

事例：経営者のアイデアを事業化する際に必要な知財意識の向上

■ 金融機関における成果のサマリ

☞ 特許だけでなく商標も含めた知的財産情報を活用した対話の進め方を経験し、取引先に対する提案の幅が広がった。

■ 金融機関の概要、取り組みのきっかけ



- ・ 店舗数（国内54店舗）
 - ・ 資金量（1兆312億円）
 - ・ 2015年より知財金融に取り組む
- ※店舗数・資金量は2019年3月末時点



同社との信頼関係を深め、今後一層取引を深めていくためには、これまでとは違った視点からのサポートが必要であると感じ、今回「知的財産」の観点から対話を試みることにした。

■ 金融機関が具体的に実施した、実態把握や本業提案等

金融機関内部での実施事項

J-PlatPatを活用して同社の知的財産に関する情報を収集し、現状把握にむけた準備を実施。

一般消費者のニーズにこたえるアイデアを経営者が中心となって創出し、それを特許と言う形で出願しているだけでなく、商標権の出願も確認できた。

一方、同社の商品数と比較すると、商標権の数が少ないことに疑問を持った。

企業に提案した内容

知的財産の情報を中心に対話を進めることで、同社におけるアイデア創出のプロセスやその背景にある考えを把握。

商標については取得意義や活用方法に悩んでいることも判明したため、支援機関（知財総合支援窓口）を利用して商標の活用等に関するアドバイスを提案。

■ 取り組みの成果（できるようになったこと）

当行は以前より、知財ビジネス評価書を活用して、お客様の事業性評価を深めるための検討をしていました。

当行のお客様は製造業ばかりではなく、サービス業も多いので、特許だけでなく商標という観点からも評価することが必要であると考えていたため、今回の伴走型支援に関する取組テーマとして検討を行いました。

J-PlatPatの研修受講後、実際に商標という観点からの評価にも取り組み、お客様と特許や商標という観点からコミュニケーションするための基盤をつくることができました。

■ 取引先企業における成果のサマリ

☞ 自社のビジネスモデルにおける知的財産の役割を再認識することができ、今後の事業展開に改めて知的財産の視点を取り入れる意識が生まれた。

■ 取引先企業の概要



有限会社プランニング・エム

所在地：長野県長野市高田671-1
従業員数：9名
業種：土産品の企画・販売等



商品特徴は、信州産りんご&クリームチーズを使用。りんごとクリームチーズの濃厚で爽やかな味わいの2層の本格タルトです。

■ Before / After

経営者のアイデアを商品化することによって事業を展開してきている。

以前はアイデアについて積極的に特許出願を実施したり、またユニークなネーミングを考えて商標登録を実施してきたが、商品のライフサイクルが短くなる中でその意義を見出せなくなってきていた。



自社における今後の事業展開と知的財産の関係性を整理することができ、支援機関（知財総合支援窓口）の利用も検討しながら進める方向性が見えた。

■ 取引先企業のコメント

当社としては、独自のアイデアについて「知的財産」という認識を持っている一方で、特許権や商標権といった制度を活用することが当社のビジネスモデルにマッチしていないのではないかと悩みを持っていました。

以前、知的財産の専門家と話をしたことはありましたが、内容が難しかった記憶があります。今回、金融機関の方から知的財産の話が出てきたことは驚きでしたが、金融機関が知的財産の観点から話をしてくれると、こちらも話をしやすく、非常に助かりました。



代表取締役 藤澤正明氏