



金融機関職員のための 知的財産活用のおすすめ

～ 知財を切り口とした企業の実態把握 ～



● サマリー	ページ	01
● Q1 企業を訪問する前に知財について どのようなことが確認できますか？		03
● Q2 訪問時に知財の情報から話を広げるには どうすればよいですか？		07
● Q3 訪問して得た情報を提案につなげるには どうすればよいですか？		09
● Q4 知財についてお客さまから 相談を受けた時にはどうすればよいですか？		13
● Q5 もっと知財について勉強するには どうすればよいですか？		15



いま、知財に着目する背景

経済のグローバル化や消費者ニーズの多様化により、企業間競争は激化し、経済環境は日々変化しています。こうした環境下、大企業に限らず中小企業においても、**経営改善や新事業展開等の取り組みの必要性**が一層高まっていくでしょう。

企業の**知的財産（以下、知財といいます）**は、**既存事業の強化や新規事業の開発により創出されます**。そして、**事業での知財活用や他社による模倣防止等は、競争優位や独自性確保の観点で重要な取り組みです**。競争が激化する環境下では、こうした取り組みの優劣は、企業の存続を左右する重要な要素の一つと言えます。

このことから金融機関は、適切な企業支援のため、**財務資料だけでなく知財を含めた幅広い視点から、取引先企業の現状と先行きを見極める必要があります**。これにより、企業実態を踏まえた融資対応やその他のソリューション提案力発揮の必要性がますます高まっていくでしょう。

本マニュアルでは、金融機関にお勤めの方が企業を知財の観点から見ることで、「**売上の源泉となっている強み**」「**将来の成長を支える製品競争力**」「**製品競争力の根拠となる開発体制、権利**」について理解を深め、「経営者とのコミュニケーション」「企業の将来性や経営ニーズの理解」「金融機関としてのソリューション提案」といった業務活動に活用することで、企業の支援に一層お役立ちできることを目的としています。

※ここで記載する「知的財産」とは、特許・実用新案・意匠・商標といった人間の創造的活動によって生み出されるものを指します。

知財を通じて顧客企業に関して理解できること

売上の源泉となっている強み

技術、デザイン性、名称・ロゴが、製品の強みとして現在の売上にどれほど貢献しているか？

将来の成長を支える製品競争力

現製品／開発中の製品の技術、デザイン性、名称・ロゴは、同業他社との差異化要因があり、将来的な成長を支える上での競争優位を保てるか？

製品競争力の根拠となる開発体制、権利

製品競争力を支える開発体制や知財の権利はどうなっているか？

金融機関の業務活動への活用イメージ

お客さまの主力製品のコア技術や将来に向けた開発状況、競合の技術動向を把握できる

知財に関する
情報収集

→P.3 ~で解説

製品における経営者のこだわり等、深い話に広がる

経営者との
コミュニケーション

→P.7 ~で解説

将来の成長に向けた活動状況や、その実現に向けた課題の検討が深まる

企業の将来性や
経営ニーズの理解

融資、ビジネスマッチ等のソリューションについて、説得力ある提案ができる

金融機関としての
ソリューション提案

→P.9 ~で解説

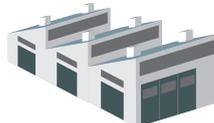
金融機関としてのソリューション提案例

例1

生産設備の
融資提案



事前に収集した情報から技術・製品の話をし、生産能力の話題に展開



設備の老朽化や生産性向上のために新しい機械導入のニーズを把握



生産設備導入に関する融資の提案

例2

ビジネス
マッチング
提案



事前に収集した情報から技術・製品の話をし、将来の製品競争力強化の話題に展開



外部リソース（専門家、他社との協業等）の活用ニーズを把握



専門家・他社とのマッチング機会としての、商談会やセミナーの紹介

以降、「パテント銀行」の支店営業行員の「特実 太郎（とくじつたろう）さん」「意商花子（いしょうはなこ）さん」のQ&A形式で解説します



特実 太郎 さん
「パテント銀行」の
新入行員



意商 花子 さん
「パテント銀行」の
5年目行員

Q1

企業を訪問する前に知財について どのようなことが確認できますか？

「知財を切り口とした企業の実態把握」ということですが、まずは何から始めればいいのでしょうか？

そうですね。まずは訪問前にお客さまがどのような知財を持っているかを調べることね。

「日本〇〇工業」さんは「当社のオンリーワン技術」とか「他社よりも進んだ技術」ということをしきりに掲げているのですが、よくよく考えると、それが知財としてどうなっているかは考えたこともなかったです。



特実 太郎 さん



意商 花子 さん

お客さまの声を聴くことも大事だけど、まずは公になっている情報から、お客さまの知財の情報を調べた上で現状を把握しておく、お客さまへのヒアリングも深い話になるわよ*。

確かにそうですね。ちなみにどうやって知財について調べるのですか？

「J-PlatPat」という特許情報検索サービスがホームページで公開されているから、それを使うと、**確実・簡単・無料**で調べられるのよ。
私の場合は、もうひと手間かけて、「J-PlatPat」で調べた情報をもとに、「訪問時のヒアリングポイント」をまとめているわ。

「J-PlatPat」とは…？

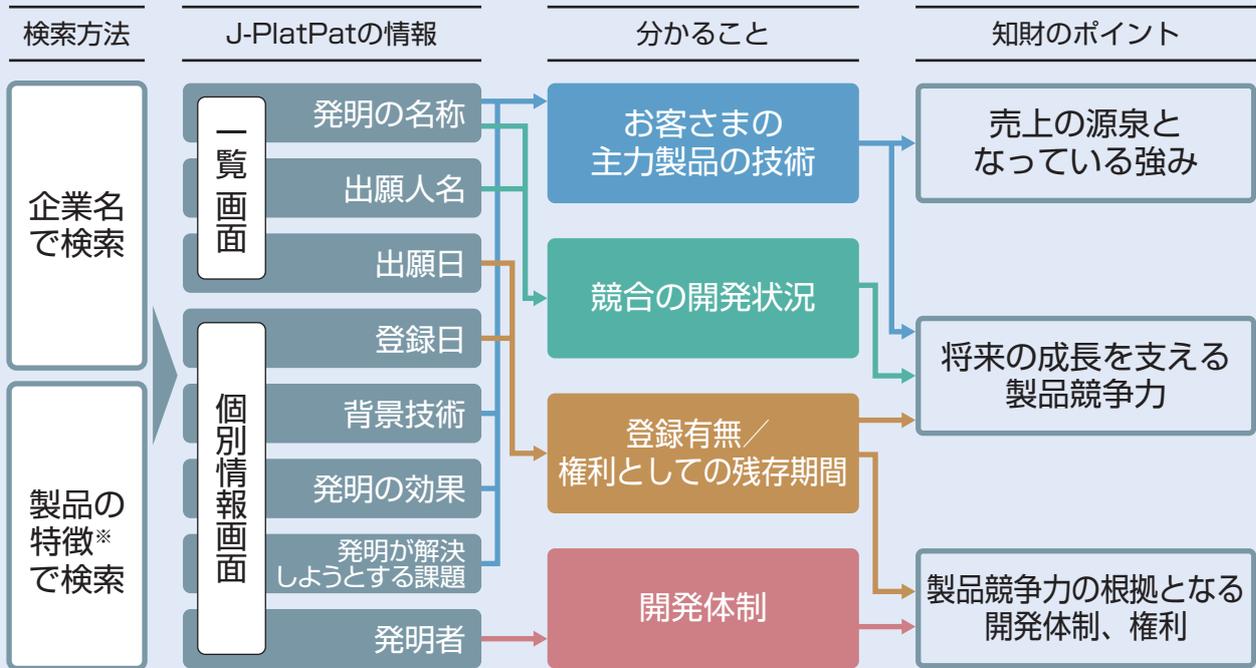
- 「J-PlatPat」は独立行政法人工業所有権情報・研修館が運営している特許情報のプラットフォームで、インターネットのホームページから無料で利用できる特許情報検索サービスです。
- 検索が簡単で、企業名、出願人名、権利者名、製品の特徴等、さまざまな角度から知財に関する情報が検索ができます。
- 検索すると、発明者や出願日、内容などの情報が取得できます。



*例えば、特許権を持っていれば、従来の技術よりも進んだ技術として世界で初めて出願され、権利を持っている中小企業が独占的に使うことができるという証拠にもなる。

解説 J-PlatPat を用いた情報収集（1）概要

J-PlatPat を用いた情報収集例



※1 中小企業の場合には社長名で出願していることも多いので、企業名だけではなく社長名でも検索してみましょう。

※2 本資料で記載する製品の特徴とは、「センサー」「携帯電話」「セキュリティソフト」等、一般的な用語を指します。

J-PlatPat の操作方法

URL:<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>



1 「特許」「実用新案」「意匠」「商標」をまとめて調べることができるようになりました
※左記例は「特許・実用新案」を選択

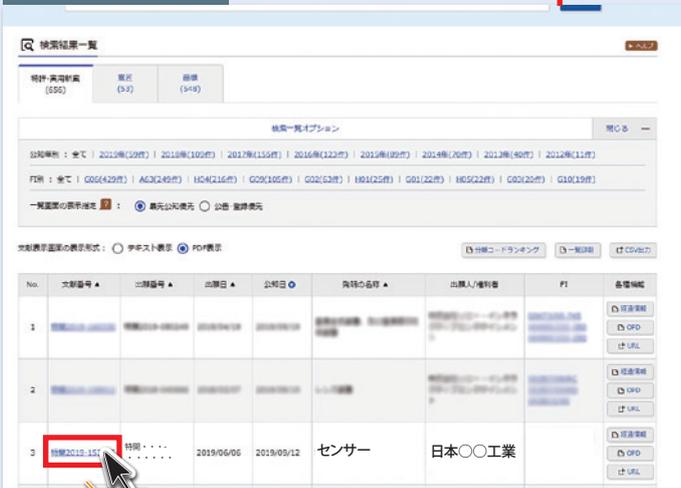
2 企業名、出願人名、権利者名、製品の特徴等をキーワードとして入力
※正式名称でなく部分検索も可能
※左記例は企業名の「日本〇〇工業」を入力

3 キーワードに該当する件数が表示

解説

J-PlatPat を用いた情報収集 (2) 企業名で検索 ～お客さま企業が開発に力を入れているかをチェック!～

一覧画面



分かること① お客さまの動向

■ 発明の名称・出願日を俯瞰することで、「どのタイミングでどのような技術の開発を行っているか」という大まかな開発動向や、「主力となる技術、デザイン、名称・ロゴの権利の残存期間はどうなっているか」という競合の類似製品による自社製品シェア侵食のリスク把握することができます。

訪問時のヒアリングのポイント

お客さまの主力製品、開発状況

個別情報



分かること② 開発戦略

■ 個別情報画面で「項目表示」タブ⇒「詳細な説明」をクリックすると、「背景技術」「発明の効果」「発明が解決しようとする課題」が表示され、技術の特徴を大まかに把握したり、狙っている市場を把握できます

■ 特に当該企業で出願日・登録日が最新のものは、「将来に向けた開発」である可能性が高く、製品化前の技術、デザインについて推測することもできます。

訪問時のヒアリングのポイント

将来の開発戦略

一覧画面



分かること③ 開発体制

■ 複数の出願で発明者が概ね社長になっている場合は、開発を社長に依存している可能性があり、複数の社員に分散している場合は、社内の開発体制が潤沢と推測できます。

■ 発明者に他社の社員が掲載されている場合、共同開発状況も把握できます。

訪問時のヒアリングのポイント

開発キーパーソン、社内の開発者育成状況、外部協業体制

解説 J-PlatPat を用いた情報収集 (3) 製品の特徴で検索 ～競合他社が開発に力を入れているかをチェック!～

一覧画面

No.	大野番号	出願番号	出願日	公開日	発明の名称	出願人/権利者	IPC	各種情報
1								特許情報 CIPD URL
2								特許情報 CIPD URL
3								特許情報 CIPD URL
4								特許情報 CIPD URL
5								特許情報 CIPD URL

分かること ④ 競合動向

- 名称・出願人名・出願日を俯瞰することで、「どの会社が、どのタイミングで、どのような技術の開発を行っているか」を把握することができます。
- その上で、前頁同様に、いくつかの個別情報を見ることで、具体的な情報を得ることができます。
- これらの情報を知ることで、お客さま企業の強みが、他社と差異化できるレベルでの強みなのかを確認することができます。

COLUMN

金融機関の生の声「J-PlatPat を活用した事前情報収集」

事前の情報収集によって、お客さまの信頼を得ることに成功した事例を紹介します。ある営業店の若手行員が高い技術力を誇るネジ、ナット等の金属部品を製造するA社を先輩職員から引き継いだときの事例です。

若手行員は、初めて訪問する際の事前準備として、行内で蓄積している企業概要、当社ホームページ、パンフレット等を一通り調べました。ただし、それだけでは他の金融機関との差異化につながらないと思い、「A社はメーカーだから、技術について少しでも話ができれば、お客さまからも信頼してもらえるのでは…」と考え、J-PlatPatを活用しました。

J-PlatPatにA社の企業名を入力し、特許取得情報を確認したところ、5件の出願情報を抽出。「発明の名称」を見ていくうちに、5件の中からホームページやパンフレットに掲載されていない、新製品と思われる技術を見つけました。詳細情報を得るために、個別情報から「背景技術」「発明の効果」「発明が解決しようとする課題」を読み、従来製品との違いやどのような効果があるか等のイメージを把握しました。

さらに、A社の新製品は競合製品に対して競争力があるのか確認するため、「ネジ」「ナット」等の用語で検索し、競合他社の特許出願状況を確認しました。その結果、A社の新製品の技術は、競合他社は取り組んでいなく、独自性がありそうということが分かりました。

A社訪問時に、新製品の特許について質問したところ、「ちょうど来月から販売を開始する新製品だったんだ。よく勉強しているね」と社長から驚かれ、新製品に関する話で盛り上がりました。

初めての訪問で社長に好印象を残せたのか、その後も若手行員は、A社から設備投資計画に関する資金調達の相談を受ける等、担当者として信頼してもらっているようです。

Q2

訪問時に知財の情報から話を広げるにはどうすればよいですか？



特実 太郎 さん

訪問した時の会話の仕方についても教えてください！



意商 花子 さん

訪問した際は事前に「J-PlatPat」で調べたヒアリングのポイントを参考に、「この企業は何（どの製品）で売上をあげているか？」「その製品は今後も競争力を保てるか？」「競争力の根拠は何か？」について、経営者のお話を聞きながら確認するのよ。

解説 知財を切り口とした会話例

会話事例① 売上の源泉となっている強みを確認する

- 【意商さん】 多くの特許をお持ちですが、全部が製品として実用化され、売り出されているのですか？
- 〔社長〕 そうだね。色々特許はとっているけど、それは基本的には「センサー A」という半導体製造装置のセンサーのものなんだよ。この製品がうちの生命線で、売上のほとんどを占めているから、何としても権利化して守る必要があつてね。
- 【意商さん】 「センサー A」にはこんなにたくさんの技術が詰まっているのですね？
- 〔社長〕 そうなんだよ。最近は工場ラインの自動化も話題にあがっているし、半導体も日々新しくなっていて、センサーも精度やスピードが求められているんだ。
- 【意商さん】 そうだったんですか。ちなみに「センサー A」は半導体製造装置以外にも応用できるのですか？
- 〔社長〕 もちろん。最近はいろんな機械が出ているし、それらにも応用しようとしているんだ。
- 【意商さん】 （そうすると、「センサー A」の今後の売上にも着目した方がいいわね…）

会話事例② 将来の成長を支える製品競争力を確認する

- 【意商さん】 意商さん：「センサー A」の技術のすごいところは何ですか？
- 〔社長〕 かなり小さいサイズの半導体部品の検査を、正確かつ迅速にできることだね。他社も似たような原理の製品は作っているんだけど、正確性とスピードではうち「センサー A」の足元におよばないね。もちろん、今の技術力の高さに甘んじず、お客さまの更なる満足のために、常に改良を続けていることがうちの強みともいえるね。
- 【意商さん】 それはすごいですね。素朴な疑問ですが、なぜ他社の機械では真似できない技術を「センサー A」では実現できたのですか？
- 〔社長〕 一言でいうと、投光器と受光器にノウハウがあつてね…。（以降、技術的な解説）
- 【意商さん】 （確かに話を聴く限り、他社では簡単には真似できない技術的なノウハウが詰まっているし、改良を続けているようだけど、いまの優位性を今後もずっと維持できるのかしら？新規参入や代替品に脅かされないかな…どうやってノウハウを守っているか聴いてみよう。）

会話事例 ③ 製品競争力の根拠となる開発体制、権利

【意商さん】 (J-PlatPat の発明者情報を思い出し) 開発者の□□さんってどんな方ですか?

【社長】 □□さんはね、うちの元ベテランの技術者なんだよ。□□さんが「センサー A」をはじめ、ほとんどの製品の開発責任者をしているんだよ。

【意商さん】 そうなんですか。素晴らしい方がいらっしゃるんですね。

【社長】 とはいえ、□□さんもいい年齢だから、当社では□□さんの後継者の育成を進めているところなんだ。

【意商さん】 人材育成に力を入れていらっしゃるんですね。

【社長】 そうだね。外部から技術者を中途で採用しようと思っているし、今いる技術者にも□□さんと一緒に開発に入ってもらって、□□さんのノウハウを吸収してもらっているよ。

【意商さん】 後継者となる方も、特許を出願されているのですか?

【社長】 もちろん。□□さんが発明者の特許もあるけど、それだけだとうちの将来的な開発力が心配だから、若い人にも積極的に開発にあたらせて特許を出願しているよ。

当社製品は最新の電子機器用の小型部品に対応しなくちゃいけないから、継続的に開発力の強化と、それを権利として保護する必要があると考えているんだ。

【意商さん】 (開発体制や知財の権利化についても将来のことを考えて手を打っているよね…)

COLUMN

金融機関の生の声「知財を切り口とした経営者との会話」

技術やノウハウのヒアリングを通じて、お客さま企業の強みや課題、見通しの把握につながった事例をご紹介します。お客さま企業は、大手企業に対し取引条件等の交渉力の強い中小機械部品メーカーのB社です。

「なぜB社は大手企業に対し立場が強いのだろう?」と疑問を抱き、製造技術やノウハウに関しヒアリングしたところ、大手企業が扱う精密機械のキーデバイスの部品製造に関する技術を有していることが判明しました。また技術の陳腐化を防ぐべく技術開発を進めていて、その製造技術に関連した特許権を多く取得していることも判明しました。こうした開発努力もあって、他社からの参入を防ぎ、大手企業から独占的に注文を受けることができるとのことでした。

その一方で、B社の社長はこんな話もしていました。「今後、精密機械の受注が冷え込んだら、うちの売上は確実に落ちる…。財務・収支とも良好な状況でしたが、社長は先行きに対し危機感を抱いていたため、「どのように対応するのか?」と質問しました。すると、今の技術が応用できる新たな部品製造を手掛ける計画を聞きだすことができ、さらに設備投資や材料仕入などのお話もいただいたことで、資金ニーズの発掘につながりました。

このように、技術やノウハウ等の知財を切り口にヒアリングすることで、決算書では知ることのできない、お客さま企業の真の姿を知ることができることがあります。また、知財は企業の様々な努力や苦勞による賜物であるため、人によっては喜んで色々話をしてくれたりすることもあります。お客さまに訪問する前に、パンフレット等で製品内容を把握したうえで、「この製品を開発するのに苦勞されたことはありますか?」などと柔らかく話を切り出していくと、色々話が聴きだしやすくなると思います。お客さま企業訪問時の新しい話のネタとして、知財の話をするのもよいでしょう。

Q3

訪問して得た情報を提案につなげるにはどうすればいいですか？

いやー、意商さんって普段、経営者と話されているときに、ここまで意識されていたんですね。勉強になります。

そう言ってもらえると私も教えたかがあるわ。

ところで、知財について事前に調べたり経営者から話を聞いた情報を、**どうやって提案につなげるかがなかなかイメージできないのですが・・・。**

確かに、なかなかすぐにはイメージしづらいかもね。例えば、さっきの会話では私はこうやって提案をしたのよ。



特実 太郎 さん



意商 花子 さん

会話で聴き取れたポイント

売上の源泉と
なっている強み

▶ 主力製品「センサー A」は部品検査で正確性・スピードで優れており、半導体、その他部品の製造装置で今後も一定の需要が見込まれる。

将来の成長を支える
製品競争力

▶ 製品「センサー A」の技術は、他社の模倣は困難であり、将来的にも製品競争力はあると思われる。

製品競争力の根拠となる
開発体制、権利

▶ 開発体制を強化しており、特許出願も継続的に行っており、今後も技術的な優位性を維持できると思われる。

解説 提案へのつなげ方の例（融資提案例）

会話事例 ① 生産能力の話を中心とした設備投資に関する融資提案

〔意商さん〕 改めてお話しをお伺いすると、「センサー A」は素晴らしい製品ですね。

〔社長〕 ありがとう。

〔意商さん〕 これだけ高い技術の製品ですから、「センサー A」を作るための製造設備も最新技術がつまっているんでしょうね。

〔社長〕 それがお恥ずかしい話、実は結構古い設備を使っているんだよ。おまけに使い方も複雑で、ベテラン社員しか扱えないんだよね。最新設備を入れれば若い人でも使えるだろうし、そうすれば生産能力もアップすると思うんだが…。

次のページに続きます



【意商さん】 そうですね、私が担当している製造業ですと、最近人手不足もあいまって、設備投資をされている会社さんも少なくないですね。

〔社長〕 そうかあ。やっぱり設備投資はしているんだね。

【意商さん】 やはり機会損失を避けたいという考えもありますが、それ以上に**発注側との関係性強化のためにも、今の需要をしっかりと取り込むことを意識されていますね。**

〔社長〕 もっと詳しく教えて？

【意商さん】 はい。社長のおっしゃるとおり、半導体等の世界は日進月歩ですから、発注元のメーカーは常に新しい技術を求めています。それらメーカーから出来る限り受注を受けることで、「新しい製品開発の際にも、ぜひ日本〇〇工業さんの製品を使おう」という気持ちになるそうです。

逆に生産が追い付かずに、他のメーカーに受注機会を与えてしまうと、今度はその会社が完成品メーカーや部品メーカーから最新情報を得ようになり、自社の技術がいつの間にか出遅れてしまうという話は聴きますね。

〔社長〕 うーん、そうかあ。やはり、常に他社より技術的に優位にいるためには、目の前の受注をしっかりと逃さないことが大事なんだね。当然と言えば当然だけど、他社さんの話を聴くと、実感がわくなあ。

【意商さん】 そうなんです。ですので、各社も負担はかかっても、生産力の強化に投資しているようですね。

〔社長〕 そうすると、当社も設備投資をした方が良いかなあ。

【意商さん】 もちろん、それなりの金額になるので、慎重な判断は必要ですが、御社の財務状況や、**今後も「センサー A」のニーズが見込まれることを踏まえると、生産設備への投資はとも重要と思います。**

〔社長〕 まだどの金融機関にも相談していなかったのだけど、ちょうど設備投資について考えていたところだったんだ。意商さんの話を聴いて、前向きに考えようと思ったよ。

【意商さん】 そうおっしゃっていただけて、何よりです。

〔社長〕 今月末の経営会議で検討するから、設備投資が正式に決まったら、融資の検討をお願いしてもいいかな？

【意商さん】 もちろんです！私もぜひ御社のお役にたてるようご提案します。

〔社長〕 ありがとう！意商さんみたく、当社の事業に関心を持っていただける方は、こちらとしても信頼できるよ。今後もよろしく。

【意商さん】 ありがとうございます！

解説 提案へのつなげ方の例（ビジネスマッチング提案例）

会話事例 ② 技術の相性を起点としたビジネスマッチング提案

【意商さん】 先ほど「センサー A」には非常に高度な技術が詰まっているというお話でしたが、全て自社開発なのですか？

〔社長〕 そうだね。センサー機器は内製化していて、ソフトウェアやシステムは他社から人を派遣してもらって開発しているんだ。

【意商さん】 そうなのですね。確かに**センサー機器は自社で特許を取られていましたね。**

〔社長〕 そうそう。ただ、ソフトウェアやシステムは難しいね。私ももともと機械には強いんだけど、ソフトはあまり詳しくなく、**社内でもそのあたりに詳しい人間は多くはないんだよね。**

【意商さん】 確かに、最近の産業機械はハードだけでなく、ソフトウェアの技術も進んでいますよね。

〔社長〕 そうなんだよ。結局ハードで優れていてもソフトウェアやシステムが弱いと、微細な加工はできないからね。

このあたり、柔軟に考えないと製品の競争力は維持できないと思っているんだ。

【意商さん】 おっしゃるとおりですね。

（後日、自分の担当企業の技術について J-PlatPat で確認し、再度「日本〇〇工業」を訪問）

【意商さん】 あれから私なりに業界動向について調査したのですが、**産業機械向けのソフトウェア開発会社の売上が伸びているようです。**

〔社長〕 ふーん。ソフトウェア開発だけでもニーズがしっかりあるんだね。

【意商さん】 当行が協力させていただいている商談会やセミナーにお越しいただければ、そのような企業の方ともお会いできるかもしれません。

〔社長〕 それはありがたい!お手数だけど、案内状を送ってくれるかな。

【意商さん】 直近では今月内に2つほど商談会がありますので、そちらの日程と会場を後ほどご案内させていただきますね。

〔社長〕 いやあ、意商さんは心強いね!こういう話も聴いてもらえるとは思わなかったよ。

【意商さん】 私こそ社長にそうっていただけて光栄です!

Q4

知財についてお客さまから相談を受けた時にはどうすればいいですか？

ここまで教えていただくと、意商さんのいう「知財を切り口とした企業の実態把握」を実践で試したくなりました！

それは素晴らしいことね！

その上で聴きたいのですが、お客さまから知財についての相談を受けた場合はどうすればいいのでしょうか？

そういうときは「**知財総合支援窓口**」や**独立行政法人 工業所有権情報・研修館の各種相談窓口（18 ページ参照）**を紹介したり、**特許庁の専門官派遣を活用する**といったわね。知財は専門的なので、まずは専門家につなげてあげることが大事だと思うわ。



特実 太郎 さん



意商 花子 さん

「知財総合支援窓口」とは…？

- 中小企業等が経営の中で抱えるアイデア段階から事業展開までの知財に関する悩みや相談を、ワンストップで受け付ける相談窓口です。
- 全都道府県に設置されており、窓口支援担当者が、ヒアリングを通じて経営課題を把握し、その課題に対応した知財活動を**無料**でご提案します。
 - 知財総合支援窓口ホームページ（知財ポータル）：<https://chizai-portal.inpit.go.jp>
全国共通ナビダイヤル：0570-082100（最寄りの窓口につながります。）
- また、知財の相談を聴く中で、事業戦略、製品開発、ブランディング、営業・販売、社内体制等の経営課題の解決が必要となった場合は、専門家※1 や外部機関※2 と連携して支援いたします。
 - ※1 専門家：弁理士、弁護士、中小企業診断士、デザイナー、デザインコンサルタント、ブランド専門家、企業 OB、海外知財法務専門家、海外知的財産プロデューサー、知的財産戦略アドバイザー等が経営課題のテーマに応じて支援いたします。
 - ※2 外部機関：独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）と協働した海外ビジネス展開支援、よろず支援拠点・中小機構（独立行政法人中小企業基盤整備機構）・商工会・商工会議所等による支援・補助金等の活用方法のアドバイス、大学・公設試等との共同研究に向けた支援先の紹介。



知財総合支援窓口を活用した企業の経営課題の解決支援

COLUMN

金融機関の生の声「知財を起点とした経営課題の解決支援・提案」

事業展開の方向性を検討する企業に、知財を起点に経営課題の解決に向けた支援を行ない、融資やその他の相談を受けるまでの関係性構築に至った事例を紹介します。

従来、融資での取引先である射出成形機メーカーのC社から、「他社技術を活用した新たな事業展開を検討しているため、交渉の進め方や留意点等について知っていれば教えて欲しい」と相談を受けました。

担当者がヒアリングしたところ、事業展開には設備投資が必要であり、また他社へのライセンス料が発生することが分かりました。そのため、営業店としては慎重な検討が必要であると判断し、他社との交渉に先立って、技術優位性や権利関係等の調査を実施した上で事業展開を再検討することを提案しました。

併せて、営業店と本部が連携し、C社に知財総合支援窓口を紹介し、技術優位性や権利関係について相談することを促しました。知財総合支援窓口には営業店担当者も同行し、他社技術の内容や業界動向について相談し、理解を深めました。

また、知財総合支援窓口では専門家として中小企業診断士を紹介してもらったため、C社の事業展開における強み、弱み、チャンス、リスクの整理も行い、C社は今後も専門家の指導を継続的に受けることになりました。

経営戦略に直結する悩み事に解決の道筋を提示できたため、C社の社長から非常に喜ばれました。また営業店としても、取引先の経営戦略や技術に関する考え方を知ることによって実態把握につながったほか、資金繰り以外にも、ビジネスマッチングやM&A等、様々な相談を受ける関係性を築くことができました。

お問合せ・質問をお待ちしております！

特許庁では、中小企業の知財を活用したビジネスの価値・評価を「見える化」して、金融機関からの融資につなげる包括的な取組を実施しています（中小企業知財金融促進事業）。

本事業では、金融機関にお勤めの方が知財を通じた企業の実態把握に関して、よりご理解いただくために、知財金融に関する取り組みの情報提供や、知財金融に関するご質問をお待ちしております！「知財金融ポータル」で検索し、専用サイトを閲覧いただき、掲載されている問い合わせ先までお気軽にご連絡ください。



知財金融ポータル

検索

Q5

もっと知財について勉強するにはどうすればいいですか? ～特許庁ホームページ、産業財産権専門官～

意商さん!お忙しいところ色々勉強させていただき、ありがとうございます!

どういたしまして。**企業の実態を把握する上で知財がとても参考になること**を分かってくれたら何よりよ。

知財って本当に奥が深くて面白いですね。私、知財についてもっと知りたくなりました!意商さんは知財についてどうやって勉強されたか教えてください!

その調子、その調子!特許庁の HP では色々な情報がのっているから利用するといいわよ。



特実 太郎 さん



意商 花子 さん

特許庁提供情報

■ 特許庁ホームページでは、知財に関する「制度・手続」、「施策・支援情報」、「資料・統計」等、企業が知財に関する活動を行なう上で参考となる情報を豊富に掲載しています。

● 特許庁ホームページ URL :

<https://www.jpo.go.jp/>

■ 特に金融機関にお勤めの方は、「中小企業向け情報」「企業向け情報」を閲覧いただくと、事例集等お客さま企業の参考となる情報を確認できます。

特許庁HPトップ・ページ下
「中小企業・個人の方」、
「企業の方」をクリック!



「特許庁の産業財産権専門官派遣」とは…?

■ 特許庁の産業財産権専門官が全国各地の金融機関の求めに応じて、知財ビジネス評価書や知財制度の基礎知識などについて、セミナー講師として伺います! **謝金・旅費は一切不要**です。



講義概要などはあくまで一例です。
講義内容、時間、開催日についてはご相談によりカスタマイズすることができます!
土日、夕方から開催のセミナーも受け付けております!

〈セミナーの開催例〉

講義概要

- ・地方銀行行員向け研修の一貫として実施。
- ・30名の行員が参加。

講義内容(60分)

1. 知的財産・知的財産権とは?
特許・商標などの制度の概要について
 2. 企業にとって知的財産権がなぜ必要?
 3. 知財ビジネス評価書の活用について
- ※この他、J-PlatPat、特許庁の中小企業支援策について紹介。

〈開催実績(令和元年度)〉

地銀：4行、信金：4行 他

〈お問い合わせ〉

特許庁総務部普及支援課 産業財産権専門官
T E L:03-3581-1101(内線2340)
E-mail:PA0661@jpo.go.jp

特許庁 産業財産権専門官 検索

意商さん。今日は色々ありがとうございました。

特実くんこそ、熱心に聴いてくれて、教育係としても教えがいがあるわ。

日本〇〇工業さんはもちろん、他の企業についても知財を切り口に、お客さま企業について深く理解して、事業成長のお役立ちができるよう頑張ります!

頑張ってるね。
改めて振り返ると、知財は純粋な権利だけではなくて、**企業の事業戦略、技術開発といった、経営に重要な情報がたくさん入っている**のよ。そこから、**お客さま企業の売上の源泉となっている強みや、他社との製品競争力、その根拠について実態を把握して、経営課題の解決の支援をする**、ということだったよね。

知財が企業の経営課題にここまでつながっているなんて知りませんでした。

実は私も最初は知財について全然知らなかったんだけど、特実くんと同じような悩みをもったときに、当時の私の教育係の先輩が教えてくれたのよ。

え～、そうだったんですか?! ちなみにその方は今はどちらにいらっしゃるんですか?

他の営業店にいるわ。確か、その人は知財を切り口にお客さまの事業を把握して、経営課題の解決の観点で色々支援の提案をして、営業店のトップセールスになっているみたいよ。

なんか、すごそうですね!その方のお話を聴いてみたいです。私、「知財と金融」には無限の可能性を感じているんですよ。

も～。調子いいんだから。でも、そういえば私も随分合っていないから、久しぶりに会いたくなかったな。そうしたら、連絡してみるから、近いうちに二人で会いに行きましょう。

よろしくお願いします!



特実 太郎 さん



意商 花子 さん

解説 知的財産権活用事例集 〈知財を活用している中小企業について知りたいときは…〉

特許庁では、アイデアと知的財産を経営戦略に活用している中小企業の取り組みについて、自己の事業に生かしていただけるよう「知的財産権活用企業事例集」で広く紹介しています。

本事例集は、中小企業の新たな技術を発掘するきっかけになるとともに、課題毎にインデックス検索することで、類似する課題に直面した企業を参照することができます。

🔍 特許庁 知的財産活用事例集 🔍 検索

知財活用事例集 “Rights” 発刊



発行：特許庁／2020年4月
問い合わせ先：総務部普及支援課
03-3581-1101(内線 2340)

その「価値」を、どう使うか

自社が保有する**知的財産権**を経営資源として
企業成長につなげるヒントがここに！
“Rights=権利”で終わらせない、**知の経営**を
後押しする入門書が完成。



全国の中小企業から
選りすぐり**20事例**を紹介



基礎からわかる、
学びから実践へ導く
具体的かつ見やすい記事

解説

特許庁刊行物、知財関連講演・シンポジウム 〈知財について自ら学びたいときは…〉



知的財産経営プランニングブック

- 特許庁の「知的財産経営プランニングブック」は、企業が知的財産活動（知財の出願・登録、活用等）を通じて事業成果を創出する「知的財産経営」の普及を目指し、知的財産経営の「定着モデル」を紹介しています。
- 具体的には、知的財産経営の観点からの中小企業支援の進め方について説明するとともに、企業経営において知的財産を有効に活用している企業の事例を多数紹介しています。

以下URLからダウンロード可能です↓

https://www.jpo.go.jp/resources/report/chiiki-chusho/chizai_planning.html



海外知財訴訟リスク対策マニュアル

- 特許庁の「海外知財訴訟リスク対策マニュアル」では、現在海外展開を検討している、もしくは、準備を進めようとしている中小企業向けに、海外において知財に絡む係争等、知的財産にまつわる「リスクに自ら気づき」、「必要な予防」のヒントを多数紹介しています。

以下URLからダウンロード可能です↓

https://www.jpo.go.jp/resources/report/chiiki-chusho/soshou_manual.html

特許庁主催説明会・シンポジウム

説明会・シンポジウム

2020年度（令和2年度）

- ・2020年知的財産権制度説明会（初心者向け）
- ・2020年度知的財産権制度説明会（実務者向け）

2019年度（令和元年度）

- ・国際特許審査実務シンポジウム～AI関連発明のグローバルな権利取得に向けて～
- ・令和元年度特許法改正説明会・知的財産権制度説明会（実務者向け）・意匠審査基準説明会

2018年度（平成30年度）

- ・「グローバル知財戦略フォーラム2019」を開催しました
- ・平成30年度特許法改正説明会
- ・「模倣国際仲裁～5G時代のSEP紛争の早期解決に向けて～」を開催しました

2017年度（平成29年度）

- ・「標準必須特許を巡る紛争解決に向けた国際シンポジウム（Licensing 5G SEPs）」
- ・国際知財司法シンポジウム2017が開催されます

- 特許庁主催説明会・シンポジウムでは、知財の経営への活用に関する様々な説明会・シンポジウムについて、随時掲載しております。

- 中には知財金融シンポジウム等、金融機関にお勤めの皆さまにも関連する内容もございます。

URL:

<https://www.jpo.go.jp/news/shinchaku/event/seminer/index.html>

※特許庁HPの、「お知らせ」→「新着情報/イベント情報」→「イベント情報」→「特許庁主催説明会・シンポジウム」から閲覧できます。

解説 独立行政法人 工業所有権情報・研修館 (INPIT) の紹介 〈海外展開や営業秘密など高度な専門家と話したいときは〉

独立行政法人 工業所有権情報・研修館 (INPIT) 提供情報

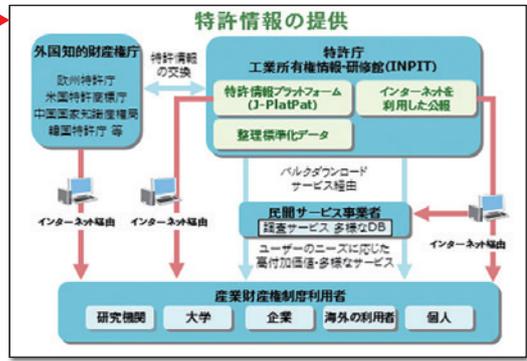
■独立行政法人 工業所有権情報・研修館 (INPIT) のホームページでは、前掲のJ-PlatPatのような情報データベースや、営業秘密、海外知財活用、知財人材の育成等、知財を活用する上で参考となる情報を豊富に掲載しております。

●独立行政法人 工業所有権情報・研修館 (INPIT)

ホームページURL : <https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>



特許情報の提供



研修情報

お知らせ・新着情報	トピックス	研修情報	公募・調査・採用情報
2019年8月21日	募集中	令和元年度 調査業務実施者育成研修 (第3回) の受講者募集について	
2019年8月19日	募集中	令和元年度 知的財産権研修 [初級] (第2回) 受講者の募集について	
2019年6月25日	終了	平成31年度 調査業務実施者育成研修 (第1回) の受講者募集について	
2019年6月24日	募集中	令和元年度 調査業務実施者育成研修 (第2回) の受講者募集について	
2019年6月11日	終了	令和元年度 特許調査実践研修の開催案内	
2019年5月17日	終了	研修カレンダー (令和元年度開催研修一覧)	
2019年5月13日	終了	令和元年度 知的財産権研修 [初級] (第1回) 受講者の募集について	
2019年4月25日	終了	平成31年度 検査エキスパート研修 [特許] (第1回) 受講者の募集について	
2019年4月11日	終了	平成31年度知的財産活用研修 [検査コース] (東京) の受講者募集について	
2019年4月3日	終了	平成30年度 検査エキスパート研修 [特許] の実施報告	



INPIT各種相談支援窓口

- 産業財産権相談窓口
- 営業秘密・知財戦略相談窓口
- 海外展開知財支援窓口

**金融機関職員のための
知的財産活用のススメ**
～ 知財を切り口とした企業の実態把握～

発行：2020年3月（2021年3月改訂）

企画：特許庁 普及支援課

〒100-8915 東京都千代田区霞が関三丁目4番3号
電話番号 03-3581-1101

編集：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
知的財産コンサルティング室

〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー
電話番号 03-6733-1000

リサイクル適性 

この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。