

知財金融事業

応募方法と活動方法について
(金融機関向け)

本動画では、本年度の知財金融事業に興味のある現場担当者向けに、本事業への応募対象企業の選定時や参加時における効果的な活動方法を中心に説明します

本動画概要

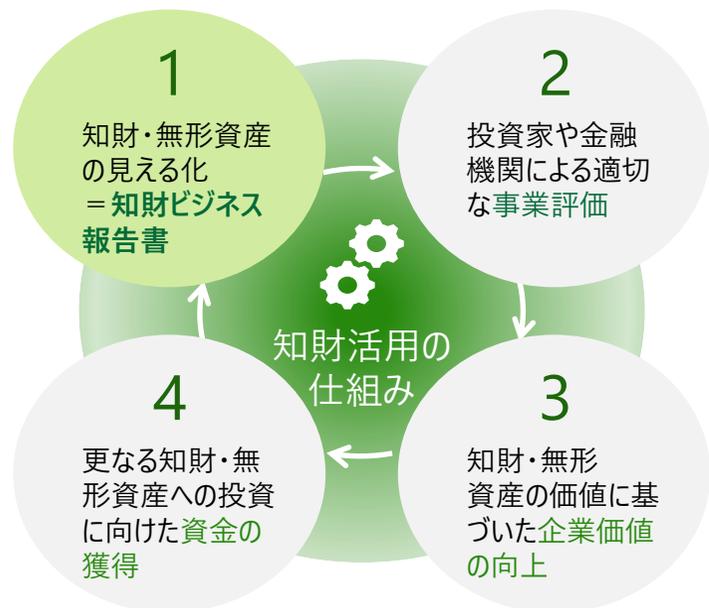
目的	<ul style="list-style-type: none">✓ 知財金融事業及び金融機関における参加メリットについて、金融機関担当者様に広く認識いただく✓ 本年度の知財金融事業に興味を持っている金融機関担当者様向けに、応募対象企業の選定に向けた準備や声掛けのイメージを持っていただく✓ 知財金融事業への参加を予定している金融機関担当者様向けに、金融機関が活用できる知財ビジネス報告書を作成するためのポイントや事業終了後における取引先への継続的なアプローチについて参考にしていただく
想定対象	<ul style="list-style-type: none">• 金融機関の営業店担当者• 金融機関の本部における知財金融担当者（営業店支援部署や法人ソリューション推進部署等）
本日のプログラム	<ol style="list-style-type: none">① 特許庁 知財金融事業について<ul style="list-style-type: none">• 知財金融事業の概要• 知財ビジネス報告書について② 知財金融事業への応募方法<ul style="list-style-type: none">• 支援対象先企業の探し方• 企業ライフサイクルにおける支援対象企業のステージ• 支援対象企業のペルソナ類型• 公募周知用チラシのご紹介③ 知財金融事業参加時における効果的な活動方法<ul style="list-style-type: none">• 参加効果を上げるための主なポイント④ 知財金融事業後の出口に関する具体事例紹介<ul style="list-style-type: none">• 事業参加後にINPIT知財総合支援窓口による実行支援に繋がった事例⑤ おわりに

知財金融事業では、中小企業の企業価値向上に向けた経営戦略ストーリーを描く「知財ビジネス報告書」の作成支援により、中小企業および金融機関の活動を支援します

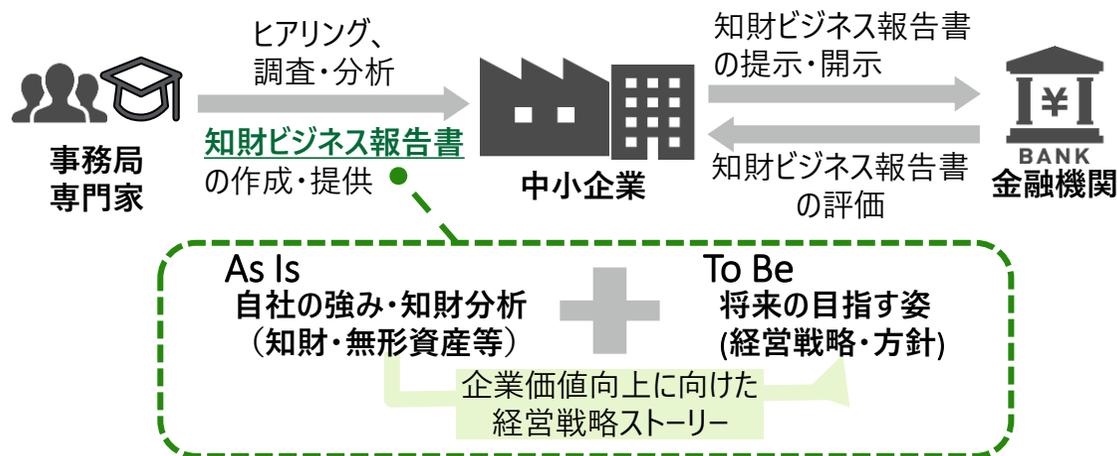
特許庁 知財金融事業の概要（本動画の前提）

背景	競争力の源泉としての知財・無形資産の重要性が高まっており、自社の保有する知財・無形資産を投資家向けに分かりやすく開示し、企業価値を向上させるという動きが近年大企業を中心に拡大している。国としてもコーポレートガバナンスコードに明記し後押ししている
課題	保有する経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）が限られている中、多くの中小企業が自力で企業戦略を構築・開示するには至っていない。また、金融機関としても知財・無形資産の評価の必要性を感じているが、中小企業の資金調達に必ずしも結びついていない状況
目的	中小企業が持つ知財・無形資産の事業性価値を考慮して金融機関が適切に評価し、その評価を基に資金調達等が図られるような仕組み作りが行われること

知財金融事業が目指す仕組み



本年度実施内容・事業スキーム



金融機関の取引先の知財について調査・分析し、金融機関が実務で活用できる理解しやすい内容のレポートを、専門家が中心となって無償で作成する

⇒金融機関における業務負担・金銭的負担の軽減にも繋がる

知財ビジネス報告書は、知的財産をどのように生み出してきたか、その知的財産を活用してどのように企業価値向上に繋げていくかのストーリーが読み取れる構成を基本としております

今年度知財ビジネス報告書の基本構成

#	考え方	項目	概要	狙い	知財ビジネス報告書 (R6以降)	知財ビジネス評価書 (R5まで)
1	過去 ～現在	企業概要 (As-Is)	事業概要・経営方針	知的財産（強み・壁） をいかにして生み出し蓄積してきたかについてストーリー化	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 知的財産（強み・壁） をいかにして生み出し蓄積してきたかについてストーリー化 </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 知的財産（強み・壁） をいかにして生み出し蓄積してきたかについてストーリー化 </div>
2			事業実績			
3	強み・壁	事業の核となる知的財産 (As-Is)	事業への貢献内容（製品サービス上の位置づけ等）			
4		保有知財の分析・評価				
5	現在 ～将来	現状のビジネス状況 (As-Is)	事業環境分析（3C分析、SWOT分析等）	現状のビジネスにおける課題を分析する		
6			現状の課題			
7	企業価値向上に向けた経営戦略ストーリー 現在～将来	知財を活用した経営戦略策定に向けて (To-Be)	マーケットイン型での課題解決の方向性、事業目標	経営戦略策定に向けたイントロダクションを提供する <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px; display: inline-block;"> 定性的な経営戦略検討 </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> 知的財産（強み・壁） をいかにして生み出し蓄積してきたかについてストーリー化 </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> 知的財産（強み・壁） をいかにして生み出し蓄積してきたかについてストーリー化 </div>
8			必要な経営戦略リスト、戦略検討に向けた検討論点			
9			ビジネスモデル（ビジネスモデルキャンバス等）			
10		知財を活用した経営戦略 (To-Be)	知財戦略（権利化方針、技術保護方針等）	ビジョンの実現に向けた計画やファイナンスニーズの時期/規模を明確化した経営戦略のストーリー化 <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px; display: inline-block;"> 定量的な経営戦略検討 </div>		
11			販売・市場開拓戦略（STP分析、マーケット開拓方針等）			
12			量産化・生産性改善戦略（自動化・DX化等）			
13			財務戦略（資金使途、必要金額、調達方法、時期等）			
14	事業（実行）計画 (To-Be)	数値計画、アクションプラン				

企業の状況に応じて作成範囲を検討（定性パートは必須、定量パートは金融機関・中小企業・専門家・事務局との協議の上作成範囲を決める）

【参考】知財ビジネス報告書の一例 (知財ビジネス報告書は案件毎に掲載内容やレイアウトは異なります)

知財概要

保有知財の分析

知財状況のまとめ

- 一定数の特許、意匠
- 具体的には、現状の知財
- ① 現時点における既存商品の一部他社の模倣品の
- ② ネジチョコの5個、全く保護がなされ
- ③ 企業ブランドの観蓄積した信頼が
- また、現在顕在化しているが、それらの顕

As-Is

現在（2024年）の課題整理

現状分析を踏まえた課題の整理及び解決の方向性

項目	概要
知財を活用した経営戦略策定に向けて	マーケットイン型での課題解決の方向性

As-Is

To-Be(定性)

As-Is

現在（2024年）の課題解決の方向性

項目	概要
知財を活用した経営戦略策定に向けて	必要な経営戦略リスト、戦略検討に向けた検討論点

As-Is

To-Be(定性)

課題解決に向けた方向性	必要な戦略リスト	戦略検討における必要なポイント
① 異物混入等の不良品発生時に対応できるトレーサビリティ体制を構築する	<div style="border: 2px solid teal; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">知財戦略</div> <div style="border: 2px solid teal; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">量産化・生産性改善戦略</div> <div style="border: 2px solid teal; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">販売・市場開拓戦略</div> <div style="border: 2px solid teal; padding: 5px;">財務戦略</div>	✓ これまでの指示待ち姿勢の弁理士から積極的な提案型弁理士へ変更し、知財の事業への貢献度を強化する
② 特許、意匠、商標の知財トリプルガードがあるものの、ネジチョコ単体の商標が所得できていない。また、現在多用しているネジチョコラボラトリーも商標が獲得できてない		✓ ハウスマークや立体商標の権利化を推進し、ブランド構築により卸価格交渉カードを強化する
③ メカサブレはケーキショップで手作りなので、今後は自動化を目指していきたい		✓ 不良製品発生時には半月単位での製品回収が必要となり、経営に大打撃が発生するため、半月→数日まで製品回収の幅を縮小できること、賞味期限とロット番号の両方を記載したシール貼り工程の自動化を目指す
④ メカサブレの賞味期限は今四ヶ月なので、海外輸出に向けて延長策が必要		✓ トレーサビリティ体制を構築によるコスト上昇分の対応策を検討する
⑤ メカサブレの自動生産化と合わせてネジチョコの製造ライン追加も必要となるが現在の工場ではスペースが確保できない		✓ ハウスマーク化によってブランド価値を向上し、卸価格の交渉カード活用を検討する
⑥ 企業向けの多目的チョコの需要があるが対応できていない		✓ トレーサビリティ体制を構築に関する投資は、補助金の申請を検討する ✓ メカサブレの生産自動化やネジチョコラインの生産ライン追加、新工場の新設等、将来実現したい量産・販売計画を考慮し、財務表に落とし込みを行う

売上実績 と 売上目標(ネジチョコ事業)

売上目標

60,000

■ ネジチョコ55191
■ GRAN DA ZUR

50,000

出典: R6年度オーエーセンター社 知財ビジネス報告書(一部抜粋)

5

知財金融事業への応募方法

金融機関が取引先に対して知財金融事業への応募を促す際の、具体的なアプローチ方法をご紹介します

金融機関にて多く見られる知財金融事業への応募上の課題・疑問

金融機関の課題・疑問

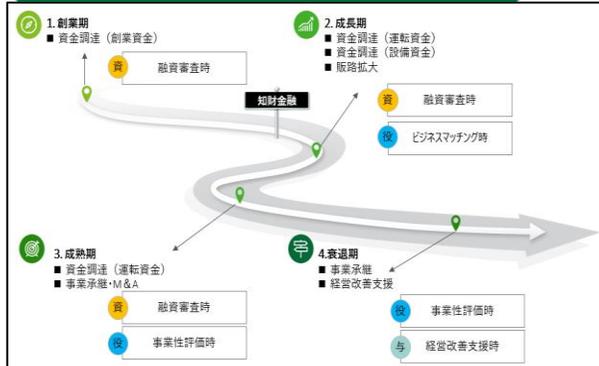
- 営業地盤に知財の強みを持つ中小企業がいるか明確に認識しておらず、具体的な探し方もわからない
- 中小企業のライフサイクルにおいてどのステータスの企業にマッチするのか
- 金融機関における知財ビジネス報告書の使用イメージが湧かず応募しづらい
- 金融機関としてもメリットを享受する観点では、どのような先にアプローチすべきか
- 支援候補先に対する声掛けツールはあるか



- ✓ 知財やノウハウの強みを持つ地域企業の検索方法
- ✓ 企業ライフサイクルにおける知財ビジネス報告書の活用場面
- ✓ 支援対象となる中小企業のペルソナタイプの紹介
- ✓ 公募周知用チラシの紹介

支援対象候補先の検索方法

企業のライフサイクルにおける「知財ビジネス報告書」の活用場面



ペルソナタイプ紹介

金融機関視点でのペルソナ類型

- ① 事業が安定しているため新たなビジネス機会創出に向け、知財の強みとなる根拠や将来像を明らかにしたい企業
- ② 提供価値も明確で安定的に成長しており、新たなビジネス機会創出に向けた事業計画策定を支援したい企業
- ③ 事業も安定しており、融資等の支援ニーズも明確であるが、提供価値が複雑であり、支援の実行に迷う企業
- ④ 安定的に成長しており、企業の新たな事業戦略にむけて融資等を実行するにあたっての客観的意見を得たい企業

公募周知用チラシ紹介

「J-Plat Pat」や、一般的なインターネットの検索エンジンから、地域における知財やノウハウ等の強みを持つ企業を調べることができます

知財やノウハウの強みを持つ地域企業の検索方法

- 取引先企業が特許を保有しているかどうか分からない
- 特許を保有している企業のみ応募可能なのか

- ✓ 特許情報検索サイトの「J-Plat Pat」または Yahoo/Google等の検索エンジンより検索可能
- ✓ 特許を保有している企業のみでなく、技術等の強みやノウハウのある企業も応募可能

① J-Plat Patでの検索方法

ホームの「特許・実用新案」のプルダウンより、「特許・実用新案検索」を押下

🔍 J-Plat Patとは

取引先企業の特許情報を簡単に調べることができるサイト

- 「独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）」が提供する公式検索サイト
- 無料で利用可能
- 特許番号や会社名、キーワード等で検索可能
- URL: <https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>

さらに詳しく検索したい場合：

地域のINPIT（知財総合窓口）を活用

- J-Plat Patの運営元であり、高度な検索方法の問い合わせが可能

知財金融事業への参加を検討するにあたって、J-Plat Pat検索または検索エンジンから、取引先企業が特許を出願しているか保有しているかどうか分かります

金融機関における取引先企業の情報収集

① J-Plat Patでの検索方法

「特許・実用新案検索」ページに遷移後、「選択入力」欄よりキーワード等を入力し検索

検索結果より、検索企業を探す「文献番号」を押下し、詳細を確認

No.	文献番号 ▲	出願番号 ▲	出願日 ▲	公知日 ▼	発明の名称 ▲	出願人/権利者	ステータス ▲	FI	各種機能
1	特許2025-082646	特願2023-196122	2023/11/17	2025/05/29			審査請求前 公開公報の発行	G06Q40/12	経路情報 DPO URL
2	特許2025-073251	特願2023-183857	2023/10/26	2025/05/13			審査請求前 公開公報の発行	H04L67/02 G06Q10/00 G06F40/186	経路情報 DPO URL

② 検索エンジンでの検索方法

- Yahoo または Google 等の検索エンジンからも検索可能
→ 知財に関する法的権利の保有有無にかかわらず、技術等の強みやノウハウがある会社として広く抽出できる可能性がある

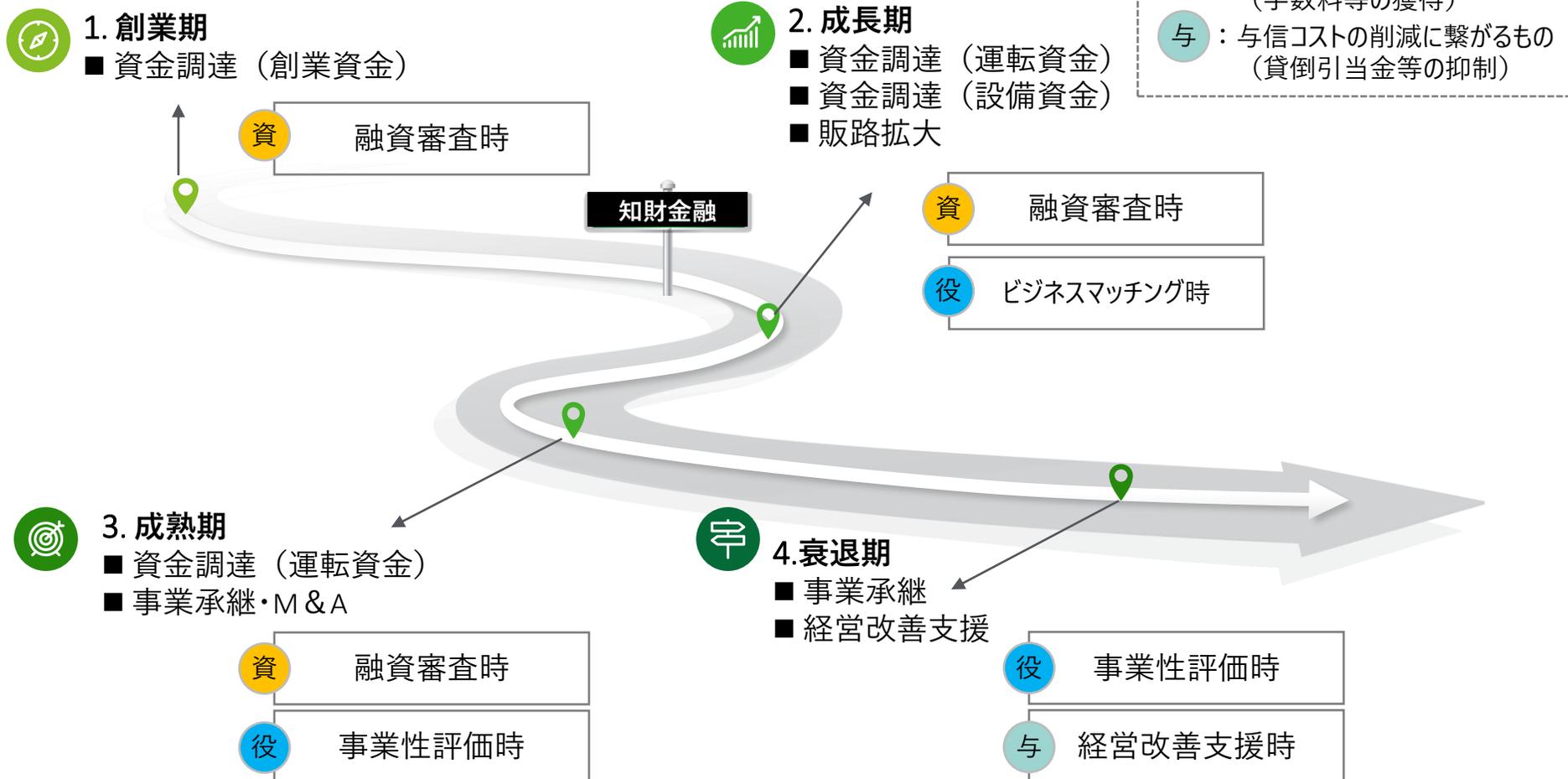
主な検索方法：

- 「企業名」+「シェア」「No1」「1位」で検索
- 「地域名」+「知財強い」「ブランド強い」「技術強い」などで検索
→ 地域によっては地方公共団体、弁理士、特許事務所等のHPで、地元企業の知財の強みが紹介されている場合があります

検索例：

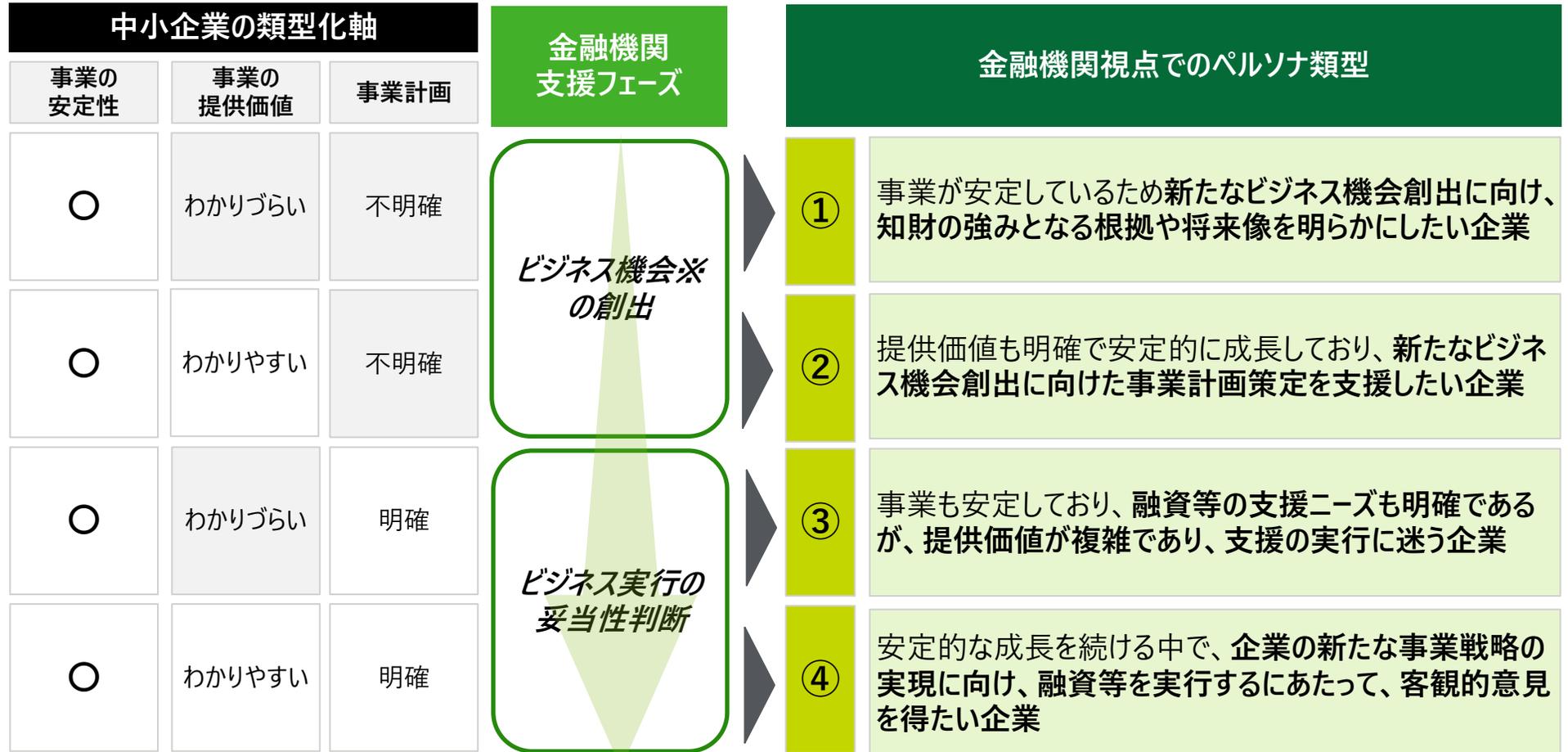
中小企業における企業ライフサイクルの様々な段階において、金融機関では知財金融事業に取り組む機会があると考えられます

企業ライフサイクルにおける知財金融事業の活用場面 (知財ビジネス報告書の活用場面)



知財ビジネス報告書の作成にあたっては、取引先の知財に関する「強みの根拠を明確にしたい」「客観的意見を得たい」等、金融機関視点の様々な目的からアプローチできます

支援対象となる中小企業のペルソナ類型



※ビジネスマッチング、融資等の金融機関の中小企業に対する支援サービス

金融機関の皆様による評価により、応募企業における将来的な事業活動への参考や、本事業における「知財ビジネス報告書」のさらなる改善に繋げようと考えております

第1章

企業の知財に関する評価及び
将来のビジネス展開に係る実行性向上策に関する内容

第2章

「知財ビジネス報告書」及び
本事業全般に関する評価に関する内容

金融機関による評価の目的

■ 応募企業が、金融機関の企業に対する評価の観点を認識し、金融機関からの支援を受けることも踏まえた、今後の事業活動の参考にする

■ 金融機関が、本事業をさらに活用いただけるよう、「知財ビジネス報告書」や本事業の改善に向け、事務局における今後の検討の参考にする

主な評価項目

■ 知財ビジネス報告書を通じて認識した、応募企業の知財に関する強み・課題
■ 将来的なビジネス展開の実行性を高めるために、金融機関等がサポートできること
■ 知財ビジネス報告書は、事業性評価や本業支援、企業とのコミュニケーション等に活用できそうな内容か 等

■ 「知財ビジネス報告書」の内容は実現性があると感じるか
■ 将来的なビジネス戦略の実現時における財務インパクトは可視化され、理解が深まる内容であったか
■ 知財専門家とのマッチングについて、金融機関や企業のニーズに合致していたか
■ 金融機関として、投融資等のファイナンス支援や本業支援に関するビジョンが見えたか 等

中小企業に対する評価結果の開示要否

■ 中小企業にも共有される

■ 中小企業へは共有しない（事務局にのみ提出する）

知財金融事業参加時における効果的な活動方法

知財金融事業への参加にあたり、担当者が積極的に関与することで、金融機関において本事業に参加する効果がさらに高まります

参加効果を高めるための主なポイント

◆ 参加効果を高めるためのポイント

- 金融機関の取引に繋げるため、金融機関として欲しい情報や示唆等を専門家に対し、関連調査、分析、検討等ができるものかどうか投げかける
- 将来のビジネス戦略について、検討時にはアイデアベースでも構わないので積極的に案を出す
- 中小企業や専門家との議論のなかで、金融機関として何かサポートできることはないか（将来のビジネス戦略の実現にあたり支援に繋がるソリューション等の提供）を考える
- 専門家が中小企業に対してヒアリングし、中小企業から回答をいただく際に、必要に応じて中小企業側の説明を補足する（問題ない範囲でできる限り）
- その他、議論中に不明な点があれば、中小企業や専門家に聞く

↑ 参加効果

- ▶ 中小企業だけが満足するのではなく、**金融機関の業務でも有効活用できる『知財ビジネス報告書』**が作成できる
- ▶ 専門家の切り口に加え、金融機関の持つ情報・観点を加えることにより、**知財ビジネス報告書の品質向上につながる**
- ▶ 報告書作成後の取引先への支援イメージもつかみながら参加することにより、事業終了後における**継続支援に対する実行性向上**につながる
- ▶ 知財ビジネス報告書作成における**検討のスピードや深度、参加者全体の理解度が高まる**
- ▶ 金融機関及び担当者自らの**情報収集や知識習得の機会**となる



✓ 中小企業や専門家とのミーティングにおいては、金融機関担当者の皆様より積極的にご意見や情報共有等をいただくことで、金融機関にとって業務で活用できる「知財ビジネス報告書」の作成にも繋がり、**金融機関における業務負担・金銭的負担の軽減効果も高まるものと考えております**

金融機関担当者が知財ビジネス報告書の作成に積極的に関与し、金融機関担当者にとっても理解しやすく活用できる報告書を作成していくことが重要です

モデルケース オーエーセンター

安定的な成長を続ける中で、企業の新たな事業戦略の実現に向け、融資等を実行するにあたって、客観的意見を得たい企業

現在（2024年）の課題整理

項目	概要	As-Is
知財を活用した経営戦略策定に向けて	マーケットイン型での課題解決の方向性	To-Be(定性)

現状分析を踏まえた課題の整理及び解決の方向性

現状の課題

- ①他社で異物混入のニュースが多い、当社は現状トレーサビリティ体制が構築できていないことが判明
・ロット番号が製品に付与できていないため、仮に不良製品発生時には半月単位での製品回収が必要となり、経営に大きな影響が発生する
- ②特許、意匠、商標の知財トリプルガードがあるものの、ネジチョコ単体の商標が所得できていない
また、多用しているネジチョコラボラトリー（右図）も商標が獲得できていない
- ③メカサブレはケーキショップで手作りなので、今後は自動化を目指していきたい
- ④メカサブレの賞味期限は今四ヶ月なので、海外輸出に向けて延長策が必要
- ⑤メカサブレの自動生産化と合わせてネジチョコの製造ライン追加も必要となるが
現在の工場ではスペースが確保できない
- ⑥企業向けの多目的チョコの需要があるが対応できていない



課題解決に向けた方向性および事業目標

- ①異物混入等の不良品発生時に対応できるトレーサビリティ体制を構築する
半月→数日まで製品回収の幅を縮小できることと、賞味期限とロット番号の両方を記載したシール貼り工程の自動化
- ②これまでの指示待ち姿勢の弁理士から積極的な提案型弁理士へ変更し、
ハウスマークや立体商標の権利化を推進し、ブランド構築により卸価格交渉カードを強化する
- ③、④ R7年度に九州栄養福祉大学にデータサイエンス学部ができる、連携包括契約を結び産学連携にて研究開発を始める
- ⑤ R8年度に向けて、R7年度からネジチョコの製造ライン追加も含めてFSを開始する
- ⑥ 今回の知財金融チームでは対応が難しいので、別途の検討課題とする



現在～将来
(To-Be)

事業拡大に向けた現状の課題(ブランド構築・トレーサビリティ体制構築)と解決の方向性を説明

中小企業の保有する知財における課題を洗い出し、必要なアクションプランを明確化することにより、金融機関の支援（≒中小企業との取引拡大）の可能性も広がります

モデルケース オーエーセンター

安定的な成長を続ける中で、企業の新たな事業戦略の実現に向け、融資等を実行するにあたって、客観的意見を得たい企業

現在（2024年）の課題解決の方向性

課題解決に向けた方向性	必要な戦略リスト	戦略検討における必要なポイント
①異物混入等の不良品発生時に対応できるトレーサビリティ体制を構築する	知財戦略	✓これまでの指示待ち姿勢の弁理士から積極的な提案型弁理士へ変更し、知財の事業への貢献度を強化する
②特許、意匠、商標の知財トリプルガードがあるもの、ネジチョコ単体の商標が所得できていない。また、現在多用しているネジチョコラボラトリーも商標が獲得できてない		量産化・生産性改善戦略
③メカサブレはケーキショップで手作りなので、今後は自動化を目指していきたい	販売・市場開拓戦略	✓トレーサビリティ体制を構築によるコスト上昇分の対応策を検討する
④メカサブレの賞味期限は今四ヶ月なので、海外輸出に向けて延長策が必要		財務戦略
⑤メカサブレの自動生産化と合わせてネジチョコの製造ライン追加も必要となるが現在の工場ではスペースが確保できない		✓メカサブレの生産自動化やネジチョコラインの生産ライン追加、新工場の新設等、将来実現したい量産・販売計画を考慮し、財務表に落とし込みを行う
⑥企業向けの多目的チョコの需要があるが対応できていない		

項目	概要	As-Is
知財を活用した経営戦略策定に向けて	必要な経営戦略リスト、戦略検討に向けた検討論点	To-Be(定性)

将来的な事業戦略の検討におけるキーワード

【主なキーワード】

- ✓ 新規事業
- ✓ 海外進出
- ✓ 販路拡大
- ✓ 設備増強
- ✓ 自動化
- ✓ 補助金
- ✓ 産学連携
(研究開発)

支援機会の可能性

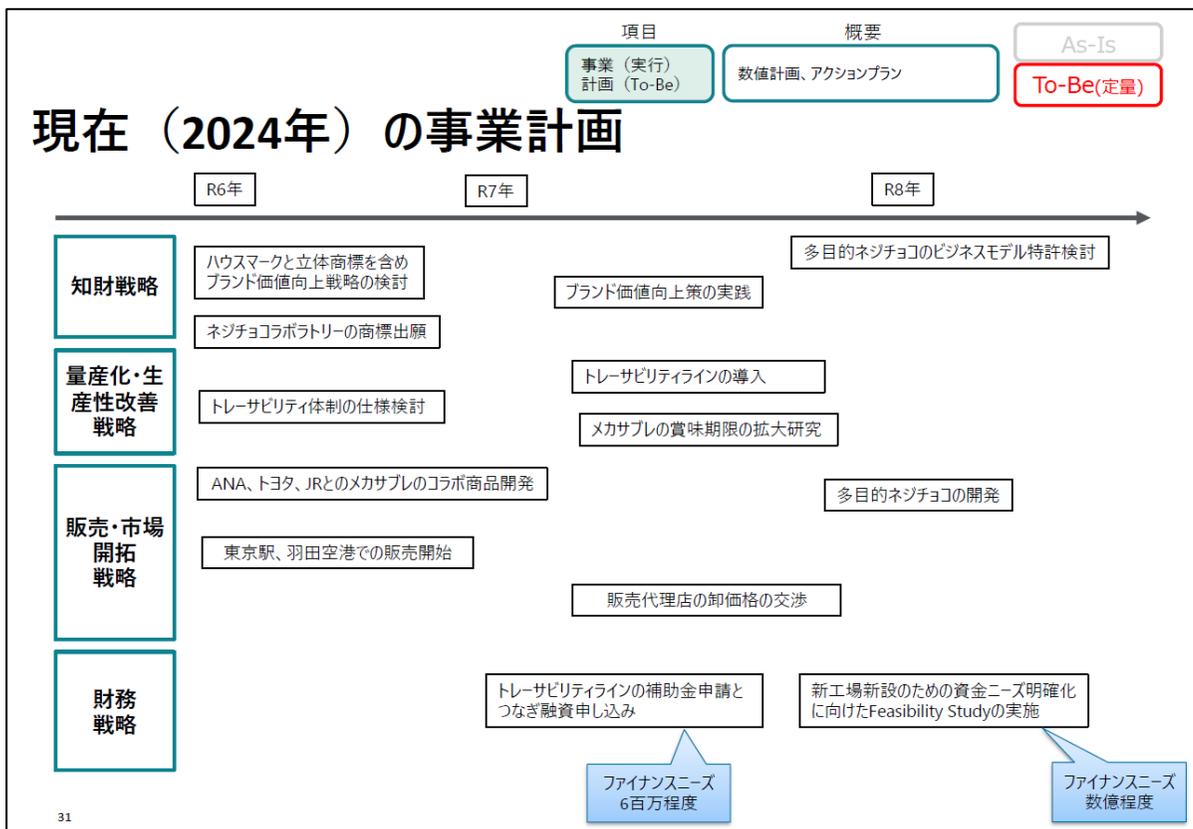
現在～将来
(To-Be)

ブランド構築やトレーサビリティ体制構築に向けた具体的な戦略を説明

中長期的なアクションプランやファイナンスニーズが可視化できる報告書を作成することができれば、事業終了後も取引先を継続的に支援しやすくなります

モデルケース オーエーセンター

安定的な成長を続ける中で、企業の新たな事業戦略の実現に向け、融資等を実行するにあたって、客観的意見を得たい企業



現在～将来
(To-Be)

ブランド構築やトレーサビリティ体制構築に向けたアクションプランが、ファイナンスニーズの時期や規模と共に説明

知財金融事業後の出口に関する具体事例紹介

知財ビジネス報告書の作成より、中小企業の経営課題や今後の支援アクションが明確化されたことで、INPIT知財総合支援窓口による戦略の実行支援に繋がった事例もございます

INPITによる加速的支援への承継され、中小企業に対する質の高い支援に繋がった事例

昨年度事例：ナカムラマジック社（金属組成加工や精密製品組立等を提供している企業）

☆作成された、『知財ビジネス報告書』によって、新たな事業開拓分野におけるライセンスビジネスなどナカムラマジック社にとって実現性の高い経営戦略ストーリーが描かれ、ナカムラマジック社及び取引先である長野県信用組合からも高い評価を頂け、INPIT加速的支援に承継したいと考えている（INPIT長野県知財総合支援窓口 小沢アドバイザー）

加速的支援

知財ビジネス報告書で明確化されたナカムラマジック様のToBe（経営戦略ストーリー）を、R7年度の加速的支援へ継承するべく実行支援を継続中です

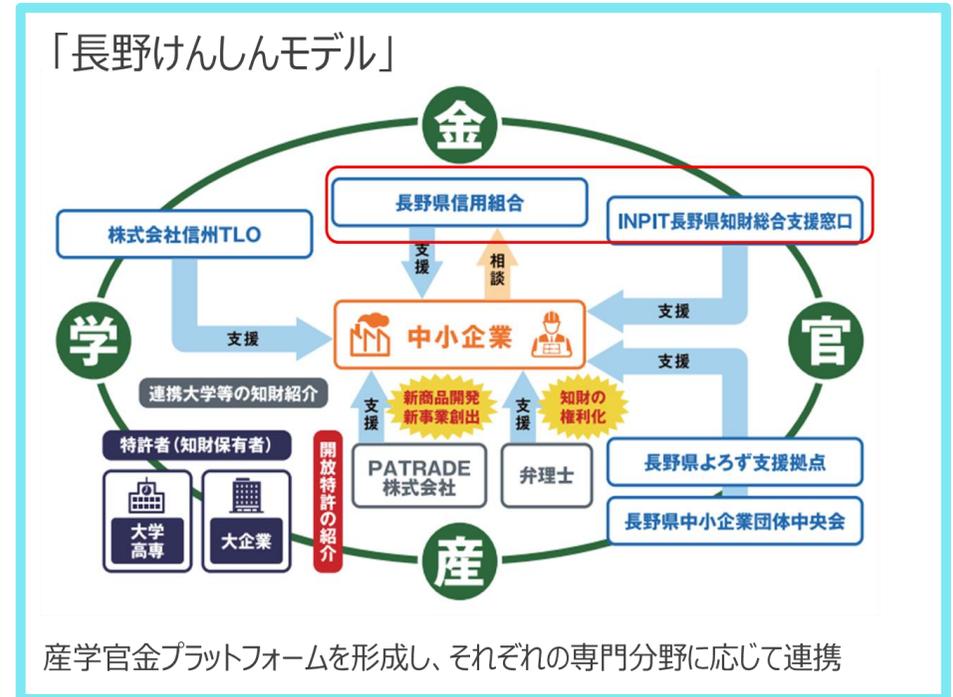


INPIT知財総合支援窓口のような地域支援機関との信頼関係構築にも繋がり、取引先中小企業の継続的な支援が実現できている事例もございます

INPIT知財総合支援窓口との連携で継続的な支援に繋がっている例

- 長野県では、『長野けんしんモデル』に金融機関が参画し、INPIT等支援機関との間での支援先の紹介や相談対応が日常化している
- 神奈川、長崎県でも、金融機関とINPIT知財総合支援窓口との連携関係が昨年度の採択案件から伺える
- 昨年度の知財金融の採択案件47件中、INPIT知財総合支援窓口が複数回金融機関と共にヒアリングに参加した案件は下記7件

1、2）INPIT長野県知財総合支援窓口	2件
3）INPIT神奈川県知財総合支援窓口	1件
4）INPIT長崎県知財総合支援窓口	1件
5）INPIT広島県知財総合支援窓口	1件
6）INPIT東京都知財総合支援窓口	1件
7）INPIT宮崎県知財総合支援窓口	1件



< 出典:R6年度最終報告会
『長野県信用組合による知財金融の取組み』から抜粋掲載>

知財ビジネス報告書で経営戦略ストーリーを描くのみならず、地域支援機関との関係性強化にも繋がり、中小企業に対する継続的なアプローチが実現できることが期待されます

おわりに

- 令和7年度知財金融事業に関する詳細は知財金融ポータルサイト（<https://chizai-kinyu.go.jp/>）に公開しておりますのでご確認ください



- 今後の公募説明会予定
✓ 7/10（木） 11:00-12:00

- 本事業にご関心のある、金融機関の皆様につきましては、是非ご活用いただけますと幸いです