

令和 8 年度知財金融事業 公募説明会

令和 8 年 6 月 2 6 日

1 0 : 0 0 より開始いたしますので、
今しばらくお待ちください

知財金融事業

1

知財金融について
知財金融の目的、背景、知財ビジネス報告書について

2

知財金融事業に応募いただきたい方
対象となる中小企業、金融機関について

3

支援の流れ
支援の流れ、応募者の実施事項

4

公募要領
採択概要、公募スケジュール

5

よくある質問

知財金融事業

1

知財金融について

知財金融の目的、背景、知財ビジネス報告書について

2

知財金融事業に応募いただきたい方

対象となる中小企業、金融機関について

3

支援の流れ

支援の流れ、応募者の実施事項

4

公募要領

採択概要、公募スケジュール

5

よくある質問

知財金融とは

知財金融

金融機関が、知恵や工夫を体現した知財に着目して
企業の事業競争力を理解した上で、事業や経営の支援を行うこと

背景となる考え方 (金融機関と中小企業の関係から)

経営資源に乏しい中小企業の事業競争力を理解するためには、経営資源そのものに着目した分析が有益であるという考え方がある。

中小企業の経営資源としては、ヒト・モノ・カネ・情報が潤沢でないという状況が一般的であるため、最も重要で着目すべき経営資源は、技術、ノウハウ等の知恵や工夫といえる。

知財はそのような知恵や工夫を体現するものであることから、中小企業の事業競争力を理解する上で知財に着目することは非常に有効である。

知財金融事業は、中小企業の事業の成長性可能性について、知財に着目して理解・評価した上で、資金調達等が図られる仕組みを構築することを目的としています

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いる

- ✓「知財・無形資産の投資・活用戦略の開示及びガバナンスに関するガイドラインVer.2.0²」2023年3月に策定

どのような形で知財・無形資産の投資・活用戦略を開示すれば、投資家や金融機関から適切に評価されるかを示したもの

- ✓企業価値担保権の創設等を内容とする「事業性融資の推進等に関する法律」が2026年5月25日に施行

事業の将来性に基づく融資のための新たな選択肢として期待されている

競争力の源泉となる知財・無形資産の投資・活用戦略の開示により、企業価値を向上させる動きが活発化しようとしている

中小企業を取り巻く課題

経営資源が限られている



ヒト



モノ



カネ



情報

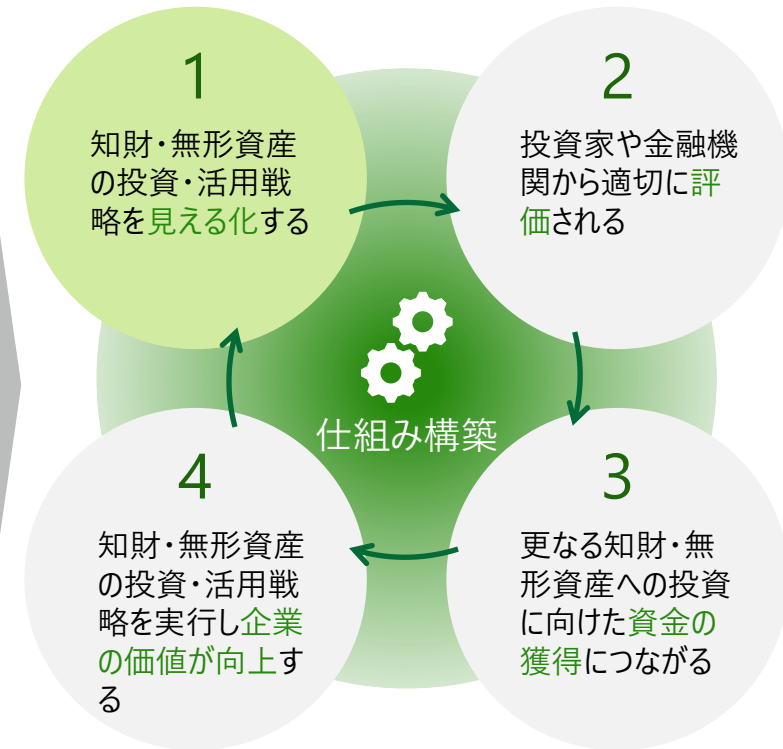
中小企業として

- 多くの中小企業が自力で企業戦略を構築し、開示するまでには至っていない



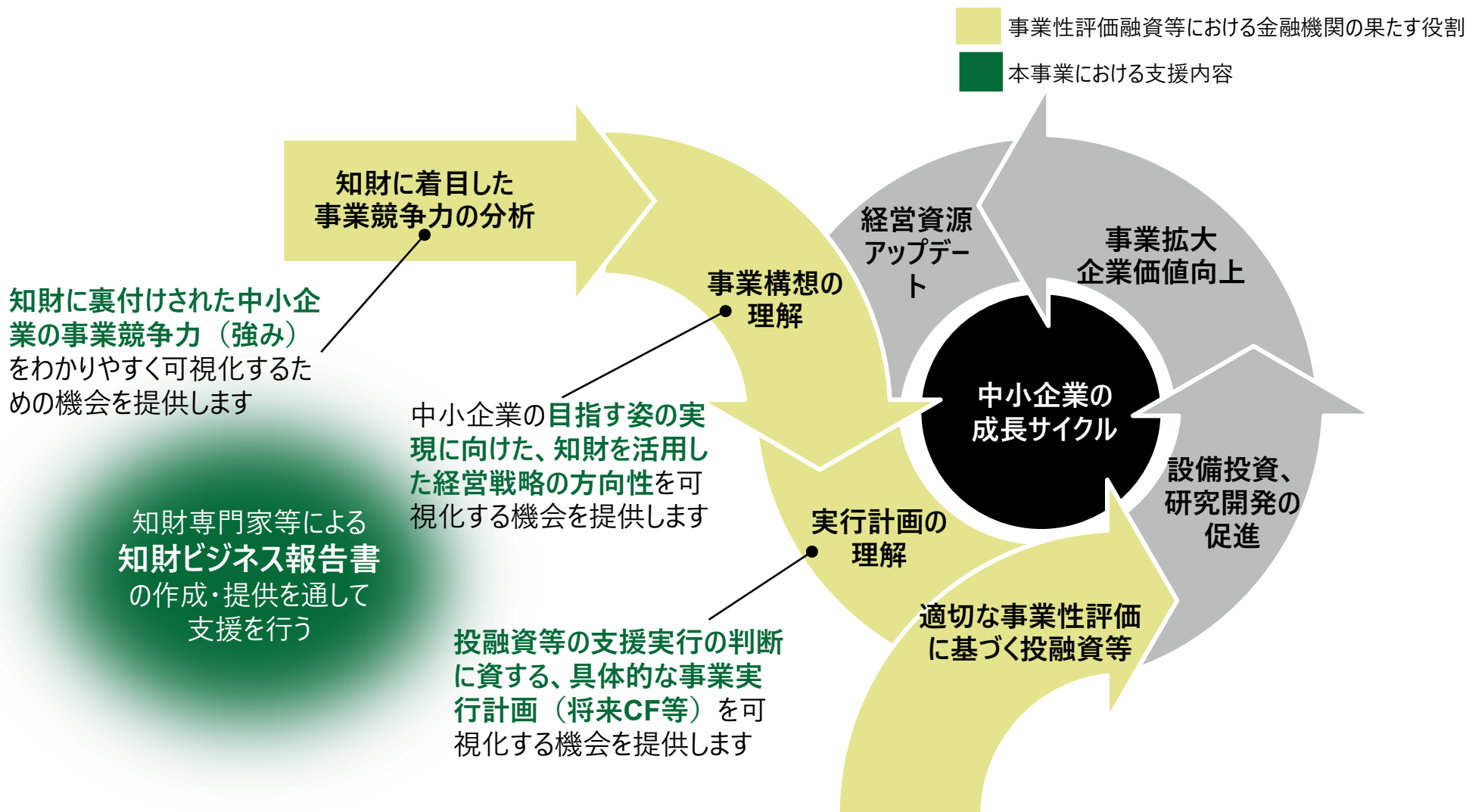
金融機関として

- 非財務情報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

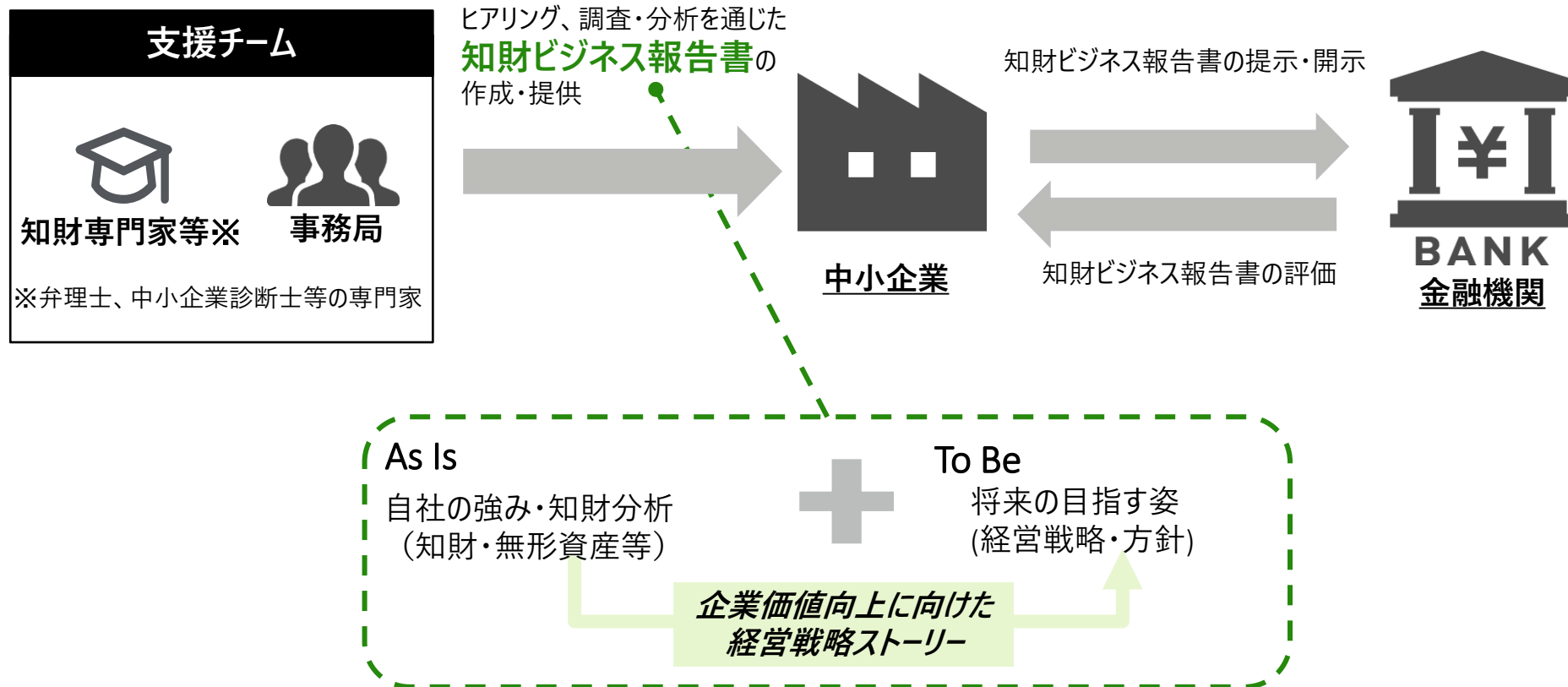


知財金融事業の目的

知財金融事業では、中小企業に対し、知財を活用した実行計画へ落とし込む機会を提供することで、金融機関との関係性強化及び企業価値向上を後押しします



令和6年度から提供している「知財ビジネス報告書」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の作成支援により、中小企業および金融機関を支援しております



知財ビジネス報告書は、本業支援や将来的な資金調達や融資を目指し、金融機関と中小企業の関係性強化に向けたコミュニケーションツールとしての活用が期待されます

知財ビジネス報告書の活用シーン

金融機関の主な利用シーン

事業性評価融資

- ✓ 取引先の事業成長ポテンシャルを客観的に把握し融資を検討するための参考資料として活用
- ✓ 融資稟議を通すための、詳細の事業計画の作成のための参考資料として活用

本業支援

- ✓ 将来的な融資を見据えた、取引先の事業構想を後押しするためのビジネスマッチング（販路紹介、協業先紹介等）や支援機関紹介等の支援検討のために参考資料として活用

知財ビジネス報告書

保有する知財 (強み)

保有する知財に裏付けされた事業競争力

知財に着目した 事業課題

目指す姿実現に向けた解決すべき事業課題

知財活用 による事業構想

知財を活用した経営戦略の方向性

実行計画

事業計画遂行に向けた実行プラン（投資計画含む）

中小企業の主な利用シーン

金融機関や支援機関との対話

- ✓ 事業促進に向けた投資のための資金獲得に向けた金融機関との対話の参考資料として活用
- ✓ 経営戦略実行支援を支援機関等に申請・相談するための参考資料として活用

今後の事業戦略検討

- ✓ 技術やノウハウなどの知的財産を核とした事業の差別化要素や課題、について棚卸し、今後の経営改善や事業戦略を検討するための参考資料として活用

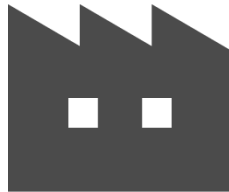
金融機関からの投融資等に基づく中小企業の成長（企業価値向上）を加速化させるための、金融機関と中小企業の関係性強化を支援する

知財金融事業の情報発信のため、知財ビジネス報告書の公開を前提としています

公開の理由

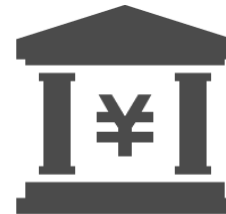
中小企業、金融機関、弁理士等の専門家の皆様に、知財金融に意欲的に取り組んでいただくことを目的として、知財・無形資産の活用戦略が見える化（＝知財ビジネス報告書）し、広く情報発信します。

活用の例



中小企業

同業種・事業形態における事例の把握



BANK
金融機関

中小企業の事業性評価方法・専門家の把握



知財専門家

作成ポイントの理解

事業の立ち上げ、成長、継続のあらゆる段階で、事業の計画を知財を起点として整理することで、中小企業と金融機関の関係性強化に繋げることを目指します

タイプ	中小企業の課題	金融機関の課題	本事業の活用の一例
新事業の立ち上げ	■ 新製品・サービス、新事業の立ち上げに向けて経営戦略・投資計画の方針を整理したい	■ 知財に裏付けされた新事業の成長可能性を把握し、その立ち上げを融資等で支援したい	✓ 事例① ものづくりで培った知財を応用した新事業構想を整理 ✓ 事例② 受託製造ノウハウを生かした製品開発ビジネスへの事業転換の構想を整理
事業の成長	■ 新規顧客獲得や対象市場の拡大等に向けた、経営戦略・投資計画を整理したい	■ 事業成長に必要な競合優位性の維持・拡大の根拠を把握し、融資等取引関係を強化したい	✓ 事例③ 独自の加工食品製造ノウハウに基づくブランド力強化のための知財戦略を整理 ✓ 事例④ DXソリューションの新規市場開拓に向けた参入障壁強化のための知財戦略を整理
事業の継続	■ 事業環境変化等により顕在化した事業継続に向けた課題のための経営戦略・投資計画の方針を整理したい	■ 経営改善策を把握し、企業再成長の支援としての新たな融資等の取引関係を構築したい	✓ 事例⑤ 30年続く乳製品製造ノウハウを整理し、事業承継の指針を整理 ✓ 事例⑥ 非破壊検査装置の競合優位性を明確化し、事業環境変化に対応可能な事業ポートフォリオの見直し案を整理

融資等のファイナンス支援に向けた対話に活用頂いております

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
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、事業に貢献してきたかについてストーリー化
2			事業実績、安定性分析	
3		強み・壁	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	企業価値向上に向けた経営戦略ストーリー ～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		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 定性的な 経営戦略検討
8			必要な経営戦略リスト、戦略検討に向けた検討論点	
9			経営戦略の概要、ビジネスモデル（ビジネスモデルキャンバス等）、資金調達ニーズの時期と規模の仮説	
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 定量的な 経営戦略検討
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）	アクションプラン、数値計画、将来キャッシュフロー予測	
15			事業計画におけるリスク事象の洗い出し・リカバリープラン	

本年度より知財ビジネス報告書を3コースに分けて公募しますので、知財ビジネス報告書作成の目的に応じてコース選択をしていただけますようお願いいたします

お申込みいただけるコースの概要

コース	コース概要	応募のメリット	
		金融機関	中小企業
基本コース	■ 知財の強みを明確化し、将来の目指す姿に向け、定性的な経営戦略ストーリーの方向性を整理します。 (昨年度までの知財ビジネス報告書と同等の内容)	■ 取引先の中小企業の強みと今後の事業構想を明らかにし、将来的な融資や本業支援に向けた関係を強化できる	■ 自社の強みに基づく今後の事業構想を再整理し、支援獲得に向けた金融機関や支援機関との対話に活用できる
将来キャッシュフローコース	■ 基本コースの内容に加え、経営戦略や経営戦略実行により予測される将来キャッシュフロー等を定量的に可視化します。 (本年度より新設)	■ 将来キャッシュフロー予測等の定量的な情報を把握し、融資等の支援検討に役立てることができる	■ 保有知財の活用による収益・コスト削減等への寄与を、将来キャッシュフロー予測として定量的に示すことで、金融機関からの投融資獲得に向けた対話に活用できる
企業価値担保権設定調査コース	■ 将来キャッシュフローコースの内容に加え、事業計画における重要リスクやリスク発生時のリカバリープラン案など企業価値担保権の設定に資するかを検討します。 (本年度より新設)	■ 無担保融資に代わる（または新たな選択肢となりうる）新たな融資の形で取引先の支援検討に活用できる ■ 新たな取り組みを行っていることを対外的にアピールできる	■ 知的財産に裏付けされた事業の成長力やポテンシャルに基づく融資獲得の準備ができる

基本コースとその他 2 コースでは経営戦略で定量的な内容が含まれるかが大きな違いであり、企業価値担保権設定調査コースではさらにリスク分析を深く実施いたします

コースごとの知財ビジネス報告書の記載内容

No.	項目	狙い	基本コース	将来キャッシュフローコース	企業価値担保権設定調査コース	記載例
1	企業概要 (As-Is)	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	○	○	○	事業概要・経営方針
2						事業実績
3	事業の核となる 知的財産					事業への貢献内容（製品サービス上の位置づけ等）
4	(As-Is)					保有知財の分析・評価
5	現状の ビジネス状況	現状のビジネスにおける課題を 分析する	○	○	○	事業環境分析（3C分析、SWOT分析等）
6	(As-Is)					現状の課題
7	知財を活用した 経営戦略策定 に向けて (To-Be)	経営戦略策定に向けたイント ロダクションを提供する 定性的な 経営戦略検討	○	○	○	マーケットイン型での課題解決の方向性、事業目標
8						必要な経営戦略リスト、戦略検討に向けた検討論点
9						経営戦略の概要（ビジネスモデル（ビジネスモデルキャン パス等）、資金調達ニーズの時期と規模の仮説）
10	知財を活用した 経営戦略 (To-Be)	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 定量的な 経営戦略検討	△ 要望に応じて No.1~9の内容と調 整した上で一部記 載について検討	○	○ 将来キャッシュフロー コースよりもリスク分 析を深く実施	知財戦略（権利化方針、技術保護方針等）
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）					アクションプラン、数値計画、将来キャッシュフロー予測
15						事業計画におけるリスク事象の洗い出し・リカバリープラン

令和7年度における事例 ～新事業の立ち上げ①～

知財を起点としたコトづくり発想で新事業構想を可視化し、
ファイナンス支援獲得の道筋を描く！

事業概要

レーザー加工機、光学分野など、多分野においてジャバラの製造・販売を行う。レーザー加工機では国内シェアの90%を獲得するなどの実績を持つ。ジャバラの実績を活用した消耗品ビジネスである放電加工機用フィルターの新規事業の立ち上げを検討中。

知財ビジネス報告書の概要

知財ビジネス報告書の記載概要

As is（ビジネスの現状）では、消耗品ビジネスである放電加工機用フィルターの新規事業の立ち上げ・拡大に際し、長年培ってきたジャバラ製造ノウハウの強みを明確化・整理した。To be（あるべき姿）では、これまで培ってきたノウハウを強みとしたコトづくり発想での新規事業展開に向け、開発・生産・知財戦略を中心とする経営戦略と事業推進に必要な投資額を踏まえ、中長期的な将来キャッシュフロー計画および投資回収計画を取りまとめた。

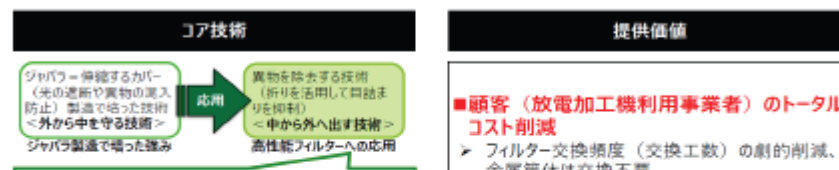
金融機関からの評価

今回の作成した知財ビジネス報告書は、数値計画、キャッシュフロー予測を含む事業計画が記載されており、達成度合のモニタリングを伴走していくことで、適切なタイミングでの支援を講じることが可能になると評価を受けている。また、知財戦略を中心とした計画の具体化について、INPIT 知財総合支援窓口を活用した検討も進んでいる。

知財ビジネス報告書の記載例

事業の核となる知的財産（As-Is）

ECF事業への知財の貢献内容



■特長な知財を活用した経営戦略（To-Be）

➢ 従来 ■速過率: 開発戦略・生産性向上戦略 ■クロスフィルターの長 ■手作業	技術開発戦略 アルミ放電加工対策 クロスフロー領域の拡大	アルミ放電加工に伴い発生する水酸化アルミニウムが粘性のある泥状になり、フィルターの目を即座に詰まらせるため、従来の競合製品は150時間程度しか稼働できない。当社フィルターは、理論上1500時間稼働可能な性能を見込んでおり、微粒子を素早く確実に除去し、加工液の性状を一定に保つことのできるような過性能を向上させることのできる技術開発をより一層推進する。 5ミクロン以下、特に1ミクロン前後の粒子がろ紙の穴に入り込む「脱層現象（目詰まり）」が発生し、ろ過性能が低下する問題が発生している。この「脱層現象」への対策を講じる技術開発を予定。
今後、放電加工機を中心としたユーザへの適用拡大のための技術開発戦略をブラッシュアップ予定		
自動化による生産性改善戦略	主要工程①: 首線入れ	既に〇〇〇〇円の投資を行い、自動化完了
	主要工程②: 間隔保持剤貼付	特許技術でもある間隔保持剤の貼付工程は、現在手作業だが、コスト削減と効率化のため自動化ロボットを導入する
	主要工程③: ジャバラ折り	コア技術である「蛇腹折り機」の自動化が必要 この専用機は市場に存在しないため、広島県のSierに加え、台湾の大手SierとNDA（秘密保持契約）締結の交渉を進め、見積もりを依頼している状況。当社は技術輸出リスクを考慮し、SierとのNDA締結を進めている。
主要工程②③の自動化に向けてトータル〇〇〇〇円を投資予定。26年度に〇〇〇〇円の融資ニーズあり。		

令和7年度における事例 ～新事業の立ち上げ②～

受託製造で培ったモノづくりノウハウを生かした製品開発ビジネスの立ち上げ計画を具体化！

事業概要

検査装置向けレンズや光ファイバー用レンズを中心に、光学部品の設計・製造・販売・加工および理科学機器の製造・販売を手がけ、受託製造を主軸としつつ製品開発ビジネスの立ち上げを検討している。

知財ビジネス報告書の概要

知財ビジネス報告書の記載概要

As is（ビジネスの現状）では、レーザーガラス切断・穴あけ装置の新事業である製品開発ビジネス立ち上げにあたって、光学レンズ・プリズム精密加工で培った超精密研磨技術を活用した光学部品の受託設計・加工ノウハウの強みを明確化・整理した。

To be（あるべき姿）では、既存事業で磨き上げたモノづくりノウハウを武器に新事業である製品開発ビジネスを推進するべく、社内の知財管理体制整備などの知財戦略を中核とした経営戦略の実行計画について取りまとめた。

金融機関からの評価

事業者のビジネスモデルや強みがまとまっており、本報告書を基にした事業者との継続した対話が可能になり、事業拡大に向けたビジネスマッチング等の支援を検討できるとの評価を受けている。また、特許出願をはじめとする知財戦略の具体化について、INPIT 加速的支援等の後継支援への連携も検討が進んでいる。

知財ビジネス報告書の記載例

3 事業構造の変化と知財の役割

(1) 既存事業

一般の装置の光学系の設計～販売を中心とした事業

知財の目的：守る特許：

主として「光学系単体の技術優位性を守る」役割を担う。
部品提供型の事業においては、この技術優位性の維持こそが競争力の源泉であり、安定的な事業継続を支える。

(2) 経営戦略策定に向けて (To-Be)

レーザー：課題解決の方向性・事業目標

自社：
知財の
装置
事業
あわ

※ 今後
既存事
を明確

	事業	知財戦略の考え方
課題	顧客（エンドユーザ）のニーズを捉えきれない	既存事業とレーザーガラス切断／穴あけ装置の事業とは、知財に対する考え方が変わるため、社内で知財の考え方を浸透させることが必要
課題解決の方向性	解決ステップ 第1の方法 ① 商社に、商社の顧客と直接取引しないことを明確に伝える ② 技術とアライメントは商社側を基本にする／商社に、「聞いてみてほしい質問リスト」を送る 第2の方法 ① 商社に、商社の顧客と直接取引しないことを明確に伝える ② 「技術課題の共有会」を商社、自社、ユーザの三者で行う	知財戦略の考え方を浸透させる仕組みを作る （業務プロセス上、以下を組み込む） 1. 開発初期に及び出願前、以下のチェックシートにチェックする ・この技術はどの事業に属するか？ □ 既存事業 □ 新規事業 ・知財の役割は？ □ 守る特許 □ 伸ばす特許 2. 事業別の「知財責任者」を明確にする ・既存事業の知財判断担当 ・新規事業の知財判断担当 を明確に分けて、判断のズレを防ぎ、「誰に聞けばよいか」を明確にする。

令和7年度における事例 ～事業の成長③～

独自の加工食品製造ノウハウを言語化してブランド力を強化し、資金調達の実現性を向上！

事業概要

半生食感の柔らかさを特徴とするドライフルーツの製造・販売を行い、地元スーパーや大手小売チェーン向けOEMを主力として、更なる販路拡大に向け事業を展開している。

知財ビジネス報告書の概要

知財ビジネス報告書の記載概要

As is（ビジネスの現状）では、今後のさらなる販路拡大を見据え、半生食感の柔らかさを特徴とする当社独自のドライフルーツの製造ノウハウ、全国の原材料生産者とのネットワーク、熟練従業員の加工技術など、当社が有する知財の強みを多面的に整理した。
To be（あるべき姿）では、これまで培ってきた製造ノウハウを核にブランド力を高め、さらなる販路拡大と事業成長を目指すために、自社ブランドの発信力強化や新ブランド導入を中心とした知財戦略を軸に、今後の経営戦略を取りまとめた。

金融機関からの評価

今回の知財ビジネス報告書の作成を通じて、新展開に伴う設備投資が発生する場合には与信利用が十分に見込まれる関係性が当社との間で構築されたものと感じるとの評価を受けている。

知財ビジネス報告書の記載例

企業概要（As-Is）

主要事業：自社栽培

レモン栽培

- ・ 2019年1月
- ・ 産地に3ヘクタール
- ・ 機械化
- ・ 2021年1月
- ・ 約7,500

主力製品

- ・ 売上高の約30%
- ・ 販路が全国に広がる
- ・ リンゴに比べて

サツマイモ

- ・ 当社は
- ・ 今般、サ
- ・ 保し、20

阿南町で

- ・ リンゴの
- ・ (2026

知財を活用した経営戦略策定に向けて（To-Be）

必要な経営戦略リスト、戦略検討に向けた検討論点

課題解決の方向性	
調達	・ 生産者との関係強化 ・ 調達先の地域分散 ・ 自社栽培の拡大
生産	・ ノウハウの言語化・見える化を実施（ノウハウの棚卸し） ・ 自動化／機械化の検討 ・ 同数販を促す製品の開発、販売地域の開拓 ・ 設備メーカーとの契約内容見直し
マーケティング	・ ツルヤ成功の要因を深掘り ・ 自社ブランド浸透に向けた広報戦略の見直し ・ 外部の知恵を借りて、高付加価値品やプロ向け商品を開発
営業	・ 各地域の地域一画スーパー、ツルヤの成功を踏みに開拓する ・ コンビニは、年ごとに販売先を変えるなどして、穴が開かないように対応 ・ 営業担当者の世代交代に向け担当者配置

必要な戦略リスト	戦略検討におけるポイント
知財戦略	・ 現在使用している／今後使用を予定している商標を国内外で登録する ・ 高付加価値商品に関するノウハウを獲得 ・ 新ブランドを創設 ・ 生産ノウハウの棚卸し・管理 ・ 製造設備に関する契約の見直し
生産性・生産性改善戦略	・ 生産者との連携を図りて原材料の確保に努めつつ、自社栽培も拡大する ・ 手作業というこだわりを守りながら、自動化できる部分は自動化する
販売・市場開拓戦略	・ ツルヤでの売上高増加の要因を明らかにして、他の販路先へ展開する ・ 高付加価値商品を開発・販売する ・ 自社ブランドの知名度を高め、R to C事業での売上高増大を図る ・ ECサイトの拡充・強化 ・ 海外市場を開拓する
財務戦略	・ 借入金返済を滞りながら、原材料在庫確保 ・ 自社栽培に一定の資金を振り向け

令和7年度における事例 ～事業の成長④～

自社の知財の参入障壁を示し、新規市場開拓に向けた
資金調達へ近づける！

事業概要

SNS・二次元バーコードを利用した入店認証を特徴とし、低コストで小売店舗の無人・有人営業を自由に組み合わせることができる「デジタルストア」サービスを展開している。

知財ビジネス報告書の概要

知財ビジネス報告書の記載概要

As is（ビジネスの現状）では、書店を中心とした事業実績を支えてきた要因として、低コストを実現するSNS連携の入店認証システム、セルフレジ等の店舗無人化技術、顧客管理Webアプリなどのソフトウェア設計ノウハウといった知財の強みを整理した。
To be（あるべき姿）では、スーパーなど他業界への事業展開とさらなる成長に向けた資金調達を見据え、当社の強みを最大限に活かせる業種・企業へのアプローチ策の検討など、販売・市場開拓戦略を中心に経営戦略を取りまとめた。

金融機関からの評価

開発計画に基づく将来CFを含めた事業計画への落とし込み、今後の事業拡大プランが明確になったことで、事業計画の進捗を確認しながら融資等の支援の検討に活用できると金融機関からの評価を受けている。

知財ビジネス報告書の記載例

事業の核となる知的財産（As-Is）

デジタルストアの主な差別化要素



令和7年度における事例 ～事業の継続⑤～

30年続く乳製品製造ノウハウを整理し、事業承継への指針を示す！

事業概要

30年間に渡って、北海道中標津町にて独自の素材の味を生かした無添加の飲むヨーグルトを中心に乳製品の販売を行う。

知財ビジネス報告書の概要

知財ビジネス報告書の記載概要

As is（ビジネスの現状）では、北海道・根釧地域で採れた生乳を短期間で使用し、気候に応じて製品の味を調整できる製造ノウハウを軸とした知財の強みを整理した。
To be（あるべき姿）では、営業利益率の改善を糸口に事業承継に備えるため、主力商品の売上比率や販売チャネルの分析などの経営分析の実施、製造ノウハウの社内共有化といった知財戦略を検討し、複数のシナリオを想定した将来キャッシュフロー予測を中心とする数値計画と併せて取りまとめた。

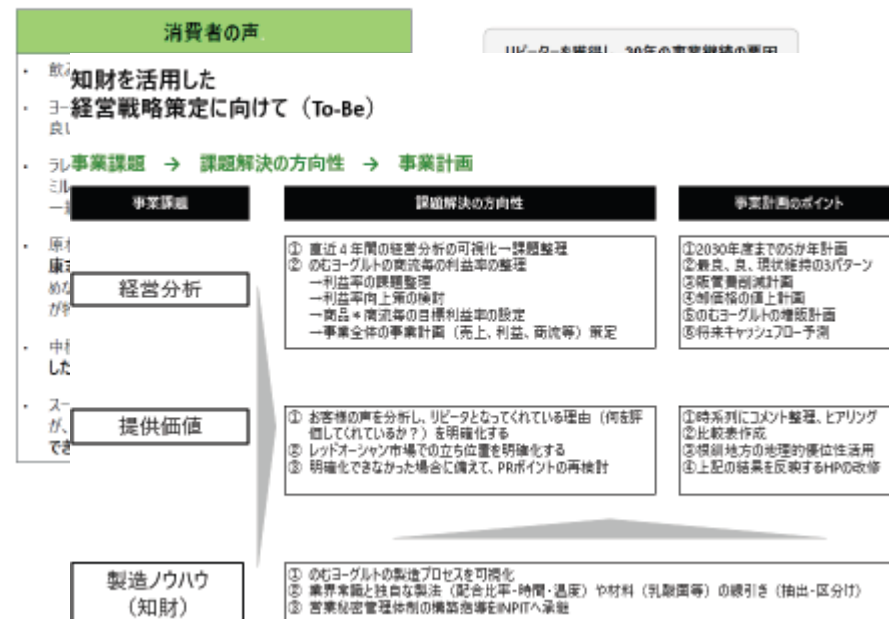
金融機関からの評価

知財ビジネス報告書は、企業の実績、現状課題、ならびに課題解決に向けて内容が整理されているので事業性評価やコミュニケーションに活用できるとの評価を受けている。

知財ビジネス報告書の記載例

企業概要（As-Is）

消費者の声



令和7年度における事例 ～事業の継続⑥～

知財に基づく自社製品の競合優位性を明確化し、事業 ポートフォリオの見直しを図る！

事業概要

石油化学プラント等の重化学工業会社に対し、非接触で腐食減肉調査を可能とする3D スキャナーの開発と販売、および計測受託事業を行っている。

知財ビジネス報告書の概要

知財ビジネス報告書の記載概要

As is（ビジネスの現状）では、対象物が理想的な幾何学形状でなくても解析可能な当社の独自のノウハウにより、非破壊検査分野で高い顧客満足度の獲得に貢献している点について、市場における競合との比較を通じて知財の強み、優位性を明確化した。

To be（あるべき姿）では、事業環境変化の影響による利益率悪化に対応するため、当社の技術的な強みを軸に、財務状況の可視化と併せて、事業ポートフォリオの見直し策を取りまとめた。

金融機関からの評価

当社のような専門技術を提供する企業の事業内容をより深く理解でき、ビジネスマッチングにおける参考資料をはじめとする事業性評価の一部として活用できるとの評価を受けている。

知財ビジネス報告書の記載例

事業の核となる知的財産（As-Is）

事業への貢献内容（生産プラント・橋梁における非破壊検査）

企業概要（To-Be）

1. 計画

- ・ プロジェクトの元計画
- ・ ハンディ
- ・ コールド
- ・ パソコン
- ・ 赤外線
- ・ 将来的
- ・ い図面

事業目標

定量目標：量産プロジェクトの受注やサービス型売上拡大により、営業CFの早期正常化、営業黒字化を達成する
定性目標：非破壊検査のデファクト化を達成し、人手不足や過酷な環境下の検査作業従事者の就業環境改善に貢献する

	目標達成に向けた課題	課題解決の方向性
1. 計画		
2. データ	・ プロトタイプ納品先顧客の量産化や継続受注・業界内の横展開を実現させ、安定的に売り上げを拡大させる	・ すでに内諾済みの「社向け量産型プロジェクトの利益化」を着実に進める。さらに、社の国内外拠点や他化学メーカーへの追加納品・横展開を実現させ、売上拡大を図る
3. データ	・ 収益構造の最適化によって営業キャッシュフローを正常化する	・ 売上構成割合を見直し、高付加価値サービス（コンサル・解析等）の拡大、事業ポートフォリオの最適化による収益性改善を推進。 ・ 知財分析によって把握した技術市場の主要プレイヤーに対し、コンサルティングや技術提携など多様なアプローチを通じて、収益源の拡大と多様化を検討する
4. データ	・ ドローン等の新技術活用により、新規市場開拓を実現する	・ 現在進捗中の、「社との協業プロジェクトを推進し、市場の立ち上がり期をリードすることで、新規市場におけるポジションを早期に確保する
5. データ	・ 業界での競争優位性確立のために、非破壊検査分野における計測・解析技術の標準化・規格化を推進する	・ 標準化・規格化活動を主導し、自社技術を業界基準へと位置づけることで競争優位性・業界内での信頼・リーダーシップを確保する

知財金融事業

1

知財金融について
知財金融の目的、背景、知財ビジネス報告書について

2

知財金融事業に応募いただきたい方
対象となる中小企業、金融機関について

3

支援の流れ
支援の流れ、応募者の実施事項

4

公募要領
採択概要、公募スケジュール

5

よくある質問

2026年に企業価値担保権が創設され、事業性融資が大きく変わるため、知財金融の取組を通じてご準備いただきたいと思います

企業価値担保権の創設により、これまで担保とすることが難しかった在庫や売掛金、そして**技術・ノウハウ・ブランドといった知的財産まで含めた「事業そのもの」を一体として担保**とすることができるようになりました

本事業は「**目に見えない価値（知的財産）**」を可視化し、**事業性評価に繋げる取組**であり、本事業の活用は、企業価値担保権も含めた融資判断の精度を高める強力な武器となります

- ✓ 自社の強みである技術・ノウハウ・ブランドを「知財」として知財専門家と共に整理し、「知財を核とした事業の価値の見える化」をしたい企業の皆様
- ✓ 事業性評価に向けて「知財の目利き力」、「中小企業との関わり方」等の知見を蓄積したい金融機関の皆様

ぜひ知財金融事業にご参加ください！

なお、本事業での秘密保持体制へのご同意及び、作成した知財ビジネス報告書の公開に理解をいただいた上でご応募いただきたく思います

	概要	同意の表明方法
秘密保持体制に関して	事業の運営にあたって、事務局は特許庁及び弁理士をはじめとする専門家の間で秘密保持契約に相当する契約を締結しております。	■ 応募書類のチェックリスト ■ ヒアリング時の確認
知財ビジネス報告書の公開に関して	知財ビジネス報告書は可能な範囲で知財金融ポータルサイトに公開させていただきたいと考えております。ただし、財務情報や営業秘密、生産ノウハウなど、非公開情報に関しては、事務局、支援対象企業・金融機関、専門家と相談の上、一部公開範囲を検討させていただきます。	

知財金融事業

1

知財金融について
知財金融の目的、背景、知財ビジネス報告書について

2

知財金融事業に応募いただきたい方
対象となる中小企業、金融機関について

3

支援の流れ
支援の流れ、応募者の実施事項

4

公募要領
採択概要、公募スケジュール

5

よくある質問

作成された知財ビジネス報告書の内容をもとにした金融機関による評価、及び知財ビジネス報告書の公開を行います



応募～採択

- ✓ 応募書類(知財金融ポータルに掲載)を記入後、事務局へ提出いただきます
- ✓ 事務局にて採択事業者を選定します(書類選考+ヒアリングの予定)
- ✓ 企業の業種や課題などを踏まえて、知財ビジネス報告書を作成する弁理士をはじめとする専門家を事務局が選定します



知財ビジネス報告書の作成

- ✓ 専門家による対象企業/金融機関へのヒアリング、対象企業の知財・財務情報、市場調査・分析等を通じて、知財ビジネス報告書の作成支援を行います



知財ビジネス報告書の内容に基づく評価

- ✓ 作成した知財ビジネス報告書を金融機関に共有します
- ✓ 事務局から提示されるフォーマットに従い、報告書の評価を実施いただきます
- ✓ 知財ビジネス報告書、評価の結果を中小企業の皆様へ提供いたします



知財ビジネス報告書の公開

- ✓ 作成した知財ビジネス報告書の中から一般公開できない箇所をマスキングし、知財金融ポータルに掲載いたします

本事業にあたっては、ヒアリングのご協力、金融機関による知財ビジネス報告書の評価を実施していただく必要があります

金融機関様が実施すること

中小企業様が実施すること



応募～採択

- ✓ 中小企業様に応募の連絡
- ✓ 中小企業様と知財ビジネス報告書作成に係るヒアリング協力の合意

- ✓ 金融機関様に応募の連絡
- ✓ 金融機関様と知財ビジネス報告書の評価実施の合意



知財ビジネス
報告書の作成

- ✓ 専門家による中小企業様へのヒアリングに同席
- ※知財ビジネス評価書において対応いただいていた基礎項目編の作成は不要

- ✓ 専門家によるヒアリングへの協力(複数回実施)
- ✓ (可能な範囲で)知財、財務に関する情報の提供



知財ビジネス
報告書の内容
に基づく評価

- ✓ 納品された知財ビジネス報告書の内容に基づく評価の実施(評価内容は次頁参照)

—



知財ビジネス
報告書の公開

- ✓ 一般公開できない箇所の確認(基本的には中小企業様が公開できない箇所を指定する想定です)

- ✓ 一般公開できない箇所の指定

金融機関による評価は知財ビジネス報告書を通じた中小企業への理解や支援の方向性について、コメントをいただきます

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も踏まえた、今後の事業活動の参考とする

- 事務局が、本事業の今後のあり方や改善策を検討する上で活用したい情報を得る

主な評価項目（案）

- 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

- 「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

応募企業に対する評価結果の開示要否

- 応募企業にも共有される

- 応募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

1

知財金融について
知財金融の目的、背景、知財ビジネス報告書について

2

知財金融事業に応募いただきたい方
対象となる中小企業、金融機関について

3

支援の流れ
支援の流れ、応募者の実施事項

4

公募要領
採択概要、公募スケジュール

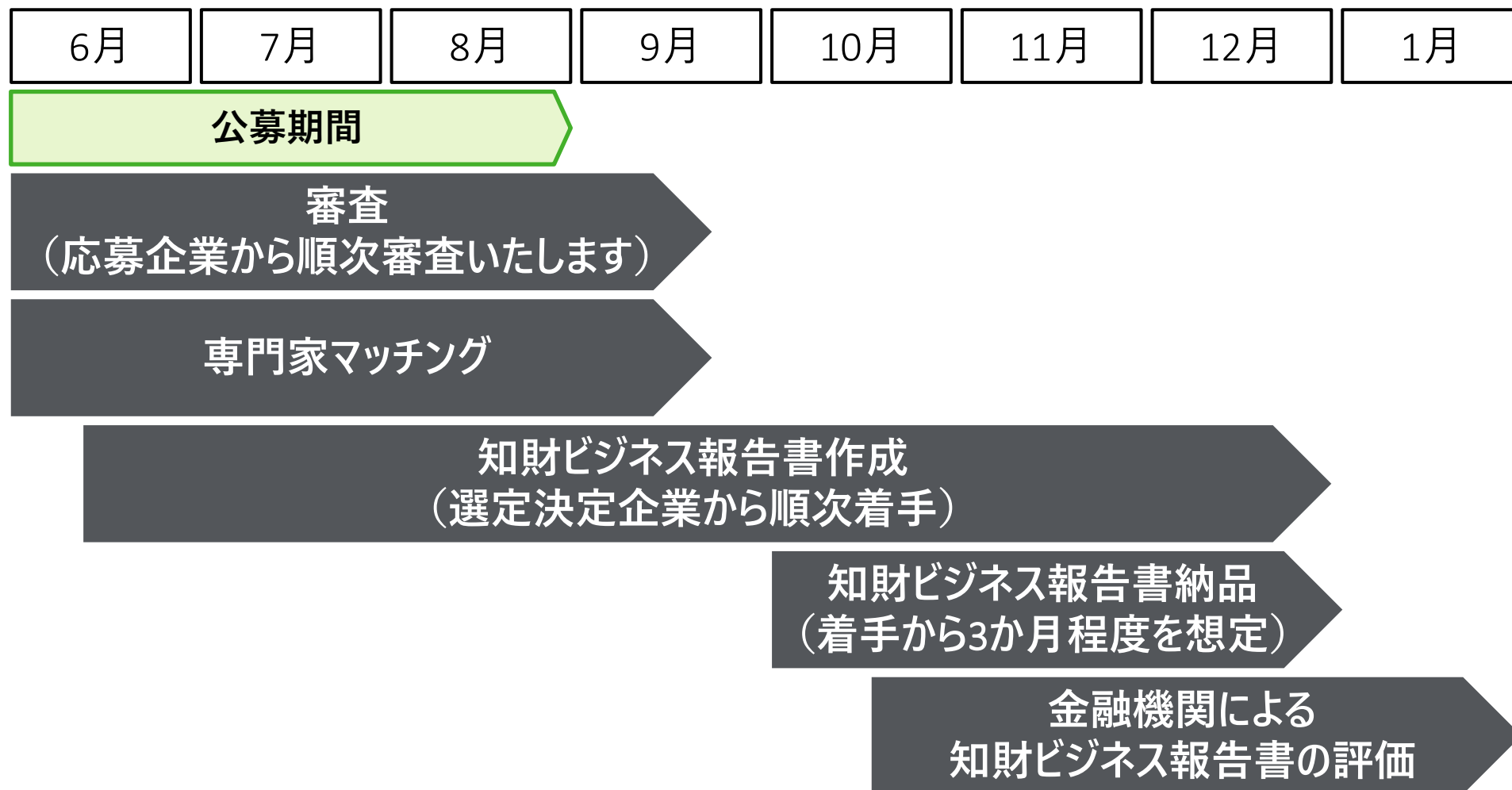
5

よくある質問

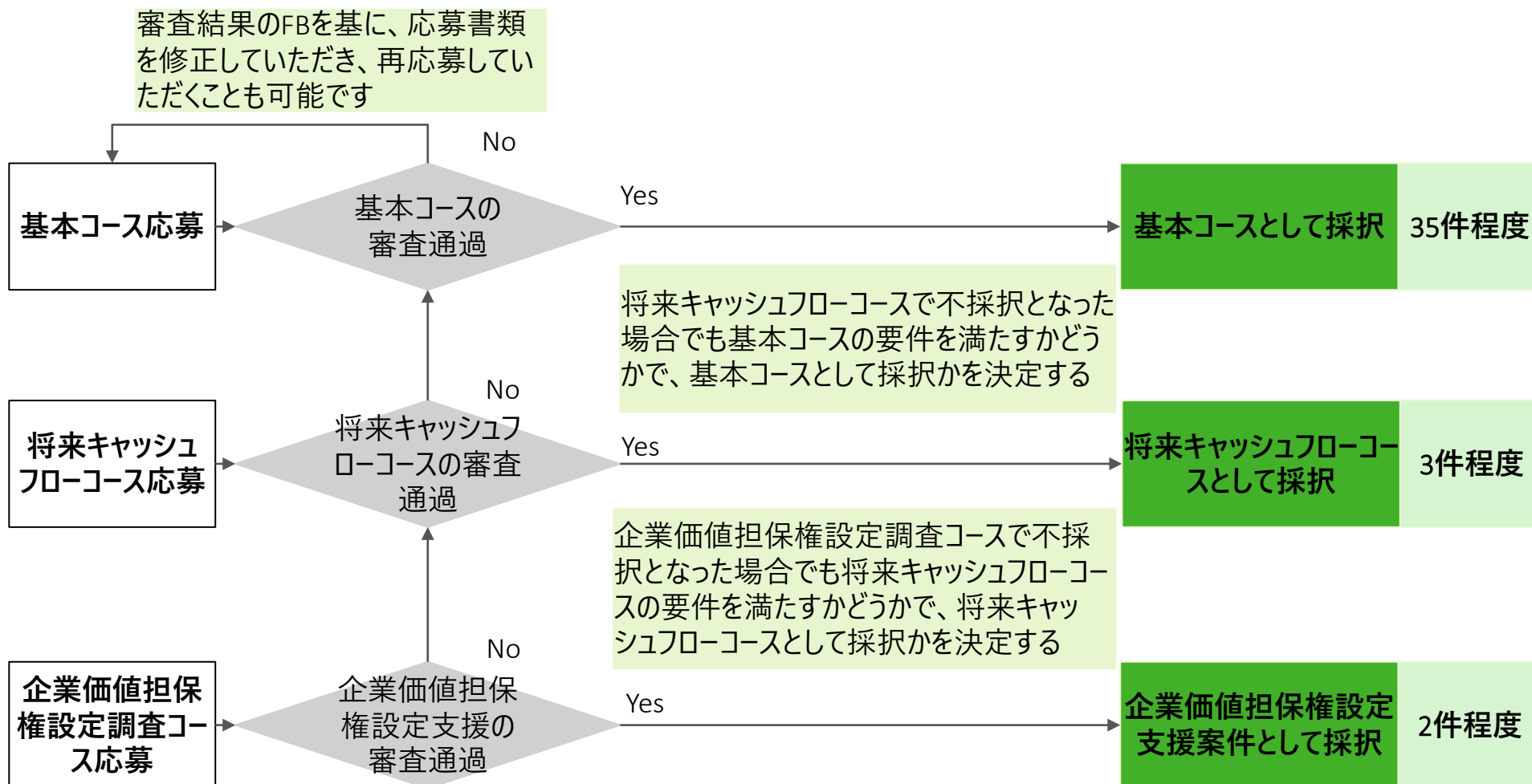
知財活用により、伸び悩みや事業強化、承継問題への対応を検討される中小企業を顧客とする金融機関、並びに中小企業ご自身は、ぜひ本事業への応募をご検討ください

採択予定件数	基本コース：35件 将来キャッシュフローコース：3件程度 企業価値担保権設定調査コース：2件程度 計40件(※将来キャッシュフローコースと企業価値担保権設定調査コースを合わせて5件程度)
公募期間	令和8年6月1日（月）～令和8年8月31日（月） ※応募状況に合わせて早期募集締め切りまたは募集延長の可能性あり ※1か月あたり1金融機関から2件までの応募とさせていただきます
費用	✓無料
応募主体の要件	✓中小企業への融資等を行っている金融機関(その他金融機関は応相談) ・ 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 ✓中小企業 ・ 事業上の強み（知財・無形資産）を金融機関等のステークホルダーとの関係強化や資金調達に役立てたい中小企業

知財ビジネス報告書は選定企業から順次作成し、作成開始から2～3か月で納品をする想定です



各コースで一度不採択となった場合でも、再応募または、別コースでの採択も可能です



審査内容については公募要領に詳細を記載していますので、ご確認の上、ご応募ください

知財金融事業

1

知財金融について
知財金融の目的、背景、知財ビジネス報告書について

2

知財金融事業に応募いただきたい方
対象となる中小企業、金融機関について

3

支援の流れ
支援の流れ、応募者の実施事項

4

公募要領
採択概要、公募スケジュール

5

よくある質問

Q&A※本資料は説明会終了後にお送りの上、HPにも掲載いたします

採択率はどれくらいか

✓事務局による審査は、主に事業趣旨との適合度を判断するために実施しており、例年高い採択率となっています。

対象企業が知的財産権を保有してない場合でも応募可能か

✓応募頂けますが、知的財産権以外の知財（ノウハウ等）の事業との関連を応募書類にご記入ください。

※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。

報告書の内容を一切公開したくない場合でも応募は可能か

✓知財金融の取り組みを中小企業や金融機関に広げるためにも公開に理解を頂く企業を優先的に採択させていただきます。

※営業秘密に係る情報以外（事業の提供価値等）を可能な範囲で公開頂くことを想定しております。作成の際にも専門家や事務局と協議しながら公開を見据えた報告書を作成します。

金融機関として複数件の応募は可能か

✓1か月あたり2件まで応募いただけます。

知財専門家はどのように選定されるか

✓対象とする企業の業種や経営課題、金融機関の支援目的などに応じて弁理士や中小企業診断士等のマッチングを行います。

過去の特許庁事業で知財ビジネス評価書・報告書を作成した企業は応募可能か

✓応募頂けます。

※企業の経営課題・金融機関の支援目的が事業趣旨と合致する場合のみ、採択の方針となります。

各コースの作成プロセスの違いはあるか

✓基本コースは平均して4,5回のヒアリングを経て知財ビジネス報告書を作成しますが、将来キャッシュフローコース、企業価値担保権設定調査コースは最大8回のヒアリングにて定量的な経営戦略を検討します。

- ご質問は、Teamsの「チャット機能」、又は「リアクション機能の挙手」にてお願いいたします
- 事務局から発言を許可しますので、ご発言の際は、マイクのミュートをお外し下さい
- 本説明会にてご回答できないご質問へは、後日、参加者全員に対して回答を送付する予定です