

金融機関が求める 知財ビジネス報告書の書き方について

2026年3月2日 令和7年度 知財金融事業 最終報告会
IP Valuation 特許事務所 弁理士 松本浩一郎



1 はじめに

自己紹介

MS&AD

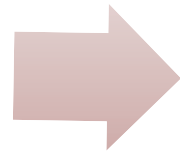
三井住友海上

1989-2001

経理部

興銀出向

財務企画部



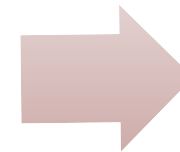

pwc

2001-2012

破綻生保処理

事業再生

バリュエーション



IP
Valuation

2012-

弁理士

知財価値評価

知財金融

金融機関が期待するもの

- 知財ビジネス報告書では、その名称が示す通り、対象企業が保有する知的財産（特許権、商標権、ノウハウなど）がどのように事業に活用されているか、に着目してレポートを作成します。
- 金融機関は、（基本的に）知的財産そのものには興味・関心はありません。
- 金融機関の関心は、端的には「融資金が滞りなく返済されるか」です。
 - このため、不動産担保や協会保証で保全がなされると、それ以上の関心を持ちにくいものと思います。
 - 他方、無担保や企業価値担保権の場合には、事業キャッシュフローが唯一の返済原資となります。
- そこで、「どんな事業？」「これまでの業績は？」「どうして売れている？」「強み（差別化）は何？」「事業の将来性は？」といった情報が求められてきます。
- このため、レポート作成にあたっては、対象企業の事業（製品、サービス）を起点に、業界を取り巻く状況と展望、製品・サービスの内容、顧客の課題などの説明に加え、対象企業の製品・サービスが顧客から選ばれているのはどうしてか、対象企業の強みはどこにあるのか、その強みは将来に向かって持続するのか、といったことが分かるものとなるように意識して、報告書を作成しています。



2 紹介事例（その1）

株式会社タカモリ様（令和6年度）



株式会社タカモリの概要



会社名	株式会社タカモリ
所在地	長野県下伊那郡豊丘村大字神稲 3 2 5 0 番地
代表者	代表取締役社長 原 直昭
設立	昭和34年（1959年）7月
資本金	5百万円
事業内容	精密プレス金型設計・製作、精密プレス打抜き絞り加工、試作
強み	精密金型技術を基盤とした試作対応力と量産対応力 ・特に、モーターコア分野を中心に、接着積層やモジュール型などの新工法にも注力 ・独自技術は特許権として権利化して保有 ・試作から量産まで一貫して対応できる体制 ・試作であっても再現性のある品質を実現)

モーターコアとは

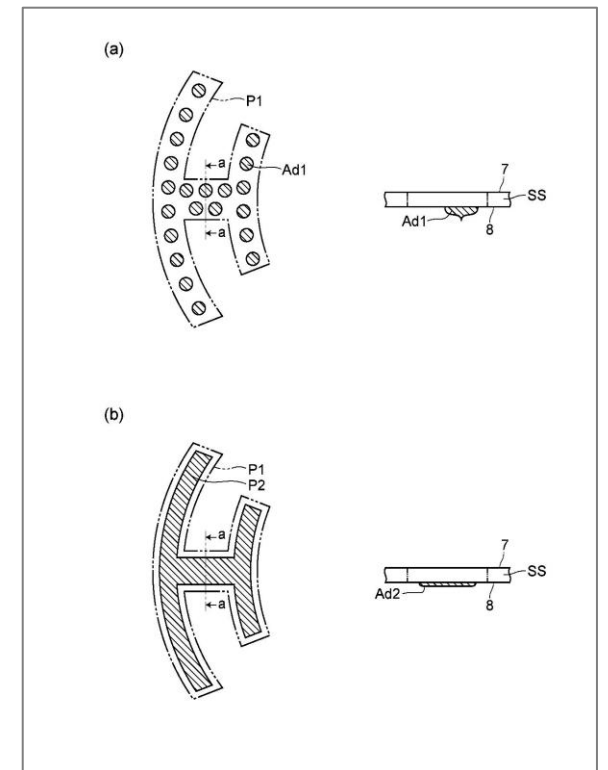
- モーターコアはモーターの主要部品で、ごく薄い（0.3mmから0.5mm程度、高回転品は0.1mm未満）鋼板を積層（例：0.3mm×200枚で高さ6cmのコア）して作られています。
- 積層する鋼板が薄いほどモーターの性能が上がりますが、多数の薄い鋼板をずらさずに重ね合わせるには高度な技術が必要です。
- 鋼板は、ずれないように凹凸（ダボ）加工されますが、鋼板が薄くなるとダボ加工が難しく接着積層が必要です。
- 右の写真は、タカモリの接着積層特許により製造されたモーターコアです。
- モーターは世界中で大量に使用されており、その性能向上は影響が極めて大きいいため、各社が技術開発を進めています。



出所：（公財）長野県産業振興機構

対象企業の強み（特許技術）

- 既存の技術（接着剤をノズルから吐出させる方法）では、薄い鋼板の表面にスポット状にしか接着剤を塗布することができません（右図上）。
- また、部品の幅の狭いところでは、積層した場合に接着剤が部品の外にはみ出してしまうという問題がありました。
 - モーターコアでは、コイル巻き数が多い方が性能が上がるため、幅の狭い部分が設けられます。
- タカモリの特許発明（第7145369号）では、この問題を、多孔質の樹脂で作られた接着剤塗布ヘッドを用いることにより解決しています。
- 報告書作成時点では、前記の特許権 1 件でしたが、現在では新たに特許権 1 件（第7650119号）を取得し、さらに審査中の特許出願もあり、ポートフォリオの充実化が進んでいます。



出所：特許公報第7145369号

特許権および特許出願

特許番号／ 出願番号	出願日	登録日	名称	権利者	発明者	発明の内容
第7145369号	2019/8/28	2022/9/22	金属個片積層体の製造装置および製造方法	原 直昭	岡庭 剛	「スタンプ方式」による金属個片への接着剤の塗布
第7650119号	2024/8/5	2025/3/13	金属個片積層体の製造装置および製造方法	株式会社タカモリ	岡庭 剛	薄く変形しやすい金属片への適切な接着剤の塗布
特願2025-120652	2024/2/5	(審査中)	接着剤塗布ユニット、金属個片積層体の製造装置および製造方法	株式会社タカモリ	岡庭 剛	上部の金型に配設しても接着不良を起こしにくい（接着剤が垂れない）接着剤塗布ユニット

報告書作成にあたって考えたこと

- 主力製品である「モーターコア」とはどのようなものか。
 - ⇒ Google、Wikipedia、生成AIなどを用いて「モーターコア」について一通り理解
 - ⇒ 「モーターコア打抜き金型の系統化調査」（産業技術史資料情報センター）
 - ⇒ モーターの主要部品、単純な構造、熾烈な開発競争、技術的な限界、電力消費量に影響大
- 特許権の内容はどのようなものか
 - ⇒ 多孔質樹脂により金属の薄い板に隙間なく接着剤を塗布する技術（原理的にはシャチハタ印と同じ）
 - ⇒ 画期的な技術か → 多くの同業他社から問い合わせ、モーターメーカーやエンドユーザーにもサンプル提供
- 将来性はどうか
 - ⇒ モーターの性能向上は、電力消費量の低減に有効、脱炭素に寄与（特にEVは影響大）
 - ⇒ 新聞報道：ニッパツが新規参入、三井ハイテックがメキシコで工場新設、黒田精工がEV向け接着積層で成長
 - ⇒ 他社特許出願も継続的に活発であり、激しい開発競争が行われている状況



3 紹介事例（その2）

南信州菓子工房株式会社様（令和7年度）



南信州菓子工房株式会社の概要



会社名	南信州菓子工房株式会社
所在地	長野県下伊那郡阿智村春日3291-1
代表者	代表取締役 木下裕亮（キノシタヒロスケ）
設立	2012年5月
資本金	30百万円
事業内容	美味しく安全安心なドライフルーツを企画・開発・製造・販売する「農産加工の総合商社」
強み	果実本来の味や色を活かした製法による半生食感のドライフルーツ 「半生ドライフルーツ」市場の国内シェアナンバーワン セブンイレブンやイオンなど全国のコンビニ、スーパー、生協で販売

ドライフルーツ事業の概要

- レモン、りんご、みかん、うめなど20種類以上の果物を原材料に、半生食感（柔らかい）ドライフルーツを製造・販売
- 右は自社ブランドのパッケージ
- 売上高の大部分はOEM品で、地元のスーパーマーケットのほか、セブンイレブン、イオン、生協など全国小売チェーン向けに提供
- 半生ドライフルーツ分野では全国シェアトップ
- 原材料は、当初は地元産品中心であったものの、安定調達のため、自社生産（大分県でレモン、鹿児島県でサツマイモなど）を開始
- 消費者の支持を得ているのは、やはりその美味しさであり、それを支えているのが独自の製造ノウハウ



出所：南信州菓子工房

南信州菓子工房の強み

- ドライフルーツの製造ノウハウ
 - 南信州（飯田・下伊那）地域は「半生菓子」が地場産業
 - 対象会社代表の実家は半生菓子製造メーカーで、甘納豆のノウハウをドライフルーツに応用
- 大量生産能力とそれを支える人材
 - 工場経営ノウハウ
 - 流通業者との取引関係
 - 種の除去は人力で行っており、大量生産には熟練の技術を備えた十分なマンパワーが必要（養成には時間がかかるため、お金では解決困難）
- 6次産業化～2次産業（菓子製造業）から1次産業（農業）および3次産業（小売業）へ展開
 - 原材料が果物であり、天候や災害の影響を受けやすく、実際に原材料不足に陥ったこともあったため、自社生産を開始
 - レモン、サツマイモから始め、農業生産のノウハウも獲得し、今後も多品種へ展開
 - 小売については、自社ECを開始したところであり、今後伸ばしていく計画
 - 高単価製品（お土産用、プロ向け素材など）の開発も進めていく方針

報告書作成にあたって考えたこと

- 「半生菓子」とはどんなもの？
 - ⇒ 恥ずかしながら「半生菓子」が分からず、スーパーに行ったらちゃんと「半生菓子」コーナーがあった
 - ⇒ 対象企業代表がどうしてドライフルーツを始めたのか不思議だったが、実家がメーカーだったと分かり納得
- 同業他社が大量生産に対応できていないのは？
 - ⇒ 半生食感のドライフルーツは独自製法であったが、徐々に類似品が増加（特許は取れなかった）
 - ⇒ 果物生産者が小規模にドライフルーツを作る例は多いが、工場の人を雇って大量生産、にはハードルが高い
 - ⇒ この点、対象企業は、実家がお菓子メーカーであり、工場経営に関するノウハウもあったと思われる
- 売上高が順調に伸びている理由は？
 - ⇒ OEM品中心の売上高なので、自社で売上を伸ばしているわけではない。伸びている先がどうやって売上高を伸ばしているかは理解する必要があるし、それを他のOEM先へ応用できる可能性もある。
- 自社ブランドを伸ばすには？
 - ⇒ 自分で買って食べて思ったのは「美味しい」ということ。ベストセラーの輪切りレモンは24g入り1袋200円。普段使いとは別に売る場所やパッケージを変えると、より高単価で売れるのではと思った。



4 まとめ～報告書の書き方

まとめ

- 知財ビジネス報告書では、対象企業の事業の将来性についてヒントとなるような情報が求められています。
- 「タカモリ」の場合には、モーターコアの性能向上に寄与する技術開発がなされたこと、モーターコアの性能向上は業界の重大関心事であること、主要な同業他社から当該技術について問い合わせが来ていること、などからかなり有力な特許技術であるとの印象を持つことができました。
- ニッパツが新規事業としてモーターコア参入を決めた（その後、インドで工場建設との報道）ことや三井ハイテックがメキシコで工場新設ということも、モーターコア事業の将来が明るいことを示しています。
- 南信州菓子工房については、競争力の源泉が美味しいドライフルーツを生み出す製造ノウハウにあることは間違いありませんでしたが、それに加えて食品製造業としてのしっかりとした品質管理（FSSC22000認証取得）と大量生産可能な設備、それを支える熟練の技術を持った従業員の存在も他社が容易に真似ができない差別化要素になっていると考えました。
- 他方で、売上高がどうして伸びているか、今後自社ブランドをどうやって伸ばしていくかは今後の課題と言えます。
- 報告書作成にあたっては、上記のような観点を持ちながら、自分自身が対象企業の事業についてある程度理解ができたと思えるようなものとなるまで、疑問があれば対象企業にあらためて聞いたり公開情報を調べたりすることを心がけています。



ご清聴ありがとうございました