

令和5年度

中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業

(基礎項目編及び目的別編を使用した知財ビジネス評価書・提案書の活用に関する調査研究)

**【事務局講演】**

知財金融の取り組み効果を最大化するための方法

2024年2月28日

PwCコンサルティング合同会社

# 1

はじめに

はじめに

**Q.**  
**なぜ知財を活用した取引先支援に金融機関の視点が必要なのですか？**

**専門家による分析結果を活用するだけでは不十分ですか？**

はじめに

地域金融機関の主な支援対象である中小企業では、多くの企業が6件に満たない特許権や商標権を保有されています。

一方で、専門家による分析は、主として保有する知的財産権を起点としながら競合企業や市場環境、技術動向について専門的知見をもとに実施をしますが、これらは概して保有する権利数が多くなる大企業において特に効果を発揮します。

はじめに

このように保有する権利の数が少なく、知財戦略の整備が不十分な中小企業の「強み」を見つけて伸ばすためには、「いま目に見える権利」の分析だけを専門家に任せるだけでは足りず、社長の想いや製造・開発現場の環境、これまでの事業取り組みなどといった「目に見えない資産」の発見者たる金融機関の視点が不可欠です。

# 2

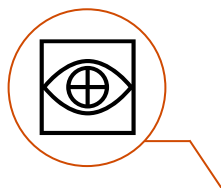
知財金融の取組効果を最大化するための取組について

## 対象企業をとりまく概況理解について

- 金融機関の皆様は事業性評価に際して、事業状況や経営状況、強みや弱み等を把握されている。一方で、技術面での強みや競合他社の状況については理解が難しいため、やや敬遠されている傾向にある。

### 事業状況

セグメント別の市場動向や売上状況等は把握している



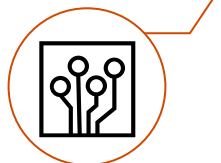
### 経営状況

現状どのような経営状況にあるか把握している



### 技術

どのような技術を保有しているのかわからない



### 競合他社

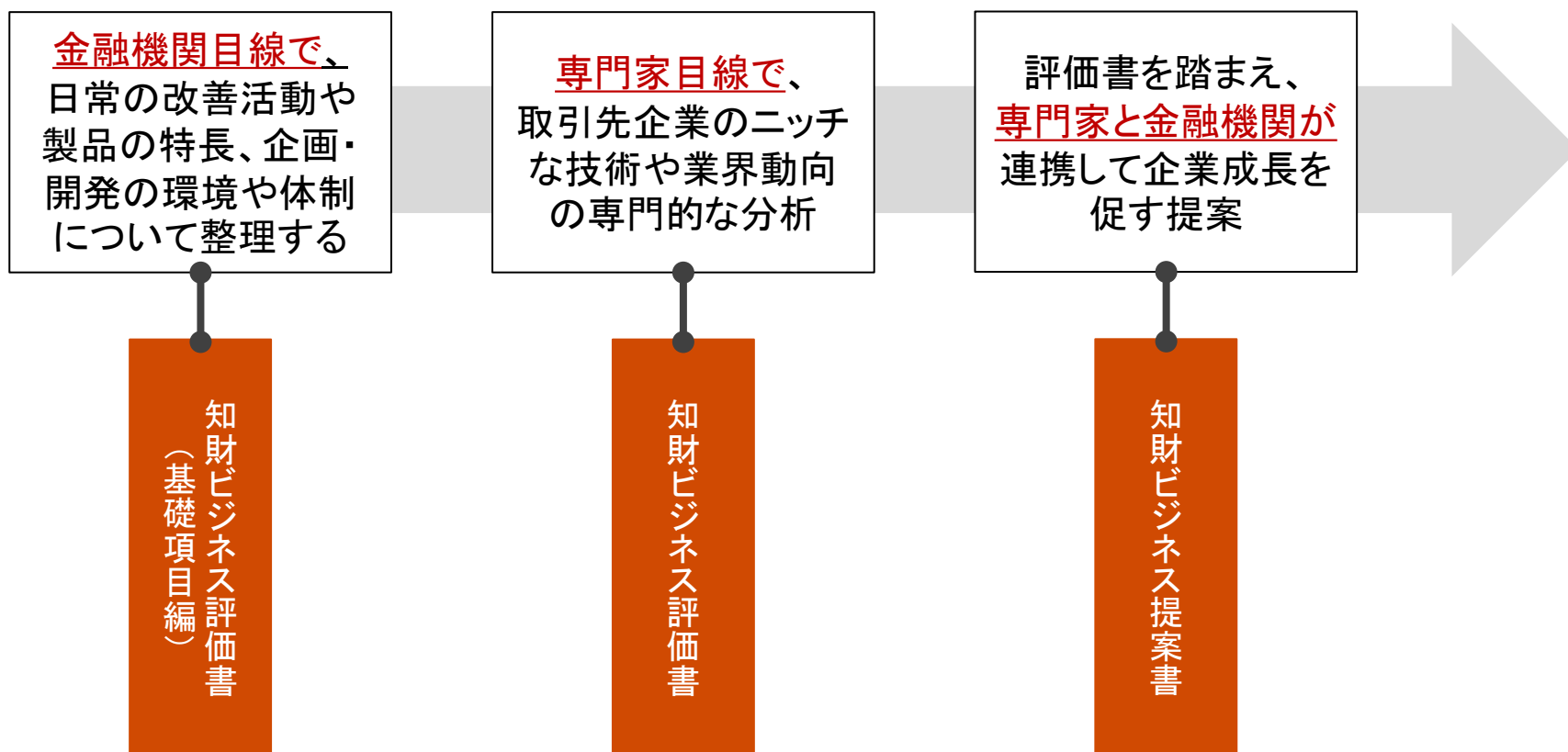
対象企業の競合他社に該当する企業がわからない



金融機関様から、事業性評価に際して事業状況や経営状況は把握できているものの、技術内容や競合他社の状況が把握できていないというお声をよく頂戴いたしております

## 知財金融促進事業における取引先企業の「強み」の深堀ステップ

- 知財金融促進事業では、取引先企業の「強み」の深堀を通じて、対象企業の分析を行うべく、大きく以下の3つのステップを実施した。
- 各ステップの取組ポイントについて、次頁以降にご説明をさせていただきます。





## 知財金融の取り組みで求められる金融機関の役割

### Question

知財金融に取り組むためには、特許権や商標権など、知財の専門的知識（出願や権利侵害など）はどの程度必要ですか。

### Answer

金融機関の皆様は知財の専門家になっていただきたいわけではなく、金融機関の皆様の目線からしか明らかにすることができない企業の強みや良いところを明らかにいただきたいと考えております。

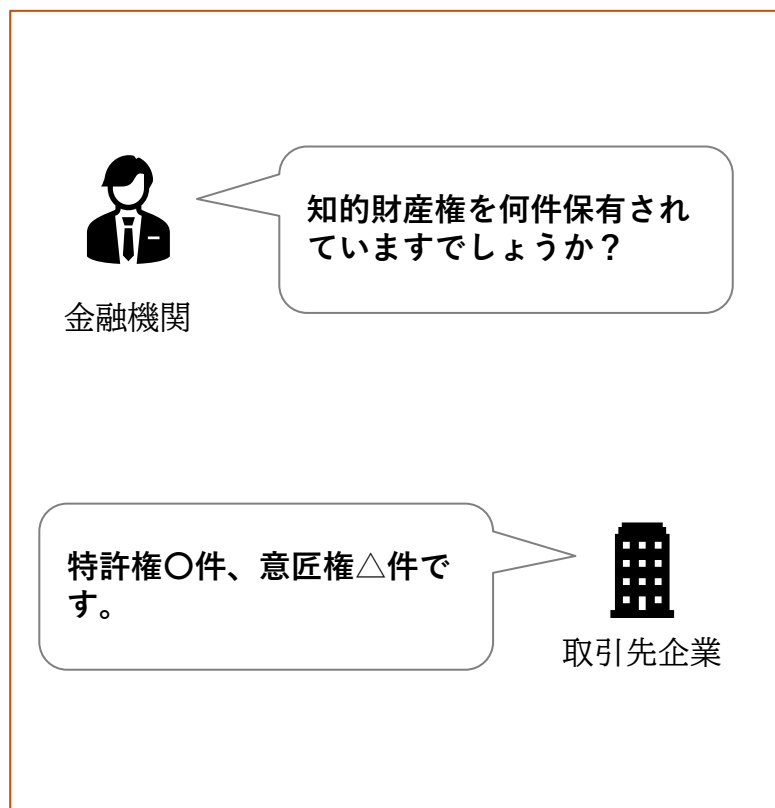
#### ■ 金融機関独自の目線の例

- ・ 企業の意向を汲み取った上で、専門家との橋渡しを実施
- ・ 企業体制や文化、過去の取組状況等を踏まえた示唆の提示
- ・ 行内でネットワークのある顧客とのマッチング

## 一般的な事業性評価における知財の取り扱いと問題点

- 事業性評価を実施する場合に、よく見られる知的財産の深堀方法として「権利件数のみ」や「出願番号等」のみの深堀に留まっているケースが見られます。
- 下記のような深堀のみでは、ビジネス上重要な対象企業の強みの精査や、競合優位性を確保するための対象企業の取組等が不足している状況にあります。

### よく見られる知的財産の深堀方法（一例）



### 不足している深堀観点

- ビジネス上、対象企業の強みが何なのか深堀することができていない
- 売上向上に向けて、現状取引先企業が気づいていない、強みの可視化を行うことができていない
- 今後の競合優位性を確保するために、対象企業の強みがきちんと保護できているのか整理することができていない

# 金融機関における知的財産(≒企業の強み)の深堀ポイント

- 基礎項目編のフレームワークを使用することにより、知的財産権の保有有無の分析に留まることなく、企業の本質的な強みの整理に加えて、本質的な強みが知的財産権として保護されているのか、模倣容易性等のビジネスリスクを把握することができる。

## 知的財産の深堀ポイント (一例)

※使用するツール：知財ビジネス評価書 (基礎項目編)



金融機関

どんなお客さんに、どのような製品、サービスを提供されているのでしょうか。  
(参照：基礎項目編シートD)

独自組成の粘着剤を使用しており、1か月はがさずに使用することができます。  
また・・・



取引先企業

丈夫で、張替が不要な絆創膏を販売しています。



取引先企業



金融機関

当該技術の模倣容易性や権利化の有無についてはいかがでしょうか。  
(参照：基礎項目編シートE・F)



金融機関

絆創膏の技術的な特長やブランドの特長はありますか。  
(参照：基礎項目編シートE)

模倣容易性は低いです。  
権利化も行っております。



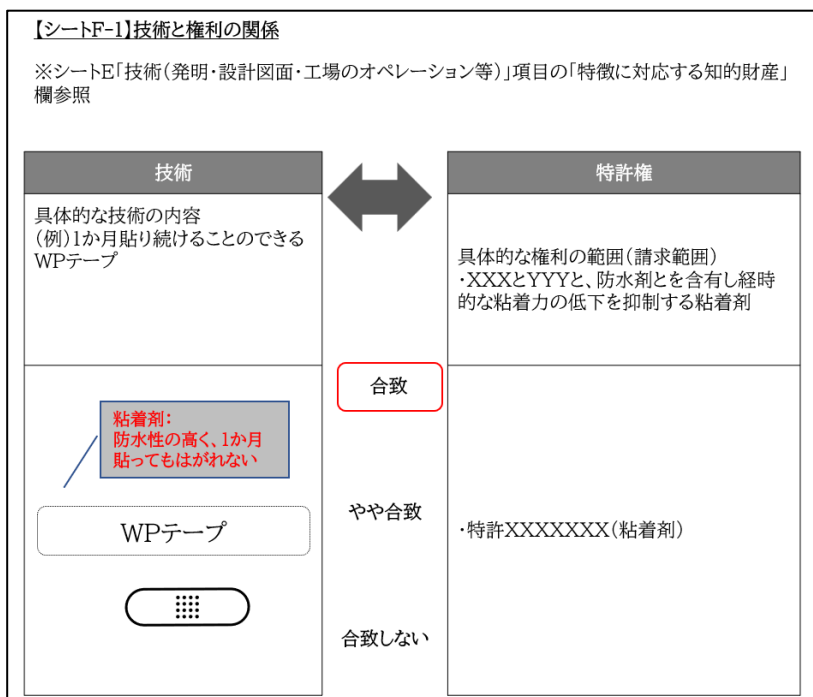
取引先企業

※オレンジの吹き出し：よく見られる知的財産の深堀方法との相違点

# [参照]金融機関における知的財産(≒企業の強み)の深堀ポイント

- 基礎項目編の中には、①特長となる企業の強みを権利として適切に保護できているか(シートF)、②企業の強みを起点とした競合企業の洗い出し(シートH)のシートを設けております。

## シートF (特長となる企業の強みを権利として適切に保護できているか分析するシート)



## シートH (企業の強みを起点とした競合企業の洗い出しを行うシート)

【シートH】競合他社探索

※本シートの検索方法については、各専門家毎に得意とする方法・利用しているデータベースがある

Step1: 自社で保有する特許権・ノウハウの洗い出し

	自社の保有する特許権のうち強さの源泉になっているもの	筆頭FI	
強みを生み出す技術	・特許aaaaaaa (粘着テープ用基材)	C09J175/04	保湿

Step2: 自社の特許権・ノウハウと類似する特許権を保有する他社の洗い出し

	筆頭FIとキーワードを含む特許	
	1位	
強みを生み出す技術	C09J175/04	
検索キーワード	保湿 or 絆創膏	
企業名	AA株式会社	BB株式会社
筆頭FIとキーワードを含む特許の件数	25件	14件
業種	製薬業(医薬品メーカー)	製薬業(建材メーカー)
同社の主力製品	主に医療用の絆創膏	主に建築向けの

# 技術を把握するためのツール(J-PlatPat)について

- J-PlatPatにて簡易検索の欄より、対象企業の企業名を入力いただくと、対象企業が保有する知的財産権（特許・実用新案/意匠/商標権）が表示される。
- ついては、各権利をクリックいただき、【要約】の箇所をお読みいただくと、どのような発明が簡易的に記載されているため、ヒアリングの事前情報収集として活用いただきたい。

## J-Platpatの使用方法

The screenshot shows the J-PlatPat website interface. At the top, there is a navigation bar with links for English, Site Map, and Help. Below this is a blue header with categories: Patent/Utility Model, Design, Trademark, and Litigation. A red notification banner is present, listing several important notices from 2023/10/18 to 2023/08/22. The main search area features a search bar with the text '簡易検索' and a 'ヘルプ' button. Below the search bar, there is a brief explanation of the search function and a set of radio buttons for search criteria: '四法全て' (selected), '特許・実用新案', '意匠', and '商標'. There is also a checkbox for '自動絞り込み' and a search button labeled '検索'. The search input field contains the example text '例1)人工知能 例2)2019-00012X'.

動画（講習会・操作説明）

画像意匠公報検索支援ツール

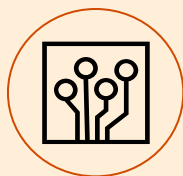
FAQ（よくある質問と回答）

## 知財ビジネス評価書における金融機関の取組ポイント

- 知財ビジネス評価書では、技術の保護状況や将来性、市場ポジション、強み・弱みなど様々な観点の分析が可能である。
- 事業性評価に際してどのような観点の分析結果が必要か、金融機関様にて検討いただくことが、本事業の成果物たる評価書を有効活用いただける鍵である。

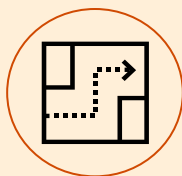
### 知財ビジネス評価書にて得られる分析結果（一例）

(1)



**技術の保護状況**  
強みを整理した上で、保護すべき技術等を整理

(2)



**将来性**  
競合状況や市場状況を整理した上で、将来性を評価

(3)



**市場ポジション**  
レッドオーシャン/  
ブルーオーシャン等の状況を整理

(4)

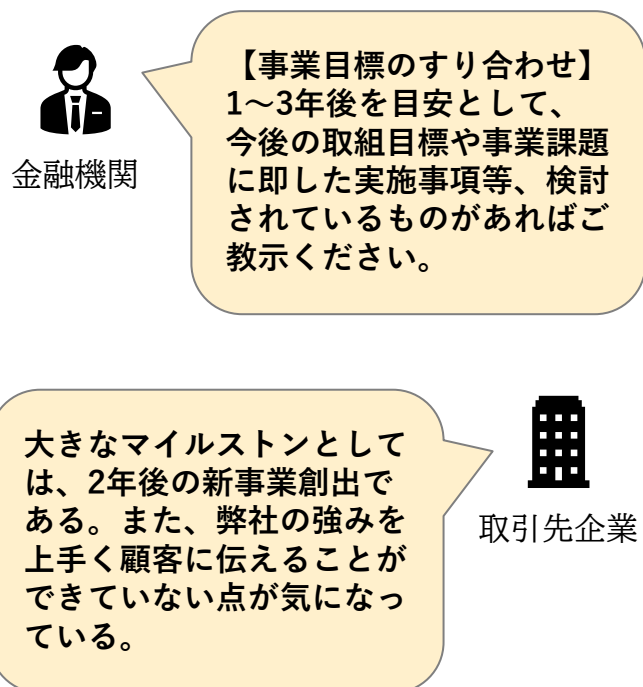


**強み・弱み**  
技術内容を踏まえた、強み・弱みの整理

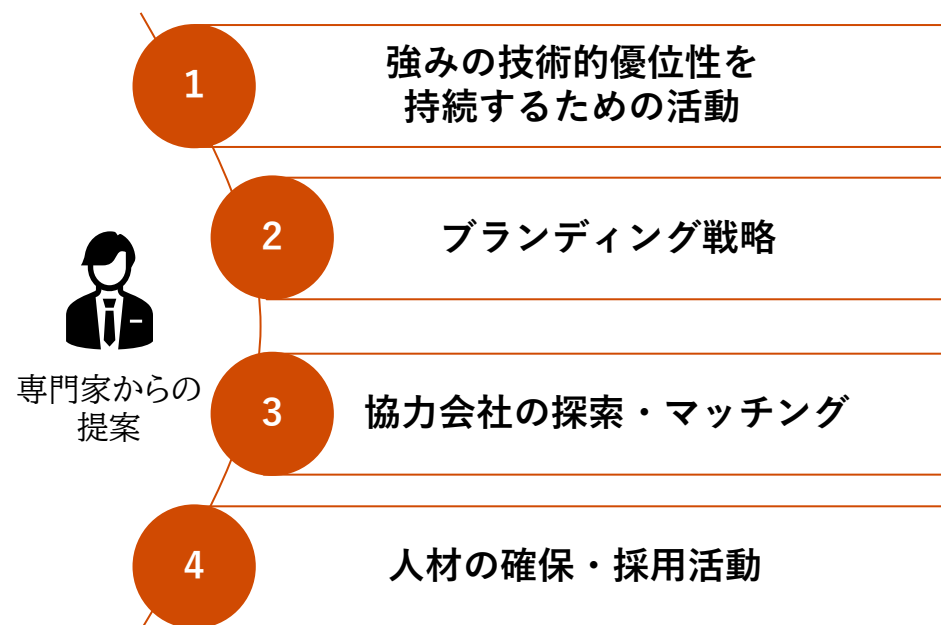
# 知財ビジネス提案書における金融機関の取組ポイント

- 提案書では専門家より幅広なご提案をいただいておりますが、全ての提案を同時期に実施することは難しい。
- 事前の打ち合わせにて「事業目標のすり合わせ」を行った上で、専門家に優先順位を付けた提案内容を提示いただくことが重要である。

## STEP1：事業目標のすり合わせ



## STEP2：専門家からの提案（優先度順）



# Thank you

[pwc.com/jp](https://www.pwc.com/jp)

© 2024 PwC Consulting LLC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network member firms and/or their specified subsidiaries in Japan, and may sometimes refer to the PwC network. Each of such firms and subsidiaries is a separate legal entity. Please see [www.pwc.com/structure](https://www.pwc.com/structure) for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.