

知財ビジネス報告書

株式会社サン・セロ

作成者 鈴木国際特許事務所 パートナー弁理士 中村昌雄

目次

エグゼクティブサマリ	3
事業概要	4
知財概要	9
知財戦略策定に向けた分析とご提案	17
経営戦略策定に向けて	26

エグゼクティブサマリ

対象企業の概要	-合成性樹脂シート製品の加工、製造、販売を行う、創業63年を誇る老舗企業。 ・当社製品の特長である「浮き出し箔加工」は高度の技術が必要であり、対応できる企業は少ない(当社を含み、全国で3社のみ)。	対象企業の 目指すべき姿	・高度な合成樹脂シート加工技術を背景に、「浮き出し箔加工」製品を中心とした高付加価値製品の製造、販売を全国規模で展開する高収益企業。
本報告書の対象 となる知財・無形 資産	・長年の事業推進の中で培ってきた業務上の信用。 ・高度な合成樹脂シート加工技術(特に「浮き出し箔加工」)。	事業目標	・黒字体質を定着させる。 「浮き出し箔加工」製品の魅力を周知させ、全国規模で顧客を拡大することによって、収益力を向上させ、財務体質を改善するとともに、なお一層の業容拡大を実現していく。
対象企業の課題	・小規模企業であるため、営業が社長のみであり、営業力に限界がある。 ・高い技術力はあるが発信力が弱い。 ・原材料価格の高騰が製品価格に転嫁されづらく、収益を圧迫してきている。 ・技術的付加価値が製品価格に反映されづらい。 ・更なる収益力の向上と財務体質の改善が必要がある。	課題解決の 方向性	1.当社の「浮き出し箔加工」技術について新規性、進歩性の抽出し、新規の特許出願を行う。 ⇒新規特許出願による、高付加価値技術のアピール力向上と参入障壁の構築。 ⇒補助金や各種公的支援制度の活用に向けた知的財産権の創出。 2.上記の新規特許出願をコアとし、知財のマルチ活用によるブランディング推進(商標/意匠制度の活用)する。 ⇒知名度。ブランド力向上による営業力の拡大

企業概要

会社概要と沿革

会社概要

社 名	株式会社サン・セロ
代 表	代表取締役 社長 三谷直弘
所 在 地	〒690-0021 島根県松江市矢田町250-2
TEL/FAX	TEL:0852-25-5823 / FAX:0852-25-5825
URL	http://www.suncello.co.jp/
営 業 品 目	塩化ビニール製品加工・販売 ポリエチレン製品加工・販売 非塩ビ製品加工・販売 間仕切り・防虫カーテンの企画・施工・販売
資 本 金	1000万円
設立年月日	1955年7月1日
従 業 員 数	26名
主要取引先	リョーノファクトリー(株)、(株)長府製作所、(株)三洋 日立金属(株)、ナカバヤシ(株)、(株)パッケージ 中澤、 穴吹興産(株)、(株)山陰合同銀行、JAしまね、 (株)島根銀行、(株)ニチヨク、日本PMS(株)、

沿革

1961年7月	松江市寺町に資本金50万円で有限会社山陰セロファン商会を設立
1970年4月	松江市古志原町に工場新設
1971年3月	出雲市松寄下町に出雲工場新設
1974年11月	資本金200万円に増資
1975年10月	資本金500万円に増資
1976年8月	松江市矢田町内陸工業団地内に本社工場を新築移転
1981年6月	資本金1000万円に増資
1981年11月	株式会社に組織変更
1990年7月	社名を株式会社サンセロにする
1995年10月	社名を株式会社サン・セロにする
2015年3月	松江市玉湯町に玉湯工場新設

財務分析の概要

財務分析結果と改善策

1. 評価ポイント

(1)41期(2022.6期)に過年度の減価償却を一括計上し、財務諸表の信頼性、透明性を向上させている点は評価すべきである。

(2)42期、43期と直近の2期連続で黒字を達成しており、業績は改善傾向にある。

(業績改善の理由)

現社長への事業承継と会計事務所の変更を契機に下記の施策を実行 ⇒ 大幅な経営改革が奏功し、黒字化に成功している。

- ・原材料の高騰に係る販売価格転換交渉において、当社の開発力、技術力、製品付加価値の高さが評価され、製品価格の値上げを行うことができた。
- ・自社製品の内、不採算製品、赤字製品の生産を停止した。
- ・工場のレイアウトの改善、キャリアを利用したワークの移動方法の採用、原料使用の視覚化等、生産工程の大幅な改善を行い、生産効率の向上、原料ロスの低減、歩留率の向上を実現した。

2. 課題

(2)現状の最大の課題は、黒字体質を定着させて累積損失を解消し、財務体質を健全化させていくことにある。

3. 改善策

(1)「浮き出し箔加工製品」等の利益率の高い高付加価値製品の販売数量の拡大を軸に、収益性の向上と黒字定着の実現に向けた経営戦略を策定し、実行していくべきである。

(2)経営戦略の実行につき、中期事業計画を策定/書面化し、社内外の理解を深耕させることにより、役職員の意識を向上させるとともに、公的機関、金融機関等のステークホルダの当社に対する理解を深耕させ、各種支援を有効に活用していくことを検討すべきである。

(3)収益性を向上させ、営業力を強化させていくに際し、知的財産の権利化による参入障壁の構築と技術力の高さ、高付加価値のアップール、知財 MIXを活用したブランディングの推進により情報発信力を強化していくことが効果的であるものとする。

現状のビジネス状況

当社の取り扱い製品/商品と売上構成

製品概要

1. 「浮き出し箔加工」製品 (2024年度売上高約600万円、売上構成比約2%)

(本事業の対象となる知財が関係する製品)

・重要書類ファイル



・不動産関係書類ファイル



・預金通帳カバー



2. その他製品 (2024年度売上高約14100万円、売上構成比約43%)

・お薬手帳カバー



・マスク補完用袋



・飛沫防止シート



・ライセンスケース



商品概要

1. 商品 (2024年度売上高約18600万円、売上構成比約55%)

・塩化ビニールシートの卸販売 ・ポリエチレンシートの卸販売 ・その他の関連製品の卸販売

当社ビジネスの現状分析(1)

3C分析

■ 顧客

- ・当社の主要顧客は大手文具メーカー、不動産会社、金融機関、セレモニー会社、ホテル業、機械製造業等であり、エンドユーザーはそれらの企業の顧客である。
- ・Distributorとして、顧客である大手文具メーカーが挙げられる。

■ 対象企業

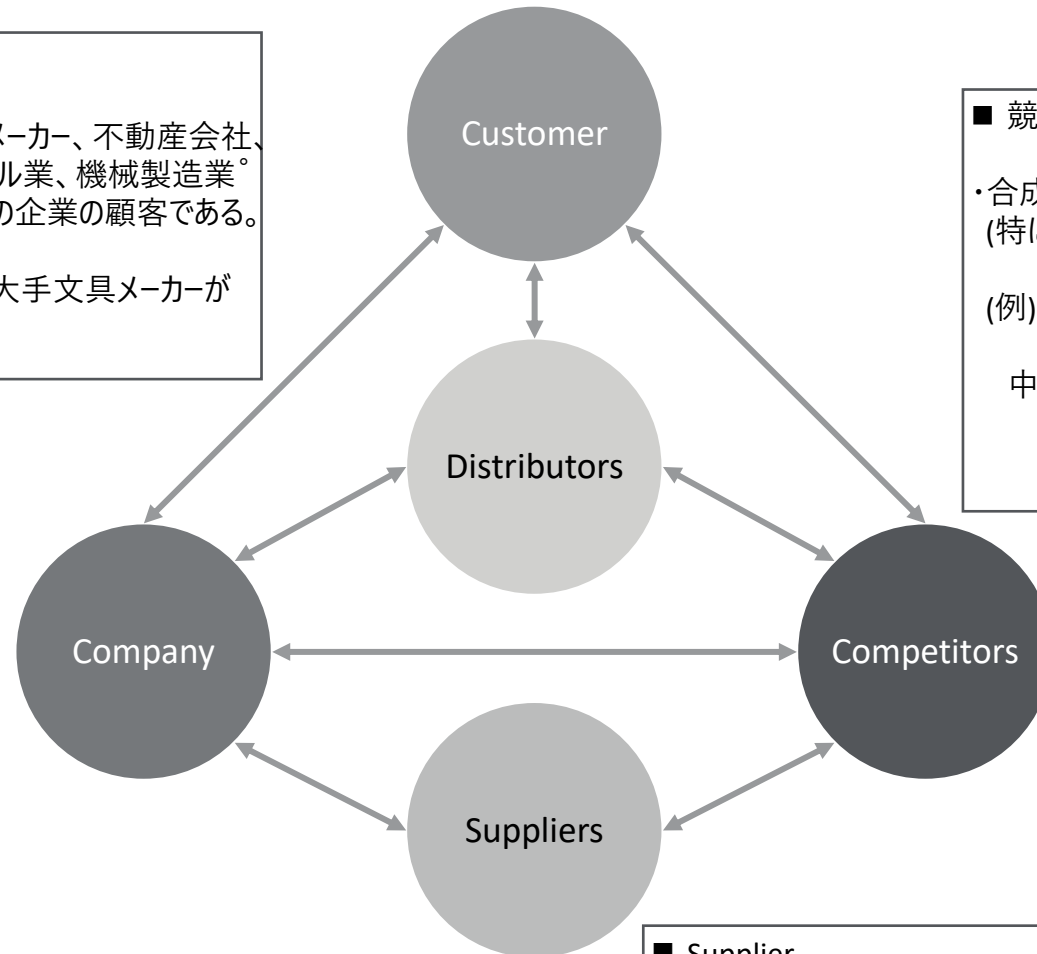
- ・合成性樹脂シート製品の加工、製造、販売を行う、創業63年を誇る老舗企業。
- ・当社製品の特長である「浮き出し箔加工」は高度の技術が必要であり、対応できる企業は少ない(当社を含み、全国で3社のみ)。

■ 競合企業

- ・合成樹脂シート加工業
(特には塩ビ・シート加工業)

(例)

(株) ソノ (島根県)
中京ビニール(株) (愛知県)
(株) モリシタ (大阪府)



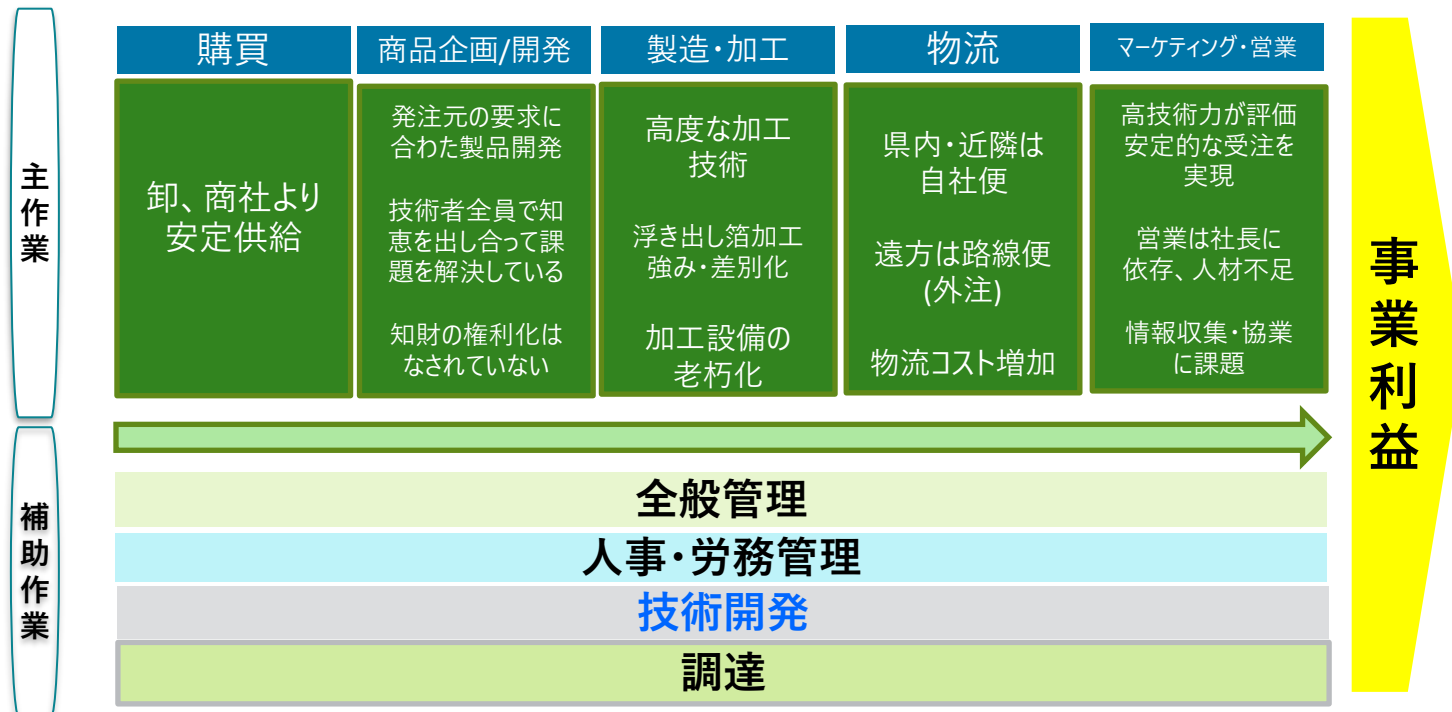
■ Supplier

- ・合成樹脂シート卸、商社

当社ビジネスの現状分析(2)

バリューチェーン分析(2-1)

事業の価値（バリュー）がどのような行為（主作業）により生まれ、その価値を維持するためにどのようなコスト（補助作業）が生じているかの整理（質問に対する回答書より）。営業利益率を向上させるためには、各作業において現状の課題を分析し、付加価値を向上させる施策の検討することが必要となる。



当社ビジネスの現状分析(2)

バリューチェーン分析(2-2)

		強み	弱み
主作業	購買	供給元の商社とは、長年の取引実績に基づく信頼関係が構築されており、原材料の供給には明代は生じていない。	原油価格の上昇、円安の営業で合成樹脂シート等の原材料価格の上昇しており、収益を圧迫している。。
	商品企画開発	発注先の要望に適切に対応することができ、顧客の評価も高い。	当社の企画/開発力が業界全体に知られておらず、顧客拡大に結び付かない。知的財産が権利化されていない。
	加工・製造	加工精度の高さ、技術力が高く、発注先からも高く評価され、安定的な受注を得ている。	当社の技術力が業界全体に知られておらず、顧客拡大に結び付いていない。知的財産が権利化されていない。
	物流	自社配送と外注の利用により、円滑に行われている。	運送費、梱包費の上昇が収益を圧迫している。
	マーケティング営業	長年の取引実績とをもとに安定的な受注を獲得している。	当営業は社長に依存している。当社の技術力、企画/開発力のPR、情報発信が不足している。地理的制約により、同業との交流、協業に限界がある。
補助作業	管理一般	現時点では特に大きな問題は生じていない。	特定人材への依存度が高いため、万一の場合に迅速な対応ができないリスクがある。
	人事	時点では特に大きな問題は生じていない。	人材が不足している。後継者が決まっていない。
	技術開発	技術者全員で知恵を出し合って技術課題を解決している。	地理的制約により、最新の技術情報の収集がしづらい。
	資金・調達	長年の取引実績と信頼にもとづき、原材料調達には問題は生じていない。	

当社ビジネスの現状分析(3)

SWOT分析

内部環境

強み Strength

- ・創業63年を誇る老舗企業であり、業界での信頼、信用力が高い。
- ・合成樹脂シート加工において、高度な技術力を有する。
- ・「浮き出し箔加工」を行うことができる数少ない企業の1社(国内では当社を含み3社のみ)である。

弱み Weakness

- ・小規模企業であるため、営業が社長のみであり、営業力に限界がある。
- ・高い技術力はあるが発信力が弱い。
- ・原材料価格の高騰が製品価格に転嫁されづらく、収益を圧迫してきている。
- ・技術的付加価値が製品価格に反映されづらい。

外部環境

機会 Opportunity

- ・「浮き出し箔加工」製品のエンドユーザー満足度は高く、取引先の大手文具メーカー等の評価も高いことから、営業力の強化、アライアンス戦略の推進による取引先の拡大、売上高の増加が可能と思われる。

脅威 Threat

- ・基本特許の権利が抹消されていることから、大手資本、有力企業が「浮き出し箔加工」製品に参入してくる可能性がある。
- ・原材料(合成樹脂シート、接着剤等)、電力価格の高騰し、高止まりが継続している。

当社ビジネスの現状分析(4)

現状の課題

開発の課題	・ 開発人材が不足している ・ 地理的制約により、最新技術に関する情報が収集しづらい。 ・ IT化が遅れている。 ・ 知的財産が権利化されていない。
生産の課題	・ 設備の老朽化が進行している。 ・ IT化が遅れている。 ・ 生産人材が不足している。 ・ 知的財産が権利化されていない。
マーケティング 営業 の課題	・ 営業が社長のみであり、マーケティング、営業の人材が不足している。 ・ 高い技術力はあるが発信力が弱い。 ・ 地理的制約により、業界内の交流、協業に限界がある。 ・ ブランド・アイデンティティが明確化されておらず、業界、顧客に対するアピール力が弱い。
収益性、 財務体質 の課題	・ 業績は改善改善傾向にあるものの、収益力を更に強化していく必要がある。 ・ 原材料価格の高騰が製品価格に転嫁されづらく、収益を圧迫してきている。 ・ 技術的付加価値が製品価格に反映されづらい。

当社ビジネスの現状分析(5)

課題解決の方向性

	課題解決の方向性・事業目標	必要な戦略 リスト	戦略検討におけるポイント
開発	・人材教育の徹底 ・改善提案報奨金制度の導入 ・産学連携 ・シルバー人材の活用(公的機関のシルバー人材活用制度の活用も検討すべきである。)	知財戦略	・「浮き箔加工」技術、製品についての新規特許出願を行う。 ・知財M I Xを活用したブランディングを推進する。 ・知財MIXとブランディングを用いて、当社製品の発信力を高め、当社製品に対する理解と営業力を向上させる。
生産	・公的助成金を活用して生産設備を更新する。 ・中期事業計画の策定して、当社事業の成長性に関するメインバンクの理解を深耕させ、設備投資資金の融資を得る。 ・歩留まり、原料ロスについて更なる改善を図る。	量産化・生産性改善戦略	・公的助成金、補助金を活用して新規設備を導入する。 ・公的助成金等の活用に関して、金融機関のブリッジファイナンス支援を獲得する。 ・技術力を有するシルバー人材を有効に活用する。 ・島根大学等との産学連携を有効に活用する。
マーケティング 営業	・「浮き出し箔加工」技術の特許化、および商標、意匠を活用した参入障壁の構築とブランド力の向上を図る。 ・エンドユーザを開拓して利益率を向上させる ・HPを充実させる。(知財の有効活用も) ・展示会、ビジネスマッチングの機能を活用する。	販売・市場 開拓 戦略	・行政、公的機関の顧客開拓支援制度を活用した顧客開拓を行う。 ・金融機関のビジネスマッチング支援を活用した顧客開拓を行う。 ・業界ネットワークを有するシルバー人材を有効活用する。
収益性 財務体質	・歩留まり、原料ロスについて更なる改善を推進・継続する。 ・2収益性の根本的改善、期連続の黒字化を契機に、当社に対する金融機関の理解を深耕させる。 ・地域創成投資ファンド等への第三者割当により、自己資本の改善を図る。	財務戦略	・当社の成長性についての理解を深めるために、中期事業計画を策定し、公的機関、金融機関等の支援者の理解を深める。 ・地域活性化ファンド等を活用したエクイティーファイナンスを実施し、自己資本の充実、欠損解消を図る。 ・当社事業の成長性について、金融機関の理解を深め、融資枠を拡大するなど、資金調達力を強化する。

知財戦略策定に向けた分析とご提案

当社の知的財産

- 1.創業64年の歴史で培ってきた、業務上の信用、信頼。
- 2.合成樹脂シートの加工、製品化に関する高度な技術力。
- 3.「浮き出し箔加工」に関する新規技術、高度なノウハウ、技術開発力。

企業力強化に向けた知的財産の活用(2)

当社の知財戦略の骨子

1. 「浮き出し箔加工」技術、製品についての**新規特許出願**

- (1) 先行特許に対する現在の(株)サン・セロ様の技術の新規性、進歩性の抽出。
- (2) 改良技術(新規性、進歩性＋将来行う可能性のある新規改良案)についての特許出願の実行。



- ・ 当社技術の付加価値、競争優位性、参入障壁の明確化
- ・ 特許に技術による、他社に真似できない高品質/浮き出し箔加工製品の顧客企業へのアピール力、営業力の向上。
- ・ モノづくり補助金や各種公的支援制度の活用に向けた行政(技術系中小企業支援部門)へのアピール材料の創出。

2. 上記の新規特許出願をコアとした、**知財MIXによるブランディングの推進** (商標制度の活用、新規商品外観の意匠登録等)

⇒ 全国展開に向けた営業活動、アライアンス戦略推進の強化ツールとしての活用する。

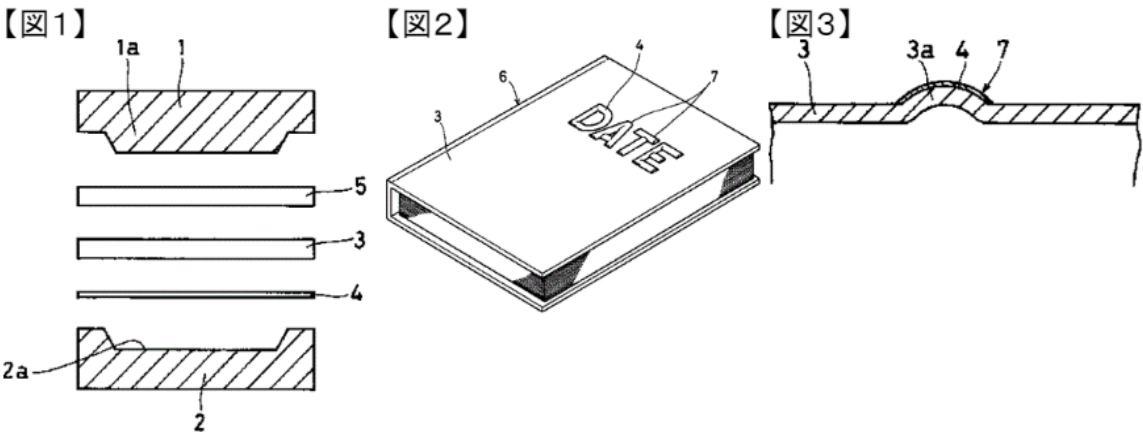
3. 特許出願に開示しない特殊ノウハウは、営業秘密管理規定を策定して厳密に管理する。

企業力強化に向けた知的財産の活用(3)

当社の「浮き出し箔加工」技術のベースとなった先行特許(特許第3081305号)の概要

合成樹脂シートの表面装飾方法			× 抹消(年金不納)
出願	特願平3-272492(1991/10/21)	出願人	井上 竜一郎
公報	特許第3081305号(2000/08/28)	発明者	井上 竜一郎
IPC	B29C 59/02 , B44C 1/165 , // B29L 9:00		
FI	B29C 59/02 Z , B44C 1/165 G		
課題ファクト	1この発明は、合成樹脂シートの表面に施す文字や模様を立体化し、見栄えを良くして装飾性を向上させることができる合成樹脂シートの表面装飾方法を提供することを課題としている。 2ホットスタンピングによる文字や模様は、合成樹脂シートの表面に金属箔を転写しただけであるため、平面的な仕上がりとなり、見た目の変化にとぼしく、装飾的な効果が低いという問題がある。 3以上のように、この発明によると、合成樹脂シートの両面に箔と絶縁物を重ね、これを凸版と凹版で挟んで高周波を印加するようにしたので、合成樹脂シートの表面に文字や模様を膨出成形することができ、しかもその表面に箔を接着させることができるため、箔の光沢を生かした立体感のある文字や模様を安価に形成でき、合成樹脂シートを外装に用いた各種製品の装飾性を大幅に向上させることができる。		

(57)【特許請求の範囲】
【請求項1】 合成樹脂シートの一面側に箔と他面側に絶縁物を重ね、これを凸版と凹版で挟んで加圧した状態で凸版と凹版の間に高周波を印加し、凹版の刻印形状に合成樹脂シートの表面を膨出させ、この膨出部分の表面に箔を接着させることを特徴とする合成樹脂シートの表面装飾方法。



- 【図面の簡単な説明】
【図1】 表面装飾方法の説明図
【図2】 装飾文字を形成したアルバムの斜視図
【図3】 同上要部を拡大した断面図
- 【符号の説明】
1 凸版
2 凹版
3 合成樹脂シート
3 a 膨出部分
4 箔
5 絶縁物

企業力強化に向けた知的財産の活用(4)

保有知財の分析

(当社が新規に開発した「発泡シートを基材とした浮き箔加工」技術について、先行特許との対比)

1. 先行特許技術の問題点、課題

(3)加工時の熱伝導及び加圧が一定でないため、箔飛び等が起こる。

2. 問題点、課題を解決するために当社で開発した技術と効果

(3) 技術3 ウェルダー機を旧型から新型に変更し、加工温度と加圧を安定させたことにより箔飛びが激減した。
効果2 高品質な浮出し箔加工が安定的に行えるようになり、歩留まりが格段に向上した。

企業力強化に向けた知的財産の活用(5)

ブランディングの推進における当社のコンセプトワーク(経営者ヒアリングを参考に作成)

1. ブランド・アイデンティティの確立

(1) 当社の社会的存在意義

「高品質の塩ビ加工品を世の中に広めていくとともに、安心・安全と環境をテーマにしたモノづくりを目指す。」

(2) 当社（および製品/商材）をどう捉えて欲しいか

当社の製品は主に販促品として利用されており何かの附属品としてのイメージが強い。

販促品であっても消費者が欲しがるもの、気に入って使用していただける価値の高い製品を提供していきたい。

(3) 3～5年後にあるべき当社の姿、目標(事業内容、業績目標等を含む)

黒字体質を定着させる。

品質・納期に特化した体制を築き、顧客からの信頼を生み続ける会社。社員が誇りを持って働ける会社。

2. 顧客、業界、社会に「刺さる言葉」の発明

(1) 当社の「思いと魅力」、「信頼・信用/企業力」を社内外の人間に直感的にイメージさせる「言葉」を創出する。

創業64年の社歴で培ってきた信用、信頼と、塩ビ加工品に関する業界屈指の開発力・技術力の高さを併せて、直感的にイメージしていただける「言葉」の創出に向けて、全社で検討する体制を整えていく。

(2) 当社製品の「付加価値、魅力、機能、信頼・品質」を顧客に直感的にイメージさせ、購買意欲を誘起させる商品名を創出する。

当社の開発力、技術力を具現化した旗艦製品である「浮き箔加工製品」について、高技術、高品質、高級感を直感的にイメージしていただける「言葉」を創出し、商標登録出願を行う準備を進めていく方針である。

経営戦略策定に向けて

経営戦略策定に向けた当社の注目点

1. 現社長への事業承継、会計事務所の変更を契機とした経営改革の奏功

- (1)現社長への事業承継と会計事務所の変更を契機とした、生産現場レイアウトの改善、製造工程の見直し、原材料管理の視覚化等をはじめとする経営改革の断行により、企業体質と収益性が根本的に改善されていることが確認できた点は本プロジェクトにおける大きな成果の一つである。
- (2) 企業体質と収益性の根本的な改善により、長年の経営課題であった累積損失の解消も見えてきており、金融機関の与信が向上し、取引先や公的機関からの信頼も大きく向上している。

2. 塩化ビニル加工に関する開発力、技術力の高さ

- (1)旧態依然の技術に甘んじている企業が大多数を占める塩化ビニル加工業界において、当社は製品開発と技術力の向上への努力を継続してきた。そして、その努力の成果が製品品質の向上と「発砲シート浮き箔加工技術」の開発といった形で結実してきており、製品付加価値の向上と差別化に大きく貢献している点を確認できたことも本プロジェクトの大きな成果である。
- (2)原材料価格の高騰に対応した製品価格の改定において、製品品質の高さが顧客企業から評価されて価格交渉の奏功に大きく貢献している点は、当社の開発力と技術力の高さの証左である。

更なる企業価値向上に向けて(1)

1. 「新生サン・ゼロ」としての中期事業計画の策定

- (1)現社長を軸とした経営体制の定着、経営改革の断行による企業体質と収益性の根本的な改善の実現を契機に、「新生サン・ゼロ」として将来を見据えた中期事業計画を策定する。
- (2)中期事業計画を活用して、経営改革を奏功させた当社の現状と、研究開発や設備投資計画等も盛り込んだ将来展望を社内外に積極的に発信し、役職員の意識を向上させるとともに、金融機関や公的機関の当社への理解を深耕させ、資金調達枠の拡大や補助金の獲得等、各種支援機能を有効に活用していく体制を整えていく。

2. 知財制度を活用した技術優位性の明確化、知名度向上と業容拡大戦略の推進

- (1)製造工程の効率化等の企業内部の経営改革に奏功した次のステップとして、顧客企業やパートナー企業、金融機関、公的機関を含めた外部のステークホルダーに対して、当社本質的強みである開発力と技術力に対する理解を深耕させ、売上高の拡大につなげる方策を策定し、中期事業計画に組み入れて実行していく。
- (2)営業力を強化し、売上高の拡大につなげていくのに際し、新規に開発した「発泡シートを基材とした浮き出し箔加工」技術の特許化参入障壁の構築、技術力の高さと高付加価値のアピール、および知財MIXを活用したブランディングの推進により情報発信力を強化を進めていく。

更なる企業価値向上に向けて(2)

- (2) 上記のデータ分析、技術内容の特定については、社内での検討に加えて、本プロジェクトに参画した島根銀行等の親密金融機関等を通じて、「公益財団法人しまね産業振興財団」や「INPIT島根県知財総合支援窓口」等の公的機関の支援を得て行うことも検討する。必要に応じて、鈴木国際特許事務所への支援要請を行う方針である。

4. 知財MIXを活用したブランディングの推進について

- (1) 当社のブランドアイデンティティ、すなわち「創業64年の社歴で培ってきた信用、信頼」と「塩ビ加工品に関する業界屈指の開発力・技術力の高さ」とを併せて直感的にイメージしていただける「刺さる言葉」の創出に向けて、社内定期的にディスカッションする場を設けるなど全社的な検討体制を整え、実行していく方針である。
- (2) 当社の開発力、技術力を具現化した旗艦製品である「浮き箔加工製品」について、高技術、高品質、高級感を直感的にイメージしていただける「刺さる商品名」を創出し、商標登録出願を行う準備を進めていく。
- (3) 「発泡シートを基材とした浮き出し箔加工」技術の特許化による開発力、技術力のアピールと併せて、「刺さる言葉」、「刺さる商品名」を営業をはじめとする企業活動全体に積極的に活用してブランドイメージの定着させ、顧客企業をはじめとするステークホルダ全般に当社の信用と信頼、高品質、高技術力を想起させる機会を増大させることで売上拡大に繋げていく、ブランディング活動を積極的に進めていく。

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、特許庁の許諾なく利用できますが、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。

ご利用にあたってご不明点がある場合には、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）

<https://www.jpo.go.jp/toppage/about/index.html>

2. ※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。
3. 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ございます。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。
4. 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。
5. 個別の報告書に対する問い合わせについては、2025年3月までは受託事業者が対応いたします。また、2025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）。