

◇◇◇株式会社
知財ビジネス評価書

2017年〇月〇日

報告者――――

注)会社の業態、事業規模、保有する知的財産の種類と量、知的財産の活用状況
およびヒアリングでの取得可能情報量によって最終の評価書は部分的に本サンプル
と異なる場合があります。

目次

1. サマリー(要約)
2. 評価の目的、方法
3. ◇◇株式会社の概要
会社概要、株主、沿革、業績推移
組織、経営全般
4. 事業・ビジネスモデル
製品・サービスの内容・特長
事業モデルの内容
国内・海外の市場動向
製品・サービスのポジショニング
開発・設計・製造・営業活動
5フォース分析
差別化ポイントの整理
5. 知財・技術
出願件数推移(国内、海外)
知財体制・知財保護のこれまでと現状
国内知財の内容および定性評価
海外知財の内容および定性評価
商標の内容および定性評価
技術・ノウハウの特徴とその優位性
国内知財の経済価値評価
海外知財の経済価値評価
自社と競合他社の知財力分析
6. 評価のまとめ
SWOT分析
国内知財の将来性
海外知財の将来性
技術・ノウハウの将来性
事業の将来性
7. 資料

1. サマリー(要約)

評価者からみた評価結果の要約

2. 評価の目的、方法

(1) 評価の目的

xxx株式会社の経営と事業の内容、および国内・海外の技術・ノウハウ・知的財産権の実態を調査し、それに基づいて、知財として何があり、その価値はどうか、どう活かしているか、他と比較して優位な点は何か、リスクはないか、今後の望ましい活用方法と注力する点は何か、を独自の視点を加えて整理し評価書としてまとめることで今後の事業経営に活かしていく。

(2) 評価の方法

- ①会社案内、商品カタログ、特許明細書、業界情報、他社情報、その他の関連資料を入手する
- ②入手情報を整理分析する。強み探しを目標に不足情報を明確にする
- ③事前質問シート、ヒアリングシートを用意する
- ④ヒアリングにおいて情報の確認、不足情報の入手、現場での実態確認を行う。その際、技術・ノウハウ については十分な拾い上げを行う。
ヒアリングの実施日、対象者名と業務範囲、ヒアリング内容等は記録に残す
- ⑤知財について、国内・海外知財、技術・ノウハウとして何があるかを整理しそれらの活用状況を調べ活用されているものは定性・定量(経済価値)評価を行う。
競合他社の知財分析によって優位な点、リスク、将来の可能性を評価する。
- ⑦SWOT分析し事業の強み弱みをまとめる。また知財と事業の今後の方向性と課題を整理する
- ⑧利用した資料、入手情報を参考資料として添付する

(3) 評価実施期間 xx年xx月xx日～xx年xx月xx日

(4) 評価機関名及び担当者名 □□□□ xxxx、xxxx、(適宜紹介資料添付)

3. ◇◇株式会社の概要

会社の特長を知る、又は見つけるための基本情報として利用

3-1. 会社概要

商号	◇◇株式会社
代表者	
本社所在地	
電話番号/FAX番号	
URL	
創業年月	
法人設立年月	
資本金	
社員数	xxxx名（正社員、パート社員）（男 女） 平均年齢（男 女）
事業所 本社	
工場	
支店	
事業内容(国内)	
事業内容(海外)	
取引銀行	
主要得意先	
主要仕入れ先	

* 会社案内、商品カタログ、ホームページなど入手情報は参考資料として添付

* 特記事項あれば、...

3-2. 株主構成

株主構成(資本金xxxx、発行済株式総数xxxxx)

	株主名	種類	保有株数	持株比率	続柄
1	XXX	普通	xxxxxx	〇〇%	本人
2	YYY	普通	xxxx		
3	ZZZ	普通	xxx		
4					
5					

* 創業者から現在まで、親族関係や事業関係者、承継予定などわかる範囲で記載

3-3. 沿革

沿革

* 沿革が強み弱みの発見に役立つ場合がある。創業、大きな売上拡大や縮小、事業の開始やクローズ、重要顧客との取引開始や停止、現社長の就任、新築、移転、関連会社設立、受賞歴・認定歴、知財出願時期、等を年代順に、その経緯、背景とともにできるだけ整理する。

3-4. 業績推移

業績推移の状況

収益状況	(1)売上高はxxxxxx
	(2)粗利益はxxxxxxx
	(3)簡易CF、その他xxxxxxxx

財務体質	(1)売上高粗付加価値率がxx
	(2)売上高借入金比率がxxx、借入負荷がxxxx
	(3)特記事項その他xxxxxxxx

(直近3年の)売上、営業利益の推移

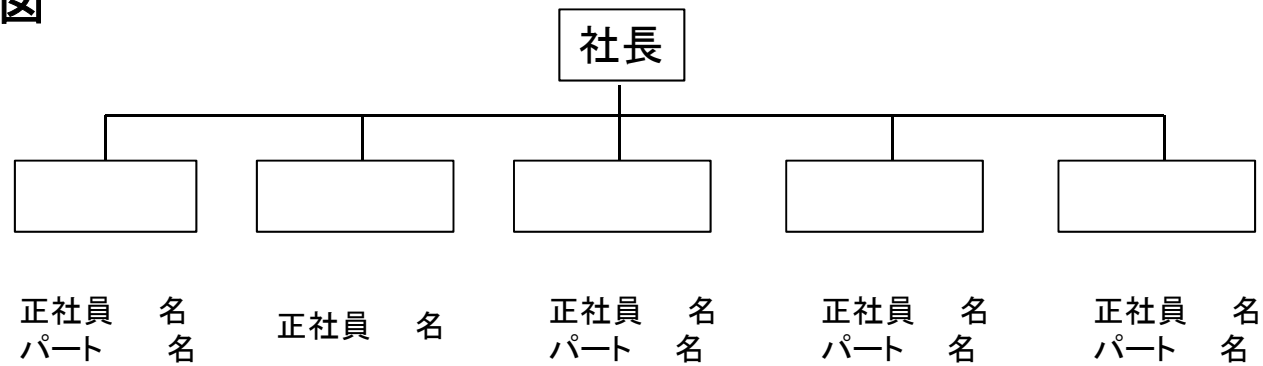
--

3-5. 組織体制

①役員

役職	氏名	担当業務等
社長		
取締役		

②組織図



補足説明等：

③勤続年数

平均勤続年数

④社員数の推移

	部門名	H24	H25	H26	H27	H28
社員数	役員					
	合計					
売上高						

3-6. 経営全般

(1) 組織の基本概念

- ①経営理念 「xxを提供することで人々に信頼され、xx地域になくてはならない会社でありたい」
- ②ビジョン 「xx事業分野で△△年にNo1を目指す」
- ③ミッション 「xx製品と社会活動を通じて地域社会に貢献すること」
- ④顧客に思われたいイメージ 「社長はxxxな会社と思われたい」
- ⑤経営理念、ビジョン、社長の思い等の社内への浸透させ方 「例えば、〇〇に掲示など」
- ⑥経営者の社員への指導方法や指導状況、経営への取組みについてなど
- ⑦社風や企業文化
- ⑧社員の意識、モチベーションの高低、上下左右のコミュニケーション、役割分担、一体感など

(2) 経営戦略、経営体制

- ①経営戦略 「事業領域は？、競争優位な経営資源は？」
- ②経営体制 「経営に関与しているのは社長、xxについては〇〇であるなど」
- ③経営判断、意思決定 は、どの様に、誰が、現場や市場を見て判断している、など
- ④決断や周囲の巻き込み状況などリーダーシップは？
- ⑤事業承継 「次経営者の問題はOK？」
- ⑥情報伝達 「工場や販売現場への伝達、現場から経営への伝達状況、xx会議で、など」
- ⑦経営会議状況、「出席者、頻度、時間、資料、議題、など実施状況」

(3) 地域・他機関との関係

地域との関わり内容:

他機関との連携先、連携内容:

(4) (数値での)管理状況

商品別売上・粗利、顧客別売上、事業計画、月別の実績や見込み、予実、資金繰り等の管理状況について

(5) 人材・人事

- ・業務内容と必要なスキル、資格の有無、内容
- ・人材と強み(優位性)との関係
- ・知財教育、職務発明規程の状況
- ・査定、教育、給与、昇格、勤務体系(勤務時間)の仕組みについて

4. 事業・ビジネスモデル

事業内容、その競争力、その為の内部環境。特長(強み)は？

4-1. 製品・サービスの内容と特長

国内

製品・サービスの内容を列挙
製品・サービス名、発売時期、仕様、特長（他社との違い）、一押し商品等を整理。写真やカタログを添付

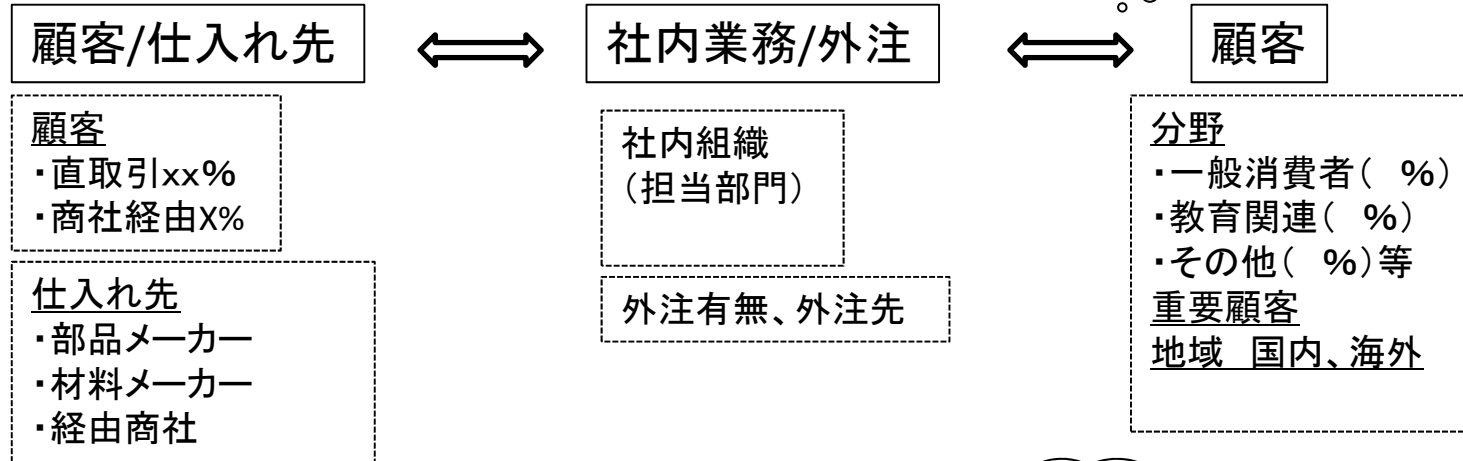
海外

製品・サービスの内容を列挙
製品名・サービス名、発売等の時期、仕様、特長（他社との違い）、一押し商品等を説明。写真やカタログを添付

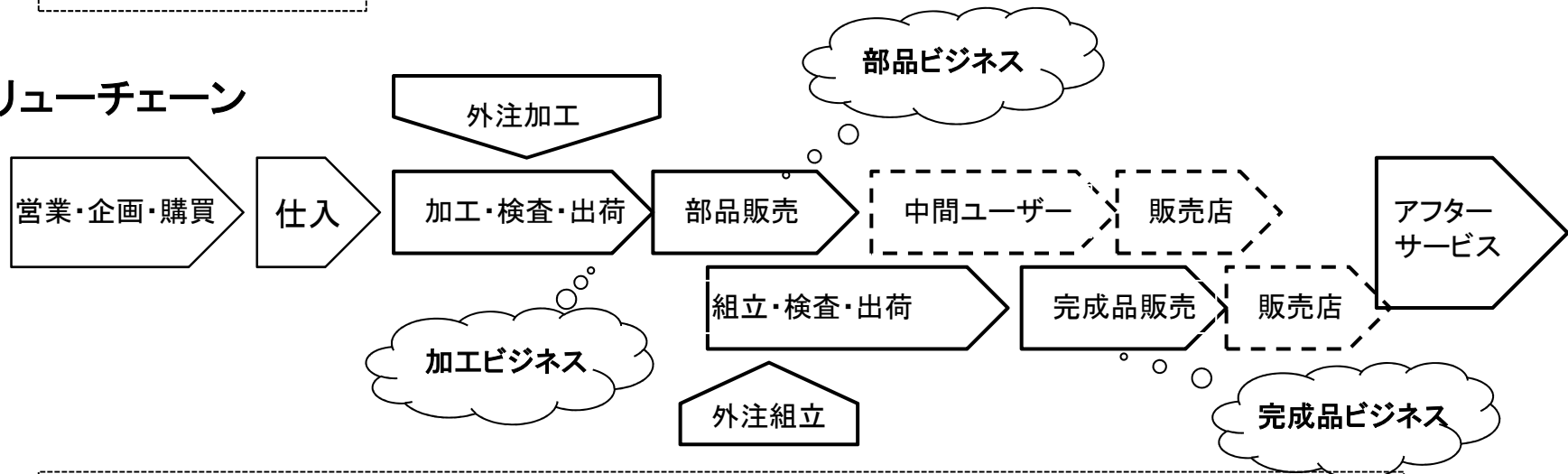
4-2. 事業モデル

B to B or B to C ?

事業モデル



バリューチェーン



説明欄

内容を説明する。取引先、取引方法について説明する。
バリューチェーンにおいて各機能毎の強み(付加価値)弱み(課題)を分析する

4-3. 市場動向(国内)

業界特性、業界動向

文献調査(例えば工業統計等)および聞き取り等を通じて業界特有の性質、消費者の動向、販売先の動向、原材料先の動向を記載

国内市場状況

現状および将来性を文献調査(例えば経済報告書等)及びヒアリング等から情報収集

国内市場における競合他社名と競合状況

	直接の競合1xxxx	直接の競合2xxxx	間接の競合1
商圏	重なり具合について		
顧客	//		
価格	//		
営業力	営業分野毎の強弱		
技術力	技術内容とその強弱		
納期	対顧客レスポンス性等		
知財力	MAPxxを参照		-

4-3. 市場動向(海外)

業界特性、業界動向

* 海外での動向を文献および海外コネを利用して調査し状況および可能性を記載する。但し調査対象は米国、中国、アジア圏からの1国に限る

海外市場状況

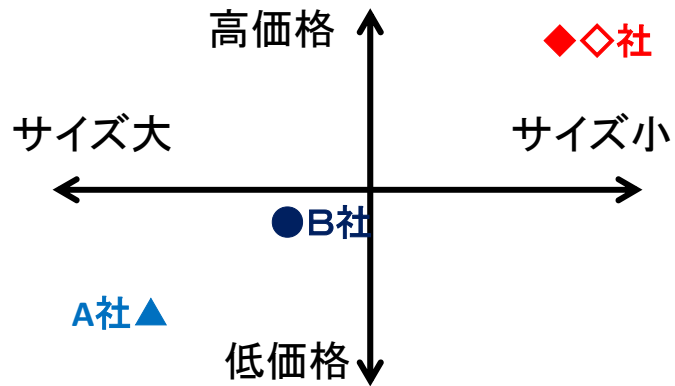
* 状況と将来性について...

海外市場における競合他社名と競合状況

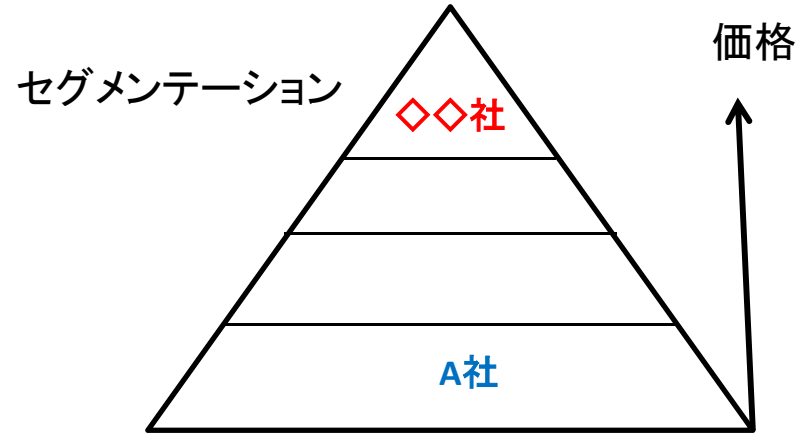
	直接の競合1xxxx	直接の競合2xxxx	間接の競合1
商圏	重なり具合について		
顧客	//		
価格	//		
営業力	営業分野毎の強弱		
技術力	技術内容とその強弱		
納期	対顧客レスポンス性等		
知財力	MAPxxを参照		-

4-4. 製品・サービスのポジショニング

他社の製品・サービスとの相違点を図示(以下は例示です)

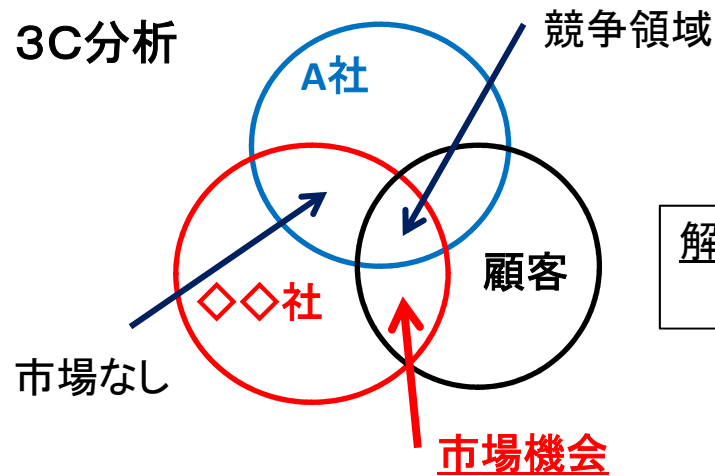


解説: _____



解説: _____

3C分析



解説: _____

4-5. 開発・設計・製造・営業活動

(1) 開発・設計活動

- ① 業務内容 : xxx
- ② 実績 :
- ③ 体制・人数・開発期間 :
- ④ 共同開発の有無 :
- ⑤ 出願等知財活動 :
- ⑥ 開発方針として守っていることやポリシーがあれば...
- ⑦ 開発会議の実施状況、実施の場合の出席者、時間、共有情報 :
- ⑧ まとめとして、開発・設計活動の強み(特長)、課題について

(2) 営業活動

- ①体制・人数:
- ②主要ターゲット(分野、業界):
- ③主要顧客:
- ④行っている営業の種類(例えば、法人営業、個人営業、直接営業、間接営業(商社向け)、通信販売など)
- ⑤営業の手法 (新規顧客開拓、既存顧客(囲い込み)、顧客との関係構築方法):
- ⑥提案の有無:
- ⑦商圈(営業範囲):
- ⑧営業方針として守っていることやポリシー(?):
- ⑨営業会議等の実施状況、実施の場合の出席者、時間、共有情報:

⑩営業資料(資料があるときは添付)

会社案内、経営理念やビジョン(信頼や協力者の誘引)、強み・優位のアピール、商品カタログ(強みとベネフィット)、ホームページ(知ってもらう、理解してもらう)、チラシ(伝える、届ける)、その他

⑪営業管理の実施状況

顧客分析(顧客毎の推移)、商品別分析(商品毎の推移)

収益管理、新規顧客進捗管理、価格管理

営業マン管理(日報、週報、営業会議、スケジュール管理)、など

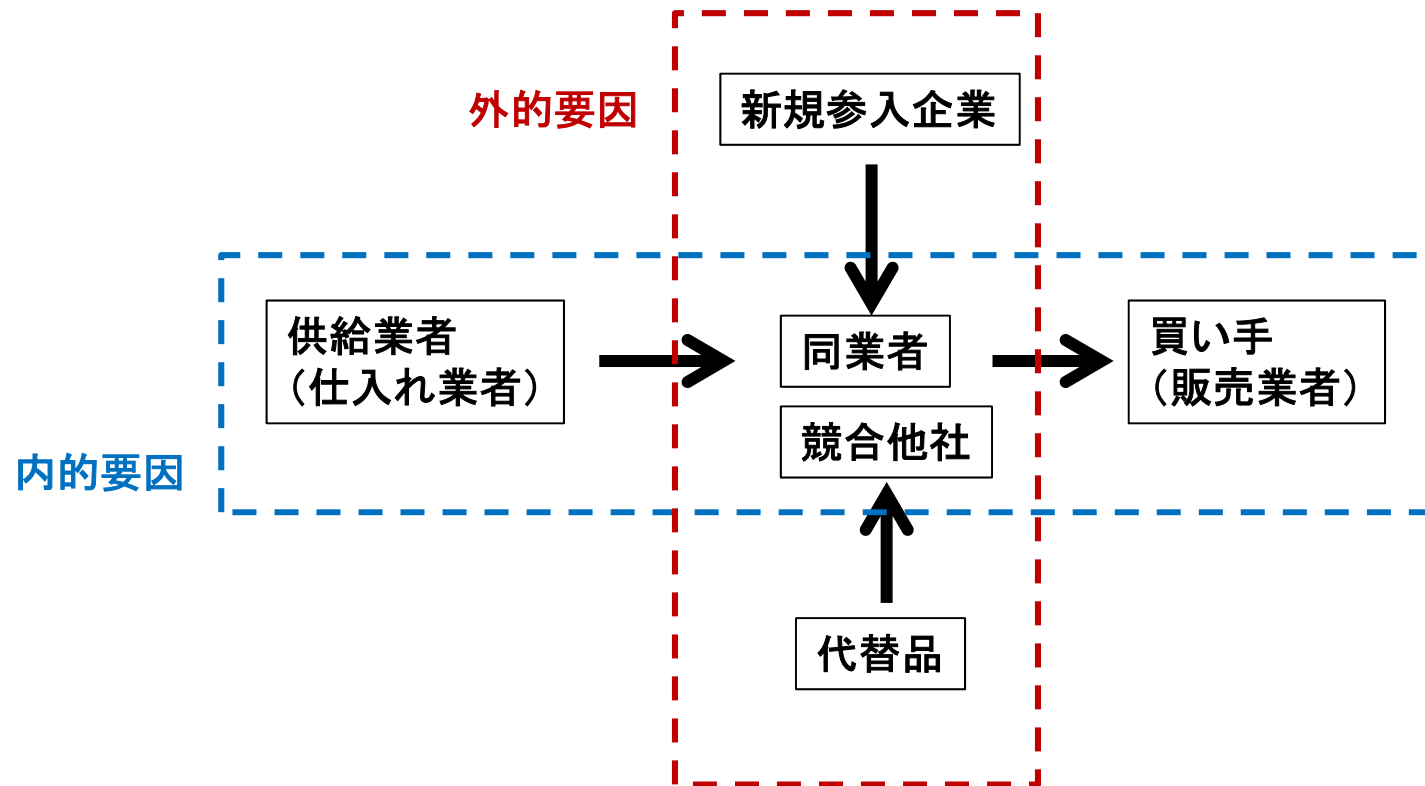
⑫まとめとして営業活動の強み(特長)、課題について

(3) 製造活動

- ①業務内容:
- ②体制・人数:
- ③スキル、資格の必要性や現状:
- ④生産数・生産能力:
- ⑤品質状況(他社比較、問題経験有無):
- ⑥保有設備:
- ⑦管理の実施状況(工程管理、在庫管理、不良管理、労働時間管理、原価管理、5S):
- ⑧製造会議の実施状況(出席者、開催頻度、内容):
- ⑨まとめとして製造活動の強み(特長)、課題について

4-6. 5フォース分析

* 差別化の整理および後述のSWOT分析に先立って5フォース分析を加える



4-7. 事業全般の差別化ポイントの整理

商品・サービス	種類	新規特注品、リピート品、既存特注品の修理、など
	強み	xxの機能が優れている、等
	弱み	xxxxxx
営業・販促	強み	xxxに優れている、xxにつての提案できる、等
	弱み	営業スキルが低いのでxxx、等
販路・流通	強み	xxの販売が安定している、等
	弱み	xxxxxxxxxx
価格	強み	対応力がxx、等
	弱み	xxxxxxxxxxxx
ブランド(知名度)	強み	xxでの知名度が高い、等
	弱み	Xx以外では知名度ゼロ、等
顧客との関係	強み	昔からの付き合いがあつてxxして貰える、等
	弱み	担当者が変わると云々、等
開発・設計	強み	xxxxxxxxxxxxxxxx
	弱み	xxxxxxxxxx
製造	強み	xxxxxxxxxx
	弱み	xxxxxxxxxx
その他	強み	xxxxxxx
	弱み	xxxxxxxxxxxx

5. 知財・技術

本評価書の中心部分。知財・技術(ノウハウ、海外も考慮)の棚卸。
事業におけるそれらの価値、会社の知財カレベル

5-1. 出願件数推移(国内、海外)

＜何がどのくらいあるかを時系列で整理＞

国内

国	区分	年	00	01	16	17	特徴その他
国内	特許	出願						
		登録						
	実用							
	意匠							
	商標							

海外

国	区分	年	00	01	16	17	特徴その他
US	特許							
	商標							
CN	特許							
	意匠							
	商標							

5-2. 知財体制、知財保護のこれまでと現状

＜知財活動のこれまでの組織、担当、実績、経験有無等を整理＞

知財組織

担当部門の有無、担当者の有無、代理事務所活用状況、先行技術調査・他社権利調査の実施状況、知財スキルについて

知財保護

侵害・模倣問題の有無、技術・ノウハウの漏洩問題、管理体制、承継、発明の発掘状況など

5-3. 国内知財の内容および定性評価 <何がありその活用度はどうか、大事なものはあるか>

特許、実用新案、意匠 * 下表は例示、詳細説明の要る事項は別欄を設けて説明

発明の名称	折り畳み式自転車	折り畳み式自転車	記入の目安
出願番号	特願平3-123456	11100023.3	
特許番号	5641123	11100023.3	
出願国	JP	JP	
出願日	1991.4.30	2009.11.3	
権利者(出願人)名	◇◇株式会社	◇◇株式会社	
権利化状況	登録、無効審判・異議なし	登録、無効審判後も権利維持	出願中、未請求、審査中、登録、拒絶査定、頼舌査定審判中、無効審判中、を記載する
発明技術の特徴	重要改良技術 前輪と後輪が重なり、そのx部下にキャストをxxの形で配置	準基本技術 前輪と後輪が重なるよう支軸をxに配置した。	基本技術、準基本技術、重要改良技術、改良技術、非活用技術の5段階評価する
発明の効果	持ち運び性が向上	短時間でコンパクトに折り畳める、かつ軽量	効果を記入
製品における必須度	必須	必須	
代替技術の有無	あるが優位	可能性あり	ない、可能性あり、あるが優位、ある不明
権利の強さ	中程度	強い	非常に強い、強い、中程度、弱い、非常に弱い
技術の完成度	実施	実施	製品、ほぼ完成、試作、実験、計算、アイデア
開発の難易度	中程度	難易度大	技術、資金、期間、人材面からコメント
自社実施の有無	実施中	実施中	実施、実施の可能性、なし
他社実施の有無	可能性	可能性	実施、実施の可能性、なし
事業規模 売上	2017年〇〇億円(予測)(世界)	2017年〇億円(予測)(中国)	
事業規模 収益	2017年△△万円(予測)(世界)	2017年△万円(予測)(中国)	
侵害対応の容易性	容易	容易	
その他	引用多い	—	

5-4. 海外知財の内容および定性評価

＜海外知財として何がありその活用度はどうか、大事なものはあるか＞

特許、実用新案、意匠 * 詳細説明の要る事項は別欄を設けて説明

発明の名称	折り畳み式自転車	折り畳み式自転車	記入の目安
出願番号	特願平3-123456	11100023.3	
特許番号	5641123	11100023.3	
出願国	US	CN	
出願日	1991.4.30	2009.11.3	
権利者(出願人)名	◇◇株式会社	◇◇株式会社	
権利化状況	登録、無効審判・異議なし	登録、無効審判後も権利維持	出願中、未請求、審査中、登録、拒絶査定、類舌査定審判中、無効審判中、を記載する
発明技術の特徴	重要改良技術 前輪と後輪が重なり、そのx部下に キャストをxxの形で配置	準基本技術 前輪と後輪が重なるよう支軸をx xに配置した。	基本技術、準基本技術、重要改良 技術、改良技術、非活用技術の5段 階評価する
発明の効果	持ち運び性が向上	短時間でコンパクトに折り畳める、 かつ軽量	効果を記入
製品における必須度	必須	必須	
代替技術の有無	あるが優位	可能性あり	ない、可能性あり、あるが優位、ある 不明
権利の強さ	中程度	強い	非常に強い、強い、中程度、弱い、 非常に弱い
技術の完成度	実施	実施	製品、ほぼ完成、試作、実験、計算、 アイデア
開発の難易度	中程度	難易度大	技術、資金、期間、人材面からコメン ト
自社実施の有無	実施中	実施中	実施、実施の可能性、なし
他社実施の有無	可能性	可能性	実施、実施の可能性、なし
事業規模 売上	2017年〇〇億円(予測)(世界)	2017年〇億円(予測)(中国)	
事業規模 収益	2017年△△万円(予測)(世界)	2017年△万円(予測)(中国)	
侵害対応の容易性	容易	容易	
その他	引用が多い	—	

5-5. 商標の内容および定性評価 <何があり、その活用度がどうか>

商標(国内、海外)

商標	例:xxxxxxxx	○○○○○
出願番号	特願平3-123456	xxxxx
登録番号	5641123	xxxxxxxx
出願国	JP	US
出願日	1991.4.30	xxxxxxxx
権利者(出願人)名	◇◇株式会社	xxx
指定商品・役務	xx自転車	xxxx
使用製品	折り畳み自転車x-xxx	xxxx
使用地域	日本	xxxx
重要度・市場浸透度	大 愛好家には周知xxx等	xxx
事業規模 売上	2017年○○億円(予測)(世界)	xxxx
事業規模 収益	2017年△△万円(予測)(世界)	xxxxxxxx

ブランド

個別製品～コーポレートブランドの状況:xx

5-6. 技術・ノウハウの特徴とその優位性

* 技術・ノウハウの内容とその活用場面をできるだけ拾い上げ且つその良い点(差別化ポイント)を整理する

技術内容、特徴	例:xx軸の加工精度におけるxxxx。必要な場合図示説明等
その効果	走行性能がxxxx
技術完成度	実施中
権利化有無、既存権利との関係	なし
使用製品	折り畳み自転車B-115のxxxに使っている、xxxxxx、など
販売地域	日本
代替技術	あるがコストが高い、xxx
技術開発難易度	xxxxxxxxxxxxxx
重要度・市場浸透度	高性能機で重要
事業規模 売上	2017年〇〇億円(予測)(世界)
事業規模 収益	2017年△△万円(予測)(世界)

5-7. 国内知財の経済価値評価

特許・実用新案・意匠・商標(ブランド)の価値評価計算

* 事業に不可欠な知財を対象にロイヤルティ免除法を用いて算出する

前提条件

- ①評価対象年数
- ②割引率
- ③ロイヤルティ率(知財の寄与率)
- ④対象製品の想定売上高、利益

計算結果

XXXX百万円

ロイヤルティ免除法の説明

数式その他

5-8. 海外知財の経済価値評価

海外知財(特許・実用新案・意匠・商標(ブランド))の価値計算

- * 事業に不可欠な知財を対象にロイヤルティ免除法を用いて算出する
- * 対象国は米国、中国、ベトナムのうち1国のみ

前提条件

- ①評価対象年数
- ②割引率
- ③ロイヤルティ率(知財の寄与率)
- ④対象製品の想定売上高、利益

計算結果

XXX百万円

ロイヤルティ免除法の説明

数式その他

5-9. 自社と競合他社の知財力分析例 ①

* 全世界の特許情報に基づいて知財力分析を行うことができます。 種々の分析方法がある中で、対象会社の知財活動実績に合わせて適切な手法を選び、分析します。

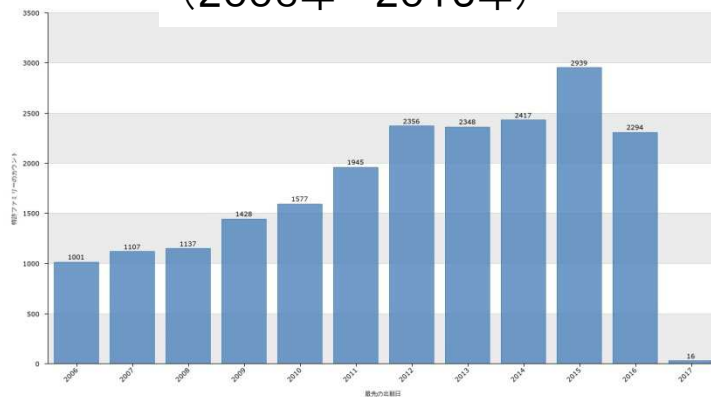
例えば、競合各社の出願数推移、発明者数、共同出願状況、技術分野毎の出願数、重点分野、等の分析情報を出すことができます。

* 更には発明者数、引用回数、出願国、出願時期といった知財情報を使って知財力(権利の強さ、技術能力、法的能力)を出すことも可能です。

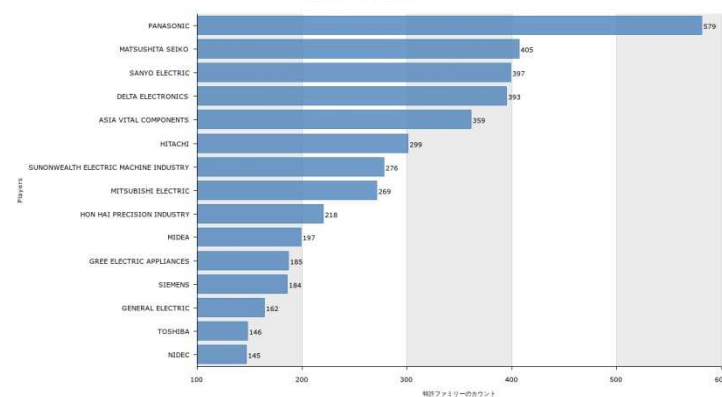
* 先のロイヤルティ免除法による価値計算では、競合との強さの比較評価は出ません。 ここでの情報は知財競争力を知る上で有用と思われます。

* ノウハウについても同様に評価します。 ノウハウを出願権利化したと見做して特許と同様に評価します。 以下は一例です。

出願件数の推移
(2006年～2015年)



出願人別件数



解説欄:

5-9. 自社と競合他社の知財力分析例 ②

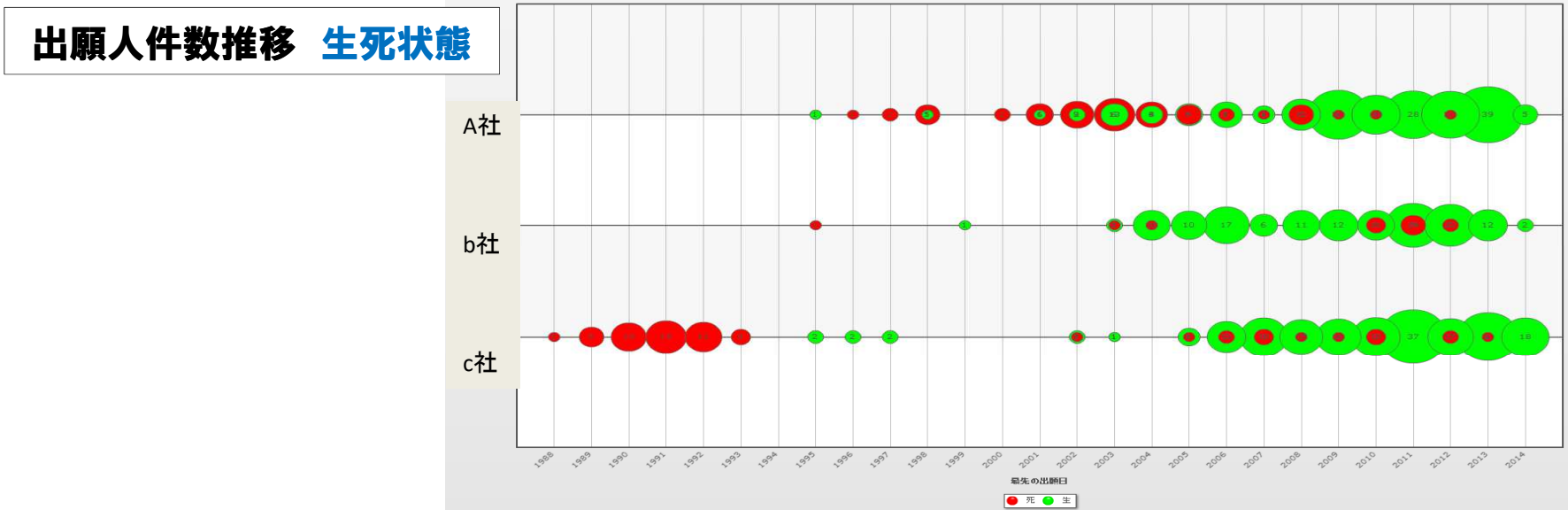
* 下図サンプルは、分析ソフトORBITにより自社、競合他社が保有する権利について、その強さ(重要度)をグラフ出力したものの。

Rank	Type	Assignees	INVESTMENT				IMPACT		
			Inventions	Acquired inventions	Invention velocity	Presence as a shark	US litigated inventions	Opposed inventions	Non-self forward citations
0.0		Dyson Technology	141	1	10.6	21	4	8	337
0.7		Panasonic	1378	7	35.4	10	0	6	2377
0.6		Papst Licensing	21	15	0	3	1	7	428
0.6		Mitsubishi Electric	266	1	13.4	2	0	5	855
0.5		Sunonwealth Electric M...	274	0	10.6	5	0	5	783
0.5		Siemens	182	5	6.2	1	0	4	686
0.5		Ebm Papst	127	3	5	0	0	6	951
0.4		Hongfujin Precision Ind...	218	0	14.8	11	0	0	280
0.4		Delta	385	1	11.2	4	0	1	1147
0.3		Brose Fahrzeugteile	6	6	0	0	0	0	74
0.0		Energy Research	1	0	0	0	0	0	7
0.0		Emb Papst St Georgen	1	0	0	0	0	0	14
0.0		Eberspaecher	1	0	0.2	0	0	0	1
0.0		Dowling Consulting	1	1	0	0	0	0	16
0.0		Daikin	1	0	0	0	0	0	1
0.0		Avago Technologies	1	1	0	0	0	0	37
0.0		Asustek Computer	1	0	0	0	0	0	2
0.0		Angelis Walter Dr	1	1	0	0	0	0	13
0.0		Ambit Microsystems	1	0	0.2	0	0	0	0

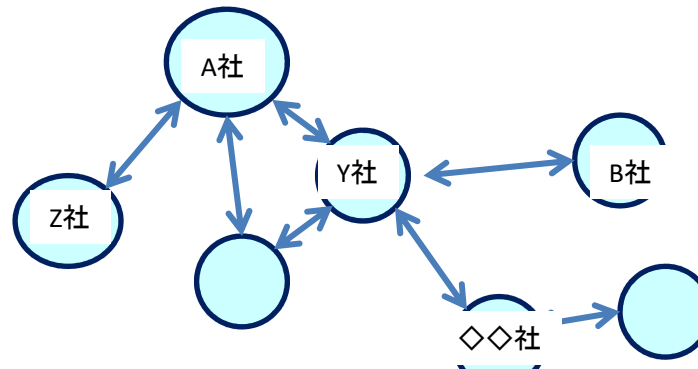
解説欄:

5-9. 自社と競合他社の知財力分析例 ③

* 下図サンプルも、分析ソフトORBITにより自社、競合他社の件数推移と権利維持状況、共同出願状況を図示したものです。



共同出願分析

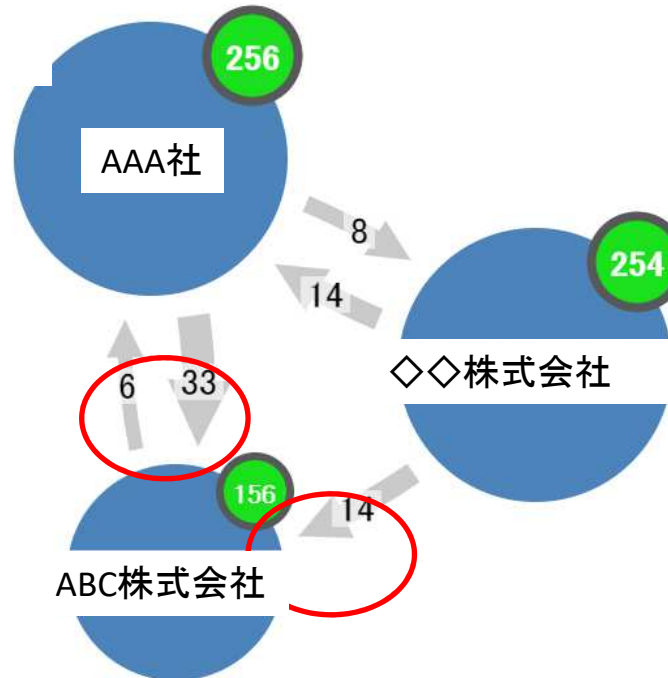


解説欄:

5-9. 自社と競合他社の知財力分析例 ④

引用によるプレイヤーの従属関係

引用による影響分析



解説欄:例えば、◇◇株式会社出願のうち、8件のAAA出願が引用されている。(≒◇◇社の邪魔になっている) ABC社出願のうち、33件のAAA出願が引用されている。(≒ABCの邪魔になっている) 権利の相互関係は…、重なり状況、強さ関係は…。

6. 評価のまとめ

今までの取得情報、分析情報をベースに、SWOT分析、将来性、課題

(1)SWOT分析

	Strength	Weakness
内部環境	自社の強いところ 他社より優れたこと 他社でできないこと	自社の弱いところ 他社より劣っていること 当社ができない他社の強み
	Opportunity	Threat
外部環境	当社に有利になる外部環境 競争に不利益になる外部環境 顧客のニーズ、悩み、不満で当社が実現できること	当社に不利になる外部環境 競争に利益になる外部環境 顧客のニーズ、悩み、不満等で当社が実現できないこと

* 次頁のように整理する場合があります。

SWOT分析(内部環境を項分け記載)

	Strength	Weakness
内部環境	【収益/財務構造】 ▪ xxxxx ▪ xxxxxx	【収益/財務構造】 ▪ aaaaaaaaaa
	【経営、組織、人事】 ▪ xxxxxxxxx	【経営、組織、人事】 ▪ bbbbbbbbbbbbbbb
	【営業】 ▪ xxxxxxxxxxxxxx	【営業】 ▪ cccccccccccccc
	【製造】 ▪ xxxxxxxxxxxxxxxxxxx	【製造】 ▪ dddddddddddd
	【知的財産】 ▪ xxxxxxxxxxxxxxxxxxx	【知的財産】 ▪ xxxxxxxxxxxxxxxxxxx
	Opportunity	Threat
外部環境	▪ xxx ▪ xxxxx ▪ xxxxxx	▪ xxxxxxxx ▪ xxxxxxxxxxxxxx

(2) 国内知財の将来性

将来性と課題	課題に対する施策(案)
保有知財の水準、過不足。補強すべき知財、望まれるネジメント、ブランド戦略、他社対策、など	XXXXXXXXXX
XXXXXX	XXXXXX

(3) 海外知財活用の将来性

将来性と課題	課題に対する施策(案)
保有知財の水準、過不足。補強すべき知財、望まれるマネジメント、ブランド戦略、模倣対策、など	XXXXXXXXXXXXXX
XXXXXX	XXXXX

(4) 技術・ノウハウの将来性

将来性と課題	課題に対する施策(案)
保有技術・ノウハウの水準、過不足。発展性、期待される取り組み、マネジメント、等	xxxxxx
xxxxx	xxxxx

(5) 事業の将来性

* 経営全般、営業活動、製造活動について

将来性と課題	課題と具体的施策(案)
将来性について。その時の課題、例えば、地域密着性云々xx、保有する知財を活かしてxxx、など。	xxxxxxxxxxxxxx
商品の将来性、その時の課題、例えば強みxxを活かしたxx商品等、	xxxxxx

7. 資料

資料一覽

	44
--	----

END