

令和3年度 中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業

公募説明資料

令和3年度 中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業 事務局

E-mail: jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com

(委託先) PwCコンサルティング合同会社

1. 本事業のねらい

知財経営支援金融機能活用促進事業とは※

本事業は、

金融機関が専門家と共に取引先企業に対して、

企業が自社の強みを活かして将来構想を実現するための

経営支援策の提案を行う事業です。

※本事業名にある「知財」は、いわゆる「知的財産権（特許・意匠・商標等）」のみではなく、企業が持つ「強み」全般（大切にしていること、お取引先から評価を得ていることなど）を指します。

本事業に応募いただきたい方

- 本事業では、以下に示す様々な課題・目的を持つ金融機関様・企業様に、応募いただきます。
- 応募いただいた金融機関様・企業様には、企業が保有する「強み」を活かして、将来のありたい姿を実現するためのご提案をいたします。

企業の課題/目的の例	実施すべきこと（例）	金融機関の課題/目的の例
優れた強みがあるが伸び悩んでいる	将来目指す姿を明確化し、それに向けて企業の強み（技術やブランドなど）を活用する戦略を検討	経営計画策定に係るコンサル支援を強化
創業資金が不足している	技術やブランド等の知的財産を加味して事業の将来性を評価し、資金調達を検討	技術等による将来性を加味して、新規創業の資金需要に対する評価を強化
製品等の「質」を評価して取引できる買い手・仕入先を見つけたい	相手企業の弱みとなる「技術」を可視化して、そこに対応する自社の「強み」を相手に提案する営業ツールを策定	取引先企業の経営改善、新規の資金需要の創出
有望市場（サステナビリティ、CASE対応等）への進出可能性を検討したい	有望市場において自社の知的財産（技術やブランドなど）を活かして事業を行うための連携相手を提案	新事業創造に係るコンサルや、SDGs/ESG対応への支援を強化
新事業開発の人材が足りない（人材確保のための戦略を立てたい）	新事業領域におけるビジネスモデルを検討し、その実行のために確保すべき人材像を示す	取引先企業の事業拡大、新規の資金需要の創出、人材紹介支援の強化
事業の承継先が見つからない	「技術」などをベースとして、自社の強みに対して適合可能性が高い承継先を検討	事業承継支援におけるオプションの洗出しと可能性の検証を強化

本事業での支援策の全体像

- 金融機関が企業の課題や目的を起点に経営支援を行うために必要な支援策として以下の2要素を想定。本事業ではこれらを組合せ、中小企業の目的達成に寄与するよう事業を設計します。

対象企業が抱えている課題や目的 (例)

中小企業 (自社) の強みが何なのかわからない

中小企業 (自社) が伸び悩むが、何をすべきかわからない

中小企業 (自社) の◆◆の強みを活かして新事業を創りたい

新たな販路を開拓したい

●●技術に△△技術を組み合わせると新事業に繋がる

◆◆の強みを踏まえ、★★分野への販路拡大が効果的

△△技術を開発するための人材の確保策を具体化、産学連携を実行

★★分野に販路を拡大するマーケティング策を具体化



金融機関：
独自でのコンサル実施・ソリューション提供や資金需要への対応

本事業での支援策

「ビジネス」と「強み」を分析した「知財ビジネス評価書」作成

知財専門家等が、経営者の思い・ビジネスモデルや企業が有する強みを整理・分析を通じ、「目的」の達成に必要な「自社の強みの活かし方」を検討。

「強みを活かす」具体的な戦略を検討した「知財ビジネス提案書」作成

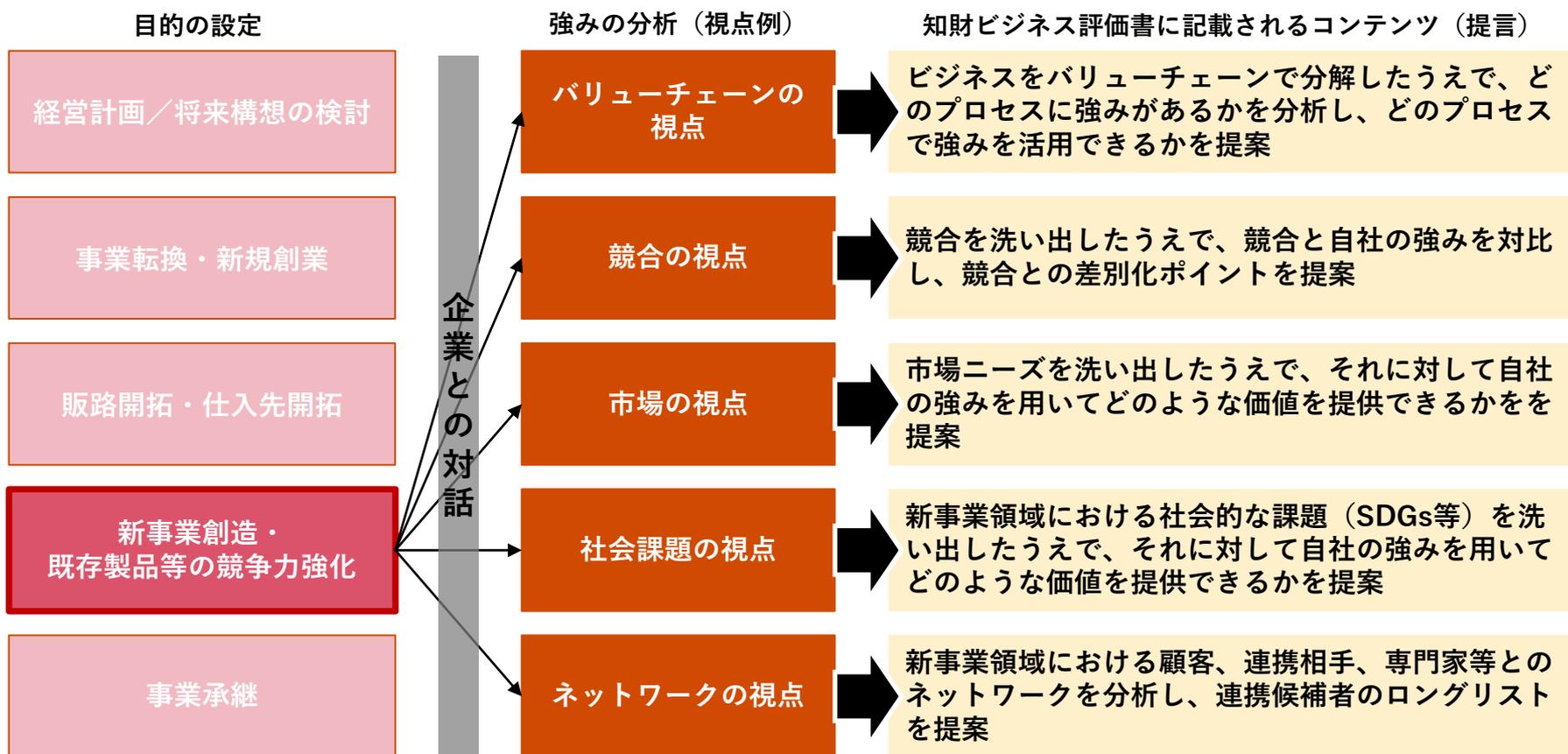
経営専門家等が金融機関と共に、強みの活かすために、自社として必要・実現可能な戦略・活動 (例：人材確保・産学連携の実施) を検討する

知財ビジネス評価書

- 知財ビジネス評価書では、「目的」を設定したうえで様々な視点で自社の「強み」の分析を行い、「目的」の達成に必要な「自社の強みの活かし方」を検討します。

知財ビジネス評価書のイメージ（新事業創造を目的とする場合の例）

知財ビジネス評価書：目的・対話から知財を多面的に分析・提言したもの



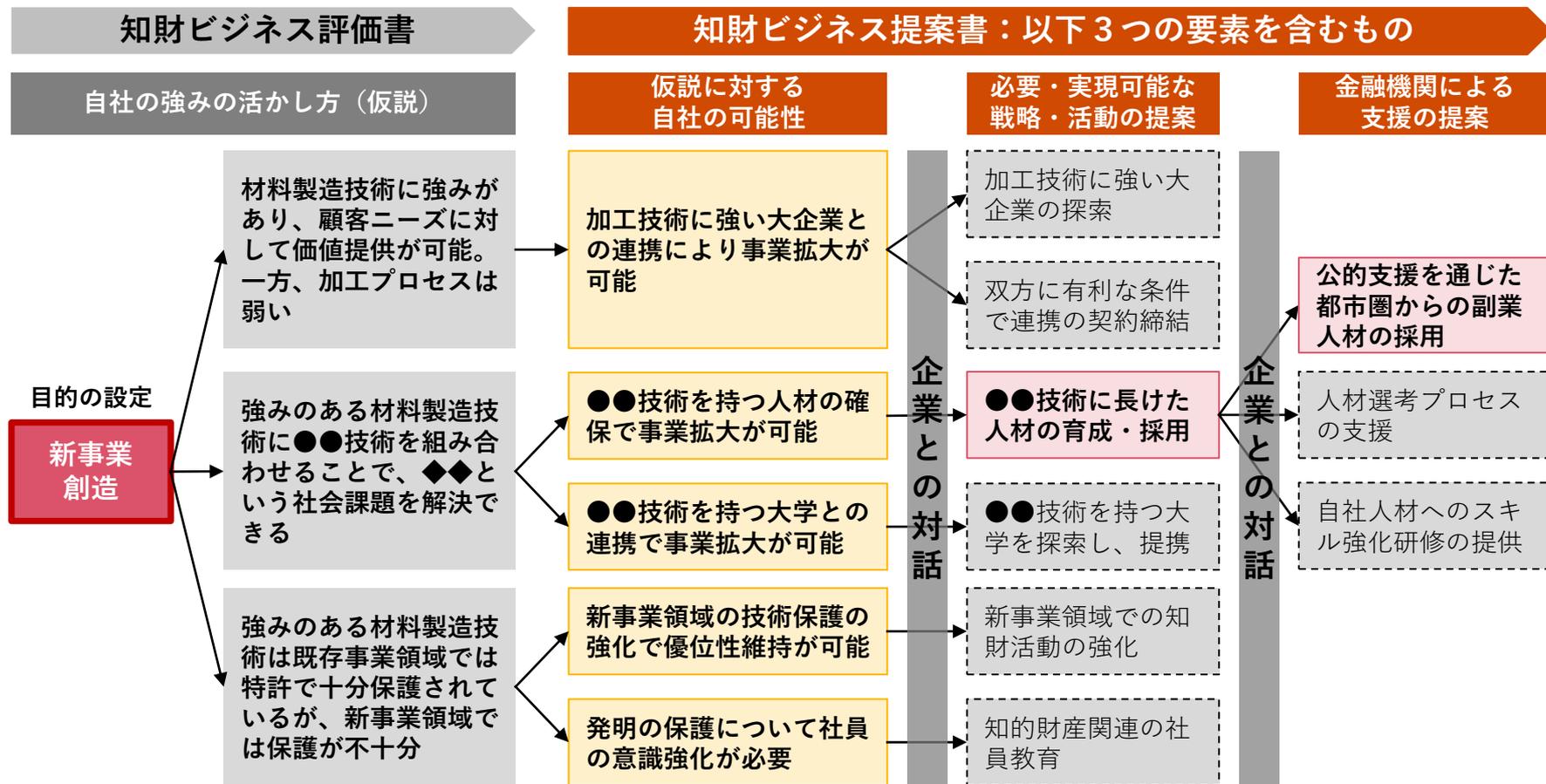
知財ビジネス評価書 – エグゼクティブサマリのイメージ

企業概要	XXX	
目的	XXXという課題に対して、●●の新事業創造を検討しており、その戦略を策定したい	
分析対象	<ul style="list-style-type: none"> 当該企業が有するXXという知的財産権 加えて、経営者・金融機関との対話を通じて見えた●●という強み 	
分析結果	<p style="text-align: center;">バリューチェーンの視点 P.XX</p> <p>新規事業のバリューチェーンを鑑みると、プロダクト単独での提供では利益確保が不十分と想定され、・・・</p>	<p style="text-align: center;">競合の視点 P.XX</p> <p>強みのある材料製造技術は既存事業領域では特許で十分保護されているが、新事業領域では保護が不十分で競合に侵食される可能性</p>
	<p style="text-align: center;">市場の視点 P.XX</p> <p>新事業の市場全体のニーズとして▲▲規制への対応が挙げられるが、XX社強みである材料製造技術では★★の削減量を抑制し、▲▲規制への対応が可能。</p>	<p style="text-align: center;">社会課題の視点 P.XX</p> <p>強みのある材料製造技術に●●技術を組み合わせることで、当該新規事業では、◆◆という社会課題を解決できる</p>
	<p style="text-align: center;">ネットワークの視点 P.XX</p> <p>新規事業の将来売上をより高めるためには、貴社強みのある材料製造技術に●●技術を組み合わせることが必要であるが、国内には対象とがない</p>	<p style="text-align: center;">XXの視点 P.XX</p> <p>・・・</p>
	<p>XXに対する新規事業については、以下の観点で要素技術の開発／獲得・アライアンス形成を実現できれば、参入可能かつ、競合優位性がある（ビジネスチャンスが大きい）と判断される。</p> <ul style="list-style-type: none"> 材料製造技術に強みがあり、顧客ニーズに対して価値提供が可能 強みのある材料製造技術に●●技術を組み合わせることで、◆◆という社会課題を解決できる（課題）強みのある材料製造技術は既存事業領域では特許で十分保護されているが新事業領域では保護が不十分 	
	<p>評価結果と提案</p>	
	<p>・・・</p>	

知財ビジネス提案書

- 知財ビジネス提案書では、「自社の強みの活かし方」をもとに仮説を構築し、**強みを活かすために必要・実現可能な戦略・活動を提案**します。

知財ビジネス提案書のイメージ (新事業創造を目的とする場合の例)



点線：候補ではあるが企業との対話を通じて実現困難・優先度が低いと判断する活動

(参考)昨年度事業との違いについて

- 昨年度までは、まず知財を分析し、企業の課題や目的を明らかにする流れでした。
- **今年度は、応募時に、企業様・金融機関様に「課題・目的」を設定いただきます。**その上で、知財を見る・使う流れとし、よりターゲットを絞った支援策の提案が可能になると考えております。

～2020年度

最初に知的財産を分析し
企業の強み・課題・目的を分析



取引先の事業や強みがよくわからない・・・



知財を切り口とした企業の実態把握
(知財ビジネス評価書)



取引先の事業や強みがよくわかった！！



知財ビジネス評価書をもとに専門家と
様々な支援オプションを検討
(知財ビジネス提案書)



●●、○○、△△等をしてはいかがでしょうか！

2021年度～

将来に向けた企業の課題・目的をセット。
そのために知財を見る・使う



取引先の市場が衰退している。
新たな事業の創出を支援したいが、
どんな分野の事業が良いだろうか？



課題や目的に即した内容の分析を知財に着目して実施
(知財ビジネス評価書)



●●分野なら取引先企業の強みを活かそう！
でも○○が足りないのか・・・



知財ビジネス評価書をもとに専門家と
課題解決・目的達成のために効果的な支援を検討
(知財ビジネス提案書)



貴社の強みに○○を合わせて●●分野で
新事業を創出するために△△制度を使って
○○の専門家を採用しましょう！！

2. 公募の概要

公募を行うコース

- 本年度の事業では、大きく分けて「A：中小企業の経営支援コース」「B：金融機関の知財活用高度化コース」の2つの類型での公募を実施いたします。

コース	申込対象者	コースの内容
A 中小企業の 経営支援コース	地域金融機関 中小企業 信用保証協会	「知財ビジネス評価書」のみの作成 <ul style="list-style-type: none">• 取引先企業（自社）のやりたいこと（事業の計画・将来構想）や強みに関する理解を深める• 取引先企業（自社）が保有している<u>知的財産（技術など）の競争力を深く理解</u> 「知財ビジネス評価書」「提案書」の両方の作成 <ul style="list-style-type: none">• 取引先企業（自社）の経営力強化に向けて、<u>新たなアプローチで、販路拡大・新事業開発・事業承継などを検討</u>• 当該アプローチを経営専門家の手により深堀
B 金融機関の 知財活用高度化 コース	地域金融機関	「A」コースの組織的な実施を検討 <ul style="list-style-type: none">• 金融機関様の経営サポート部門やコンサルティング部門等にて、<u>「知財を考慮した事業性評価」や「取引先企業の知財活用支援」をソリューションの一つとして検討</u>

公募類型および期間

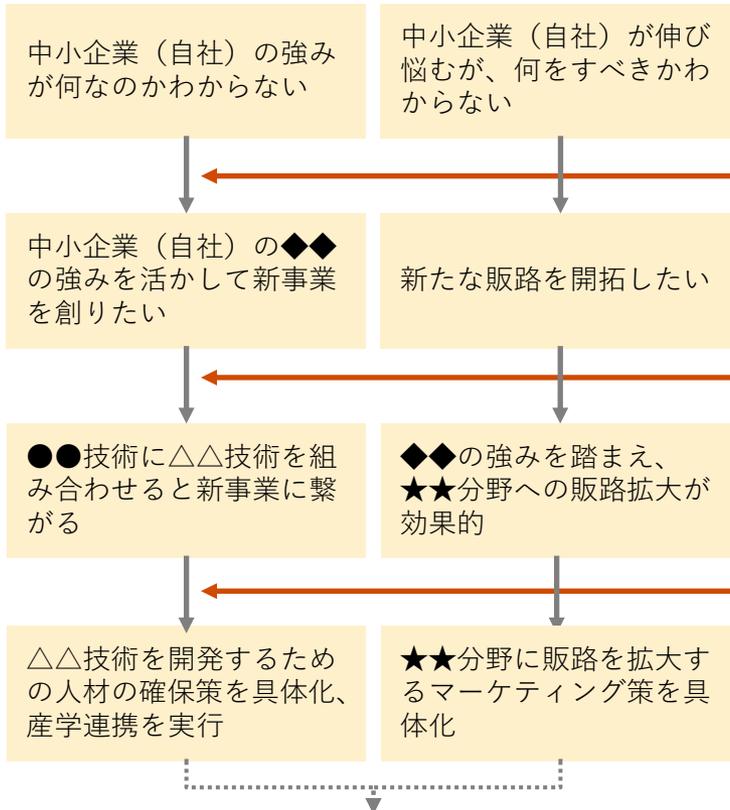
<p>(A) 中小企業の経営支援コース</p>	<ul style="list-style-type: none">● 公募開始日～令和3年11月末● 順次採択し、採択予定件数に達し次第終了（応募多数の場合には、申込内容を審査の上、本事業の目的に照らして適合度の高い申込案件を優先的に採択）● 計90社程度の中小企業を採択予定<ul style="list-style-type: none">● うち45社：知財ビジネス評価書を作成● うち45社：知財ビジネス評価書＋提案書を作成 <p>※組織的な取り組みを促す観点から、1金融機関に対して複数の案件を同時に採択することも念頭に置いています</p>
<p>(B) 金融機関の知財活用高度化コース</p>	<ul style="list-style-type: none">● 公募開始日～令和3年11月末● 順次採択し、採択予定件数に達し次第終了（応募多数の場合には、申込内容を審査の上、本事業の目的に照らして適合度の高い申込案件を優先的に採択）● 5 機関程度の金融機関を採択予定 <p>※各金融機関で、それぞれ、5社程度の取引先を分析頂きます</p>

A: 中小企業の経営支援コース

A: 中小企業の経営支援コースの概要

- 本コースでは中小企業の「目的」や「課題」を起点に、金融機関が中小企業の目的達成に寄与するための参考資料となる「知財ビジネス評価書」「提案書」の策定支援を行います。

対象企業の状態（例）



本コースでの支援策

知財専門家による実施 

① 「ビジネス」と「強み」を分析した「知財ビジネス評価書」作成
 知財専門家等が、経営者の思い・ビジネスモデルや企業が有する強みを整理・分析を通じ、「目的」の達成に必要な「自社の強みの活かし方」を検討。

② 「強みを活かす」具体的な戦略を検討した「知財ビジネス提案書」作成
 経営専門家等が金融機関と共に、強みの活かすために、自社として必要・実現可能な戦略・活動（例：人材確保・産学連携の実施）を検討する
※②の支援は、ご希望者様のみにご提供いたします。

 **貴行・貴庫：**
 独自のコンサル実施・ソリューション提供や資金需要への対応

応募いただきたい方

- 本コースでは、以下のような課題や目的を有する顧客中小企業を抱える金融機関、または中小企業にご応募いただきたいと考えています。

#	カテゴリ	中小企業の課題・目的（例）	金融機関の課題・目的（例）
1	経営計画／将来構想	優れた強みがあるが、伸び悩んでいる 強みが将来においてもたらず利益が不透明	取引先企業への高度な事業性評価を実施したい
2	事業転換・新規創業	創業資金が不足している	新規創業にかかわる資金需要に対する、事業・技術等の与信・評価を実施したい
3	販路開拓・仕入先開拓	自社製品等の「質」を評価・ベースに取引 できる買い手・仕入れ先を見つけたい	取引先企業の経営改善、新規の資金需要の 創出、地域経済等への波及効果の最大化を 図りたい
4	新事業創造・ 既存製品等の競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> 有望市場（サステナビリティ、CASE 対応等）への進出可能性を検討したい 新事業開発の人材が足りない（人材確保 のための戦略を立てたい） 	新事業創造やSDGs/ESG対応への支援 新事業創造に係るコンサル提供を検討中
5	事業承継	事業の承継先が見つからない	取引先企業の事業承継における多様なオプ ションの洗い出しと可能性を検証

※上記以外の課題・目的であっても、ご応募いただくことは可能です。その場合は、申込書にて、課題・目的についてのご説明をお願いいたします。

コースの内容・流れ

- 本コースでは、応募から取り纏めまで、以下の流れで実施します。

	内容・流れ	実施主体	
1 か月程度	準備	1 応募	金融機関 対象企業
		2 審査・採択	事務局
		3 専門家のマッチング	事務局 (金融機関・企業)
1 か月程度	強みの 分析と ビジネス 分析	4 評価・分析	専門家 (金融機関・企業)
		5 知財ビジネス評価書の作成	専門家

- ✓ Webページの応募申込書を用い、本事業への応募をお願いいたします
- ✓ 事務局にて、審査（目的等）及び採択を行います
- ✓ 課題や目的に応じて、事務局が専門家を選びます
- ✓ その後、専門家が金融機関に背景や課題・目的等をヒアリングいたします。
- ✓ 専門家が金融機関と共に対象企業に対してヒアリングを行い、企業のビジネスと強みの分析を行います
- ✓ 専門家が中小企業のビジネスと強みに関して「**知財ビジネス評価書**」を取りまとめます

(以降は、「知財ビジネス提案書」の作成を行う金融機関・対象企業のみに対して実施)

1. 5 か月程度	戦略の 検討	6 ヒアリングの実施	専門家
		7 戦略の検討	専門家 金融機関 対象企業
		8 知財ビジネス提案書の作成	金融機関 (専門家)

- ✓ 専門家が「強みを活かす」戦略の検討のための方向性について、金融機関に助言・提案を行います
- ✓ 専門家が金融機関と共に対象企業に対してヒアリングを2回程度実施し、「強みを活かす」戦略の検討を行います
- ✓ 金融機関様にて経営強化の施策に関して「**知財ビジネス提案書**」を取りまとめいただきます。
※専門家が取りまとめをご支援いたします。

応募に際して求める要件等

応募主体	<ul style="list-style-type: none">● 中小企業への融資を行っている地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合（政府系金融機関を含む）● 金融機関から自社の知財に着目した経営支援を受けたい中小企業（中小企業の定義は中小企業基本法の定義に従う）● 中小企業の経営支援を行っている信用保証協会
応募対象	<ul style="list-style-type: none">● 取引先企業（自社）のやりたいこと（事業の計画・将来構想）や強みに関する理解を深めたい方● 取引先企業（自社）の経営力強化に向けて、新たなアプローチで、販路拡大・新事業開発・事業承継などに挑戦したい方● 取引先企業（自社）が保有している知的財産（技術など）の競争力を深く理解したい方 <p>※ 特許・意匠・商標等の知的財産権を有していることは問いません</p>
応募要件	<ul style="list-style-type: none">● 専門家等の訪問による提案や助言等を受け入れられること● 応募金融機関が、特許庁もしくは委託事業者によるアンケート調査やヒアリング調査等に協力できること● 対象企業が、特許庁もしくは委託事業者によるアンケート調査に協力できること。また、ヒアリング調査を実施する可能性もあるので、その旨を事前に承諾していること● 「知財ビジネス提案書」の策定において、申込者が金融機関または信用保証協会の場合、経営専門家の支援金額に応じて、10万円の費用負担が金融機関または信用保証協会側に対して発生することを了解頂けること <p>※ 専門家の支援金額によっては10万円を下回る場合もございます</p>

B:金融機関の知財活用高度化コース

金融機関の知財活用高度化コースとは

- 本コースでは、金融機関様と連携させて頂き、複数の取引先企業様を知財専門家とご支援します。
- これを通じて、貴行・貴庫が「知財」を取引先との連携のきっかけや、ソリューションの一つにすることを幅広くお手伝いします



貴行・貴庫：
「知財」を、取引先との連携のきっかけや、新たなソリューションに

取引先企業様の
「ビジネス」と「強み（知財）」を
より深く分析できるようになる

取引先企業様に対して
「攻めの経営のための知財を活かし方」
を提案できるようになる

「取引先の事業はなぜ強い（弱い）のか」を
目に見えない資源を分析して整理

「お客様を見る目」を、より高度に

取引先が抱えている課題に対し、専門家と
「既に持つ強みを生かす」提案を検討

貴行・貴庫の経営支援策に新たな選択肢を



本コースの内容：
専門家が貴行・貴庫に帯同し、複数の取引先の分析・提案を支援して、
貴行・貴庫が取引先の強みを生かすソリューション作りをお手伝い

応募いただきたい方

- 本コースには、以下の想いを持つ金融機関様に応募を頂きたいと考えております。

どなたに？

- 取引先のご評価を高度化・多様化したい、融資部門・本社部門の方
- コンサルティング部門・顧客サービス部門のソリューションを充実化したい方

ざっくり
何ができる？

- 貴行・貴庫の現在の「事業性評価書」の良さや課題を、実際の取引先の支援を通じて理解
- 取引先に支援する際に、どのように顧客の強み（知財の情報）を把握・整理するべきか理解

売りは何？

- 元金融機関で知財に明るい専門家など、銀行の「現場」状況も理解した専門家が支援する
- 単発で終わらないよう、複数の取引先を対象に、「知財」をきっかけ・ソリューションにすることが有効かを検証できる
- 単に「強みを知る」ではなく「強みを使う」、取引先が喜ぶ提案をまとめることをトライできる

コースの内容・流れ

- 本コースでは、応募から取り纏めまで、以下の流れで実施します。

	内容・流れ	実施主体	
準備	1 応募	金融機関	✓ Webページの応募申込書を用い、本事業への応募をお願いいたします
	2 審査・採択	事務局	✓ 事務局にて、審査（目的等）及び採択を行います
	3 金融機関様と専門家のマッチング	事務局 (金融機関・専門家)	✓ 課題や目的に応じて、事務局が専門家を選びます ✓ その後、専門家・事務局が金融機関に背景や本コースの目的等をヒアリングいたします。
実作成 (5社程度)	4 対象企業（お取引先）の選定	金融機関 (事務局・専門家)	✓ 事務局・専門家のアドバイスのもと、本事業で分析の対象とする企業を選定ください（5社程度）
	5 事業性評価等の実施	金融機関	✓ 貴行・貴庫で通常実施している事業性評価等を「4」の選定先に実施し、課題等を分析頂きます
	6 知財ビジネス評価書の作成	専門家 (金融機関)	✓ 貴行・貴庫の分析に加える形で、専門家が、知財の観点を深掘した評価書を作成します
	7 お取引先との対話 (戦略の検討)	専門家 (金融機関)	✓ 専門家が金融機関と共に、評価書をふまえ取引先にヒアリングを行い（2回程度）「強みを活かす」戦略の検討を行います
	8 知財ビジネス提案書の作成	金融機関 (専門家)	✓ 金融機関様にて経営強化の施策に関して「 知財ビジネス提案書 」を取りまとめいただきます ※専門家はとりまとめをご支援いたします
振り返り	9 ヒアリング実施	専門家・事務局 (金融機関)	✓ 4～8を実施した結果を踏まえ、事務局・専門家より、貴行・貴庫での「知財活用」の落とし込みに向けて課題などをお伺いします
	10 ガイドの策定・共有	事務局	✓ 貴行・貴庫の本業支援において「知財」をきっかけ・ソリューションにするために、効果的な知財情報の把握・整理方法をとりまとめ、報告書を提供します

応募に際して求める要件等

- 本コースでは、以下の主体・対象・要件・今後の調査協力をお願いします。

応募主体	<ul style="list-style-type: none">● 中小企業への融資を行っている地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合（政府系金融機関を含む）● 中小企業の経営支援を行っている信用保証協会
対象・要件	<ul style="list-style-type: none">● 組織として、取引先企業の「『ビジネス』と『強み』の分析」「目的に即した『強みを生かす』戦略の検討」といったように、「知財」をきっかけ・ソリューションの一つにすることを検討している● 知財ビジネス評価・提案の対象とするの取引先企業を複数（5社程度）紹介できること。また、それら選定した企業の事業性評価の実施・知財ビジネス評価書の作成・対話等について、専門家との連携が図れること
今後の調査協力	<ul style="list-style-type: none">● 応募金融機関が、特許庁もしくは委託事業者によるアンケート調査やヒアリング調査等に協力できること● 対象企業が、特許庁もしくは委託事業者によるアンケート調査に協力できること。また、ヒアリング調査を実施する可能性もあるので、その旨を事前に承諾していること● 取組結果等についてのレポート、電話や面談によるヒアリング対応が可能であること

Q&A

ご質問と回答

Q	A
対象企業が知的財産権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）のいずれも保有していないが、応募できるか（現在、出願中で権利取得できていない場合も含む）？	ご応募いただけます。 ただし、応募時に、対象とする企業の「強み」について、申込用紙で記載いただきたく存じます。 ※営業秘密に係る詳細な内容まで記載いただく必要はありません。
複数件の応募はできるか？	応募件数自体に制限はありませんが、全体で採択できる件数に上限があるため、全てを採択できるとは限りません。但し、申込内容を審査させていただいた結果、今年度事業の趣旨に合っていると判断される場合には同時に複数の案件が採択される場合もあります。
保有している権利の権利者が企業ではなく社長になっているが問題ないか？	問題ありません。
知財専門家はどのように選ばれるか？	事務局において対象とする企業の「目的」に応じてマッチングを行います。なお、特定の評価会社等を希望頂く場合は、それを考慮します。

ご質問と回答

Q	A
取引先企業にはどの程度の時間的・費用負担を求めることになるか？	<p>時間的負担： 知財専門家が知財ビジネス評価書を作成する場合、2～3時間程度のヒアリングをさせて頂くことが一般的です。 また知財ビジネス提案書については、提案書の作成に際して専門家が2回程度、金融機関職員に帯同して、取引先企業へ訪問します。</p> <p>費用負担： 基本的に無償ですが、「知財ビジネス提案書」の策定において、<u>申込者が金融機関または信用保証協会の場合</u>、経営専門家の支援金額に応じて、10万円の費用負担をお願いします。 ※ 専門家の支援金額によっては10万円を下回る場合もございます</p>
知財ビジネス提案書作成支援には、どのような専門家が帯同するのか？	<p>中小企業の課題等を知的財産の視点から抽出し、事業を強化していくための提案等に明るい専門家（弁理士、中小企業診断士等で、中小企業支援経験が豊富な者）が帯同します。 専門家は、対象企業の属性等に応じて、事務局が個別に選定致します。</p>
対象となる企業はどのような企業でも良いのか？	<p>中小企業であれば、規模・業種等についての制約はありません。本資料15ページに示した「目的・課題」を抱えている企業に広く応募いただきたいと考えます。</p> <p>知財ビジネス評価書や知財ビジネス提案書作成支援を通じて、当該企業の事業成長を促していくような取り組みが期待されますので、今後、金融機関として一定程度、関与していくことが予定される企業であることが望ましいとは言えます。</p>
過去の特許庁事業で知財ビジネス評価書を作成した企業であっても、今回の申し込みの対象とすることは可能か？	<p>可能です。ただし、評価書・提案書を作成する目的が前回作成時と異なることが条件となります。</p>

Thank you

応募に際し、ご質問や個別に相談をされたい場合は、
ご遠慮なく以下の連絡先までご連絡ください。

お問合せ先

令和3年度 中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業 事務局 鈴木・長沼

E-mail: jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com

(委託先) PwCコンサルティング合同会社
〒100-0004 東京都千代田区大手町1-2-1 Otemachi Oneタワー