



取引先支援の現場から始める

知財金融 スタートガイド

目次

1	知財金融で「できること」	02
	「知財金融」とは？	02
	金融機関が「知財」に着目すべき理由	02
	知財金融を起点とした経営支援策の提案実績	03
	知財金融の流れ(全体像)	04
	各活動の位置づけ・役割	05
	取り組みの進め方	06
2	企業選定&アウトプットイメージ把握ツール	10
	企業選定&アウトプットイメージ把握ツールとは？	10
	知財金融にフィットする企業とは？	11
	Step1 企業タイプによる抽出	12
	Step2 「見えない資産」保有状況のスコアリング	12
	Step3 経営支援の内容をイメージしてみましよう	12
	A 意欲旺盛タイプの取引先へのアウトプット・事例	13
	B ベンチャータイプの取引先へのアウトプット・事例	17
	C ニッチタイプの取引先へのアウトプット・事例	21
	【付録】提案に向けた稟議書・提案書	24
3	専門家による支援事業のご紹介	26
	知財金融の役割と「評価書」「提案書」について	26
	知財ビジネス評価書・提案書のご紹介	27
	知財金融に取り組む金融機関・企業	28
	参考情報	29

1 知財金融で「できること」

「知財金融」とは？

知財金融とは、金融機関が中小企業の知財に着目して事業や経営の支援を行うものです。取引先企業の知恵や工夫を中心とした経営資源を理解し、知財活用の視点から提案・支援を行います。

この活動によって、中小企業における将来構想の実現や経営課題の解決に繋がることが期待されています。



金融機関が「知財」に着目すべき理由

特許庁では知財金融促進事業を通じ、平成26年度から210以上の金融機関に対して知財金融活動の支援をつづけてきました。そのなかで見えてきた「知財」に着目すべき理由は、以下のとおりです。

① 既存の事業性評価や経営分析との親和性

知財金融は、各金融機関が既の実施している事業性評価や経営分析から見えてきた「企業の強み」を知財の観点から深掘りする活動でもあります。

金融機関では難しかった技術分析を補完することで事業性評価に厚みが生まれ、実現可能性の高い施策を見出す効果が期待できます。一般的に、知財金融によって金融機関や企業がもつ情報を「深掘り」することで、具体的な経営支援策を引き出しやすくなります。

② 多様な経営課題への対応

特許権等の権利に限らない「知的財産」は、多くの企業が「強み」として保有しているものです。この知的財産の観点から、企業のさまざまなライフステージで発生する経営課題にあわせた効果的な経営支援策を提供できます。具体的な市場開拓を進める段階、事業承継を検討している段階はもちろん、「そもそも強みが分からない」という段階においても対応が可能です。

③ 「強み」に立脚して、企業の将来性を見る

いま中小企業の強みは「見える強み(有形資産)」から、「見えない強み(無形資産)」へと変化しています。知財金融ではこの「見えない強み」の代表格である「知的財産」に目を向けて分析を行います。

知的財産とは、既に製品・サービスになっているものだけではありません。取引先の企業や、競合他社においてこれから製品・サービスになるもの、さらにはその原型となるアイデアまでを含むものです。知財に目を向けることは、取引先の将来の成長可能性を知るきっかけになります。

知財金融を起点とした経営支援策の提案実績

先述のとおり、中小企業の強みは「見える強み(有形資産)」から、「見えない強み(無形資産)」へと変化しています。「見えない強み」の代表格である「知的財産」を深掘りすることで、企業により「刺さる」事業改善・新規事業創造の提案が可能になり、金融機関の支援策を高度化することができます。

知財金融促進事業では、以下のように多様な課題を抱える企業に対する提案を支援してきました。

● 企業の課題と知財金融における支援例

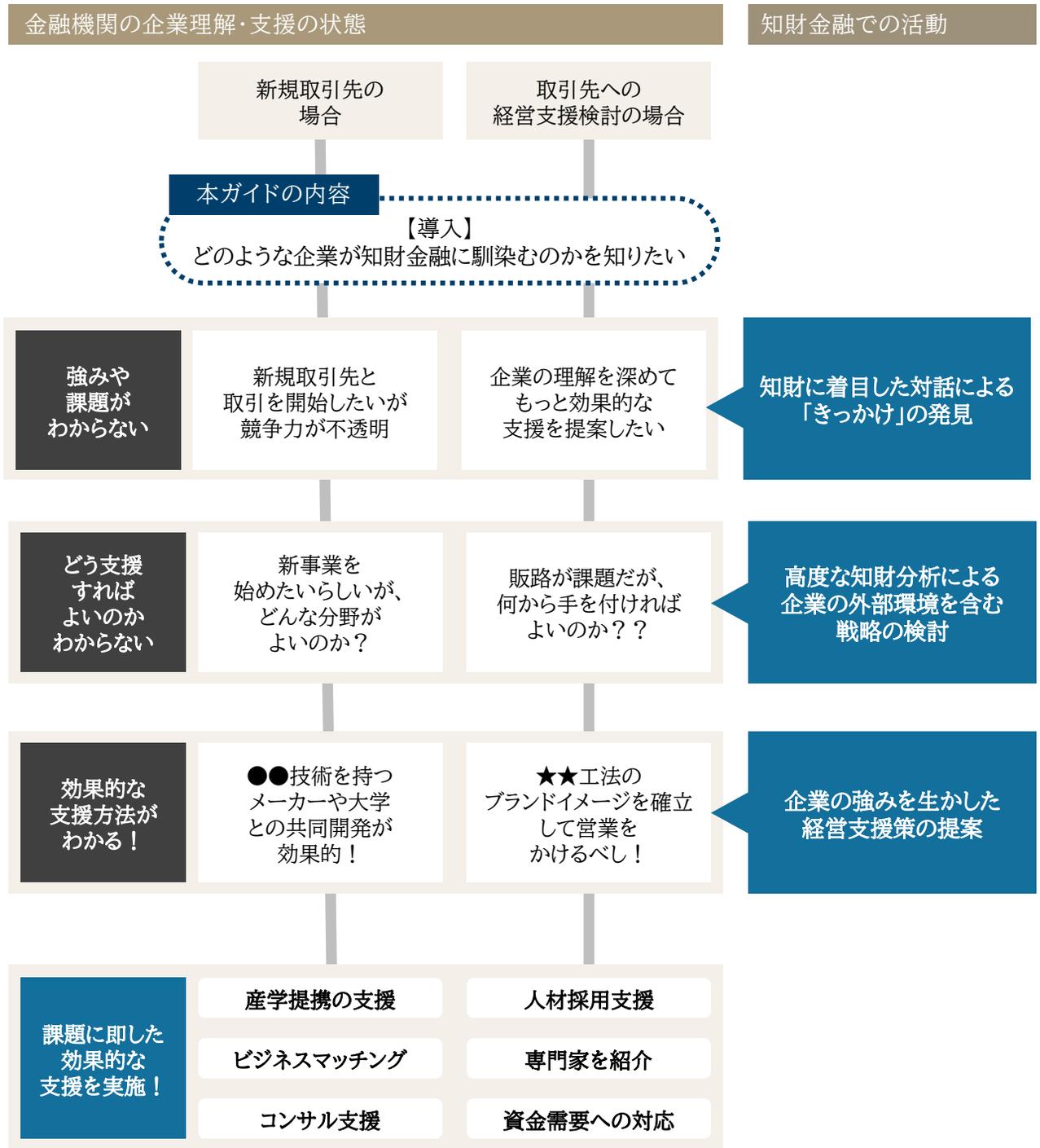
中小企業の課題例	専門家の支援実績	金融機関の提案例
<h3>伸び悩み</h3> <ul style="list-style-type: none">> 何が強みなのかよくわからない> 強みはあるが、伸び悩んでいる	<ul style="list-style-type: none">● 見えない経営資源に目を向け内部／外部環境を分析し自社の強みや課題を明確化● 強みをふまえて事業拡大の方向性や想定される課題を提示	<ul style="list-style-type: none">● 経営計画策定に係るコンサル支援やそれに向けた新規融資● 示された課題に即したソリューション提供
<h3>顧客拡大</h3> <ul style="list-style-type: none">> 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 地域の販売先の紹介● 戦略実行を担う専門家の派遣や、副業・兼業人材の紹介
<h3>市場開拓</h3> <ul style="list-style-type: none">> 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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の強化のための専門家マッチング
<h3>競争力強化</h3> <ul style="list-style-type: none">> 既存事業の競争力を強化したい> 自社の市場でのポジションを確認したい	<ul style="list-style-type: none">● 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活動の改善方針を提示● 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	<ul style="list-style-type: none">● 知財活動改善のための専門家マッチング● 長所の強化／短所の改善のための各種ソリューションの提供
<h3>承継問題</h3> <ul style="list-style-type: none">> 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 事業承継を知財面でサポートする専門家のマッチング● 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

知財金融の流れ（全体像）

知財はあくまでも企業の経営資源の一つです。いきなり知財だけにフォーカスしたのでは企業理解は的外れなものになり、効果的な支援策を生み出すこともできません。

知財金融に取り組む際には、以下のようにまずは知財金融に馴染む企業を見定めたくうえで、企業の全体像をとらえることが重要です。それを踏まえて知財に着目し、内部環境の分析、外部環境の分析、経営支援策の提案へと検討を深めていきます。

● 効果的な知財金融のはじめかた



各活動の位置づけ・役割

本ガイドにて企業選定と企業との目標のすり合わせができましたら、特許庁が実施する「知財金融促進事業」への参加を検討ください。本事業において、専門家支援による企業の詳細な強みや今後の取り組みに対する具体的な提案を記した、知財ビジネス評価書・提案書を作成いたします。（詳細は知財金融ポータルサイト(<https://chizai-kinyu.go.jp/>)をご参照ください。）

知財に着目した対話による「きっかけ」の発見	位置づけ	「強みが分からない」「課題が分からない」といった状態の取引先に対し、新たに「知財」をきっかけとして、将来の目標設定に向けた対話を行う。
	活動内容	既存の事業性評価に関わる活動に加えて、企業がもつ知的財産を中心とした「強み」を把握して、「そもそも利益の源泉は何か」「その利益の源泉は、企業のどのような強み(知的財産)で実現できているのか」を理解する。
	連携先・ツール	「知財ビジネス評価書(基礎項目編)」のひな形・手引きを活用し、金融機関の内部で検討を進める。必要に応じて、身近な知財の専門家、INPIT知財総合支援窓口等と連携しながら実施する。
高度な知財分析による企業の外部環境を含む戦略の検討	位置づけ	「企業の目的・目標」に向けて、企業の内部・外部(競合・市場等)の環境を把握して、強みを生かして企業・事業を強化するには、どんな課題があるのかを検討する。
	活動内容	「自社」の「現在」に加えて「将来」「他社」「業界」などのデータを分析する。
	連携先・ツール	知財ビジネス評価書を、主に知財情報分析を得意とする専門家と連携して策定する。
企業の強みを生かした経営支援策の提案	位置づけ	知財に着目して見出した企業の課題の中から、特に「金融機関として、企業に対して提案し、実現を促していく」経営支援策を具体的に検討する。
	活動内容	自社の経営課題を解決するために、強みを活かした活動、実現可能な戦略・活動を提案する。
	連携先・ツール	「知財ビジネス提案書」を、金融機関内の取引先支援の担当者等と策定する。経営支援を得意とする知財等の専門家と連携して策定することも可能。

取り組みの進め方

ここからは、具体的な事例をもとに取り組みのポイントを押さえていきましょう。取引先支援を進めるにあたっては、支援を依頼する専門家の提案を受け取るだけでは効果的な支援に結びつきません。取引先企業との対話を通じながら、企業が今後どのような方向に進んでいきたいか、それはどの程度のスパンで実現したいことかについて、金融機関主導で目線を合わせた上で、具体的にどのようなステップで取り組んでいくかまで落とし込むことによってはじめて効果が上がってきます。

次のページで紹介する山口銀行の例では、経営デザインシートを通じて目線合わせを行ったうえで、支援計画を策定した事例となります。取引先企業との目線合わせの進め方や、支援計画策定までの取り組みについて押さえていきましょう。

● 知財金融取り組みにあたってのポイント

事業の将来像を描き、ロードマップを作る

これから紹介する山口銀行の事例では、支援に向けた将来像が描けていることによって、金融機関・企業ともに現在取り組むことが明らかになり、両者のコミュニケーションの円滑化や効率化を図っていききました。

知財金融の取り組みにおいては、専門家の支援結果をもとに金融機関が主体となって取引先企業と将来の事業目標を共有し、専門家からの提案内容と将来像を有機的に結び付けていくことで、企業価値・経営力の強化や資金需要の効果的な掘り起こしにつながっていきます。

事業の将来像を描かない状態

専門家の提案内容(列挙)

アライアンス
先との交渉

販路・
営業力強化

ブランド
確立

IPO等での
資金調達



銀行担当者

提案内容をどのレベルで、何から支援したらよいか分からない

どのような効果が見込めるかも不明なため、支援を行い難い

事業の将来像を描けている状態

専門家の提案内容(ロードマップ化)



(時間)



企業

- ✓ 商標等の取得
- ✓ 知財紛争リスクに向けた制度活用
- ✓ 事業内容の精緻化



銀行担当者

- ✓ 事業継続のための融資・補助金支援
- ✓ アライアンス先の紹介・交渉
- ✓ 将来事業の潜在顧客に対するヒアリング

知財金融
活用事例

山口銀行 × IT業界企業 × 企業経営に明るい専門家

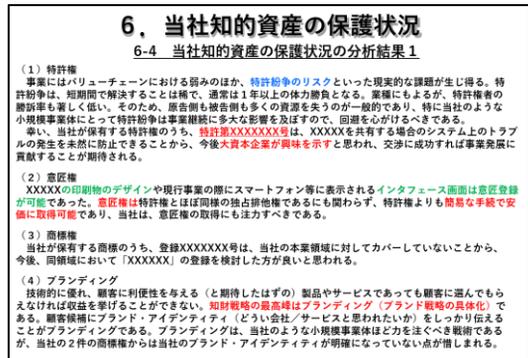
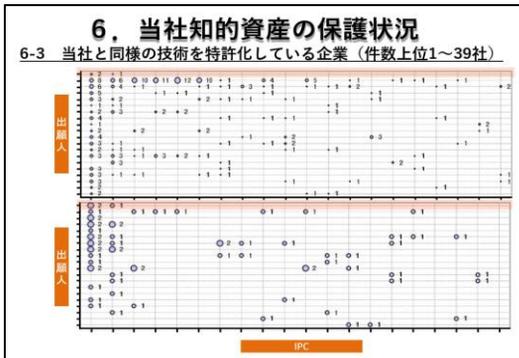
市場の縮小に立ち向かい、強みから新事業戦略を推進

Step1 知財金融促進事業での取り組み

山口銀行の取引先であるA社は、公共インフラに関する情報を集約・発信するITサービスを営んでいる中小企業である。昨今の少子高齢化に代表されるような人口動態の変化や新型コロナウイルスによる影響を受け、同サービスの利用者は減少し、事業環境の急激な悪化に苦しめられていた。

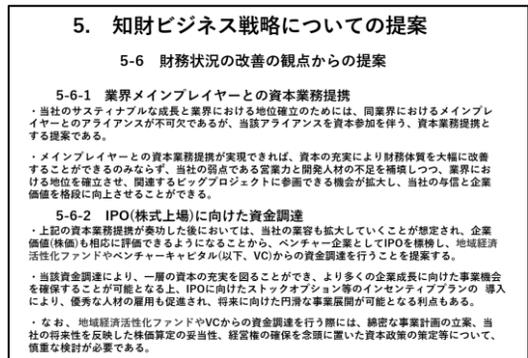
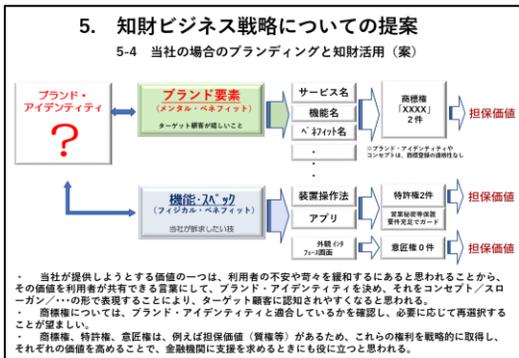
山口銀行では知財金融促進事業を活用し、A社の強みの源泉となっている「公共インフラの管理状況を検知するセンサー技術」を起点として、知財専門家の支援を受けながら、収益性を見込める事業領域の特定および、新事業における企業・銀行におけるアクションの整理に取り掛かった。

作成した知財ビジネス評価書例(抜粋)



競合他社が保有する知的財産権の取得状況を分析し、取引先企業の知財活用状況を評価

作成した知財ビジネス提案書例(抜粋)



ブランド力を高める取り組み方法を示しながら、知財を活用した今後のビジネス戦略を提案

POINT

知財ビジネス評価書・提案書とは

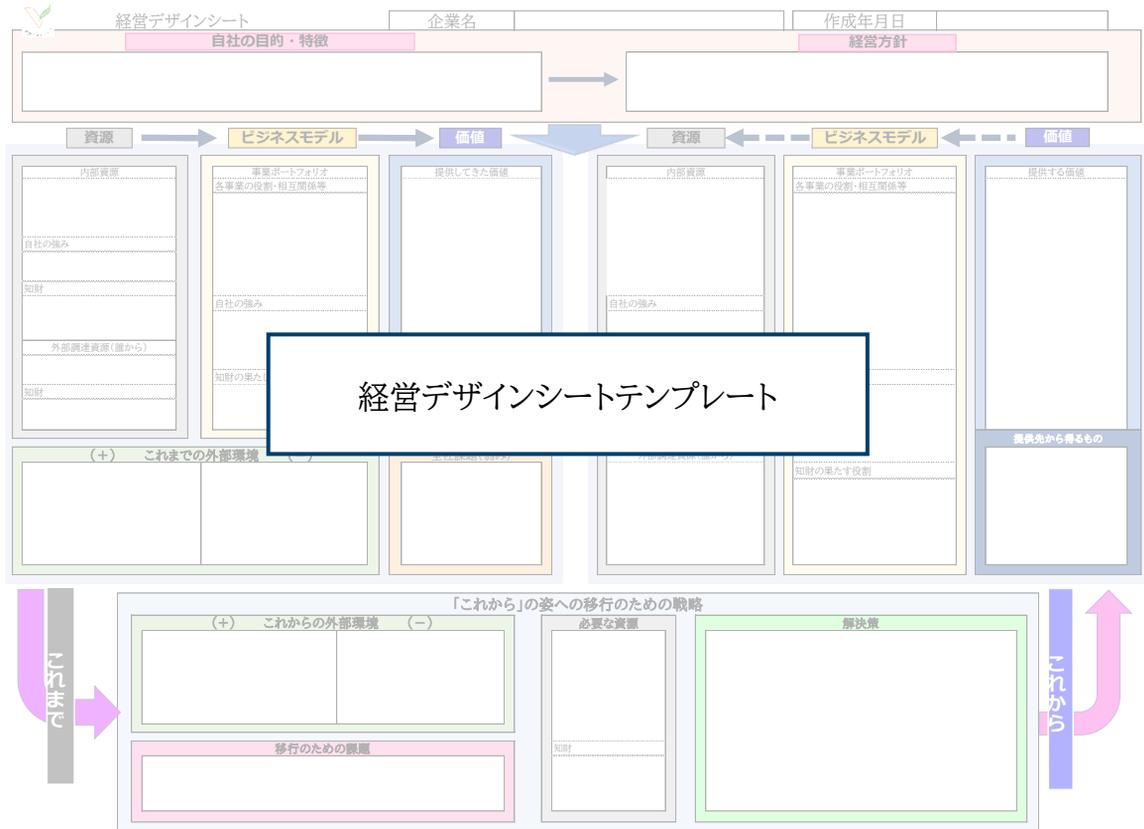
特許庁では、知財金融の普及促進を目的として、中小企業の強み(技術力やブランド力等の知的財産)と事業との関係性を専門家が評価した「知財ビジネス評価書」と、評価書の内容を基に強みを活かした今後の取組を提案した「知財ビジネス提案書」を提供しています。

「知財金融促進事業」において上記の取組を行っていますので、公募時期や公募要領等の詳細は知財金融ポータルサイト(<https://chizai-kinyu.go.jp/>)をご確認ください。

Step2 経営デザインシートを用いた整理

知財ビジネス評価書・提案書で示された提案を軸としながら、山口銀行とA社は、将来の事業において重視する価値と現状整理に取り組み、今後の取り組みについて経営デザインシートを活用し整理を行った。

経営デザインシート



! POINT

経営デザインシート(KDS)とは

企業のこれまでのビジネスモデルや強み、課題について整理を進めながら、将来的にどのような価値を提供していきたいかを考えるためのツールです。多様化する顧客のニーズやウォンツに的確に対応をしていくために、本ツールを活用することで**現在・将来という時間軸をベースとしながら「価値を生み出すしくみ」を構想する**、すなわち「経営をデザインする」ことができるようになります。

知財を切り口とした企業支援においても、単純に知財視点での取り組み提案を進めるだけでは有効な支援とは言えません。**取引先企業が将来どのような価値提供をしていきたいと考えているか、しっかりと目線を合わせた上で、必要な取り組みを知的財産に着目して整理をすることで、効果的な企業支援を実現できます。**

● 経営をデザインする(知財のビジネス価値評価)

https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/keiei_design/index.html

Step3 取引先に対する具体的な「支援計画書」

経営デザインシートを活用して整理を進めた事業の将来価値をもとに、具体的な支援プランについて「支援計画書」として取りまとめた。

既存事業の厳しい市場環境と、自社の保有する特許を中心とした「強み」の双方を加味した新市場開拓という指針の下に、専門家および金融機関にて以下の支援策を定めた。

支援計画書

現状において支援が必要とされる事項

「新事業を主軸とした経営基盤の再構築」
(背景)
・経営デザインシートに基づくディスカッションより、既存事業環境の回復が当面見込めない
・既存事業関連の優位性を十分に生かし、持続可能な成長を目指すために、早期のブランドアイデンティティ確立が必要である。

新事業における課題と対応

知財情報に係る整理が不足していることから、競争力強化に向けた権利取得や、ブランディングを進める。

金融機関による支援策

- ・ 新事業における有望顧客の紹介
- ・ 新事業における公的機関の機能を利用したアライアンス・販路拡大・専門家派遣支援
- ・ 既存事業に対する財務諸表分析と課題に対する手当

専門家による支援策

- ・ 特許紛争リスクの回避策提案
- ・ 新事業における知財戦略策定
- ・ 新市場における業界動向・メインプレーヤー精査

支援を通じて金融機関が得た価値

1. 提案書を起点に経営デザインシートを描くことで、A社の強みとなる技術をベースとしながら「勝てる」新規市場を特定することができた。
2. 行内で取引のあるA社の有望顧客に対してアプローチをかけることにより、効率的なビジネスマッチングを行えた。
3. 専門家によるコア技術に対する紛争リスクの分析と対応策が示されたことにより、融資判断におけるリスクを正確に把握ことができ、金融支援の検討を円滑に進めることができた。

2 企業選定&アウトプットイメージ把握ツール

企業選定&アウトプットイメージ把握ツールとは？

企業選定&アウトプットイメージ把握ツールは、主に金融機関において取引先企業と定期的なコミュニケーションを取る立場にある、支店所属の営業担当者を利用者として想定しています。

取引先企業の事業状況を直接把握するとともに、融資を中心とした資金面に関する業務を一手に引き受ける支店営業担当者にとって、より効率的に、シンプルに有効な支援先企業を選定いただくことを目指しています。



例：支店の
若手営業担当



例：支店長・
中堅営業担当



例：コンサル部門・
企業支援部門

新規顧客に対して
融資拡大をしたい

融資契約の拡大を課題としている若手営業担当。比較的財務状況の良い企業を対象として、**新規資金需要の掘り起こしを模索**している。技術に疎く、社長とのヒアリングでもビジネス機会を掴み損ねている。

既存顧客
つなぎ止めたい

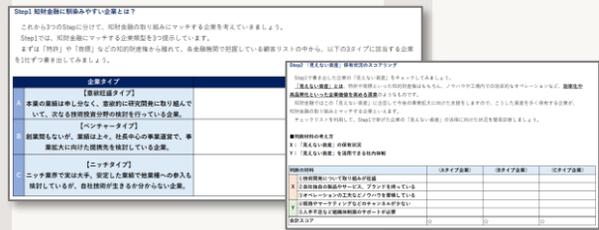
既存顧客のつなぎ止めに課題を感じている中堅営業担当。債務超過や条件変更といった経営課題を抱える企業を対象に、**経営支援を行いながら業績回復を目指している**。最近金利面で他行庫に攻勢をかけられており、顧客流出を懸念している。

非金融ビジネスの
きっかけが欲しい

非金融事業の分野を任せられることになった若手社員。先端的な取り組みに関心を持っており、**新規営業にも積極的に取り組んで、取引先企業の拡大・メインバンク化を目指している**。

本ツール：企業選定&アウトプットイメージ把握ツール

各担当者の手元の顧客リスト等から、支援が有効な企業はどこか？
そこに、「知財活用の提案」として、どのようなアウトプットを提供できるか？を把握するツール



「知財金融」の活動を通じた、他の公的支援事業とは異なる独自のアウトプット

非財務情報をカギとした、
新規顧客の獲得

非財務領域である知財を読み解くことにより、ESG投資やSDGsなど社会トレンドに合致した企業を掘り起こし、新規顧客の獲得につながります。

技術動向の専門的な把握により、的確な領域での成長融資

中小企業の事業運営において、どの市場で何の強みで勝負するかは死活問題であり、複雑です。技術の専門家抜きに有効な投資はできません。

伴走型支援を強化することで、
企業の資金需要を逃さない

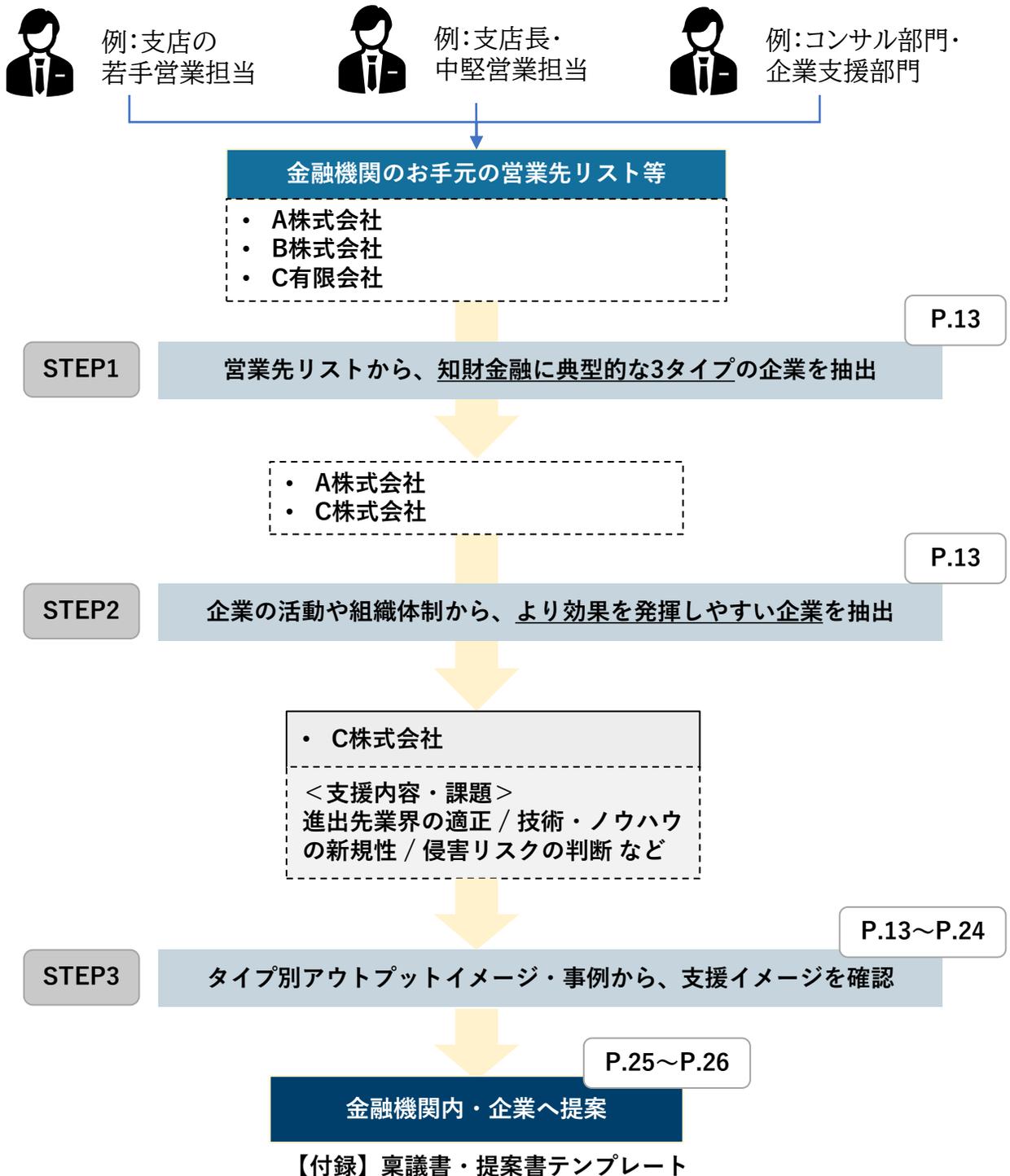
企業の強みの源泉である知的財産を支援の軸に据えることで、継続的なレーション構築を実現し、資金需要の掘り起こしにつながります。

知財金融にフィットする企業とは？

企業選定ワークでは、金融機関の手元の顧客リストから知財金融にフィットする企業を簡単に抽出することができます。

3ステップを通じて取り組みイメージが見えてきましたら、金融機関内の稟議・企業への提案に進みます。本章末尾に稟議・提案に向けた書面サンプルをご用意していますので、ご参考ください。

● 企業選定ワークの流れ



Step1 企業タイプによる抽出

Step1では、知財金融にフィットする企業タイプを3つ提示しています。まずは「特許権」や「商標権」などの知的財産権から離れて、各金融機関で把握している顧客リストの中から、以下の3タイプに該当する企業を1社ずつ書き出してみましょう。

	企業タイプ	企業名
A	【意欲旺盛タイプ】 本業の業績は申し分なく、意欲的に研究開発に取り組んでおり、次なる技術投資先の検討を行っている企業。	有限会社●●●
B	【ベンチャータイプ】 創業間もないが、業績は上々。事業拡大に向けた提携先を検討している企業。	株式会社■■■■
C	【ニッチタイプ】 ニッチ業界では実は大手。安定した業績で他業種への参入も検討しているが、自社技術が分野が分からない企業。	株式会社▲▲▲

Step2 「見えない資産」保有状況のスコアリング

Step1で書き出した企業の「見えない資産」をチェックしてみましょう。「見えない資産」とは、特許権や商標権といった知的財産権はもちろん、ノウハウや工場内での効率的なオペレーションなど、効率化や高品質化といった企業価値を高める源泉のようなものです。知財金融ではこの「見えない資産」に注目して今後の事業拡大に向けた支援をしますので、こうした資産を多く保有する企業が、知財金融の取り組みとマッチする企業といえます。

■ 合計スコアの考え方

項目数の合計値をもとに評価を行います。小計項目の計算方法に基づき、基礎点・加点の合計スコアを算出し、合計スコアが同一の場合は、基礎点の高いものを優先します。

判断の材料		企業タイプA	企業タイプB	企業タイプC
基礎点	①技術開発やブランド、デザインへの取り組みが旺盛	○		
	②自社独自の製品やサービス、ブランドを持っている	○	○	
	③オペレーションの工夫などノウハウを蓄積している			○
	小計(該当件数 × 2)	4 (2項目 × 2)	2 (1項目 × 2)	2 (1項目 × 2)
加点	④販路やマーケティングなどのチャンネルが多い		○	○
	⑤人材など組織体制面で知財を活かせる土壌がある			○
	小計(該当件数)	0	1	2
合計スコア		4	3	4

Step3 経営支援の内容をイメージしてみましょう

ここまでで、知財金融に取り組むことで企業価値・金融機能の強化に馴染む企業がイメージできたかと思います。

次ページからは、企業のタイプ別に専門家を活用した際の支援イメージをご紹介します。専門家による支援に関心をお持ちいただけましたら、以下のフローに基づいて具体的な支援に取り組んでいきましょう。

A

意欲旺盛タイプの取引先へのアウトプット・事例

取引先企業の競合と比較した提案

本支援では、特許権などを持っていない取引先の「目に見えない強み」を明らかにし、その課題を抽出することを目指した支援を実施した。知財専門家と金融機関が連携して、同社の売りである「加工技術」がどのような強みを持っているのか、どのような課題があるのかを明確にする支援を実施した。

● 知財ビジネス評価書例

各社加工技術の定性比較

- 主な競合の加工技術の情報を、企業HPやプレスリリースから収集して以下の通り取りまとめた。X社の、最大の優位性は「工期」にあると言える。
- ただし、加工コストでは他社に大きく後れを取っており、この点には対策が必要と考えられる。

	x社	B社	B社	c社
工期	◎	×	▲	×
廃棄物	◎	◎	?	○
汎用性	?	○	▲	?
加工コスト	▲	○	○	◎
実績	基本的には自社製品の加工に使用しているが、◆◆社からの委託加工も行っている。	YY地域の企業を中心に採用実績多数	大企業★★社において採用されている模様	詳細は不明
その他

金融機関の気づき

- 特許情報の客観的な分析や、公開情報による定性分析の結果、企業の加工技術の最大の強みは「工期」でありこれはオンリーワンの特徴であることが分かった。一方でコストには課題があることが分かった。例えば、「多少費用がかかってもよいので高速で金属を加工したいというような企業とマッチングすれば新たな可能性が見いだせそうだ。そんな話を他の取引先から聞いたことはなかっただろうか・・・」

企業の気づき

- 自社技術が、他社と比べても珍しい特徴を持っていることが明確になった。この強みを伸ばす／逆に弱みを補うといった方向性を検討するいいきっかけになった。

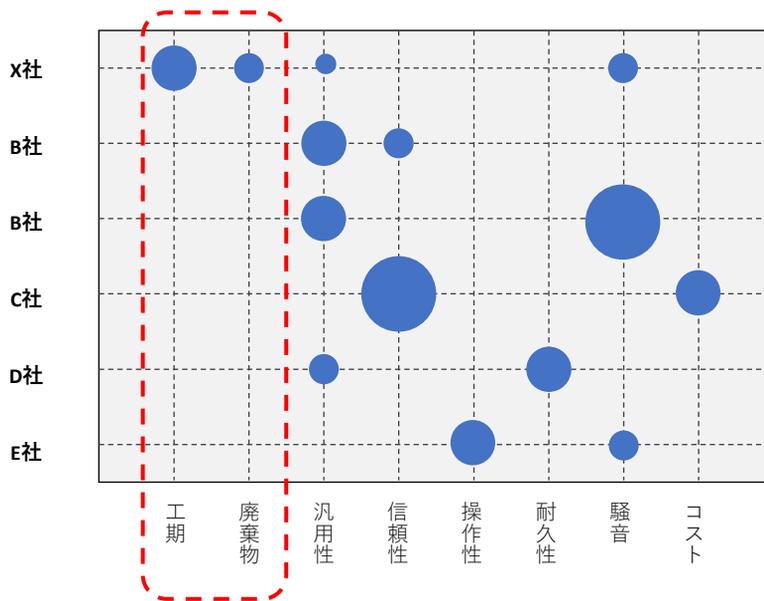
特許に着目した競合分析から自社の特徴を提示

本支援では、取引先が持っている「特許」に着目して、自社の業界におけるポジションを特定することを目指した支援を実施した。知財専門家と金融機関が連携して、同社の●●技術がどのような強みを持っているのか、どのような課題があるのかを明確にする支援を実施した。

● 知財ビジネス評価書例

X社の特許技術に類似する特許を持つ競合との比較

- X社の特許技術に類似する他社特許は現時点で100件あるが、静音性と環境負荷低減を両立する技術は他になく、この特徴はX社独自の技術である。



金融機関の気づき

- 企業からは自社の強みとして、●●技術がもつ独自性について説明を受けていたものの、競合との比較や技術的な情報を精査することができず、強みの適切な評価につなげられていなかった。今回類似する技術を保有する競合他社の取り組み状況を可視化いただいたことで、企業が伝えようとしていた強みの具体的な領域や優位性について、理解することができた。

企業の気づき

- 自社の持つ技術的な優位性については、従来の一般的な技術・手法との比較において優れているということまでは理解していたが、競合他社の技術開発の進展状況や最新の情報といった意味で技術トレンドを正確に把握できていなかった。知財視点での競合分析を進めることで、競合がどのような分野で特許出願を進めており、業界全体の中で自社が優位な領域が何かについて気づきが得られた。

大光銀行 × 建築業界企業 × 市場の分析に強い専門家 × 中小企業診断士

評価書・
提案書事例

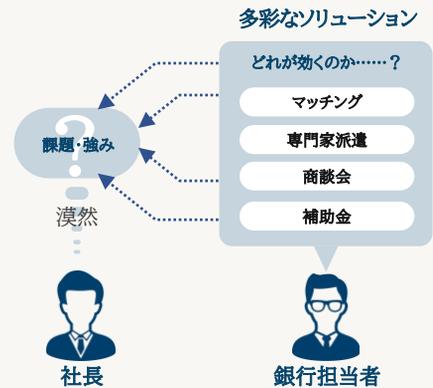
強みの競合優位性・市場性を知り、全国展開に挑む

背景・課題

独自の工法を強みとする建設会社B社は、自ら施工会社として受注・施工するだけでなく、パートナー企業に技術供与を行うビジネスを展開し、県内を中心に事業を営んできた。

そんなB社では、事業の全国拡大を検討するようになった。しかし、独自の工法が競合の工法と比較してどんな強みがあるのか、また、全国展開に向けて何が課題なのか漠然と理解はしているものの系統だった整理ができておらず、打ち手を絞り込むことができずに悩んでいた。

大光銀行側も、自らの多様なソリューションのうちB社にとって最も効果的なものはどれなのか見極めきれずにいた。



知財金融促進事業での支援内容

市場の分析に強い専門家がB社工法と競合する工法を洗い出し、強みや市場での採用状況等を比較のうえ整理して知財ビジネス評価書に取りまとめた。

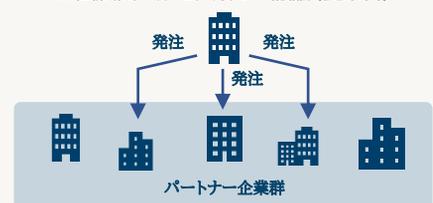
その結果、B社工法は他社工法と比較して技術的な優位性がありシェア拡大のポテンシャルはあるものの、営業力や施工キャパシティがネックとなって事業を拡大できていないことがわかった。

また、この評価結果を受けた提案フェーズでは、評価フェーズとは異なる専門家(中小企業診断士)が検討を支援。B社が本部として案件を受注し、技術供与した全国のパートナー企業に案件を発注するビジネスモデルを将来イメージとして共有し、それに対する課題・打ち手や、金融機関の支援策が議論された。

技術や市場の観点で競合比較(評価書)

	C社工法	XX工法	YY工法
汎用性	○	▲	×
作業性	◎	×	○
コスト	▲	▲	◎
...

全国展開の形を共有して議論(提案書)



金融機関による支援

大光銀行とB社は全国展開のポテンシャルがあること、また、そのための喫緊の課題はパートナー企業開拓であることを共通の認識とした。

これを踏まえ、大光銀行では提携している営業支援エージェントをB社に紹介。B社では今後、当該エージェントと連携し、パートナー企業を全国規模で開拓。工法の全国レベルでの普及に挑戦していく。

効く支援がわかった！

営業支援
エージェントの
マッチング

専門家派遣

商談会

補助金



銀行担当者

継続支援事例

将来事業を見据えた、協業企業との効果的な関係構築

知財ビジネス提案書の内容

C社では、主要製品として長年提供を行っていた道路交通系事業が、自動車保有台数の減少に伴い漸減傾向になるリスクを考慮し、新たなビジネス構築を検討していた。

知財ビジネス提案書では、必要な技術およびパートナー要件を提示した。きらぼし銀行では提案をもとに、専門家による継続支援を受けながら、現在の自社のポジションから協業企業との効果的な関係構築に向けた支援に取り組んでいた。



取引先に対する具体的な「支援計画書」

支援計画書

現状認識

- 20XX年4月に新サービスをローンチ
- AI搭載の認証技術(特許取得のAIパーキング)を利用することで、導入コストが低い
- 産学連携によるシステム構築
- 認証技術で特許登録済

支援プロセス

- 競合他社出願の状況を把握。この後のシステム・サービスの傾向を予測
- 貴社の知財ポジションを把握し、事業展開のうえに必要な知財について分析
- 将来の事業展開に必要な知財の定義。今後の海外展開も見据えた活動方針についての策定。

取り組みテーマ

新サービスおよび周辺事業の発展に向けた知財戦略構築

知財ポジション把握と
事業拡大に向けた知財戦略構築

競合の狙う領域 当社の知財状況 将来の事業機会

支援計画

	10/17週	10/24週	10/31週
支援計画のミーティング	MT		
知財からの競合動向調査			
自社ポジションについて現状と将来像			
知財戦略の方向性検討			
知財戦略の具体策について検討			
活動指針のまとめ			

支援を通じて金融機関が得た価値

- 新サービスの要となっている技術が持っている魅力や競争力を明らかにすることで、**新事業を視野に入れた協業パートナーとの関係構築支援に結びついた。**
- 市場における知財目線でのポジションを整理することで、他のサービスへの連携など**将来の資金面における支援や、海外展開を見据えた新たなビジネスシーズの検討に移ることができた。**

B

ベンチャータイプの取引先へのアウトプット・事例

事業のバリューチェーンと知財の関係から取引先への提案

ベンチャータイプの場合には、各事業におけるバリューチェーンに対して自社が保有する知的財産がどのように機能しているか、整理できていない企業も多くある。支援の中では改めて事業を可視化するとともに、強みを生かすための事業展開の指針について、策定支援を行った。

● 知財ビジネス評価書例



金融機関の気づき

- Y社の現業の強みが、マフラー事業の製造と、販売・マーケティングにあることが分かった(これを活かせるような新事業を支援するのがよさそう……)

企業の気づき

- 漠然とはわかっていた自社の強みを、専門家の手を借りて改めて整理して理解することができた。

プロセスに着目した自社技術の「強み」のPR

本支援では、強みとなる技術が加工工程の中のどの工程に効果を発揮するかといった点について、分析を行った。一般的な工法と比較した際のメリット・デメリットについて精査を進め、同技術を魅力に感じてもらえる営業先の選定やPR方法について支援を行った。

● 知財ビジネス評価書例

Z社独自技術の概要

- Z社が独自開発した金属加工技術は、下記のように一般的な工法とは作業工程が異なり、工期短縮と共に廃棄物を削減できる点が大きなメリットとなる。

Z社加工技術の工程

The diagram shows two process flows. The 'Z社技術' (Z社) flow starts with '位置合わせ' (positioning), followed by two steps with three dots each, and ends with '仕上げ' (finishing) and '完了' (completion). The '一般的工法' (General method) flow starts with '位置合わせ', followed by three steps with three dots each, and ends with '仕上げ' and '完了'. The Z社 flow is shorter and has fewer steps.

Z社加工技術に用いる装置

(装置写真)

Z社加工技術のスペック

	工期	廃棄物量	作業コスト	汎用性
Z社技術	1-2時間	50 ml	約1000円	◎
一般的工法	約10時間	400 ml	約800円	×

金融機関の気づき

- Z社の製造技術が他社とどう違うのかわかった。またその違いの結果、工期・廃棄物量・汎用性が他者より優れ、コストではやや劣ることが分かった。

企業の気づき

- 自社技術を客観的に見ることはなかなか自分ではできないが、専門家によりこのように示されたことで理解が深まった。

評価書・
提案書事例

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

他企業とのアライアンスやブランド戦略を支援

背景・課題

山口銀行とその取引先の自動車部品メーカーD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いた。

その対話の中で社長から、D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。

この内容は、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。

専門的事項の認識共有に課題があった



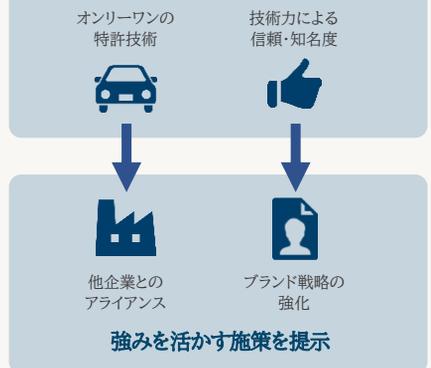
知財金融促進事業での支援内容

技術の事業化に強い知財の専門家が、D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、D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D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、D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。

B社の目に見えない強みを整理



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D社のアライアンスやブランド戦略を支援し、D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、D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、D社に真に必要な人材や企業を見極めて支援していくことができるとのことである。

専門家と連携し、事業化を引き続き支援



群馬県信用組合 × 金型製造業 × 事業戦略構築に強い専門家

継続支援
事例

海外新市場への参入に向けた知財情報管理体制の確立

知財ビジネス提案書の内容

金型製造業を営むE社は、国内金型製造業の縮小の最中に品質優位をもって市場競争を維持している。一方で現状の利益構造から新分野への進出が課題となっており、知財ビジネス評価書・提案書による支援を受けた。

成長性ある海外市場への参入に向けて、①自社技術の保護、②新分野における技術情報収集、③ブランド構築の3点について取り組みが必要となることから、群馬県信用組合では継続して専門家の支援を受けながら情報管理体制の確立に向けた支援に取り組んだ。



取引先に対する具体的な「支援計画書」

支援計画書

■ 取り組み目標

マイルストーン	営業秘密保護	特許情報活用	ブランド構築
2023年3月末	社内ルール策定	他社特許情報の収集・分析スキームの確立	強みの「見える化」
2024年3月末	営業秘密保護の継続実施・改善	自社技術の確立	強みの「魅せる化」
2025年3月末	営業秘密保護の継続実施・改善	自社固有技術の知財保護の取り組み	外部発信

■ 専門家による支援内容

営業秘密保護セミナーの実施

知財情報分析スキルアップセミナーおよびマニュアル提供

自社の強み再発見ワークショップ

オズボーンのチェックリスト等を活用した創発意識向上

■ 金融機関による支援内容

J-PlatPatの検索スキルアップにあたって
INPIT知財総合支援窓口の活用

新領域における技術者および知財人材のマッチング

魅せる化フェーズにおける広告業者の紹介

知財分析ツール調達に向けた支援

支援を通じて金融機関が得た価値

1. 新技術の開発を伴う海外市場参入に向けたマイルストーンおよび取り組みテーマが明確になり、**段階ごとに満たすべき資金需要を効果的に選定することができた。**
2. 専門家を活用した支援によって、金融機関では支援しづらい新市場の技術動向を随時企業にてウォッチする体制ができあがり、**事業環境の正確な情報収集が可能となった。**

C

ニッチタイプの取引先へのアウトプット・事例

自社技術が生きる新事業領域の提案

本支援では、既存事業における強みを明らかにした上で、新事業構想に向けたアイデア整理に向けた取り組みについて支援を行った。新事業構想では自社技術の弱みについても理解をしながら、他社の特許内容を精査の上、競争優位かつ権利侵害のリスクを抑えた事業選定の考え方について支援を行った。

● 知財ビジネス評価書例

強みを活かした新事業の提案

- 分析の結果、O社の独自技術の最大の強みは加工の速さ（それによる工期の短さ）であると判明した。これらの強みを活かした新事業のアイデアを以下の通り提案する。

強み「加工の速さ」を活かした新事業：●●●●

- 独自技術を活かした新事業として、●●●●を提案する。
- のうち、特に◆◆用途では「見た目」が重視されるが、加工に時間がかかると金属が変色し、見た目が悪くなるという課題が存在する。現在一般的には、高価な薬剤を使用することによりこの課題に対処しており、加工コスト高騰を招いている。貴社技術を適用することにより、薬剤を使用せずに見た目の劣化を抑制することができると考えられる。
- この領域での競合としては、P社やQ社が想定されるが、貴社技術の適用によりコスト面でこれらとの差別化が可能と想定される。
- 他社特許として特許XXXXX号などが存在し、事業実施の際はこれらに対する注意が必要。

他社製品の例



- ・ P社
・ 製品名：▲▲
・ 小売価格XXXX円
- ・ Q社
・ 製品名：▲▲
・ 小売価格XXXX円

関連する他社特許の例



- ・ 特許XXXXXX号
・ 出願人：P社
・ 特徴：・・・。
- ・ 特許XXXXXX号
・ 出願人：Q社
・ 特徴：・・・。

金融機関&企業の気づき

- 独自技術を活かせる市場とそこでの戦い方の方向性が見えたので、これに基づいて次のアクションを検討することができる！

百五銀行 × 塗装業界企業 × 技術の事業化に強い専門家

評価書・
提案書事例

ハイテク企業の理解を深めマッチングを提案

背景・課題

F社は、塗装業界の中小企業である。社長が一人で研究開発を担っているが、その技術力は非常に高く、独自の特殊塗装技術を持ち、特許も取得している。

しかし、現在この技術を活用している業界は、非常に収益性が低い。そのため、より収益性の高い新たな業界への技術転用を検討していた。

これに対し、F社の取引先である百五銀行はC社に対して何ができるかを常々考えていた。しかし、C社の最大の特徴である「技術」は、銀行員にとっては理解が難しく、その検討は困難を極めていた。

技術の理解が難しく、提案ができなかった

新たな業界への技術転用を模索したい



社長



銀行担当者

知財金融促進事業での支援内容

技術の事業化に強い知財の専門家が、技術・特許価値・市場等の観点で分析を行った。

技術の分析では、F社の技術の概要・他社と比較した際の特徴・今後の強化の方向性等が整理された。また、特許価値の分析ではアルゴリズムを活用し、特許の技術的競争力が非常に高いことや、特許価格の推算値が示された。

市場の分析では、現業の市場の見通しや狙うべき新市場、さらにはその新市場へのアプローチ方法の案等が示された。

知財ビジネス評価書



技術

- が★である点で他と異なり…
- 技術の応用によりさらなるハイテク化が見込まれ…



知的財産

- 技術的競争力: AA-
- 推算価格: ★★億円



市場

- 現市場はコロナ渦で…
- ▲技術を活かして
- ◆市場に売り込むことで…

金融機関による支援

百五銀行では、今回の事業を通してF社の技術の特徴、特許の価値の高さ、相性の良い市場などについて幅広い視点から理解が深まった。

今回得られた知見に基づき、今後はマッチング支援などでF社の新事業を支援していくことを検討している。今までは技術・知財の理解の難しさから、どんな企業を紹介すればよいかわからなかったが、今回の事業で理解によって深まり、支援ができるようになってきたという。

理解が深まり、効果的な支援が可能に

条件①+②+③を満たす企業を
マッチングするのがよさそう!

条件①

条件②

条件③



銀行担当者

尼崎信用金庫 × 化学品企業 × 知財情報の分析に強い専門家

継続支援
事例

主力事業の収益力強化に向けた販路開拓

背景・課題

業界内において、機能性とどまらず美観性の維持までを行うG社製品は、ほかに類を見ない独自性高いポジションを確保している。一方、知財ビジネス評価書・提案書では大手素材メーカーの進出や認知度の低さが指摘されており、販路確保が重要な課題と指摘されていた。

尼崎信用金庫としては、販路拡大に向けた具体的な交渉相手・方法の特定に向けて、継続的に専門家の支援を受けながら既存顧客を中心とした掘り起こしおよび営業方法の支援に取り組んだ。



取引先に対する具体的な「支援計画書」

支援計画書

現状認識

- ・ 独自開発商材であり、美観維持効果が特徴。
- ・ 自社施工のほか、創業支援でも実績有り。
- ・ 事業売り上げは減少傾向にある。
- ・ 商材に係る技術は秘匿されており、特許出願は行わない方針。

支援プロセス

- ・ 類似商材が多く存在する中で、G社製品の優位性を明確化する。
- ・ 特許分析および金融機関ネットワークを利用した、収益力あるベンチマーク企業を探索。
- ・ 今後の活動指針の策定

取り組みテーマ



支援計画

	10/11週	10/17週	10/31週
支援計画のミーティング	MT		
支援計画書(案)策定			
商材の強み把握および保護			
ベンチマーク企業の探索			
活動方針検討			
活動指針のまとめ			

支援を通じて金融機関が得た価値

1. 過去に協業経験のある大企業との継続的な取引に向けた、ビジネスモデル構築および権利保護の取り組み方が整理されたことにより、**大規模な資金需要獲得に向けた可能性を見出すことができた。**
2. 商品ラインナップの拡大に向けた知財情報を含むリスク検討および対応指針が示されたことにより、今後の販路拡大に際して**金融機関による正確なリスク把握につながった。**

【付録】提案に向けた稟議書・提案書

付録ページでは、知財金融への取り組みに向けた金融機関内での稟議・提案に向けたフォローを目的として、稟議書のサンプル資料を掲載いたします。知財金融の取り組みは、直接的な融資手続きや評価と比較すると地道な活動となりやすく、取り組みについて理解を得にくい場合が少なくありません。

一方で、企業の強みに基づいた支援は中長期的な視点では企業の成長を促し、最終的には融資拡大や企業経営の安定などといった金融機関にとってのメリットにもつながります。この点を加味した稟議書サンプルを以下に掲載いたしますので、企業の特徴や本紙のアウトプットイメージを示しながら、金融機関内および企業への提案にお役立てください。

金融機関内における稟議書サンプル

(支店長名)

知財金融取り組み提案書

(担当者名)

既存の優良顧客様のうち、知財金融促進事業にて示された企業選定&アウトプットイメージ把握ツール所定の基準に則り選定された以下企業様につきまして、知的財産を活用した金融支援を行うことを提案いたします。

■対象企業:(企業名)

当該企業は、技術開発への取り組みが旺盛であり、自社ブランドや独自の特許といった有望な無形資産を保有しております。加えて販路やマーケティングに係るチャンネルや営業に係る人員数などといった、上記無形資産を価値化するための組織体制を整えております。

このため、知的財産を起点とした事業支援を行うことにより、企業様が検討されている自社技術を起点とした成長支援を実施することで、新規資金需要の掘り起こしにつながることを期待できます。

別途資料におきまして、当該事業における支援結果のサンプル資料を掲載いたしますので、ご参照の上事業への応募についてご検討・ご裁可の判断をいただきますようお願い申し上げます。

■別添資料:(本紙アウトプットイメージ)

令和〇年〇月〇日

(担当者氏名)

企業に向けた提案書サンプル

〇〇〇株式会社 御中

知財金融取り組み提案書

(金融機関名)

(支店長名)

貴社は、技術開発への取り組みが旺盛であり、自社ブランドや独自の特許といった有望な無形資産を多数保有している状況にあります。加えて、同技術の展開に向けた販路やマーケティングに係るチャンネル、営業に係る人員などといった、上記無形資産を価値化するための体制面についても整っております。

このため、知的財産に着目した取り組みを推進することによって、貴社が検討されている他業種参入についても、有望市場の選定や新商品の展開方針といった事項について、有効な支援が実現できると期待されます。

別添資料におきまして、知財金融の取り組みにおける支援結果サンプルを掲載いたしましたので、ご参照の上お取り組み実施の可否につきまして、ご検討をお願い申し上げます。

■別添資料:(本紙アウトプットイメージ)

令和〇年〇月〇日

扱(担当者氏名)

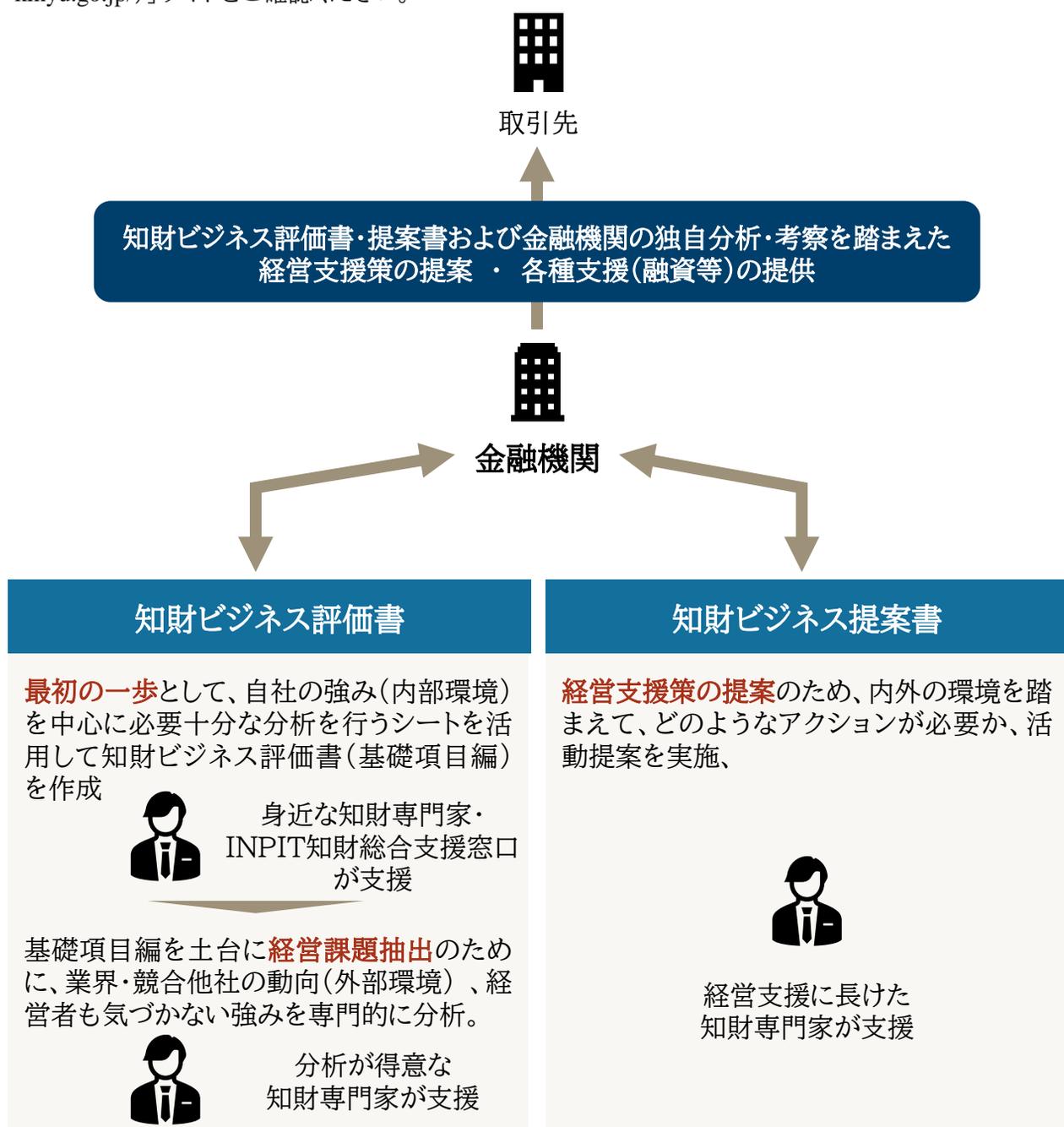
3 専門家による支援事業のご紹介

知財金融の役割と「評価書」「提案書」について

知財金融は、金融機関が中心となって「知財」をきっかけとした経営支援策の提案や各種支援（融資等）の提供を検討する活動です。

特許庁が実施する「知財金融促進事業」ではこの活動を推進することを目的として、**金融機関は知財の専門家と連携して策定する「知財ビジネス評価書」「知財ビジネス提案書」という2つのアウトプットを活用しながら、独自の分析・考察を交えつつ取引先に対する提案等を実施します。**

※知財金融促進事業における公募情報等詳細については、「知財金融ポータル(<https://chizai-kinyu.go.jp/>)」サイトをご確認ください。



知財ビジネス評価書・提案書のご紹介

本節では、実際の令和3年度知財金融促進事業の事例をもとに、知財ビジネス評価書及び知財ビジネス提案書のイメージを紹介します。

読者の皆様に疑似体験をしていただけるように、仮定の事例を設定し、ストーリー風で紹介をしております。ぜひ知財金融の効果を感じ取っていただければと思います。

知財金融に取り組む金融機関・取引先企業



取引先企業 X社

- 業歴30年、社員数15名程度の中小企業で、自動車部品を製造販売している。
- 独自開発した金属加工技術を保有。この技術を使って製造した自動車のマフラーがメインの製品。BtoCでカスタムパーツとして販売している。
- 創業者でもある社長は技術系出身で、一人でX社の研究開発を担っている。上記の独自技術も社長が発明した。この技術については特許も取得済み。
- マフラー事業の市場は縮小傾向であり、新たな事業を模索している。しかし、なかなか新事業のアイデアが生まれずに悩んでいる。



Y銀行

- 多様な企業支援のソリューションを持つ地域金融機関である。
- X社との関係性は10年程度続いており、融資のみならず、補助金の紹介や商談会の紹介など、様々な形でX社を支援している。
- X社の新事業についても何かしらのソリューションで支援できないかと考えており、新事業に本当に見込みがあれば融資もしたいと考えている。
- 社長から独自技術を活かした新事業のアイデアを聞いたことはあるが、技術が専門的すぎてよくわからず、何をどう支援したらよいか見極められずにいる。

知財金融促進事業での支援の概要

技術の事業化を得意とする専門家が、知財ビジネス評価書を作成しました。また、金融機関が同専門家のアドバイスを受けつつ企業と議論を重ね、知財ビジネス提案書を作成しました。

得られた知財ビジネス評価書・提案書の構成は、以下のようなものでした。次ページ以降で、赤字のページについてページのイメージを紹介します。

知財ビジネス評価書

1. エグゼクティブサマリ
2. 企業概要と沿革
3. 事業の現状
 1. 事業概要
 2. **バリューチェーン**
 3. 財務状況
4. 市場動向
5. 知的財産
 1. **保有技術概要**
 2. **競合比較**
 3. 知財戦略
6. まとめ
 1. 強みと課題
 2. **強みの活かし方**

知財ビジネス提案書

1. **エグゼクティブサマリ**
2. 知財ビジネス評価書の概要
 1. 強みの概要
 2. 提案の概要
3. 評価書をふまえたX社の可能性
4. X社のブランディング戦略に関する提案
 1. ブランディング手法例
 2. X社の戦略案
 3. 懸念点
5. 金融機関の提案
 1. 提案する支援
 2. アクションプラン

知財金融に取り組む金融機関・企業

特許庁では、平成26年度から中小企業支援を推進する知財金融促進事業を実施しています。これまでに多くの金融機関が本事業を利用し、取引先に対して本業支援の提案や融資の提案を実施してきました。

知財金融促進事業の実績(平成26年度から令和5年度まで)

220 機関

知財ビジネス評価を実施した地域金融機関数
知財ビジネス評価・提案書作成件数は1400件超
(そのほか伴走による評価も有)

地銀 81.8%
信金 44.5%
信組 16.8%

知財ビジネス評価を実施した地域金融機関の割合
(統合等を反映した機関数から算出)

約 103億3千万 円

知財ビジネス評価によって融資につながった総額
90機関が211件の融資(フォローアップ調査結果)

令和5年度の知財金融促進事業の実績

利用機関数
27 機関

評価書・提案書総数
86

● 参加金融機関一覧

令和5年度も、全国各地のさまざまな金融機関が本事業を活用し、中小企業支援に取り組みました。

東北 2機関

(信金)盛岡信用金庫/(地銀)七十七銀行

関東 11機関

(信金)足利小山信用金庫、朝日信用金庫、楽鴨信用金庫、高崎信用金庫、千葉信用金庫/(信組)群馬県信用組合、第一勸業信用組合
(地銀)足利銀行、きらぼし銀行、大光銀行/(政府系)商工組合中央金庫

中部 5機関

(信金)上田信用金庫/(信組)飛騨信用組合/(地銀)名古屋銀行、百五銀行、北國銀行

近畿 3機関

(信金)尼崎信用金庫、大阪シティ信用金庫、但陽信用金庫

中国 3機関

(信金)しまなみ信用金庫、東山口信用金庫/(地銀)島根銀行

四国 1機関

(地銀)もみじ銀行

九州 2機関

(信金)九州ひぜん信用金庫/(地銀)豊和銀行

参考

知財金融の参考資料等

知財金融のご紹介

知財金融パンフレット

- ・ 知財金融を紹介する、全6ページの簡単なパンフレットです。
- ・ https://chizai-kinyu.go.jp/cms/wp-content/uploads/chizai_kinyu.pdf



各種マニュアル

金融機関職員のための知的財産活用のススメ[入門編]

- ・ 金融機関職員向けの入門編マニュアルです。
- ・ 知財情報収集の方法、銀行業務での知財活用方法を紹介しています。
- ・ https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota-info/document/panhu/kinyuu_syokuin.pdf



金融機関職員のための知的財産活用のススメ[応用編]

- ・ 金融機関職員向けの応用編マニュアルです。
- ・ 銀行業務での知財活用方法を詳細に紹介しています。
- ・ <http://chizai-kinyu.go.jp/cms/wp-content/uploads/reference03.pdf>



特許情報検索サービス「J-PlatPat」の活用

- ・ 金融機関職員向けの、知財検索データベース「J-platoat」操作マニュアルです。
- ・ <http://chizai-kinyu.go.jp/cms/wp-content/uploads/reference14.pdf>



知財ビジネス評価書(基礎項目編)作成の支援ツール

知財ビジネス評価書(基礎項目編) ひな形・作成の手引き

- ・ 本書でも紹介した知財ビジネス評価書(基礎項目編)の作成ひな形と、それを活用して知財ビジネス評価書の(基礎項目編)を作成するための手引きです。
- ・ <https://chizai-kinyu.go.jp/cms/wp-content/uploads/tebiki.pdf>



知財に関する相談先

INPIT(インピット)知財総合支援窓口

- ・ 中小企業等の経営課題の解決に向けて、「知的財産」の側面から支援を行う地域密着型の相談窓口です(47都道府県に設置)。
- ・ 金融機関の皆様におかれましては、中小企業支援をされる際、知財に関する課題がありましたらぜひともお問い合わせください。
- ・ 相談は無料・秘密は厳守いたします。

全国共通ナビダイヤル:0570-082100 (全国47都道府県のお近くの窓口におつなぎいたします)
ホームページURL: <https://chizai-portal.inpit.go.jp/>



より詳しい情報はこちら

知財金融ポータル

<http://chizai-kinyu.go.jp/>



改訂

初版	令和4年3月31日
第2版	令和5年3月31日
第3版	令和6年3月31日

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