



■当行の概要（単体）（2019年9月30日現在）

設立：1941年7月1日
本店：島根県松江市魚町10番地
資本金：207億円
主要勘定：総資産5兆6,130億円 預金等(預金+NCD)4兆428億円 貸出金3兆1,578億円
拠点数：(国内本支店) 81 (出張所) 69 (国内事務所-東京-) 1
(海外事務所-大連、上海、バンコク-) 3

本業支援コース(サポートあり)

専門家の支援によりお取引先の知財評価と「具体的な」事業提案を実施。今回の取り組みを機に「行内での知財評価に関する今後の広がり」が期待できる。

- ・お取引先の知財を行員がより理解し、本業支援に繋げることを目的に、本業支援コースを選択。
※専門家から個社別の知財評価と、今後の活用方法について提案を受けた。
- ・当行が広域地銀であるため、事業参加した支店は3県にまたがった。
- ・特に事務局担当研究員を招き、他の地域金融機関も含めた知財関連のセミナーを開催した。
- ・3支店（対象企業数3社）が本業支援コースに参加。今後、行内全体に展開する際のノウハウが蓄積できたほか、取引支店においては、お取引先の知財に関する見識を高める事が出来た。

【3支店の立地場所】



取り組みによる成果

評価対象企業の保有知財の把握と技術的側面の理解が高まり、今後のお取引先に対する「付加価値向上」の活動がより具体化できた。

- ・通常の企業訪問、営業活動において「専門用語」や「技術力」が把握出来ていなかったが、今回の取組で知財分野から事業価値を把握できた。
- ・行員がお取引先の知財に関する理解を深めたことで、より具体的に支援活動の質・量を高める効果が見られた。
- ・各評価対象企業に向け各々、
 - ①ライセンス交渉の方針
 - ②事業戦略構築
 - ③大手企業との事業連携に向けた課題分析が提案され、高い効果が見られた。

【企業訪問による成果（例）】

- ✓ 特許を話題にしたことで、技術的観点から競合会社との関係性、業界シェア、他社製品との違い（性能、混合能力、販売価格、設計、生産方法等）が理解できた。

- ✓ 特許のライセンスの可能性、想定提案先の選定などを具体的に提案する事が出来た。
- ✓ 今後の事業性評価、企業付加価値を高める活動において有効なツールとなった。

①地域金融機関で勉強会を開催し、知財活用例の周知を実施

- ・当行内だけでなく、地域金融機関全体で「知財」の理解を深めるため、地元業界団体の会（当事業参画支店の所属する「金融保険部会」）に、当事業の事務局担当者とともに、経済産業省中国経済産業局職員を招聘し勉強会を開催。
- ・法人取引担当者を中心に、地元金融界への知財活用方法についての事例を通じた活用例の周知を図った。

講師所属：三菱UFJリサーチ&コンサルティング
経済産業省中国経済産業局
会議名：知財活用による経営支援強化講習会



上：参加支店の支店長、下：講師

②ブロック内の役職者会議において知財事業の勉強会を実施



参加支店所属のブロック役職者会議の様子

- ・参加支店の所属するブロック内役職者会議で、知財事業の内容を解説。
- ・具体的な知財提案書を元に、事業提案の内容、知財活用による大手企業とのライセンス交渉の留意点、知財「価値」について理解を深めた。
- ・事業参画した支店より、当事業に参加したことで、特殊な「知財（技術力）」を把握し、競合他社に対する企業の優位性を理解できた。また、若手職員と経営者のリレーション強化が実現できた旨の説明がなされた。

知財事業に参加して

知財ビジネス提案書を通じ、知財の観点からお取引先の事業を見たことで、経営者と担当者の情報格差が是正でき、営業活動が活発化できました。