

事例：知的財産を対話のきっかけとしたサポート提案

■ 金融機関における成果のサマリ

☞ 知財情報を切り口とした対話を進めることによって、皆様のこだわりや思いを知ることができ、新たなお手伝い・ご提案へとつなげることができました。

■ 金融機関の概要、取り組みのきっかけ



喜ばれることに喜びを
巣鴨信用金庫

- ・ 店舗数（41店舗）
- ・ 資金量（1兆7,974億円）
- ・ 2015年より知財金融に取り組む

取組の きっかけ

当金庫として数年間取り組んできた知財金融の有用性を実感し、庫内で展開を図るとともに、より多くのお取引先にご提案していきたいという思いがあり、取り組むこととした。

■ 金融機関が具体的に実施した、実態把握や本業提案等

金融機関内部での実施事項

多くの職員が知財金融を実践できるようにするために、複数店舗の職員を集めてJ-PlatPat研修を実施。研修受講後、各店でJ-PlatPatを活用してお取引先の情報収集し、ヒアリングを実施。特許情報、成形加工「異形押出成形」をインターネットで検索。227件の特許情報を確認。使用素材でもある「エラストマー」を検索ワードに付加、「異形押出成形 エラストマー」にて検索、特許情報は31件を確認。出願情報の殆どが大手の素材メーカーであることが判明した。

企業に提案した内容

代表者様は知財の造詣が深く、高度な加工技術レベルから、大手メーカーからも引き合いは多い。強みである成形加工は卓越した成形技術、素材特性（異素材も含む）の熟知がなせる業であり、社内においてのノウハウの蓄積、従業員様同士のコミュニケーション、技術交換が図れている事が当社の強みと捉え、技術承継を円滑する上でのデータ活用、営業秘密管理の強化等をご提案。

■ 取り組みの成果（できるようになったこと）

知財情報を活用することによって、お取引先における技術の具体的な特徴や、その技術を開発するに至った背景、同種の技術開発に取り組んでいそうな企業の存在有無等を把握できました。また、こうした情報をもとにヒアリングを進めることによってお取引先の強みが生まれた背景や、現状抱えている課題、社内体制の状況、提案すべき内容やその優先順位等を整理できました。

今後は知財を活かすビジネスモデルと一緒に考えることを第一として、当金庫オリジナルのご提案を行っていこうと考えています。

■ 取引先企業における成果のサマリ

☞ 「知財」を起点に自社を再考することによって、持続可能な成長を実現するためのヒントを獲得。

■ 取引先企業の概要

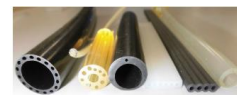
会社概要

異形押出し・大型形状の押出しなら、ミノリ化成工業株式会社にお任せください！

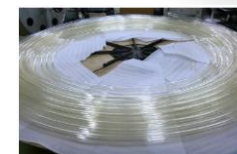


ミノリ化成工業株式会社
MINORI KASEI KOGYO co., Ltd.

一押し商品



異形押出成形品



耐圧ホース

所在地：東京都板橋区新河岸2-23-5
従業員数：26名
業種：プラスチック押出成形・加工・販売

■ Before/After

「知財」という概念は事業運営にとって、あくまで補足的な存在という認識を持っており、そういった意味ではお客様の強みの認識は粗削りなものであった。

知財にフォーカスを当てたヒアリングを実施したのは今回が初めての経験であったが、J-PlatPat等の活用を通じて、当社の業界におけるポジショニング。社長含め従業員が他社には無い成形・素材に対しての高い知見を有している事が発見できた。

■ 取引先企業のコメント

無形資産の第三者的な意見を聞く事で、当社の知財の活かし方を考えるきっかけとなり、当社が持続可能・成長していく仕組み作りを検討する契機となりました。

