



知財金融事業 普及啓発セミナー

知財金融事業事務局（有限責任監査法人トーマツ）

本日のプログラム

■ご挨拶（特許庁）

■第一部 知財金融及び知財金融事業について（事務局）

知財金融とは

令和8年度知財金融事業について

知財金融事業推進先のユースケース

知財金融事業案件の発掘方法等について

■第二部 知財金融事業における好事例紹介（地域金融機関）

福岡銀行様・島根銀行様の取組紹介

■第三部 金融仲介機能の発揮と企業価値担保権（金融庁）

■終わりに

ご挨拶

特許庁 普及支援課

第一部 知財金融及び知財金融事業について

知財金融とは

知財金融とは

知財金融

金融機関が、中小企業の事業の内容や成長可能性を、知的財産に着目して理解し、評価した上で、それを踏まえて必要な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)

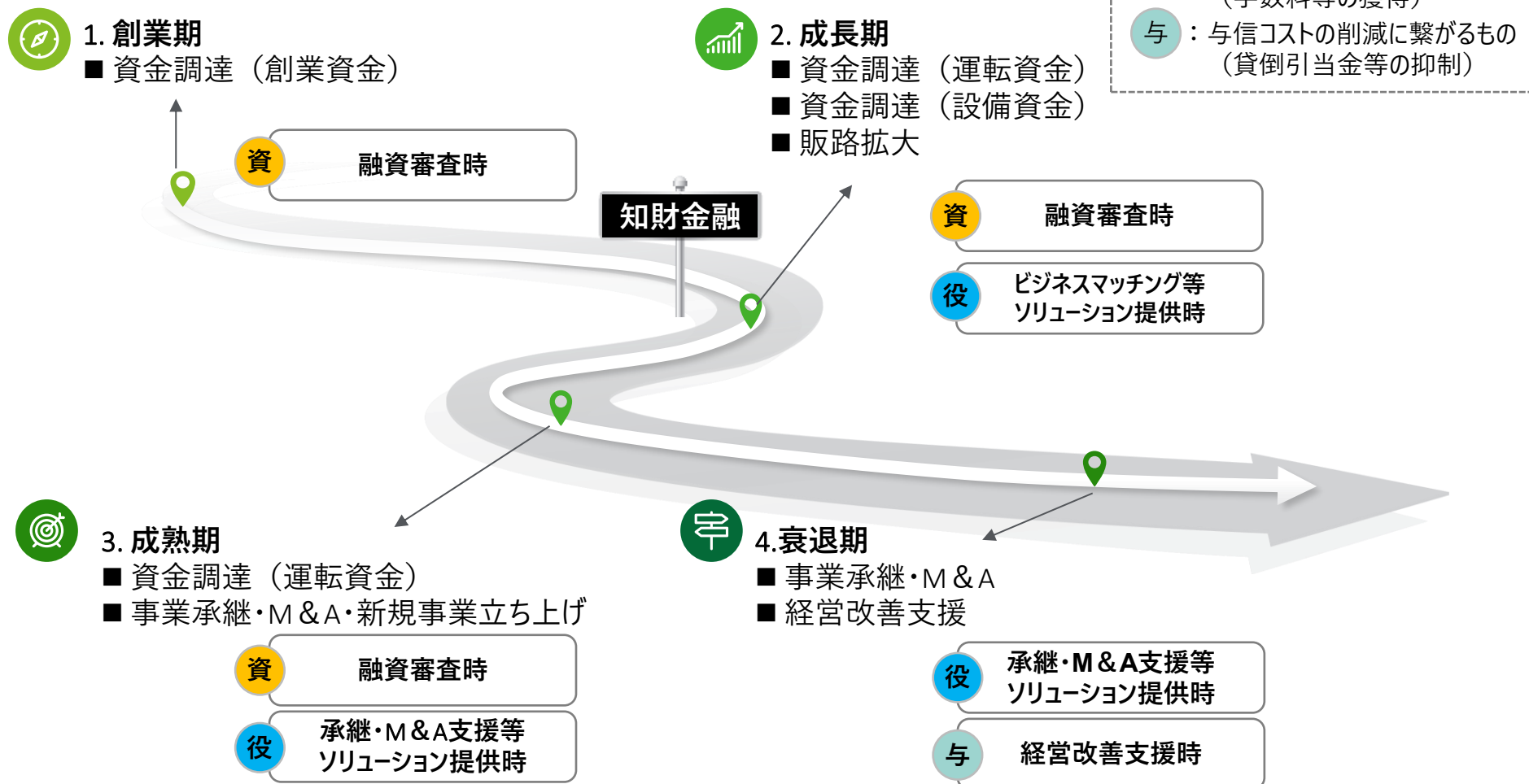
経営資源が乏しい中小企業においては、経営資源そのものに着目した分析の方が、中小企業の事業競争力の理解には、有益であるという考え方がある。

そして、中小企業の経営資源としては、ヒト・モノ・カネ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、中小企業の事業理解の上で知財に着目することは非常に有効である。

特許庁 知財金融ポータルサイトより (<https://chizai-kinyu.go.jp/about-2/>)

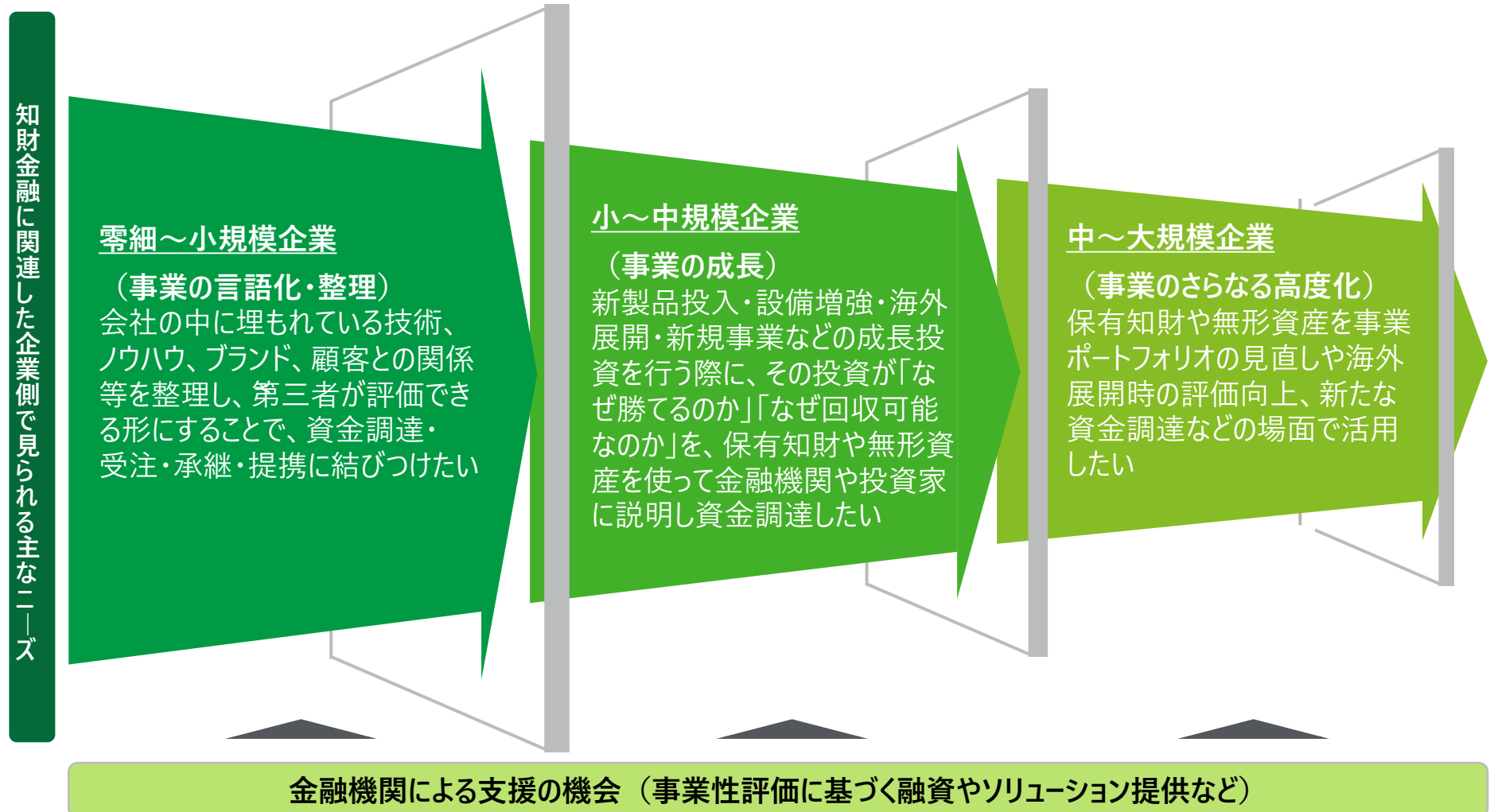
中小企業における企業ライフサイクルの様々な段階において、金融機関では知財金融に取り組む機会があると考えられます

企業ライフサイクルにおける知財金融への取り組み機会の一例 (金融機関において取引先の知財に着目した事業活動ができる主な機会)



中小企業側においても、企業の置かれている規模や状況に応じて、知財金融に関連する様々なニーズが考えられます

企業側における知財戦略の視点で見られる主なニーズ（企業規模を切り口として）



企業価値担保権の活用にあたっては、融資実行後の伴走支援のノウハウも必要であるなか、知財金融を通じた事業性評価の経験が当該ノウハウの蓄積に資するものと考えます

事業性融資（企業価値担保権活用）にあたっての諸課題



借り手（特に地域の中小企業）

課題

- ❑ 新たな設備投資等による資金調達を検討したが**不動産担保余力**がない
- ❑ 自社で本格的な**事業計画を作成した経験**がない
- ❑ 事業計画を**実現・実行する体制**がない



地域金融機関

- ❑ **事業性だけを評価して融資を実行**するだけのノウハウがない
- ❑ 事業計画の**実現の蓋然性**を検証したり、**モニタリング**できるノウハウがない
- ❑ 事業計画の**下振れリスク評価とリスクへの対応策**に関するノウハウがない



望まれる姿

- ❑ 必要に応じて地域金融機関やアドバイザーの支援も得ながら、十分な現状把握を行い、**蓋然性が高い事業計画を金融機関に提示**する
- ❑ 予実管理および計画未達の場合の追加施策の検討・実行を可能とする**体制構築**が望まれる

- ❑ 地域金融機関が事業計画の**実現性・実行可能性を評価**できるだけのノウハウを獲得する必要性がある
- ❑ 場合によっては**下振れリスクを未然に防ぐためにも実行体制の整備までアドバイス**できることが望ましい



地域金融機関によるノウハウ獲得が望まれる

知財金融事業への参加がノウハウ取得の一助に
（次のアジェンダにてご紹介）

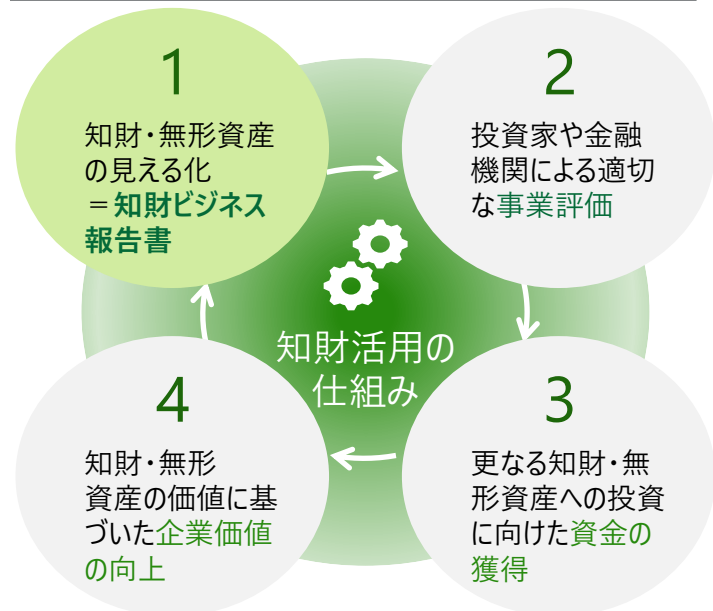
令和8年度知財金融事業について

知財金融事業は、企業に対し金融機関による適切な評価・資金調達が行われる仕組みの構築に向けた「知財ビジネス報告書」の作成を目的としています

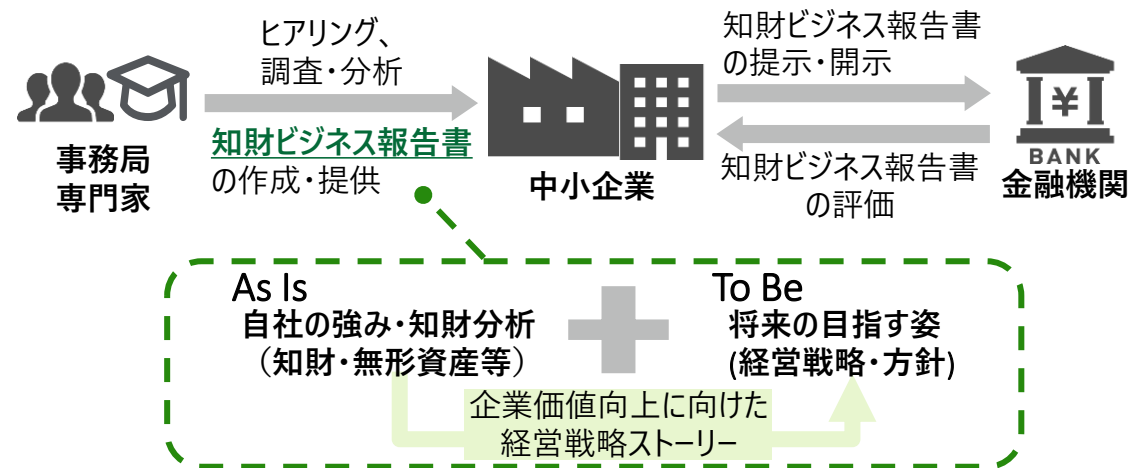
知財金融事業の目的・背景・スキーム

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、専門家を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

本年度は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

令和8年度知財金融事業 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资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

令和8年度知財金融事業 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 (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	現状のビジネス状況 (As-Is)	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						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

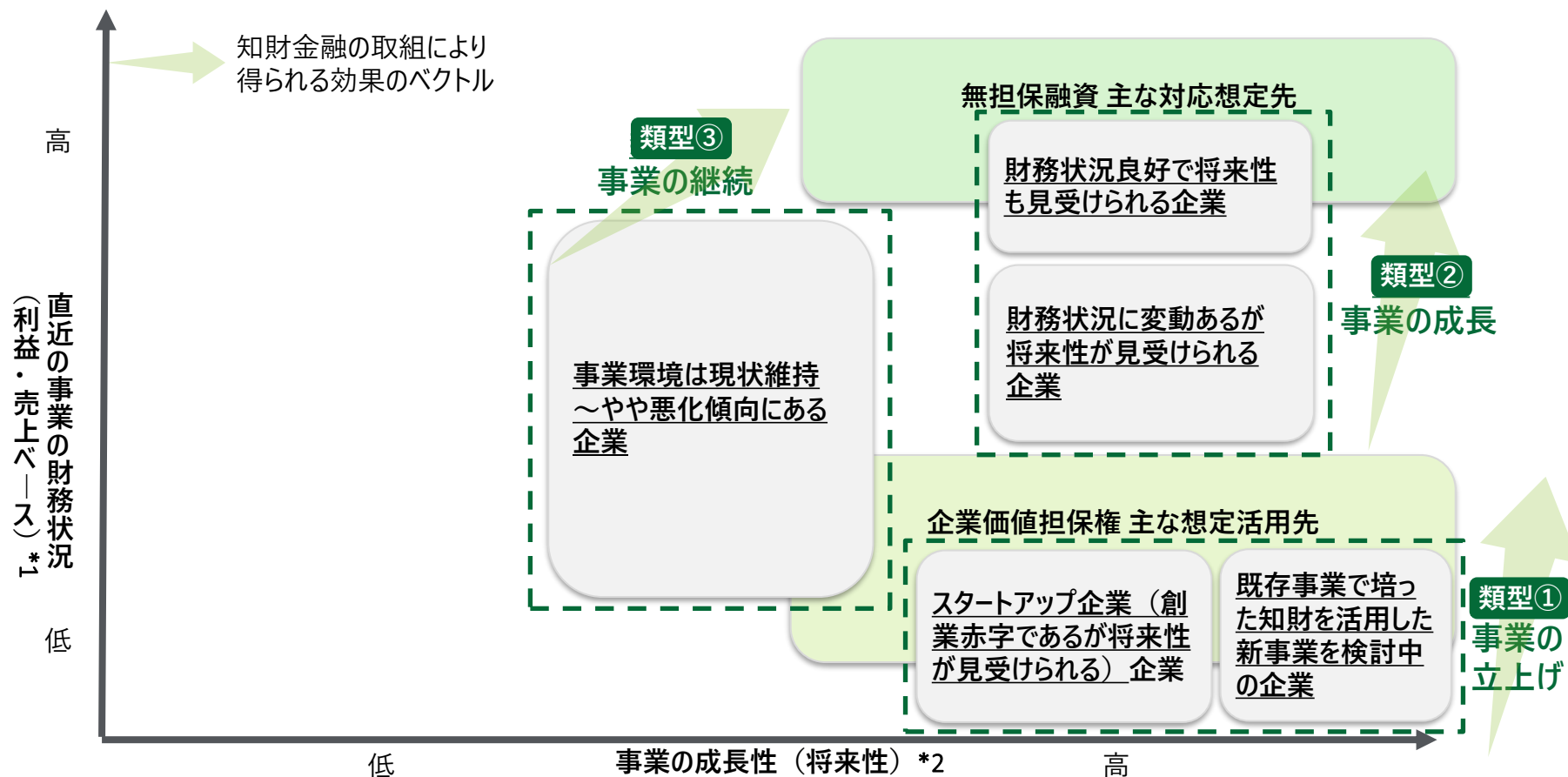
知財活用により、伸び悩みや事業強化、承継問題への対応を検討される中小企業を顧客とする金融機関、並びに中小企業ご自身は、ぜひ本事業への応募をご検討ください

採択予定件数	基本コース：35件程度 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

知財金融推進のユースケース

財務状況や事業の成長性の観点においても、様々な状況下にある中小企業に対して、知財金融に取り組むことができるものと考えられます

財務状況や事業の成長性から見た知財金融のユースケース及びその取組目的（概念図）



*1：具体的な財務情報を受領した企業を抽出の上、利益情報があるものは利益推移から、利益情報がないものは売上推移からマッピングを実施（実額ベースではなく、赤字・黒字状況及び利益・売上推移から、伸び率やボラティリティの観点でマッピングしたもの）

*2：知財ビジネス報告書記載の外部環境・脅威や今後の事業戦略の要素などから総合的に判断

知財を切り口とした事業の評価にあたっては、前ページ記載の類型も踏まえながら事業における知財と財務の繋がり示すポイントを抑えることが重要です

中小企業における知財と財務の繋がり示すポイント

類型	知財と財務の繋がり示すポイント
類型① 事業の立上げ 新事業や事業転換により再成長したい 中小企業や、新たな製品・サービスを 展開したいスタートアップ	■ 知財の強みの技術的な根拠を示すことで、参入障壁の妥当性を可視化し、マーケットでの優位性を示す ■ 量産化等を見据えた知財戦略(ライセンス契約等) ■ その実行により見込まれる売上、販売個数等の中長期的な財務戦略
類型② 事業の成長 既存事業をスケールしていきたい 中小企業やスタートアップ	■ 業界拡大に向けて、新たに参入障壁を構築したり、強化する際に必要となる知財戦略 ■ その実行により見込まれる売上、販売個数等の当面の財務戦略
類型③ 事業の継続 既存事業の足元の課題を解決し、 経営改善・再成長したい中小企業	■ 事業環境の変化(競合の増加による市場の縮小など)への対応や、事業課題(収益悪化の兆候、事業承継問題等)の解決に資する知財戦略 ■ 当該知財戦略を実行することにより、利益率を改善させることが可能となる旨を示す

知財を切り口とした事業の評価にあたっては、対象企業の事業に対して保有知財がどのように貢献しているか可視化することが重要です

事業に対する知財の貢献内容に関する一例

#	知財の貢献類型	知財類型	具体的な貢献内容
1	参入障壁構築	主に特許権	■ 独占により、一定期間ブルーオーシャン市場形成 例) オーエーセンター社*のネジチョコは、特許、意匠、商標の知財トリプルガードの参入障壁構築により、模倣品は上市后10年間発見されていない
2	高機能化 (高値取引)	知財権 & ノウハウ	■ 競合よりも高値取引 例) ナカムラマジック社*のヒートシンクは6倍以上の高機能化により、競合よりも高値で取引されている
3	低コスト化 (材料・人件費)	知財権 & ノウハウ	■ 競合よりも高収益化 例) 製造ノウハウにより他社の1/2の生産コスト（人件費）に抑えている 例) シスコム社*では、顧客の作業を平準化できた物流管理システムにより、3日間の徹夜作業が解消でき大幅なコスト削減に貢献している
4	高品質（品質基準） ・ブランド化	知財権 & ノウハウ	■ 競合よりも高値取引 例) 高い品質基準を伴ってブランド化を成し遂げた今治タオルは、競合よりも高値取引を継続できている
5	ライセンス収入	知財権 & ノウハウ	■ ライセンシング戦略の確立 例) シスコム社*は、物流管理のシステム利用料に、特許権ロイヤリティを組入れる承認を顧客から得ている 例) ナカムラマジック*は、将来、パートナー会社に対して製造・使用（外販）時のノウハウを供与することでロイヤリティ収入を得る構想がある 一方で、上記2事例のような自社特許やノウハウのロイヤリティを利用料に組み入れることは稀

*オーエーセンター社、ナカムラマジック社、シスコム社は、知財金融ポータルサイトの知財ビジネス報告書にて詳細が公開されている

<https://chizai-kinyu.go.jp/cases/>

知財金融事業の案件発掘方法等について

「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

✓ 特許情報検索サイトの「J-Plat Pat」または Google / Yahooなどの検索エンジンより検索可能

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（知財総合支援窓口）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

② 「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

③ 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 ▲	公開日 ▲	発明の名称 ▲	出願人/権利者	ステータス ▲	FI	各種機能
1	特開2025-082646	特開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 OPD URL
2	特開2025-072251	特開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 OPD 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： 東京都 知財に強い

知財金融事業への取組態勢として、本部担当部署リードのもと、営業店を巻き込みながら候補先の選定や声掛けを行っているケースが多くみられます

金融機関における知財金融事業に係る取組体制の一例

- ・ 知財金融への取り組みにより取引先との取引深耕を図りたい一方、知財金融事業の応募に向けた声掛けなど、そもそもの取組態勢のイメージがわからない



①本部主体

本事業への参加金融機関はこのパターンが多い

- ✓ 本部担当部門にて、案件候補先の選定を行い応募するケース
- ✓ 本部担当部署の各担当者が1件ずつ候補を選定するような積極的な活動を行っているケース
- ✓ 本部担当者のリソースを鑑み、案件候補先に優先順位をつけ、複数年度に渡り案件数を調整しながら応募するケース
- ✓ 営業店が作成した事業性評価シートや日報等を本部担当者が閲覧し、コメントバックとして本事業を紹介するケース



②営業店主体

- ✓ 本部担当部門が通達や社内イントラネット等を通じて情報発信し、当該情報を閲覧した営業店担当者が、ニーズのありそうな取引先に声掛けを行い直接応募するケース
- ✓ 本業支援に係る公的事業や制度等への参加を営業店における業績表彰上の加点要素としており、そのインセンティブ効果によって営業店から積極的に本部へ取次ぎがなされるケース



③その他取り組み時の工夫

- ✓ 融資実績のない企業をターゲットに知財金融事業の声掛けを行い、事業を通じて企業理解と資金ニーズを探るケース
- ✓ 参加企業の事業性評価を深掘りつつ、融資などの継続支援に繋げるため、過年度の参加先に優先して声掛けするケース
- ✓ 基本は本部主体で声掛けするものの、本事業の参加経験のある営業店担当者が自ら積極的に本部を巻き込みながら応募に向けた活動を行うケース

公募周知用のPRツールを作成しておりますので、中小企業への声掛け時や金融機関内部への周知時にぜひご活用下さい

公募周知用PRツールのご紹介（周知時において説明のポイントとなる箇所）

< 知財金融事業における活用企業のユースケース（パンフレット P5,6） >

本事業の活用ユースケースを説明したい

知財金融事業の活用が期待される企業像

新事業の立ち上げ

新事業や事業転換により再成長したい中小企業や
新たな製品・サービスを展開したいスタートアップ



中小企業の課題

- 新製品・サービスの上市のための経営戦略・投資計画の方針を開示し、融資等の支援を獲得したい
- 既存事業の実績の中で積み上げてきた知財を活用した新事業の立ち上げに向けて経営戦略・投資計画の方針を開示し、融資等の支援を獲得したい



地域金融機関の課題

- 知財に裏付けされた新事業の成長可能性を客観的に把握したうえで、その新事業の経営戦略の実行をサポートする融資等の取引関係を、新事業の初期段階から構築することで、長期的な収益源の確保に繋げたい

本事業における具体的な活用事例



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！

長年のジャバラ製造で培ってきた技術を核にコトづくり視点で高性能フィルタ事業の構想を競合優位性と共に将来 CF 予測として可視化

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！

光学部品の受託設計で培ったモノづくりのノウハウを応用し、製品開発ビジネスの立ち上げと、販路拡大に向けた知財戦略を可視化

(株式会社ナベム / 株式会社百五銀行)



事業の成長

既存事業をスケールしていきたい
中小企業やスタートアップ



中小企業の課題

- 過去の事業実績をベースとして、新規顧客獲得や対象市場の拡大等による事業成長に向けた、知財を活用した差別化戦略・投資計画の方針を開示し、融資等の支援を新たに獲得したい



地域金融機関の課題

- 事業成長に必要な競合優位性維持のための、知財に裏付けされた経営戦略、およびその実行計画を把握することで、成長期の活発な資金需要に基づく融資等の取引関係強化による収益源の拡大に繋げたい

本事業における具体的な活用事例



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！

半生懸念の柔らかさが売りのドライフルーツの製造ノウハウを言語化し、更なるブランド力強化のための知財戦略を可視化

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！

小売店舗の無人・有人営業の DX ソリューションの更なる新規市場開拓に向け、参入障壁構築を中心とした知財戦略を数値計画と併せて可視化

(有限会社子工研株式会社 / 長野県信用組合)



事業の継続

既存事業の足元の課題を解決し、
経営改善・再成長したい中小企業



中小企業の課題

- 事業環境の変化（競合の増加、市場縮小など）によって事業課題（収益悪化・後継者問題、承継問題等）が顕在化の中で、事業の継続に向けた経営戦略・投資計画の方針を開示し融資等の支援を獲得したい



地域金融機関の課題

- 長年の事業の継続を支えてきた知財の活用・強化による経営改善策（生産性向上、ビジネスモデル改善等の改善策）を把握することで、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、収益源の維持に繋げたい

本事業における具体的な活用事例



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！

北海道で長年に渡り乳製品の製造・販売を行ってきた製造ノウハウを整理し、事業承継を見据え、ブランド戦略を軸にした経営改善策を得る CF と共に可視化

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！

非破壊検査業務用 3D 計測装置の製造・販売を行うにあたって、自社技術の強みを再検討するとともに、注力すべき事業の見直し方針を可視化

(有限会社ラ・レットななせ / 大分県信用組合)



※ 本事業における具体的な活用事例の詳細は P9 以降をご参照ください。

公募周知用のPRツールを作成しておりますので、中小企業への声掛け時や金融機関内部への周知時にぜひご活用下さい

公募周知用PRツールのご紹介（周知時において説明のポイントとなる箇所）

< 過去案件の一例（パンフレット P9-14） >

具体的案件や知財ビジネス報告書のイメージを説明したい

活用事例を紹介 - 事業の成長

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！

南信州菓子工務株式会社 / 長野県信用組合

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。



保有する知財

商標 ノウハウ



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。

企業概要 (As is)

企業事業 (産地振興)

1. 産地振興の推進

2. 産地振興の推進

3. 産地振興の推進

4. 産地振興の推進

5. 産地振興の推進

6. 産地振興の推進

7. 産地振興の推進

8. 産地振興の推進

9. 産地振興の推進

10. 産地振興の推進

11. 産地振興の推進

12. 産地振興の推進

13. 産地振興の推進

14. 産地振興の推進

15. 産地振興の推進

16. 産地振興の推進

17. 産地振興の推進

18. 産地振興の推進

19. 産地振興の推進

20. 産地振興の推進

21. 産地振興の推進

22. 産地振興の推進

23. 産地振興の推進

24. 産地振興の推進

25. 産地振興の推進

26. 産地振興の推進

27. 産地振興の推進

28. 産地振興の推進

29. 産地振興の推進

30. 産地振興の推進

31. 産地振興の推進

32. 産地振興の推進

33. 産地振興の推進

34. 産地振興の推進

35. 産地振興の推進

36. 産地振興の推進

37. 産地振興の推進

38. 産地振興の推進

39. 産地振興の推進

40. 産地振興の推進

41. 産地振興の推進

42. 産地振興の推進

43. 産地振興の推進

44. 産地振興の推進

45. 産地振興の推進

46. 産地振興の推進

47. 産地振興の推進

48. 産地振興の推進

49. 産地振興の推進

50. 産地振興の推進

51. 産地振興の推進

52. 産地振興の推進

53. 産地振興の推進

54. 産地振興の推進

55. 産地振興の推進

56. 産地振興の推進

57. 産地振興の推進

58. 産地振興の推進

59. 産地振興の推進

60. 産地振興の推進

61. 産地振興の推進

62. 産地振興の推進

63. 産地振興の推進

64. 産地振興の推進

65. 産地振興の推進

66. 産地振興の推進

67. 産地振興の推進

68. 産地振興の推進

69. 産地振興の推進

70. 産地振興の推進

71. 産地振興の推進

72. 産地振興の推進

73. 産地振興の推進

74. 産地振興の推進

75. 産地振興の推進

76. 産地振興の推進

77. 産地振興の推進

78. 産地振興の推進

79. 産地振興の推進

80. 産地振興の推進

81. 産地振興の推進

82. 産地振興の推進

83. 産地振興の推進

84. 産地振興の推進

85. 産地振興の推進

86. 産地振興の推進

87. 産地振興の推進

88. 産地振興の推進

89. 産地振興の推進

90. 産地振興の推進

91. 産地振興の推進

92. 産地振興の推進

93. 産地振興の推進

94. 産地振興の推進

95. 産地振興の推進

96. 産地振興の推進

97. 産地振興の推進

98. 産地振興の推進

99. 産地振興の推進

100. 産地振興の推進

金融機関からの評価概要等

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。

具体的な知財ビジネス報告書については、知財金融ポータルをご参照ください ▶ <https://chizai-kinyu.go.jp/cases/>

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！

株式会社 Nebraska / 第一勧業信用組合

事業概要

LINE・QR 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。



保有する知財

特許 ノウハウ



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 LINE 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。

事業の根拠となる知財の財産 (As is)

デジタルストアの参入障壁

1. 参入障壁の推進

2. 参入障壁の推進

3. 参入障壁の推進

4. 参入障壁の推進

5. 参入障壁の推進

6. 参入障壁の推進

7. 参入障壁の推進

8. 参入障壁の推進

9. 参入障壁の推進

10. 参入障壁の推進

11. 参入障壁の推進

12. 参入障壁の推進

13. 参入障壁の推進

14. 参入障壁の推進

15. 参入障壁の推進

16. 参入障壁の推進

17. 参入障壁の推進

18. 参入障壁の推進

19. 参入障壁の推進

20. 参入障壁の推進

21. 参入障壁の推進

22. 参入障壁の推進

23. 参入障壁の推進

24. 参入障壁の推進

25. 参入障壁の推進

26. 参入障壁の推進

27. 参入障壁の推進

28. 参入障壁の推進

29. 参入障壁の推進

30. 参入障壁の推進

31. 参入障壁の推進

32. 参入障壁の推進

33. 参入障壁の推進

34. 参入障壁の推進

35. 参入障壁の推進

36. 参入障壁の推進

37. 参入障壁の推進

38. 参入障壁の推進

39. 参入障壁の推進

40. 参入障壁の推進

41. 参入障壁の推進

42. 参入障壁の推進

43. 参入障壁の推進

44. 参入障壁の推進

45. 参入障壁の推進

46. 参入障壁の推進

47. 参入障壁の推進

48. 参入障壁の推進

49. 参入障壁の推進

50. 参入障壁の推進

51. 参入障壁の推進

52. 参入障壁の推進

53. 参入障壁の推進

54. 参入障壁の推進

55. 参入障壁の推進

56. 参入障壁の推進

57. 参入障壁の推進

58. 参入障壁の推進

59. 参入障壁の推進

60. 参入障壁の推進

61. 参入障壁の推進

62. 参入障壁の推進

63. 参入障壁の推進

64. 参入障壁の推進

65. 参入障壁の推進

66. 参入障壁の推進

67. 参入障壁の推進

68. 参入障壁の推進

69. 参入障壁の推進

70. 参入障壁の推進

71. 参入障壁の推進

72. 参入障壁の推進

73. 参入障壁の推進

74. 参入障壁の推進

75. 参入障壁の推進

76. 参入障壁の推進

77. 参入障壁の推進

78. 参入障壁の推進

79. 参入障壁の推進

80. 参入障壁の推進

81. 参入障壁の推進

82. 参入障壁の推進

83. 参入障壁の推進

84. 参入障壁の推進

85. 参入障壁の推進

86. 参入障壁の推進

87. 参入障壁の推進

88. 参入障壁の推進

89. 参入障壁の推進

90. 参入障壁の推進

91. 参入障壁の推進

92. 参入障壁の推進

93. 参入障壁の推進

94. 参入障壁の推進

95. 参入障壁の推進

96. 参入障壁の推進

97. 参入障壁の推進

98. 参入障壁の推進

99. 参入障壁の推進

100. 参入障壁の推進

金融機関からの評価概要等

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。

「LINE」は、LINEヤフー株式会社の商標または登録商標です
「QRコード」は、株式会社デンソーウェーブの商標または登録商標です

公募周知用のPRツールを作成しておりますので、中小企業への声掛け時や金融機関内部への周知時にぜひご活用下さい

公募周知用PRツールのご紹介（その他 周知時において説明のポイントとなる箇所）

< 令和8年度知財金融事業 応募概要（リーフレット 裏面） >

応募方法

公募期間

令和8年 6月1日(月) 10:00 ~
8月31日(月) 17:00 まで

※採択は順次行い、採択予定数に到達次第、募集終了を予定しております。

説明会

下記日程で公募説明会を実施いたします。申込方法は右記URLを参照ください。
第1回: 6/5(金) 第2回: 6/17(水) 第3回: 6/26(金) 開催時間: 10:00-11:00

応募書類・応募方法

募集要項・応募書類は、下記のURLからダウンロードしてください。
▶ https://chizai-kinyu.go.jp/offers/r8_application/

中小企業と金融機関にて応募書類の必要事項を記載し、事務局宛に応募書類を送付してください。

▶ 知財金融事務局
ip_finance@tohmatu.co.jp



お申しいただけるコース

01 基本コース

知財の強みを明確化することで、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(6R、7年程度と同様の内容)

こんな方におすすめ

- 金融機関
取引先企業の強みと今後の事業構想を把握し、将来的な融資や本業支援に向け、関係強化したい
- 中小企業
自社の強みを整理し、金融機関からの融資等の支援獲得に向けた対話に繋げたい

02 将来キャッシュフローコース

基本コースの内容に加え、知財の強みを活かした事業の将来キャッシュフローの算定を含む定量的な経営戦略を取りまとめます(本年度より新設)

こんな方におすすめ

- 金融機関
取引先企業の知財の強みを活かした事業の将来キャッシュフローを把握し、融資費の方針の検討に活用したい
- 中小企業
知財の強みを活かした事業の将来キャッシュフローを算定し、金融機関等からの融資獲得を目指す

03 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、リスク分析やリスク発現時のリカバリープランの検討を行い、企業価値担保権の設定可能性を検討します(本年度より新設)

こんな方におすすめ

- 金融機関
新たな融資の形である企業価値担保権の活用可能性を把握し、取引先の支援に向けた準備を進めたい
- 中小企業
知財の強みを活かした事業の成長力やポテンシャルに基づく新たな融資制度活用の準備を進めたい

作成スケジュール

	1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目
基本コース	As isの整理	To beの検討				
将来キャッシュフローコース	As isの整理	To beの検討				
企業価値担保権設定調査コース	As isの整理	To beの検討				

< 知財金融事業 参加時の流れ（パンフレット P7） >

支援の流れ

- 1 中小企業・金融機関での応募に関する合意**
中小企業のご担当者と、その中小企業と関係性をもつ金融機関のご担当者にて、知財ビジネス報告書の作成支援の公募プログラムに応募するための合意形成を行います
- 2 公募プログラムへの応募**
中小企業のご担当者と、その中小企業と関係性をもつ金融機関のご担当者の連名にて、知財ビジネス報告書の作成支援の公募プログラムに応募します
- 3 専門家マッチング**
採択後、応募書類に基づき適切な知財専門家を事務局にて派遣します(地域性、専門領域を考慮して派遣)
- 4 知財ビジネス報告書の作成**
対象企業・金融機関へのヒアリング及び知財に関する調査・分析を通じて知財ビジネス報告書作成を支援します
- 5 知財ビジネス報告書の評価・納品**
作成された知財ビジネス報告書を中小企業・金融機関に納品します。金融機関については、知財ビジネス報告書の評価結果(理解が深まったか、支援に活用できそうか等)を中小企業に提供します



< 実際の「知財ビジネス報告書」*（リーフレット 表面） >

令和6年度以降に作成した一部の知財ビジネス報告書については
知財金融ポータルサイトに公開しております。下記のURLを参照ください。
▶ <https://chizai-kinyu.go.jp/cases>



*過去に作成した一部の知財ビジネス報告書が閲覧可能

PRツール掲載場所「知財金融ポータルサイト」

URL: <https://chizai-kinyu.go.jp/reference/>

(「知財金融ポータルサイト」>「参考資料等」>「マニュアル・刊行物・ツール」より)

第二部 知財金融事業における好事例紹介

知財金融事業参加金融機関による取組み紹介

株式会社福岡銀行 営業統括部

（株式会社ふくおかフィナンシャルグループ 兼務）

主任調査役 藤井 努氏

- 本日の報告会内での、ご質問は「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
- 挙手頂いた方には、事務局からお振りいたしますので、ご発言の際は、マイクのミュートをお外しの上、ご発言ください
- 報告会内でご回答できなかったご質問については、後日参加者の皆様にご共有予定です

知財金融事業参加金融機関による取組み紹介

株式会社島根銀行 企業支援室
上席次長 石田 一起氏

- 本日の報告会内での、ご質問は「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
- 挙手頂いた方には、事務局からお振りいたしますので、ご発言の際は、マイクのミュートをお外しの上、ご発言ください
- 報告会内でご回答できなかったご質問については、後日参加者の皆様にご共有予定です

第三部 金融仲介機能の発揮と企業価値担保権

金融庁

- 本日の報告会内での、ご質問は「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
- 挙手頂いた方には、事務局からお振りいたしますので、ご発言の際は、マイクのミュートをお外しの上、ご発言ください
- 報告会内でご回答できなかったご質問については、後日参加者の皆様にご共有予定です

終わりに

アンケート回答へのご協力をお願いいたします

- 令和 8 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
- 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
- アンケートへのご協力をお願いいたします

