

令和 6 年度 知財金融事業 最終報告会

令和 7 年 3 月 1 3 日（木）

知財金融事業の概要および本年度スケジュール

知財金融事業は、中小企業が持つ知的財産の事業性価値を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を構築することを目的としております

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いる

✓ 上場企業に向けて「コーポレートガバナンス・コード」が2021年6月に改訂

- ▶ 知財・無形資産の投資・活用戦略の情報を開示すべき旨の明記がなされている

✓ より詳しく「知財・無形資産の投資・活用戦略の開示及びガバナンスに関するガイドラインVer.2.0²」2023年3月に策定

- ▶ どのような形で知財・無形資産の投資・活用戦略を開示すれば、投資家や金融機関から適切に評価されるかを示したもの

これを受け多くの上場企業が知財・無形資産の投資・活用戦略の開示に向けた取組を始めている

中小企業を取り巻く課題

経営資源が限られている



ヒト



モノ



カネ



情報

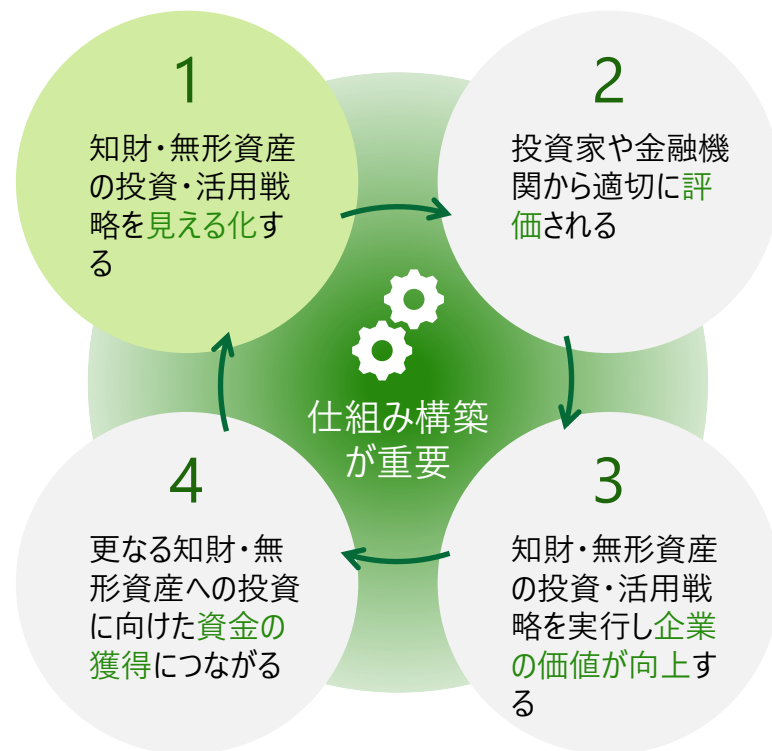
中小企業として

- 多くの中小企業が自力で企業戦略を構築し、開示するまでには至っていない

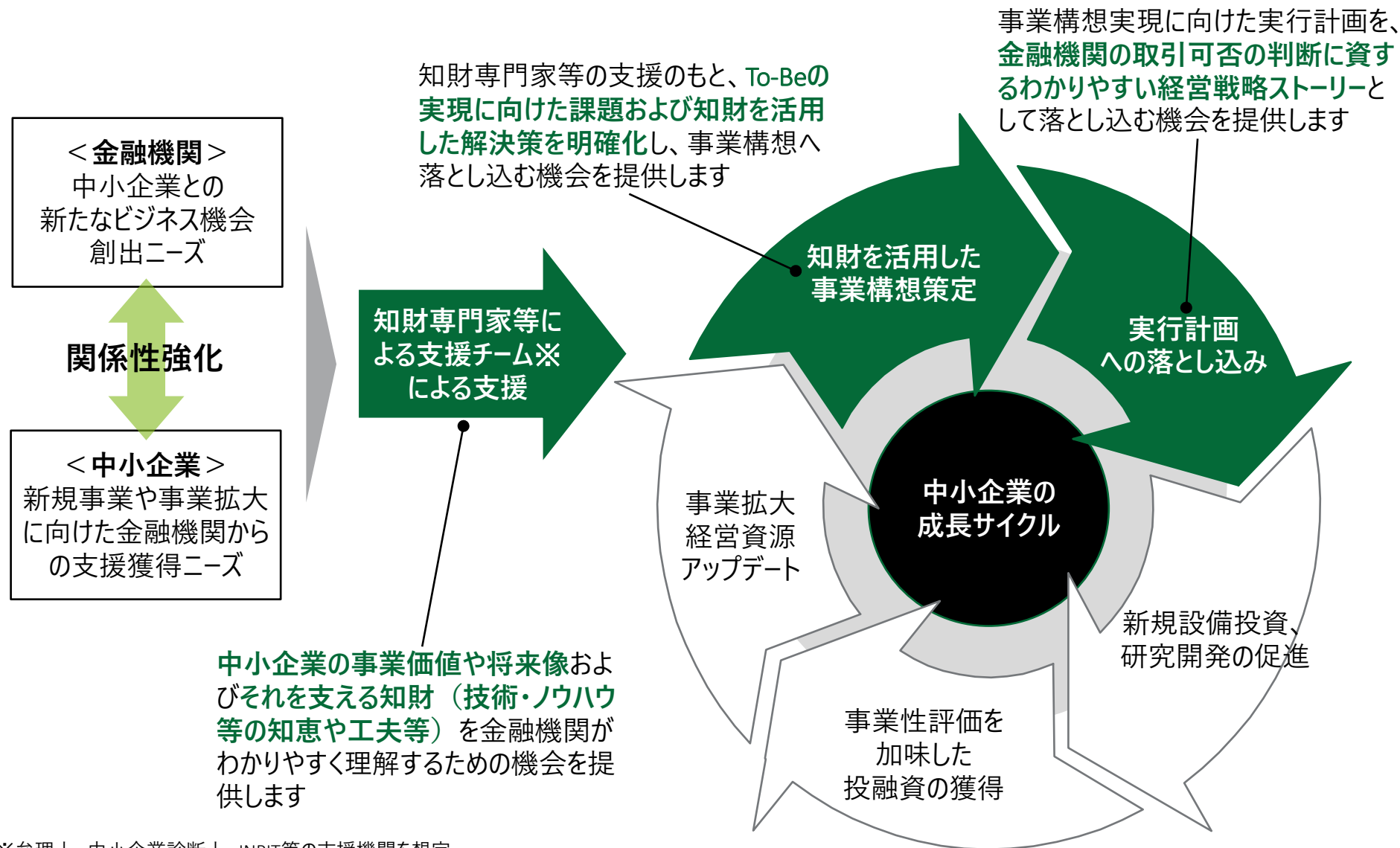


金融機関業界として

- 非財務情報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



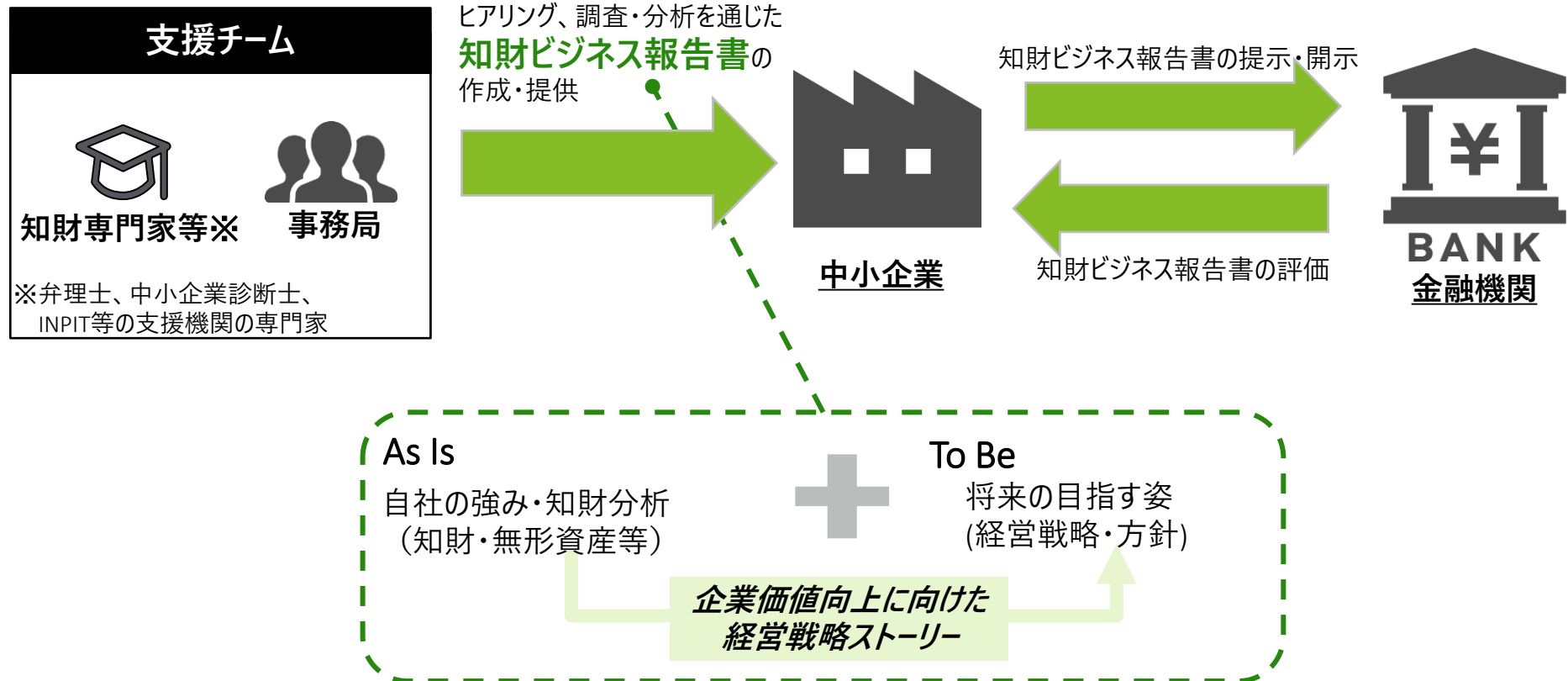
知財金融事業では、中小企業に対し、知財を活用した事業計画へ落とし込む機会を提供することで、金融機関との関係性との関係性強化ないしは企業価値向上を後押しします



※弁理士、中小企業診断士、INPIT等の支援機関を想定

本年度からは、中小企業の企業価値向上に向けた経営戦略ストーリーを描く「知財ビジネス報告書」の作成支援により、中小企業および金融機関を支援しております

知財ビジネス報告書の作成支援スキーム



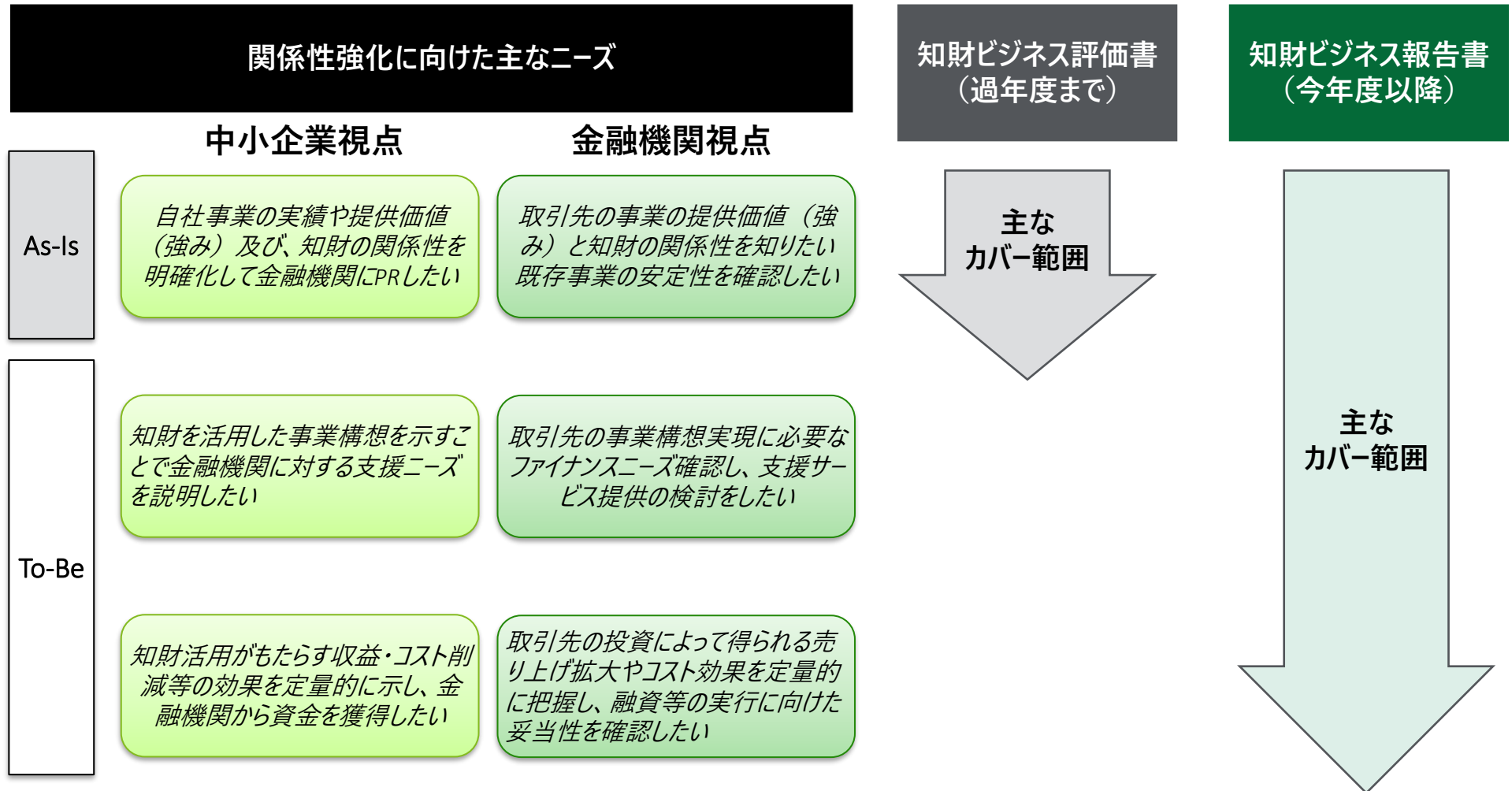
知的財産をどのように生み出してきたか、その知的財産を活用してどのように企業価値向上に繋げていくかのストーリーが読み取れる構成を本年度の基本構成とした

今年度知財ビジネス報告書の基本構成

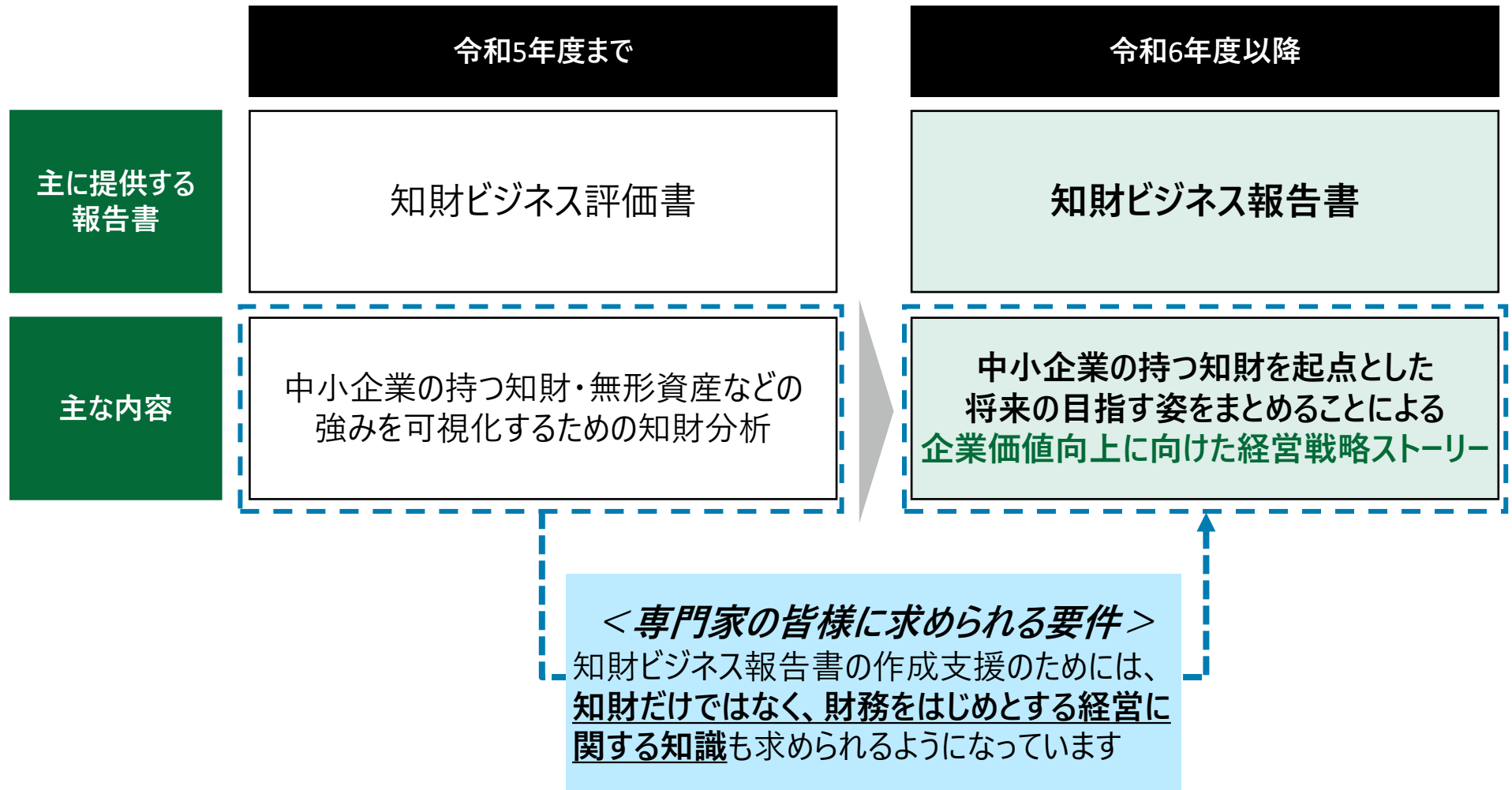
今年度の主な想定作成範囲

#	考え方		項目	概要	狙い	過年度との比較
1	企業価値向上に向けた経営戦略ストーリー	過去 ～現在	企業概要 (As-Is)	事業概要・経営方針	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	○（ほぼ記載あり）
2				事業実績		○（ほぼ記載あり）
3		強み・壁	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）		△（一部記載あり）
4				保有知財の分析・評価		○（ほぼ記載あり）
5		現在 ～将来	現状の ビジネス状況 (As-Is)	事業環境分析（3C分析、SWOT分析等）	現状のビジネスにおける課 題を分析する	△（一部記載あり）
6				現状の課題		△（一部記載あり）
7			知財を活用した 経営戦略策定 に向けて (To-Be)	マーケットイン型での課題解決の方向性、事業目標	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	×（ほぼ記載なし）
8				必要な経営戦略リスト、戦略検討に向けた検討論点		×（ほぼ記載なし）
9				ビジネスモデルキャンパス		×（ほぼ記載なし）
10			知財を活用した 経営戦略 (To-Be)	知財戦略（権利化方針、技術保護方針等）	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	×（ほぼ記載なし）
11				販売・市場開拓戦略（STP分析、マーケット開拓方針等）		×（ほぼ記載なし）
12				量産化・生産性改善戦略（自動化・DX化等）		×（ほぼ記載なし）
13				財務戦略（資金使途、必要金額、調達方法、時期等）		×（ほぼ記載なし）
14			事業（実行） 計画（To-Be）	数値計画、アクションプラン		×（ほぼ記載なし）

知財ビジネス報告書は、過年度までの知財ビジネス評価書に比べ、To-Beへの軸足に重きを置くことで、金融機関、中小企業双方の使い勝手を向上させることを狙っています



To-Beに軸足を置いた知財ビジネス報告書作成を支援する専門家等につきましては、知財分析のみならず、財務をはじめとした経営に関する知識も求められるようになっております



本年度の具体的な取り組みとしては、47件の知財ビジネス報告書の作成支援および、専門家セミナーを実施しました

実施内容	2024年									2025年		
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
公募	準備		公募									
知財ビジネス報告書の作成・評価	知財ビジネス報告書の作成 支援を希望する金融機関・ 中小企業を公募			作成・評価								
専門家セミナー			知財ビジネス報告書の作成・ 提供およびその検証									
報告会							知財ビジネス報告書の作 成を支援する専門家に 向けたセミナー					

知財ビジネス報告書の作成・提供およびその検証

知財ビジネス報告書の作成を支援する専門家に向けたセミナー

本年度の成果

本年度は47件の知財ビジネス報告書作成支援を行いました

採択企業の詳細（応募受付順）

#	金融機関	中小企業
1	豊和銀行上野支店	株式会社おおいたCELEENA
2	島根銀行津田支店	株式会社サン・セロ
3	島根銀行大田支店	石州瓦工業組合
4	巣鴨信用金庫	ACS株式会社
5	興産信用金庫	株式会社三星舎
6	福岡銀行	株式会社シスコム
7	福岡銀行	神楽フィースト株式会社
8	いわぎん事業創造キャピタル株式会社	株式会社釜石電機製作所
9	千葉信用金庫	有限会社小林精密工業
10	姫路信用金庫	株式会社トラストテクノ
11	たちばな信用金庫	株式会社長崎カステラセンター心泉堂
12	東京信用金庫	株式会社MARUYAMA
13	但陽信用金庫	株式会社誠壽堂
14	巣鴨信用金庫	協和界面科学株式会社
15	福岡銀行	株式会社不二宮製作所
16	株式会社北陸銀行	株式会社エムダイヤ
17	朝日信用金庫	株式会社スズデン
18	広島銀行	株式会社フェクト
19	静岡県信用保証協会	村田工業株式会社
20	高崎信用金庫	アメニティ
21	福岡ひびき信用金庫	オーエーセンター株式会社
22	延岡信用金庫	虎彦株式会社
23	巣鴨信用金庫	日東電磁株式会社

#	金融機関	中小企業
24	名古屋銀行	加藤電機株式会社
25	豊和銀行	株式会社JUST.WILL
26	巣鴨信用金庫	アキバ食品機械株式会社
27	第一勧業信用組合	株式会社Nebraska
28	百五銀行	伊丹電機工業株式会社
29	株式会社山梨中央銀行	ヘルスセンシング株式会社
30	長野県信用組合	株式会社ユーシン
31	株式会社 高知銀行	株式会社ビッグウイル
32	大地みらい信用金庫	羅臼海産株式会社
33	第一勧業信用組合	株式会社シザーストリート
34	大牟田柳川信用金庫	株式会社オーラテック
35	紀陽銀行	ライトタッチテクノロジー株式会社
36	多摩信用金庫	株式会社オキシキャリア
37	静岡県信用保証協会	プラス産業株式会社
38	八十二銀行飯田支店	株式会社タカモリ
39	上田信用金庫	株式会社星野
40	横浜信用金庫福浦支店	株式会社エッチアールディ
41	群馬県信用組合	有限会社恒星社
42	長野県信用組合	ナカムラマジック株式会社
43	株式会社中国銀行	有限会社池田木型製作所
44	日本政策金融公庫	株式会社エイデーデー
45	群馬銀行	株式会社エフアンドエフ
46	足利銀行	株式会社北研
47	豊和銀行	株式会社イーコンセプト

本年度は47件の知財ビジネス報告書作成支援を行いました

本年度の47件の内訳

作成数	計47件
-----	------

【金融機関の属性内訳】

	地方銀行	第二 地方銀行	信用金庫	信用組合	政府系金 融機関	信用保証 協会	その他	合計
応募数	15	4	19	5	1	2	1	47
応募数 (ユニーク数)	13	3	17	3	1	1	1	39

【中小企業の業種内訳】

製造業	小売業	情報通信業	サービス業	その他	合計
36	2	1	1	7	47

本年度は15専門家に知財ビジネス報告書作成支援に関与頂きました

本年度知財ビジネス報告書作成に関与した事務所一覧（順不同）

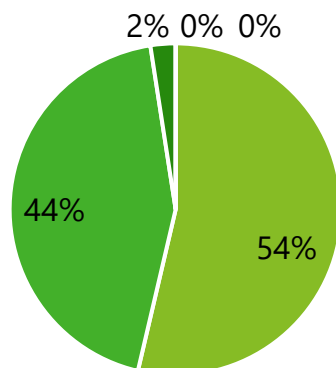
#	事務所名
1	デロイト・トーマツ弁理士法人
2	IP Valuation特許事務所
3	IP Bridge株式会社
4	OEK弁理士事務所
5	明立特許事務所
6	明和総合特許デザイン事務所
7	株式会社IA Beacon
8	株式会社工業市場研究所
9	株式会社パテント・ファイナンス・コンサルティング
10	正林国際特許商標事務所
11	鈴木国際特許事務所
12	セリオ国際特許商標事務所
13	弁理士法人 I P - F O C U S
14	弁理士法人みなみ特許事務所
15	はなまる特許事務所

As-Isパートにおいては、例年同様に金融機関から高い満足度が得られました

知財の貢献内容や知財の詳細に関する金融機関アンケート結果

①

保有知財における事業への貢献内容や製品サービス上の位置づけに関する理解が深まった



- 5.とても深まった
- 4.概ね深まった
- 3.どちらともいえない
- 2.あまり理解は深まらなかった
- 1.全く理解は深まらなかった

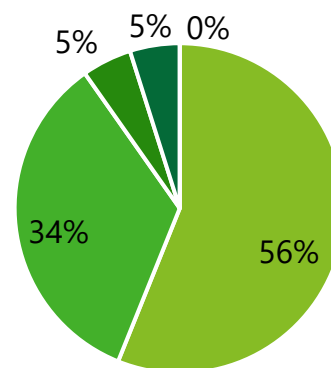
(回答数：41件)

■ 金融機関からの主なコメント

- ・売上推移表の内訳がグラフにより可視化され、近年、技術開発・技術指導にかかる比率が増えていることが一目で理解できる点が良かった。
- ・特許権等の書類だけでは理解が難しい、保有知財を活用した当社製品の特長・優位性を理解することができた。
- ・評価を行った企業に対する市場の全体的な位置づけを把握、今後の市場参入への強み・課題を把握することができた。

②

保有知財に関する（知財の分析・評価に関する）理解が深まったか



- 5.とても深まった
- 4.概ね深まった
- 3.どちらともいえない
- 2.あまり理解は深まらなかった
- 1.全く理解は深まらなかった

(回答数：41件)

■ 金融機関からの主なコメント

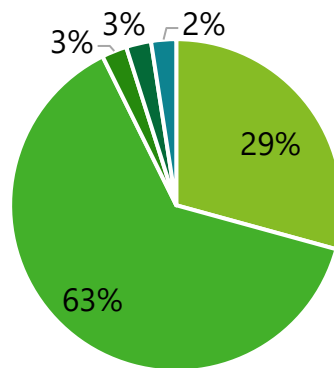
- ・社長自身は競合他社の情報を頭の中で把握しているものの、特許の出願情報に基づく競合分析はこれまできちんと行っていないため、新たな視点であり、競合となり得る先を把握できた点が良かった。
- ・知財分析における分類マップにおいて、同社の各分野のノウハウが同業他社と比較し、どの程度強みであるのかを特に理解が深まった。
- ・当社の特許の特徴、優れた点が分析されており、参考になった。また、競合先の特許について解説されており、理解が深まった。

To-Beとして事業構想を可視化するパートにおいても、高い評価が得られました

知財の貢献内容 や知財の詳細

③

今後の経営戦略や戦略検討に向けた検討論点への理解が深まったか



- 5.とても深まった
- 4.概ね深まった
- 3.どちらともいえない
- 2.あまり理解は深まらなかった
- 1.全く理解は深まらなかった

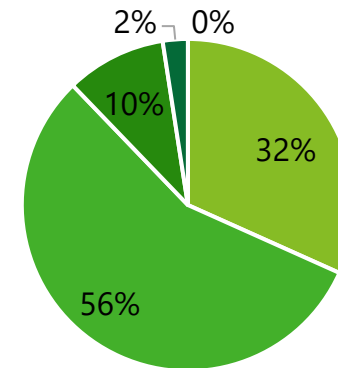
(回答数：41件)

■ 金融機関からの主なコメント

- ・生産面、販売面にとどまらず、同社にとって重要な経営の要素である知財について記載されることで、戦略の内容に厚みが増したように感じました。
- ・ブランド力や認知度の更なる向上について、今後の具体策が提示されており、有効な検討材料となり得る。
- ・今後の市場への参入や経営者の戦略等の方針を把握することで強みをより理解することができたため。

④

将来的なビジネス戦略（＝ビジネスモデルキャンパスの内容等）に関する理解が深まったか



- 5.とても理解が深まった
- 4.概ね理解が深まった
- 3.どちらともいえない
- 2.あまり理解は深まらなかった
- 1.全く理解は深まらなかった

(回答数：41件)

■ 金融機関からの主なコメント

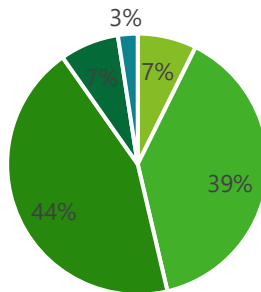
- ・ターゲットとする分野だけでなく、具体的な有力営業先や協業を回避した方が望ましい先等踏み込んだ提案がなされている。
- ・顧客との関係やチャネルなど、補強が必要な項目へのコメントが見える化されている点が良かった。
- ・ビジネスモデルキャンパスにより、すべきことや重要度が明確になった。

ファイナンス支援やビジネスマッチング等の本業支援に関するビジョンが見えた案件も創出することができたことから、To-Beに軸足を置くことによる成果にもつながったと考えられます

知財の貢献内容 や知財の詳細

⑤

金融機関として、投融資等のファイナンス支援へのビジョンが見えたか



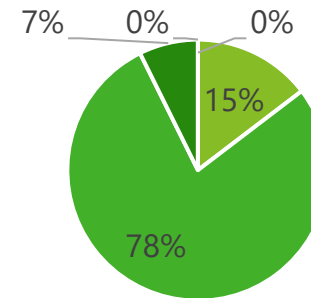
- 5.ファイナンス支援のビジョンが明確に見えた
 - 4.ファイナンス支援のビジョンが概ね見えた
 - 3.どちらともいえない
 - 2.ファイナンス支援のビジョンはあまり見えなかった
 - 1.ファイナンス支援のビジョンは全く見えなかった
- (回答数：41件)

■ 金融機関からの主なコメント

- 具体的な資金相談の際には、前向きに検討したいと考えている。
- 本評価書において企業の事業計画や商品化後における市場への優位性を把握することで事業拡大の見通しを検討しやすくなった。
- 現段階では確定しないが、本提案書の内容を踏まえ既存の事業計画書の更なるブラッシュアップにより、より蓋然性の高い計画と判断できれば資金面での支援のプラス材料になる。

⑥

金融機関として、本業支援＝「2-12.ファイナンスの支援」以外の支援）についてビジョンが見えたか



- 5.本業支援等へのビジョンが明確に見えた
 - 4.本業支援等へのビジョンが概ね見えた
 - 3.どちらともいえない
 - 2.本業支援等へのビジョンはあまり見えなかった
 - 1.本業支援等へのビジョンは全く見えなかった
- (回答数：41件)

■ 金融機関からの主なコメント

- INPIT等と連携し、販路開拓等の支援を検討していく。
- 販路開拓のため国内外を問わずにビジネスマッチングなどの提案を行っていききたい。また、事業承継に関する支援も行っていきたいと考えている。
- 海外展開、M & A、補助金支援など、さまざまな点から支援が可能と判断した。

ファイナンス支援実行に向けた金融機関のアクションに繋がった事例を一部紹介します

参考事例① ナカムラマジック様

企業名/金融機関名	事例		
ナカムラマジック/ 長野県信用組合 企業フェーズ 成長期 (新商品の上市 後3年目、事業拡 大を狙う)	ファイナンスニーズ	ヒートシンク量産化に伴う生産設備拡充を検討中 新規事業（アモルファスモータコア）の技術開発の先行投資	
	知財ビジネス 報告書の概要	【To-Be（経営戦略ストーリー）】 ①市場及び商流開拓のための強みの明確化 ②エンジニアリング事業開拓（業態転換）の可能性検討 ③新規事業（アモルファスモータコア）の技術開発計画	
	金融機関 ネクストアクション	ファイナンス支援のビジョンが概ね見え、 1) ヒートシンク量産化に伴う生産設備拡充の投資に関し、 必要性も含めてナカムラマジックと共同で取組む 2) アモルファスモータコアの技術開発に関する先行投資に 関してナカムラマジックと共同で取組む	

本日のプログラムにて詳細のご紹介

ファイナンス支援実行に向けた金融機関のアクションに繋がった事例を一部紹介します

参考事例② オーエーセンター様

企業名/金融機関名	事例	
オーエーセンター/ 福岡ひびき 信用金庫 企業フェーズ 成長期 (新商品の上市 後2年目、事業拡 大を狙う)	ファイナンスニーズ	直近でのトレーサビリティ対応への設備投資が必要 3年後の新工場建設
	知財ビジネス 報告書の概要	【To-Be（経営戦略ストーリー）】 ①トレーサビリティ体制を構築しお客様満足度を向上させる ②ハウスマークによるブランド価値向上、 ③新商品のメカサブレのシリーズ化と新工場建設計画
	金融機関 ネクストアクション	<u>ファイナンス支援のビジョンが概ね見え、</u> 1) トレーサビリティ設備投資の補助金活用やつなぎ融資について検討に取り組む 2) 新工場建設計画のFSにオーエーセンターと共同で取組む



ファイナンス支援実行に向けた金融機関のアクションに繋がった事例を一部紹介します

参考事例③ シスコム様

企業名/金融機関名	事例		
シスコム/ 福岡銀行 企業フェーズ 成長期 (新規顧客開拓、 事業拡大を狙う)	ファイナンスニーズ	港湾技術開発制度のつなぎ融資（R7年度1.5億円） NEDO助成金・補助金を受けて実証実験の自己負担分（R9年度1.25億円）	
	知財ビジネス 報告書の概要	【To-Be（経営戦略ストーリー）】 ①テナーの自動蔵置ロジックの技術開発 ②R50万TEUコンテナヤードの新規顧客開拓・設備導入 ③自動搬送の実証試験	
	金融機関 ネクストアクション	ファイナンス支援のビジョンが概ね見え、 1) 昨年9月に実行した融資について知財ビジネス報告書を 活用して内容確認に着手する 2) 港湾技術開発制度のつなぎ融資の詳細検討にシスコム と共同で取組む	

ファイナンス支援実行に向けた金融機関のアクションに繋がった事例を一部紹介します

参考事例④ エムダイヤ様

企業名/金融機関名	事例		
エムダイヤ/ 北陸銀行	ファイナンスニーズ	コトづくり（リサイクル事業者）に業態転換の可能性の調査研究費用の先行投資（共同開発の自社負担分）	
企業フェーズ 開拓期 （モノづくりからコトづくりへの業態転換の検討に着手）	知財ビジネス報告書の概要	【To-Be（経営戦略ストーリー）】 ①大企業から設備費負担と社員を派遣し自社の営業秘密管理体制での粉砕・分離業務を受託するリサイクル事業者となる ②自動車工業会の自主目標である、「2030年解体/破砕段階からの再生プラ約2.1万t/年の供給量倍増」に貢献する	
	金融機関 ネクストアクション	<u>ファイナンス支援のビジョンが概ね見え、</u> リサイクル事業者への業態転換の可能性調査に必要な先行投資費用の検討にエムダイヤと共同で取組む	

専門家セミナーについて

専門家セミナーには310名/392名(申し込み数)が参加し、QAセッションでも育成セミナー実施への要望などもあり、知財金融への専門家としての関心を醸成することができました

プログラム概要およびその狙い

専門家の事業への関心の醸成に向け、2025年1月17日(金)13:00-14:30オンライン（Zoom）にて専門家セミナーを開催

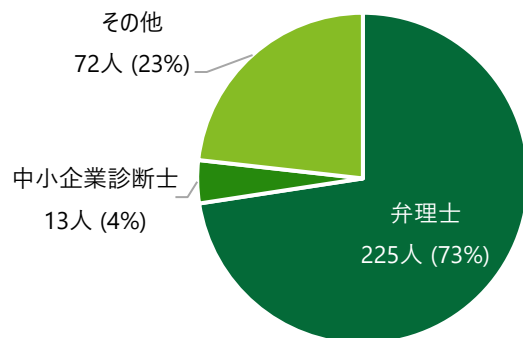
プログラム	概要	効果
1 専門家による 基調講演	本年度複数の知財ビジネス報告書の作成に関与している、 <u>デロイト・トーマツ弁理士法人 渡辺暁氏</u> (弁理士) による、報告書作成の ポイント等についてご講演頂きました	知財ビジネス報告書作成における専門家に求められる役割、クイパビリティ、心構えについて把握頂きました
2 パネルディスカッション	本年度知財ビジネス報告書の作成に取り組んでいる企業・金融機関・専門家とのパネルディスカッションを行いました ・株式会社オーエーセンター ・福岡ひびき信用金庫 ・デロイト・トーマツ弁理士法人	具体的な題材を用いた、中小企業・金融機関視点での知財ビジネス報告書利活用のメリットをイメージ頂きました

専門家セミナーには310名/392名(申し込み数)が参加し、QAセッションでも育成セミナー実施への要望などもあり、知財金融への専門家としての関心を醸成することができました

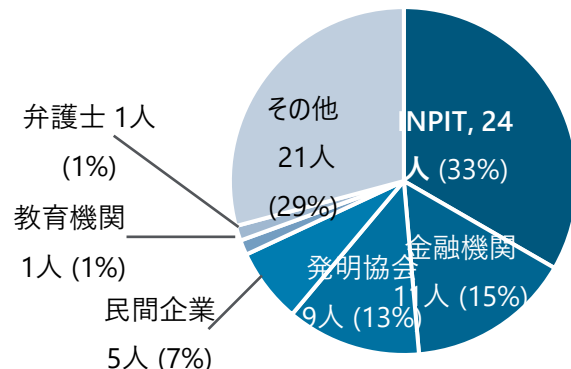
専門家セミナーの参加者概要・主な質問内容

専門家の事業への関心の醸成に向け、2025年1月17日(金)13:00-14:30オンライン（Zoom）にて専門家セミナーを開催

参加者属性



その他内訳



代表的な質問

金融機関の取り組み

金融機関の知財金融促進上の課題等はどのあたりに要因、ボトルネックがあり、どのような解決方向性が考えられますでしょうか。

金融機関の取り組み

企業価値担保権については詳細がまだ定まっていないかと存じますが、現状での印象や取り組みの状況などについて教えてください

専門家の本事業への関心

知財ビジネス報告書を作成するスキルを身につけたいのですが、今後はそのようなワークショップや研修などは開催していただけないでしょうか。ご検討いただけますと幸いです。

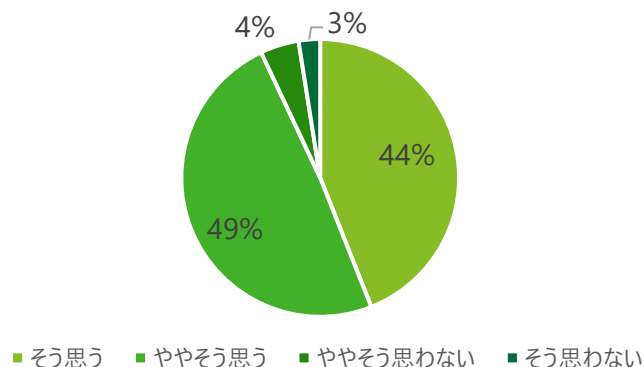
金融機関の取り組み

今後、本事業を推進するにあたって、実際にお客様へ接する機会が多い職員様に対してもアンテナを張っていただく必要があるとは思いますが、庫内の意識醸成のためにされたことがあればご教示ください。

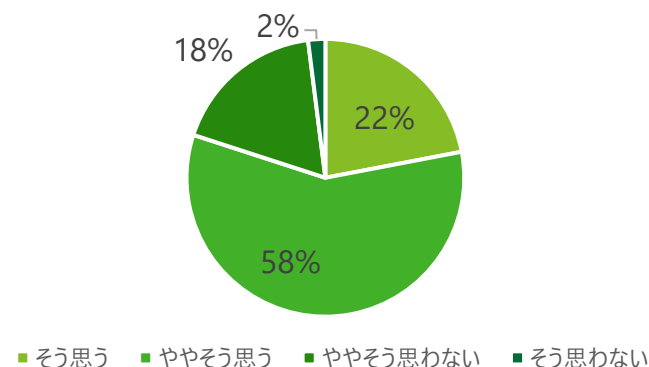
専門家セミナーには310名/392名(申し込み数)が参加し、QAセッションでも育成セミナー実施への要望などもあり、知財金融への専門家としての関心を醸成することができました

セミナー参加者に対する質問の回答結果

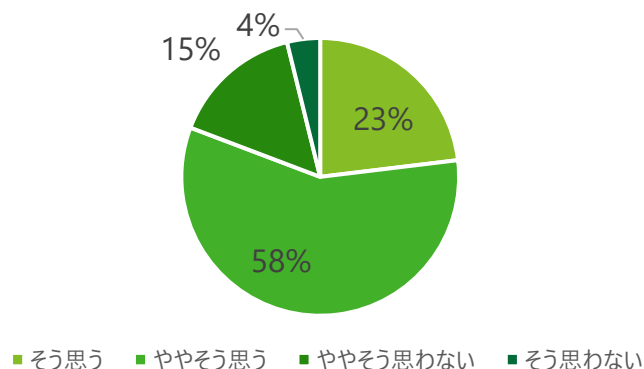
知財金融事業の取り組みについて、理解を深めることができましたか



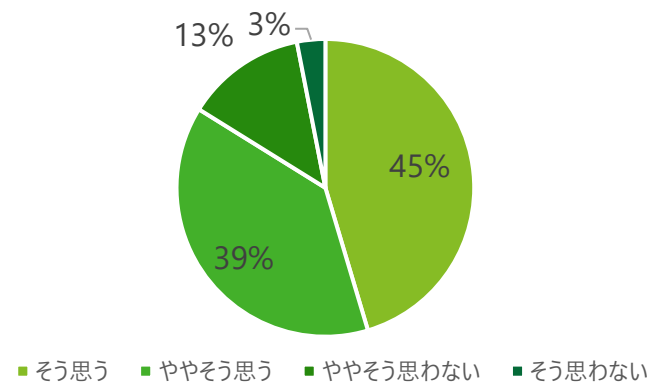
知財を経営戦略に落とし込むためのポイントについて理解し、十分に今後の実務に活かすことができそうですか



知財ビジネス報告書のまとめ方について理解し、自らが作成するイメージが湧きましたか



今回のセミナーに参加し、来年度以降、知財ビジネス報告書の作成に携わりたいと思いましたか



おわりに

- 令和7年度についても、引き続き知財ビジネス報告書の作成支援や専門家セミナーを予定しております
- 詳細は知財金融ポータルサイト（<https://chizai-kinyu.go.jp/>）に順次公開いたし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・中小企業・専門家・支援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