

令和4年度 知財金融事業

事業説明資料

令和4年度 知財金融事業 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. 知財金融事業のねらい

「知財金融」とは、
金融機関が中小企業の知財に着目して
事業や経営の支援を行う活動です。

本事業では、この活動を専門家により支援いたします。

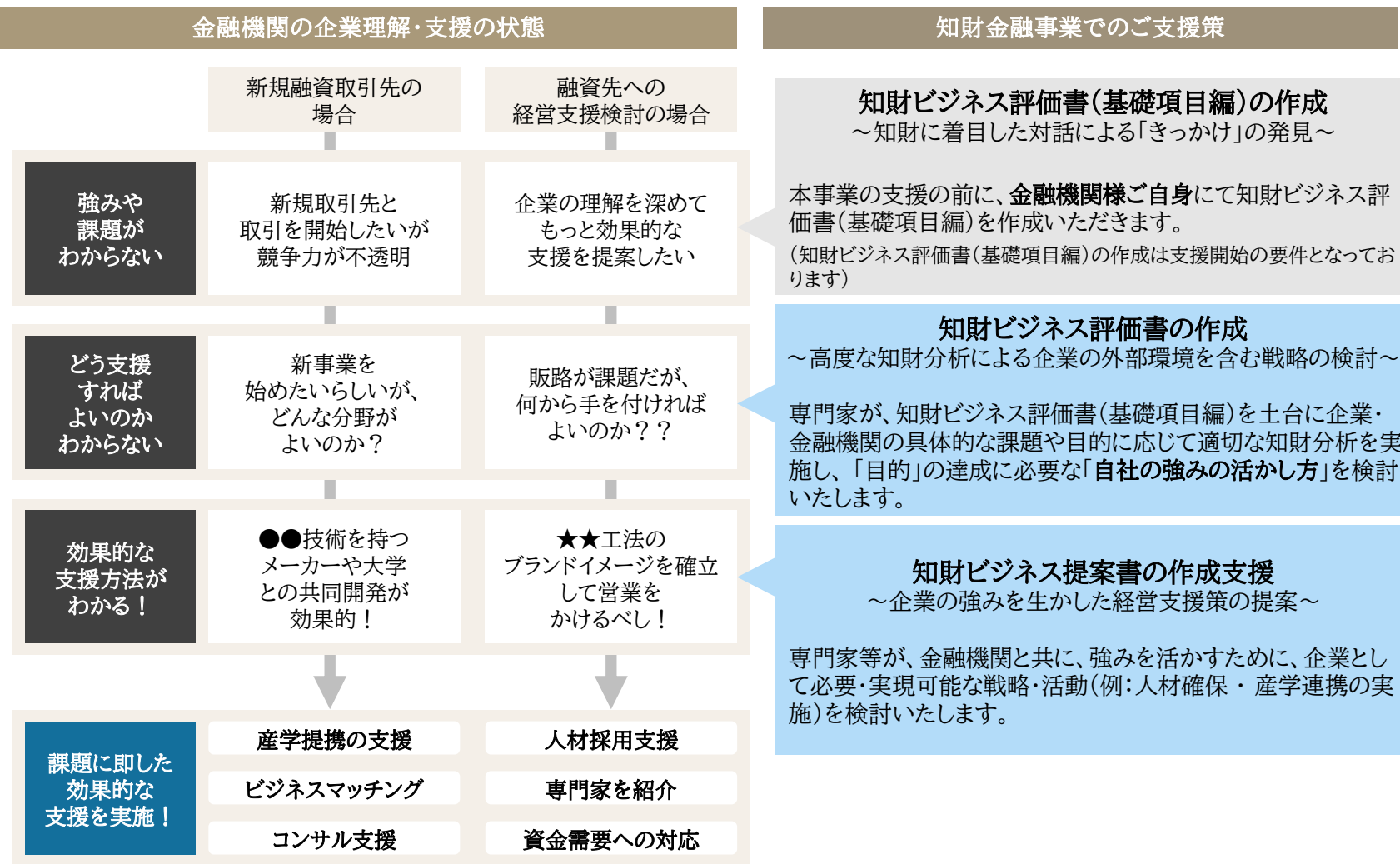
知財金融事業に応募いただきたい方

- ・ 本事業では、金融機関様による知財金融の取組を、専門家によりご支援させていただきます。
- ・ 例えば以下のような課題を抱える企業を顧客とする金融機関様は、ぜひとも応募をご検討下さい。また、企業様自身による応募も受け付けております。

中小企業の課題例	専門家の支援実績	金融機関の提案例
伸び悩み type > 何が強みなのかよくわからない > 強みはあるが、伸び悩んでいる	● 見えない経営資源に目を向け内部／外部環境を分析し自社の強みや課題を明確化 ● 強みをふまえて事業拡大の方向性や想定される課題を提示	● 経営計画策定に係るコンサル支援やそれに向けた新規融資 ● 示された課題に即したソリューション提供
顧客拡大 type > 顧客の幅を拡大したい > Eコマースを活用して顧客を拡大したい	● 製品の強みを整理し、相性の良い顧客層やそこに売り込む際の戦略を提示 ● Eコマースでの販路開拓に向けたブランディング戦略の方向性を提示	● 地域の販売先の紹介 ● 戦略実行を担う専門家の派遣や、副業・兼業人材の紹介
市場開拓 type > 新市場への進出戦略を検討したい > 自社の強みを活かせる市場を知りたい	● 新市場で自社の強みを活かせるビジネスモデルを検討し、不足する資源や活動を明確化 ● 候補市場のプレーヤーやニーズを分析し、自社の強みを活かせる市場を検討	● プロ人材戦略拠点を活用し必要な人材のピンポイントな募集を支援 ● 新市場に向けた知財活動の強化のための専門家マッチング
競争力強化 type > 既存事業の競争力を強化したい > 自社の市場でのポジションを確認したい	● 自社の強みと知財活動の整合性を分析し、競争力強化のための活動の改善方針を提示 ● 製品や技術の特徴をベンチマーク企業と対比し、長所／短所を明確化	● 知財活動改善のための専門家マッチング ● 長所の強化／短所の改善のための各種ソリューションの提供
承継問題 type > 見えない経営資源を整理して事業承継後の戦略を描きたい	● ビジネスモデルや強み、それを支える技術やブランド等を整理し、不足する資源や活動を明確化	● 事業承継を知財面でサポートする専門家のマッチング ● 示された強みや課題を踏まえた事業承継の計画書作成支援

知財金融事業の流れ(全体像)

- 知財金融事業では、「知財ビジネス評価書（基礎項目編）」「知財ビジネス評価書」「知財ビジネス提案書」を組み合わせ、中小企業の課題に即した効果的な支援の提案を実施いたします。

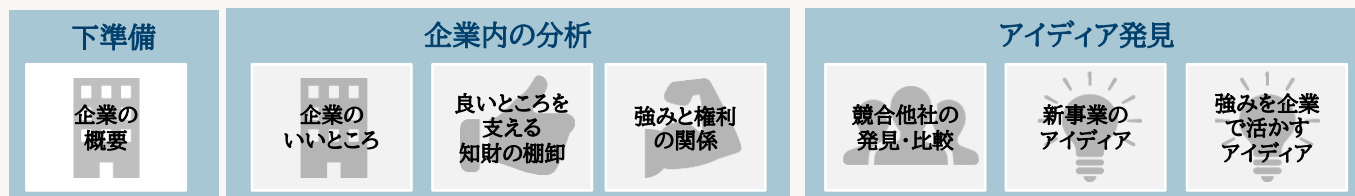


知財ビジネス評価書・提案書とは？

- ・ 知財ビジネス評価書・提案書の内容は企業・金融機関の課題や目的等によって異なりますが、主な構成はそれぞれ以下のようになっています。
- ・ 知財ビジネス評価書のうち、課題や目的によらず共通的に分析が必要な項目（基礎項目編）については、分析のための「ひな形」「手引き」が取りまとめられ、[特許庁HP](#)にて公開されています。

知財ビジネス評価書：中小企業の経営力の源泉となる技術力やブランド力等の知的財産と事業との関係性を評価したレポート

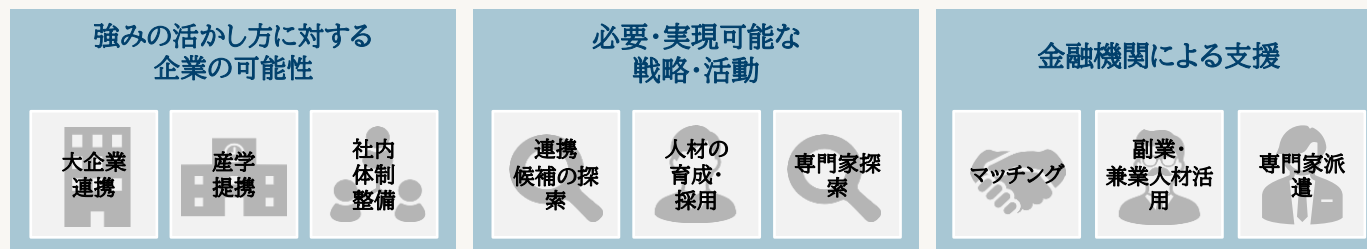
課題や目的によらず共通的に分析が必要な項目（基礎項目）



課題や目的に応じて専門家が分析する項目の例



知財ビジネス提案書：知財ビジネス評価書に、中小企業の成長に資する提案を加えたレポート



- ・ 知財ビジネス評価書の基礎項目を分析する「ひな形」は複数の分析シートで構成されています。
- ・ 「手引き」を参照しつつヒアリング等を通してこのシートを埋めていくことで、企業の強み（内部環境）を中心に必要十分な分析を行えます。

【シートC】 企業概要				
企業概要 事業概要	企業名			
	所在地			
	事業概要			
	創業年月			
	従業員数			
	資本金			
	共同開発先・共同特許出願先の企業			
	主な取引銀行			
経営層が認識している課題 (全社的な課題、製品・サービスの課題等)				
経営層が認識している課題解決方法 (社長の意向等)				
知的財産に関する取り組みの状況		保有知財権		社内スタッフの状況
		登録済	出願中	
	特許権	件	件	
	実用新案権	件	件	
	意匠権	件	件	
	商標権	件	件	

【シート D】 ええとこ STEP③		
	要素	内容
顧客から 頂いている 価値	お客様から頂いている価値は何か、何を頂けば良いか それをどのように社内にフィードバックしているか	
顧客 利便価値	お客様にお届けしている価値は何か (お客様が楽になる、役に立つ、具合が良くなる、早くなる、笑顔になる、楽しい、ウキウキ、ワクワク、喜ばれてくる、見栄はられる、etc.)	
GOOD な 製品・サー ビス	どんなお客様に、お客様にとってどのような GOOD な製品、サービス、(モノ・コト)を提供しているか。 ※ 形容詞で示せるようなもの (お客様がもてる価値観、品質面、スピード面、サポート面、コスト面等の良さなどや他社とどこが違うのか)	
仕組み・ 仕掛け	上記の GOOD な製品やサービスをつくるための仕組みや仕掛けは何か。重要な功効ととらえてもよい ※形容詞で示せるようなもの (一貫生産体制、他社にない高度な技術力、気配りのできる接客、知的財産(特許、商標、意匠権 etc.) etc.)	
取り組み・ 活動	その仕組みや仕掛けを作るため、実現させるための取り組みや活動は何をしているか ※取り組みや活動を動詞で示せるようなもの (多様化の実施、充実した社員教育、積極的な設備投資、相互理解が図れる情報共有、情報のデータベース化、etc.)	
方針	それらの取り組みや活動がうまくいくようにするための方針は何か、ビジョンは何か (例①、事業計画書、年度方針、年間計画、etc.)	
根本・ ビジョン	方針の根本になっている経営理念やミッションは何か。	

【シート1】 知財から見える「新たな事業展開」発見シート

Step1: 対象とする製品・サービスと、その強みを書き出す

分析対象の製品・サービス	
分析対象の製品・サービスの最大の強み (一点に絞って書く)	

Step2: 「オズボーンのチェックリスト」を用いた、新たな展開先のアイデア出し

【D エスエス スナック】 【H 総合会社探求】などで得たアイデアをもとに、製品・サービスや「最大の特長」を生かした新たな展開先のアイデア出しをしてみてください。あくまで「アイデア出し」のシートであるため、すべてを埋める必要はありません。また、欄間でも重複があっても問題ありません。

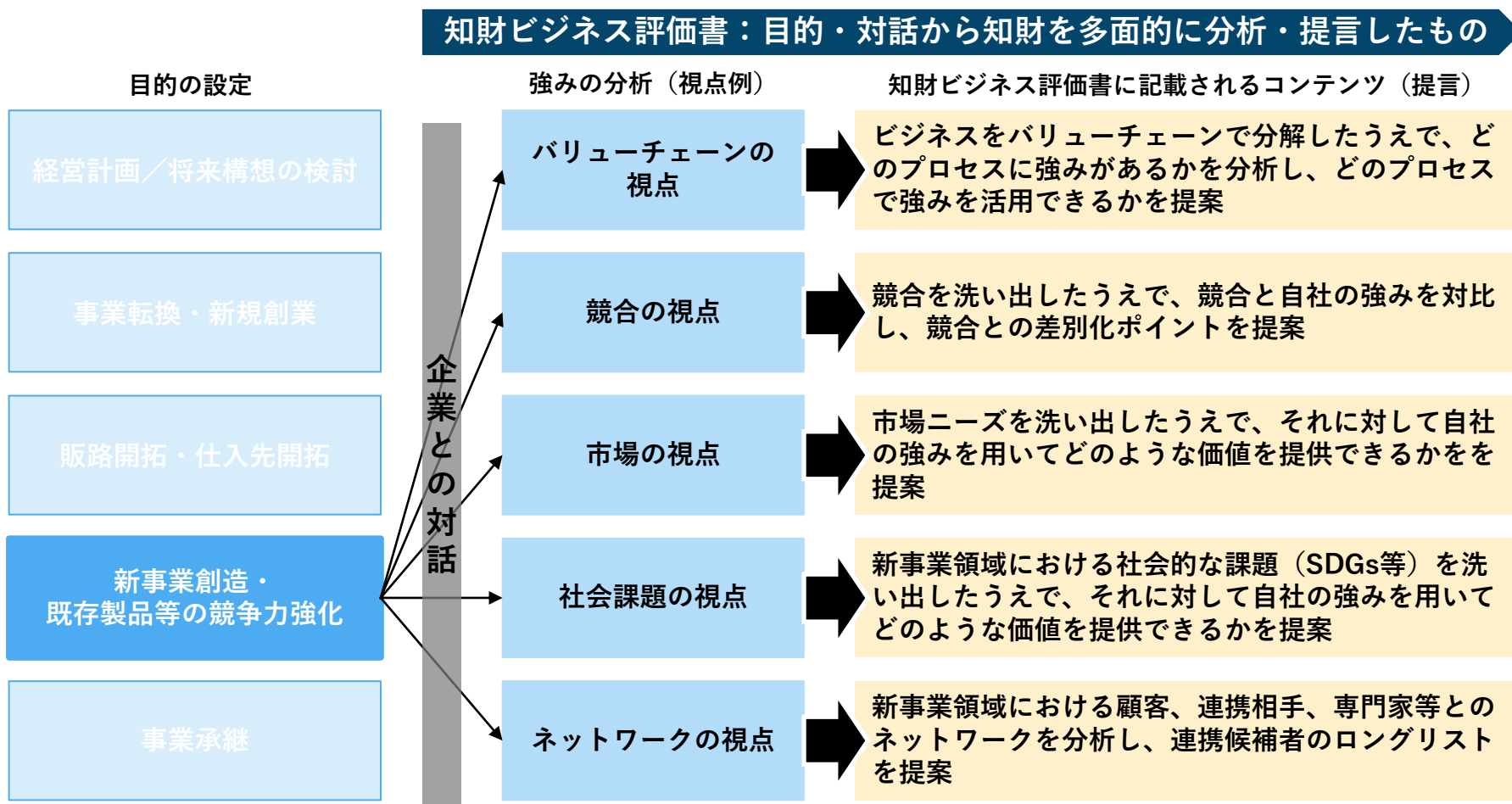
新たな展開先の検討シート		
1. 他に使い道はある？ 製品・サービスは「そのまま」として、他に使えない（ユーザー）でしょうか？ また新たな他への用途などから、検討してみてください。	2. 他の産業や分野から アイデアが借りられる？ 製品・サービスや強みの「他産業」とは全く別の産業や分野で使えそうですか？ また総合会社の用途などから、検討してみてください。	3. 一語、形や名前を変えてみる？ 例えば「製品・サービス」で強みの「形」や「機能」の一部を変えてみる。新しい事象（お客様が喜ぶもの）が生まれそうですか？
4. 大きくしてみると？ 製品・サービスや強みの「面積」「長さ」「高さ」「時間（頻度・期間など）」を大きくして見ると、何ができそうか、記入してみてください。	5. 小さくしてみると？ 製品・サービスや強みの「面積」「長さ」「高さ」「時間（頻度・期間など）」を小さくして見ると、何ができそうか、記入してみてください。	6. 代用できそう？ 今この製品・サービスや強みは、世の中に存在している他のもので、一部でも、代用できそうですか？代用できそうか他のものであれば、書いてみてください。
7. 順番を入れ替えてみた？	8. 何かを逆にしたら？	9. 他の製品・サービスと組み合わせたら？ 今の製品・サービスや強みを、全く別の製品・サービスと組み合わせて、何かお客様の課題や強みを求めるためのアイデアがあれば、記載してみてください。

ひな形・手引きはこちらから入手できます
<https://www.jpo.go.jp/support/chusho/kinyu-katsuyo.html>

知財ビジネス評価書

- 知財ビジネス評価書では、ひな形に基づいて、金融機関と専門家との間で着目する「目的」を設定します。その上で、様々な視点で「強み」の分析を行い、「目的」の達成に必要な「強みの活かし方」を検討します。

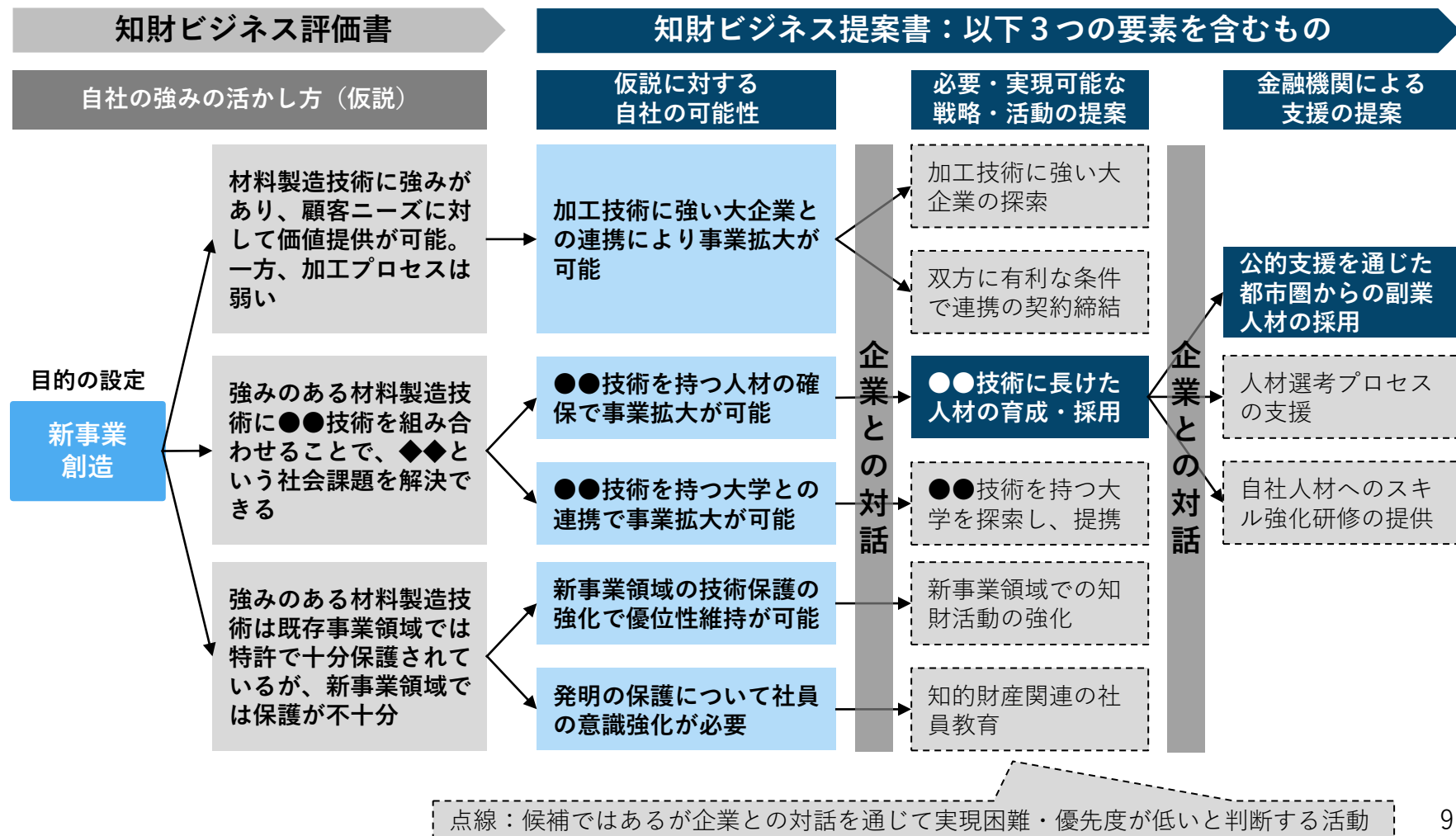
知財ビジネス評価書のイメージ（新事業創造を目的とする場合の例）



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」及びその実施に向けた「金融機関による支援」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）



2. 公募の概要

公募を行うコース

- 本年度の事業では「評価書コース」「評価書・提案書コース」の2つのコースで公募をいたします。

コース	申込対象者	コースの内容
評価書コース	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」の作成 - 取引先企業（自社）の<u>やりたいこと（事業の計画・将来構想）や強みを深く理解</u> - 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>
評価書・提案書コース		「知財ビジネス評価書」「知財ビジネス提案書」の作成 - 取引先企業（自社）の<u>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・事業承継などを検討</u> <u>当該アプローチを経営専門家の手により深堀</u>

応募いただきたい方

- 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・仕入れ先を見つけない	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	- 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したい
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したい

※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。

ご支援の流れ（「評価書コース」「評価書・提案書コース」共通）

- 応募から評価書の納品まで、以下の流れで実施します。

内容・流れ

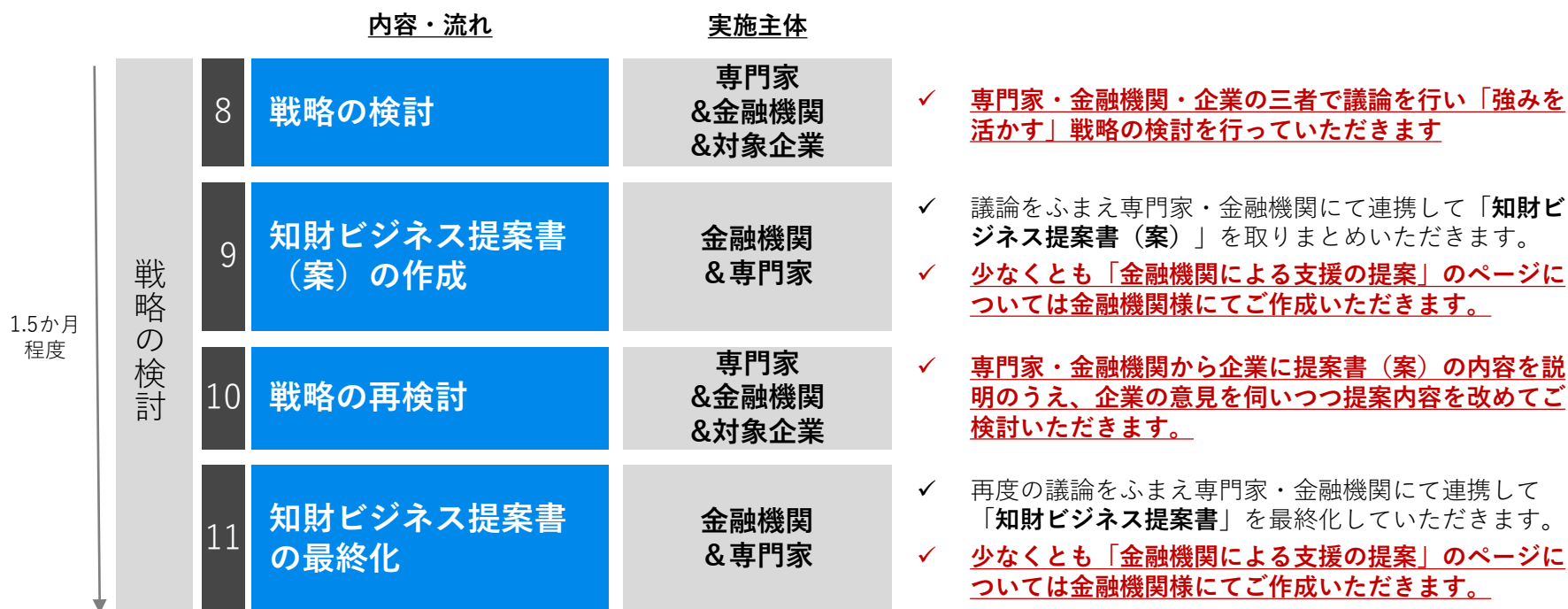
実施主体

1か月 程度	準備	1	応募	金融機関／企業	✓ 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、審査を行い、採択／不採択を決定いたします。	
		3週間 程度	3	知財ビジネス評価書 (基礎項目編)作成	金融機関 (企業)	✓ <u>専門家の支援を高度化するために、採択後に金融機関様にてひな形・手引きを活用しつつ、知財ビジネス評価書（基礎項目編）を可能な範囲で作成し、事務局にご提出ください。</u>
			4	専門家のマッチング	事務局 (金融機関・企業)	✓ 採択通知から3週間以内に事務局までご提出ください。
1週間 程度	ビジネスと強みの分析	1か月 程度	5	知財ビジネス評価書の作成	金融機関 専門家 (企業)	✓ 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
			6	結果のご説明	専門家 (金融機関・企業)	✓ 知財ビジネス評価書（基礎項目編）をベースにし、専門家が金融機関ととも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。
			7	知財ビジネス評価書のご納品	事務局 (金融機関・企業)	✓ なお、3. の段階で知財ビジネス評価書（基礎項目編）が完成していない場合には、専門家で評価書を作成します。
					✓ 作成した知財ビジネス評価書の内容について、専門家が金融機関と対象企業に対して説明を行います。	
					✓ その後必要があれば、評価書の修正等対応いたします。	
					✓ 最終化された知財ビジネス評価書を、金融機関にご納品いたします。	

1

ご支援の流れ（「評価書・提案書コース」のみ：前頁のつづき）

- 評価書・提案書コースでは、評価書の完成後、以下の流れで提案書を作成いたします。



公募の要件等

公募〆切	令和4年10月末 ✓ 申し込みは審査のうえ順次採択します。採択予定件数に達し次第、上記期日前であっても公募受付を終了いたします。
採択予定件数	評価書コース： 25件程度 評価書・提案書コース： 50件程度
応募主体の要件	以下のいずれかに該当すること ✓ 中小企業への融資や経営支援を行っている地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、信用保証協会（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めるところに依る）
費用	評価書コース： 無料 評価書・提案書コース： 金融機関等による申し込みの場合：15万円（消費税別途） 企業による申し込みの場合：無料
その他の 応募の要件	下記ご了承のうえでお申込み下さい ✓ 採択後に金融機関が企業にヒアリング等を行い、知財ビジネス評価書（基礎項目編）を作成して事務局に提出する必要があること ✓ 支援終了後に金融機関様、対象企業ともに本事業に関するアンケート調査にご協力いただくこと。また本調査に関してヒアリング調査を実施する場合には、ご協力いただくこと。 ✓ 企業が申込者である場合は、申込時点で連携する金融機関の同意を得ている必要があり、応募申込書については金融機関と相談の上作成すること

よくあるご質問と回答①

Q	A
どのような金融機関や企業からの申し込みを想定しているか？	特に以下のような方からの申し込みを歓迎します。 ● 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
企業経由で申し込みを行う場合の注意事項はあるか？	企業様向けの応募申込書を利用ください。 応募申込書は基本的に企業様に記載いただきますが、一部、金融機関に記入いただく項目がございます。任意記入となっておりますが、可能な限りご回答ください。 また、企業様のご回答いただいた内容について、金融機関様の側で記入漏れなどがないかをご確認の上、事務局への提出をお願いいたします。
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？ （金融機関からのご質問）	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？	応募の際に記入いただいた対象とする企業の「目的」などに応じて、事務局においてマッチングを行います。

よくあるご質問と回答②

Q	A
採択された場合、金融機関や企業にどの程度の作業が発生するか？	本資料のP13,14をご確認下さい。概ね以下の通りです。 <両コース共通> - 応募申込書の作成において、金融機関様、企業様いずれからの申し込みの場合であっても、両者でご相談の上作成いただきます。 ※企業様からの申し込みの場合には、金融機関に任意で記入いただく項目が含まれておりますので、可能な範囲で記入をお願いします。 - まず、専門家による支援の開始前に、金融機関様にて企業にヒアリング等を行い、知財ビジネス評価書（基礎項目編）を作成いただきます。 - 専門家による支援の開始後に金融機関・企業の両者にご参加いただく打ち合わせが、少なくとも2回発生します（#5「知財ビジネス評価書の作成」／#6「結果のご説明」で少なくとも1回ずつ）。 - 打合せの時間は案件の内容や専門家により異なりますが、例年は平均2時間程度でした。 <評価書・提案書コースのみ> - 評価書の完成後に、専門家・金融機関・企業の3者による議論の場が少なくとも2回発生します（#8「戦略の検討」／#10「戦略の再検討」で少なくとも1回ずつ）。 - 提案書の作成は専門家・金融機関で協力して実施頂きますが、少なくとも「金融機関による支援の提案」のページは金融機関にて作成いただきます。
どのような専門家が支援を担うのか？	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）が支援を担います。 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。
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なるか。	対象となります。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。

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4年度 知財金融事業 事務局 担当：西村、石尾、鈴木

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