

**株式会社●●に関する**

**知財ビジネス評価書  
(地域金融機関向け)**

調査会社N

# 目次

---

## 1 会社概要

## 2 開発体制

## 3 ビジネスパートナー

## 4 開発事業の概要

開発テーマ

開発資源

開発事業の特徴

開発事業の収益モデル

## 5 開発事業のビジネスモデル

## 6 開発事業のセールスポイント

## 7 開発事業のSWOT分析

## 8 事業の市場性と将来性

## 9 今後に向けた課題とリスクファクター

## 10 知財と保有技術（開発資源）

システム系

センサー系

## 11 知財から見た市場と株式会社●●の実績

出願件数と市場動向

市場動向と株式会社●●の実績

製品に対する特許の寄与

## 12 総合評価・まとめ

### ① セールスポイントの検証

市場での競争力

新規性・優位性について

特許による市場競争力

### ② 開発上の課題と提案

### ③ 事業上の課題と提案

# 1 会社概要

---

**社名** 株式会社●●

**所在地** ▲▲都▲▲区

**設立** 2012年（平成24年）5月15日

**資本金** 5000万円

**決算期** 3月

**代表者** ●●●●

## 主要取引銀行

A銀行 ○○支店 B銀行 ○○支店

## 事業内容

- [1] 情報処理装置の研究開発と製造および販売
- [2] 電子通信装置の研究開発と製造および販売
- [3] ○○○の検査システムの研究開発と製造および販売
- [4] 各種センサーデータから○○判断するクラウドおよびアプリシステムの開発、販売
- [5] 上記システムの導入顧客に対し、その顧客の拡販支援につながる情報を提供するサービス

### 実施体制

40名（役員含む）

### ビジネスパートナー

〇〇センサメーカー：〇〇研究所

システム・アプリ開発会社：〇〇会社

アンケート・リサーチ会社：〇〇会社

これまでビジネスパートナー〇〇研究所が開発した情報処理装置・センサーなどの製造販売を行ってきたが、その要素技術を生かすためにビジネスモデル系の新規事業を立ち上げた。現在、店頭における開発システムの導入・活用を通じて市場を開拓している。

これまでビジネスパートナー〇〇研究所は、〇〇分野の大手企業A社と〇〇センサーに関する共同研究開発を行って多くの特許を共有している。

〇〇研究所が開発した〇〇センサーを活用し本事業のソフトの開発をシステム・アプリ開発会社と連携して行い、本事業のシステムの使い勝手についてアンケート・リサーチ会社と提携して開発を行っている。

### 3 ビジネスパートナー

- ビジネスパートナーの〇〇研究所は、〇〇社長の実父で、〇〇氏が1968年に当時は珍しかった“大学発ベンチャー”の先駆けであり、1982年には、国内初の〇〇センサーとされる〇〇の開発に成功。以来、累計で〇万台を超える〇〇センサーを販売してきた。
- 1968年の設立後、電気デバイス分野における特許取得件数は、国内外で約170件になる。
- 〇〇センサーの分野では、〇〇メーカーの依頼を受けて国内初の〇〇計を開発したのをきっかけに本事業をスタートした。その後、〇〇のカウンセリング販売における接客用の開発も始め、“〇〇センサーを用いたカウンセリング”という販売手法の普及を後押ししてきた。

#### 主な取引先

〇〇株式会社  
株式会社〇〇  
A社株式会社  
A社カスタマーマーケティング株式会社  
〇〇株式会社  
〇〇株式会社  
〇〇会社  
〇〇株式会社  
※その他、電気産業センサー機および情報システムメーカー、商社、諸官公庁研究所および大学研究室関係

## 4 開発事業の概要

---

### 1 開発テーマ

スマートフォンに〇〇センサーを接続して〇〇〇×〇〇をインターネット経由で分析し〇〇に関する情報をユーザーに提供するビジネスモデルを事業としている。

### 2 開発資源

ビジネスパートナーである〇〇研究所が、1982年に日本で初めて〇〇センサーの開発に成功している。

### 3 開発事業の特徴

〇〇センサーを要素技術として〇〇〇×〇〇の因子に注目して分析し〇〇に関する情報をユーザーに提供する。

### 4 開発事業の収益モデル

(当面のモデル)

本事業のシステムを店舗にレンタルし、店舗の顧客へ分析情報を提供する対価として店舗の事業者へ課金する。(BtoBtoC)

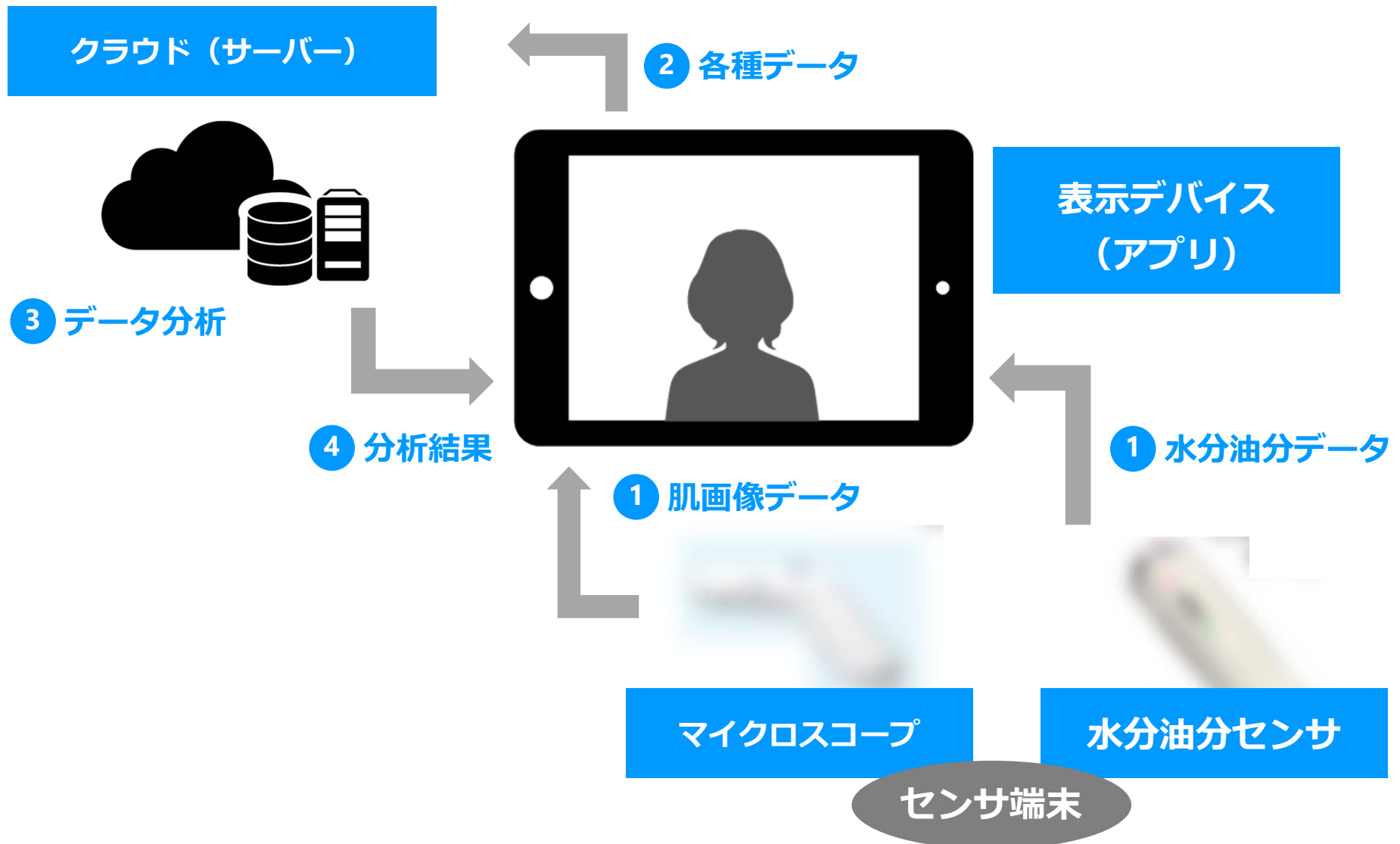
(中長期のモデル)

スマートフォンでユーザーに〇〇情報を提供することで課金し(BtoC)

〇〇〇×〇〇の因子と〇〇情報との相関情報を蓄積し、相関情報を〇〇メーカーなどに販売して収益を上げる。(BtoB)

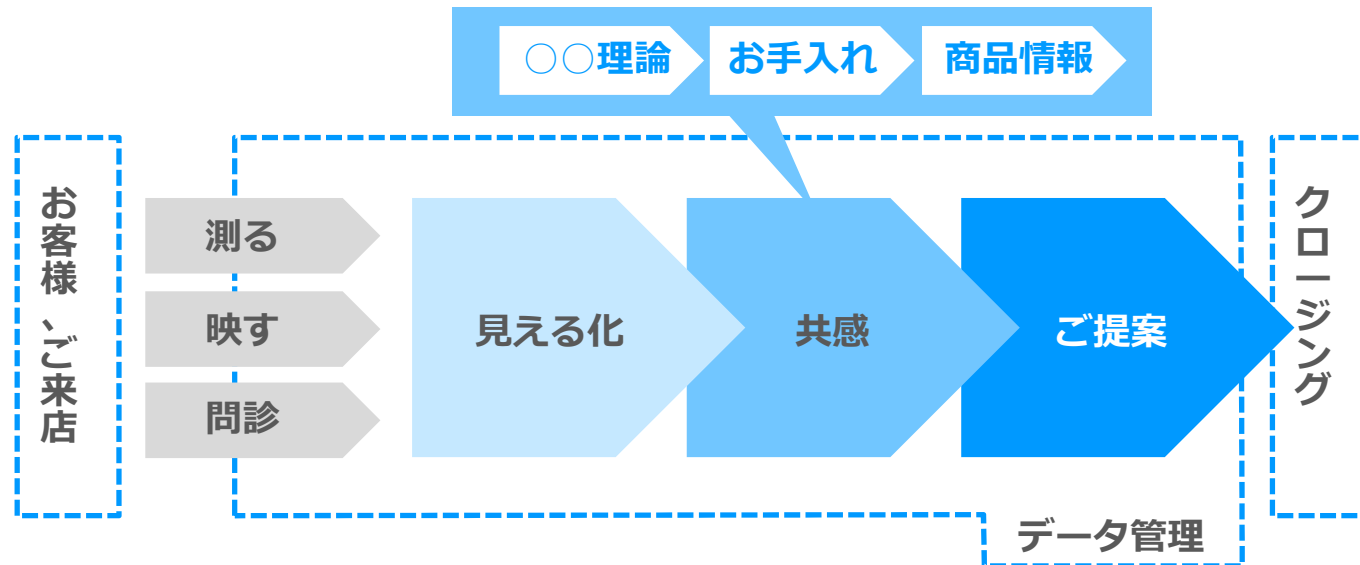
## 5 開発事業のビジネスモデル

現在のモデル



## 5 開発事業のビジネスモデル

### 接客サポートのイメージ



#### 測定端末のラインナップ

##### <システム構成>

#### 1) ナチュラルセンサー

Bluetoothワイヤレス通信で、〇〇と油分を同時に〇〇測定します。

6色のLEDランプで充電中、測定中、電源低下などの状態をお知らせする便利なセンサー能が付いています。

#### 2) マイクロスコープ

USB接続のスコープで、50倍レンズを用いて〇〇の〇〇を撮影します。

また、マイクロスコープで撮影した〇〇を解析する各種〇〇解析エンジンの提供を予定しています。

#### 3) 〇〇専用タブレット

〇〇専用タブレットを用意し、環境・導入設定を整えた状態でご提供します。

インターネットへの接続は必須になります。

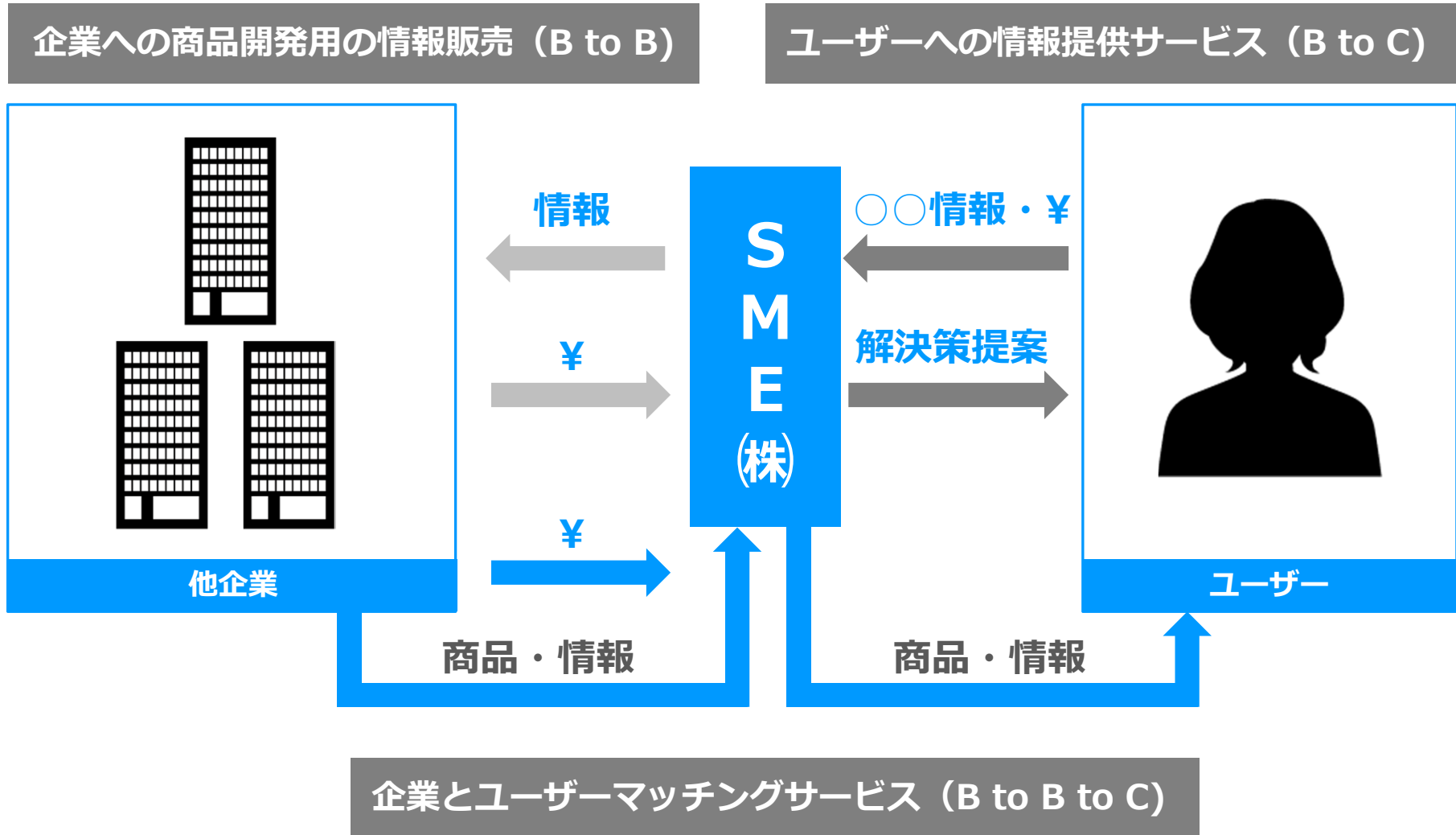
#### 4) クラウド専用サーバー

お客さまからお預かりした大切な測定データは、クラウド専用サーバーにて正確な〇〇分析を行うために蓄積します。ID登録したデータは、システムを通じて呼び出せます。



# 5 開発事業のビジネスモデル

中長期で実現するモデル



当社は開発事業のセールスポイントを次のように考えている。

### 新規性・優位性について

- ◆新規性：本事業のビジネスプランは極めて独創的であり、「〇〇」という分野においては、国内外において前例がない。
- ◆優位性：従来製品と違い、クラウドサーバーに次々とデータを蓄積することで、母数が大きくなるのでデータ分析の信頼性が増加し続けることが出来る。

### 市場について

#### 当面の主なターゲット・市場の規模

- ① 多店舗を展開する〇〇販売の事業者（自社カスタマイズを希望する事業者）
- ② 加盟店制度や訪問販売の制度を有する〇〇販売の事業者
- ③ 〇〇サロン経営の事業者

#### 市場での競争力

- (1) 高い信頼性：特許取得技術（特許第〇〇〇〇〇）である〇〇センサーを、センサーの先端部に採用し、人為的な測定ミスを防止する。
- (2) カスタマイズ性：クラウドサービスの採用により、
  - ①他社センサでも、接続さえ出来ればデータ取り込みの可能性あり
  - ②結果表示等の各種画面のカスタマイズが可能→導入後も容易に画面の拡充が図れるなど、システム的な柔軟性や拡張性が大幅に向上。

7

# 開発事業のSWOT分析

機会	脅威
<ul style="list-style-type: none"> <li>・開発事業はいまだ市場が固まっておらず、参入の機会がある。</li> <li>・スマートフォンの技術が高度化してきており、それを応用（アプリ）がしやすくなってきた。</li> <li>・当社のコンセプトと近い特許出願は有るが、同一のコンセプトは少ない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・〇〇メーカーの特許出願が増加しており、実際に、〇〇メーカーの参入が見られる。</li> <li>・「〇〇」による〇〇分析手法の特許出願が近年増加傾向になっている。</li> <li>・〇〇メーカーE社が同様のビジネスモデルを起ち上げている。</li> </ul>
強み	弱み
<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社は、〇〇〇システムにおいて、「〇〇×〇〇」から〇〇を行う技術に強みがある。</li> <li>・ビジネスパートナーの〇〇研究所が、他のメーカーと比べて先駆的にセンサ開発を行っていたため、特許を多数保有している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスモデルに関する特許が現在のところ2件しかない。</li> <li>・未だ強力な本事業化のパートナーが確立していない。</li> <li>・開発事業の要素技術がA社と共有特許が多いのでA社以外と提携するのが難しい。</li> </ul>

<p><b>強み×機会</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・〇〇〇システムにおいて、独自の「〇〇×〇〇」から〇〇を行う技術とノウハウをスマートフォンに应用する。（スマートフォンの高度化により可能）</li> </ul> <p><b>弱み×機会</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・他社が少ない領域である「〇〇」、「〇〇」の権利化（優先度高）を急ぐべき。</li> </ul> <p><b>強み×脅威</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・〇〇メーカーとの共同研究を検討する。（当社の〇〇技術を提供し、〇〇メーカーの開発力を生かせる。〇〇メーカーとの共同開発を行っていくことにより、他のライバルメーカーよりも強みを発揮していく余地があるのではないか。）</li> </ul> <p><b>弱み×脅威</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・これまで取引のあるA社との共同事業を促進する、（A社は、出願傾向からみると最近はやる気がない。）</li> </ul>
---

大手企業がライバルになる可能性が高く、独自の技術を生かしながら開発事業を成長させるためには、大手企業との提携か、大手企業への事業へのライセンスなどの戦略が必要になる可能性が高い。

- 株式会社●●の事業は、2014年に〇〇県の起業に関する〇〇賞を受賞し注目されている。
- 未開拓の新規事業であり、IoTのインターネットビジネスとしては成長が期待できる。
- 株式会社●●が狙っている開発事業は大手〇〇メーカーE社の事業と競争関係になる可能性がある。
- スマートフォンを活用したビジネスモデルは大手〇〇メーカーがすでに起ち上げ、大手〇〇メーカーも参入しようとトライアルを開始している。
- 株式会社●●は〇〇を測定する特許をライセンスで獲得しており、この特許を生かすことで、大手〇〇メーカーと差別化できる可能性がある。
- しかし、独自で市場を獲得するのは事業の性格上難しいと考えられるので、大手企業と連携するか、大手企業の事業の中で当社の技術を生かすことが戦略的には望ましいと考える。

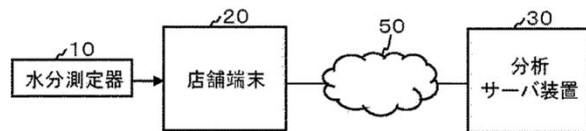
- 株式会社●●は○○を測定する特許をビジネスパートナー（同族会社）からライセンスで獲得しており、この特許を生かすことで、大手○○メーカーと差別化できる可能性があるが、最近、同様なビジネスモデルの試行が開始されてきているので、特許技術を生かした独自性をどこまで高められるかで競争力が左右される。
- 競業他社が大手企業になる可能性が高く、独自で事業拡大を目指すことは難しいと考えられるので大手企業との連携ができるかが事業の成否を左右する可能性が高い。
- これまで大手○○メーカーA社と共同開発を行ってきており具体的な大手企業との連携による事業化がカギになる。

システム系-1

特願2012-aaaaaa 特許第aaaaaa号

2015/mm/dd 2016/mm/dd

- ○○分析システム、○○分析装置および  
○○分析用プログラム【審査中】



【課題】

- 多くの測定の手間をかけることなく、顧客の複数箇所における○○状態に基づいて店員が○○のアドバイスを行うことができるようにする。

【解決手段】

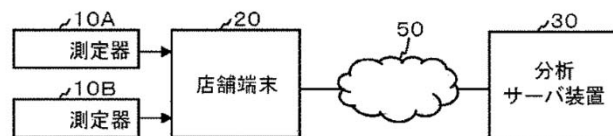
- ○○センサー10により測定された顔の○○状態を表す測定データに基づいて、当該測定データにより表される測定箇所の○○状態から、測定箇所以外の○○状態を予測する○○状態予測部32と、測定箇所の○○状態および測定箇所以外の○○状態を分析結果として表示させる分析結果表示部24とを備え、顔の中で○○状態を測定すべき複数の箇所のうち、一部の箇所について測定をすれば、その測定箇所の○○状態から、測定箇所以外の○○状態が予測されるようにすることにより、多くの測定の手間をかけることなく、測定箇所の○○状態に加えて、測定箇所以外の○○状態もユーザに提示されるようにする。

### システム系-2

特願2015-bbbbbbb 特許第bbbbbbb号

2015/mm/dd 2016/mm/dd

- ○○分析システム、○○分析装置および  
○○分析用プログラム【審査中】



### 【課題】

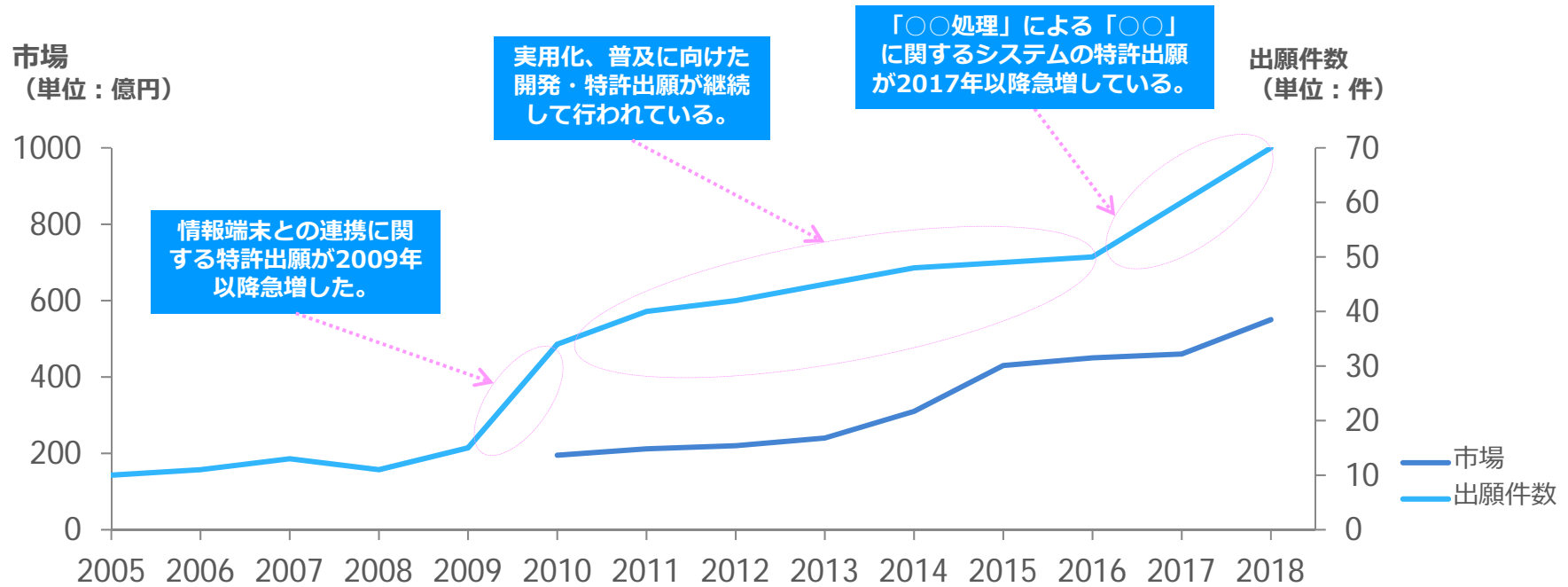
- 環境を考慮に入れて分析した顧客の客観的な○○状態に基づいて、顧客が店員からアドバイスを受けながら自分に合った○○を納得して選定することを支援できるようにする。

### 【解決手段】

- ○○状態測定装置により測定された○○状態を表す測定データと、○○状態の測定環境を表す環境データと、あらかじめ設定された複数の閾値とに基づいて、測定データにより表される○○状態の絶対値を、環境データおよび複数の閾値により相対的な段階評価値に置換する○○状態分析部 32を備え、環境によって変わり得る○○状態の測定データ（絶対値）を相対的な段階評価値に置換し、その段階評価値に基づいて○○状態の分析結果を表示することにより、測定環境が考慮されていない測定データの絶対値だけでは分からない真の○○状態を、相対評価の結果として分かりやすく提示することができるようにする。

# 11 知財から見た市場と株式会社●●の実績

## 出願件数と市場動向



2009年頃から各社一斉に「スマートフォン・○○システム」に関連する研究開発を開始している。  
 2010年頃から実用化、普及に関する開発が行われ、同時期より、具体的な事業の試行がなされている。  
 当社事業に関連する「○○処理」による「○○」に関するシステムの特許出願が、2017年以降急増している。

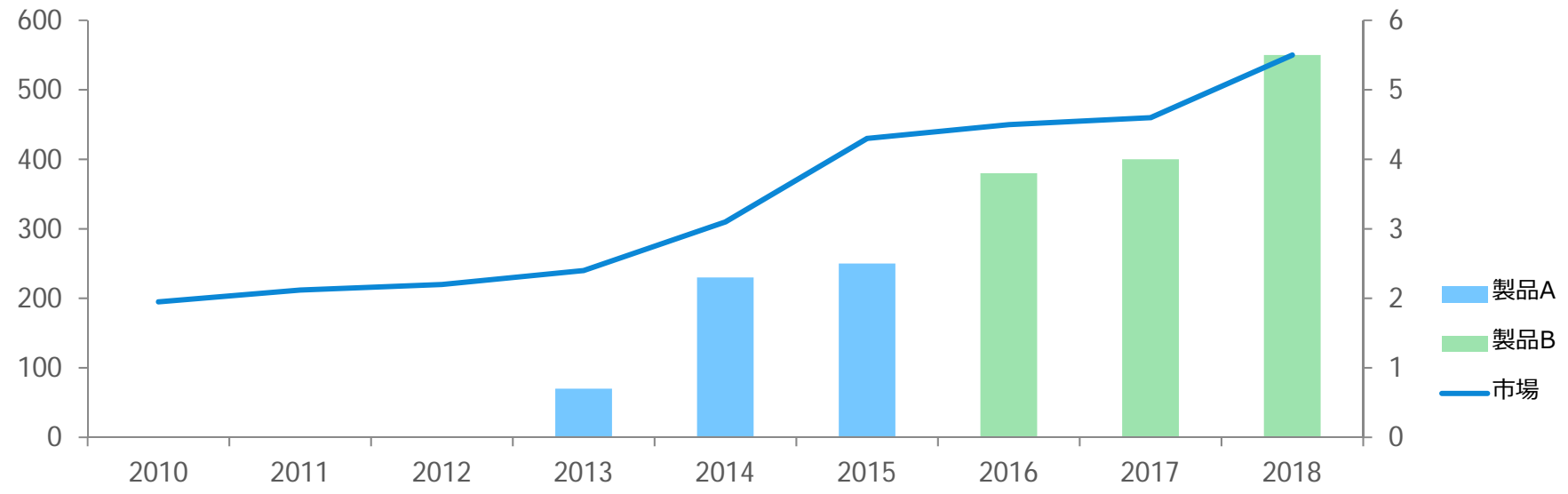


# 11 知財から見た市場と株式会社●●の実績

## 市場動向と株式会社●●の実績

市場  
(単位：億円)

売上  
(単位：億円)



特許第aaaaaa号実施

特許第bbbbbb号実施

製品Cの開発中

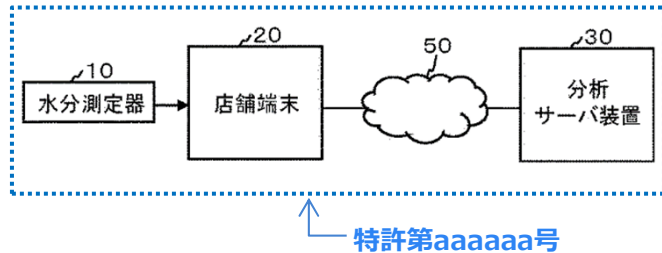
2013年に製品Aを上市し、売上が1年間で2.6倍まで増加したが、2年目以降（2014年）に横ばいになった。翌年に製品Aの測定器を改良した製品Bを上市し、売上は増加傾向であり、2018年には売上5億円を突破する見込みである。現在、リサーチ会社から得られたアンケート結果に基づき、●●機能を追加した新製品Cの開発・出願準備を進めている。

株式会社●●の売り上げは、市場の成長率より若干優位に成長している。「○○システム」の技術トレンドは、「○○処理」による○○○であるため、各社、株式会社●●と同様な○○○処理を可能とする製品を、実用化に向けて研究開発していると予想される。

# 11 知財から見た市場と株式会社●●の実績

## 製品Aに対する特許の寄与

製品Aの〇〇処理を行う分析システム



### 【従来技術】

△△センサーにより測定された顔の〇〇状態を表す測定データに基づいて、当該測定データにより表される測定箇所の〇〇状態から、

測定箇所の〇〇状態を

分析結果として表示させる分析結果表示部とを備える分析システム

### 【特許第aaaaaaa号】

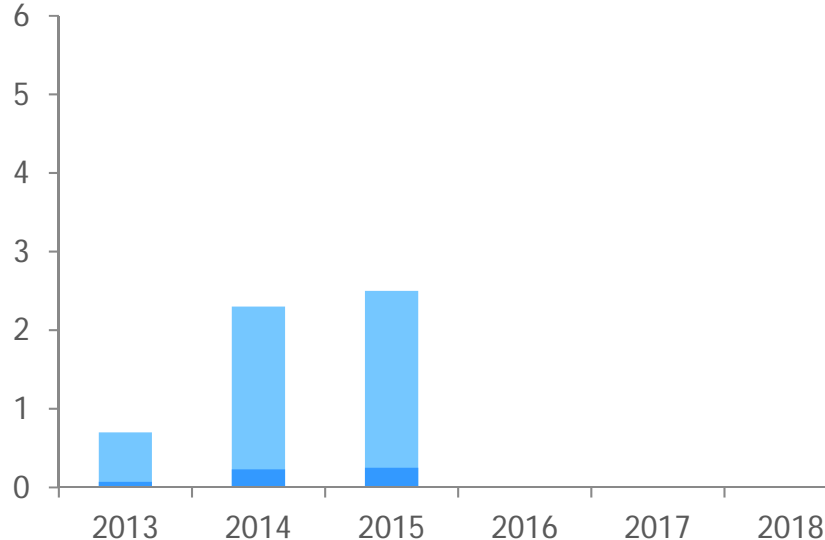
〇〇センサー10により測定された顔の〇〇状態を表す測定データに基づいて、当該測定データにより表される測定箇所の〇〇状態から、

測定箇所以外の〇〇状態を予測する〇〇状態予測部32と、

測定箇所の〇〇状態および測定箇所以外の〇〇状態を分析結果として表示させる分析結果表示部24とを備える分析システム

従来技術にない特徴部分  
(システム全体の20%)

寄与分  
(単位：100万円)



売上  
(単位：億円)

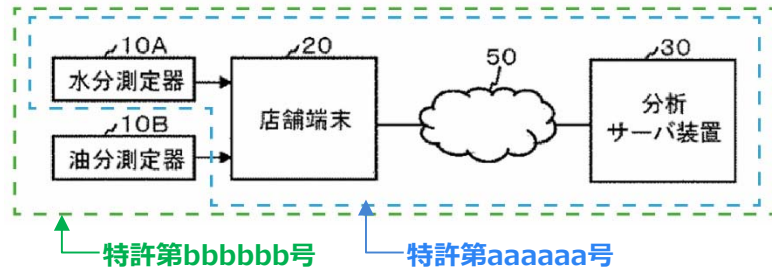


- 特許第aaaaaaa号は、従来技術にない独自性のある構成をシステム全体の20%程度有している。
- この独自構成によって、株式会社●●のビジネスモデルは、他社との差別化を図っている。
- 特許第aaaaaaa号により製品Aは、市場において優位性を有している。特許第aaaaaaa号は、売上増加に貢献していると予想される。
- 特許第aaaaaaa号は、2015年時点で〇〇〇〇万円の経済的価値を有している（RFR法）。  
【計算式】売上×3%（ライセンス料相当）×20%

# 11 知財から見た市場と株式会社●●の実績

## 製品Bに対する特許の寄与

製品Bの〇〇処理を行う分析システム



### 【特許第aaaaaa号】

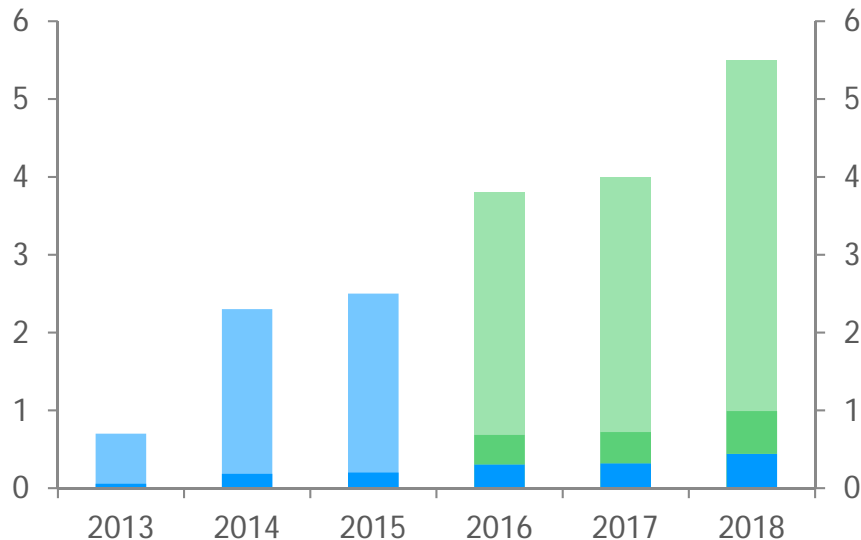
〇〇センサー10により測定された顔の〇〇状態を表す測定データに基づいて、当該測定データにより表される測定箇所の〇〇状態から、測定箇所以外の〇〇状態を予測する〇〇状態予測部32と、測定箇所の〇〇状態および測定箇所以外の〇〇状態を分析結果として表示させる分析結果表示部24とを備える分析システム

### 【特許第bbbbbb号】

〇〇状態測定装置により測定された〇〇状態を表す測定データと、〇〇状態の測定環境を表す環境データと、あらかじめ設定された複数の閾値とに基づいて、測定データにより表される〇〇状態の絶対値を、環境データおよび複数の閾値により相対的な段階評価値に置換する〇〇状態分析部32を備え、環境によって変わり得る〇〇状態の測定データ（絶対値）を相対的な段階評価値に置換し、その段階評価値に基づいて〇〇状態の分析結果を表示する分析結果表示部24とを備える分析システム

特許第aaaaaa号にない特徴部分  
(システム全体の15%)

寄与分  
(単位：100万円)



売上  
(単位：億円)

- 特許第bbbbbb号は、独自性のある構成を15%程度有している。
- この構成を採用した新製品Bによって、株式会社●●は2014～2015の売上げ停滞を打破している。特許第bbbbbb号は、売上げ増加に貢献していると予想される。
- 特許第aaaaaa, bbbbbbb号は、2018年現在で計1000万円の経済的価値を有している（RFR法）。  
【計算式】売上×3%（ライセンス料相当）×（20+15）%
- 現在開発中の製品Cが出願・上市されれば、特許権の総経済的価値はさらに増加すると予想される。

### 市場での競争力

- (1) 高い信頼性：センサーの先端部に〇〇ミス防止するセンサー特許技術（特許〇〇〇〇）を採用。
- (2) カスタマイズ性：クラウドサービスの採用により、
  - ① 他社センサでも、接続さえ出来ればデータ取り込みの可能性あり
  - ② 結果表示等の各種画面のカスタマイズが可能→導入後も容易に画面の拡充が図れるなど、システム的な柔軟性や拡張性が大幅に向上。

### 評価

#### ■ センサーの優位性について

当社のセンサーは長年の研究成果に基づくもので実用性があり特許もあることから他社に対する優位性を持っていると判断される。

#### ■ カスタマイズ性:クラウドサービスの採用について

他社センサーへのカスタマイズは汎用性を持たせるために好ましいが、反面自社のセンサーの優位性を生かせなくなる課題がある。

システムにおいて自社センサーの優位性を確保できる仕様を検討する必要がある。

### 新規性・優位性について

#### ◆ 新規性

本事業のビジネスプランは極めて独創的であり、「〇〇診断」という分野においては、国内外において前例がない。

#### ◆ 優位性

従来製品と違い、クラウドサーバーに次々とデータを蓄積することで、母数が大きくなるのでデータ分析の信頼性が増加し続けることが出来る。

### 評価

#### ■ 新規性について

本事業のビジネスモデルはすでに2001年頃から特許出願が増加し2010年を境に具体的実施に向けた開発・出願が増加しているため、ビジネスモデル自体が新規性があるものではない。しかしながら、最近まで特許出願の主要プレーヤーも事業を起ち上げておらず、近時、一部のプレーヤーが事業を試行し始めた段階である

#### ■ 優位性について

クラウドサーバーに次々とデータを蓄積することで、母数が大きくなるのでデータ分析の信頼性が増加させる手法は現状ではすでに使われているものであり、特に優位性があるものとはいえない。

当社はすでにシステムを起ち上げているので、先行優位にデータの蓄積ができれば、他社に対してデータの質・〇で優位性を確保できる可能性はある。

### 特許による市場競争力

- (1) 他社の排他性：製品Aは、特許第aaaaaa号の技術を採用している。  
製品Aを改良した製品Bは、さらに特許第bbbbbb号の技術を追加して採用している。
- (2) 技術開発の計画性：株式会社●●は、3年ごとに新技術を開発して出願し、出願から1年でその新技術を採用した新製品を上市している。

### 評価

#### ■ 他社の排他性について

株式会社●●は、「○○システム」に改良を重ね、特許を垂直方向に積み上げることで、他社による「○○システム」の模倣を防止して技術の独占性を高めている。パテントポートフォリオ形成のためには、「○○システム」を活用する際のインターフェイスなど、水平方向の技術開発及び特許取得を今後検討することが好ましい。

#### ■ 技術開発の計画性について

株式会社●●○○は、アプリ開発会社と連携して、ユーザアンケートを集計し、ユーザのニーズ及び技術トレンドを把握し、「○○システム」の改良を継続している。このように、ユーザのニーズを踏まえて、開発課題の選定を慎重に行っている点は、他社に比べ開発担当者数で劣るデメリットをカバーしている。

## 12 総合評価・まとめ

### 開発上の課題と提案

当面の本事業のシステムは店頭における使用を前提として開発されているが、今後ますますインターネットでのビジネスが拡大することを考慮すると、スマホを活用したネットを介してユーザーと直接に情報のやり取りをするIoTシステムの開発を早急に進めるべきである。

### 事業上の課題と提案

本事業はビジネスパートナーの持つ独自の〇〇センサー技術を要素技術として新規のビジネスモデルを構築することを目指している。

これらのセンサー技術はA社と共同開発してきたこともあり特許がA社と多くが共有状態にあり、A社以外の提携先を見つけることは極めて難しい。

本事業の性格上、多くの個人ユーザーを囲い込むことが優位性を確保し競争力を向上させるために必要であり、これを自社のみで実現することはきわめて難しい。

よって、本事業はA社と提携し成長させる方策しか当面は考えられない。

このため、A社との連携を積極的に進めるべきである。