

ナカムラマジック株式会社

R 6 知財ビジネス報告書

作成者：明和総合特許デザイン事務所

弁理士 藤掛 宗則

企業概要

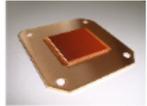
会社名	ナカムラマジック株式会社
法人番号	7100001019683
所在地	長野県上伊那郡箕輪町三日町493-1
設立	昭和37年7月20日
資本金	7,500万円
代表者	代表取締役 宮原 友保 (会長兼社長)
事業内容	金属塑性加工事業 (精密金型設計・製作、精密プレス部品加工) 精密製品組立事業 (先端技術製品・プレス部品一貫組立) 省力化機械設計製作 (精密プレス部品加工の周辺装置の設計製作) 附帯する各種研究開発 (R&D)
企業理念	私たちは物づくりを通して、お客様・社員・地域の人々との間に、永続的な信頼関係をつくり続けます。
経営方針	1. 私たちはお客様に、感動を与える製品・サービス・情報を提供する事で、なくてはならない存在であり続けます。 そのために、マネジメントシステムの継続的改善に取り組みます。 2. 私たちは日々の生産・販売活動を通して、常に創造性を発揮し、得られた成果に対し、喜びと生きがいを共有し続けます。 3. 私たちはナカムラマジック株式会社の一員であるという自覚と誇りを持ち、法規制を遵守し、地域において信頼される存在であり続けます。
ウェブサイト	https://www.nakamuramagic.co.jp
知財	当社は、他に追従を許さない独自の優れた塑性加工技術を保有しており、それらを具現化した製品であるマジックヒートシンクは、高アスペクト比、狭ピッチで、小型でも熱放散面積が大きく、薄い底厚、小型軽量に適する。熱源を構成する部品にフィンを直接成形することも可能で、かかるヒートシンクの製法、製品構成・形状について複数の特許権、意匠権を保有している。また、自社開発品のマジックゼーバック、マジックペルチェも拡販中である。

当社の主たる製品群

事業実績／年商 743百万円（全体）

Nakamura **MAGIC**

「ナカムラマジック」は私たちが開発した技術とノウハウを14工法にまとめた総称です。「機械加工でしかできなかった部品」、「機械加工でさえ困難であった部品」、「一体成形は不可能とされていた部品」のプレス加工を実現してきました。ナカムラマジックは、長年にわたり蓄積された技術と知識の結晶であり、時代の先端を走る製品開発やヒット商品の安定した生産を支える加工技術の成果も象徴しています。



No.1 オーロラフィン

究極アスペクト比の微細フィン一体成形



No.5 アモルファス金属打抜き

高硬度で薄い難加工材の高精度打抜き



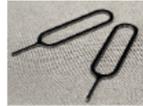
No.9 精密冷間鍛造

従来機械加工やダイカスト等で行っていた高精度部品をプレス加工で行う



No.13 高精度パネ

特殊板パネや高精度パネを加工



No.2 ミラーフィニッシュ

プレス加工のみでセン断面を鏡面打抜き



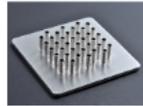
No.6 非金属・多層板高精度打抜き

ゴム・樹脂・フィルム及び金属板を含む多層板の高精度打ち抜き



No.10 精密コイニング

機械加工では難しい凹凸形状の部品を安定した精度で加工



No.14 精密軸成形

1枚板から軸を複数軸づくり、エアリークのない軸を成形



No.3 チャージブランピング

ファインブランピングと同等レベルの加工を一般プレスで行う



No.7 精密アール成形

プレス打抜き断面をR型に成形



No.11 精密複合絞り

精密絞りと同時に鍛造等の複合加工で一体化



No.4 テーパーカット

プレス打抜き端面に均一で均質なストレートの長いテーパ面を形成



No.8 精密両面ダレ成形

プレス打抜きのバリを発生させない

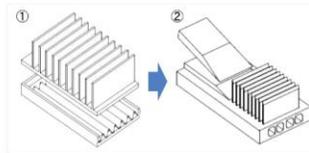


No.12 シェーパーカット

一体成形で軸立ての切り起こし(切削)、成形、絞りを一貫一体部品化

ナカムラマジックの提案

オイル流路を射出加工で形成した材料に直接フィン形成するよう顧客から提案があった。そこで私たちは、アルミなどの金属板の表面に冷間プレスで冷却フィン連続成形するために、独自技術である「オーロラフィン工法」を用いた専用加工機を開発した。オーロラフィン工法は切削など他の工法に比べ、フィンやフィン底面ベースの厚さを大幅に薄くできるのが特徴である。専用加工機を通して冷媒多穴管上の余白の無垢材部分を直接プレス成形するため、切り屑も出さず素早く加工が可能である。



①従来技術

⇒エンジンオイルの流路となるケース内にコルゲートフィンを取め、その上に空冷用のフィン載せて一体にロウ付けする。

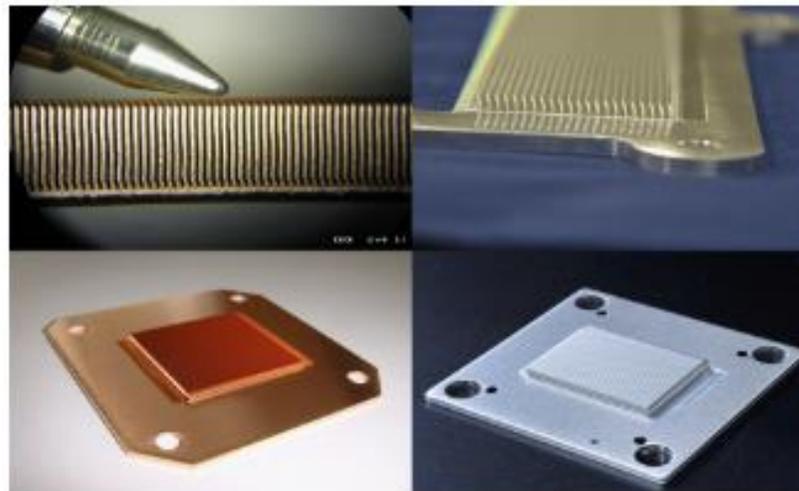
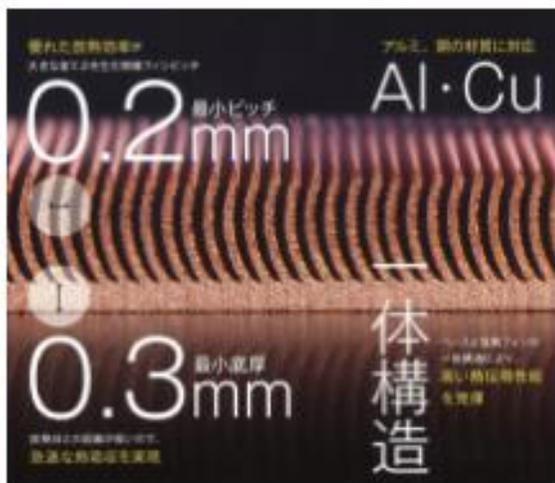
②新技術

⇒予めエンジンオイルの流路を構成した射出成形材料に、直接フィン形状を形成することでヒートシンクの一体成型を図る。



独自開発したオーロラフィン加工専用機。フィン間の幅を切削加工より狭められるため、多フィン化により冷却面積を増やされる。現在、最大で板材長2.5メートルまでのフィン連続成形が可能。

本報告書に係る対象製品 マジックヒートシンク®



EV自動車マーケット

航空機・宇宙マーケット

主な電動化製品



- ① 自動運転CPU冷却
- ② HUD冷却
- ③ ECU冷却
- ④ Lidar冷却
- ⑤ 搭載バッテリー冷却
- ⑥ インバーター冷却
- ⑦ 高輝度LED冷却
- ⑧ モーター

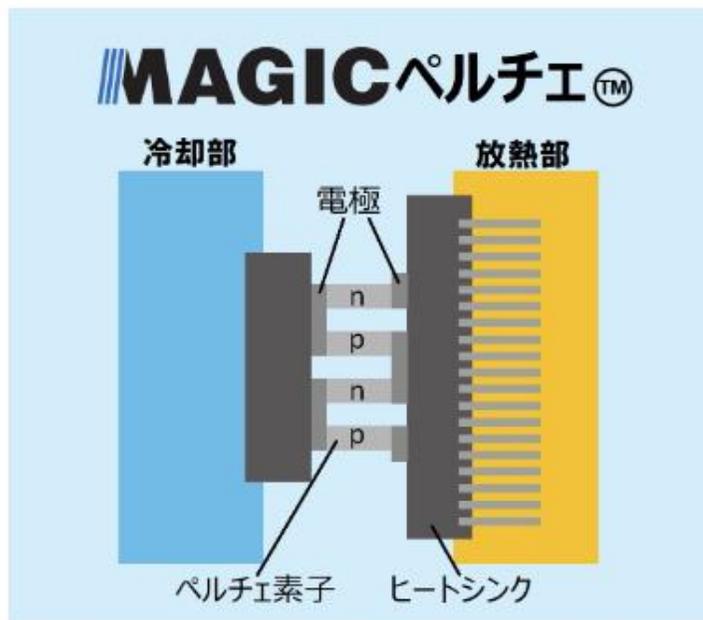


- ① 電動化対応の半導体冷却
- ② エンジンオイル冷却
- ③ 室内空調冷暖機

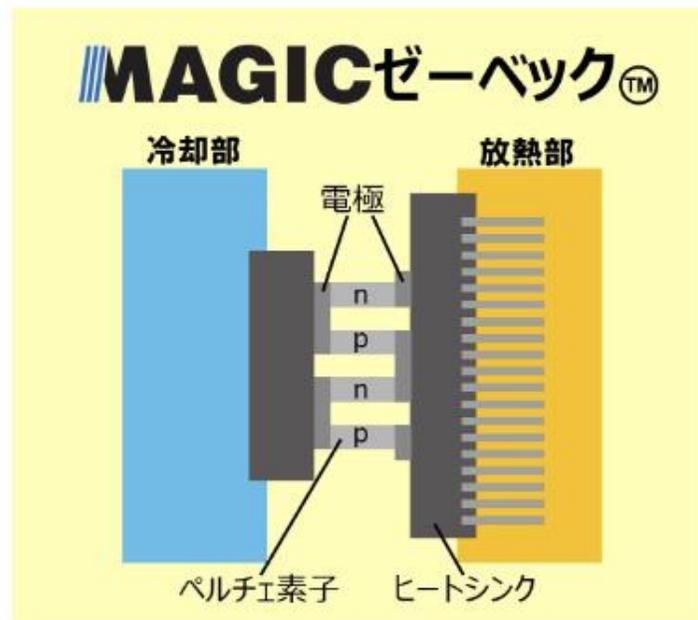


※ マジックヒートシンク®の採用にあたり、顧客の製品仕様に応じた最適化開発（冷却スペックを満たすもの）が必要であり、いわゆる「部品」として流通にのるものではない。

ユニット化製品の自社開発例 熱・電力変換ユニット



消費電力大幅削減



発電量大幅増

マジックヒートシンクを装着する事により、大幅に表面積が増加します。これによりペルチエ素子の高効率化が実現可能となり、ペルチエ・ゼーベックのどちらでも利用することが可能となる。

この新しい取り組みは、地球温暖化対策の一環として、二酸化炭素（CO₂）の排出削減に積極的に貢献することを目指しています。特に、効率的にエネルギーを変換しながらCO₂排出を最小限に抑える発電システムへの需要が高まっています。そのため、弊社はマジックヒートシンクを活用して、熱を電力に変換するユニットを開発。この技術により、カーボンニュートラル（脱炭素）への貢献に努めていく。なお、本製品は2024年5月15日付の日刊工業新聞（7面）に掲載された。

本報告書に係る対象製品 アモルファスモータコア打ち抜き加工技術



・地球環境の悪化により…

モータは世界の電力使用の約40%を占める



・モータの効率向上

鉄心の材料を通常の鉄からアモルファス合金に変えることで鉄損を約1/10にできる

鉄心の構造
薄い板を何層にも積層し
エネルギー損失を抑制

アモルファス合金

良点

- ・鉄損が通常の金属の1/10
- ・磁界を強化する能力が高い

難点

- ・硬度が著しく大きい
- ・脆性材料である
- ・薄膜材料のみである (約25 μ m)

打抜く際の問題

- ①クリアランス (板厚の5~10%)
- ②工具摩耗



分断不良, 欠落の原因

[従来の課題は抜き加工の刃がもたないこと]

一般的にモータの鉄心に使用されている電磁鋼板に比べて鉄損が1/10と小さなアモルファス合金箔のモータコア (積層タイプ) 用打ち抜き加工において、金型 (刃部) 耐久も100万ショットを可能にする金型製作、打ち抜きプロセス開発に成功した。(試作レベルから量産レベルへと開発継続)

※ マジックヒートシンク®の適用分野「モータ」にアモルファスモータコアを加えることで「モータ」の付加価値向上に寄与することが期待できる。

知的財産概要

「マジックヒートシンク®」に係る特許・関連技術特許を複数保有

(19) 日本国特許庁 (JP)	(12) 特許公報 (B2)	(11) 特許番号 特許第4888721号 (P4888721)
(45) 発行日 平成24年2月29日 (2012. 2. 29)	(24) 登録日 平成23年12月22日 (2011. 12. 22)	
(51) Int.Cl. H01L 23/36 (2006.01) H05K 7/20 (2006.01)	F I H01L 23/36 Z H05K 7/20 D	
請求項の数 4 (全 11 頁)		
(21) 出願番号 特願2007-192707 (P2007-192707)	(73) 特許権者 391039601 中村製作所株式会社 長野県上伊那郡箕輪町三日町 4 9 3 - 1	
(22) 出願日 平成19年7月24日 (2007. 7. 24)	(72) 発明者 宮原 英行 長野県岡谷市本町 4 - 1 - 4 中村製作所株式会社内	
(65) 公開番号 特開2009-32755 (P2009-32755A)		
(43) 公開日 平成21年2月12日 (2009. 2. 12)		
審査請求日 平成22年5月17日 (2010. 5. 17)	審査官 石野 忠志	
最終頁に続く		

(54) 【発明の名称】 板状のフィンを有する放熱器の製造方法

(57) 【特許請求の範囲】

【請求項 1】

熱伝導率が良好なアルミニウムや銅等の金属板と、移動方向の先端側に刃部が形成された掘り起こし工具とを備え、上記金属板と上記掘り起こし工具とを所定の角度を有した状態で相対移動させて、上記掘り起こし工具の刃部により上記金属板を掘り下げることにより、板状の放熱フィンを一括に起立形成すると共に、上記放熱フィンの起立形成によって形成された被加工面よりも形成ピッチ分の上流側から、上記金属板と上記掘り起こし工具とを相対移動させ、上記掘り起こし工具により上記金属板を掘り起こすことにより次の板状の上記放熱フィンを一括に起立形成し、以後掘り起こし工程を順次繰り返して上記金属板に複数の上記放熱フィンを連続して形成する放熱器の製造方法であって、

上記金属板と上記掘り起こし工具とを所定の角度を有した状態で上記金属板の一端側よりも離れた所定位置に上記掘り起こし工具を挿入し、基部が上記金属板に連結した小寸な複数枚の小形フィンを順次形成し、

上記掘り起こし工具の刃部が所定の深さに達した後は、上記被加工面よりも形成ピッチ分の上流側から上記金属板と上記掘り起こし工具とを相対移動させて板状の上記放熱フィンを一括に起立形成するフィン形成工程を順次繰り返して上記金属板に複数の上記放熱フィンを連続して形成することを特徴とする板状のフィンを有する放熱器の製造方法。

【請求項 2】

複数枚の上記小形フィンは、上記金属板の一端側よりも離れた所定位置から上記放熱フィンの位置まで順次高さを大きく形成した請求項 1 に記載の板状のフィンを有する放熱

- ・特許第4888721号「板状のフィンを有する放熱器の製造方法」(単独)
 - ・特許第5057221号「放熱部付き金属ベースプリント基板及びその製造方法」
 - ・特許第5435428号「箔状放熱フィンを備えた放熱器及びその形成方法」
 - ・特許第7343166号「ヒートシンクの製造方法及びヒートシンク」
- 他 出願中 (未公開) 1 件、審査中 3 件あり (共同出願案件含む)

・意匠登録1650700号「放熱器」

・商標登録第6286134号「Nakamura MAGIC」 他

AS IS ビジネス状況と課題

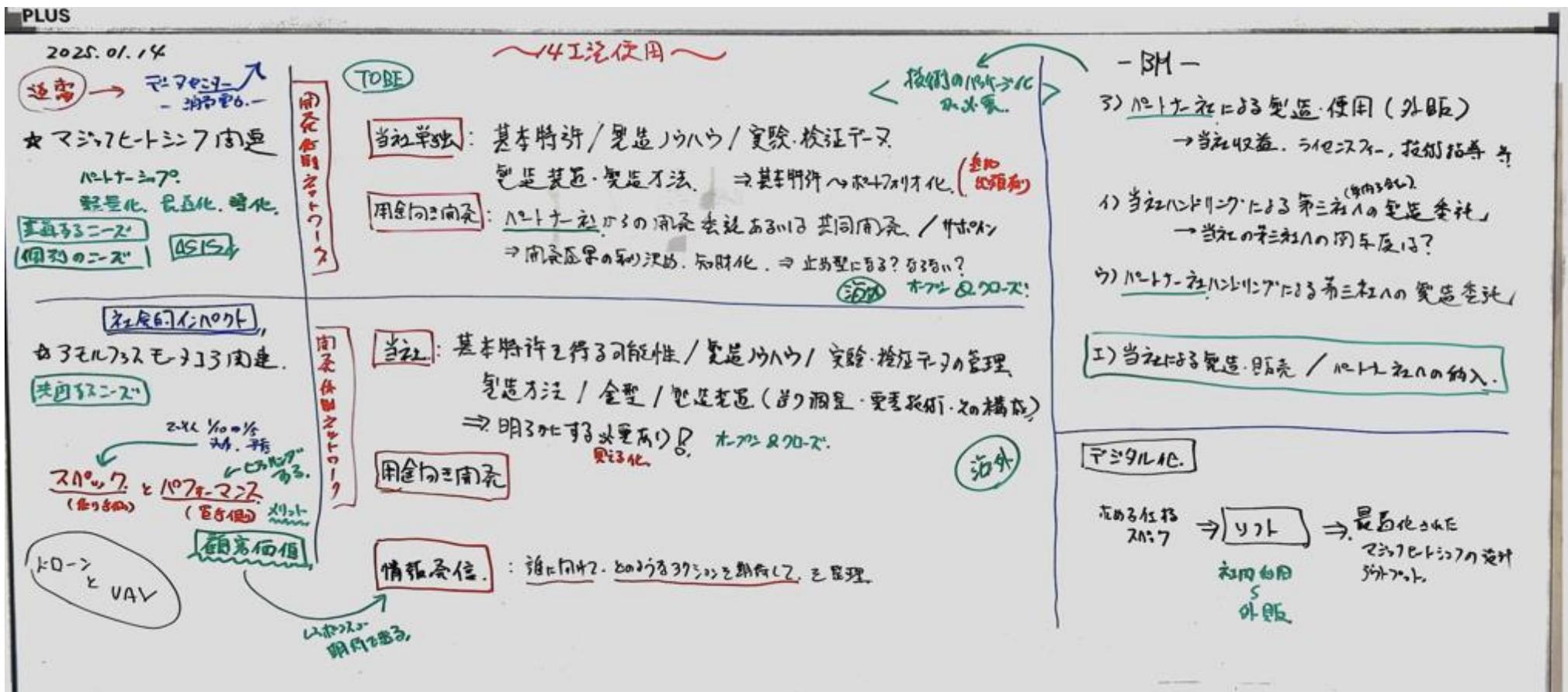
◇ 当社が認識する知財の強み（応募資料より抜粋）

プレスや切削等の精密金属加工をはじめとする14の高度な塑性加工技術を『ナカムラマジック®』と称し、当該技術を駆使して、電子機器、自動車、半導体、航空機等の分野に精密部品を供給している。特に、複数の特許権が関与する放熱板『マジックヒートシンク®』は、大手企業に採用されると共に、各種受賞（超モノづくり部品大賞／日本力賞、NAGANOものづくりエクセレンス、関東地方発明表彰「関東経済産業局長賞」等）に代表されるように高く評価されている。

◇ 強みと認識している理由とニーズ（応募資料より抜粋）

当社は、他に追従を許さない独自の優れた塑性加工技術を保有しており、それらを具現化した製品であるマジックヒートシンクは、高アスペクト比、狭ピッチで、小型でも熱放散面積が大きく、薄い底厚、小型軽量に適する。熱源を構成する部品にフィンを直接成形することも可能で、かかるヒートシンクの製法、製品構成・形状について複数の特許権、意匠権を保有している。

◇ 討議・整理事項 ~ 検討対象製品・技術



- 1) マジックヒートシンク® 関連事業
- 2) アモルファスモーターコア打ち抜き技術関連事業

◇ 当社が認識する事業上・知財上の課題

- ・顧客からの加工開発能力、高品質への信頼が厚い。また、当社のフィン成形技術は生産性に優れ、製造工程における顕著なCO2削減効果（対従来工法比で74%削減）もあり、カーボンニュートラルの実現に資する。
- ・**自社技術の市場価値を見極めたい**。事業展開分野の指針及び当社マジックヒートシンクをベースにした顧客製品への適合のための**共同開発先のさらなる模索**が課題。さらに、**製造面についてはボリューム対応などを念頭に自社・外部での製造など製造自由度を確保したい**。

◇ 課題解決の方向性

- ・当社単独基本特許あり／製造ノウハウ／実験・検証データ／製造方向／製造装置などあり。権利の存続期限を踏まえた基本特許等のポートフォリオ化／パッケージ化が必要（ライセンスアウトの可能性も視野に入れたもの）
- ・顧客製品向き開発：パートナー社からの開発委託あるいは共同開発（顧客製品への実装開発）⇒ 成果の取り決め／止型になる・ならない判断。

・ビジネスモデル

- ア) パートナー社による製造・使用（外販）⇒ 当社収益 ライセンスフィー・技術指導
 - イ) 当社ハンドリングによる第三社の製造委託
 - ウ) パートナー社ハンドリングによる第三社の製造委託
 - エ) 当社による製造・販売
- … ア)～エ) のいずれであっても対応できるようにしたいとの意向。

◇ 当社が認識する事業上・知財上の課題

- ・自社技術の市場価値を見極めたい。(ニーズ探索)

⇒ 広く当社開発技術との対比／FTO、利用抵触、独自化可能な技術差分の有無などを具体的に検討する必要あり。

- ・消費電力低減等の効果と製品コストとを比較し、どのような品目・マーケットであればイン可能かの探索が必要(要求仕様～追加開発)

・製造面についてはボリューム対応などを念頭に自社・外部での製造など製造自由度を確保したい。

◇ 課題解決の方向性

- ・当社単独で基本特許を得る可能性を探る／製造ノウハウ／実験・検証データの管理／製造方法／金型／製造装置(送り調整などの要素機構／プレス機)及びFTOチェック。
- ・顧客用途向き開発：パートナー社からの開発委託あるいは共同開発⇒成果の取り決め／止型になる・ならない判断。

・ビジネスモデル

- ア) パートナー社による製造・使用(外販) ⇒ 当社収益 金型提供およびライセンスフィー 技術指導
 - イ) 当社ハンドリングによる第三社の製造委託(金型貸与、技術指導)
 - ウ) パートナー社ハンドリングによる第三社の製造委託(金型貸与、技術指導)
 - エ) 当社による製造・販売
- … ア)～エ)のいずれであっても対応できるようにしたいとの意向。

参考) アモルファスモータコア打ち抜き技術関連 市場環境

アモルファスコアは、モーターの効率や性能を向上させるために非常に重要な材料です。アモルファスコアは、高い電気伝導率と優れた熱伝導率を持っており、これによりモーターの効率が向上します。また、アモルファスコアは軽量であり、モーターの重量を減らすことができるため、エネルギー効率がさらに向上します。

さらに、アモルファスコアは耐久性が高く、長期間にわたって安定した性能を発揮するため、モーターの寿命を延ばすことができます。これにより、メンテナンスコストの削減にも寄与します。

アモルファスコアの利用により、モーターの性能向上だけでなく、エネルギー効率の向上やコスト削減にも貢献しています。

アモルファスコア市場は急速に成長しており、2023年の市場規模は数十億ドルに達しています。2025年から2032年にかけては、年平均成長率（CAGR）が約13.2%と予測されています。**特に電カトランスフォーマーや電動機の分野での需要が高まっており**、エネルギー効率の向上やコスト削減を実現するためにアモルファス材料の利用が進んでいる。

さらに、環境意識の高まりに伴い、**持続可能な製品開発へのシフト**も市場の重要なドライバーとなっています。アジア太平洋地域、特に中国が市場成長を牽引しており、中国市場のシェアは約25%と見込まれている。

アモルファスコア 市場規模・予測 2025 – 2032

<https://pando.life/article/557052>

SWOT

SWOT分析

内部環境

強み Strength

- ・マジックヒートシンク®事業は、N社グループ、P社グループ、A社グループなど大手企業を顧客にもつように、加工開発能力、高品質への信頼が厚い。
- ・単独で基本特許を有している。
- ・高いスキルを有する研究開発人材や知財対応経験者の存在。

弱み Weakness

- ・顧客製品の仕様に応じた開発（顧客製品への実装開発）があるため収益化までの時間を要する。

外部環境

機会 Opportunity

- ・顧客製品の小型化、軽量化やコストダウンに通じるとともに、環境対策の面からもニーズを満たす技術・製品が求められている。
（マジックヒートシンク®は従来品と比べて製造時のCO2排出量が74%少ない）

脅威 Threat

- ・技術に関し競争社が存在する。（モータコア）
- ・基本特許の存続期限が近い。（ヒートシンク）

TO BE 課題解決の方向性

◇ マジックヒートシンク® 関連事業

- ・ライセンスアウトビジネスも念頭においた特許ポートフォリオ、技術パッケージ化、ノウハウ管理などを含む知財化戦略の検討が必要と思われる。
- ・製造自由度の確保の面で共同開発（顧客製品への実装開発）における成果・知財の扱いにつき契約の面から検討整理が必要と思われる。

◇ アモルファスモータコア打ち抜き技術関連事業

- ・顧客探索／ニーズ探索（特に製品単価を吸収可能な市場／オーバースペック扱いを避けるため）のためのアプローチとFTO調査の検討が必要と思われる。また、積層打ち抜きなどコスト対メリットを高める技術開発の検討が必要と思われる（量産効果の探求、顧客製品のTCOの視点でコスト対メリットをはかる）。
- ・ライセンスアウトビジネスも念頭においた特許ポートフォリオ、技術パッケージ化、ノウハウ管理などを含む知財化戦略の検討が必要と思われる。



総論：当社が想定するビジネスモデルに則った技術・知財のオープン＆クローズ戦略のさらなる精緻化／先使用权（抗弁）への対応など検討が必要と思われる。

ライセンスアウトビジネスも念頭においた技術のパッケージ化（技術を他社に提供する際に、その技術を効果的に活用できるようにまとめて提供する）を図るための切り口例

- 1) 技術の評価と選定：自社の技術を評価し、顧客製品にとって価値がある技術・ノウハウ等を選定する。
- 2) ライセンス契約の作成：ライセンス契約を作成し、ライセンス料や使用条件を定める。

C f 技術の評価の観点

技術の価値評価

- ・市場における需要：提供しようとしている技術が市場でどれだけ需要があるかを確認する。（次項参照）
- ・独自性：他社の技術と比較して、どれだけ独自性があるかを評価（相対評価／FTO調査）する。
- ・利用可能性：技術がどれだけ実用的で、顧客が容易に利用できるかを確認する（コスト／TCO）。

技術の利点と欠点の分析

- ・長所：技術の強みや、競争優位性をもたらす要素を特定する。顧客価値の観点からもアプローチする。
- ・短所：技術の弱点や改善が必要な部分を洗い出す。顧客価値の観点からもアプローチする。

技術の成熟度

- ・技術がどの程度完成しているか（エントリ・リタイア）、さらなる開発や権利化が必要かを評価する。
（基本特許＋関連特許、ノウハウ群によるポートフォリオ化）

◇ マジックヒートシンク® 関連事業

◇ アモルファスモータコア打ち抜き技術関連事業

・ユーザーインの思考（対部品メーカーや対セットアップメーカー／完成品メーカーなどセグメント別・課題別など細分化）で情報発信を展開し、当社技術の認知度を高めて、顧客にとっての必要性・有用性の理解を促し、パートナーシップ化を促進するための取り組み検討が必要と思われる。また、マジックヒートシンクとアモルファスモータコアの組み合わせ効果の検証も必要と思われる。

マジックヒートシンク®の認知向上と理解増進を図るアプローチの検討

当社アモルファスモータコア打ち抜き技術の認知向上を図るアプローチの検討



総論：ニーズ喚起の程度が市場価値を見定める一つのポイントとなるため、「顧客の視点で技術（の価値）を伝える」という観点からの種々情報発信の取り組み検討が必要と思われる。

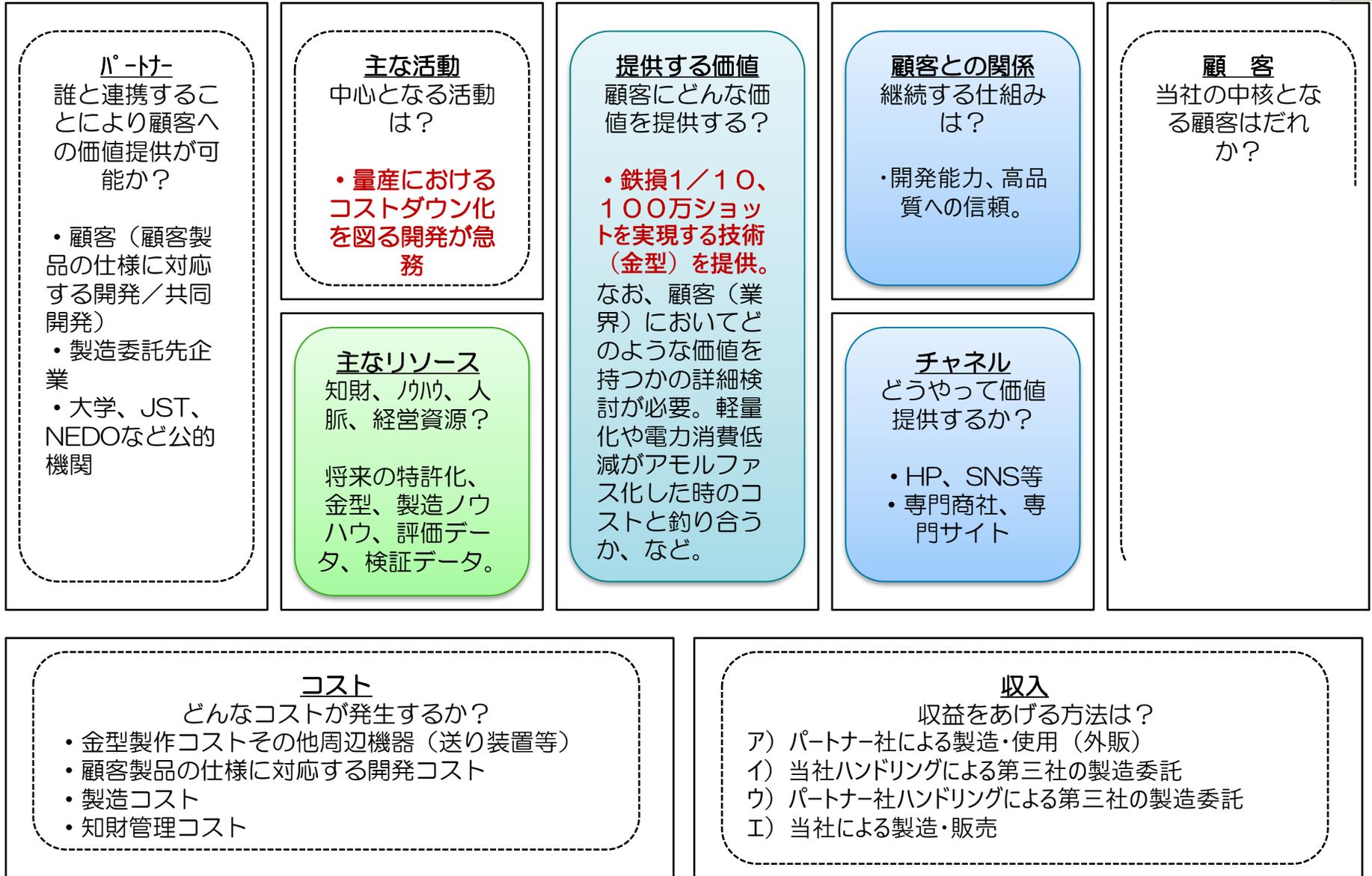
B2B（企業間取引）における当社技術の認知向上、理解増進を図るための切り口例

- 1) コンテンツマーケティング：ホワイトペーパー、ケーススタディ、業界レポート、ブログ記事などの質の高いコンテンツを制作し、当社の専門知識や実績を示す。
- 2) 業界イベント・展示会参加：業界関連のイベントや展示会に参加し、直接顧客やパートナーにアプローチする。ブースを設置したり、セミナーを開催したりすることで当社技術の強み・魅力の認知度を高める。
- 3) ウェビナー・オンラインセミナーの開催：（部品・完成品）業界に関する知識や最新のトレンドを共有するためのウェビナーやオンラインセミナーを開催し、潜在顧客やパートナーとつながる。
- 4) LinkedInなどのプロフェッショナルなSNS活用：LinkedInをはじめとするプロフェッショナルなSNSプラットフォームを活用し、当社の最新情報や業界動向を発信する。特定のターゲット層にリーチしやすい。
- 5) 顧客の成功事例の紹介：成功事例や顧客の声を紹介することで、実績と信頼性をアピールする。実際のケーススタディやインタビューを通じて当社技術の強み・魅力を伝える。

※ 省力・少人化、エコ、CO2排出量、SDGsなどの社会課題解決に通じることをアナウンスする。

※ 当社アモルファスモータコア打ち抜き技術に固有の名称を与えて商標登録し差別化を図る。

<p>パートナー 誰と連携することにより顧客への価値提供が可能か？</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客（顧客製品の仕様に対応する開発／共同開発） 製造委託先企業 大学、JST、NEDOなど公的機関 	<p>主な活動 中心となる活動は？</p> <ul style="list-style-type: none"> 知財管理。 関連技術（特許技術）を含めパッケージ化した技術提案。 <p>主なリソース 知財、ノウハウ、人脈、経営資源？</p> <ul style="list-style-type: none"> 特許、ノウハウ、各種実験・検証データ、評価方法、評価データ。 	<p>提供する価値 顧客にどんな価値を提供する？</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工開発能力、高品質への信頼が厚い。 高アスペクト比、狭ピッチで、小型でも熱放散面積が大きく、薄い底厚、小型軽量のヒートシンクの提案及び顧客製品の仕様に対応する開発提案。 	<p>顧客との関係 継続する仕組みは？</p> <ul style="list-style-type: none"> 開発能力、高品質への信頼。 <p>チャネル どうやって価値を提供するか？</p> <ul style="list-style-type: none"> HP、SNS等 専門商社、専門サイト 	<p>顧客 当社の中核となる顧客はどれか？</p> <ul style="list-style-type: none"> センサー分野、自動車、スパコンAI用サーバー、航空機、モータなどの産業分野企業。
<p>コスト どんなコストが発生するか？</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客製品の仕様に対応する開発コスト 製造コスト 知財管理コスト 		<p>収入 収益をあげる方法は？</p> <ol style="list-style-type: none"> パートナー社による製造・使用（外販） 当社ハンドリングによる第三社の製造委託 パートナー社ハンドリングによる第三社の製造委託 当社による製造・販売 		



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。
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）。