

# 知財ビジネス評価書(基礎項目編) 作成ワーク Day2 投影用

PwCコンサルティング合同会社  
2022年10月6日



# 本日の内容

前回 (DAY1)  
で説明

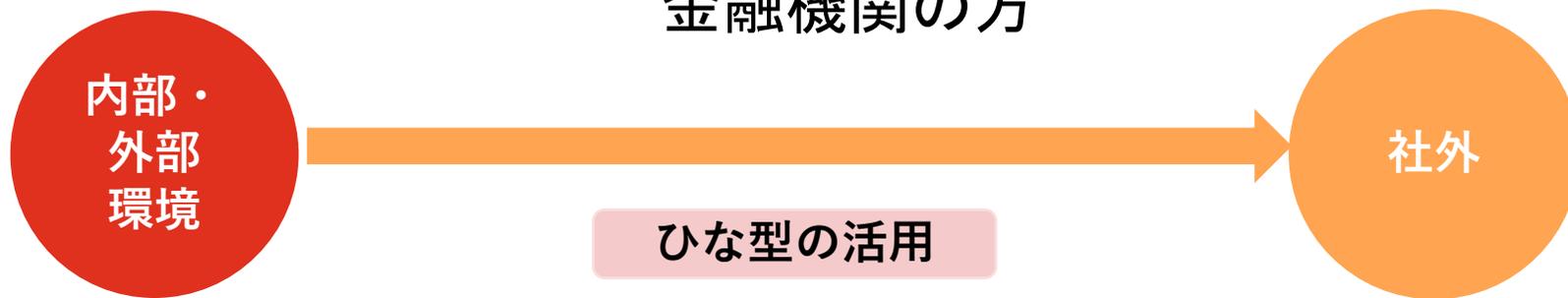
- 知財ビジネス評価書 (基礎項目編) とは?
  - ✓ おすすめする人

- 知財ビジネス評価書 (基礎項目編) のつくりかた
  - ✓ 内部環境の分析
  - ✓ 外部環境の分析
  - ✓ 企業の強みの生かし方

本日の内容

# 知財ビジネス評価書（基礎項目編）をおすすめする人

企業の内部から見た強みを把握し、取引先の外での活用を考えたい  
金融機関の方



## 企業の強み（内部環境）や外部環境の分析

- 企業の基本的な情報
- 経営層が考える企業の課題と将来の方向性
- 「強み」を支える知財の棚卸
- 競合他社の状況の把握

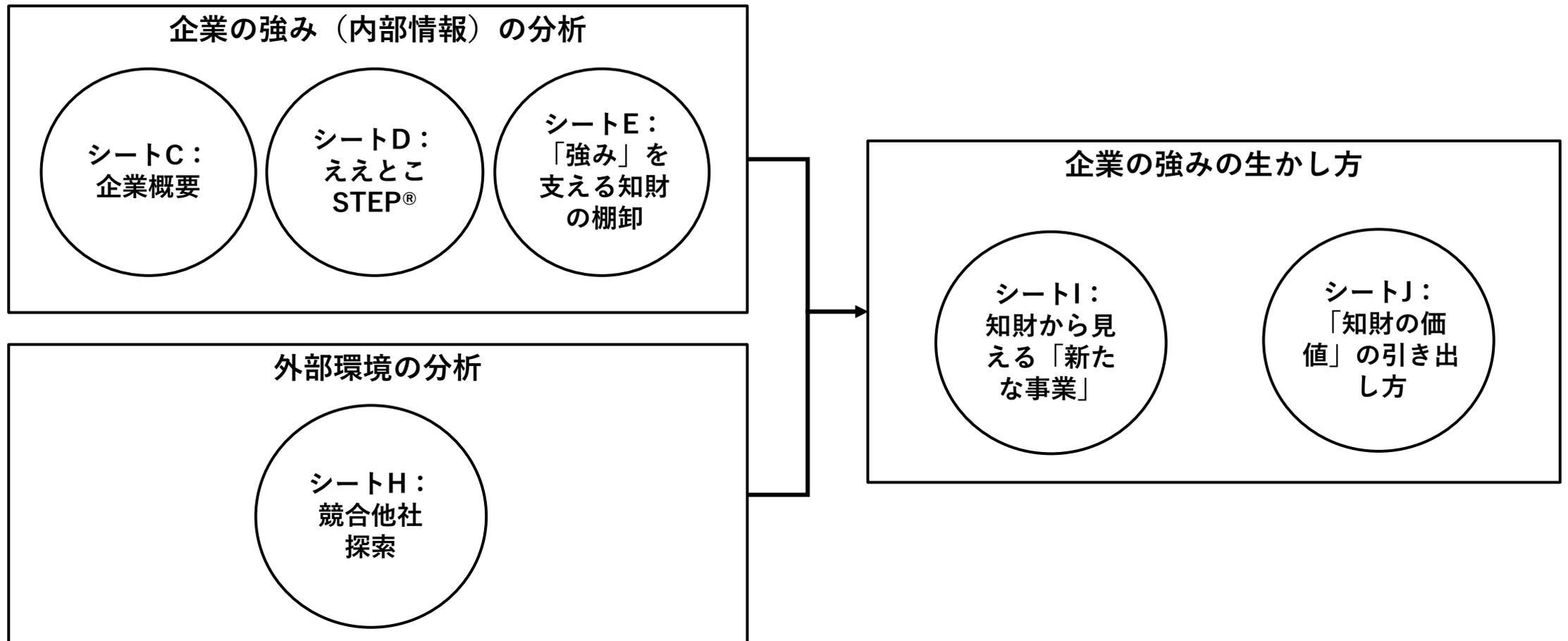
## 企業の強みを社外でどう生かすか

- 「事業」起点で知財活動を整理
- 「知財」起点での新たな事業の検討

# 知財ビジネス評価書（基礎項目編）の構造

基礎項目編は3つの要素からできています。

企業の強み（内部）を中心に分析した上、簡単な「提案」までができるようになっています



# 知財ビジネス評価書（基礎項目編）の進め方

## 知財ビジネス評価書（基礎項目編）の作成のすすめ方

### 01. 下準備

知財金融は「金融機関」が中心となった活動です。金融機関において、企業探しと下準備を進めます。

- 知財を生かすことが効果的な企業を探索
- 必要に応じ、連携する「知財の専門家」を探索
- 企業の「概要」や「やりたいこと」の整理

金融機関

### 02. 企業内の 分析

金融機関において、必要に応じて専門家等と連携しつつ、企業自身の「強み」や「知財」を深掘りします。

- 企業が持つ「よいところ(強み)」全般の整理
- 企業を支える「知財」の棚卸しと深掘り
- 企業がもつ権利(特許・商標など)の棚卸

金融機関  
・  
知財専門家

今日のワークの対象

### 03. アイデア 発見

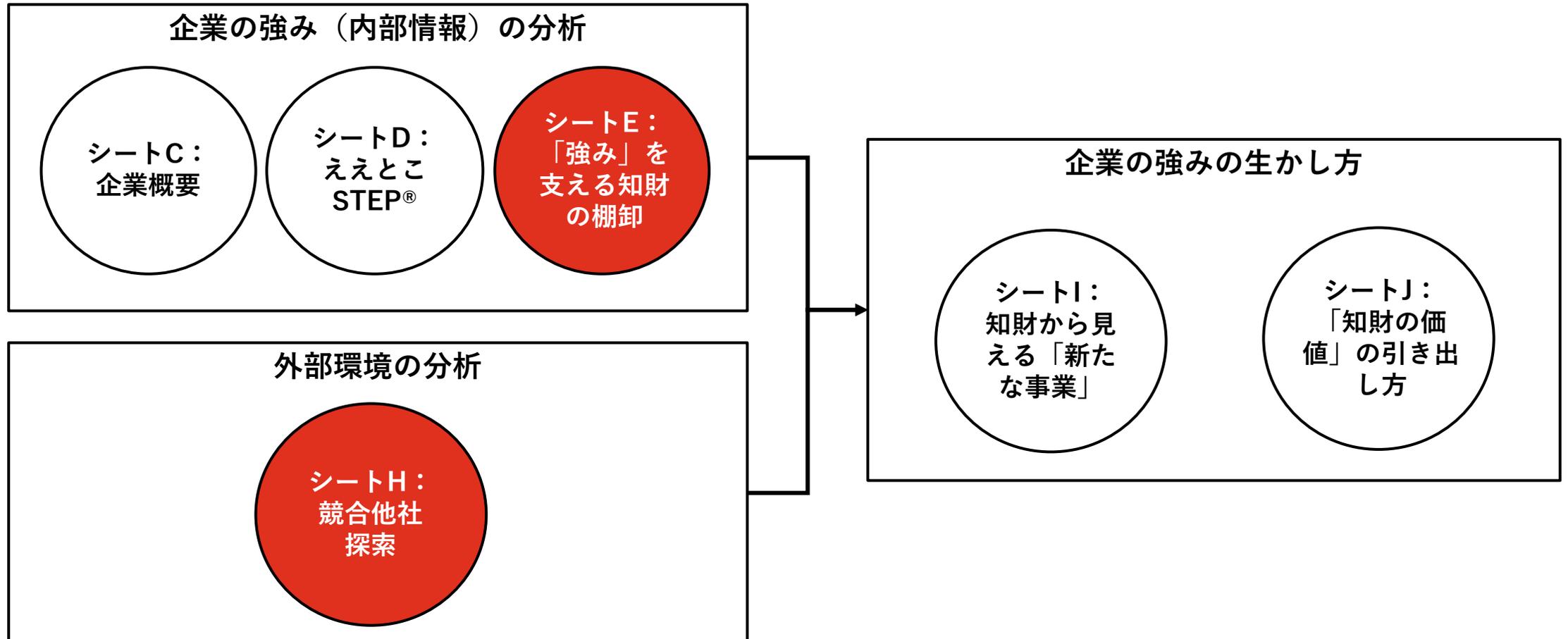
企業の「強み」や「知財」について競合他社と比較し、強みを生かすアイデアを洗い出します。

- 自社の競合や、自社に似た企業の分析
- 知財を生かした新事業の展開アイデア
- PR活動など、知財の活用アイデア

金融機関  
・  
知財専門家

# 本日のワークの目的

基礎項目編は、企業の強み（内部）を分析した上、簡単な「提案」ができるようになっています  
うち、本日の目的は「企業の強み（内部情報）」を分析することです



# ワークに当たってのお願い

---

今日のワークでは仮想事例を取り扱います。

次のような企業を皆さんで考えてみましょう。

各シートで特に重要な項目を対象にワークを行います

残りの項目についてもぜひ皆さんで作成してみてください

# 【仮想事例】 企業概要

**企業名**：ABC株式会社

**業種**：製造業

**社員数**：15名

**資本金**：1000万円

## 事業概要

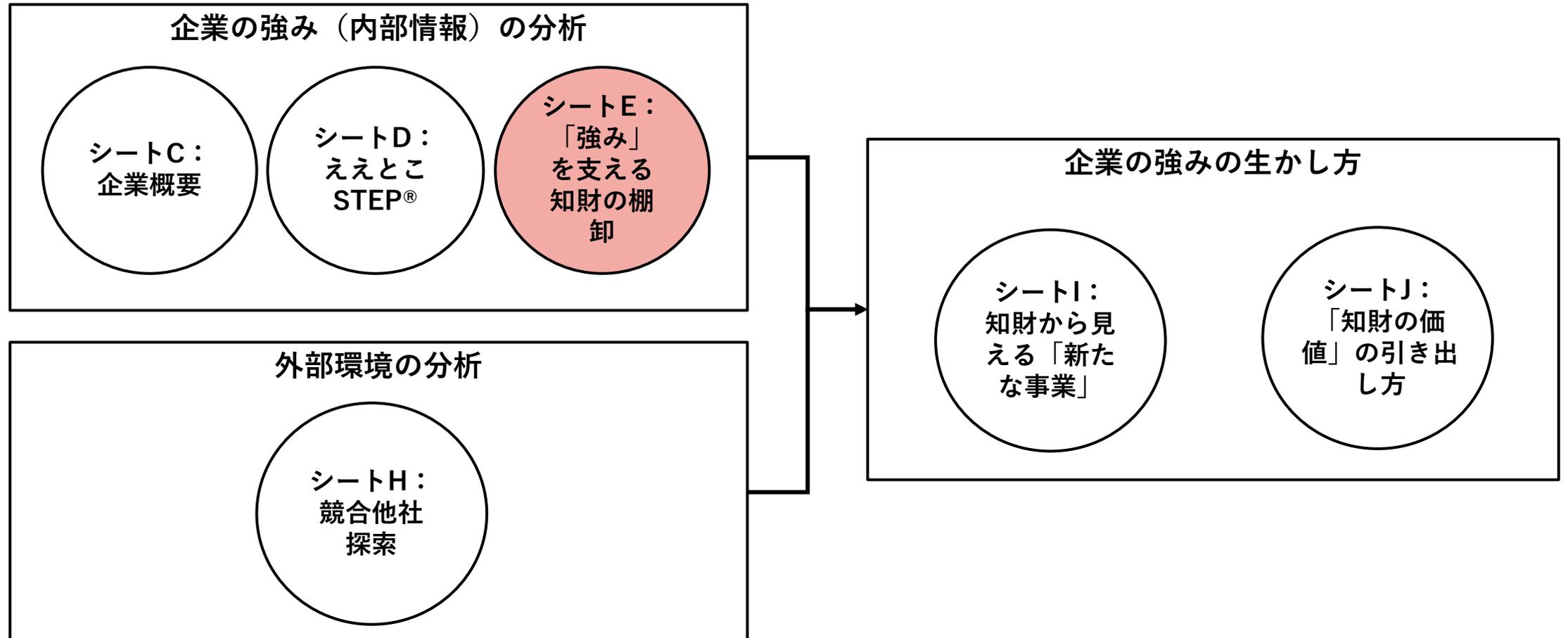
- 同社は、大手企業X社の下請け企業として、食品用のパッケージ梱包機械の真空部品を製造している。
- 業績は順調に推移しており、大手企業との安定的な関係性を構築できている。
- 2018年に創業者が引退し、血縁関係のある後継者へと代替わりを行っている状況にある。
- 社内には、知財を取り扱う専門人員はおらず、社長が兼任している。

# 【仮想事例】 経営者へのヒアリング結果（抜粋）

- 大手企業X社との取引が売上高の8割を占めている。X社は、食品用のパッケージ装置で国内シェア2位である。同社との付き合いは30年以上に及んでおり、ABC株式会社の高品質・高信頼な製品を軸として、安定した関係性を構築している。同社と競合する企業との取引は考えていないが、全体として多角化は必要と考えている。
- X社以外に、売上高の2割程度が、自社製品として強みを持つ真空部品を市場投入している。
- 経営者は同社の強みを真空部品製造の技術力であると考えている。高い真空度を、通常の製造工程よりも短く、かつ、小ロットでも製造できる特色がある。
- 高い真空度を実現する技術については、同社の社員が独自に開発したものでありノウハウとして内部で蓄積している。同社では様々な社員が自由にアイデアを出しながら活動。一方で関係する社員3名がいずれも50代であり、近い将来の技術承継について検討が必要。
- なお、同社の技術は食品用パッケージ装置において活用されているが、高い真空度 かつ 低コストという点で、様々な技術適用先・展開先が想定されるものの、まだ経営者として検討ができていない。現在、同社の自社製品を購入している「2割」のお客様についても、分析は出来ていない。
- 過去（2006年）に知り合いの弁理士の助言のもと、特許出願（1件）をし、登録に至った。当該特許については、同社の真空部品に対する「耐久性」を実現するための技術に関するものである

# シートE 「強み」を支える知財の棚卸

「強み」を支える知財の棚卸のシートを作成します



# シートE 「強み」を支える知財の棚卸

## シートE: 「よいところ (強み)」を支える知財の棚卸

### Step1: 事業や製品の特長 (嬉しさ・新しさ) の分析

分析対象の製品・サービス	
製品・サービス	WPテープ
製品・サービスの特長 (≡顧客が価値を感じる点、コアコンピタンス)	主力製品「WPテープ」は1カ月貼りっぱなしにできるという点が特徴の絆創膏である。医療の現場で、オペの傷跡を保護する際に、上記の特徴が価値を感じられている。

### Step2: 強みを支える知的財産の棚卸し

分類ごとの特長	その強みは、どこからうまれていますか？		
	強みを支える知的財産に関連する 保有する知的財産	権利の状況	権利の取得時期
技術 (発明・設計図面・工場のオペレーション等)	①粘着剤: WPテープは、非常に防水性が高い独自組成の粘着剤を使用している。これにより、1カ月はがれずに貼りっぱなしにできる。 ②テープ基材: WPテープには通気性の高い特殊構造のテープ基材を使用しており、1カ月貼りっぱなしにしても皮膚かぶれが発生しない。これらを組み合わせることにより、WPテープの特徴は生まれている。	・特許XXXXXXX (粘着剤) ・特許YYYYYYY (粘着テープ用基材) ・特許ZZZZZZ (粘着テープ用基材)	存続
デザイン: 形・模様・色 (パッケージ・画面のデザイン等)	特に特徴的なデザインはない。	なし	
ブランド (名称・マーク・シンボル・ロゴ等)	イヨバンのWPテープと言えば高品質というイメージは、医療業界では浸透している。	・商標XXXXXXX (イヨバン)	存続
販売方法・製造方法	特になし		
企業理念・組織文化・風土	特になし		

今日のワークの対象

# Q1. 強みを支える知的財産の棚卸し

【本ページで検討いただきたいこと】

製品・サービスの特長を踏まえた上で、その強みを支える知的財産を分類して棚卸しします

技術（発明・設計図面・工場のオペレーション等）

デザイン：形・模様・色（パッケージ・画面のデザイン等）

ブランド（名称・マーク・シンボル・ロゴ等）

販売方法・製造方法、企業理念・組織文化・風土

# Q1. 強みを支える知的財産の棚卸し

【本ページで検討いただきたいこと】

製品・サービスの特長を踏まえた上で、その強みを支える知的財産を分類して棚卸しします

技術（発明・設計図面・工場のオペレーション等）

- 高い真空度を実現できる
- 通常の製造工程よりも短く、かつ、小ロットでも製造できる

デザイン：形・模様・色（パッケージ・画面のデザイン等）

- 特筆すべき事項はなし。

POINT：ワークのDAY1の結果に基づき「顧客」の視点から描きだす

ブランド（名称・マーク・シンボル・ロゴ等）

- 特筆すべき事項はなし。

販売方法・製造方法、企業理念・組織文化・風土

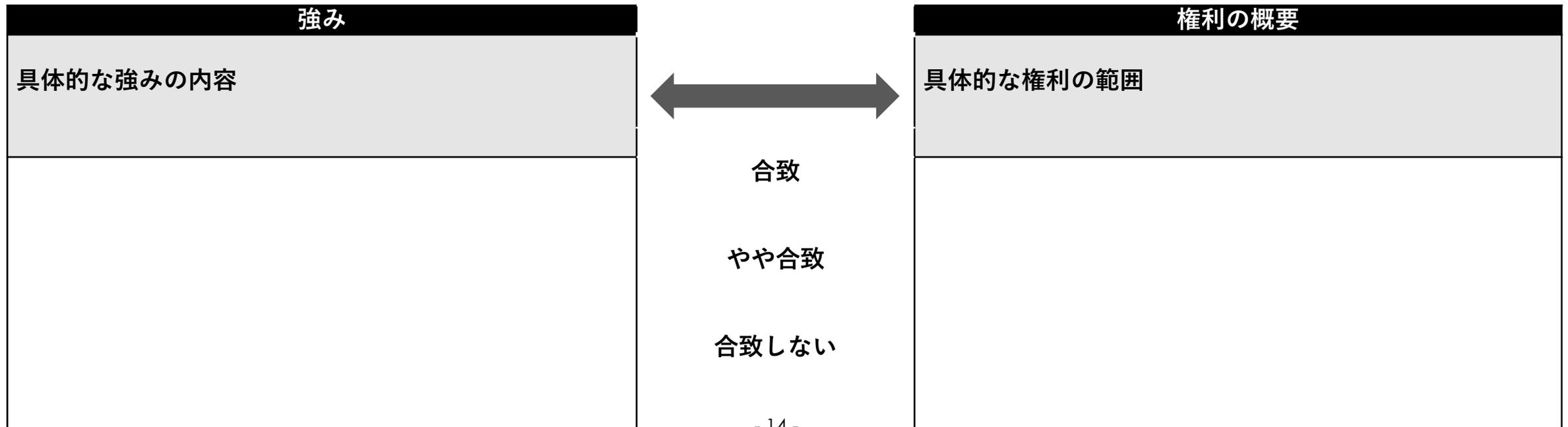
- 同社の社員が独自に真空技術を開発する等、自由闊達な社風であり、優れた社員を生み出す風土が形成されている

# Q2. 強みを支える知的財産の棚卸し（具体化）

【本ページで検討いただきたいこと】

自社の強みと保有する知財が合致しているかを確認します。

これまでの内容を踏まえて、自社の強みと保有する権利が合致するかを考えてみてください。

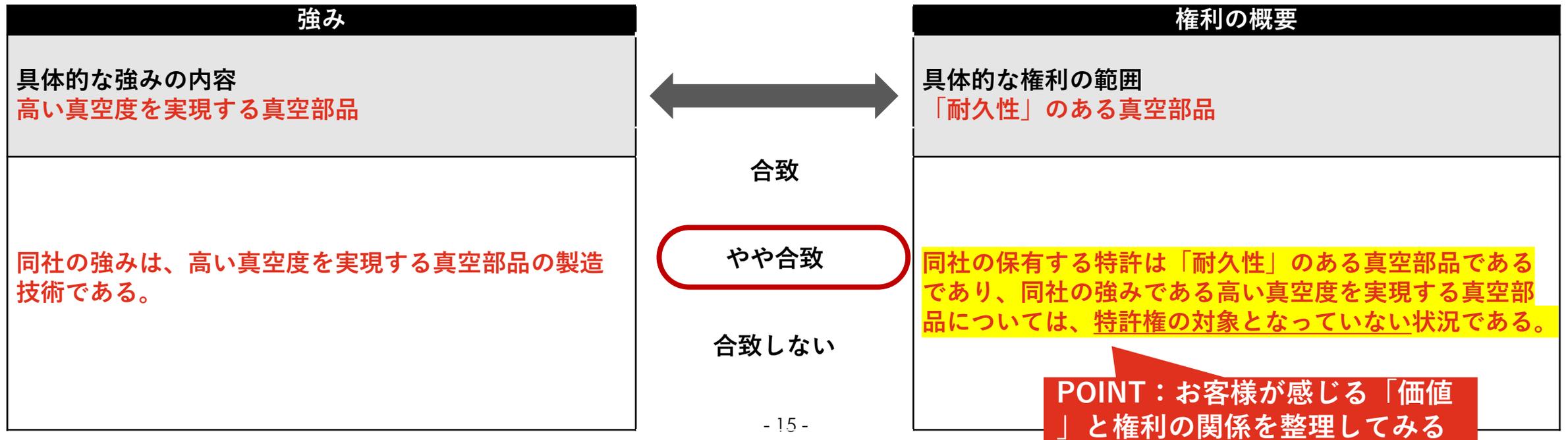


# Q2. 強みを支える知的財産の棚卸し（具体化）

【本ページで検討いただきたいこと】

自社の強みと保有する知財が合致しているかを確認します。

これまでの内容を踏まえて、自社の強みと保有する権利が合致するかを考えてみてください。



---

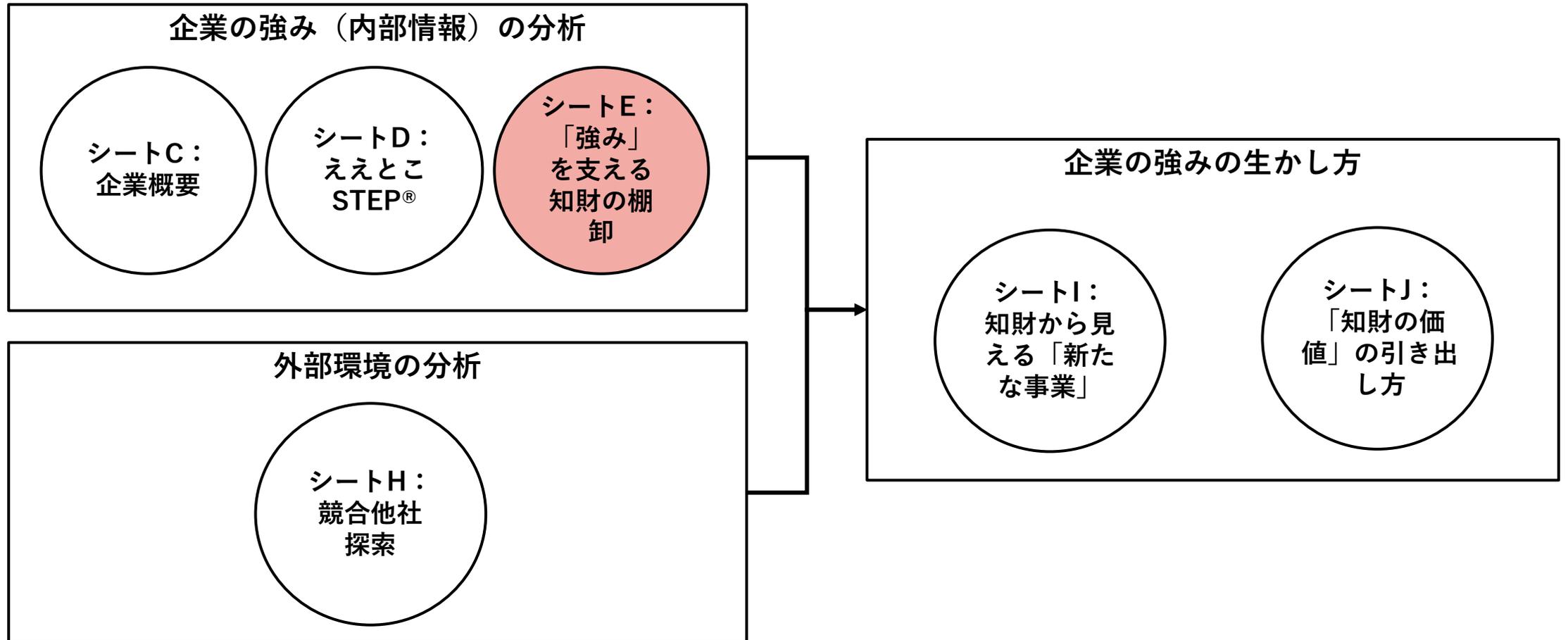
シートHについてご紹介します。

このシートは、基本的に公開情報を基に作成を行うものになります。  
時間の関係上詳細な説明は割愛いたしますが、手引きをご参照いただければ幸いです。

ここでは、発展的な内容になりますが、**シートHの結果をどのように活用するのかご紹介いたします。**

# シートH 競合他社探索シート

競合他社を考えるシートを紹介します



# 【ご紹介】 仮想事例 他社（DEF株式会社）の状況

- 特許分析を行う中で、いくつかの企業が洗い出されたが、今回、ABC株式会社と類似する真空部品に関する技術を有しており、大手企業X社と取引があることがわかっているDEF株式会社を対象に検討を進める。
- DEF株式会社は、工場内の配管に関する技術を有しており、2018年ごろから多角化を図るために、真空部品の製造を開始している。X社との付き合いは2019年ごろから開始している。
- DEF株式会社は、社員数が50人程度の企業である。
- DEF株式会社では、真空に関する技術の特許を1件保有（2013年登録）している。この特許情報をパンフレットに記載することで、同社の技術力をアピールしている。
- DEF株式会社では、配管の納品先に対して、真空部品や低摩擦部品をはじめとした自社製品の売り込みをかけている。
- DEF株式会社の製品は安さが売りでありABC株式会社より安く製品の販売ができる一方、納期や品質の面ではABC株式会社の方が優れている。

# 【ご紹介】 Q4. 他社の主力製品の検討

【本ページで検討いただきたいこと】

競合他社の製品について調査を行い、主力製品についての把握を進めることで、**潜在的な競合を発掘する**。さらに、**自社で活用できる部分がないか**を検討する。

対象とする企業について主力製品を調査し、自社と競合する部分を検討する。

取り扱う製品・サービスの内容

- DEF株式会社（競合他社）では配管に関する高い技術を保有しており、それを活用して関連分野である真空部品の製造を進めている。

「強み」のPR方法 等

- DEF株式会社では、すでに取引関係のある企業に対して真空部品等を納入している。
- DEF株式会社では、パンフレットに取得した特許を記載することで、自社の技術力をPRしている。

POINT：取引先がとりくんでいない事項を幅広く見て記載する

ABC株式会社で活用できる内容

発展的な内容

- 取引関係のある企業に対する営業、
- 自社の保有する知的財産権の活用による技術力のPR

# ここまでのABC株式会社に対する気付き

ABC社は、多くの強みや魅力があり、他社との比較の観点では、高い技術力等の強みであることが改めてわかった。一方で、自社製品の情報発信などについては改善の余地がある。

## 経営層が認識する課題と対応策

- 経営層が認識する課題
  - 取引先の多角化
  - 真空技術の言語化・社内共有
  - 知財活用のための体制整備
- 課題への対応策
  - 外部の知財専門家を交えた方策検討
  - 保有する技術を用いた別事業（新規事業）の探索



## 他社比較で自社の強み弱みの分析

- 他社に比べた自社の強み
  - 高い技術力（高精度の製品）
  - 社員が自主的に開発を進めることができる風土
- 他社に比べて改善の余地のあるところ
  - 自社製品の外部への情報発信（知的財産権の活用）
  - 自社の保有する「強み」の多用途の展開
  - 既に保有するチャンネル（X社との関係性）の活用

# Thank You

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