

広島銀行【広島県】

1. 広島銀行の概要

(2019年9月30日現在)

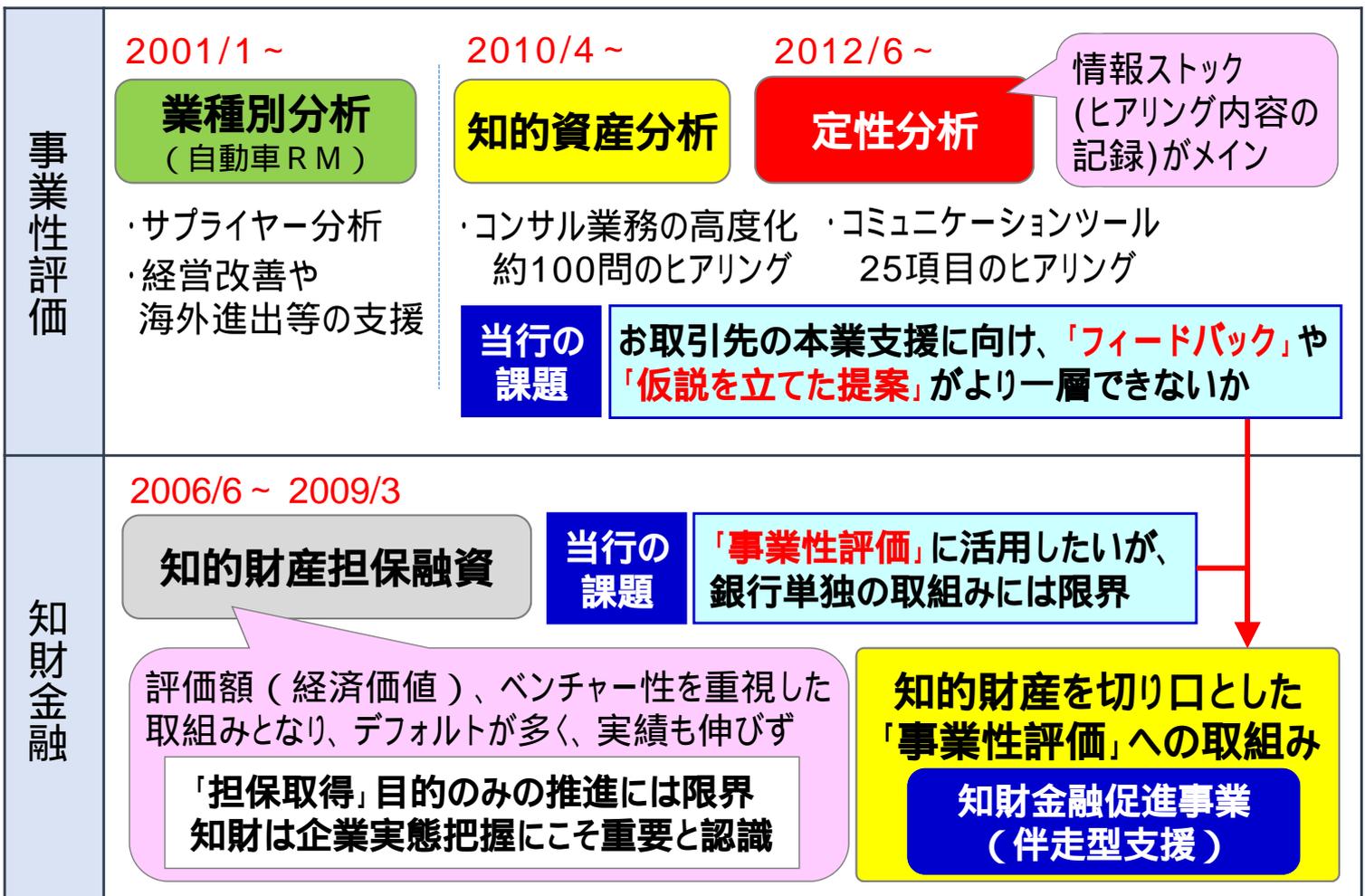
創業	1878年(明治11年)11月
資本金	545億73百万円
預金	7兆3,384億円
貸出金	6兆3,137億円
従業員数	3,496名
店舗数	国内本支店 151

イメージキャラクター
ひろくん



©HIROSHIMA BANK

2. 事業性評価と知財金融への取組み経緯



3.これまでの伴走型支援の取組み（～2018年度）

【事業性評価を知的財産の観点から深化させる仕組みづくりにチャレンジ】

「企業知的財産活用診断サービス」 2017年6月取扱開始

累計30社
2020年1月末現在

コンセプト

- ・知的財産を切り口としたお取引先との**コミュニケーションツール**の開発
対話結果と課題認識を**フィードバック**
- ・**既存の仕組みを活用した**お取引先と銀行双方に有益なスキーム
「**知財総合支援窓口**」の**専門家アドバイスの活用**

「知財総合支援窓口」の専門家の知見を活用し、広島銀行の行員が知的財産活用の観点から、お取引先の事業内容等をヒアリングのうえ、「**企業知的財産活用診断書**」として提供する無料のサービス。

【スキーム】



「活用診断サービス」で「知的財産」への対応レベルは**格段に向上！**

一方で、

- ・既存の事業性評価（ ）の取組みとの**ダブルスタンダード**が課題に！
- ・社会的課題である**事業承継**の取組みへの活用も検討課題！

いわゆる「事業性評価シート」に基づく顧客理解とコンサルティング

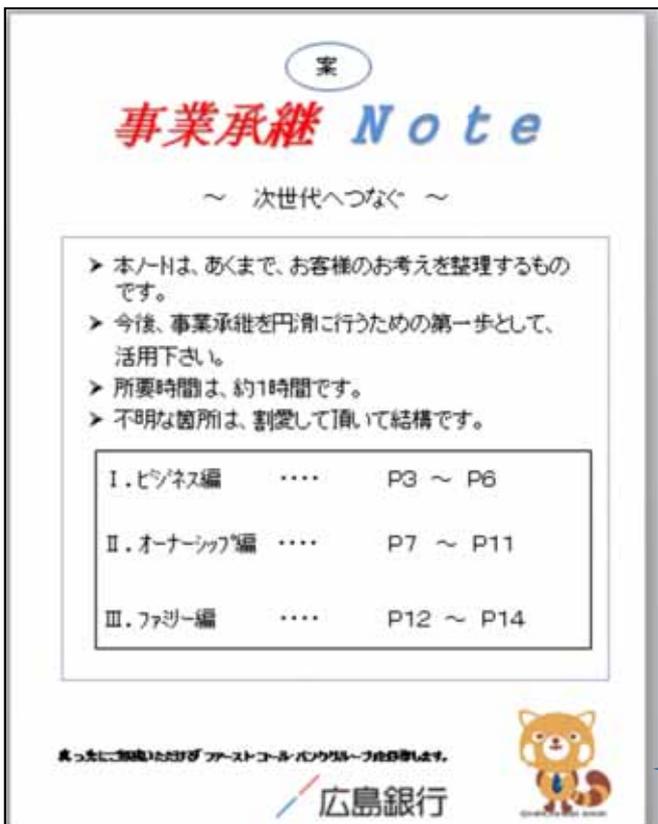
2019年度の取組み

- ・既存の事業性評価で手薄だった「商品の深掘り」によるコンサルティング提案の向上
- ・事業承継支援への活用方法の検討

4.今年度の取組み

事業承継支援

事業承継の準備段階で、顧客と一緒に現状整理と計画策定を行うツール「事業承継Note(仮称)」に「知財」の要素を織込み、株式の承継だけでなく、本業支援・成長支援にも活用



事業承継Note(仮称)の内容

- ・後継者
- ・株主・家系図
- ・固定資産(不動産)、負債

・知的財産権
・知的資産(ヒト・モノ・ノウハウ)

- ・事業承継計画書

**知財関連
約30項目**

バランスシート(B/S)にのっていない資産

知的財産権(特許権・意匠権・商標権)		
自社名義の知的財産権はありますか?	あり	なし
親族名義の知的財産権を自社で利用していませんか?	あり	なし

モノ・技術:差別化要因等

後継者に承継すべき技術等を教えて下さい。	
競合する技術をもっている企業はどこですか?	N社
競合企業の技術との差別化要因は何ですか?	精度の高い研磨技術

人:差別化要因等

ノウハウ:差別化要因等

知的財産権

内容	承継方針
商標権は登録あり	そのまま使用
A氏の時取得した特許を使用	会社が買収、自社特許を使用

知的資産 (ヒト・モノ・ノウハウ)

今後の伝承方針	
・N社と市場シェアを分け合っており、当社の生き残りを左右する。	
・精度の高い研磨技術で技術を後継者も習得要。	を生産。研磨

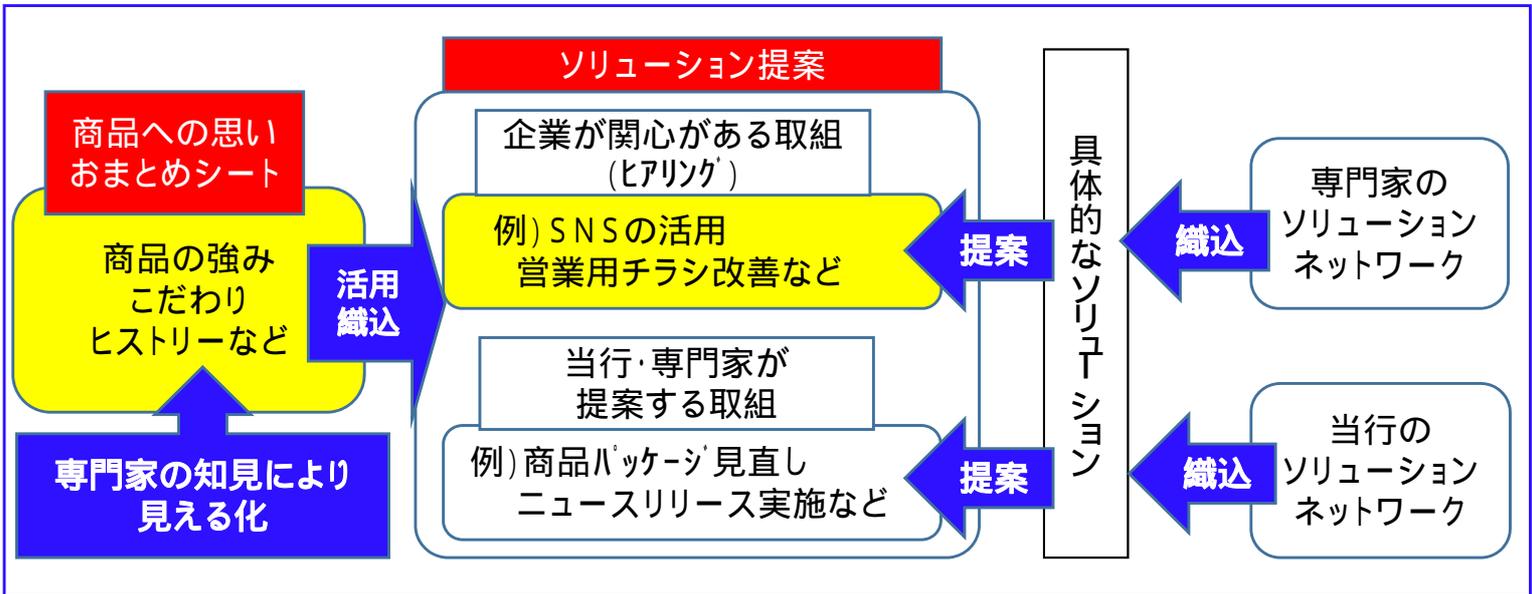
記載省略

記載省略

5.今年度の取組み

ブランディング支援

専門家の知見を得て、「商品へのこだわり」に着目したヒアリングを行い、「商品への思いおまとめシート」を作成の上、コンサルティング提案を実施！



商品への思いおまとめシート

歴史・エピソード・商品の由来	競合する他社商品・サービスの特徴
.....
.....
.....
自社のこだわり・PRポイント・商品パッケージ、知財権の有無	他社のこだわり、PRポイント、商品パッケージ、知財権の有無
.....
.....
.....
顧客へ取組活動(現在)
.....

商品の魅力度アップに向けたソリューション提案

ブランド化の方向性	
ブランド化の対象商品	
強み	
ターゲット顧客	
課題	
	観点	商品の魅力度アップに向けたソリューションのご提案
商品	強調すべき事項
	強調すべき事項の背後の物語性
プロモーション	伝達媒体・伝達内容の見直し
		現状の自社ショッピングサイトの改善(ミラサポ専門家派遣など) ⇒若年層、子育て世代、共働き世代を意識した商品写真・Webデザインの検討。 SNS、Instagramへのアップキャンペーンなど(同) 広島ブランドショップ「TAU」などを活用した試験販売(広島県など) ワークショップ型セミナー『販売塾』『チーム型支援』の活用(ひろしま産振構) ⇒パッケージのブラッシュアップ、ネーミング(商標登録など)、営業用ツール作成支援 百貨店でのテスト販売などを総合的に支援 将来的な販路拡大を企図した、飲食店向けの取組み着手

Copyright © Masahiko OSHIKUBO.