

【事業報告書】

令和 6 年度神戸市知財経営支援モデル地域創出事業

令和7年3月31日
株式会社テックコンシリエ

目次

1. Executive Summary
2. 事業目的・事業概要
3. 実施内容と次年度以降の課題
 - ① 連携強化
 - ② 伴走支援
 - ③ 情報発信・PR
4. 事業PDの評価・効果検証
5. 事業PD派遣によって獲得されたノウハウ

Executive Summary

活動のまとめ：連携強化

- 以下に、地域支援機関のネットワーク形成による連携強化の取組事項と令和7年度に向けた課題を整理する。

連携強化における取組事項と課題

連携強化における初期課題	神戸市地域知財エコシステムを構成する地域支援機関が保有する支援機能が限定的となってしまう。背景として、以下の問題があった。 ・ 既存の地域支援機関ネットワークが、オープンイノベーションに適した形で設計されていなかった。 ・ 初期的には支援機関自身が、本スキームを初めて経験するため、各ステップで何をするのかがイメージできていなかった。 ・ 支援機関同士が、お互いにどのような既存の支援メニューを保有しているのか、十分な知識がなかった。
令和6年度 of 取組み	・ 地域連携会議の中で、各支援機関の支援メニューを紹介する機会を設けた。 ・ 支援検討会では、定期的に支援先スタートアップ（以下、「SU」）に提供した資料を共有し、各支援機関における本スキームへの理解度向上を図った。 ・ 2回の成果報告会では、IDDK、Godotの事例を取り上げ、支援時にどのような成果物を作成し、どのように活用したのかを共有した。 ・ 伴走支援マニュアルを作成し、各支援メニューを見える化して整理した。
令和7年度に向けた課題・取組み案	各フェーズで各支援機関が提供可能な支援をマッピングしておき、それらを戦略的、効果的かつタイムリーに接続できるように活動をあらかじめデザインして支援に臨む。例えば、以下のような施策を想定する。 ・ 既存の支援機関だけでなく、新たな外部パートナー（VC、アクセラレーターなど）を巻き込む。 ・ 支援機関間の情報連携を強化し、SUの成長ステージに応じた最適な支援が受けられる体制を整備。

活動のまとめ：伴走支援

- 以下に、SUのオープンイノベーションに向けた連携提案支援における取組み事項と令和7年度に向けた課題を整理する。

伴走支援における取組み事項と課題

支援先企業が抱えていた初期課題	一般に、オープンイノベーションを目指すSUの多くは以下の課題を抱えている（特に、ディープテック系SUに顕著）。 【STEP1：連携候補の探索フェーズ】 ⇒「情報不足」や「出会う機会の少なさ」によって、偶発的な出会いに頼ってしまう。 【STEP2：連携候補への提案フェーズ】 ⇒「技術漫談」、「単なる技術シーズの紹介」で終わってしまう。
令和6年度取組み	採択を受けたSU5社に寄り添い、以下の活動をサポートした。 【STEP1：連携候補の探索フェーズ】 ⇒ビジネス課題を整理するための「ヒアリングシート」を活用し、連携候補の特定を支援。特許情報に加え、市場データや競争環境を分析し、より戦略的なパートナー候補を選定。 【STEP2：連携候補への提案フェーズ】 ⇒技術紹介ではなく、「相手企業の課題解決に資する提案」にフォーカスした連携提案書を作成。模擬ピッチやプレゼンテーションのブラッシュアップを実施し、SUの提案力を強化。
令和7年度に向けた課題・取組案	各社とも、支援期間内に自社のシーズがマッチしうるニーズを持つパートナーとの出会いの機会を創出することができたが、このスキームを各SUが今後自走できるように促す必要がある。 令和7年度は、SUが自身の強みを言語化し、的確な連携提案ができるように「知財活用×ビジネス開発」のスキルを強化したい。また、特許情報と市場データを統合したマッチング手法を開発し、より精度の高い探索を支援するとともに、オープンイノベーションマッチングツールの活用を検討し、探索手法を多様化する。

活動のまとめ：情報発信・PR

- 以下に、地域知財経営エコシステムの構築に関する情報発信・PR活動の取組事項と令和7年度に向けた課題を整理する。

情報発信・PRにおける取組事項と課題

情報発信・PRの面で抱えていた初期課題	SUやその他の地域企業の間で、神戸がSUの支援の強化に力を入れていることは、必ずしも十分には認知されていない可能性がある。 知財活用や特許情報に関する内容は、専門的であるように映る傾向があるため、一部のSUには活用のイメージが湧きにくいことも想定される。
令和6年度の取組み	下記のとおり、セミナー・成果報告会を実施した。 ・2回にわたる成果報告会では、知財の活用方法や金融支援の仕組みを具体的な事例とともに解説し、参加者が実践的なアクションを取れるように工夫した。 ・3回にわたるオンラインセミナーを開催し、特許情報の活用法、効果的な連携提案、金融支援の活用について啓発した。 また、下記のとおり公式サイト・SNSを活用した情報発信を実施した。 ・Peatix、YouTube、Facebookなどのオンラインプラットフォームを活用し、より広範な層に情報を届けた。発信時には、イベント告知や当日のポイントを発信し、関心層を広げる仕組みを構築した。
令和7年度に向けた課題・取組案	セミナーや成果報告会は次年度も実施したいが、知財活用の実践事例を増やし、より多くの企業にとって身近な内容にする必要がある。また過去のセミナー動画や成功事例をアーカイブ化し、オンデマンドで学べる環境を整備。情報発信は単発ではなく、メールマガジンやニュースレターを定期的に発信し、参加者との関係を維持ことも考えられる。 セミナーや成果報告会の参加企業同士が情報交換できるコミュニティを構築し、支援機関・金融機関・自治体を交えた交流会を定期的に開催することも有効である。その場合、VC・アクセラレーター・業界団体とも連携し、情報発信をより実践的な内容にする。

各活動の定量実績

- 以下に、連携強化、伴走支援、情報発信・PRのそれぞれの定量実績を整理する。

活動	目標	定量実績	評価
連携強化	知財経営支援ネットワークの連携会合を1地域2～3回程度開催	【地域連携会議・支援検討会】 各4回開催 第1回：参加機関数14機関、第2回：8機関、第3回：11機関、第4回：11機関 【研修会】 4回開催 第1回：参加機関数11機関、第2回：12機関、第3回：7機関、第4回：6機関	地域連携会議、支援検討会、研修会ともに、十分な回数を実施した。年度末は、参加者数がやや微減傾向にあった。
伴走支援	事業PDを中心とした伴走支援は1地域5企業以上	【支援先企業との会議】 ・42回（内5回は連携提案先企業との会議を含む） ・参加支援機関数6機関 【連携提案先企業との個別調整会議】 ・9回（主に、連携提案資料の作成に関する助言、壁打ち）	1社につき平均8回のセッションを行っており、回数としては十分であるが、参加機関が少ない。
情報発信・PR	SNSやメディア等を積極的に活用した情報発信やイベント等を開催	・成果報告会（2回） 参加者数 第1回：65名、第2回：85名 ・オンラインセミナー（3回） 参加者数 第1回：124名、第2回：95名、第3回：26名 ・メディア掲載 神戸新聞1回、SNS 5回。第1回成果報告会のYouTube視聴回数822回、第2回は154回） ・成果報告会登壇者との個別調整会議（4回）	成果報告会、オンラインセミナーともに十分な回数開催したが、新聞記事が1回のみであるため、テレビ、新聞などのメディアへの露出が十分とはいえない。

各活動の定量実績

活動	目標	定量実績	評価
その他	—	【受託事業者（事務局）の活動】 ・社内連絡会議（108回）※原則毎日開催 ・PDチームの定例会議（27回）※原則週次開催 ・事業PD、事業PD補佐との個別調整会議（46回） ・特許庁、神戸市との個別調整会議（15回） ・INPITとの個別調整会議（7回） ・経済産業省近畿経済産業局との個別調整会議（6回） ・日本弁理士会関西会との個別調整会議（5回） ・神戸新聞社、アンカー神戸との個別調整会議（5回） ・関西イノベーションイニシアティブとの個別調整会議（2回） 【事業PDの活動】 ・PDチームの定例会議（25回） ・研修会における講師、ファシリテーション（3回） ・神戸大学との個別調整会議（2回） 【知財専門家（事業PD補佐）の活動】 ・PDチームの定例会議（20回） ・研修会における講師（2回）	いずれも計画どおりの活動が実施できており、定例会議や個別調整の回数としては十分であると考える。特に、社内連絡会議やPDチームの定例会議は、継続的な情報共有と意思決定の場として機能し、スムーズなプロジェクト推進に寄与した。今後、各機関との調整会議で得られた知見を整理し、他の支援機関やSUと共有する仕組みを構築することが求められる。

事業PDの特筆すべき点

- 事業PDは、SUの提案力向上や地域金融機関の連携強化で一定の成果を上げた。

特筆すべき点

SUの提案力向上に貢献

- 連携候補の選定、ターゲットレポート作成、提案書作成支援を通じて、SUの具体的な提案力を強化。
- VC視点を組み込んだ提案支援により、投資家の関心を引きやすい内容となった。

知財×金融の視点の浸透

- 地域金融機関を巻き込み、知財を事業価値評価に活用する視点を支援機関に広めた。

伴走支援マニュアルの作成への貢献

- PDチームが蓄積したノウハウを整理し、支援の標準化に向けた基盤を構築した。

神戸市内における事業効果（アウトカム）

■ 概ね、以下のポジティブな反応が得られた。

- 自治体：県庁の担当職員（経済政策課員）に加えて経済副局長の知財マインドが向上した。新規事業創造課等との連携も深化した。
- 支援機関：知財経営支援の意識が醸成された。特に中小機構近畿本部では本事業支援先SUのフォローアップ支援（補助金助言）、地域支援機関向けに提供された知財研修を社内の職員・アドバイザー向けにも企画する等、機関としての知財ナレッジの獲得にポジティブ。
- 支援先企業：特許情報をマーケティングやパートナー探索に活用することの有用性に気づき、パートナー企業にはビジネスを提案すべき意識が醸成された。

活動	コメント・発言など	アウトカム
自治体	・ 大変ユニークかつ実践的なスキームであると思う。神戸医療産業都市の発展にも活用していきたい。 ・ VCによるハンズオン支援との親和性が高く、VCによる金融ソリューションとの融合を図りたい。 ・ 中座予定の幹部が報告会終了まで参加、海外企業との連携に関する質問など知財の関心を高めた。 ・ 神戸市の別事業で支援している企業の知財戦略について事業PD補佐に個別相談。 ・ 産業振興財団・INPIT関西と連携して知財マネジメント研修を実施。	・ 県庁職員の知財マインド向上 ・ 他部署との関わり増加 ・ 各支援機関との関係構築

神戸市内における事業効果（アウトカム）

活動	コメント・発言など	アウトカム
支援機関	・ 中小企業・SUがこのスキームを自走できるようになる必要がある。 ・ 大企業との協業確度を高めることが、SUの事業基盤強化につながる。 ・ 産業振興財団が神戸市・INPIT関西と連携して知財マネジメント研修を実施。【再掲】 ・ 中小機構近畿本部が本事業支援先2社に補助金に関する助言を提供。 ・ 中小機構近畿本部が本事業の研修体験を契機として社内の職員アドバイザー向け研修を企画。 ・ KSII（関西イノベーションイニシアティブ※METI産学融合拠点創出事業（J-NEXUS）採択事業者）が近畿広域での本事業の横展開に関心。他地域の支援機関との協議を開始。	・ 知財経営支援の意識向上 ・ 新規顧客（ユーザー）の獲得 ・ 新たな支援機関との関係構築 ・ 支援機関・メニューの把握 ・ 本事業外での新たな連携
支援先企業	・ 特許情報の分析方法や競合動向の把握スキルを向上させる研修をしてほしい。 ・ 国際的なSUイベントへの出展や海外企業とのマッチング機会の創出支援があると嬉しい。 ・ 1社からは新規事業における知財の活用可能性に関する意見交換の申し出がありディスカッションを実施。	・ 将来事業計画の明確化 ・ 知財経営の意識・理解向上 ・ 新規事業での知財活用を検討 ・ ビジネスパートナーとの新規連携

神戸市内における事業効果（アウトカム）

活動	コメント・発言など	アウトカム
その他	<成果報告会・オンラインセミナーの参加者アンケート結果> - 新規事業を提案する側・される側双方のお話を同時に聞いたのがとても興味深かった。一球入魂で相手に合ったオーダーメイドの提案をするという点が印象的だった。 - 特許情報を使って連携先を探すという試みは面白い。 - 大企業の知財で提携先の探索や評価にも携わっているため、大企業側の話はとても納得感のあるものだった。 5ケースの価値創造ストーリー（事業化のシナリオ仮説）をどのように作っていたのか、どこに苦労したのか。 - 特許情報を上手く活用されており、協業提案に上手く結びつけている点が大変参考になった。 - 考え方とともに実践例を示していただけなので、理解が進む。 - 連携候補探索の具体的な進め方について説明してくださり大変有意義だった。 - 予測される潜在ニーズ・潜在課題をいかに抽出し設定できるかが、成功率の向上に影響すると思う。	- 地域企業の知財に関する関心喚起 - 特許情報に関する新たな視点の提供 - 特許情報の活用方法の理解 - 企業連携に関する実践知識の獲得 - カスタマイズされた提案資料の効果理解

令和7年度に向けた取り組み方針

- 令和7年度は、Phase1の2年目で当たるが、「神戸2030ビジョン」の作成開始の年であり、地域知財エコシステムのイノベーションプロセスを構築しつつ、本年度の事業で見た課題への打ち手（人材育成等）のアクションプランを策定する。

	Phase 1 グランドデザイン期	Phase 2 トライアル実行&改善期	Phase 3 確立&本格運用期
目的	イノベーション組織の機能設計とアクションプラン策定	初期的なパイロット活動の実施とプロセスの改善	本格運用を通じた継続改善と成果創出
創出される成果	包括的なメカニズムのグランドデザイン（ビジョン策定） 実践による「小さな成功」とブラッシュアップ メカニズムの本格定着化と「大きな成功」への挑戦		
実施タスク（例）	1. To-Be初期仮説の設定 2. 現状とのギャップ分析（＝伴走支援を通じた課題の洗い出し） 3. 地域知財エコシステムのイノベーションプロセスの構築（KGI設定、政策アジェンダ設定、プロセス定義と組織・機能分担明確化、支援人材の育成方針） 4. 推進方針・アクションプラン・中長期ロードマップの策定 5. Phase2以降の個別活動の具体化	1. イノベーションプロセスの詳細化（支援の枠組み／管理ルール／手法／イノベーションパイプライン） 2. パイロット案件でのプロセスの仮説検証の実践・共創の実現（例：知財・非知財情報による事業環境分析、アクセラレーションプログラム運営による実践と支援者のスキル向上） 3. PDCAサイクルによる振り返りと改善 4. 神戸2035ビジョンの策定開始 5. 地域知財エコシステムへの展開検討	1. 地域知財エコシステムのイノベーションプロセス完成と正式運用の開始 2. 神戸2030ビジョンの達成と次期ビジョンに向けた仕込み 3. Phase2のパイロット活動から派生したOI実案件の具体化 4. オープンイノベーション活動の加速（含：共同PoC着手に向けた各種交渉） 5. 海外に向けたオープンイノベーションの展開準備・開始
期間	2024～2026年度（3年）	2027～2029年度（3年）	2030年度～

次年度事業の提案範囲

事業目的・事業概要

事業の目的

神戸市における支援ネットワークの強化と地域企業のイノベーション創出を通じて、持続的な知財活用の促進を目指す「知財経営支援のモデル」を構築していくこと

- 近年、地域経済社会を取り巻く環境は、人口減少や少子高齢化等を背景とした働き手の減少や需要の減少などの大きな構造変化に直面しており、昨今のエネルギー高騰や物価高等によるコスト増で、地域経済やそれらを支える地域中小企業等においては厳しい状況が継続している。他方で、中小企業等が更なる成長投資や賃上げを実施するためには、新たな付加価値の確保が急務となっており、付加価値となる知財（特許だけでなく、技術、デザインやブランドなど）を強みとして活かした経営を強化し、稼ぐ力の向上につなげることが不可欠である。
- そのような中で、令和5年3月に特許庁、INPIT、日本弁理士会、日本商工会議所 は、知財経営支援ネットワーク（以下、「4者連携」という）を形成し、中小企業等の知財経営支援を強化・充実化させ、地域の稼ぐ力の向上に取り組むことを共同宣言した。
- この共同宣言を踏まえ、本事業では、4者連携により知財重点支援エリアとして指定された神戸市において、中小企業等の知財経営支援を強化・充実化及び地域の稼ぐ力を向上させるため、支援機関等の巻き込みや4者連携と支援機関等をつなぐ（ハブとなる）高度な専門的知見を有した人材としての事業プロデューサー（以下、「事業 PD」という。）を派遣して、指定地域における支援ネットワークの連携強化を図るとともに、その支援ネットワークによる中小企業等への一気通貫の伴走支援を実施した。

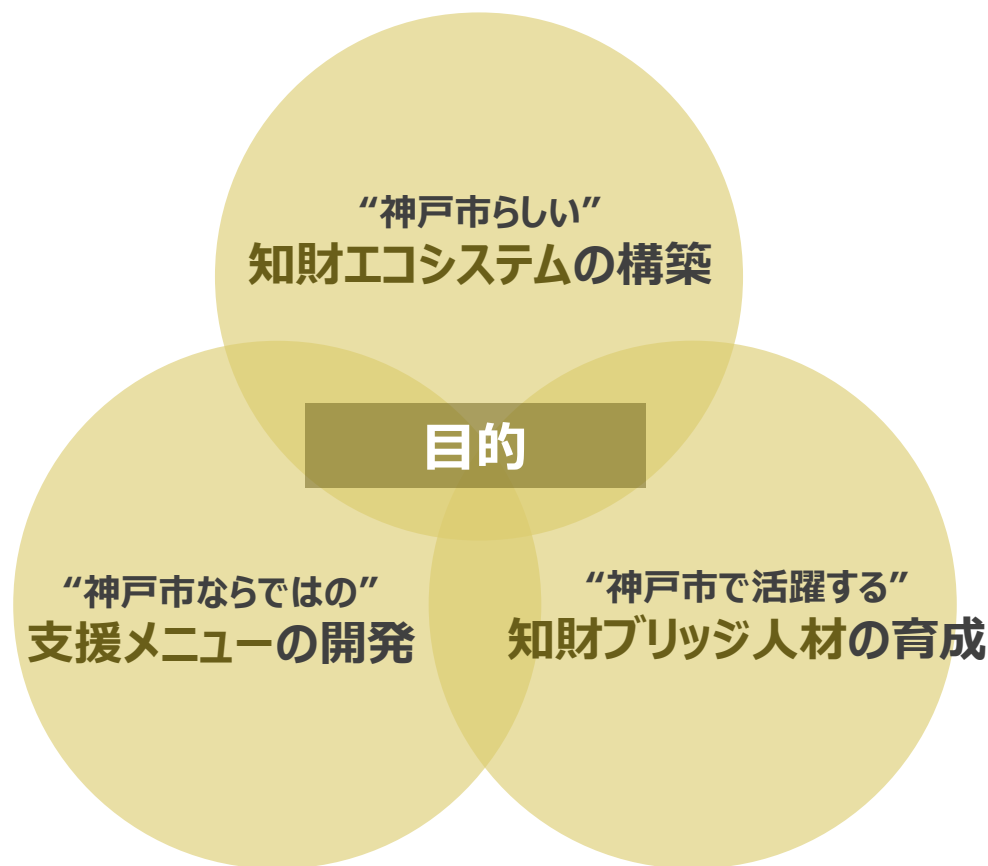
神戸市が目指す知財エコシステムの定義

神戸市発スタートアップの課題に直面した地域支援機関担当者が
スタートアップに知財戦略の必要性の気づきを与えつつ
迅速に適切な支援機関に接続（知財ブリッジ）できるようになること

【背景となる問題認識】

- 既に知財戦略支援のインフラ（弁理士会、INPIT等の支援サービス）は充実しているため、神戸市が単独で知財支援のみの事業を立ち上げる必要はない
- 問題は知財支援が事業成長支援とは異なるものと誤解されていること
- 個別支援の中で知財が事業成長に貢献することを実証していく必要がある
- 神戸市のスターアップ成長支援事業の中で知財が想起 ⇒ 支援が接続される仕掛け

神戸市知財エコシステムの目的・目標



短期（3年）目標

神戸2030ビジョンに知財活用支援に関する事項の盛り込み

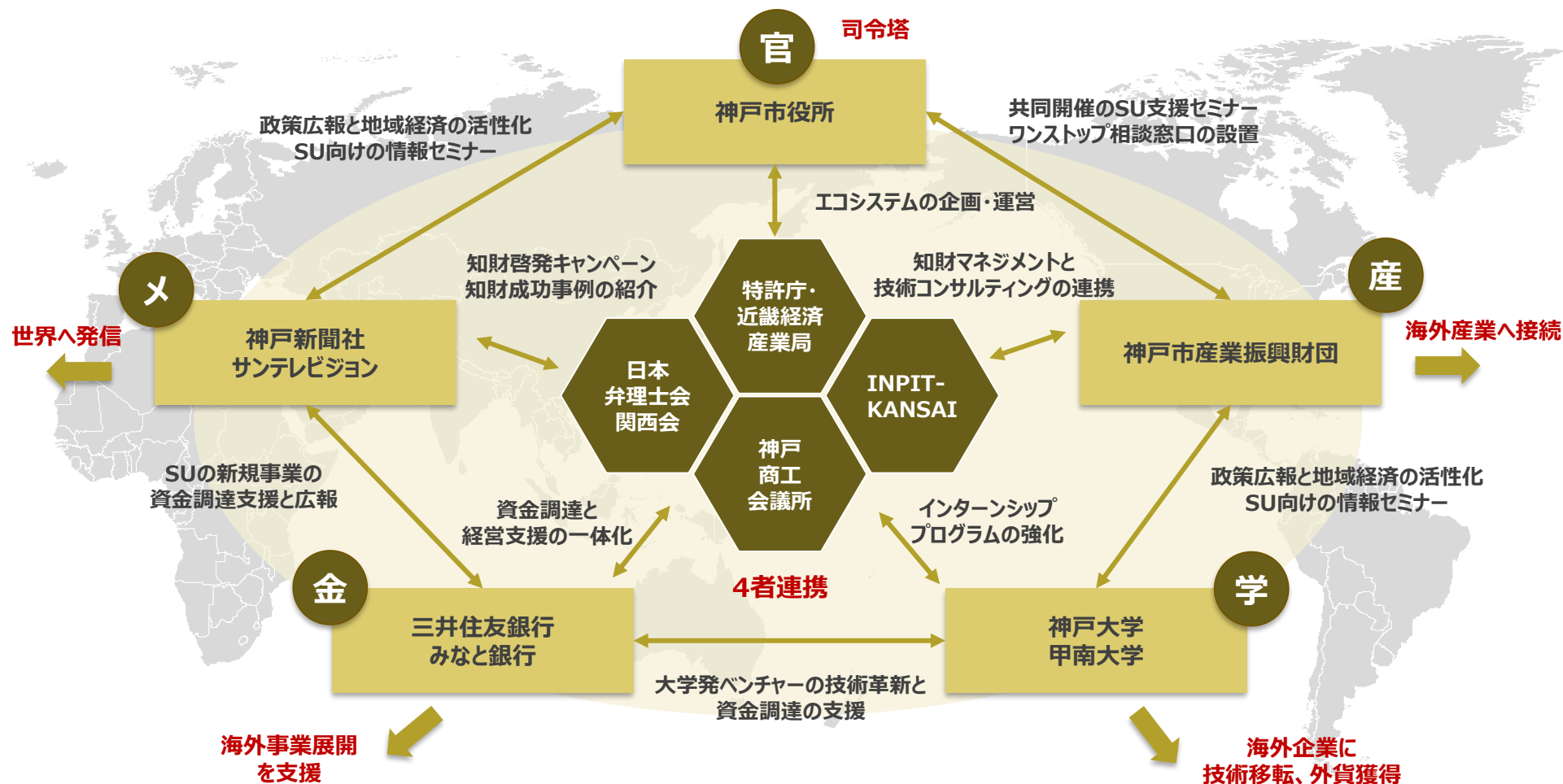
中期（4年目以降）目標

2027年度からは、自走によって必要な予算・体制を確保

神戸市知財エコシステムの2030年の目指す姿

- 本事業本地域連携会議が効果的に相互機能し、枠組みが完成したときには、以下のように、4者連携を核に各支援機関の間の相互連携が機能しシナジーを発揮することで、神戸市発スタートアップ（SU）のオープンイノベーション（OI）が世界に繋がり、グローバルインパクトを与える姿を構想する。

グローバルに広がる神戸市地域知財エコシステムのTo-Be仮説



神戸市知財エコシステムの2030年までのロードマップ

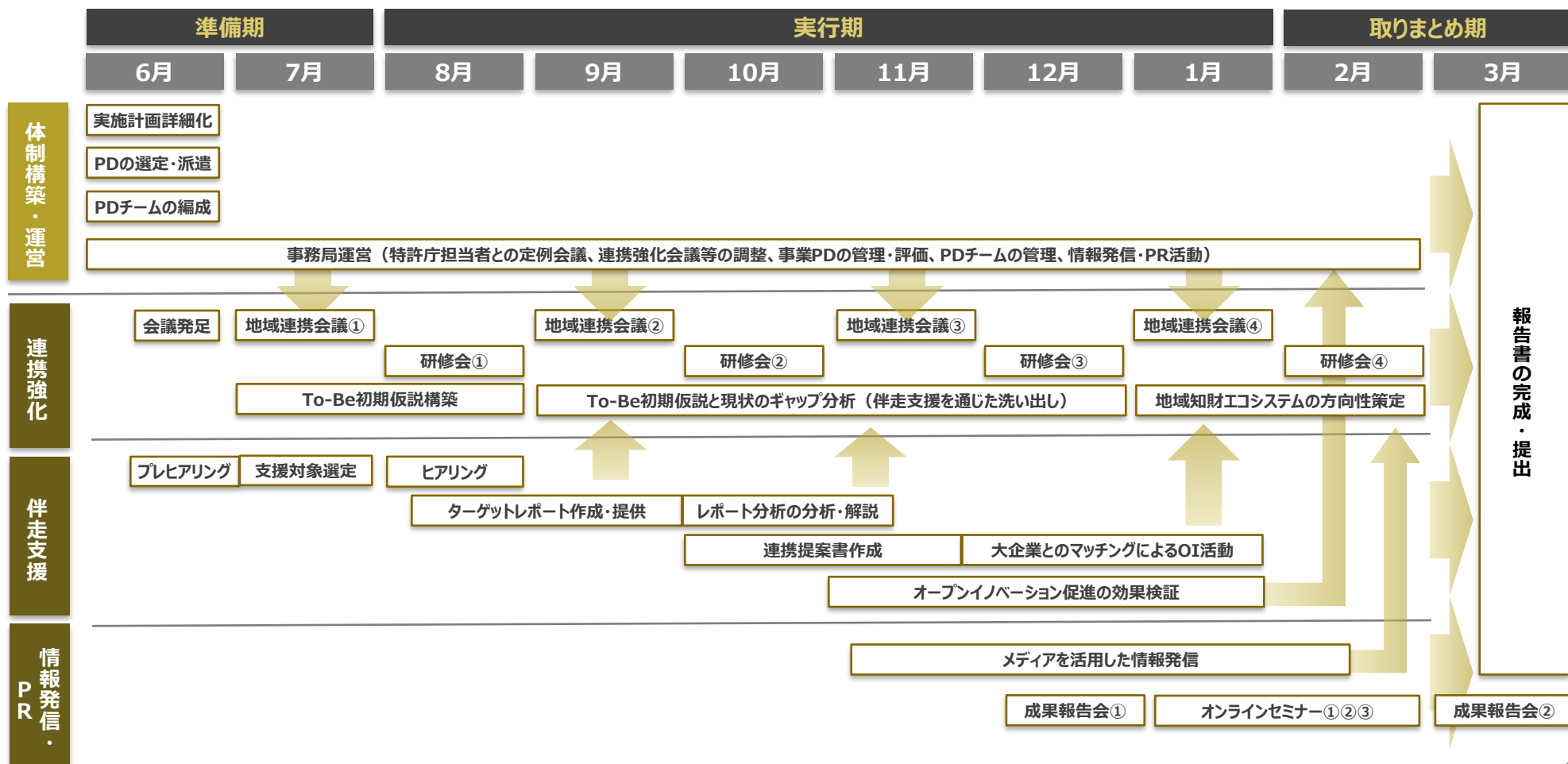
- 「神戸2030ビジョン」の策定（Phase1）、トライアル実行（Phase2）、本格運用（Phase3）に向けて本取組みを反映させていくことを想定し、**令和6年度事業をPhase1の初年度と位置づける。**

	Phase 1 グランドデザイン期	Phase 2 トライアル実行&改善期	Phase 3 確立&本格運用期
目的	イノベーション組織の機能設計とアクションプラン策定	初期的なパイロット活動の実施とプロセスの改善	本格運用を通じた継続改善と成果創出
創出される成果	包括的なメカニズムのグランドデザイン（ビジョン策定） 実践による「小さな成功」とブラッシュアップ メカニズムの本格定着化と「大きな成功」への挑戦		
実施タスク（例）	1. To-Be初期仮説の設定 2. 現状とのギャップ分析（＝伴走支援を通じた課題の洗い出し） 3. 地域知財エコシステムのイノベーションプロセスの構築（KGI設定、政策アジェンダ設定、プロセス定義と組織・機能分担明確化、支援人材の育成方針） 4. 推進方針・アクションプラン・中長期ロードマップの策定 5. Phase2以降の個別活動の具体化	1. イノベーションプロセスの詳細化（支援の枠組み／管理ルール／手法／イノベーションパイプライン） 2. パイロット案件でのプロセスの仮説検証の実践・共創の実現（例：知財・非知財情報による事業環境分析、アクセラレーションプログラム運営による実践と支援者のスキル向上） 3. PDCAサイクルによる振り返りと改善 4. 神戸2035ビジョンの策定開始 5. 神戸市外エコシステムへの展開検討	1. 地域知財エコシステムのイノベーションプロセス完成と正式運用の開始 2. 神戸2030ビジョンの達成と次期ビジョンに向けた仕込み 3. Phase2のパイロット活動から派生したOI実案件の具体化 4. オープンイノベーション活動の加速（含：共同PoC着手に向けた各種交渉） 5. 海外に向けたオープンイノベーションの展開準備・開始
期間	2024～2026年度 （3年）	2027～2029年度 （3年）	2030年度～

令和6年度のスケジュール

■ 事業全体を「準備期」（7月まで）、「実行期」（1月まで）、「取りまとめ期」（3月まで）の3期に分けた。

- 連携強化：定期的に地域連携会議、支援検討会・研修会を開催し、地域連携ネットワークのグランドデザインを構築した。
- 伴走支援：5者のSUに対し、特許情報を活用した連携支援を実施し、オープンイノベーション促進の効果検証を行った。
- 情報発信・PR活動：メディアを積極的に活用し、オンラインセミナーと成果報告会を開催した。



事業PD及び事業PD補佐の紹介

- 事業プロデューサーには、神戸発SUのハンズオン支援の経験が豊富な株式会社Wavelinks代表取締役の杉本隆吏氏が就任し、事業PD補佐としてSUの支援経験を持つ知財専門家の日本橋知財事務所の加島広基氏を招聘した。



現三井住友銀行入行後、国内外の証券会社に21年間勤務
日興コーディアル証券株式会社ロンドン拠点設立準備室長、英国SMBC日興キャピタル
マーケット経営企画部長、SMBC日興証券シンガポール副社長と海外証券子会社設立企
画に従事

2018年4月よりSMBCベンチャーキャピタルにて、ディープテック銘柄への投資を手掛
ける。また、ディープテック専門部署を立ち上げ、初代部長に就任

2022年7月より株式会社神戸大学キャピタルの設立を主導。国立大学のVCとしては初め
て民間資金のみでファンド組成し、投資部長に就任。2024年7月までに14件、6億円の
出資を実行。2024年7月末、株式会社Wavelinks創業

【SUに寄り添うベンチャーキャピタリスト】
株式会社Wavelinks 代表取締役
杉本隆吏氏



2012年～2021年にマクスウェル国際特許事務所を共同経営。

2020年より特許業務法人IPXの押谷先生と知財実務オンラインを毎週木曜日にライブ配信。

2021年に日本橋知的財産総合事務所を開設。

2021年 特許庁I-OPEN PROJECTの専門家サポーター（知財部門）に就任。

2022年 特許庁IPAS2022スタートアップ支援の知財メンターに就任。

2023年 九州経済産業局 知財ハンズオン支援のチームリーダーに就任。

2024年 特許庁第5回IP BASE AWARD スタートアップ支援者部門 奨励賞受賞。

資格：英検準1級、TOEIC955点

所属：日本弁理士会、日本ライセンス協会（LES）

【SUに寄り添う知財専門家】
日本橋知的財産総合事務所 代表弁理士
加島広基氏

事務局プロジェクトリーダーの紹介

- 事務局プロジェクトリーダーは、神戸市の地域特性である精密加工、食料品をはじめとする製造業や医療・教育機関をクライアントに、知財戦略コンサルティングの経験が豊富な**(株)テックコンシリエ**の代表取締役の**鈴木健二郎**が務めた。

代表取締役

鈴木 健二郎

東京大学大学院 情報理工学系研究科 数理情報学専攻
博士課程修了（工学博士）

株式会社三菱総合研究所、デロイトトーマツコンサルティング合同会社にて、知財起点のR&D改革、技術移転（M&A含む）、ビジネスエコシステムの構築、オープン＆クローズ戦略、新規事業開発、知財取引の実交渉等を通じて、トランスフォーメーションをグローバルに実現するための戦略立案と実行支援を行ってきた。取り組んできた案件の数は600を超える。

特許庁主催「知財を切り口とした事業性評価の方法について」「技術立国ニッポンの命運をかけた知財活用ファイナンス」などの基調講演のほか、業界団体主催のカンファレンス、金融機関や事業会社内での役員・管理職向けセミナーでの講演、各種業界ジャーナルでの寄稿・執筆実績多数。

座右の銘は「誠実に、謙虚に、そして大胆に」



【SUに寄り添う知財戦略コンサルタント】
株式会社テックコンシリエ 代表取締役
鈴木 健二郎

神戸市のコンサルティングクライアント（抜粋）

神戸市内の大企業	医療機器	シスメックス
	アパレル	アシックス
	化学	住友ゴム工業
	重工業	川崎重工業
	製鉄	神戸製鋼所
	環境プラント	神鋼環境ソリューション
	食品	UCC上島珈琲
	食品	フジッコ
	化学	バンドー化学
	住宅設備	ノーリツ
神戸市内のスタートアップ	海運	川崎汽船
	環境素材	Atomis（INPIT事業）
	ITC	Mediest
	食品	ナティアス

実施内容と次年度以降の課題

① 連携強化

連携強化における実施事項

- 連携強化の活動として、以下の事項を実施した。本年度の連携強化活動を通じて、支援機関間の情報共有や支援の標準化が進展し、SU支援の質が向上した。特に、研修会や支援マニュアルの整備により、知財活用支援の実務面での課題解決が進んだ。一方で、支援の継続性や実際の成果の追跡が今後の課題として残るため、次年度は更なるブラッシュアップを図る必要がある。

活動	実施事項と成果
地域連携会議・支援検討会の開催	- 神戸市における地域知財エコシステム構築に向け、自治体と連携した地域連携会議・支援検討会を4回開催し（7月、9月、11月、1月）、持続的な地域支援体制の仕組みについて、キーとなる神戸市の支援機関の巻き込み、既存の支援ネットワークや連携体制の活用について議論した。 - PDチームの伴走支援等の活動を通じて得た知見・ノウハウを地域知財経営支援ネットワークの実務者（PDチームのメンバー含む）に共有し、意見交換等を行う支援検討会を開催し、事務局として会議の調整、運営を行った。 - 加えて、支援機関の連携強化が進展し、神戸市内外の複数の支援機関と個別に意見交換を実施。地域知財エコシステムの具体化に向けた議論が活発化し、既存の支援ネットワークの活用方法について合意形成を進めた。
研修会の開催	- PDチームのメンバーによる人材育成となる研修会を4回（8月、10月、12月、2月）開催し、運営した。知財経営支援人材の育成という観点で、事業PDによる研修会を実施し、事務局として調整や運営を行った。 - 知財経営支援人材の育成が進み、研修参加者の知識向上が確認された。また、PDチームと支援機関との協力体制が強化され、より実践的な知財・事業支援が可能になった。
伴走支援マニュアルの作成	- 伴走支援のプロセスや支援メニューを整理し、SU支援の標準化が進んだ。支援機関間での情報共有が容易になり、新たな担当者でもスムーズに支援業務を遂行できる仕組みを構築した。 - 今後の課題として、マニュアルの継続的なアップデートや、担当者の連絡先やケーススタディの追加が求められる。

地域連携会議・支援検討会の主要参加者

■ 地域連携会議・支援検討会に参加する支援機関の代表出席者（所属・役職）を以下に列挙する。

- 神戸市 経済政策課 企画担当課長
- 神戸市 経済政策課 経済政策フェロー
- 神戸市 新産業創造課長
- 神戸市 新産業創造課 イノベーション専門官

- 株式会社神戸大学イノベーション 社長付特命部長
- 株式会社みなと銀行 地域戦略部 グループリーダー
- 株式会社神戸新聞社 神戸新聞地域総研地域連携部 次長
- 独立行政法人中小企業基盤整備機構 近畿本部 支援推進課 主任
- 公益財団法人神戸市産業振興財団 産業イノベーション推進部長
- 神戸商工会議所 産業部 部長
- 関西イノベーションイニシアティブ 主任研究員
- 日本弁理士会関西会 知財コンサルティング実行委員会 副委員長
- 独立行政法人工業所有権情報・研修館 近畿統括本部 事業推進部長
- 公益財団法人新産業創造研究機構 技術移転部門知的財産センター 知財統括コーディネーター（INPIT総合支援窓口）
- 一般社団法人兵庫県発明協会 専務理事・事務局長（INPIT総合支援窓口）
- 経済産業省近畿経済産業局 地域経済部 産業技術課 知的財産室長
- 特許庁 総務部 普及支援課 知的財産情報分析官
- 特許庁 総務部 普及支援課 主任産業財産権専門官
- 特許庁 総務部 普及支援課 支援企画班 支援企画第一係

- 株式会社Wavelinks 代表取締役（事業PD）
- 日本橋知的財産総合事務所 代表弁理士（事業PD補佐）
- 株式会社 テックコンシリエ 代表取締役（事務局）

地域連携会議・支援検討会のアジェンダ

- 以下に、全4回の地域連携会議・支援検討会のアジェンダを示す。これらの会議は、**神戸市の地域知財エコシステムを構築・強化し、中長期的にSUの成長を支援するための戦略的な議論**を行うことを目的としたものとし、事前に準備された資料を基に、具体的なアクションプランを議論し、実行に移す構成とした。
- 第1回地域連携会議では、各支援機関の役割や提供可能な支援メニューを共有し、今後の連携の方向性を整理した。知財を活用したSU支援の重要性について共通認識を醸成した。
- 第2回地域連携会議では、2030年までの長期ビジョンに沿った支援体制の必要性を認識した。支援機関間の役割分担をより明確化し、SUが自走できる環境構築に向けた課題を整理した。
- 第1回支援検討会では、伴走支援の進捗状況を可視化し、非特許情報を活用した分析の有効性を確認した。

第1回地域連携会議（令和6年7月19日）

目的：事業の概要と初期計画

1. 特許庁・神戸市の挨拶
2. 参加者自己紹介
3. 本事業の概要並びに地域連携会議の位置づけの説明
4. 神戸市知財エコシステムの目指す姿の初期定義
5. 地域支援機関の関与方針（案）
6. 知財の重要性を気づかせるブリッジ人材の育成方針（案）
7. 事業PDの役割と初期活動の計画
8. 支援対象スタートアップの紹介
9. 支援機関の支援メニューやリソースの紹介

第2回地域連携会議（令和6年9月13日）

目的：中間検討と連携強化戦略の再定義

1. 新規参加者の紹介
2. 本事業の実施計画の再確認と進捗状況の共有
3. 神戸2025ビジョンの達成状況及び課題
4. 神戸2030ビジョンの策定スケジュールの共有
5. 自走する知財エコシステムの構築のためのディスカッション

第1回支援検討会（令和6年9月13日）

目的：中間検討と伴走支援戦略の再定義

1. 支援対象SUへの伴走支援の進捗状況及び課題
2. ターゲットレポートより抽出した連携候補企業の事例紹介と非特許情報を活用した分析の共有（光オンデマンドケミカル社を題材に）
3. 今後の伴走支援の進め方に関するディスカッション

地域連携会議・支援検討会のアジェンダ

- 第3回地域連携会議では、本事業の進捗状況を確認し、支援機関間での連携強化策を整理。INPIT主催の神戸市知財マネジメントセミナーの開催報告を行い、知財活用の実務的な側面に関する理解を深める機会となった。
- 第2回支援検討会では、支援対象SUの進捗状況を確認し、課題を整理した。非特許情報を用いた連携候補企業の抽出結果を共有し、IDDK社・Atomis社・光オンダマテクニカル社の事例をもとに議論を深めた。
- 第4回地域連携会議では、本事業の成果を共有し、連携強化の進展状況を評価した。第1回成果報告会での伴走支援の成果物を共有し、今後の改善点を議論。支また、援機関間の協力関係をさらに深める方向性を確認した。
- 第3回支援検討会では、今後の活動計画を明確化。伴走支援先のSUのフォローアップを行い、各社の進捗や課題を整理。「伴走支援マニュアル」の作成に向けたディスカッションを実施し、支援プロセスの標準化に向けた方向性を検討。

第3回地域連携会議（令和6年11月15日）

目的：中間検討と連携強化戦略の再定義

1. 新規参加者の紹介
2. 本事業の実施計画の再確認と進捗状況の共有
3. INPIT主催・神戸市知財マネジメントセミナー開催報告
4. 第1回成果報告会のご案内

第2回支援検討会（令和6年11月15日）

目的：中間検討と伴走支援戦略の再定義

1. 支援対象SUへの伴走支援の進捗状況及び課題
2. ターゲットレポートに基づく特許分析と
3. 非特許情報を活用した連携候補先の抽出及び連携提案結果の共有（IDDK社、Atomis社、光オンデマンドケミカル社を題材に）
4. 今後の伴走支援の進め方に関するディスカッション

第4回地域連携会議（令和7年1月24日）

目的：事業の進捗確認と成果共有

1. 本事業の実施計画の再確認と進捗状況の共有
2. 第1回成果報告会の開催報告・伴走支援の成果物共有
3. オンラインセミナー（2月7日、14日、2月下旬）のご案内
4. 第2回成果報告会（3月3日）のご案内

第3回支援検討会（令和7年1月24日）

目的：伴走支援活動のフォローアップと今後の方向性の議論

1. 第4回研修会・第4回支援検討会（2月14日）のご案内
2. 伴走支援先のフォローアップ
3. 「伴走支援マニュアル」に関するディスカッション
4. 今後の伴走支援の進め方に関するディスカッション

地域連携会議・支援検討会のアジェンダ

- 第4回支援検討会では、支援機関同士の連携をさらに深化させ、SU支援のインパクトを最大化するための新たな取り組み（資金調達・グローバル展開・人材育成）を進める方向性を確認。次年度に向けた具体的なアクションプランを策定し、持続的な知財エコシステムの発展に貢献する。

第4回の支援検討会（令和7年2月14日）

目的：総括と今後の方針

1. 神戸市知財エコシステムの目指す姿に対する各支援機関の認識
2. 伴走支援における各支援機関の役割と連携の最適化
 - ・ 今年度実施した伴走支援活動を念頭に、エコシステム全体にシナジーを生み出すうえで関与できる部分
 - ・ 自機関の強みを活かし、他の機関と連携することでより大きなインパクトを生むために、新たにできること
 - ・ 特に資金調達、知財啓発、グローバル展開支援などの観点で、今後、各機関で活躍する人材を育てていく方法
3. 今後の課題と次年度に向けたアクションプラン

地域連携会議・支援検討会の主な論点と成果

- 地域連携会議及び支援検討会で協議された事項とそこから得られた課題および令和7年度以降に向けた取り組み方針を以下に記載する。

主な論点	協議した事項	令和7年度に向けた方針
神戸市知財エコシステムの発展と支援機関の役割分担	- 支援機関間の役割整理と連携強化 - 既存支援メニューの可視化と活用促進 - 連携促進のための情報共有の場の強化	- 支援機関ごとの役割をより明確化し、専門性を活かした連携体制を確立。 - SU支援の総合プラットフォームを構築し、必要な支援をワンストップで提供できる体制を整備。 - 支援機関間の連携をさらに深化させ、定期的な会議やワークショップを通じて情報共有を強化。
SU支援の効果を最大化するための新たな取り組み	- 資金調達支援の強化 - 知財啓発活動の推進 - グローバル展開支援の検討	- 資金調達支援メニューの拡充と、知財評価を活用した融資・投資の具体化を推進。 - 知財啓発プログラムを充実させ、SUの経営層が知財を経営戦略に活かせるスキルを強化。 - グローバル展開を見据えた知財支援を強化し、JETROなどと連携して海外展開を促進する体制を整備。
持続可能な伴走支援の枠組み構築	- 伴走支援の標準化とマニュアル化 - SUが自立して知財を活用できる環境の整備 - 伴走支援人材の育成	「伴走支援マニュアル」を完成させ、SU支援の標準化を図る。 - SUが自立して知財活用できる環境を構築し、知財戦略の設計・実践スキルを向上させるプログラムを導入。 - PDやメンターの育成を強化し、支援の質を高めるための人材育成プログラムを実施。

地域連携会議・支援検討会で支援機関から寄せられた声

地域連携会議や支援機関の担当者との個別の対話の中で、以下のようなフィードバックがあった（発言の場／発言者）。

1. スキーム全体の評価

- 現在のスキームは、**各フェーズにおいて役割分担が明確で効果的に機能している**と評価（地域連携会議／弁理士）。
- 特に、**INPITや日本弁理士会による知財支援がSUの強みを引き出す上で大きな効果を発揮している**（支援検討会、事業PDチーム定例会／神戸市・事業PD）。

2. 関わり方における改善点

- 支援期間の短期集中性に起因し、現在のスキームは「**短期的な成果**」に焦点が当たっており、**長期的な伴走支援が不足**している（地域連携会議後の個別協議／近畿経済産業局）。
- 特に、**共創フェーズ（OI促進）において、持続可能な取り組みに発展させるための仕組み作りが必要**（地域連携会議／弁理士・事業PD）。

3. 神戸市の自走力強化

- 神戸市が主導的に進めるべきだが、**各支援機関の担当者へのスキル移転やノウハウ共有が必要**（地域連携会議および事業PDチーム定例会／神戸市・弁理士・INPIT・近畿経済産業局）。
- 各支援機関の役割は明確だが、**横断的な連携活動が十分でない**。特に、**各支援機関の支援メニューの情報共有や活動の可視化を通じた協働が不足**（地域連携会議および事業PDチーム定例会／弁理士・特許庁）。

地域連携会議・支援検討会で支援機関から寄せられた声

4. スキームの拡大と長期活動化

- 対象企業の拡大支援対象が特定分野のSUに限定されがちであるため、**幅広い分野のスタートアップや中小企業にも対象を広げるべき**。地域外の支援機関も巻き込むことで、ネットワークを広げる可能性を模索。（地域連携会議および事業PDチーム定例会／神戸市・事業PD）。
- 海外展開を視野に入れたSUに対して、**海外パートナーとの連携支援やVCによる資金調達が必要**（地域連携会議、研修会、成果報告会／事業PD・成果報告会参加者）。
- 各支援機関の得意分野を活かしつつ、**SUや中小企業の個別ニーズに応じた柔軟な支援メニューを設計**（地域連携会議および事業PDチーム定例会／神戸市・特許庁）。
- 神戸市内で**SU支援に精通した人材を育成し、伴走支援を担える体制を構築**。INPITや日本弁理士会などからの研修やコンサルティングを活用するのも有効（地域連携会議および事業PDチーム定例会／神戸市・特許庁・INPIT）。
- 神戸市がオープンイノベーションのためのプラットフォームを運営し、支援機関間のハブとなるため、**定期的なフォローアップ機会の提供が必要**。支援終了後もSUの進捗や課題をフォローするための**定期的なイベントやネットワーキングの場を設置するのもよいのではないか**（地域連携会議および事業PDチーム定例会／神戸市・事業PD）。

研修会のアジェンダ

- 以下に、全4回のアジェンダを示す。研修会は、専門家の講義から学ぶ座学形式と、知財マネジメントに関するグループワークをこなすことで、実践的なスキルを向上し、支援ノウハウの構築に繋がる場とした。
- 第1回研修会では、「スタートアップの知財・契約戦略を支えるために」と題して、事業PD補佐の加島弁理士による講演及びトークセッションを実施した。
- 第2回研修会では、「スタートアップファイナンス概論～VC目線による投資検討～」と題して、事業PDの杉本氏による講演及びトークセッションを実施した。

第1回研修会（令和6年9月4日）

目的：スタートアップの事業創造における知財・法務の知識獲得

講演：

「スタートアップの知財・契約戦略を支えるために」

講演者：日本橋知的財産総合事務所 代表弁理士
加島広基（事業PD補佐）

- ・各ステージにおけるスタートアップの知財に関する取り組むべきこと
- ・新製品、新サービスの開発段階における知財の留意点
- ・オープンイノベーションで気をつけるべき契約に関する事項
- ・スタートアップが大企業と協業する上で対等に交渉するには

質疑応答

トークセッション：

パネラー：

日本橋知的財産総合事務所 加島広基
神戸市 中沢久
特許庁 高田龍弥

モデレータ：

テックコンシリエ 鈴木健二郎

第2回研修会（令和6年10月11日）

目的：スタートアップの資金調達・資本政策の知識獲得

講演：

「スタートアップファイナンス概論～VC目線による投資検討～」

講演者：Wavelinks 代表取締役
杉本隆吏（事業PD）

- ・SUの資金調達動向
- ・SUの資金調達のタイミング／調達方法とプレイヤー
- ・VC目線でのSU成長ステージ
- ・VC目線での投資概念図

質疑応答

トークセッション：

パネラー：

Wavelinks 杉本隆吏
日本橋知的財産総合事務所 加島広基
神戸市 中沢久
特許庁 高田龍弥

モデレータ：

テックコンシリエ 鈴木健二郎

研修会のアジェンダ

- 第3回研修会では、「リアルな最新事例で学ぶ！強い経営・次の一手～知って得する知財マネジメント～」と題し、INPITが提供する知財マネジメント人材育成教材を活用し、SU支援に活用可能な事例に基づくワークショップを実施した。
- 第4回研修会では、神戸大学イノベーション、KSII（関西知財イニシアティブ）、みなと銀行などの機関が、自機関の支援メニューを紹介した。また、同教材を活用し、第3回とは異なる事例（国内編 5-2 ブランド化を下支えする知財戦略）を題材に、知財マネジメントの実践例を学習。知財がブランド構築に果たす役割について、成功事例を交えて解説した。

第3回研修会（令和6年12月13日）

目的：中小企業・スタートアップの知財マネジメントの知識獲得

イントロダクション

ケースの解説

国内編 1-3 共同開発における事業展開

ケーススタディ①

国内編 3-3 ビジネスモデル流出への対応と市場地位確保

ケーススタディ②

国内編 5-1 創業期を支えた知財戦略

全体まとめ（アンケートのご案内を含む）

講師：

日本橋知的財産総合事務所 加島広基

ファシリテーター：

Wavelinks 杉本隆吏

司会進行：

テックコンシリエ 鈴木健二郎

第4回研修会（令和7年2月14日）

目的：中小企業・スタートアップの知財マネジメントの知識獲得

イントロダクション

ケーススタディ

国内編 5-2 ブランド化を下支えする知財戦略

全体まとめ（アンケートのご案内を含む）

地域支援機関の支援メニューの説明会

神戸大学イノベーション

KSII

みなと銀行

今後の各支援機関による支援の在り方の検討

講師：

日本橋知的財産総合事務所 加島広基

ファシリテーター：

Wavelinks 杉本隆吏

司会進行：

テックコンシリエ 鈴木健二郎

研修会で支援機関から寄せられた声

研修会や支援機関の担当者との個別の対話の中で、以下のようなフィードバックがあった（発言の場／発言者）。

1. 知財の実務活用

- これまで知財は法的な側面が強いと感じていたが、**ビジネス戦略と直結することを学べた**（第1回研修会／近畿経済産業局）。
- 創業期・成長期・拡大期それぞれでの知財活用法が整理されていて、実務に活かしやすい。**早期に知財戦略を立てることが、後の競争力強化につながる**という視点が得られた（第1回研修会／神戸市、特許庁）。
- ケーススタディを通じて、**実際の事業成長における知財の役割**が明確になった（第3回研修会／神戸市、発明協会・NIRO、KUI）。
- ケーススタディの解説は非常に参考になったが、例えば、**特許情報を使ったターゲット企業の探索ワークなどがあるとより実務に活かそう**（第3、4回研修会／神戸市）。

2. 資金調達と知財の関係性

- **知財が投資判断にどう影響するか**、VCの視点からの説明がとても有益だった（第2回研修会／神戸市、特許庁、INPIT、KSII）。
- VCが知財をどう評価するのか、**実際の投資成功事例**をもっと知りたい。また、知財を活用した**融資の実際の流れや、金融機関側の視点を深掘り**してほしい（第2回研修会／日本弁理士会、中小機構）。

研修会で支援機関から寄せられた声

3. オープンイノベーションの課題と対応策

- 大企業との連携では、**契約や知財管理が重要だと分かり、実際の対策について学べた**（第1回研修会／発明協会）。
- SUが対等な立場で交渉するために、**どのように知財を武器にするかが理解できた**（第1回研修会／神戸市産業振興財団、KUI）。
- グローバル市場を見据えたスタートアップにとって、**海外の知財戦略は大きな課題。PCT出願、米国・欧州での知財戦略、海外企業との交渉のポイントなどを学ぶ機会が欲しい**（第1回研修会／神戸市）。

実施内容と次年度以降の課題

② 伴走支援

伴走支援における実施事項

- 伴走支援の活動として、以下の事項を実施した。STEP1では、SUの事業課題を明確化し、特許情報を活用して適切な連携候補を特定。STEP2では、SUが主体となり連携候補にアプローチし、提案書の作成・プレゼンを行うことで、具体的な連携の実現に向けた第一歩を踏み出した。
- 伴走支援マニュアルの作成により、特許情報を活用しながらオープンイノベーションを進めるための実践的な支援が可能になった。今後は、マニュアルをブラッシュアップしつつ、支援機関間でのさらなる連携強化を進めていくことが求められる。

活動	実施事項と成果
SU5社のオープンイノベーション支援	【STEP1 連携候補の探索フェーズ】 • SUのヒアリングを実施し、オープンイノベーションを目指す方向性や課題を整理。SUの事業課題を特定し、解決策の方向性を決定した。連携候補の探索方法を検討し、特許情報を活用した検索式を設計するとともに、経済・事業情報も組み合わせたターゲットレポートを作成・提供し、特許情報をもとにした連携の可能性を説明。 • これにより、SUが自身の事業課題を明確に整理し、連携による解決の方向性を把握できた。特許情報を活用した連携候補のリストアップが完了し、具体的なターゲット企業を特定することができた。 【STEP2 連携候補への提案フェーズ】 • ターゲットレポートの結果をもとに、SUが主体となって連携候補を選定。PDチームがネットワークを活用し、連携候補企業へのアプローチを支援。連携候補企業の選定後、連携提案書の作成を支援し、SUによる交渉の場をセットアップした。 • これにより、SUが具体的な連携候補企業を選定し、戦略的にアプローチできるようになった。またPDチームの支援により、SU単独ではアクセスしにくい企業との連携機会を獲得した。
伴走支援マニュアルの作成	• 伴走支援のプロセスを明確化し、探索・提案・共創の3つのステップに分けて整理し、伴走支援を実施する支援機関ごとの役割と対応領域を明確化するとともに、PDチームや支援機関が共通して活用できるよう、支援メニューをカタログ的に整理した。

伴走支援を実施するPDチームの構成

■ PDチームの構成員と役割を以下のとおり定義した。

構成員	事業PDチーム内の役割
【事業PD】 杉本隆史 氏	チームのリーダーとして全体の進行管理を行い、プロジェクトの成功に向けた戦略を立案・推進する。また、事務局と連携し、SUのニーズに基づいて連携候補を探索し、効果的なマッチングを行う。
【事業PD補佐】 加島広基 氏	チームのリーダー補佐として、特にSUのOIを前提とした知財・契約マネジメントに関わる助言を行う。
【神戸市役所】 経済環境局 経済政策課	STEP1：連携候補企業の探索に向けた行政支援を提供。支援方針の決定に貢献。 STEP2：兵庫県・神戸市の助成金制度等の情報を提供し、交渉をサポートする。
【知財経営支援コア】 経産省 近畿経済産業局	STEP1：連携候補の探索方針を策定する際の専門知識を提供し、支援方針の決定に貢献する。 STEP2：連携候補企業との交渉に向け、政府のリレーションを活用したアドバイスを提供する。
【4者連携】 INPIT-KANSAI	STEP1：連携候補の探索方針を策定する際の専門知識を提供し、支援方針の決定に貢献する。 STEP2：連携候補企業との交渉に向け、連携候補企業の探索に向けINPIT支援を提供する。
【4者連携】 日本弁理士会関西会	STEP1：SUの技術的強みの言語化、発明発掘によって、連携候補の探索の円滑化に貢献する。 STEP2：連携先の技術と異なるSUの技術の優位性の言語化、知財戦略の策定、権利化支援の提案を実施する。
【4者連携】 神戸商工会議所	STEP1：支援対象SUの推薦、SUのビジネス面での強みの言語化によって、連携候補の探索の円滑化に貢献する。 STEP2：連携候補企業との交渉に向け、商工会議所のリレーションを活用したアドバイスを提供する。
【4者連携・事業実施主体】 特許庁 普及支援課	事業実施主体として、プロジェクトの成果を最大化するために、事業全体を管理するとともに、知財経営支援コア内の調整等を行う。
【事務局（受託事業者）】 株式会社テックコンシリエ	伴走支援が円滑に進むよう、プロジェクトの進捗管理を行うとともに、SU、PDチーム、関係支援機関、ターゲットレポート作成会社との調整をタイムリーに実施する。

SUOI活動の効果検証（SUにおける経営の变革）

- 事業PDの活動について、事業PDの評価業務等で得た情報、地域の連携会議でご意見や会議メンバーの知見を活用しながら、定性的・定量的な観点から、連携提案にどのような影響を及ぼしていたのか効果検証を行った。
- 特に中央の「価値創造メカニズム」については、その内容を連携提案資料に落とし込んで、提案先との交渉に活用することで、相手方からのフィードバックを得ることによって、SUが構想したビジネスプランの魅力を図る良い機会となった。

SUの経営者側で考えていただきたい「経営デザインシート」

企業理念・事業コンセプト

① 自社・事業の存在意義

② 自社・事業の方針

価値創造メカニズム

IN
使える資源

③ 自社の資源

×

④ 協業先の資源

⑤
これからのビジネスモデル

OUT
提供する価値

⑥ 経済的価値

⑦ 社会的価値

行動計画

⑧ これまで抱えていた課題

⑨ IPランドスケープに基づいて実施したい打ち手

伴走支援のねらい

- SUがOIを進めるうえで抱えがちな課題（Before）と、本スキームの伴走支援による解決策の提案（After）は以下の通りである。

STEP1 連携候補の探索フェーズ

STEP2 連携候補への提案フェーズ

Before

- 「情報不足」や「出会う機会の少なさ」によって、偶発的な出会いに頼ってしまう...

- 出会いの場は、ピッチやマッチングイベント、紹介など偶発的なもので、地域的な制限を受けてしまう。



- 「技術漫談」、「単なる技術シーズの紹介」で終わってしまう...

- 連携先の興味事項に適合するよう自社技術の提案を効果的に行う必要があるが、リソース不足で容易ではない。



After

ターゲットレポートの活用

- ビジネス課題を起点に、特許情報を活用して客観的に連携候補を探索。

- スタートアップが有する技術に関連する特許情報を抽出・分析を行うことで、連携可能性の高い連携候補のリストを作成。



連携提案書の作成

- バックキャストから構想した価値創造メカニズムを組み込んだ連携提案を実施。

- 自社と連携先の双方の資源を組み合わせ、未来のユーザーの求める価値を提供する「価値創造メカニズム」を組み込んだ連携提案書を作成。



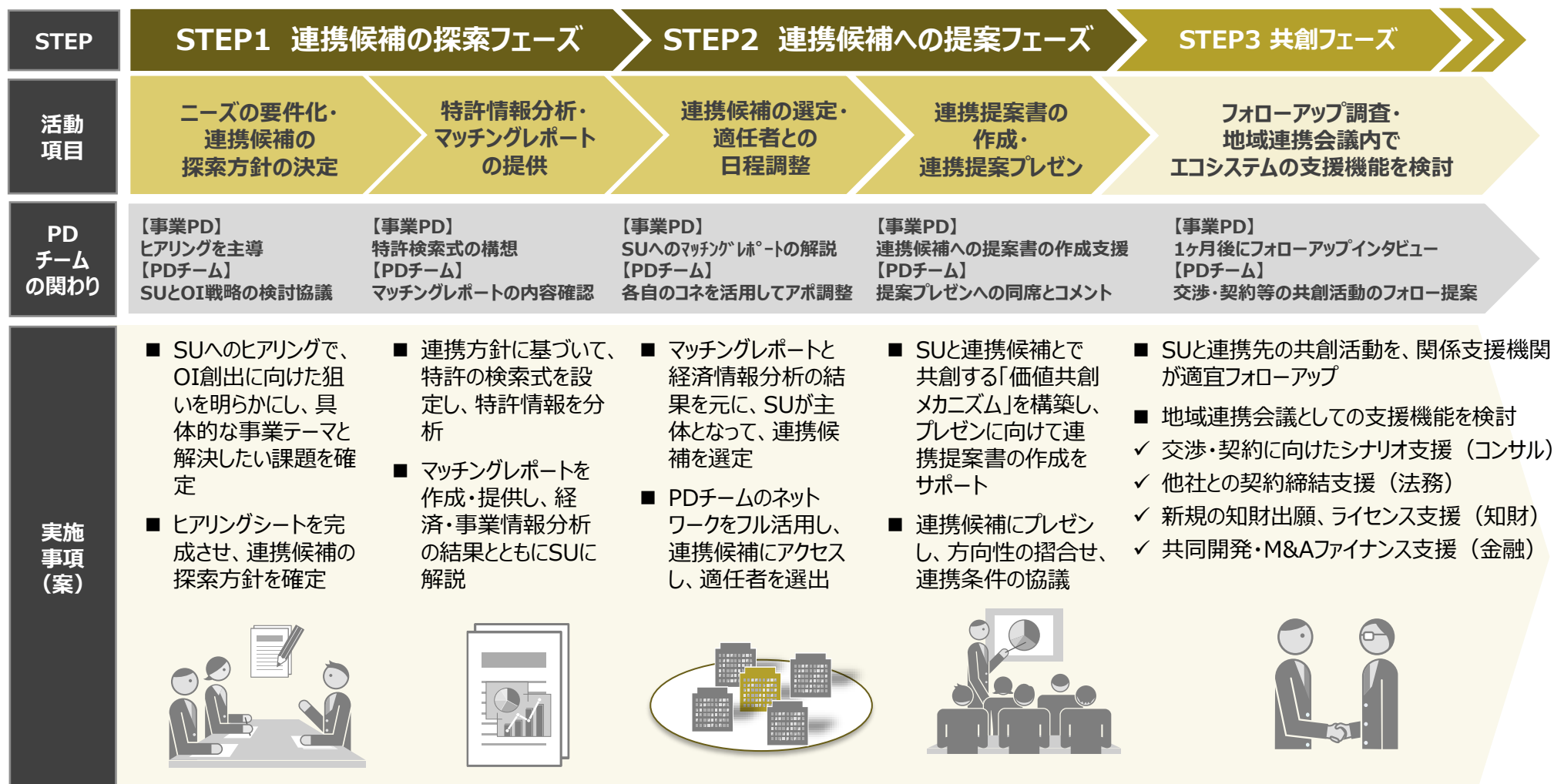
STEP3 共創フェーズへ

これらの取組がOIを促進し
神戸市のSU集積拠点としての発展に寄与するか検証を行う

伴走支援の概要

- 5者のSUを支援対象として、**神戸SUOI活動を進めていく際の流れとPDチームの関わり方**は以下のとおりである。

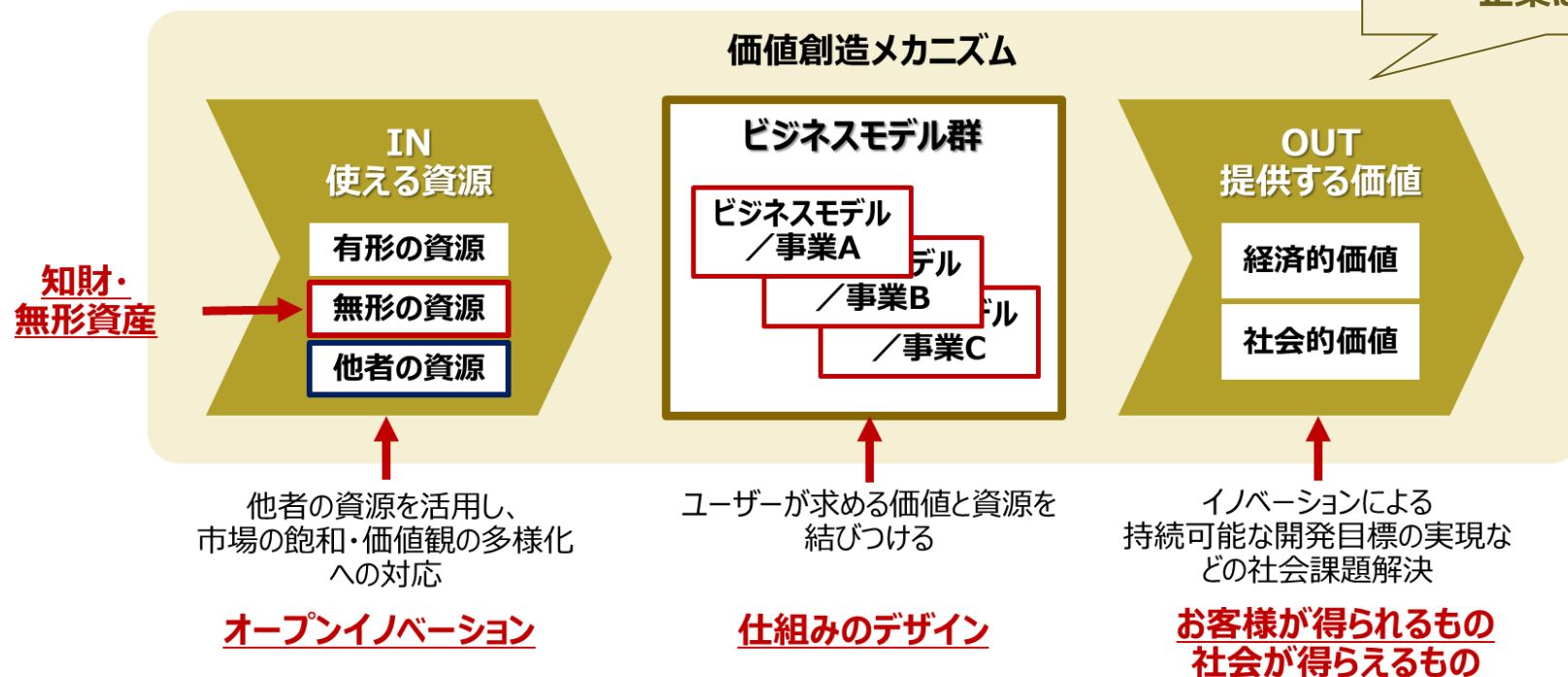
効果的なOIを導くための2つのステップ



支援先SUの採択基準

- SUの採択基準として、**事業開発（Biz-Dev）** 力があり、「**価値創造メカニズム**」が成立しうる企業であることを確認する。
- 主に、以下の観点を取り入れ、プレヒアリングを実施している。
 - 自己が抱える強みが見える化し、経営課題を解消していくのに、明確なビジョンと目的を持ち意欲的であること
 - レスponsが早く、フットワークが軽い等、スピード感があり、事業の継続性と成長性が期待できること
 - ビジョンが実現された暁に、社会的価値、経済的価値の創出が見込めること
 - 価値創出から逆算（バックキャスト）によって、ビジネスモデルを構想できること
 - 自社の資源のどの強みが活かせるか、何が不足しているのかを仮説立てできること
 - 経営者に謙虚さと誠実さがあり、他者からの提言、助言を受け入れることができること

この構図を、
右側から逆算で構想できる
企業は強い！



伴走支援における各フェーズのマネジメント

- 上記の活動が円滑かつ効果的に進むように、事務局は以下の活動を実施した。

フェーズ	各フェーズの活動		実施上の工夫
STEP1 探索フェーズ	①支援対象の選定	特許庁、PDチームと連携しつつ、「価値創造メカニズム」が成立しうる条件を兼ね備え、要件を満たしているSU5者を選定。	「価値創造メカニズム」が成立しうる条件を明確化し、評価基準を共有。特許だけでなく、企業の公開情報や市場動向も調査。 ヒアリング後に追加質問や不明点の確認を行い、確実に情報を収集。
	②対象企業へのヒアリング	- 本格的なヒアリングに入る前に、事業PDとともにプレヒアリングを実施して、支援対象SUを確定するとともに、主要な論点を明確化する。 - 連携の類型に応じて、SUや連携候補の技術課題をヒアリングする。	
	③ターゲットレポートの作成	- ヒアリング結果に基づいて特許検索を実施し、出願上位企業群をリストアップする。 - リストアップした企業のうち、事業との合致度、出願時期、出願の継続性の1次～3次選定により候補企業を絞り込み、ターゲットレポートとして提供。	
STEP2 提案フェーズ	④候補企業の選定	- 事業PDとともに、支援対象SUと打ち合わせをし、ターゲットレポートを用いて連携候補の選定方針についての協議を行う。 - 支援対象SUのニーズを踏まえ、連携候補を選定し、PDチームの各参加者のネットワークを活用して連携候補へのアポイントを取る。	提供価値を明確にするため、双方の強みを組み合わせた提案内容を詳細に記述し、具体的な成果を見込める提案を行う。また、図表やグラフを多用し、視覚的に分かりやすい資料を作成する。
	⑤連携提案書の作成	- 事業PDとともに、支援対象SUと連携候補の協業により期待できる未来の提供価値を構想する。 - PDチームの参加者と協議し、提供価値から逆算して商品・サービス案およびビジネスモデル、それらを提供するための双方の資源を特定し、これらを組み合わせた価値創造ストーリーの構築を行う。	
共創 フェーズ	⑥OI促進の効果検証	- 連携候補へ交渉を行い、その結果を振り返る。 - 連携提案書の改善ポイントの抽出と今後に向けたアクションを提示する。	チーム全体で成果を共有し、成功事例を基に他支援への応用を図る。

ターゲットレポートのイメージ（抜粋）

- イノベーションリサーチ社とともに作成するターゲットレポートのイメージ（抜粋）は以下の通りである。支援対象のSUの強みやOIニーズに基づいた特許検索を徹底し、出願上位企業をリストアップするとともに、技術的な連携可能性を評価した。

マッチング候補企業絞り込み

分析B（中堅企業以上のマッチングを希望する場合）

1次～3次の選定基準により、候補企業の絞り込みを行っている。
残った企業がマッチング最有力候補であると考えられる。

★：候補保留企業

1次選定		2次選定		3次選定		最有力候補	
No.	プレイヤー	No.	プレイヤー	No.	プレイヤー	No.	プレイヤー
1	ポッシュグループ	3.50	ポッシュグループ	1	ポッシュグループ	1	ポッシュグループ
2	アズビル株式会社	3.30	アズビル株式会社	2	アズビル株式会社	2	アズビル株式会社
3	NTN株式会社	3.32	NTN株式会社	3	NTN株式会社	3	NTN株式会社
4	リバーフィールド株式会社	2.83	リバーフィールド株式会社	4	リバーフィールド株式会社	4	リバーフィールド株式会社
5	日本電産サンキョー株式会社	2.81	日本電産サンキョー株式会社	5	日本電産サンキョー株式会社	5	日本電産サンキョー株式会社
6	東北大学	2.73	東北大学	6	東北大学	6	東北大学
7	富士電機グループ	2.70	富士電機グループ	7	富士電機グループ	7	富士電機グループ
8	株式会社神戸製鋼所	2.68	株式会社神戸製鋼所	8	株式会社神戸製鋼所	8	株式会社神戸製鋼所
9	トヨタ自動車東日本株式会社	2.68	トヨタ自動車東日本株式会社	9	トヨタ自動車東日本株式会社	9	トヨタ自動車東日本株式会社
10	株式会社IH-I	2.56	株式会社IH-I	10	株式会社IH-I	10	株式会社IH-I
11	キヤングループ	2.53	キヤングループ	11	キヤングループ	11	キヤングループ
12	株式会社不二越	2.52	株式会社不二越	12	株式会社不二越	12	株式会社不二越
13	株式会社荏原製作所	2.50	株式会社荏原製作所	13	株式会社荏原製作所	13	株式会社荏原製作所
14	シノフィニアテクノロジーズ株式会社	2.49	シノフィニアテクノロジーズ株式会社	14	シノフィニアテクノロジーズ株式会社	14	シノフィニアテクノロジーズ株式会社
15	川田工業株式会社	2.44	川田工業株式会社	15	川田工業株式会社	15	川田工業株式会社
16	産業技術総合研究所	2.43	産業技術総合研究所	16	産業技術総合研究所	16	産業技術総合研究所
17	株式会社SCREENホールディングス	2.41	株式会社SCREENホールディングス	17	株式会社SCREENホールディングス	17	株式会社SCREENホールディングス
18	三菱電機グループ	2.35	三菱電機グループ	18	三菱電機グループ	18	三菱電機グループ
19	ファナック株式会社	2.34	ファナック株式会社	19	ファナック株式会社	19	ファナック株式会社
20	株式会社豊田自動織機	2.34	株式会社豊田自動織機	20	株式会社豊田自動織機	20	株式会社豊田自動織機
21	IDEC株式会社	2.33	IDEC株式会社	21	IDEC株式会社	21	IDEC株式会社
22	株式会社安川電機	2.22	株式会社安川電機	22	株式会社安川電機	22	株式会社安川電機
23	テルモ株式会社	2.17	テルモ株式会社	23	テルモ株式会社	23	テルモ株式会社
24	日産自動車株式会社	2.16	日産自動車株式会社	24	日産自動車株式会社	24	日産自動車株式会社
25	株式会社ジェイテクト	2.15	株式会社ジェイテクト	25	株式会社ジェイテクト	25	株式会社ジェイテクト
26	アマダHD	2.13	アマダHD	26	アマダHD	26	アマダHD
27	株式会社橋本チエイン	2.11	株式会社橋本チエイン	27	株式会社橋本チエイン	27	株式会社橋本チエイン

※1 2015年以降の出願件数がゼロの企業
※2 2012年以降の出願/全出願件数が0.5以下かつ2012年以降で2年連続で出願件数がゼロの企業

一次選定：事業体ベース

・候補企業リスト30社のうち、本事業の目的と合致しない出願人（個人）を候補保留企業としています。

二次選定：出願時期ベース

・2014年以降の出願件数がゼロの企業は開発中止の可能性が高い企業として候補保留企業としています。

三次選定：継続性ベース

・2011年以降の出願件数割合が0.5以下、かつ、2011年以降で2年連続出願件数がゼロの企業を開発がトーンダウンしている企業として候補保留企業としています。

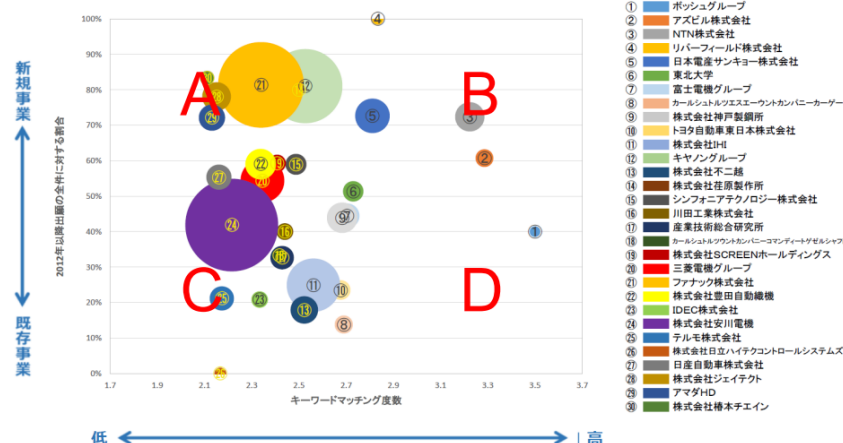
マッチング候補企業タイプ別分析

分析B（中堅企業以上のマッチングを希望する場合）

本件におけるマッチング候補企業の分布は以下のとおり。なお、本分布を前頁のタイプに当てはめるには、内容判断を含め行う必要がある。

◆ 本件における マッチング候補企業の分布

（円の大きさ：本分野における各企業の出願件数）



■ 縦軸（上/下）の見方：新規事業が既存事業か

- 2012年以降出願の全件に対する割合が高い場合は、出願が近年に集中している企業として新規事業、近年に集中していない企業を既存事業としています。

■ X軸（右/左）の見方：キーワードマッチング度数が高いか低いか

- キーワードマッチング度数が高い企業（右側に表出している企業）は自社と類似の課題を解決する特許出願が多い企業です。分析対象企業と類似の技術課題にアプローチしている企業であるため、単に競合企業である可能性もあります。
- キーワードマッチング度数が低い企業（左側に表出している企業）は自社と異なる課題にも取り組んでいる可能性が高いため、自社にはない技術的な強みを持つ企業であることが期待できます。

連携提案資料のひな形

「（キャッチーなタイトル）」の実現に向けての協業のご提案

年月日
(自社名)

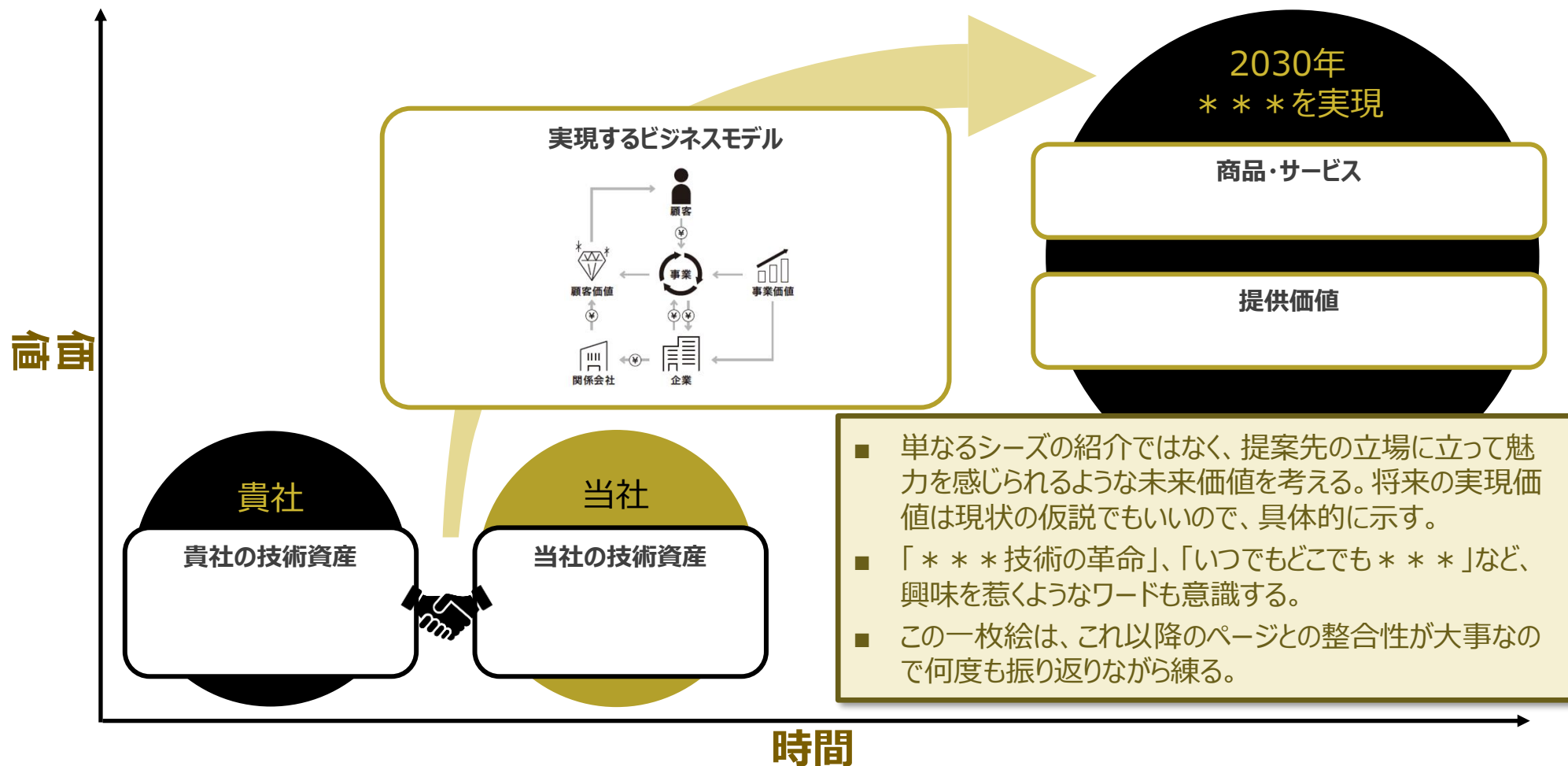
目次

■ 連携提案

1. 【エグゼクティブサマリー】協業による価値創造ストーリー
2. 商品・サービスのイメージの例
3. 連携提案のアジェンダ
4. 活用できる双方の資源についての整理
5. ビジネスモデルの構想
6. 事業環境の見通し
7. 経済的価値×社会的価値の創出プロセス
8. 双方のアクション
9. さいごに

1. 【エグゼクティブサマリー】協業による価値創造ストーリー

- 貴社と当社のアライアンスが生み出す提供価値を以下のように構想しました。



貴社の技術に当社の***を組み合わせ、***の商品で、未来の***を実現する

3. 連携提案のアジェンダ

■ 今後のアライアンスに向けて、以下の論点について、ご相談させていただきたく存じます。

1. 使える資源について

- 提案先の資源・技術資産が**利用可能**か、どのような**アライアンス形態**を想定しているか。
- 提案先のステークホルダー（他の連携先、お客様など）との**関係性や線引き**について。

2. ビジネスモデルについて

- 想定している双方の**役割分担**（サプライヤー、技術ライセンサーなど）について。
- ビジネスを実現する上での**リスクやハードル**について。

3. 生み出す商品・サービスについて

- 提案した**商品・サービスの方向性の是非**について。
- 商品・サービスを実現する際の**技術的な課題や、技術融合の可能性**について。

4. 提供価値について

- 提案先が掲げる**ビジョンと合致**するか。
- 提案先とのアライアンスによって、**さらなる価値創造が可能**かどうか。

- 想定しているビジネスモデルを構築していく上で障壁となる、具体的な法規制や商流上の課題などに言及しておく。
- 夢物語だけでなくリスクも事前に議論するという姿勢を示すことで、信頼度を高めるように努める。

未来に向けた新価値創造を実現するための課題と解決手段を検討しておく必要がある

4. 活用できる双方の資源についての整理

- 双方が持ち寄る資源については、仮説的に以下のようなものがあると考えました。

貴社

当社

技術資産

- *****
- *****
- *****
- *****
- *****
- *****

- *****
- ***
- *****
- *****
- ***
- ***

- 提案先には、単なる売り込みでなく、相手のこともしっかり調べた上での提案であると感じ取ってもらいたい。よって、「協業先の資源」としては、相手の自尊心に刺さるようなグッドニュースや、提案するテーマに関係しそうな公開技術情報を列挙する。

- 「自社の資源」では「会社の信頼性」もアピールしたいので、なるべく世間からの評価の裏付けとなる受賞歴、公的認定実績等を列挙する。



関連する特許

- *****
- *****

- ***
- ***

その他の資源

- *****
- *****
- *****

- *****
- *****
- *****

※詳細は「参考資料」

貴社の資源と当社の資源のシナジーを最大化する組合せを検討したい

4. 活用できる双方の資源についての整理 ① 貴社の資源情報

既存の特許・技術

既存の研究論文

- 提案先の企業が保有する資源については、すでに十分調べてあるということをしっかりアピールする。
- 「ほかでもない貴社だからこそ、提案している」ということを十分に伝える（本提案と関係がない事項は掲載しないこと）。

既存の商品・サービス

ニュースリリース

20XX.XX月：

20XX.XX月：

貴社は*****を土台に、多岐にわたる*****の研究開発をされている

4. 活用できる双方の資源についての整理 ②当社の資源情報

既存の特許・技術

既存の研究論文

- 全ページの提案先の企業が保有資源に対して、補完関係にある当社のシーズを明確に伝える。
- 連携することの意義を理解してもらえるように工夫する（本提案と関係がない事項は掲載しないこと）。

既存の商品・サービス

ニュースリリース

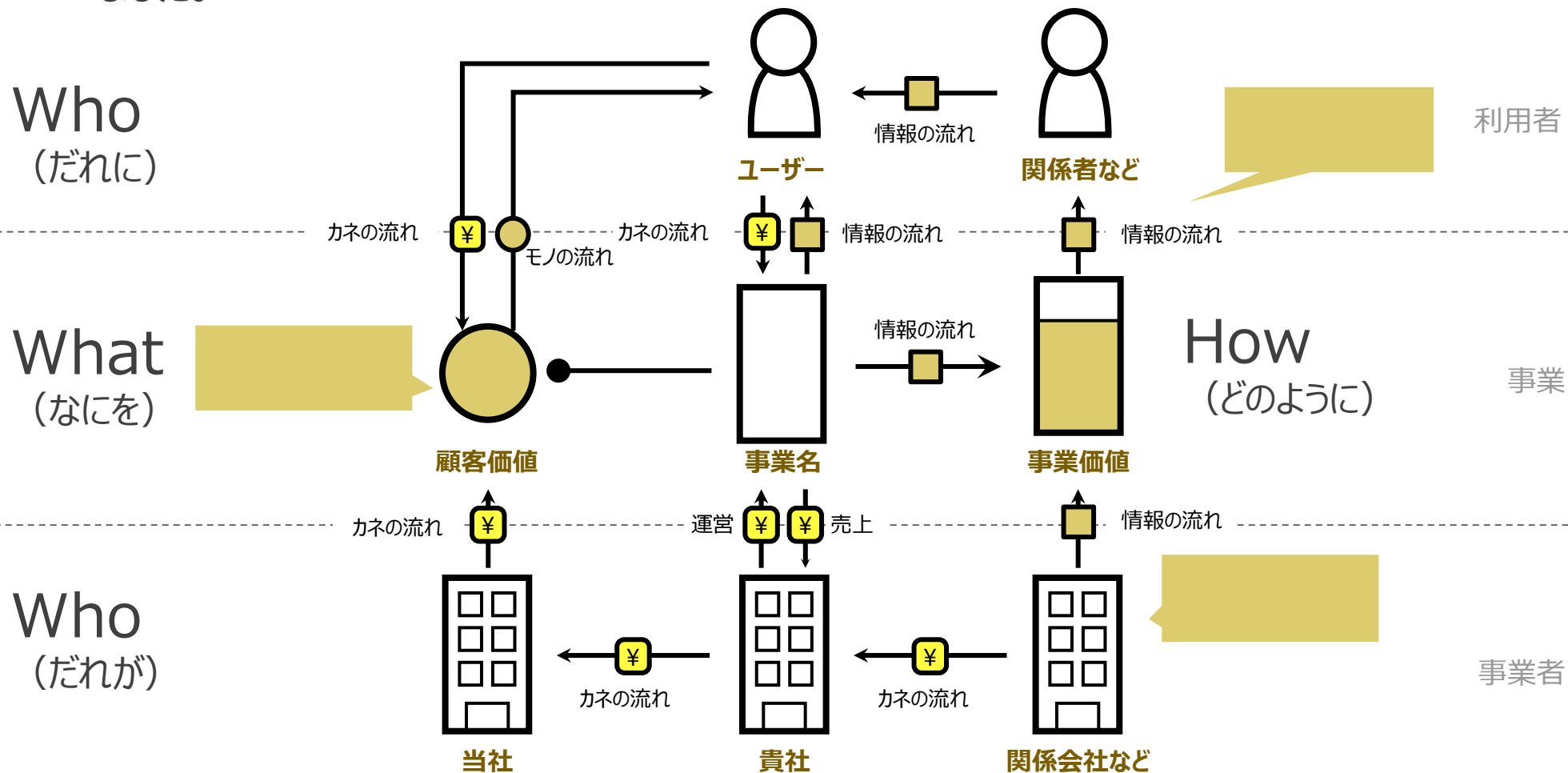
20XX.XX月：

20XX.XX月：

貴社と当社のシーズとの融合による*****は様々な領域へ適用できる可能性を秘める

- 両社及びステークホルダーとの関係性やお金の流れがプレゼン時間内にシンプルにわかりやすく伝わるように努める。
- 図解総研の「ビジネスモデル図解」(<https://zukai.co/research/bizgram>)を参考にする。

- 双方の協業の成果を生かし、以下のビジネスモデルによって「稼ぐしくみ」が設計できると考えました。



貴社が****、当社が****の役割を果たし、ユーザーが****できるようにする

6. 事業環境の見通し

- 想定する商品・サービスを取り巻く環境として、以下の3Cが想定されます。

「市場」の概況分析

市場の規模や成長予測、ニュース、トレンド

「ターゲット(顧客)」の設定

協業による強み

(勝てるポイント)

競合はどこか

特許情報、ベンチマーク候補

競合の動向

競合の評価

①市場・顧客
Customer

②競合
Competitor

③協業
Companies

貴社

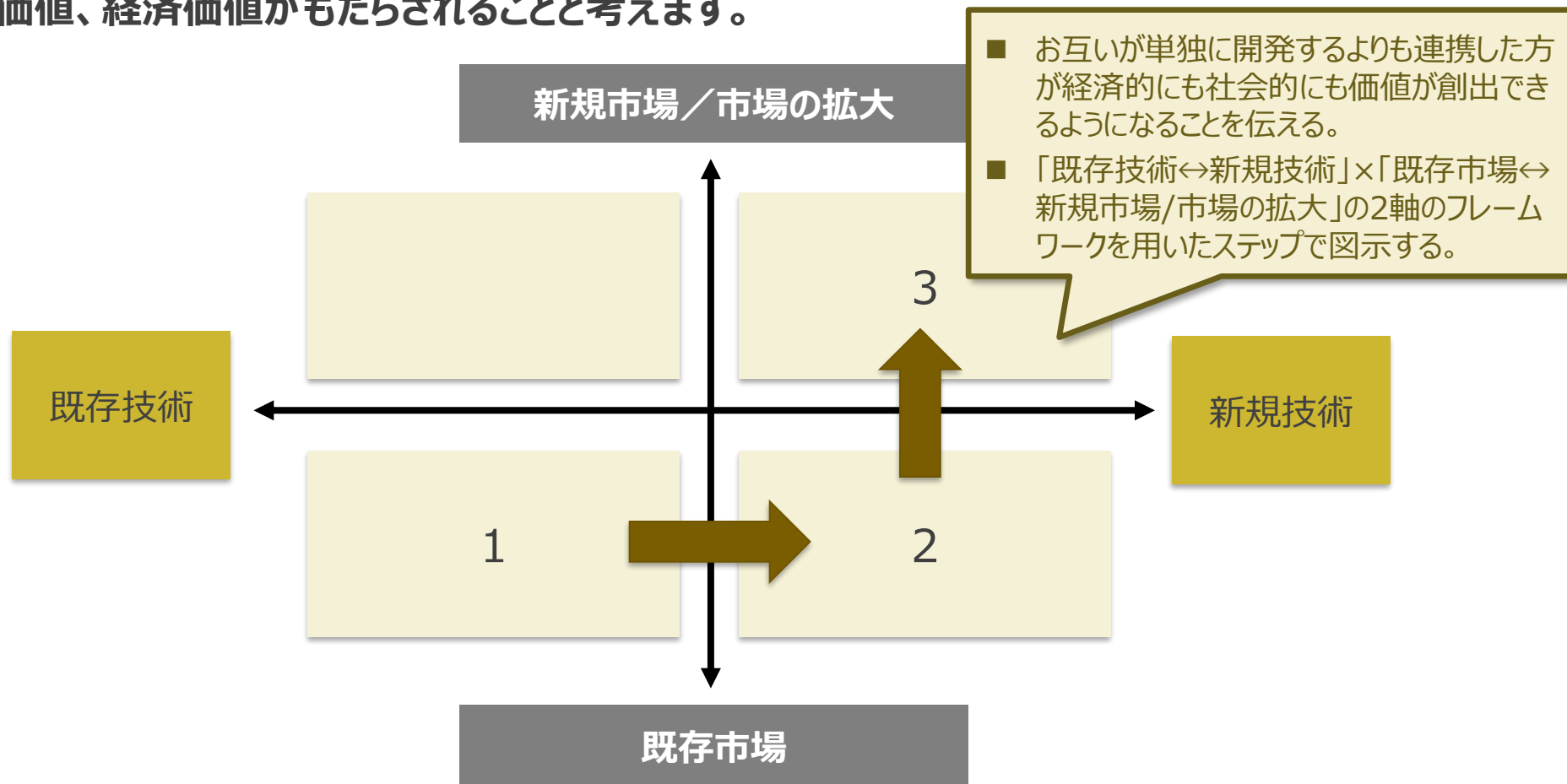
当社

- 提案を3C（Customer・Competitor・Companies）で整理する。特にマーケットの規模感、提案先企業としても一番気になるポイントであるので、仮説でも良いので記入する。
- 専門領域の市場データをスタートアップが持っていそうな場合は、ここに示してもらうように促す。

市場・顧客に対して、協業による強みを発揮しながら、競合に対する勝ち筋を作る

7. 経済的価値×社会的価値の創出プロセス

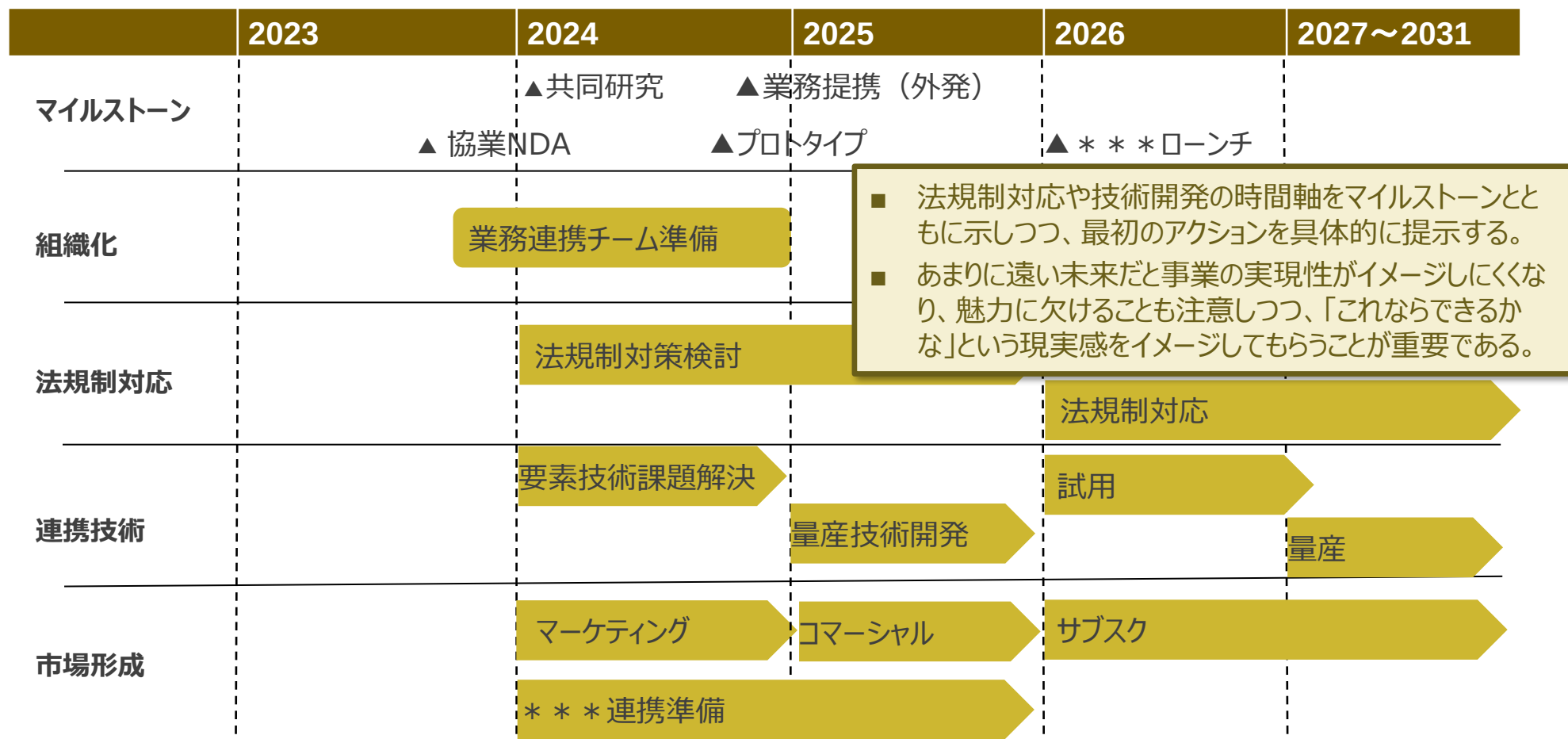
- 貴社との協業によって、ターゲット顧客とその先にある未来の社会に、以下の通り、新たな社会価値、経済価値がもたらされることと考えます。



未来には、***による社会的価値を実現し、双方の収益増加による経済的価値を生み出したい

8. 双方のアクション

■ 貴社との協業は、例えば、以下のプロセスで進めていけるのではないかと考えております。



2026年を、ビジネスローンチのターゲットとし、2025年度中にプロトタイプを完成させる

9. さいごに

- 協業への意思表示や、相手方と自社側の理念・ミッションの近似性をアピールする等、最後に共感頂けるような熱いメッセージを考える。

提案先への熱いメッセージを記載

- ・ 提案先のビジョン・ミッションへの共感
- ・ 自社のビジョン・ミッションの共通性
- ・ 協業への意思表示 など

現状の各支援機関による支援の状況と課題

- 本年度、各フェーズで各支援機関は以下のフェーズで関与いただいていた。ただし、保有している支援メニューのうち、活かされている機能は限定的となっている。

フェーズ		支援機関による支援状況	
		支援機関	支援メニュー
支援対象企業の発掘		神戸市 神戸商工会議所 KUC	支援対象SUの推薦
STEP1 探索フェーズ	対象企業へのヒアリング	INPIT 日本弁理士会	SUの技術的強みの言語化、発明発掘
	ターゲットレポートの作成	INPIT 日本弁理士会	IPランドスケープ支援の提案 特許検索式の作成に関する助言
STEP2 提案フェーズ	候補企業の選定	INPIT	知財支援総合窓口による知財活用に関する助言
	連携提案支援	近畿経済産業局 特許庁	候補企業へのアポイント打診
STEP3 共創フェーズ	OI促進	全支援機関	各支援機関より個別に対応
情報発信・PR		神戸市 神戸新聞社 KSII 神戸市商工会議所	イベント等による情報発信・PR活動

伴走支援を継続するためのネットワーク構築のしかけ

- 各フェーズで各支援機関が提供可能な支援を、既存支援メニューを含めて以下のように仮説的にマッピングした。

フェーズ		支援機関による支援	
		支援機関	支援メニュー
支援対象企業の発掘		全支援機関	・支援対象企業の推薦
Step1 連携候補の探索フェーズ	対象企業へのヒアリング	採択企業を推薦した支援機関	・支援対象企業のビジネス面での強みの言語化
		INPIT 日本弁理士会	・知的財産の発掘 ・支援対象企業の技術的強みの言語化
	ターゲットレポートの作成	日本弁理士会	・特許検索式の作成に関する助言
		INPIT	・IPランドスケープ支援の提案
Step2 連携候補への提案フェーズ	連携提案支援	経済産業局 神戸商工会議所 金融機関 KSII KUI	・候補企業への提案のためのアポイント打診・調整
		神戸市	・人材育成の提案
		中小機構	・事業戦略の壁打ち ・提案書ブラッシュアップ
		INPIT	・知財活用、営業秘密管理の助言
		日本弁理士会	・自社技術の優位性の言語化、マーケティング戦略、営業秘密管理の助言
		KSII	・大学発シーズマッチングによる産学共創の推進

伴走支援を継続するためのネットワーク構築のしかけ

フェーズ		支援機関による支援	
		支援機関	支援メニュー
Step3 共創フェーズ	各種オープン イノベーション 促進	経済産業局	・研究開発、試作品開発、販路開拓への取り組み等の支援
		神戸市産業振興財団	・知財出願支援補助の提案
		神戸商工会議所	・補助金申請支援の提案 ・地元企業のイノベーション創出支援によるビジネスマッチング ・新規事業担当者のコミュニティの紹介
		神戸市	・資金調達支援・海外展開支援の提案
		日本弁理士会	・知財戦略の策定、権利化支援の提案
		中小機構	・資金調達、法務、知財等に関する専門的サポート ・ビジネスマッチングの機会提供 ・経済産業大臣賞などの表彰を通じた交流機会提供 ・インキュベーション施設提供によるソフト面／ハード面の支援 ・政府の補助金の申請書作成支援
		INPIT	・知財活用の助言
		KSII	・関西領域の各大学・各地域拠点との共創ネットワーク構築支援
情報発信・PR		神戸市 神戸新聞社 神戸商工会議所 KUI KSII	・各種イベント等での情報発信・PR活動

振り返り会議で支援先SUから寄せられた声

振り返り会議やSUとの個別の対話の中で、以下のようなフィードバックがあった（発言の場／発言者）。

1. 特許情報を活用した探索の有効性

- 連携先の探索は業界内のつながりや偶然の出会いに頼っていたが、**特許情報を活用することで、技術的な相性の良い企業を戦略的に見つけることができた**（Holoway／IDDK）。
- 初期段階から市場動向や企業の成長ステージなども加味した候補選定ができると、より実用的な探索が可能になる（Atomis）。
- 「オープンイノベーションに積極的な企業」や「知財の外部活用に前向きな企業」といった視点での**選定基準**があると、よりの確なマッチングにつながる（Atomis）。

2. 事業戦略の明確化

- ヒアリング等の支援機関との対話により、**自社の強みや連携の方向性を整理することができた**（Holoway）。
- 連携先の候補を特許情報から選ぶプロセスを経ることで、「**本当に自社が求めている連携とは何か？**」を再認識するきっかけになった（IDDK）。

3. 探索プロセスの体系化

- ターゲットレポートを提供してくれたことで、**どの企業がどのような技術や知財を持っているかを体系的に理解できた**（光オンデマンドケミカル）。
- 連携候補を選ぶ際の判断基準が明確になり、**効率的に企業選定ができた**（Godot）。

振り返り会議で支援先SUから寄せられた声

4. 提案書作成スキルの向上

- 連携提案書を作成する過程で、**自社の強みや提供価値を整理し、相手企業に伝えるスキルが向上した**（Godot）。
- 提案書のフォーマットがあることで、**具体的なストーリーを持った提案を作れるようになった**（IDDK）。

5. アドバイスの実践性

- 提案の仕方についての**細かいアドバイス（例：技術的な説明の簡略化、ビジネスメリットの強調など）が非常に実践的だった**（Holoway）。
- 提案書を作成し、**プレゼンまでできたが、その後の交渉の進め方が難しく感じた**（Atomis）。
- 交渉のプロセスや、**大企業側の意思決定プロセスの理解を深める実践的なケーススタディがあると良い**（光オンデマンドケミカル）。

実施内容と次年度以降の課題

③ 情報発信・PR

情報発信・PRにおける実施事項

- 情報発信・PRの活動として、以下の事項を実施した。オンラインセミナーでは、特許情報を活用した探索・提案の実践支援を通じて、SUの連携先選定や提案力が向上し、知財を活用した事業戦略の理解が深まった。さらに、金融機関や支援機関との連携強化により、知財×資金調達の視点が広がり、知財エコシステムの形成が促進された。成果報告会では、SUが知財を活用した連携の具体的な事例を共有し、伴走支援の有効性が可視化された。質疑応答により、知財を活用したオープンイノベーション創出の課題と今後の支援策の方向性が明確になった。

活動	実施事項と成果
オンラインセミナーの開催	第1回「特許情報を活用した候補探索術」 - オープンイノベーションを活用した課題解決の具体例を紹介。ニーズヒアリングと探索の進め方、ターゲットレポートの読み解き方を解説検索式の作成イメージを事例紹介 第2回「特許情報を活用した刺さる提案術」 - ターゲットレポートの活用方法、非特許情報の分析手法を紹介連携候補企業との商談時のアポイント取得の工夫価値創造ストーリーの構築、連携提案書の作成方法を解説 第3回「特許情報×金融支援で拓く新規事業創出 in 神戸」 - 金融機関（みなと銀行、日本政策金融公庫）による支援メニュー紹介。オープンイノベーションを活用した資金調達の重要性、知財マネジメントの金融的視点、神戸発SUの期待について議論
成果報告会の開催	第1回「特許情報を駆使して 未来のニーズを先取りする連携提案術」 - 特許情報を活用したOI推進の成果発表ののち、IDDK、横河電機、事業PDらによるパネルディスカッションを実施。OI創出の課題と知財エコシステムの構築について議論した。SUが特許を活用して具体的な連携を進めた事例を共有し、支援の有効性を示すことができた。 第2回「特許情報を駆使して 未来のニーズを先取りする連携提案術 第2弾」 - 特許情報を活用したOI推進の成果発表ののち、Godot、日立製作所、事業PD補佐によるパネルディスカッション、SUがOIを活用する際の課題認識と事例を共有した。また、連携候補の探索・提案フェーズの効果と今後の展開について議論した。連携候補探索・提案のプロセスを振り返り、今後の改善点を明確化した。

情報発信・PRにおける実施事項

活動	実施事項と成果
公式サイト・SNSを活用した情報発信	• Peatixでは、過去イベントの参加者へ継続的に情報を発信し、リピーターを増やすことができた。YouTubeでは、フルセッション動画をアーカイブとして公開し、当日参加できなかった層にもリーチした。また、Facebookでは、イベント前の期待感を高めるため、登壇者のインタビューや関連ニュースを発信するとともに、イベント後には参加者の感想や議論のハイライトを投稿し、継続的な関心を促進した。 • 既存のメディアとしては、TV取材がかなわず、第1回成果報告会の新聞記事にとどまった。来年度以降は、事前取材の働きかけを強化。地域紙（神戸新聞、日経MJ）、業界紙（日本経済新聞、化学工業日報、日刊工業新聞）、スタートアップ系メディア（TECHBLITZ、Forbes JAPAN Small Giants）へのプレスリリース送付を増やし、掲載機会を拡大したい。

セミナーのスケジュール

- 今後計画している3回のセミナーの想定アジェンダを挙げる。**SU等の経営者が特許情報を活用したOIの効果をより深く理解し、実際に自社で活用できるようにすること、支援者がより経営者に寄り添った提案ができるようになることを目指す。**
- 参加SUが知財の重要性を体感し、具体的なアクションを起こすきっかけを提供する。セミナーの内容は、知財戦略の基本から実践までをカバーし、知財エコシステムの構築に寄与することを目的とする。

第1回セミナー

開催日: 令和7年2月7日

開催形式: オンライン

講演:

「特許情報を活用した候補探索術」

講師:

株式会社テックコンシリエ
代表取締役 鈴木健二郎

テーマ:

- ・事業創造を前提としたOIとは
- ・OIを通じて解決したい課題の具体化
- ・ニーズヒアリングの進め方
- ・検索式の立案
- ・ターゲットレポートの読み解き方

事例紹介

- ・ヒアリングシートの構成
- ・検索式の作成イメージ

トークセッション

特許庁 高田龍弥
テックコンシリエ 鈴木健二郎

Q&Aセッション

第2回セミナー

開催日: 令和7年2月14日

開催形式: オンライン

講演:

「特許情報を活用した刺さる提案術」

講師:

株式会社テックコンシリエ
代表取締役 鈴木健二郎

テーマ:

- ・ターゲットレポートの活用方法
- ・非特許情報分析
- ・アポイントを取るときの工夫
- ・価値創造ストーリーの構築
- ・連携提案書の作り方

事例紹介

- ・非特許情報分析のイメージ
- ・連携提案書の構成

トークセッション

特許庁 高田龍弥
Wavelinks 杉本隆吏

Q&Aセッション

第3回セミナー

開催日: 令和7年3月5日

開催形式: オンライン

講演:

「特許情報×金融支援で拓く新規事業創出 in 神戸」

講師:

みなと銀行 川上和也
日本政策金融公庫 関谷善行
神戸市 中沢久
テックコンシリエ 鈴木健二郎

テーマ:

- ・日本政策金融公庫の支援メニュー
- ・資金調達におけるOIの必要性
- ・金融視点から見た知財マネジメント
- ・神戸発SUへの期待

トークセッション

みなと銀行 川上和也
日本政策金融公庫 関谷善行
神戸市 中沢久
テックコンシリエ 鈴木健二郎
特許庁 高田龍弥

Q&Aセッション

成果報告会のアジェンダ

- 成果報告会のアジェンダの例を挙げる。**参加者が知財の有効性を体感し、具体的な活動に着手するきっかけを提供することを目指す。**
- また、参加するSUが知財の重要性を体感し、具体的なアクションを起こすきっかけを提供する。

第1回成果報告会

開催日: 令和6年12月12日

開催会場: アンカー神戸（対面とオンラインのハイブリッド形式）

登壇者

モデレータ:

特許庁 高田龍弥

パネラー:

IDDK 池田わたる

横河電機 奥田有紀

Wavelinks 杉本隆吏

テックコンシリエ 鈴木健二郎

パネルディスカッション:

1. IDDK、横河電機の自己紹介
2. 普段のOI創出における課題認識とは？
3. 本スキームの各フェーズのOI推進効果と課題
＜前半：連携候補の探索フェーズ＞
＜後半：連携候補への提案フェーズ＞
4. 本スキームの今後の展開に向けての意見

Q&Aセッション

第2回成果報告会

開催日: 令和6年3月3日

開催会場: アンカー神戸（対面とオンラインのハイブリッド形式）

登壇者

モデレータ:

特許庁 高田龍弥

パネラー:

Godot 山田光利

日立製作所 高田芽衣、吉村真悟

日本橋知的財産総合事務所 加島広基

テックコンシリエ 鈴木健二郎

パネルディスカッション:

1. 自己紹介
2. 普段のOI創出における課題認識とは？
3. 本スキームの各フェーズのOI推進効果と課題
＜前半：連携候補の探索フェーズ＞
＜後半：連携候補への提案フェーズ＞
4. 本スキームの今後の展開に向けての意見

Q&Aセッション

成果報告会参加者のアンケート結果

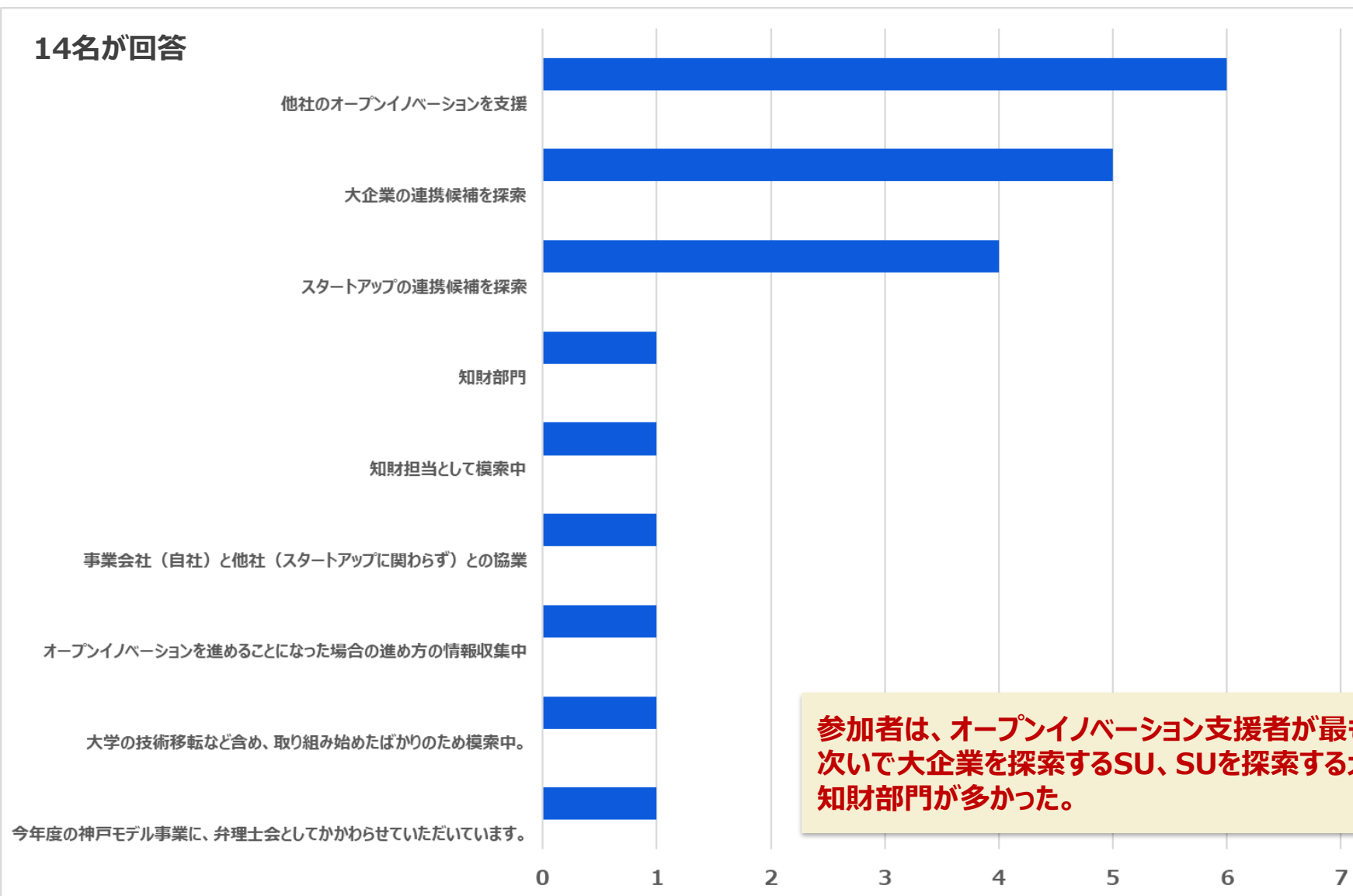
連携強化

伴走支援

情報発信・PR

① 普段、オープンイノベーションの活動とどのように関わっていますか？（複数回答可）

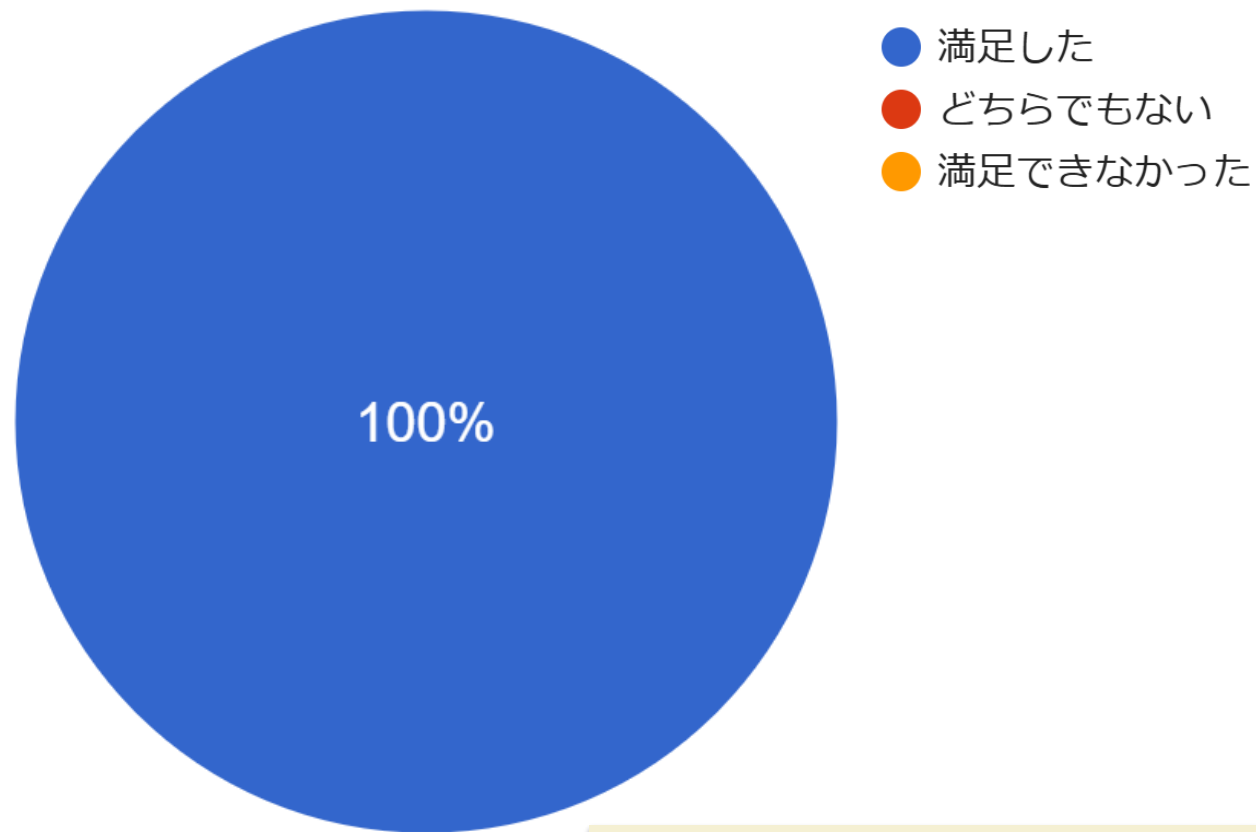
14名が回答



参加者は、オープンイノベーション支援者が最も多く、次いで大企業を探索するSU、SUを探索する大企業、知財部門が多かった。

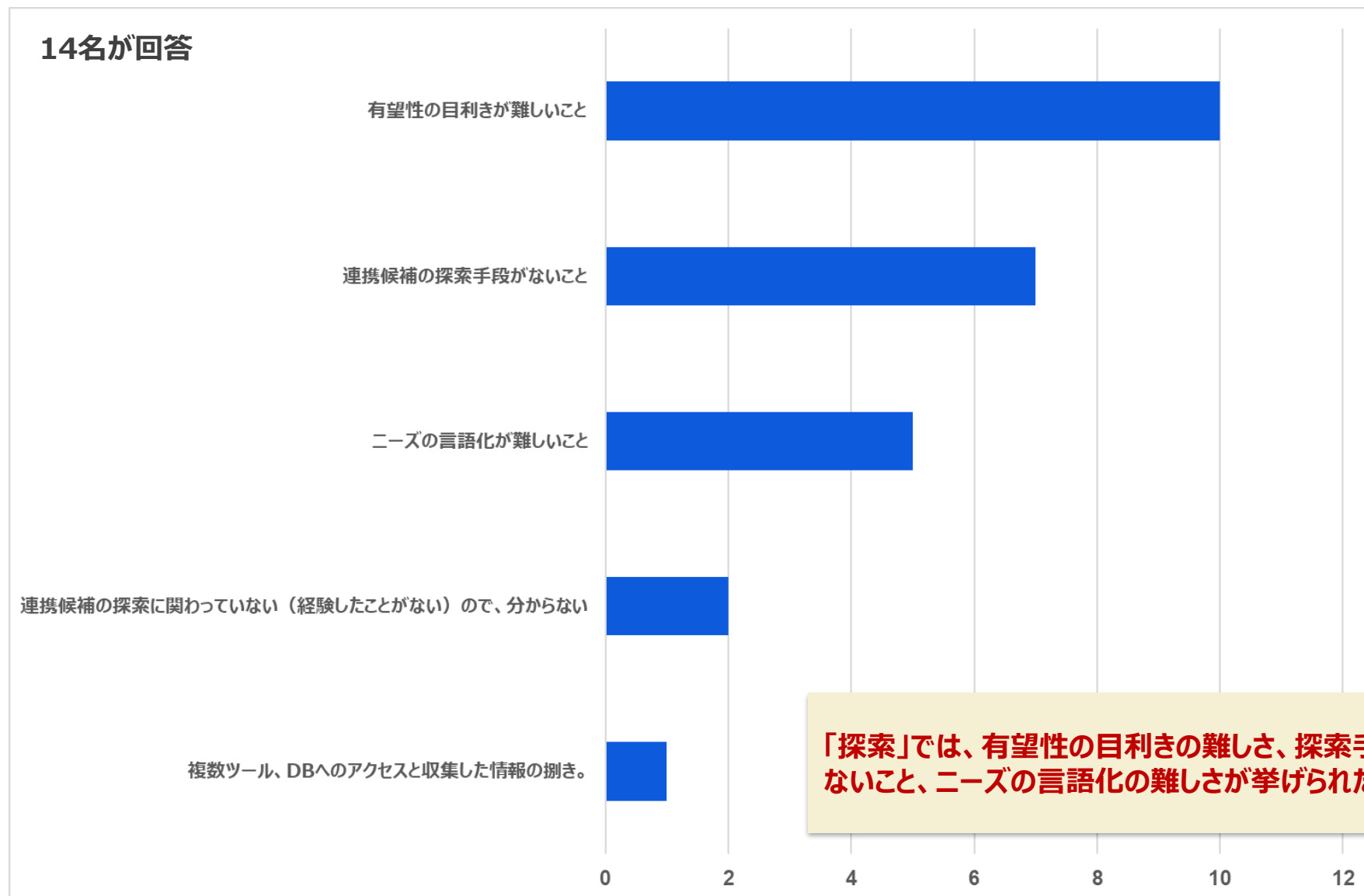
②本パネルディスカッションの内容には、ご満足いただけましたか？

14名が回答



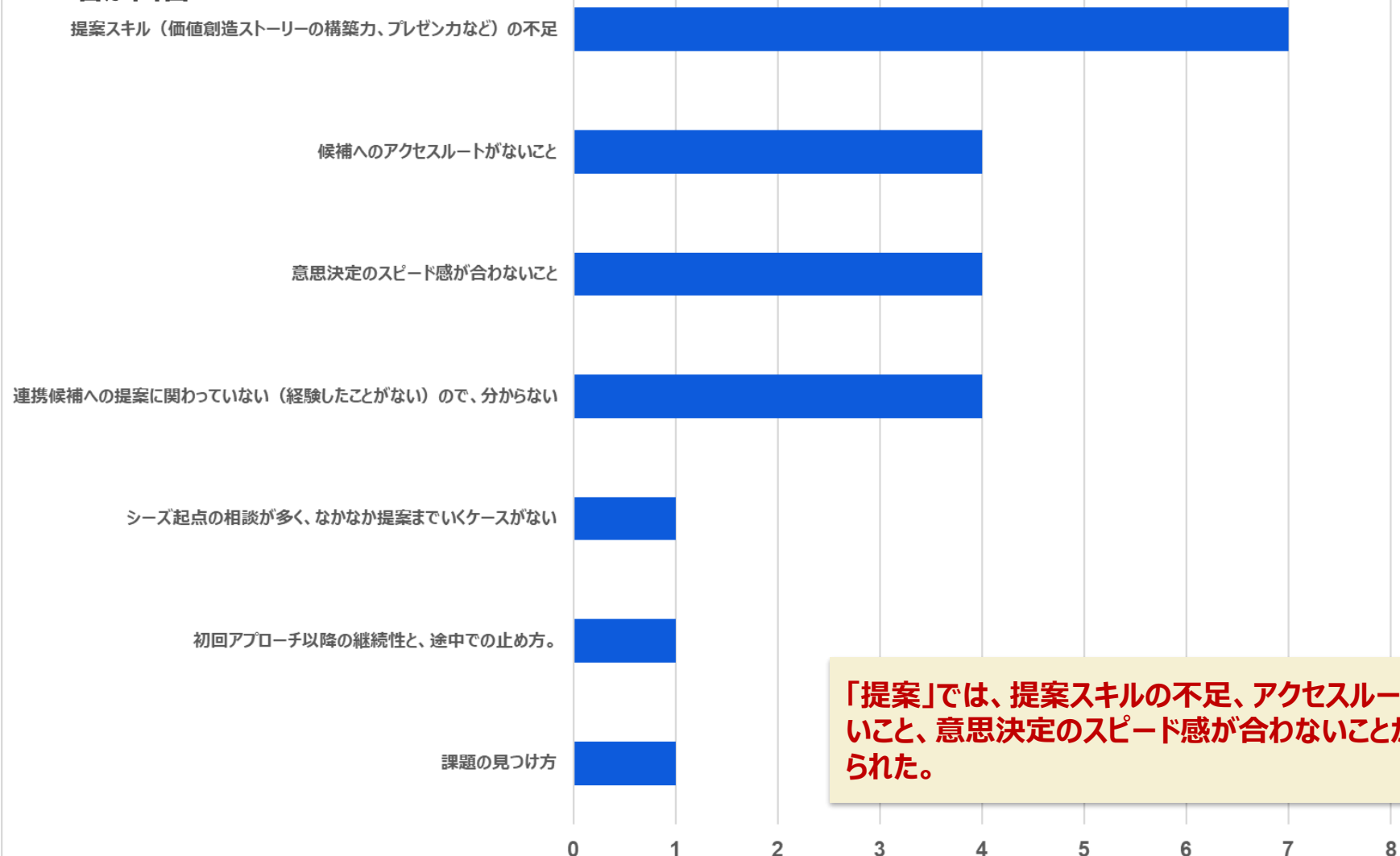
満足度は100%であった。

③連携候補の「探索」において、どのような課題を感じていますか？（複数回答可）



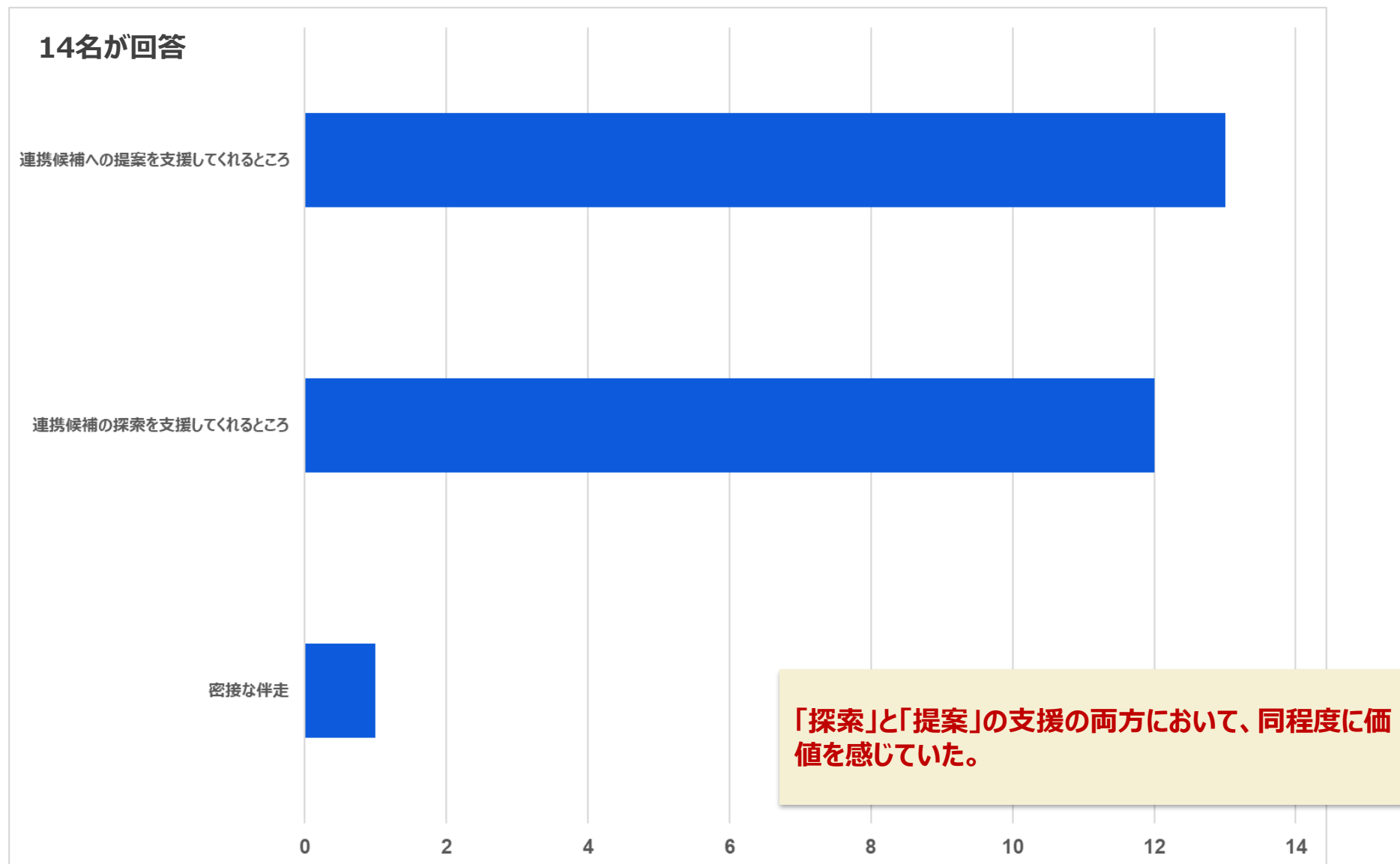
④ 連携候補への「提案」において、どのような課題を感じていますか？（複数回答可）

14名が回答



「提案」では、提案スキルの不足、アクセスルートがないこと、意思決定のスピード感が合わないことが挙げられた。

⑤ 本事業のスキームのどのようなところに価値を感じましたか？（複数回答可）



⑥ 本成果報告会について、感想をお聞かせください

- 提案する側・される側双方のお話を同時に聞いたのがとても興味深かったです。一球入魂で相手に合ったオーダーメイドの提案をするという点が印象的でした。
- 質疑応答でもありましたが、この取り組みを将来地域で自走するのはとても難しく、挑戦的な取り組みだなと感じました。今後こういった取り組みをされるのか参考にさせていただきます。貴重な機会をありがとうございました。
- 特許情報を使って連携先を探すという試みは面白いと思います。今回は、当事者のお話を聞けて大変有益でした。また、特許情報はまだまだ有効な使い方があるので、今後も企業様には、特許情報を利用することを意識していただきたいと思います。
- 大企業の知財で提携先の探索や評価にも携わっているため、横河電機の奥田さんのお話はとても納得感のあるものでした。
- オープンイノベーションで事業化するための注意点や連携提案のポイントを学ぶことができた。
- 支援機関として具体的にどのように取り組んでいけばよいのかイメージできる内容だとありがたい。
- 5ケースの価値創造のストーリー（事業化のシナリオ仮説）をどのように作っていったのか、どこに苦労したのかなども興味がある。
- それぞれに掛かった人数や時間の目安が知りたいです。
- 全体的には大変有意義な内容でしたが、提案の前段階である探索方法に関する具体的なお話もお聞きしたい。
- 検索式の組み立て方等、具体的な絞り込みのノウハウ的なものを聞けると有り難いです。

前編セミナー「連携候補の探索術」後のコメント①

- 特許情報を上手く活用されており、協業提案に上手く結びつけている点が大変参考になりました。
- 良さそうな内容という印象です。実践しないと身につかないと思いました。
- 特許情報の価値・ポテンシャルに改めて気づきました
- 考え方とともに実践例を示していただけなので、理解が進む。
- 自分の知らなかった特許情報の使い方を学ぶことができ、大変参考になりました。
- 業務を進めるうえでヒントとなる内容が多く、非常に参考になりました。
- 今後に役立つ情報も多く良かったと思います。
- スピード感がある話で、聞きやすかった。よろしければ、協業Ⅰ型とⅡ型の業種、技術等の観点からの主観や統計分布データをご教示いただけると、どの様な状況なのかの理解が進むと思います。
- 連携候補探索の具体的な進め方について説明してくださり大変有意義でした。
- 特許情報だけの連携検索には、限界があると思います。中小企業連携は、様々な展示会や交流会に足を運んで、公開されない情報から、地道に連携探索しているのが現状だと思います。又、大企業よりの連携探索だと、大きなイノベーションが起こるのか疑問があります。
- 消化しきれなかったので、あとでゆっくりマニュアルを拝見したいと思います。
- 大企業は、技術部門に刺さってもQC部門や調達部門のハードルが高いですが、いかが対応しますか。

前編セミナー「連携候補の探索術」後のコメント②

- いわゆる用途展開（SUのニーズを協業先へ展開する）の手法として王道であると存じます。うまくいかなかった事例があれば、その要因などもご紹介いただけますと幸いです。
- 顕在ニーズ・顕在課題を基に、予測される、潜在ニーズ・潜在課題を如何に具体的に抽出し、設定できるかが、成功率の向上に影響する様に感じました。
- 1時間という短時間のセミナーなので、参加しやすく良かったです。
- お聞きしたことがある内容もあり、ついていけたが、初見だと少し難しいかもしれないと感じた。
- 提案作成の途中工程について詳細に説明頂き、イメージを明確にできました。ありがとうございます。
- 話の流れがわかりやすかった。
- いつもながらクリアで分かりやすい説明でした。ありがとうございます。
- 分かりやすい分析手法があると感じました。
- 短時間で、要点をまとめてご説明いただき、ありがとうございました。提案先の「CTO」と「候補となる得る事業部門の責任者」が、事例として挙がっていた規模の大企業だと同一人物ということはないと思います。連携候補先の企業を選定した上で、『どのルートで提案するか』ということが要点となるのではないかと思います。

前編セミナー「連携候補の探索術」後のコメント③

- 大企業が、どこに着目して提案を受け入れたのかを知りたい。また大企業がスタートアップ企業との連携を断ってくることもあると思いますが、断られる原因を可能であれば知りたい。断られるのが分かっていたら対策できたかもしれないため。
- 自力で行う部分とサポートして頂ける部分がどこなのかを知りたいです。また、サポートして頂く場合の費用感が分かると助かります。
- 提案の際に、どこまで検討して臨めばよいのかがわからない。例えば、協業のメリットデメリットを明確にして提示するところまででよいのか、ビジネスモデルのイメージまで検討したうえで提案する必要があるのかなど。
- 連携したい企業へのアピール方法について勉強したいと思います。
- 「刺さる」とは、どの様なことか。また、その効果への寄与は、プレゼン準備なのか、テーマ探索なのか。
- 企業のどの部門、人にアプローチ・提案するのか具体例など含めて教えていただけるとありがたいです。
- 経営資源の少ないスタートアップ企業が、大企業と連携する場合、多額のコストが掛かったり、逆に、スタートアップの営業秘密が取得されるおそれもあります。そういった懸念は、過去に、公正取引委員会で、大企業の優越的地位の濫用で、注意喚起されているものです。そうすると、大企業の連携よりも、中小企業、中堅企業が、フットワークが重い大企業を先んじる連携手法へ目を向けた方が良いと思いました。

前編セミナー「連携候補の探索術」後のコメント④

- 提案に盛り込む内容に加えて、おそらくコンタクト経験のない連携候補が多くピックアップされるかと拝察しておりますので、候補先のどなたにどうアプローチすればよいか（どうやってコネクションを作ればよいか）もご教示いただけますと幸いです。
- 神戸モデル支援事業の今後のスケジュール（今後の事業の展開方向など）
- 提案先の事業計画のどのタイミングで提案することが有効なのか。感覚的にはではありますが、個人的には、信用がおける行政機関や金融機関等を介して行うことが結果として、成功率が高そうに感じていますが、実際どうなのか。自ら行う場合と、行政機関等を活用（または経由）して行う場合とを比較した内容があれば知りたいと思います。
- 刺さるポイントの探索手法や考え方を知りたいです。
- 刺さる提案につながるフレームワークを勉強させていただきたいです。
- 相手企業の窓口で連絡を取る方法についても軽く説明して頂けたら有難いです。

後編セミナー「企業に刺さる提案術」後のコメント

- 初回の打ち合わせで技術漫談にならないように、かなり突っ込んだ提案をしてもよいことが理解できました。
- 実践例や導入例を詳しく紹介してほしい。自社の事業と近いと導入に理解・協力を得やすい。
- 非常にわかりやすかったです。いただける説明資料をしっかりと確認したいと思います。
- 想定しているビジネスモデルと市場開拓の方向性が明記されているのがよいと思います。逆に、多くのスタートアップは連携提案の際にこういったことを話していない、ということに驚きました。
(持ち込んだ大企業側から、ビジネスモデルの話をされたのは初めてだという反応を受けたとセミナーで伺いましたので)
- 企業間の連携提案については、力を持った企業が主導的に行われるケースも多いと思いますが、Win-winに持って行くためにどうすればよいかについても教えて頂ければと思います。
- 前編（連携候補の探索術）よりも前段階の「自社の支援対象部署又はコンサル、プロボノ活動における支援対象企業の本音の探り方」のようなテーマが気になります。支援対象に方向性の提案をしても「なんか違う」ぐらいの反応しか返ってこない場合には、経営デザインシート・特許分析以外のアプローチの仕方がございましたらご教示いただければと思います。
- II型の進め方について、I型と違う点をより細かく伺えればと思います。II型ではスタートアップが「買う側」なので、I型よりも話を進めやすいと思うのですが、今回の1件では先方にあまり刺さらなかったとのことでしたので、その理由も含め。
- 刺さる提案は、どこまでの深さで提案先のどの部署に提案すればよいか。

情報発信・PR活動

- 第1回成果報告会には、現地約25名、オンライン約40名が参加。本成果報告会は、神戸新聞2024年12月13日朝刊に掲載されたほか、アンカー神戸YouTubeチャンネルにてアーカイブ動画が公開された（現在は、限定公開中）。
- セミナーのメディア掲載とSNSによる発信を積極的に展開することで、神戸市が目指す知財経営エコシステムの具体的な作り方を積極的にアピールした。



12月12日 特許庁・神戸市共催パネルディスカッション「特許情報を駆使して未来のニーズを先取りする連携提案術」

ANCHOR KOBE
チャンネル登録者数 109人

チャンネル登録

👍 5

🔄

🔗 共有

...

498 回視聴 2024/12/12 にライブ配信

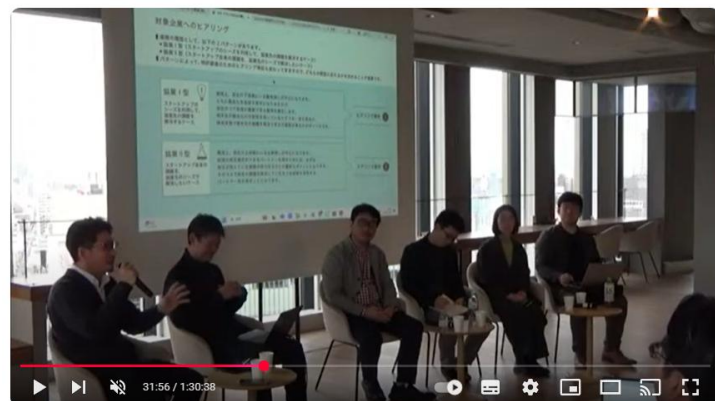
株式会社神戸新聞社が運営するANCHOR KOBE（アンカー神戸、以下アンカー）で12月12日（木）、特許情報をテーマとしたイベント「特許情報を駆使して未来のニーズを先取りする連携提案術」を開催いたしました。

オープンイノベーションを成功させるには、「出会い」と「響く提案」が欠かせません。その鍵となるのが特許情報。特許は企業が目指す技術や解決したい課題が詰まった未来を切り開くヒントの宝庫です。このディスカッションでは、神戸市知財支援モデル事業の一環として、神戸に拠点を持つIDDKが横河電機に行った連携提案の事例をもとに、特許情報を活用した効果的な提案の秘訣を詳しくご紹介します。

出典：アンカー神戸YouTubeチャンネル

情報発信・PR活動

- 第2回成果報告会には、現地約18名、オンライン約78名が参加。本成果報告会は、アンカー神戸YouTubeチャンネルにてアーカイブ動画が公開された。
- 第1回に引き続き、セミナーのメディア掲載とSNSによる発信を積極的に展開することで、神戸市が目指す知財経営エコシステムの具体的な作り方を積極的にアピールした。



3月3日 特許庁・神戸市共催パネルディスカッション【第2弾】「特許情報を駆使して未来のニーズを先取りする連携提案術」

ANCHOR KOBE
チャンネル登録者数 114人

チャンネル登録

👍 1

💬

🔗 共有

📄 オフライン

...

54 回視聴 2025/03/06

オープンイノベーションを成功させるには、
「出会い」と「刺さる提案」が欠かせません。

その鍵となるのが特許情報。

特許は企業が目指す技術や解決したい課題が詰まった、
未来を切り開くヒントの宝庫です。

本ディスカッションでは、
神戸市知財支援モデル事業の一環として、
神戸に拠点を持つGodot社が、

日立製作所社に行った連携提案の事例をもとに、
特許情報を活用した効果的な提案の秘訣を詳しくご紹介します！

出典：アンカー神戸YouTubeチャンネル

事業PDの評価・効果検証

事業PD派遣によって獲得されたノウハウ

事業PDの評価基準

- 本事業の仕様書に記載されている事業PDへの要求事項に照らし、以下の3つの評価基準を適用する。

評価項目	評価の観点
① 出口戦略支援の実施	• SUの事業化・資金調達まで一気通貫の支援を行い、成果につなげたか。 • 連携候補企業との交渉支援や、SUの成長を加速させる施策を実施したか。
② 地域知財経営支援ネットワークの構築と活用	• 地域の支援機関との連携を深め、知財経営支援の枠組みを強化したか。 • 研修会の講師登壇や、支援機関の実務者向け支援スキームの開発を行ったか。
③ PDチームの運営と情報共有	• PDチームの活動を戦略的に推進し、支援手法の改善を主導したか。 • 支援活動を体系化し、継続的な価値提供の仕組みを構築したか。

事業PDの主たる活動の成果と評価

- 以下に、事業PD（杉本氏）が貢献した主な活動、実施事項とその成果及び課題について整理する。
- なお、整理に当たっては、特許庁、神戸市の各担当者からの第三者意見を参考にした。

主な活動	実施事項	特筆すべき点
出口戦略支援 （評価基準①）	以下の各フェーズで、方針検討および個別調整会議に参加し、意見を提示した。 <u>STEP1 連携候補の探索フェーズ</u> - 支援対象の選定 - 対象企業へのヒアリング - ターゲットレポートの作成 <u>STEP2 連携候補への提案フェーズ</u> - 候補企業の選定 - 連携提案書の作成 <u>STEP3 共創フェーズ</u> - オープンイノベーション促進の効果検証	- 各フェーズにおいて、支援対象のSUと連携候補企業への提案の精度が向上したものとする。 - 連携提案書の作成支援では、投資家目線の助言により、SUが自社技術を相手企業の課題解決に結びつけて提案する力が向上した。
地域知財経営支援ネットワークの構築 （評価基準②）	- 地域連携会議に未参加であった金融機関やKSIIなどの支援機関に積極的に声がけし、特許庁、神戸市、事務局との接続を実施した。 - SUの資金調達や資本政策などのファイナンス視点からのソリューションと知財マネジメントを掛け合わせ、PDチーム及び支援先SUへの助言を実施。 - VCから見ると縁遠い印象がある知財活用的重要性について、本事業で実施した成果報告会、研修会、オンラインセミナーでの登壇を通じて繰り返し発信した。	- 支援機関ネットワークの拡大により、今後の支援の選択肢が広がった。 - ファイナンスと知財マネジメントの両面からのアドバイスを実施し、また研修や登壇を通じて、VCが知財を評価する視点をSUに伝える機会を増やした。 - VCの視点を組み込むことで、知財活用の重要性がより具体的に伝わり、長期的な視野で戦略を考えるきっかけとなった。
PDチームの運営 （評価基準③）	- 定例会議への出席 - 伴走支援マニュアルの作成時の助言	- PDチーム内の情報共有体制が整備され、ノウハウが蓄積された。 - マニュアルの作成により、支援活動の標準化が一步進んだ。

事業PD派遣によって獲得されたノウハウ

- 事業PDの活動を通じて得た知識・ノウハウには、以下のようなものがある。SUの成長フェーズに応じた伴走支援のノウハウ、知財×金融の視点を組み込んだ支援の在り方についての知識が獲得できた。一方で、支援ネットワークの強化、効果的な情報発信の手法などの課題が浮き彫りとなった。
- 今後は、これらの知識・ノウハウを標準化し、より多くのSUが自立的に知財を活用できるエコシステムを構築することが重要となる。

項目	知識・ノウハウ
伴走支援に関する知識・ノウハウ	SUの成長フェーズごとの課題の整理 ・ 事業初期の技術開発段階、資金調達フェーズ、事業拡大フェーズなど、それぞれの段階で必要な支援内容が異なることを認識。 ・ 各フェーズに応じた最適な知財戦略・事業提案方法の違いを整理し、カスタマイズ支援の重要性を学んだ。 特許情報を活用した連携確度の向上 ・ SUの技術や事業内容に適した連携候補企業を、特許情報や市場分析データを活用して選定することで、精度の高いマッチングが可能になった。 ・ ターゲットレポートの作成や、適切な企業へのアプローチ方法について、実践的なノウハウが蓄積。 SUの提案力向上を支援する手法の高度化 ・ 連携候補企業に対して、「単なる技術紹介」ではなく「相手企業の課題解決につながる提案」として伝えるためのストーリー構築が重要であることを確認。 ・ 価値創造ストーリーの構築、提案書の作成、アポイント取得の工夫など、SUが独自に提案を進められるようにする支援方法を確立。

事業PD派遣によって獲得されたノウハウ

項目	知識・ノウハウ
支援ネットワークの構築と連携の強化	地域支援機関との連携強化の手法 ・ 行政機関、民間の支援機関と連携し、地域内のSU支援エコシステムを強化。 ・ 知財支援、資金調達支援、事業開発支援など、異なる専門性を持つ機関を組み合わせた総合支援の重要性を確認。 支援機関ごとの役割分担と連携の最適化 ・ 各支援機関が持つ強みを活かし、支援対象のSUの課題に応じて、適切な機関を紹介・連携させる方法を整理。 ・ 支援機関間の情報共有の仕組みを強化し、SUがシームレスに支援を受けられる体制の構築を推進。
効果的な情報発信・PRの手法	オンラインメディアの活用強化 ・ Peatix、YouTube、Facebookなどのプラットフォームを活用し、イベントの告知・成果発信の効果を最大化する方法を確立。 ・ 伝わる動画コンテンツの重要性を認識し、視覚的に伝わりやすい情報発信を強化。 メディア戦略の改善点 ・ TV取材が実現しなかったため、次回以降のPR戦略では、TV・ラジオ・Podcastなどの幅広いメディアへのアプローチを強化。 ・ 新聞・業界紙への露出だけでなく、ターゲット層（SU、支援機関、VC、大企業）に応じた多様なメディアを活用する必要性を認識。



TECH CONSIGLIE

make it happen, make it possible