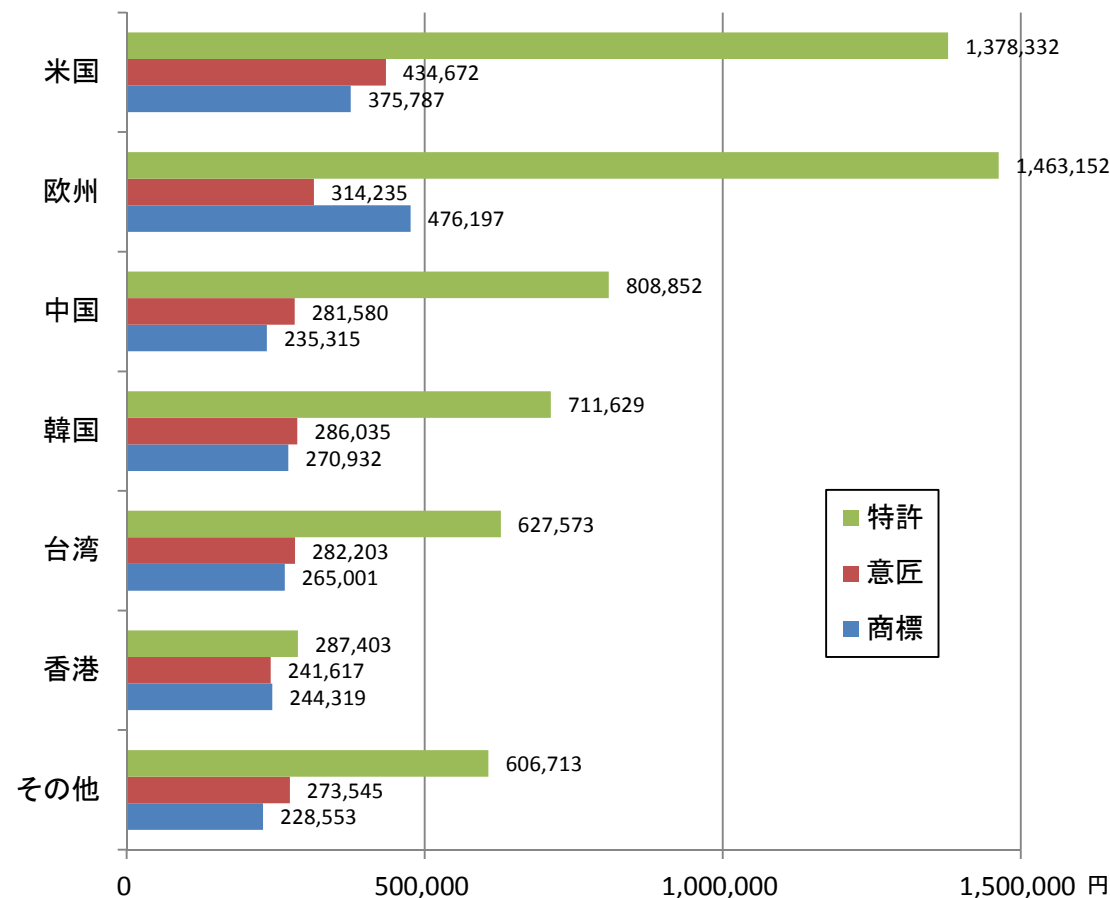
(6) 外国出願にかかる費用

- 過去5年間に行った外国への平均的な出願総費用（出願手続費用、中間手続費用、登録手続費用および代理人費用等の総額）は、特許については米国・欧州で100万円程度、中国で60万円強、韓国や台湾で40～50万円前後となっている。
- 平均的な費用でみると、商標にかかる総費用よりも意匠の方が低い傾向にある。

出願から登録までの費用：総額（5年間の平均的な費用）



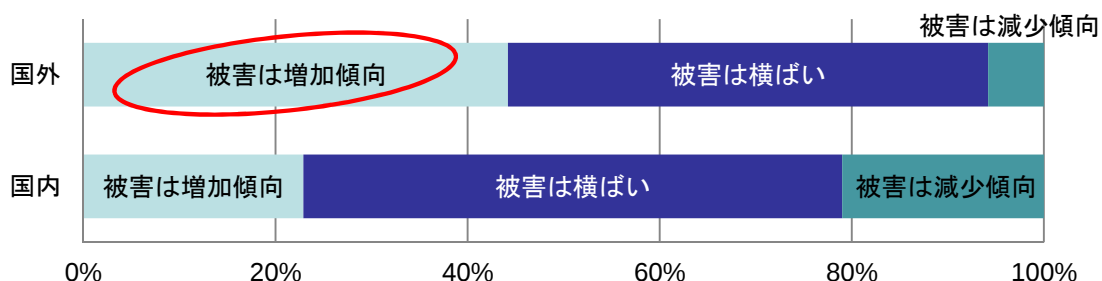
出願から登録までの費用：総額（5年間で総額が最も高かったもの）



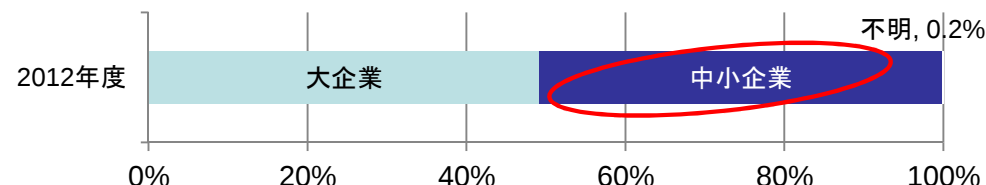
(7) 海外での模倣被害の傾向

- 日本企業を対象とした模倣被害に関するアンケート調査によれば、国外での被害が「増加傾向」とする回答が「減少傾向」を大きく上回り、模倣品問題は依然として深刻。国別では、中国、台湾、韓国、アセアンにおいて模倣被害が増加傾向であるとする回答が多い。
- 模倣品問題は大企業だけの問題ではなく、模倣被害があったと回答した企業のうち約半数が中小企業（ただし、回答社数が異なるため、被害率では大企業約25%、中小企業約20%となる）。国別の模倣被害社数では、中国、韓国、台湾が多く、特に韓国では大企業よりも被害社数が多い。

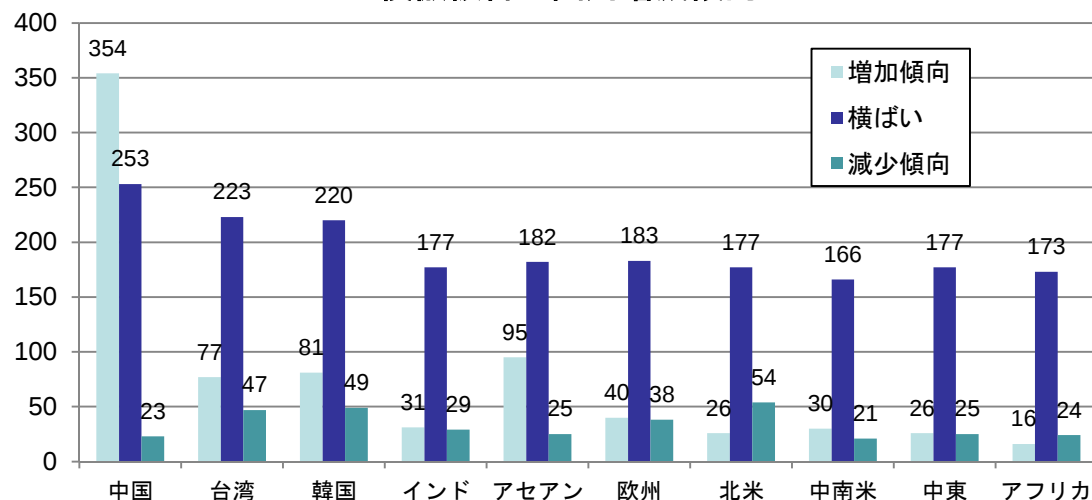
国内外の模倣被害の傾向



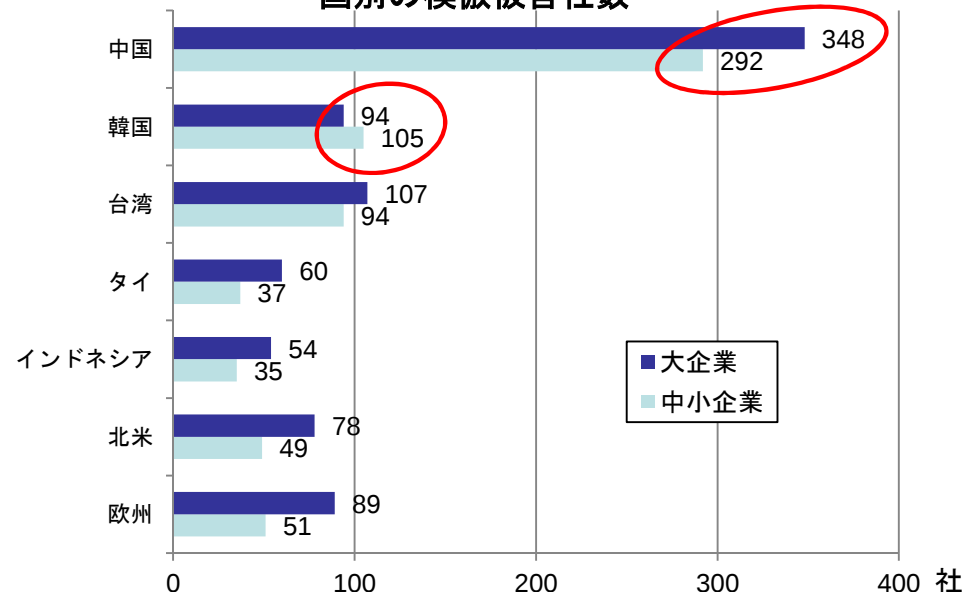
企業規模別の模倣被害の割合（日本も含む全世界）



模倣被害の国別増減傾向



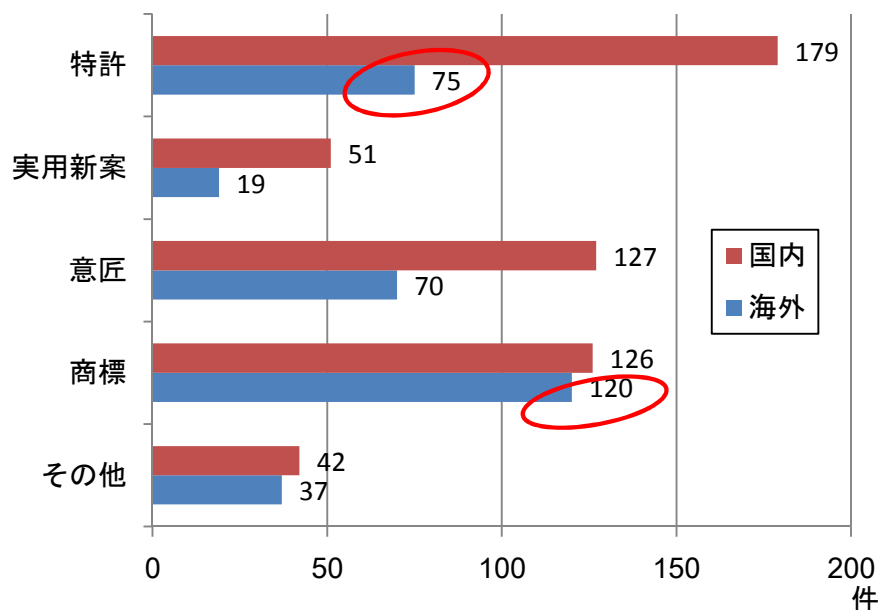
国別の模倣被害社数



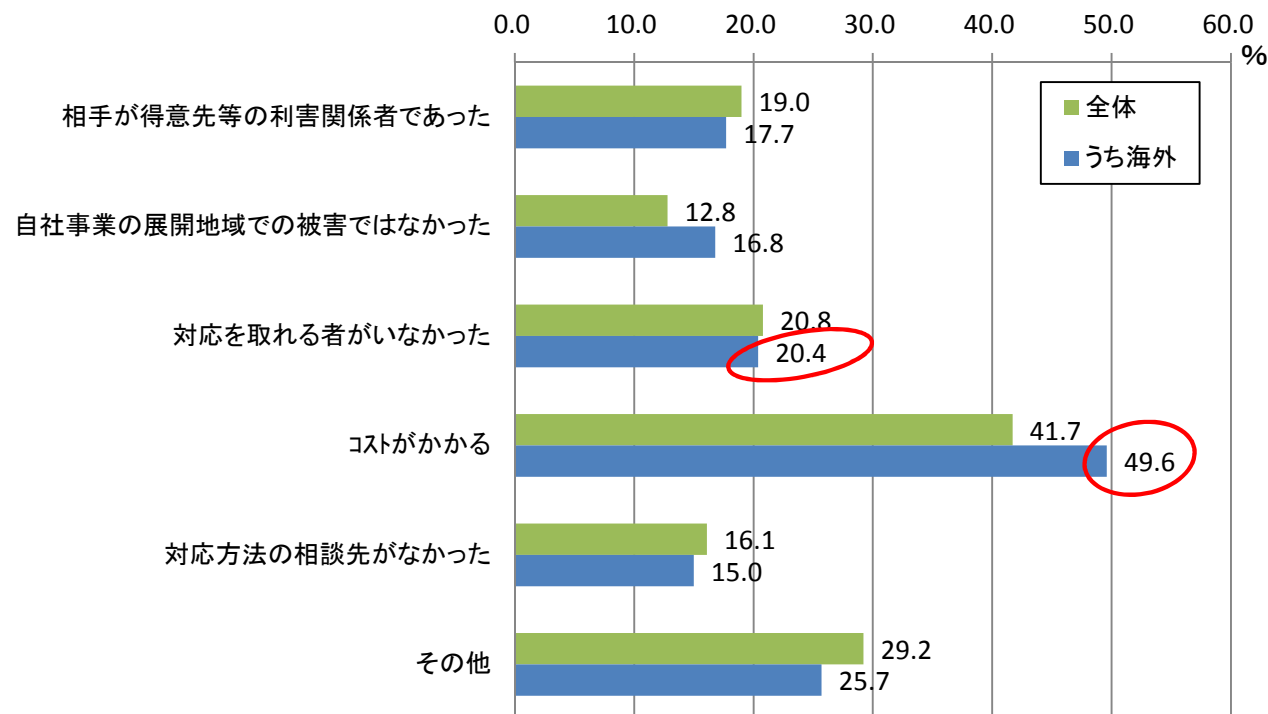
(8) 海外での模倣品対策における課題

- 海外において中小企業が侵害された知財権は、商標権の割合が最も高く、特許権、意匠権が続く。
- 模倣被害に対して対応を取らなかった理由としては「コストがかかる」ことを挙げる中小企業の割合が高く、海外においてはその割合が50%程度にも上り、「対応を取れる者がいなかった」が続いている。

他社侵害のあった知的財産権（全体）（複数回答）



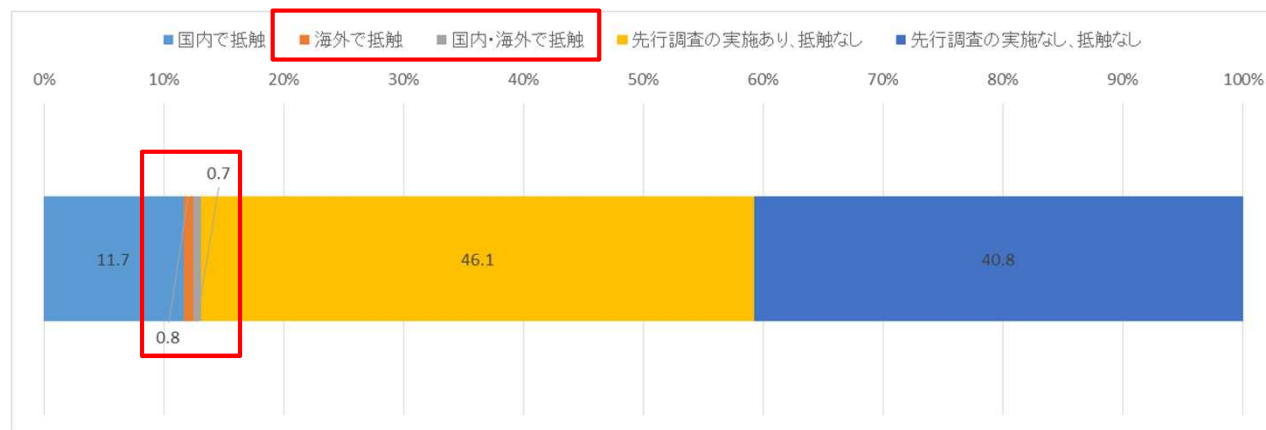
模倣被害に対して対応を取らなかった理由（複数回答）



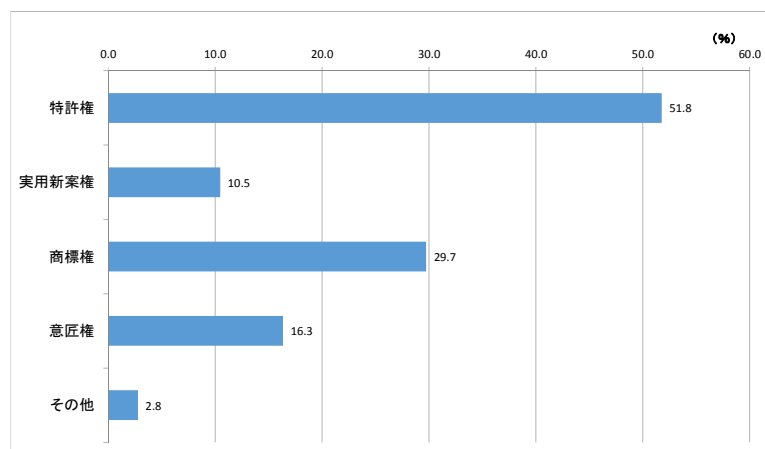
(9) 他社の知的財産権への抵触について

- 海外において他社の知財権に抵触していたケースは、海外で抵触の0.8%、国内・海外の両方で抵触の0.7%を合わせて1.5%と少ないながらも存在し、他社の知財権抵触への備えも必要なことがうかがえる。抵触した他社の知財権は特許権が最も高く、商標権が続く。

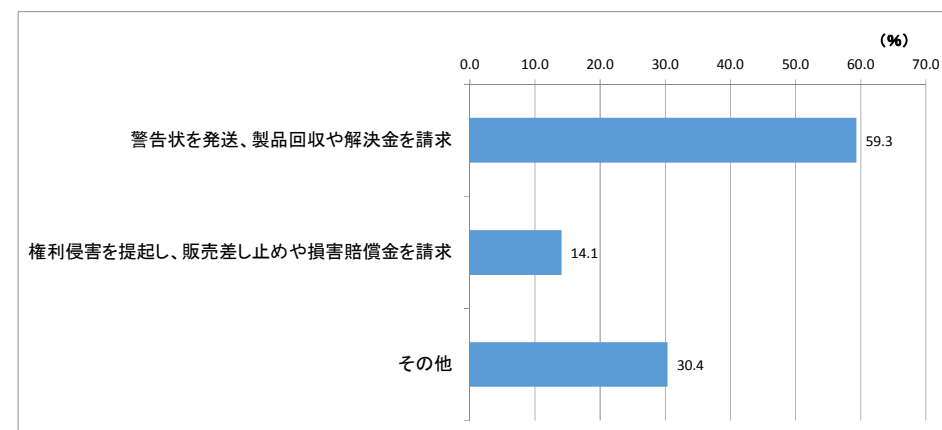
他社の知的財産権への抵触の有無（全体）



抵触した他社の知的財産権（全体）



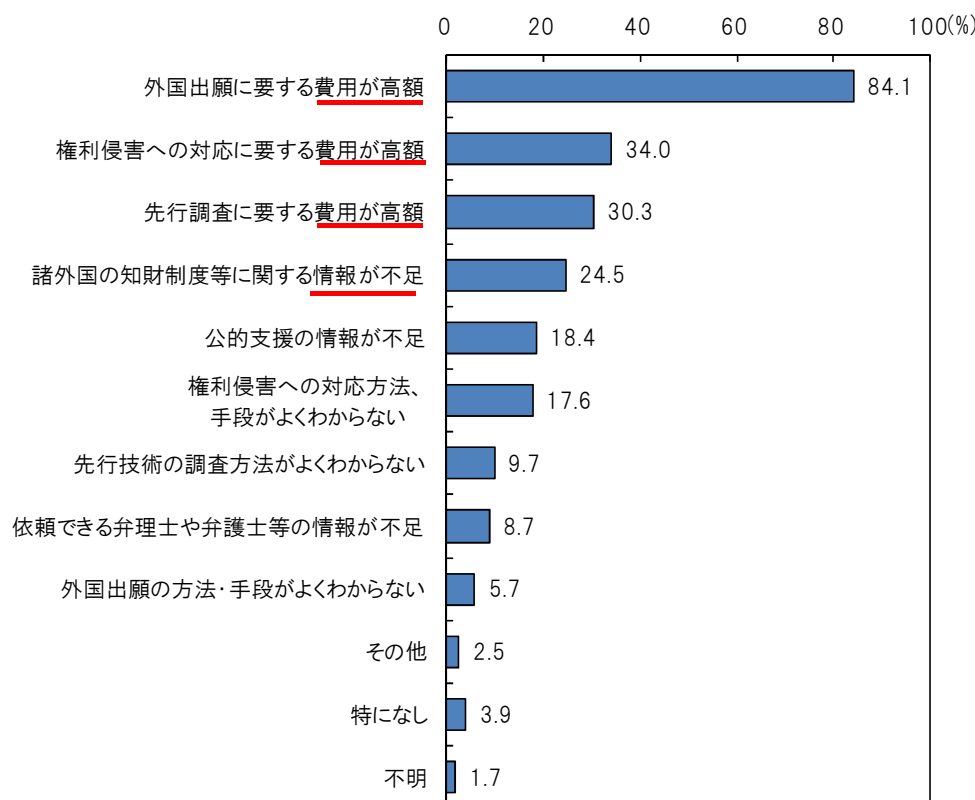
知的財産権の抵触に対する他社の対応（全体）



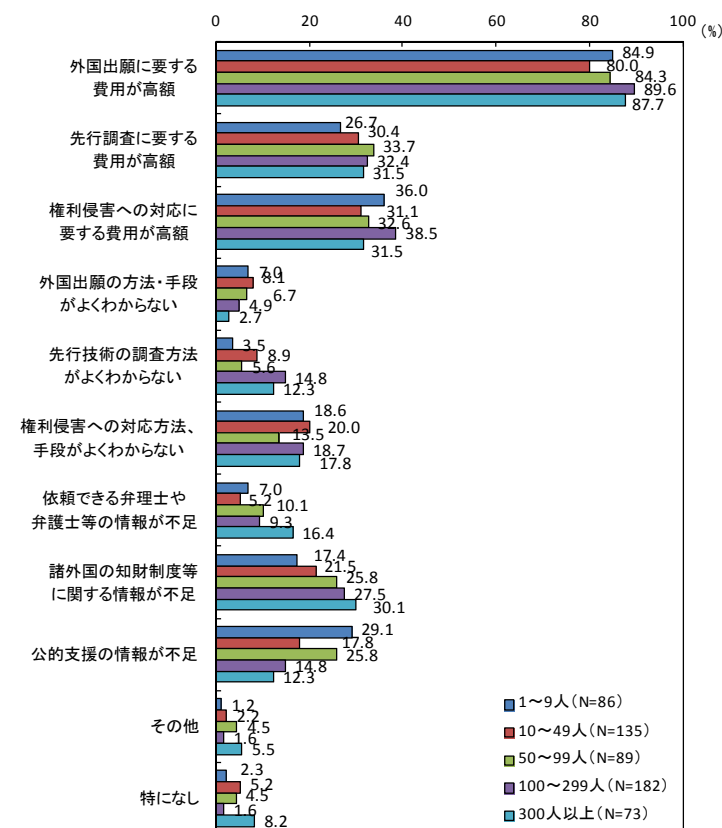
(10) 海外展開における知財活動の課題

- 海外展開における知財活動の課題として、「外国出願に要する費用が高額」の割合が最も高く、次いで「権利侵害への対応に要する費用が高額」「先行調査に要する費用が高額」と続き、海外における知財活動にかかる諸費用が高額であることが、課題となっていることがわかる。
- 企業規模別では、従業員数が多い企業ほど、諸外国の知財制度に関する情報の不足を課題として認識している傾向がある。一方、公的支援の情報の不足は、従業員数の少ない企業の方が課題とする割合が高い傾向にある。

海外展開における課題 (N=597)



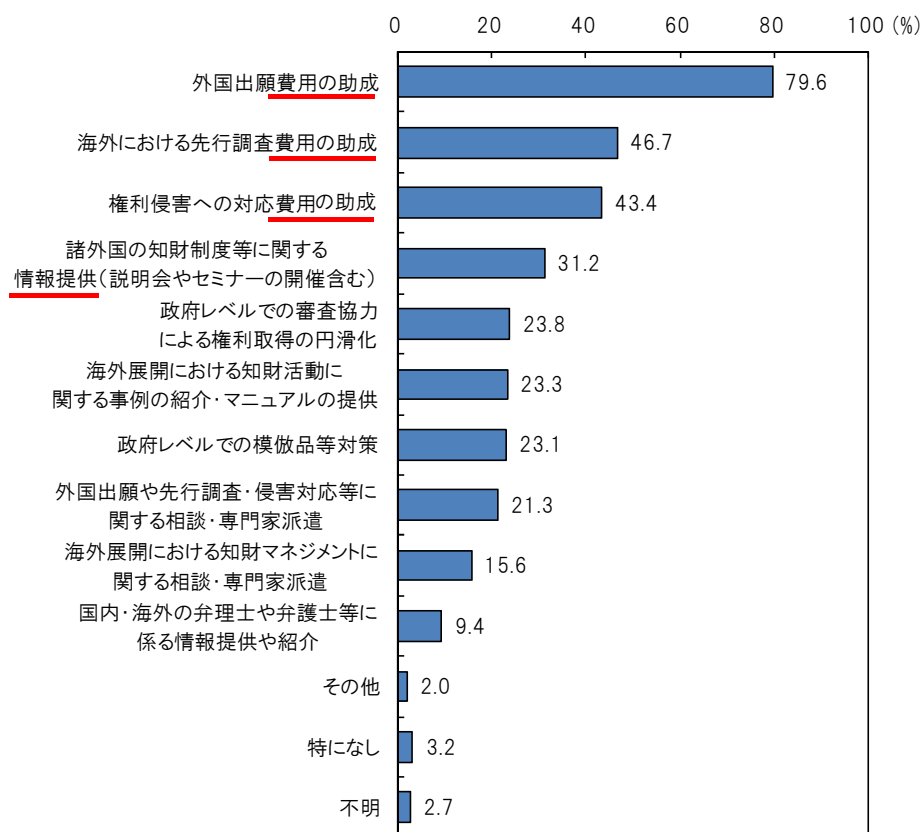
海外展開における課題×従業員数



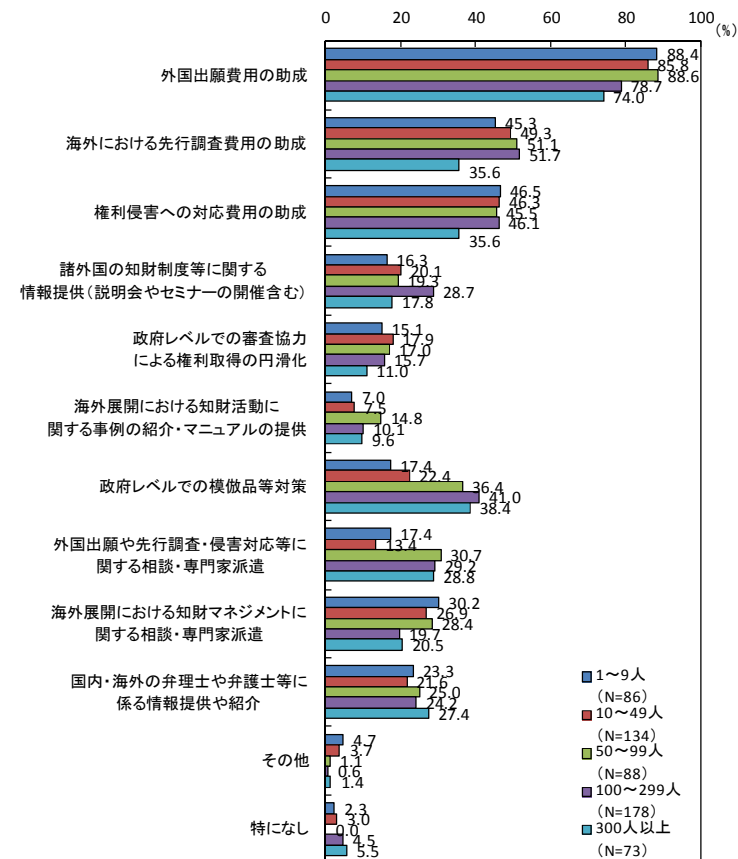
(11) 海外展開における公的支援への期待

■ 海外展開における知財活動に関し、公的支援として期待することは、「外国出願費用の助成」と答えた割合が最も高く、次いで「海外における先行調査費用の助成」「権利侵害への対応費用の助成」と続く。出願費用の負担感が高い中で、公的助成による負担軽減に期待が寄せられている。費用への助成は、企業規模が小さい企業ほど期待する割合が大きい傾向にある。一方で、政府レベルの模倣品対策や先行調査・侵害対応に関する相談・専門家派遣は企業規模の大きい企業の期待が大きい傾向にある。

公的支援として期待すること (N=597)



公的支援として期待すること×従業員数



4. 個別の取組状況

4-4. 技術導入・ライセンス供与

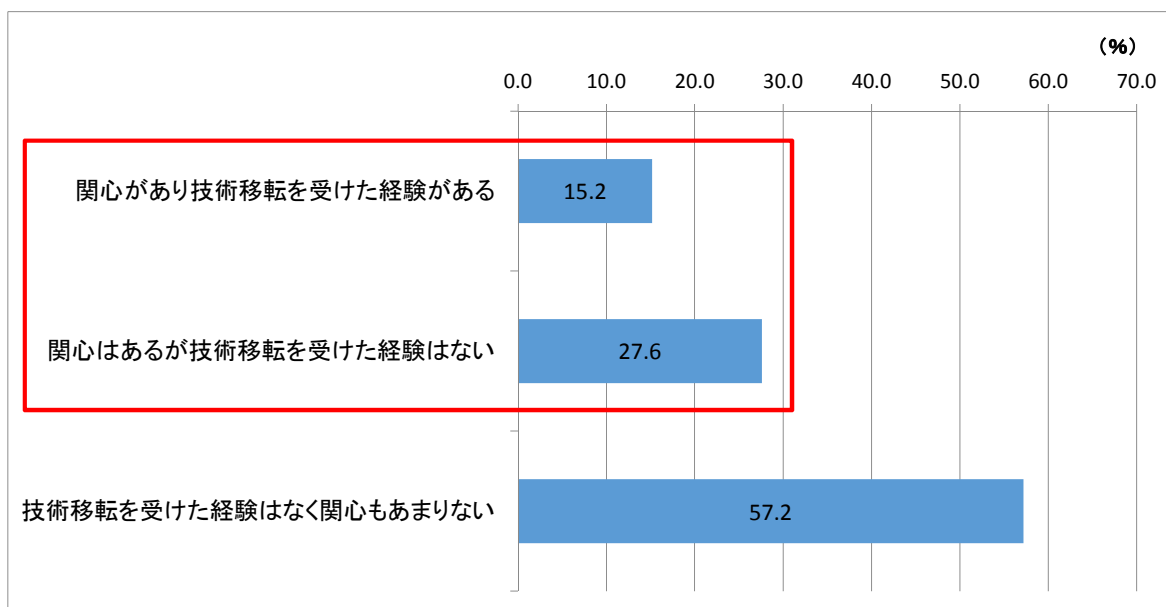
概 観【p41-46関連】

- (1) 技術導入の経験のある割合は限定的であるが（15.2%）、経験はないが関心のある割合（27.6%）と合わせると42.8%となっており、**中小企業の技術導入への関心は高い**。
- (2) 技術導入に当たっての課題は、「自社ビジネスに適用するための人材やノウハウが不足」、「特許・技術取引にかかる情報取引が不足」が高く、中小企業においては、**技術導入を受け入れる体制が課題**と考えられている。
- (3) ライセンス供与の経験のある割合も限定的であるが（18.8%）、経験はないが関心がある企業の35.2%と合わせると、**半数以上（54%）となっており、中小企業のライセンス供与への関心も高い**。なお、供与先は、国内の中小・中堅・大企業と幅広い。
- (4) ライセンスの回収は、供与先からの自己申告による自主回収が圧倒的である。しかし、回収できていないと回答した割合が、特に小規模事業者で高く（20.0%）、ライセンス供与まで進んでも、十分な利益確保ができていない企業が一定数存在する。

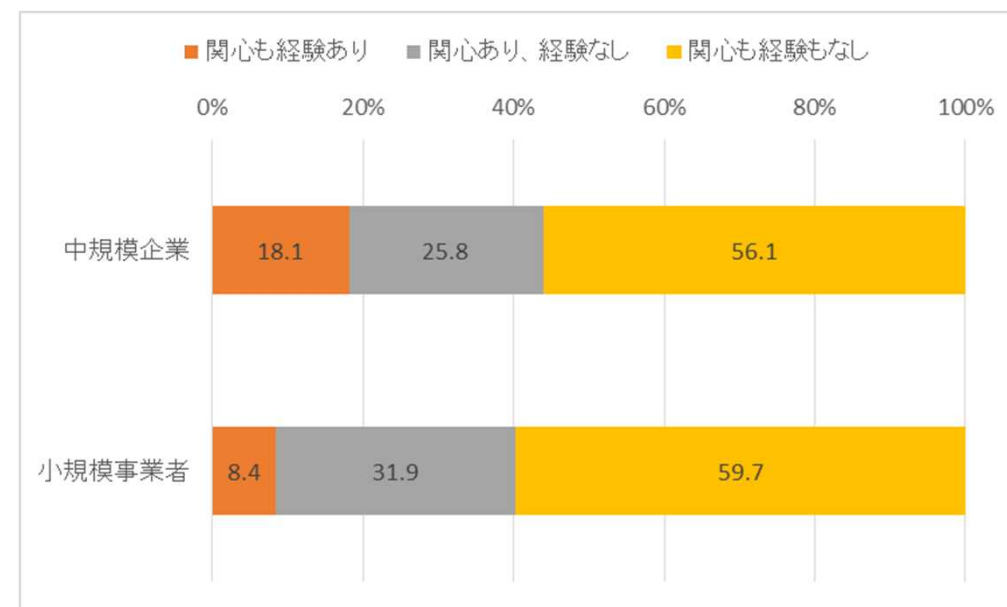
(1) 技術導入の有無と関心の状況

- 技術導入に関心があり経験のある割合が15.2%、経験はないが関心はある割合が27.6%であり、合わせて42.8%の中小企業が技術導入に関心があるとしている。
- 企業規模別にみると、小規模事業者においては関心は高いものの、経験ありが8.4%と実際の技術導入までには至っていない状況がうかがえる。

技術導入の有無と技術導入への関心の状況（全体）



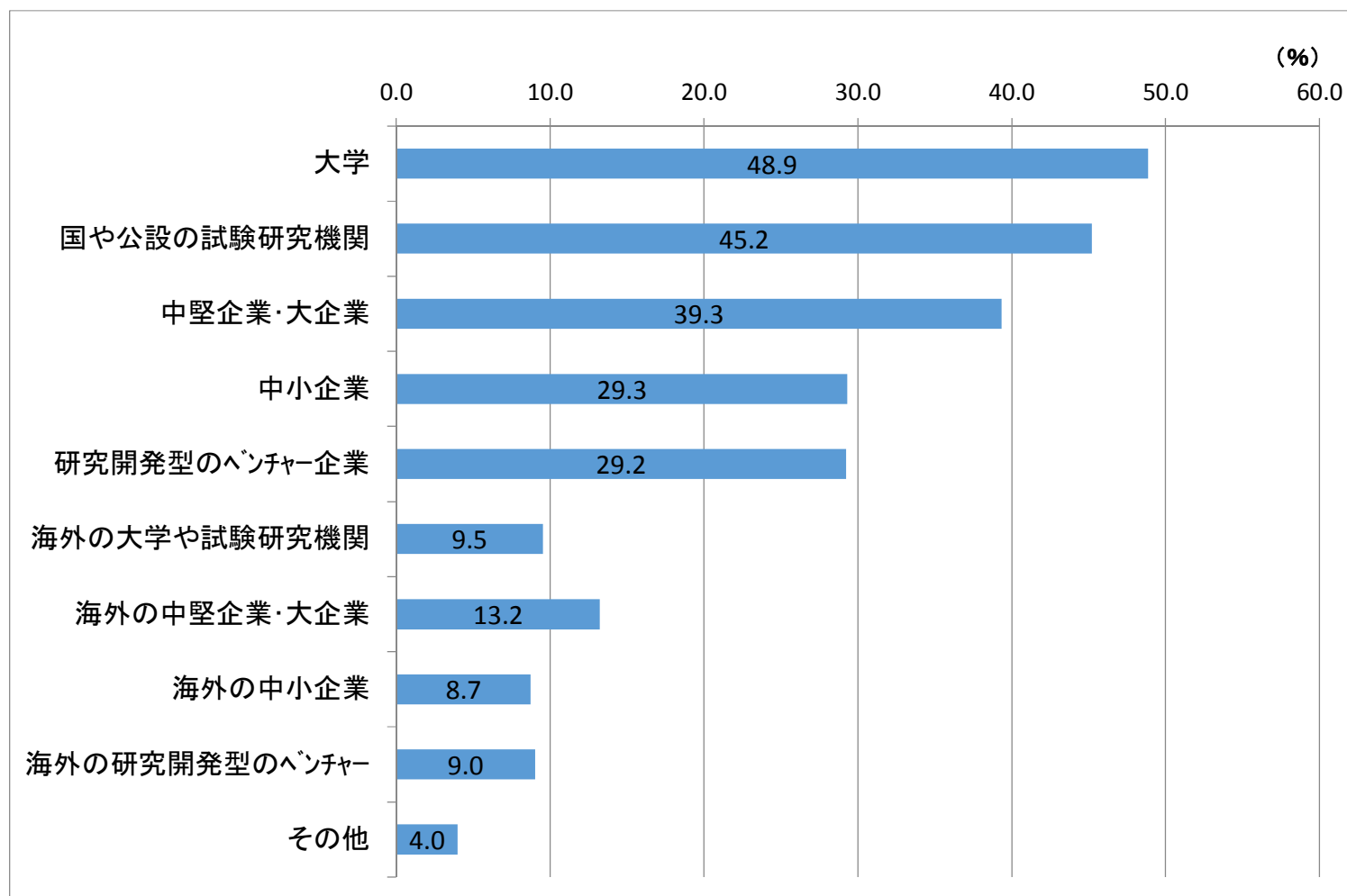
技術導入の有無と技術導入への関心の状況（規模別）



(2) 関心のある技術移転元

- 関心のある移転元は、「大学」が48.9%と最も多く、「国や公設の試験研究機関」が45.2%、「中堅企業・大企業」が39.3%と続く。

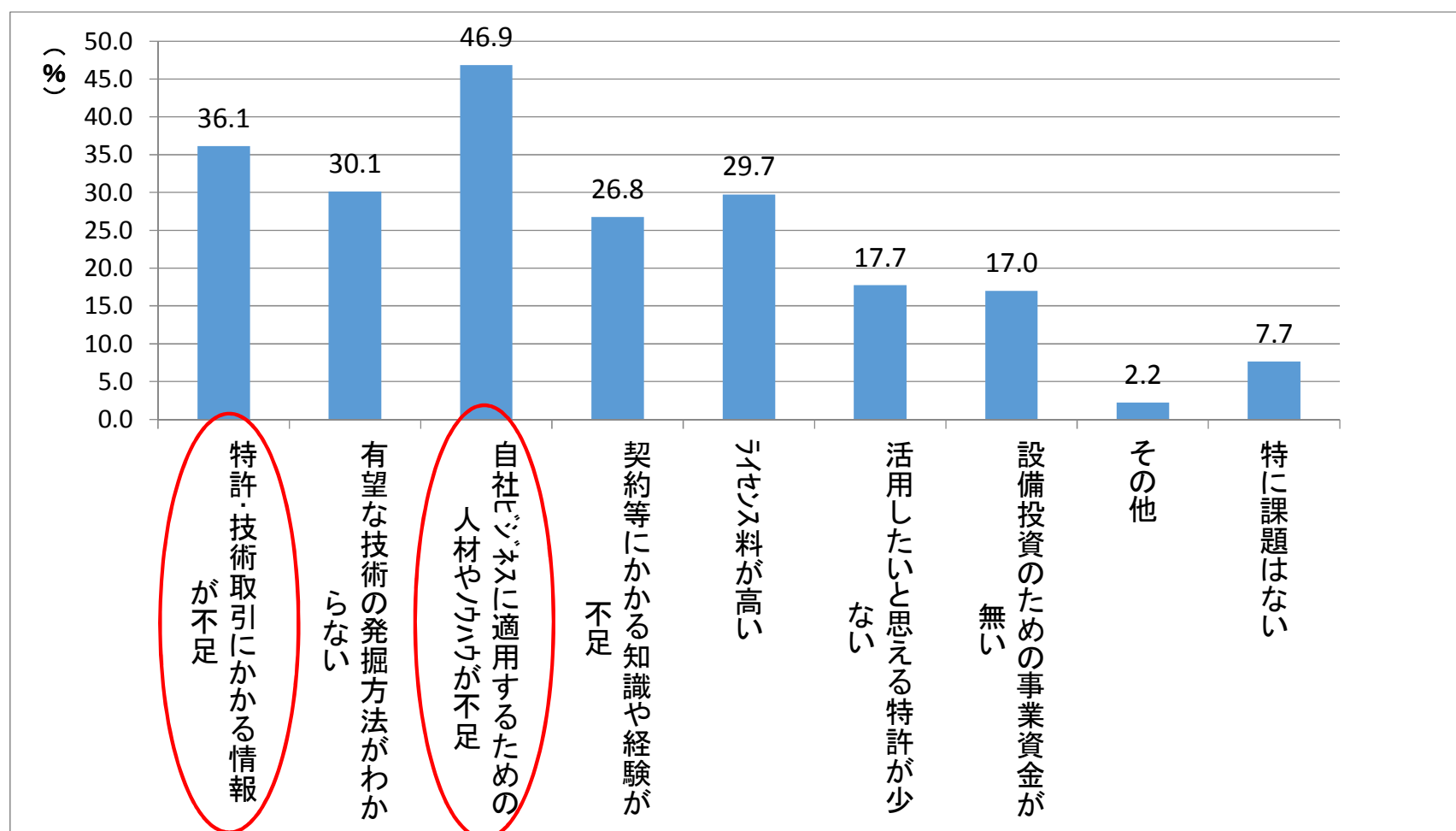
関心のある移転元（全体）（複数回答）



(3) 技術導入に当たっての課題

■ 技術導入に当たっての課題は、「自社ビジネスに適用するための人材やノウハウが不足」が46.9%と最も高く、「特許・技術取引にかかる情報取引が不足」が36.1%と続き、中小企業においては、技術導入を受け入れる体制が課題と考えられている。

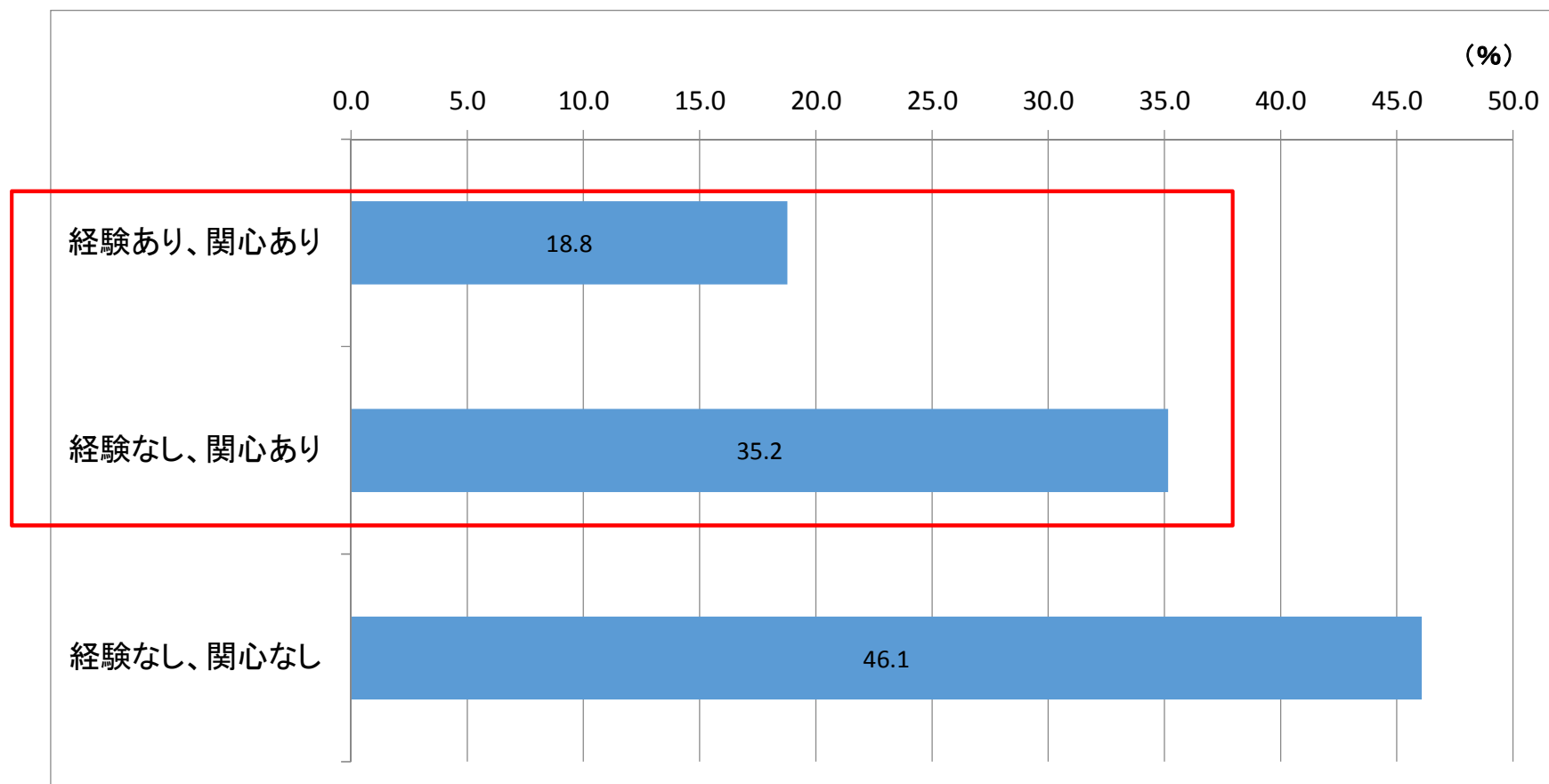
技術導入に当たっての課題（全体）（複数回答）



(4)ライセンス供与の経験の有無と関心の有無

■ ライセンス供与の経験のある企業は、全体の18.8%を占める。また、経験はないが関心がある企業は35.2%であり、合わせて半数以上（54%）の中小企業が、自社の知財のライセンス供与に関心があることがわかる。

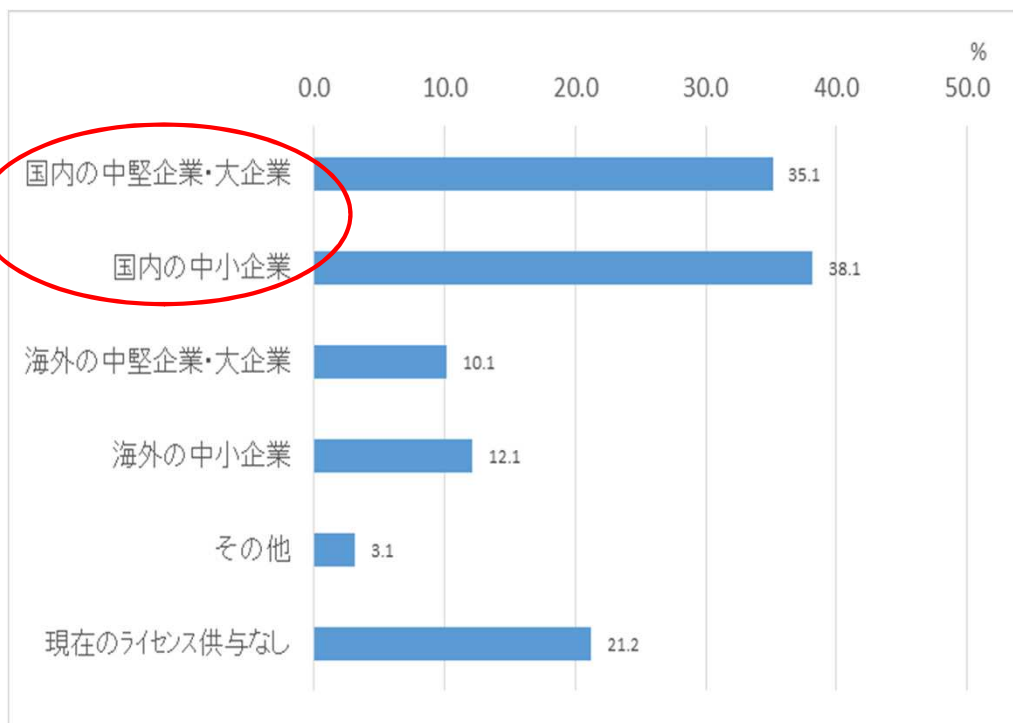
ライセンス供与の経験の有無と関心の有無（全体）



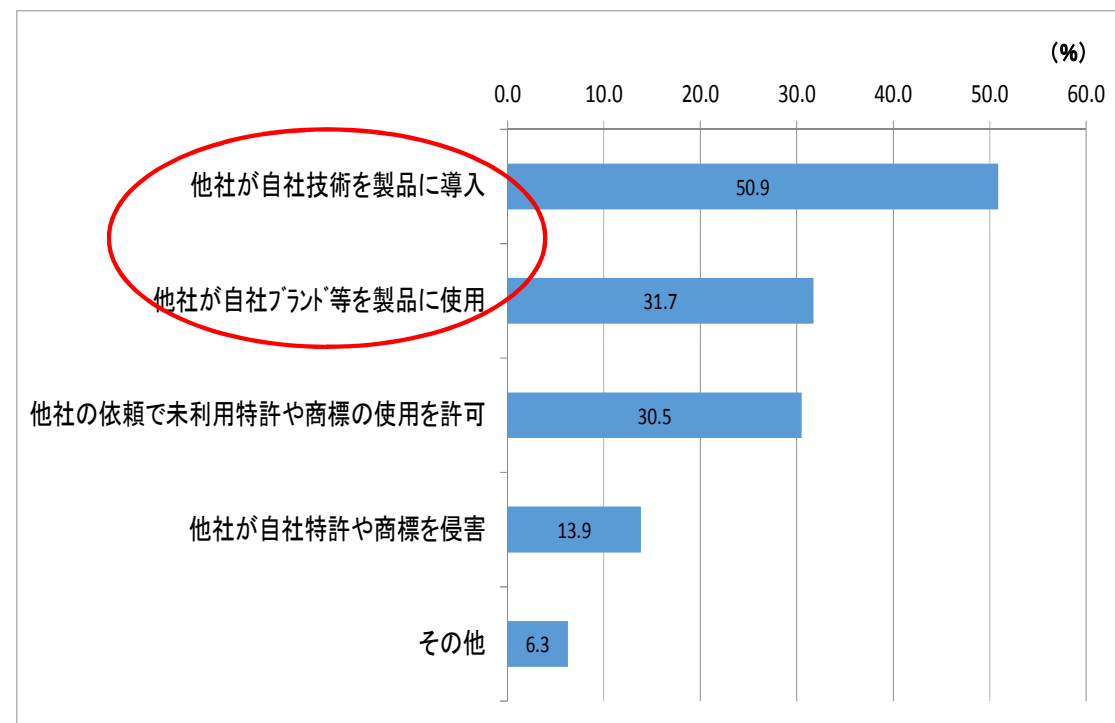
(5)現在のライセンス供与先と他社へのライセンス供与の状況

- 現在のライセンス供与先は、「国内の中小企業」が38.1%、「国内の中堅企業・大企業」が35.1%となっている。
- 他社へのライセンス供与の状況として、「他社が自社技術を製品に導入する場合」が50.9%と最も高く、「他社が自社ブランド等を製品に使用」が31.7%、「他社の依頼で未利用特許や商標の使用を許可」が30.5%と続いている。

現在のライセンス供与先（全体）（複数回答）



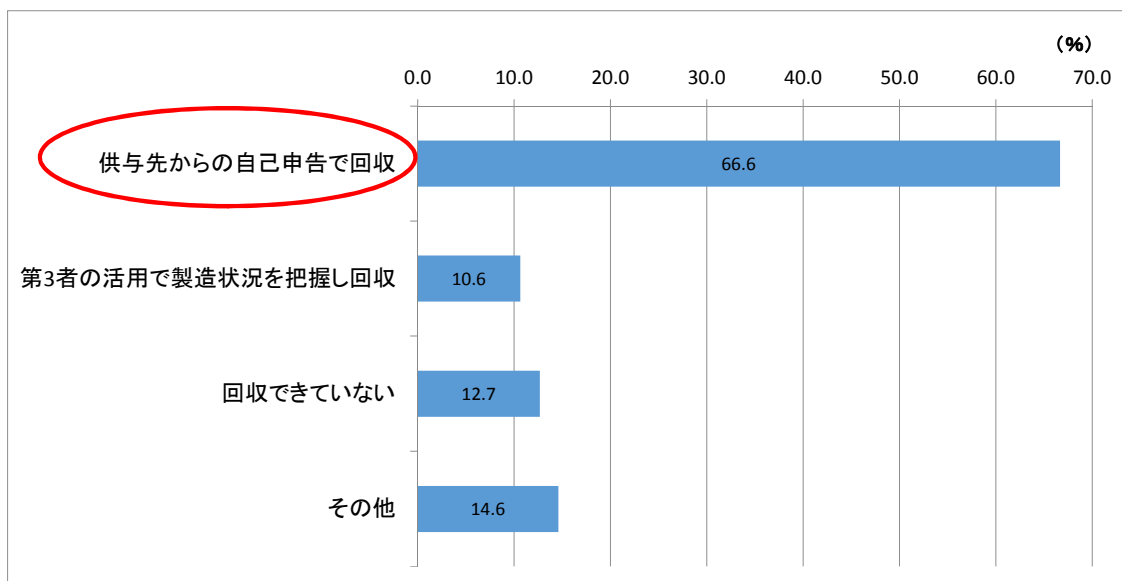
他社へのライセンス供与の状況（全体）（複数回答）



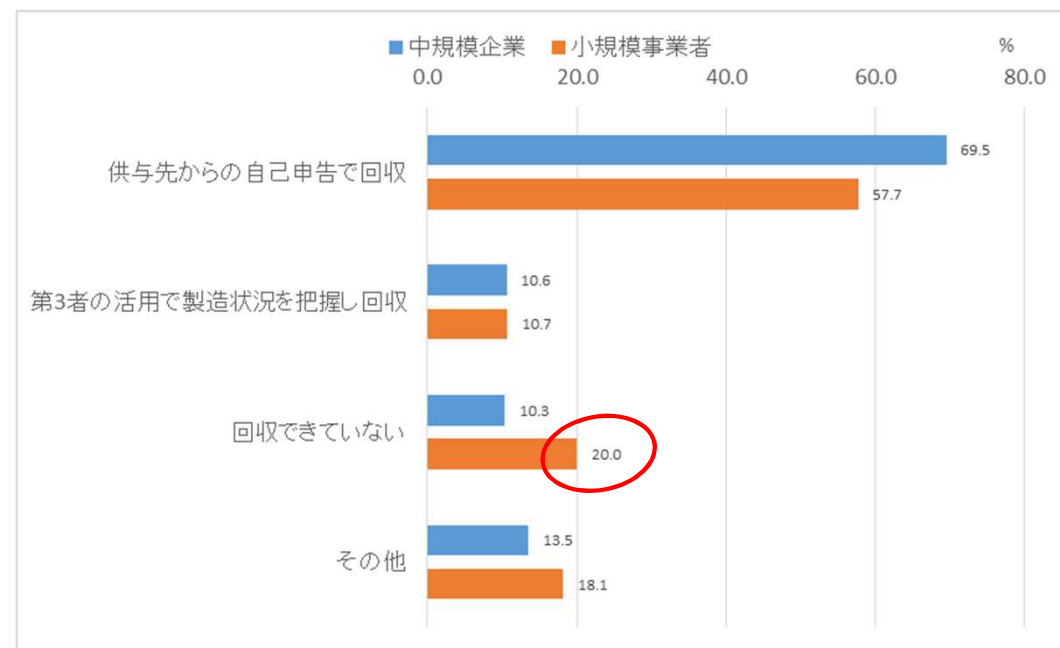
(6)ロイヤルティ収入の回収状況

- ライセンスの回収において、自主回収としている割合が高く、第3者を活用して製造状況を把握し回収としている割合は少ない。また、回収できていないと回答した割合が、特に、小規模事業者で高くなっている。
- 特許権等を取得しライセンスという活用に進んでいる場合でも、十分な利益を獲得できていないという結果がある。

ロイヤルティ収入の回収状況（全体）（複数回答）



ロイヤルティ収入の回収状況（規模別）（複数回答）



5. 公的支援ニーズ

概 観【p48-50関連】

- (1) 中小企業の課題を反映し、公的支援ニーズは、「費用の削減」、「情報関連支援」、「教育・ノウハウ等の人的支援」の3つの観点が高いといえる。具体的には以下のとおり。

■費用の削減

国内特許の取得費用の軽減措置 海外特許の取得費用の軽減措置 先行技術調査代行費用の軽減措置

■情報関連支援

IPDL等における知的財産権情報検索環境の充実 国内の知的財産権制度に関する情報提供
海外の知的財産権制度に関する情報提供 知的財産に関する各種支援施策等の情報提供

■教育、ノウハウ等の人的支援

知的財産を扱う人材の育成・知財関連教育 国内での侵害対応の支援
海外での侵害調査や模倣品対策等の支援 弁護士・弁理士による知財専門支援

- (2) 特許庁が提供する公的支援の中には、中小企業に知られていない・利用経験が少ない支援策もあり、周知活動に係る課題がうかがえる。

(1) 公的支援のニーズ

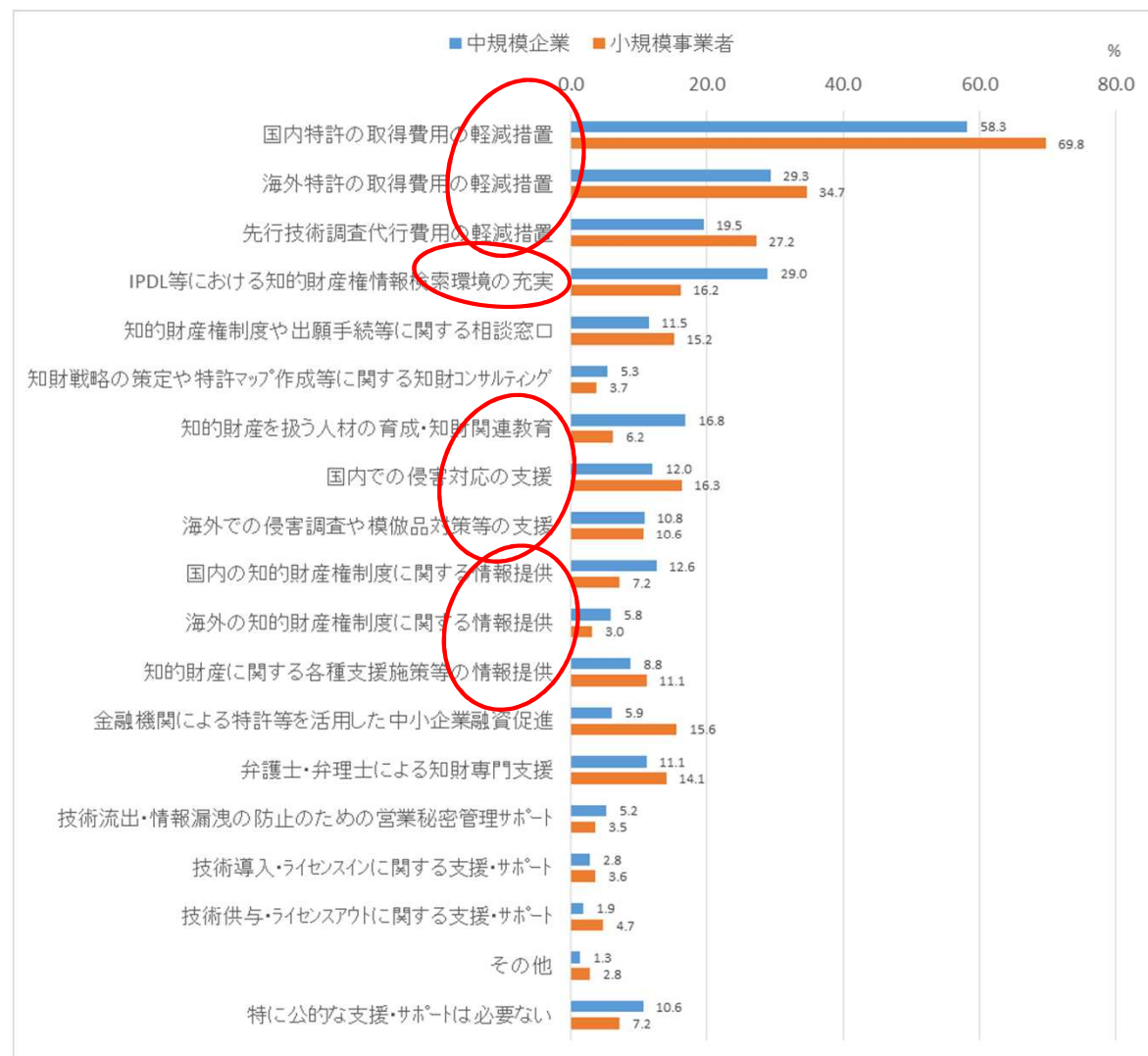
■ 中小企業が認識している課題と公的支援ニーズは対応している。また、知財活動の目的や課題は企業規模により相違がみられるが、これは支援ニーズにも反映されている。

■ 必要な公的支援・サポートとして、中規模企業及び小規模事業者で、「国内特許の取得費用の軽減措置」、「海外特許の取得費用の軽減措置」、「先行技術調査代行費用の軽減措置」といった費用の削減に関する項目の割合が高い。特に、小規模事業者で費用に関する支援が必要と回答した割合が高くなっている。

■ 一方で、「IPDL等における知的財産権情報検索環境の充実」、「国内の知的財産権制度に関する情報提供」、「海外の知的財産権制度に関する情報提供」、「知的財産に関する各種支援施策等の情報提供」といった情報関連の支援も、必要な公的支援として割合が高い。

■ 加えて、「知的財産を扱う人材の育成・知財関連教育」、「国内での侵害対応の支援」、「海外での侵害調査や模倣品対策等の支援」、「弁護士・弁理士による知財専門支援」といった教育、ノウハウ等の人的支援も、同様に、必要な公的支援として割合が高くなっている。

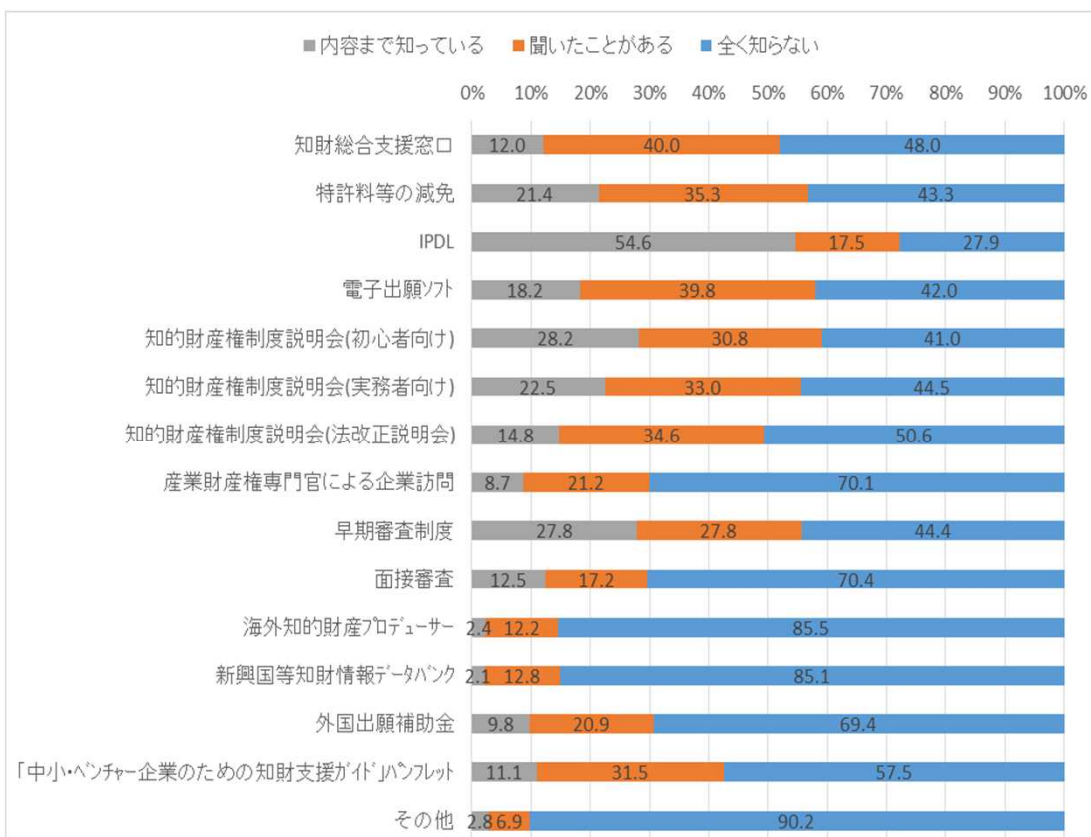
知的財産活動に取り組むにあたり必要な公的支援・サポート（規模別）



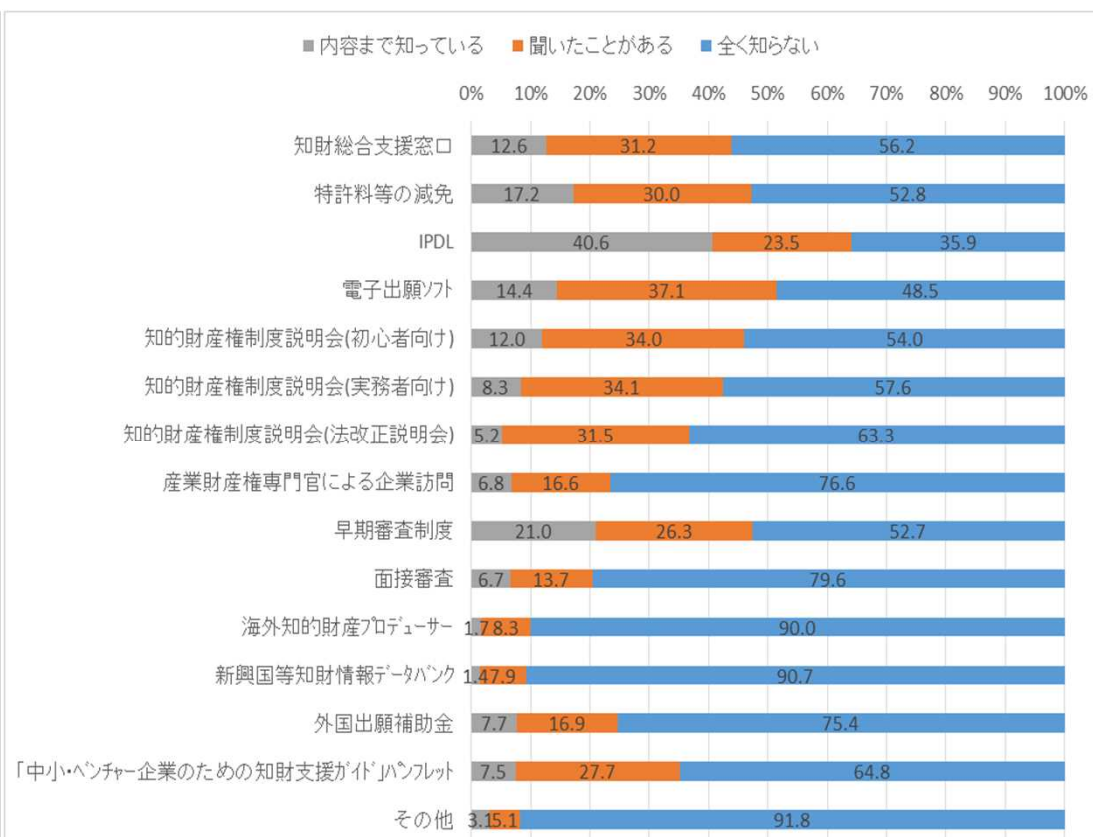
(2) 公的支援の認知度

- 特許庁が実施している公的支援の認知度は、中規模企業及び小規模事業者で、「知財総合支援窓口」、「特許料等の減免」、「IPDL」、「電子出願ソフト」、各種「知的財産権制度説明会」、「早期審査制度」で認知の割合が高くなっている。一方で、「産業財産権専門官による企業訪問」、「面接審査」、「海外知的財産プロデューサー」、「新興国等知財情報データバンク」の認知度は、特に、小規模事業者でその割合が低くなっている。

公的支援の認知度（中規模企業）



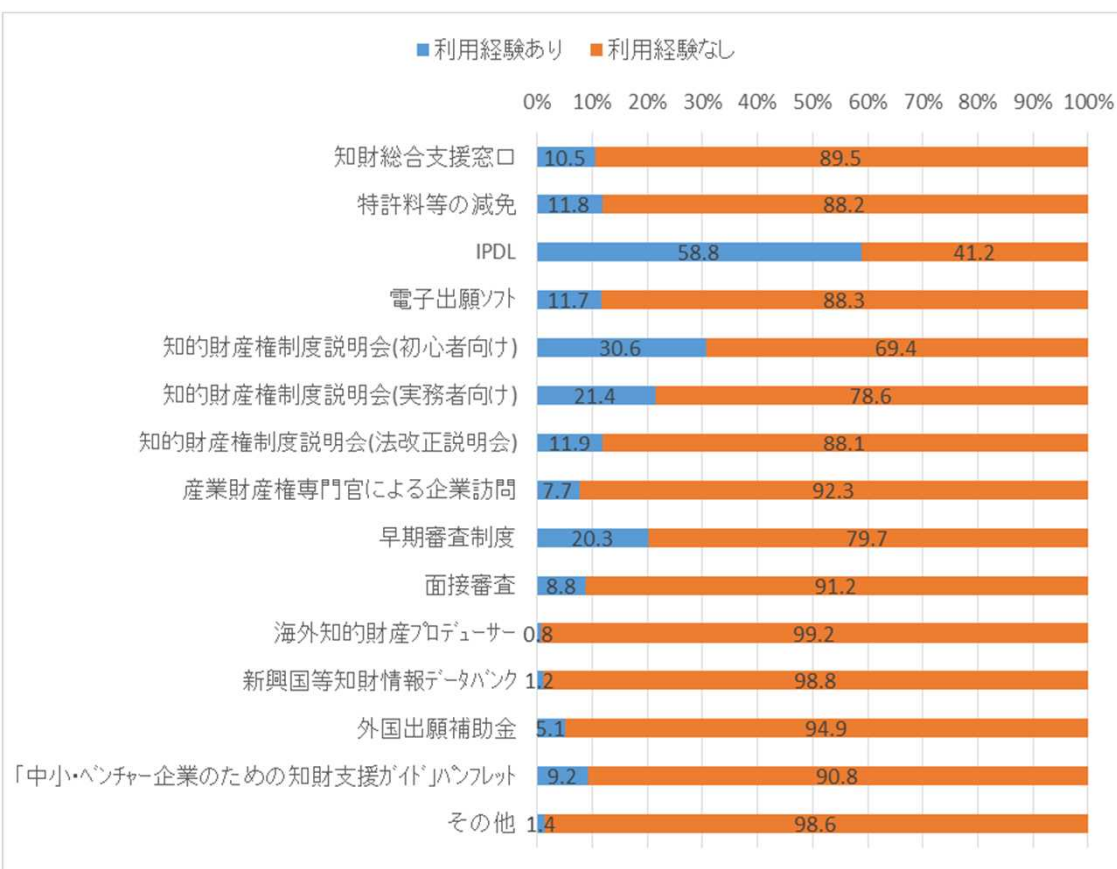
公的支援の認知度（小規模事業者）



(3) 公的支援の利用経験

- 特許庁が実施している公的支援の利用経験は、中規模企業では、「IPDL」、「知的財産権制度説明会」の割合が高く、小規模事業者では、「IPDL」、「早期審査制度」、「知財総合支援窓口」、「特許料等の減免」の割合が高い。一方で、「産業財産権専門官による企業訪問」、「面接審査」、「海外知的財産プロデューサー」、「新興国等知財情報データベース」の利用経験は、中規模企業と小規模事業者の双方で、その割合が低い。

公的支援の利用経験（中規模企業）



公的支援の利用経験（小規模事業者）

