

知財ビジネス報告書

参加した企業名： 日本特殊光学樹脂株式会社
参加した金融機関名： 巣鴨信用金庫
作成者名： 袖ヶ浦特許事務所 弁理士 古城真一

目次

エグゼクティブサマリ	3
企業概要	4
事業の核となる知的財産	9
現在のビジネス状況	18
知財を活用した経営戦略策定に向けて	23
知財を活用した経営戦略	31

エグゼクティブサマリ

対象企業の概要	特殊レンズの設計支援・試作・製造・販売 (顧客毎にカスタマイズ化)	対象企業の 目指すべき姿	「本物を創る」という理念のもと、他社では製造できない特殊レンズを開発・製造できるオンリーワンの技術による収益を最大化する
本報告書の対象 となる知財・無形 資産	8 件の有効特許 他社特許の実施権 2 件の商標権 多くの知的資産 (種以上の金型図面・ 加工データ、 社以上の顧客リスト等)	事業目標	売上 (2030年度) : 2020年度比で 倍
対象企業の課題	特殊レンズについてのオンリーワン技術の深化 外部環境変化に対応した開発テーマの設定 技術領域別出願戦略 ブランド構築 (商標権の強化、ブランド発信の強化) 顧客データベース整備とAIによる営業支援、増員による顧客フォロー強化 他 1 4 課題	課題解決の 方向性	【開発】 基盤技術のDX化、設計支援AIの導入 自社保有技術と将来有望用途のマッチング 標準化シナリオ策定、標準必須特許の確保 自社適合性の高い将来有望用途での開発・特許出願 【生産】 【マーケティング】 情報分析 (市場/技術動向、特許) 強化 デジタル人材の確保・育成 ブランド認知度の向上 【営業】 AI利用による営業履歴を活用した営業計画 情報分析と顧客ニーズ情報のマッチング

企業概要

企業概要（As-Is）

事業概要・経営方針

会社名	日本特殊光学樹脂株式会社
法人番号	5011401007173
所在地	東京都板橋区蓮根 2 - 1 6 - 1 0
設立	1974/4/1
資本金	1,000万円
代表者	佐藤 公一
事業内容	特殊レンズの設計支援・試作・製造・販売 技術：「超精密金型加工」「精密熱プレス成形」「超大型レンズ製作技術」 製品：フレネルレンズ標準製品（ f =焦点距離, P =ピッチ, ϕ =有効径が規格；PMMA製2mm厚で73種, 3mm厚で9種、HDPE製0.5mm厚で1種）、太陽光集光用フレネルレンズ・平行光集光用フレネルレンズ、リニアフレネルレンズ標準製品（PMMA2mm厚で28種）、太陽光用リニアフレネルレンズ、レンチキュラーレンズ、プリズム板・平面プリズム・導光板（プリズムシート）、フライアイレンズ・レンズアレイ、NTKJビジョン、プラスチックレンズ受注生産品
企業理念	「本物を創る」 私たちは「本物を創る」という理念のもと、社員が一丸となって、「本物」のモノづくりに取り組んでいます。他ではできない、最高の品質・性能の製品生産を日々追求し、常に工夫、挑戦を忘れずに、最先端の加工技術で、「ユニークな（唯一の）」企業を目指します。同時に地球環境への配慮、個人情報保護についても経営の最重要課題に掲げています。
経営方針	1974年の創業以来「どんなに難しい課題であっても、まずはチャレンジする」という姿勢を貫いてきました。特殊な技術を要すること、高い精度が必要なもの、加工が難しい巨大なものなど、他社には簡単に作れないものをつくっていききたい。いただく課題に対し試行錯誤を繰り返すことで結果的に技術が磨かれ、それぞれのオーダーにあわせて試作の段階から一緒に作り上げていく、というスタイルがずっと変わらず継承されています。
ウェブサイト	https://www.ntkj.co.jp/
対象となる知財の概要	特許出願18件（権利存続中7件、審査中1件） 実用新案登録出願2件（権利存続中0件） 商標登録出願2件（権利存続中2件） ☐ 特許の実施権 その他の技術ノウハウ

企業概要 (As-Is)

事業実績

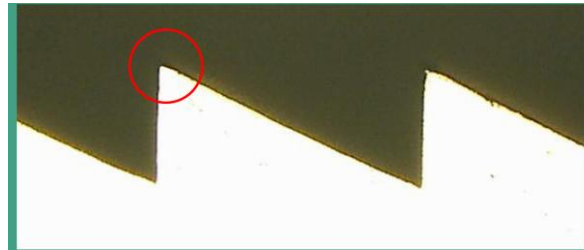
自社
技術

「超精密金型加工」



ナノ・ピコオーダー分解能

「精密熱プレス成形」



微細パターンの転写

「超大型レンズ製作技術」



対角200インチ(約5m)の超大型レンズ

営業
実績

(過去10年間の実績)

顧客数： 社、 製品数： 種、 出荷数： 個

ほぼカスタマイズ

同業
他社

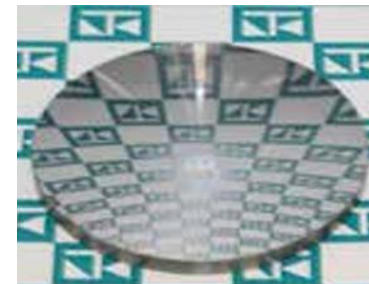
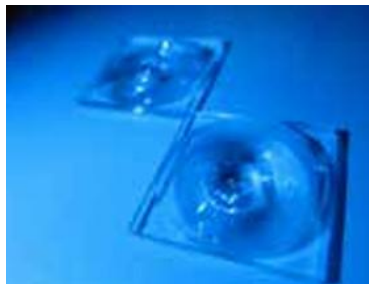
企業概要 (As-Is)

事業構成

LED照明

セーフティ分野

ソーラーシステム、その他



企業概要（As-Is）

事業実績

ビジネスモデル

標準製品販売 （顧客における原理検証のため）



顧客要望によるカスタマイズ製品の開発・試作・量産

工程

- （１）光学設計・シミュレーション
- （２）金型の設計・製作
- （３）熱プレス成形
- （４）外形加工
- （５）検査

事業の核となる知的財産

事業の核となる知的財産（As-Is）

事業への貢献内容

【知財が生み出された経緯およびその強み】

50年を超える超精密プラスチック光学部品の金型設計・製作から熱プレス成形まで一貫して手掛ける歴史で培われたナノ・ピコレベルの超精密金型技術と精密熱プレス成形ノウハウに強みがあります。これは、プラスチック光学部品の生産で一般的な射出成形では困難な複雑形状や微細構造を実現し、再生エネルギー・車載・医療・XRデバイス分野等で高い信頼を得る、他社が模倣困難な強みです。

【知財の具体例】

特許出願18件（権利存続中7件、審査中1件）

実用新案登録出願2件(権利存続中0件)

商標登録出願2件（権利存続中2件）

☐ 特許の実施権

その他の技術ノウハウ

【具体的な知財貢献内容】

特許： 技術力のPR、トップ企業との共願による信用・ブランディング、他社の権利取得防止、
クロスライセンスの必要が生じる場合の権利確保

商標： Web、名刺、送付状等の文書で使用

特許実施権： ビジネスモデル確保、PR効果

技術ノウハウ： オンリーワン技術の基盤

事業の核となる知的財産（As-Is）

保有知財（ソーラーシステム関連の有効特許）の分析・評価

（川上）		バリューチェーン	（川下）	
原料樹脂	超精密金型	精密成形	成形品	最終製品（用途）
太陽電池の受光面の全域において波長分散 が補償され、受光面の各点において均質な光が照射される 本権利は抹消されていない 存続期間満了日(2037/09/19) 自重による撓みが生じにくい 本権利は抹消されていない 存続期間満了日(2029/06/04) 頂角を鋭利なものにしなくても光の利用効率が高い 本権利は抹消されていない 存続期間満了日(2029/05/14) 大型のソーラーシステムであってもより焦点距離を短くすることができる 本権利は抹消されていない 存続期間満了日(2028/04/15) 全体の大きさの制限を受けずに、より短焦点のものが得られる 本権利は抹消されていない 存続期間満了日(2028/04/15)			特許6572274 フレネルレンズ 波長分散を 補償して色消し	（用途限定無し）
			特許 5054730 フレネルレンズ	ソーラーシステム
			特許5054725 フレネルレンズ	ソーラーシステム
			特許5248305 フレネルレンズ	ソーラーシステム
			特許4287896 フレネルレンズ 第一の面で全反射した後、 第二の面で屈折して出射	（用途限定無し） ソーラーシステム

5 件のソーラーシステム関連特許の特許権が有効

保有知財（ソーラーシステム関連の有効特許）の分析・評価

FIがG02B（光学要素，光学系，または光学装置）、請求の範囲に「フレネルレンズ」、全文で「ソーラーシステム or 太陽光発電 or 太陽電池」の出願人ランキング（J-PlatPatによる検索 2025年10月）

順位	件数	出願人/権利者
1	13	
2	8	
3	5	
3	5	
3	5	日本特殊光学樹脂株式会社
6	3	
6	3	
6	3	
6	3	
6	3	
6	3	
6	3	
6	3	
6	3	
6	3	

登録日ありで絞り込んだ結果

順位	件数	出願人/権利者
1	6	
2	5	日本特殊光学樹脂株式会社
3	3	
3	3	
5	2	
5	2	
5	2	
5	2	
5	2	
5	2	
5	2	

当該分野での特許出願件数、
特許登録件数は当社が上位にランクイン
同業他社はなく、川上企業・川下企業
からの登録特許が存在
当社はレンズメーカーとして、当該分野で
強い知財ポジションを確保

事業の核となる知的財産（As-Is）

保有知財（ソーラーシステム関連以外の有効特許）の分析・評価

（川上）

バリューチェーン

（川下）

原料樹脂

超精密金型

精密成形

成形品

最終製品（用途）

遮蔽物回りの構造をコンパクトにできる優れた被遮蔽物視認化技術を提供する
出願審査中

コンパクト化を達成しつつ波長分散の問題を解決し、製品の性能や見栄えの点で問題のないフレネルレンズ（前頁と重複）
例）車両用前照灯、色むら無し
本権利は抹消されていない 存続期間満了日(2037/09/19)

プロジェクターランプのように強い光源のヘッドライトを用いても、配光処理された非レンズ面からの光が分散等され、配光スクリーン上に車両用ヘッドライトに基づく配光以外の配光が生じにくくなる
本権利は抹消されていない 存続期間満了日(2036/06/03)

建物内に形成されたボイド等の太陽光が直接照射されない空間に対して、建物の壁部から最下部の床面に至る広い範囲にわたって太陽光を照射することができる
本権利は抹消されていない 存続期間満了日(2026/02/14)

特開2025-82212

プリズムシート

被遮蔽物視認化装置

特許6572274

フレネルレンズ
波長分散を
補償して色消し

（用途限定無し）

照明装置

特許6600599

フレネルレンズ

車両用ヘッドライトの測定装置

特許4305455

プリズム板

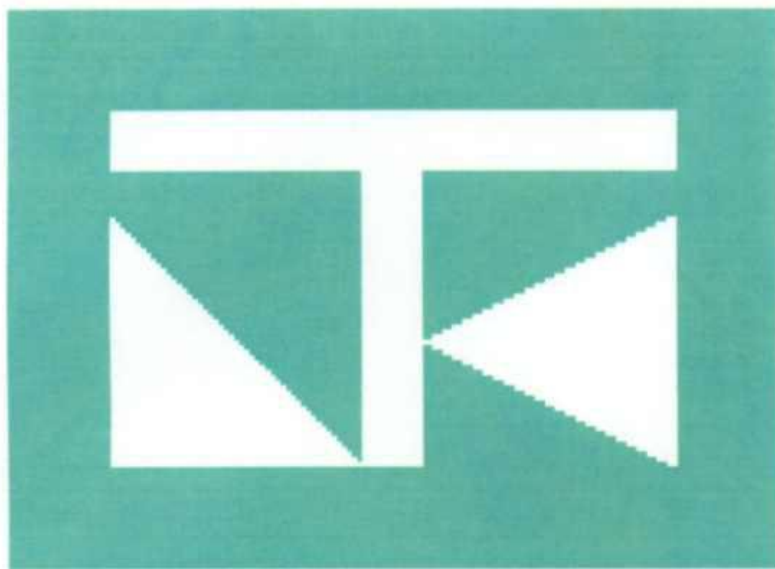
導光装置

ソーラーシステム関連以外の特許は 3 件の特許権が有効、1 件審査中；3件は車載関連

事業の核となる知的財産（As-Is）

保有知財（商標権）の分析・評価

商標登録5220813



9 乗物の故障の警告用の三角標識，発光式又は機械式の道路標識，写真機械器具，映画機械器具，光学機械器具，測定機械器具，電子応用機械器具およびその部品

11 電球類及び照明用器具

商標登録5248019

NTKJ

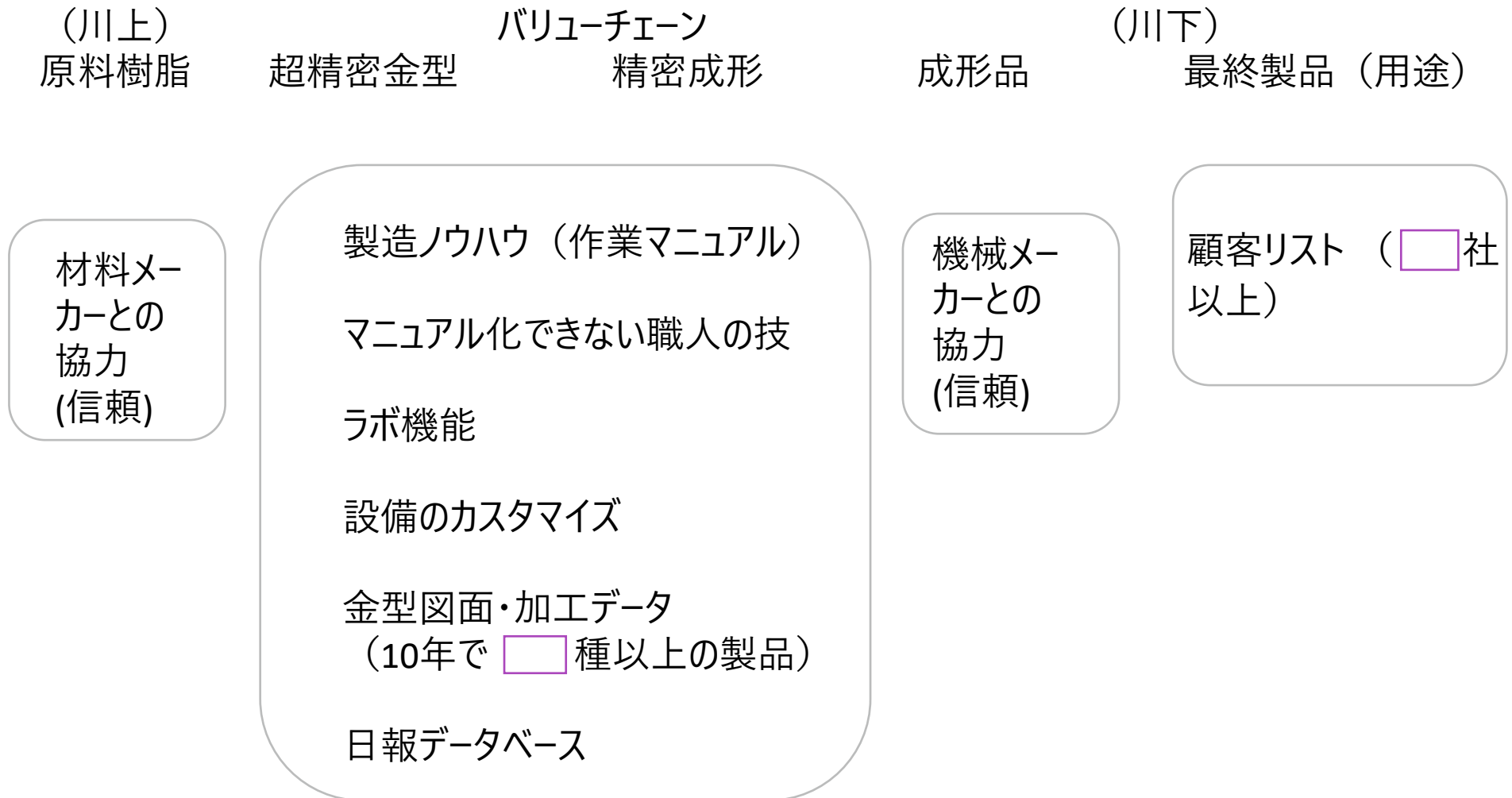
(標準文字)

9 乗物の故障の警告用の三角標識，発光式又は機械式の道路標識，写真機械器具，映画機械器具，光学機械器具，測定機械器具，電子応用機械器具およびその部品

11 電球類及び照明用器具

事業の核となる知的資産（As-Is）

保有する知的資産（その他）の分析・評価



事業の核となる知的資産（As-Is）

まとめ

8 件の特許が有効（権利存続中 7 件、審査中 1 件）

ソーラーシステム関連 5 件（但し、2028年に2件、2029年に2件が権利期間満了）

車載関連 3 件

他社特許（）の実施権あり

2 件の商標権が権利存続中

多くの知的資産あり（ 種以上の金型図面・加工データ、 社以上の顧客リスト等）

現状のビジネス状況（As-Is）

現状のビジネス状況（As-Is）

事業環境分析（SWOT分析） 1. 内部環境

内部環境	
強み	弱み
特殊レンズについてのオンリーワン技術 「超精密金型設計・製作」「精密熱プレス成形」 「超大型レンズ製作技術」 社以上（50ヶ国以上）への出荷実績 ファクトリー＆ラボの相互作用 蓄積された金型図面・加工データ（ 種以上） 独自仕様の設備 職人技を含む独自仕様の技術ノウハウ 新規用途にも対応可能な開発力 ソーラーシステムに利用可能な特許網（5 件） 車載関連の特許 VR関連特許の実施権（ 特許）	強みである職人の技は伝承が難しい 人材の確保・育成が難しい 多品種少量生産のためにコストダウン、自動化が難しい 多品種少量生産のために特許網構築が難しい ソーラーシステム関連特許の期間満了 （2029年6月までに4件） 基本特許は権利期間満了

現状のビジネス状況（As-Is）

事業環境分析（SWOT分析） 2. 外部環境

外部環境	機会	車載・医療・XR等で特殊レンズへの需要伸張 防衛関連の需要増 外観検査自動化等でマシンビジョン照明が成長 日本成長戦略「17の戦略分野」には特殊レンズ活用可能分野が含まれる （AI・半導体、航空・宇宙、フードテック、防災・国土強靱化、防衛産業、情報通信、海洋等） 車載・医療・XR・航空・宇宙等で特殊レンズへの要求性能が高度化 ゲルマニウム等の新素材を使用する特殊レンズの新規需要の顕在化 ゲルマニウム輸出規制に対応する代替需要 共創の機会増（研究会、個人ネットワーク等） DX、AIの更なる進化
	脅威	中国等の新興勢力台頭 技術の流出、技術の模倣 SNS、フェイクニュースによる評判低下 防衛分野への進出に伴う輸出規制の影響 戦略物質（ゲルマニウム等）の中国等による輸出規制

現状のビジネス状況（As-Is）

事業環境分析（SWOT分析） 3. 課題抽出

		内部環境	
		強み	弱み
外部環境	機会	特殊レンズについてのオンリーワン技術（極限加工技術）の深化 外部環境変化に対応した開発テーマの設定 技術データベース整備とAIによる設計支援（AIツール導入検討） 新素材に対応可能な独自仕様の新設備の最適化（都の補助金）の完遂 技術領域別出願（単願、共願）戦略（基本特許は権利満了、アプリケーション寄りで共願を活用） 共願特許技術の業界標準化（ライセンス条件の設定、共願相手以外への販売についての条件合意）	人材の確保・育成（育成期間：3年～一生）、作業の標準化、職人技のDX化 顧客データベース整備とAIによる営業支援、増員による顧客フォロー強化 情報分析（市場/技術動向、特許）による注力分野・成長顧客の選定 顧客からのニーズ情報獲得と開発とのリンク 価値の高い分野・地域での特許出願、特許ライセンス 新たな用途での特殊レンズ開発とキーとなる特許の確保 ソーラーシステム関連の特許網の見直し
	脅威	ノウハウ管理の高度化、侵害把握困難技術のブラックボックス化 ブランド構築（商標権の強化、ブランド発信の強化） デジタルマーケティングの強化 AI活用による営業履歴管理	

現状のビジネス状況（As-Is）

現状の事業課題

開発の課題

特殊レンズについてのオンリーワン技術（極限加工技術）の深化
外部環境変化に対応した開発テーマの設定
技術データベース整備とAIによる設計支援（AIツール導入検討）
技術領域別出願（単願、共願）戦略（基本特許は権利満了、アプリケーション寄りで共願を活用）
共願特許技術の業界標準化（ライセンス条件の設定、共願相手以外への販売についての条件合意）
新たな用途での特殊レンズ開発とキーとなる特許の確保
ソーラーシステム関連の特許網の見直し

生産の課題

新素材に対応可能な独自仕様の新設備の最適化（都の補助金）の完遂

ノウハウ管理の高度化、侵害把握困難技術のブラックボックス化
人材の確保・育成（育成期間：3年～一生）、作業の標準化、職人技のDX化

マーケティングの課題

価値の高い分野・地域での特許出願、特許ライセンス
ブランド構築（商標権の強化、ブランド発信の強化）
デジタルマーケティングの強化

営業の課題

AI活用による営業履歴管理
顧客データベース整備とAIによる営業支援、増員による顧客フォロー強化
情報分析（市場/技術動向、特許）による注力分野・成長顧客の選定
顧客からのニーズ情報獲得と開発とのリンク

知財を活用した経営戦略策定に向けて（To-Be）

知財を活用した 経営戦略策定に向けて（To-Be）

課題解決の方向性・事業目標

	課題	課題解決の方向性・事業目標
開発	特殊レンズについてのオンリーワン技術（極限加工技術）の深化 外部環境変化に対応した開発テーマの設定 技術データベース整備とAIによる設計支援（AIツール導入検討） 技術領域別出願（単願、共願）戦略（基本特許は権利満了、アプリケーション寄りで共願を活用） 共願特許技術の業界標準化（ライセンス条件の設定、共願相手以外への販売についての条件合意） 新たな用途での特殊レンズ開発とキーとなる特許の確保 ソーラーシステム関連の特許網の見直し	基盤技術のDX化計画、設計支援AIの導入 自社保有技術と将来有望用途のマッチング 将来有望用途での共同開発・共同特許出願 標準化シナリオ策定、標準必須特許の確保
生産	新素材に対応可能な独自仕様の新設備の最適化（都の補助金）の完遂 ノウハウ管理の高度化、侵害把握困難技術のブラックボックス化 人材の確保・育成（育成期間：3年～一生）、作業の標準化、職人技のDX化	
マーケティング	価値の高い分野・地域での特許出願、特許ライセンス ブランド構築（商標権の強化、ブランド発信の強化） デジタルマーケティングの強化	情報分析（市場/技術動向、特許）強化 ブランド認知度の向上 デジタル人材の確保・育成
営業	AI活用による営業履歴管理 顧客データベース整備とAIによる営業支援、増員による顧客フォロー強化 情報分析（市場/技術動向、特許）による注力分野・成長顧客の選定 顧客からのニーズ情報獲得と開発とのリンク	売上（2030年度）：2020年度比で 倍 AI活用による営業履歴を活用した営業計画 情報分析と顧客ニーズ情報のマッチング

標準化シナリオ策定、標準必須特許の確保、情報分析（市場/技術動向、特許）強化、情報分析と顧客ニーズ情報のマッチング
についての例を次頁以降に紹介

標準化シナリオ策定、標準必須特許の確保の例

安全技術では、
業界内の競合関係を超えた標準化を実現できる可能性がある



業界トップ企業との共同開発・共同出願で、標準必須特許を確保する

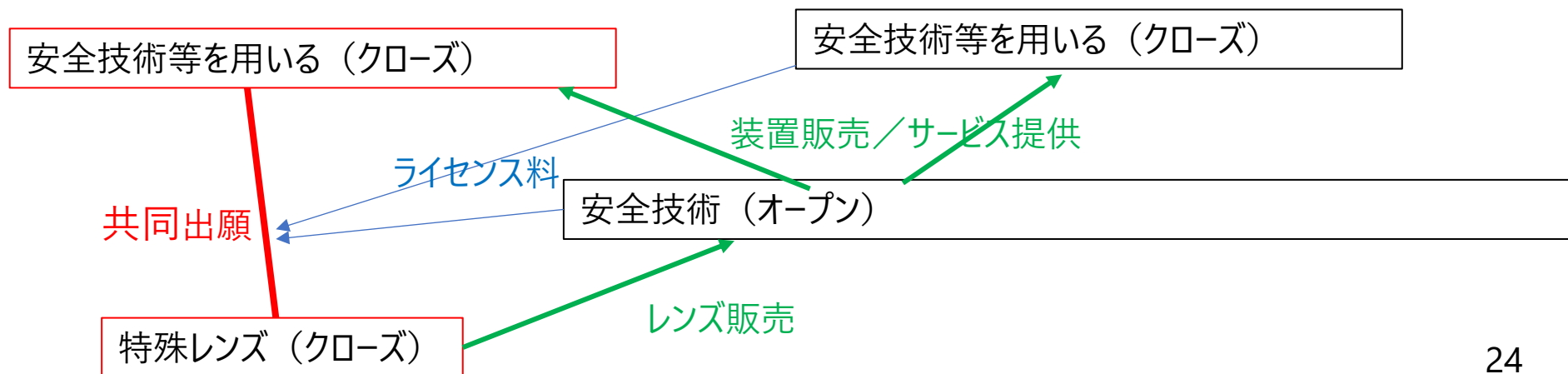


オープン・クローズ戦略を策定し、共願パートナーが納得できるライセンス条件を設定する
(ライセンス料、一定の非ライセンス期間等)



特殊レンズを用いる安全装置はオープンだが、特殊レンズの製造ノウハウはクローズといったシナリオ

ビジネスモデル例



請求の範囲に「フレネルレンズ」を記載する2015年1月1日以降公知の公開特許のFI（Top10）

順位	件数	FI	説明
1	277	G02B3/08	・・不連続面をもつもの、例. フレネルレンズ
2	191	F21Y115:10	・発光ダイオード [L E D]
3	180	F21V5/04,650	・・不連続面を持つもの、例. フレネルレンズ
4	71	G03B21/60	・・・表面の性質に特徴のあるもの
4	71	H04N5/74@C	投写スクリーンに関するもの
6	69	G02B27/01	・ヘッドアップディスプレイ
7	62	G03B21/62	・・・半透明スクリーン
8	54	B60K35/00@A	-
8	54	G02B27/02@Z	その他のもの
10	51	F21Y101:02	-
10	51	G02B3/00@A	レンズアレイ
10	51	G03B21/00@D	投映機

請求の範囲に「フレネルレンズ」を記載する2022年1月1日以降公知の公開特許のFI（Top10）

順位	件数	FI	説明
1	52	G02B3/08	・・不連続面をもつもの、例. フレネルレンズ
2	48	F21Y115:10	・発光ダイオード [L E D]
3	47	F21V5/04,650	・・不連続面を持つもの、例. フレネルレンズ
4	20	G02B3/00@A	レンズアレイ
5	18	G02B5/18	・回折格子
6	16	G02B27/01	・ヘッドアップディスプレイ
6	16	G02B27/02@Z	その他のもの
8	14	G02B30/56	・・空中のまたは浮遊する画像を投影することによるもの
9	13	F21S2/00,330	・・・屈折器部に特徴があるもの
9	13	F21V5/00,510	・・L E Dにかぶせて使用するもの、例. キャップ
9	13	G03B21/00@D	投映機

レンズアレイ、回折格子等のランキングが近年上昇

請求の範囲に「フレネルレンズ」を記載する公開特許で、2015年1月1日以降公知に比べて、**2022年1月1日以降公知でのランキング上昇が大きいFIの特許例**

順位	件数	FI	説明	特許例
1	52	G02B3/08	・不連続面をもつもの、例、 フレネルレンズ	
2	48	F21Y115:10	・発光ダイオード [L E D]	
3	47	F21V5/04,650	・不連続面を持つもの、例、 フレネルレンズ	
4	20	G02B3/00@A	レンズアレイ	
5	18	G02B5/18	・回折格子	
6	16	G02B27/01	・ヘッドアップディスプレイ	
6	16	G02B27/02@Z	その他のもの	
8	14	G02B30/56	・空中のまたは浮遊する画像 を投影することによるもの	
9	13	F21S2/00,330	・・・屈折器部に特徴がある もの	
9	13	F21V5/00,510	・ L E D にかぶせて使用する もの、例、キャップ	
9	13	G03B21/00@D	投映機	

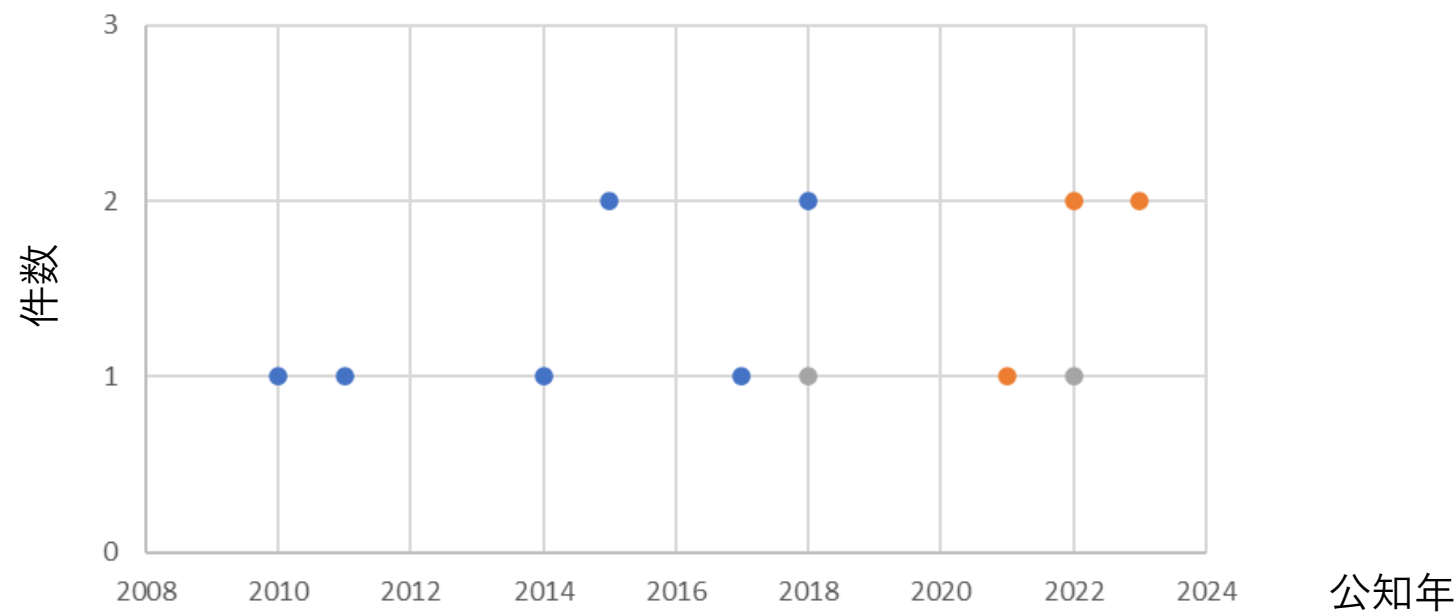
自動運転・センサー（LiDAR）、ヘッドマウントディスプレイ（XR）、空中ディスプレイ等に最近の出願トレンドがみられる

→ 出願トレンドは、展示会等でのネットワークから得られる市場動向と組み合わせて、事業戦略を策定

情報分析と顧客ニーズ情報のマッチングの例

FIがG02B、請求の範囲に「 」の出願人ランキング
(J-PlatPatによる検索 2025年10月)

順位	件数	出願人/権利者
1	8	
2	5	
3	2	



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		必要な戦略リスト	戦略検討におけるポイント
開発	基盤技術のDX化、設計支援AIの導入 自社保有技術と将来有望用途のマッチング 標準化シナリオ策定、標準必須特許の確保 自社適合性の高い将来有望用途での開発・特許出願	知財戦略	✓ 特許出願すべき／営業秘密とすべき技術の仕分け ✓ 共同出願パートナーと対象技術の特定 ✓ 標準化シナリオの納得性、実現性 ✓ 特許情報解析をマーケティングに活用 ✓ （部品）ブランドの検討
生産		量産化・生産性改善戦略	✓ 可能なレベルの情報セキュリティ ✓ 体系的な人材育成計画と教育
マーケティング	情報分析（市場/技術動向、特許）強化 ブランド認知度の向上 デジタル人材の確保・育成	販売・市場開拓戦略	✓ 顧客相談の先を読んだマーケティングの強化 ✓ キャッチフレーズ、商標、デジタルマーケティングの検討 ✓ 社内横断的な新製品開発プロジェクト
営業	売上（2030年度）：2020年度比で□倍 AI利用による営業履歴を活用した営業計画 情報分析と顧客ニーズ情報のマッチング	財務戦略	✓ 開発・生産・営業のDX化、情報管理システム強化のための投資計画 ✓ 新設備の導入には公的補助金も活用

知財を活用した 経営戦略策定に向けて（To-Be）

ビジネスモデル

⑧パートナー ■ 特許の共同出願人 ■ 特許ライセンシー ■ 特許ライセンサー ■ 金融機関 ■ 公的機関	⑦主要活動 ■ 開発/生産/営業のDX化 ■ ニーズ情報の獲得 ■ ニーズ情報と当社技術のマッチング ■ 顧客との共同開発 ■ 標準化 ■ 人材の確保・育成 ⑥リソース ■ 金融機関からの融資 ■ 公的補助金	②価値提案 ■ 顧客毎にカスタマイズした樹脂製レンズ ■ 新規用途における樹脂製レンズの標準化	④顧客との関係 ■ 開発パートナー（顧客と共同で設計し、当社で試作・量産した特殊レンズを販売） ③チャネル ■ 顧客ネットワーク ■ オンラインショップ ■ 展示会、広報活動	①顧客セグメント ■ 照明、車載、医療、XR、再生エネルギー、防衛等の多岐にわたる特殊レンズユーザー（既存顧客 社以上） ■ DX化によりフレキシブルに注力顧客を選定
⑨コスト構造 ■ 生産設備の減価償却費 ■ システム導入・運用コスト ■ 人件費 ■ 開発費（試作コスト等） ■ 製造費（金型、樹脂等）		⑤収益の流れ ■ 製品（特殊レンズ）の売上 ■ ライセンス収入		

知財を活用した経営戦略（To-Be）

知財を活用した経営戦略

知財戦略（権利化方針、技術保護方針等）

一般的に理想とされる知財戦略： 特許網構築によって事業独占を可能とする
（独占排他権の享受）



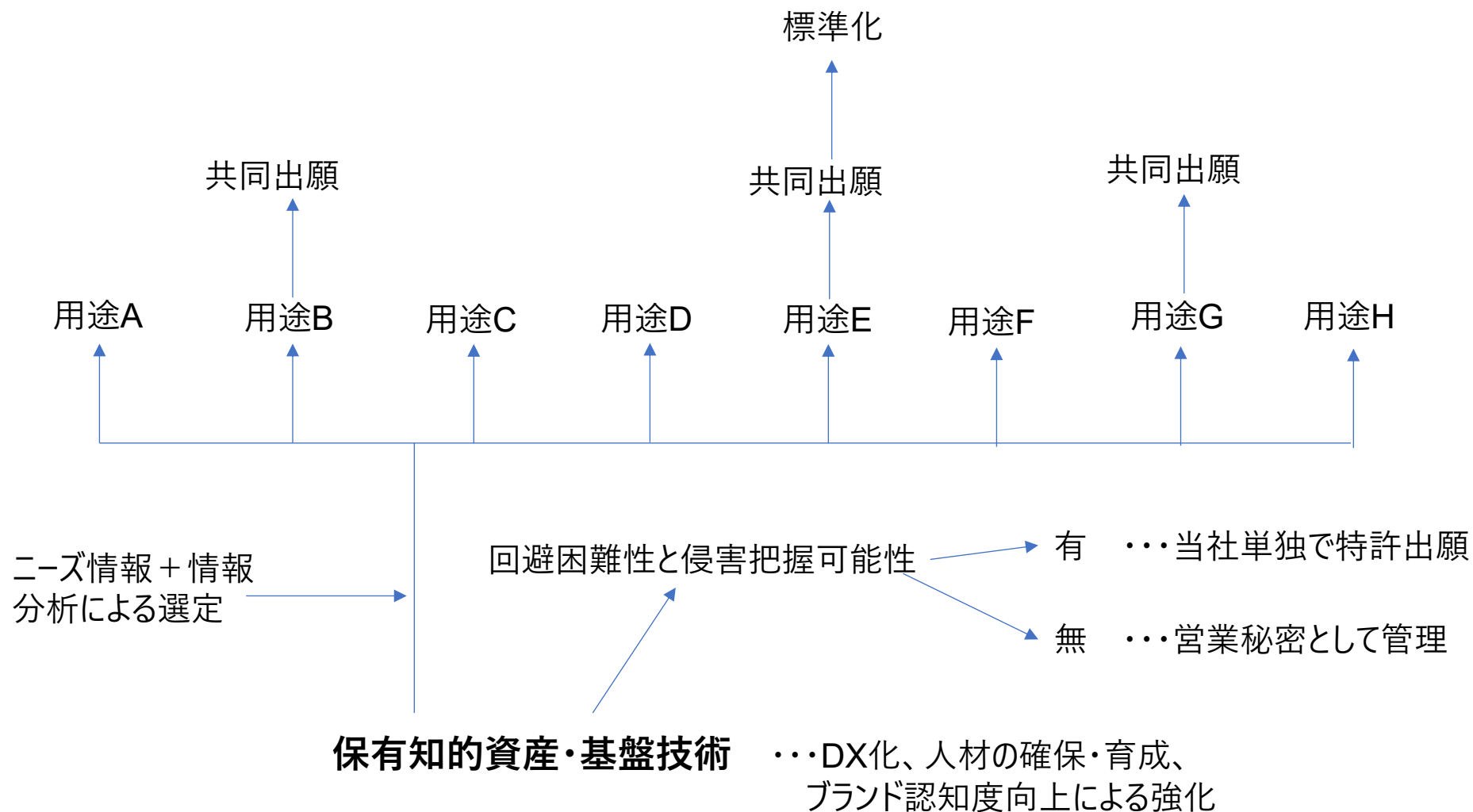
当社のような多品種少量生産企業には当てはまらない：

多品種→取得すべき特許が多い 少量生産→独占しても売上が小さい



- ・顧客からのニーズ情報＋情報分析で知的財産権を取得すべきポイントを定める
- ・基盤技術については、当社単独の特許出願 or 営業秘密として管理
（回避困難性と侵害把握可能性とで判断）
- ・キー用途では共同出願を有効に活用（顧客囲い込み、PR効果、標準必須特許確保）
- ・オープン・クローズ戦略、標準化戦略により市場規模を拡大しつつ収益を得る
- ・保有する多くの知的資産（ 種以上の金型図面・加工データ、 社以上の顧客リスト等）を効率的に収益化する仕組み（DX化、権利化／営業秘密、再コンタクト）を構築する
- ・上記を実行できる人材を確保・育成する
- ・（部品）ブランドでブランド認知度を向上させる

知財戦略（権利化方針、技術保護方針等）の図



知財戦略（ブランドの検討）

他社事例 1

デジカメに、A社のレンズ搭載を表示

（例えば、 は、レンズ上部に「」）

他社事例 2

スマホに、B社のレンズ搭載を表示

（例えば、 は、レンズ横部に「」）

ポイント

- ・成分表示型ブランディング（Ingredient Branding）

完成品メーカーが「この部品を使っています」と表示することで、消費者が部品ブランドを直接認知

- ・品質保証の象徴化

レンズは完成品の性能を左右するため、部品ブランドが「安心・高性能」の証明書になる

- ・BtoBからBtoCへの橋渡し

本来は部品メーカーだが、消費者に直接訴求することで完成品のプレミアム価格や差別化を実現

知財戦略（ブランドの検討：当社の取り組み）

候補例 1： 分野

候補例 2： 分野

候補例 3： 分野

実現のためのステップ

1. ロゴ・タグラインの開発：「」「」等のタグライン、ロゴを決める
2. 完成品メーカーとの共同マーケティング：展示会や広告で完成品ブランドとともにNTKJブランドも前面に出す
3. 業界標準化への働きかけ：光学部品の品質保証規格でNTKJブランド指定を品質保証要件にする
4. 消費者訴求：ウェブやSNSで、NTKJレンズ性能の特徴や開発ストーリーを分かりやすく発信する

1. 納品された報告書についての著作権は特許庁に帰属しておりますが、特許庁ウェブサイト（知財金融ポータルサイト含む）で公開された報告書を他者へ開示・掲載等される場合には、特許庁ウェブサイトの利用ルールに則り、特許庁ウェブサイト（知財金融ポータルサイト）からの引用である旨を示した上で使用することが可能です（※1）。

また、対象の金融機関・企業が本事業の目的や趣旨の範囲内で利用する場合（※2）には、著作権が特許庁に帰属することを明記した上で、利用できますが、報告書の非公開部分（特許庁ウェブサイトで公開していない部分）は、原則、不特定多数への開示はお控えください。

ご利用にあっては、事前に特許庁へのお問合せをお願いいたします。

※1：特許庁ウェブサイト「1. 特許庁ウェブサイトのコンテンツの利用について」（知財金融ポータルサイトへの掲載資料にも準用）

[このサイトについて](#) | [経済産業省](#) [特許庁](#)

※2：本事業の目的は、企業が自社の強みとその事業上の位置づけを金融機関等のステークホルダーに適切に示し対話促進につなげることです。例えば、自機関・自社内での報告書の共有、自社の強みのステークホルダーへの開示等は目的の範囲内となりますが、知財の権利譲渡や損害賠償額算定等における価値評価は本事業の目的範囲外となります。

2. 報告書の内容は納品時点の情報であり、ヒアリング時点の内容における認識違い・誤りや、その後の状況の変化により、報告書の内容と実際との間で違いが発生する可能性があります。また、個別の報告書の内容については、特許庁の公式見解ではなく、また特許庁が責任を負うことはありません。
3. 納品時点の内容に誤りがある場合、特許庁は受託事業者に対して修正等を求め、これに基づき受託事業者は報告書作成者に対して修正等の対応を求めることができます。
4. 個別の報告書に対する問い合わせについては、2026年3月までは受託事業者が対応いたします。また、2026年4月以降は、委託元である特許庁が対応いたします（ただし、報告書の内容の詳細については対応しかねる場合がございます）。