



金融機関の
取引先支援を
加速する

知財金融



より詳しい情報はこちら

知財金融ポータル
<http://chizai-kinyu.go.jp/>



問い合わせ先

特許庁普及支援課 支援企画班
〒100-8915 東京都千代田区霞が関3-4-3
03-3581-1101(内線2145) PA02G0@jpo.go.jp

「知財金融」とは

「知財金融」とは、金融機関が、知的財産をきっかけに、取引先企業の強みを活かす施策のことです。金融機関が専門家と協力して顧客の強みを評価し、将来構想を実現するための経営支援策の提案を行う施策です。

中小企業の課題

専門家の支援例

金融機関の提案例



伸び悩みtype

- ＞ 何が強みなのかよくわからない
- ＞ 強みはあるが、伸び悩んでいる

- 見えない経営資源に目を向け、内部 / 外部環境を分析して自社の強みや課題を明確化
- 強みをふまえて事業拡大の方向性や想定される課題を提示

- 経営計画策定に関わるコンサルティングやそれに向けた新規融資
- 示された課題に即したソリューション提供



顧客拡大type

- ＞ 顧客の幅を拡大したい
- ＞ Eコマースを活用して顧客を拡大したい

- 製品の強みを整理し、相性の良い顧客層やそこに売り込む際の戦略を提示
- Eコマースでの販路開拓に向けたブランディング戦略の方向性を提示

- 地域内の販売先紹介
- 戦略実行を担う専門家の派遣
副業・兼業人材の紹介



市場開拓type

- ＞ 新市場への進出戦略を検討したい
- ＞ 自社の強みを活かせる市場を知りたい

- 新市場で自社の強みを活かせるビジネスモデルを検討し、不足する資源や活動を明確化
- 候補市場のプレーヤーやニーズを分析し、自社の強みを活かせる市場を検討

- プロ人材戦略拠点を活用し、必要な人材のピンポイントな募集を支援
- 新市場に向けた知財活動強化のための専門家マッチング



競争力強化type

- ＞ 既存事業における競争力を強化したい
- ＞ 市場における自社のポジションを確認したい

- 自社の強みと知財活動の整合性を分析し、競争力強化のための改善方針を提示
- 製品や技術の特徴をベンチマーク企業と対比し、長所 / 短所を明確化

- 知財活動改善のための専門家マッチング
- 強みの強化 / 弱みの改善のための各種ソリューション提供



承継問題type

- ＞ 見えない経営資源を整理して事業承継後の戦略を描きたい

- ビジネスモデルや強み、それを支える技術やブランド等を整理し、不足する資源や活動を明確化

- 事業承継を知財面でサポートする専門家マッチング
- 示された強みや課題を踏まえた事業承継の計画書作成支援

将来性を評価し、打ち手を提案

知財ビジネス評価書・提案書

評価書や提案書が、実際どれだけ「使える」ものなのか。疑問に思う方もいるかもしれません。実際のサンプルイメージを掲載しました。ぜひ一度、その実用性を確認してみてください。

評価書

企業概要	XXX	
目的	XXXという課題に対して、●●の新事業創造を検討しており、その戦略を策定したい	
分析対象	<ul style="list-style-type: none"> 当該企業が有するXXという知的財産権 加えて、経営者・金融機関との対話を通じて見えた●●という強み 	
分析結果	バリューチェーンの視点 (P.XX) 新事業のバリューチェーンを鑑みると、プロダクト単独での提供では利益確保が不十分と想定され、...	競合の視点 (P.XX) 強みのある材料製造技術は既存事業領域では特許で十分保護されているが、新事業領域では保護が不十分で競合に侵食される可能性
	市場の視点 (P.XX) 新事業の市場全体のニーズとして▲▲規制への対応が挙げられるが、XX社強みである材料製造技術では★★の削減量を抑制し、▲▲規制への対応が可能。	社会課題の視点 (P.XX) 強みのある材料製造技術に●●技術を組み合わせることで、当該新事業では、◆◆という社会課題を解決できる
	ネットワークの視点 (P.XX) 新事業の将来売上をより高めるためには、貴社強みのある材料製造技術に●●技術を組み合わせることが必要であるが、国内には対象とがない	XXの視点 (P.XX) ...
	評価結果と提案 XXに対する新事業については、以下の観点で要素技術の開発/獲得・アライアンス形成を実現できれば、参入可能かつ、競合優位性がある(ビジネスチャンスが大きい)と判断される。 <ul style="list-style-type: none"> 材料製造技術に強みがあり、顧客ニーズに対して価値提供が可能 強みのある材料製造技術に●●技術を組み合わせることで、◆◆という社会課題を解決できる 【課題】強みのある材料製造技術は既存事業領域では特許で十分保護されているが新事業領域では保護が不十分	

多様な視点から企業を分析

金融機関単独では判断しきれない多様な視点から企業を分析。取引先企業の強みや将来性、注意すべき点を記載します。

強みの活かし方をご提案

分析結果をもとに、自社の強みを活かす方策をご提案。それぞれの企業が抱える課題や目的に応じた案をご提示します。

» 中小企業の強みを整理・分析し、強みの活かし方をご提案します

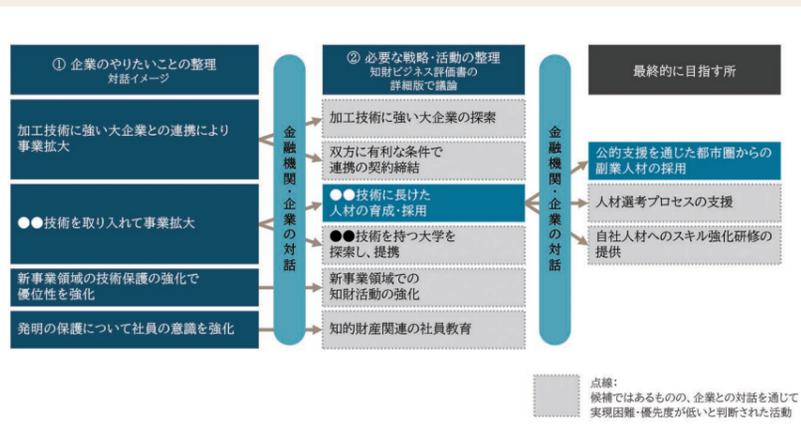
提案書

企業が主体的に参加できるのでリアリティのある提案書に

本提案書は、企業・金融機関・専門家が三位一体となって議論しながら作成します。そのため、企業に対してお任せではないご提案が可能。納得感のある実践的な打ち手をご提示します。

金融機関の支援まで提案

企業の打ち手のみならず、金融機関の支援までを具体的にご提案します。そのため、企業と金融機関の間に持続的で発展的な関係性を構築することができます。



» 強みを活かすために必要かつ実現可能な戦略・活動をご提案します

どのような金融機関・中小企業が

評価書・提案書を活用しているのか

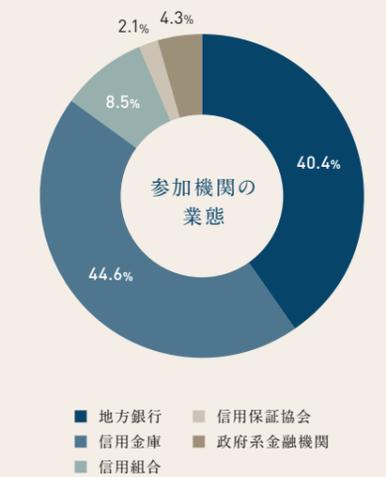
知財ビジネス評価書・提案書は、どれだけ活用されているのか。特許庁の支援事業を活用する金融機関や中小企業は、日本全国に広がっています。

金融機関の活用状況（令和3年度）

全国のさまざまな地域で、多様な業態の金融機関が特許庁の支援事業を活用中。知的財産をきっかけに、取引先企業の強みを活かす活動に取り組んでいます。

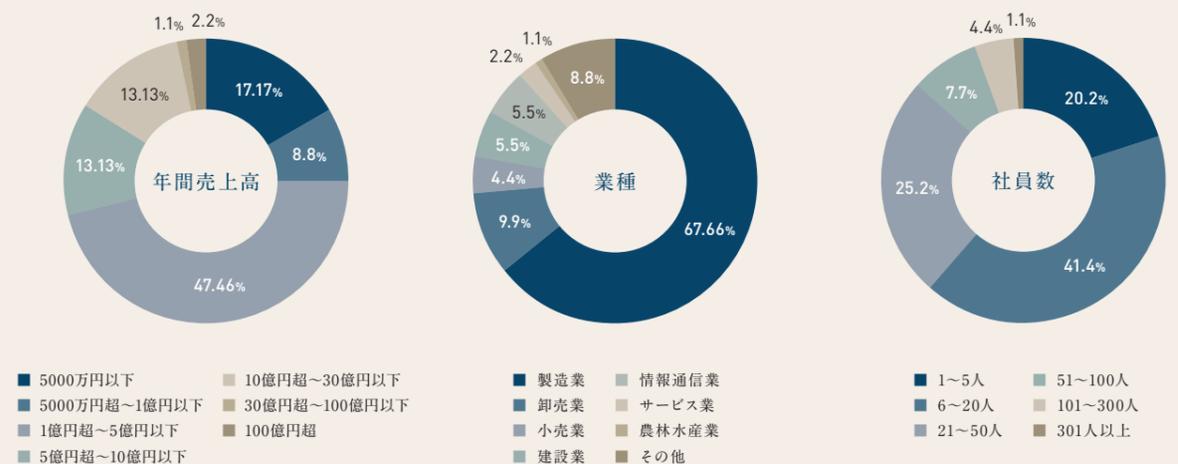
北海道	1機関
(信金) 大地みらい信用金庫	
東北	4機関
(地銀) 青森銀行、七十七銀行 / (信金) ひまわり信用金庫、盛岡信用金庫	
関東	15機関
(地銀) 足利銀行、きらぼし銀行、埼玉りそな銀行 / (信金) 朝日信用金庫、興産信用金庫、埼玉縣信用金庫、果敢信用金庫、高崎信用金庫、多摩信用金庫、千葉信用金庫、横浜信用金庫 / (信組) 群馬県信用組合、ぐんまみらい信用組合、第一勧業信用組合 / (政府系) 商工組合中央金庫	
中部	11機関
(地銀) 愛知銀行、大光銀行、長野銀行、名古屋銀行、八十二銀行、百五銀行 / (信金) 大垣西濃信用金庫、蒲郡信用金庫、西尾信用金庫 / (信組) 長野県信用組合 / (信保) 静岡県信用保証協会	
近畿	7機関
(地銀) 関西みらい銀行、三十三銀行 / (信金) 尼崎信用金庫、京都信用金庫、但馬信用金庫、但陽信用金庫、奈良中央信用金庫	
中国	3機関
(地銀) 島根銀行、山口銀行 / (信金) 東山口信用金庫	
四国	1機関
(地銀) 高知銀行	
九州	3機関
(地銀) 北九州銀行、福岡銀行、豊和銀行	
沖縄	1機関
(政府系) 沖縄振興開発金融公庫	

利用機関数 46機関
評価書・提案書総数 171



利用した中小企業の実態（令和3年度）

規模や業種など、利用企業の実態はさまざまです。幅広いケースにご対応できるので、「知財金融」に少しでも興味関心があれば、まずはお気軽にご連絡ください。



「最新事例」を紹介

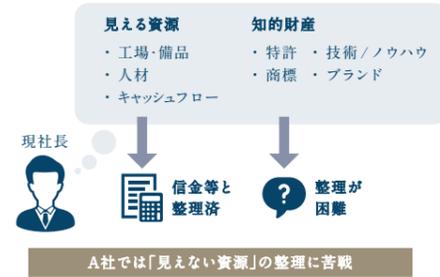
承継問題 Type

巣鴨信用金庫 × 食品加工企業 × ブランド戦略に強い専門家

見えない強みを整理し、事業承継後の成長戦略を描く

背景・課題

調味料メーカーA社は創業者(現社長)の「味にとことんこだわる」という信念のもと、高品質・高価格路線でBtoB事業を展開し、市場でも一定の地位を築いている。
そんなA社には、数年前に後継者候補が入社。現在、信金や外部コンサルとも連携しつつ、経営資源を徹底的に整理し、事業承継後の戦略の構築に取り組んでいる。
しかしながら、知財に関するアジェンダは専門的な知識が必要なこともあり、着手できていなかった。



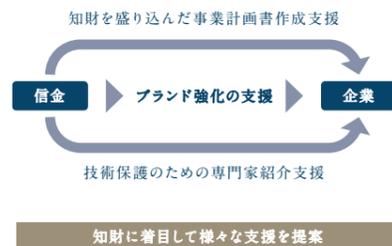
知財金融事業での支援内容

ブランド戦略を得意とする知的財産の専門家が、ビジネスモデル・市場・知的財産・競合という4つの観点でA社の強みを分析し「知財ビジネス評価書」としてとりまとめた。
ビジネスモデル・市場の分析からは、A社の属するBtoB食品市場は、コロナ渦の影響もあり全体としては低調だが、A社のターゲット層に限れば堅調であることが、客観的に示された。
知的財産や競合の分析からは、A社のこだわる「味」を支える技術の流出対策や、高品質路線で市場優位性を確保するためのブランド戦略に課題が残ることも見えてきた。
このような分析を踏まえ、ブランド戦略や技術保護の活動について、具体的な改善ポイントも示された。



金融機関による支援

A社・巣鴨信用金庫ともに知財活動の必要性を実感。知財面での検討事項を盛り込み、事業計画書を二人三脚で作成していくこととした。
また、巣鴨信用金庫は「ブランド戦略」という課題を受け、早速職員に対してA社新製品名のイメージについてアンケートを実施し、製品名の磨き上げを支援した。
巣鴨信用金庫では、さらに今後も企業ホームページ刷新に向けた補助金の紹介、技術流出対策のための専門家紹介、将来的な資金援助など、さまざまななかたちでA社を引き続き支援していく予定である。



市場開拓 Type

山口銀行 × 自動車部品メーカー × 技術の事業化に強い専門家

独自技術を持つ企業の強みを整理し、活用施策を提案

背景・課題

山口銀行とその取引先の自動車部品メーカーB社は良好な関係を構築しており、日頃より経営課題等について頻繁に対話をしてきた。
その対話の中で社長から、B社がオンリーワンの特許技術を持っていることや、その技術を活用した新事業のビジョンについて語られることがあった。
その内容は、ときに専門性が非常に高くすべてを理解することは難しかったが、少しでも理解を深めて企業の課題に沿った支援を提案できないかと、銀行担当者は日々検討していた。



知財金融事業での支援内容

技術の事業化に強い知財の専門家が、B社の目に見えない強みを整理し、それを活かすための施策を検討し、「知財ビジネス評価書」として取りまとめた。
その結果、B社の特許技術は他に類似するものがないオンリーワンの技術であることや、大企業も関心を持つ優れた技術であることがわかった。さらに、規模の小さいB社でこの技術を事業化するために、他社とのアライアンスが有効であることや、その相手の案も示された。
また、B社は技術力によって業界で一定の信頼・知名度を得ており、これが競争力の源泉(最大の強み)となっているが、この強みを維持・強化するためのブランド戦略に課題があることも示された。



金融機関による支援

山口銀行は、知財ビジネス評価書の作成を担った専門家と引き続き連携してB社のアライアンスやブランド戦略を支援し、B社特許技術の事業化を推進する予定である。
また、銀行担当者によると、評価書作成を通して、技術やそれに基づく社長のビジョン、課題等についてB社と共通認識を醸成できたことも収穫であったという。これにより、例えば今後人材紹介やマッチング支援をする際には、B社に真に必要な人材や企業を見極めて支援できるようになったという。

