

令和5年度 特許庁 知財金融促進事業

事業説明資料

令和5年度 特許庁 中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業 事務局

E-mail: jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com

(委託先) PwCコンサルティング合同会社

1. 知財金融促進事業のねらい

知財金融とは

「知財金融」とは、

金融機関が中小企業の知財に着目して

事業や経営の支援を行う活動です。

本事業では、この活動を知財ビジネス評価書・
知財ビジネス提案書の提供により、支援いたします。

知財ビジネス評価書・提案書とは？

- 知財ビジネス評価書とは、中小企業の経営力の源泉となる技術力やブランド力等の知的財産と事業との関係性を評価したレポートです。
- 知財ビジネス提案書は、知財ビジネス評価書に、中小企業の成長に資する提案を加えたレポートです。
- 知財ビジネス評価書・提案書の内容は企業の経営課題や金融機関の支援目的等によって異なりますが、主な構成はそれぞれ以下のようになっています。

知財ビジネス評価書: 中小企業の経営力の源泉となる技術力やブランド力等の知的財産と事業との関係性を評価したレポート

企業の経営課題や金融機関の支援目的によらず共通的に分析が必要な項目(基礎項目)



企業の経営課題や金融機関の支援目的に応じて分析する項目の例

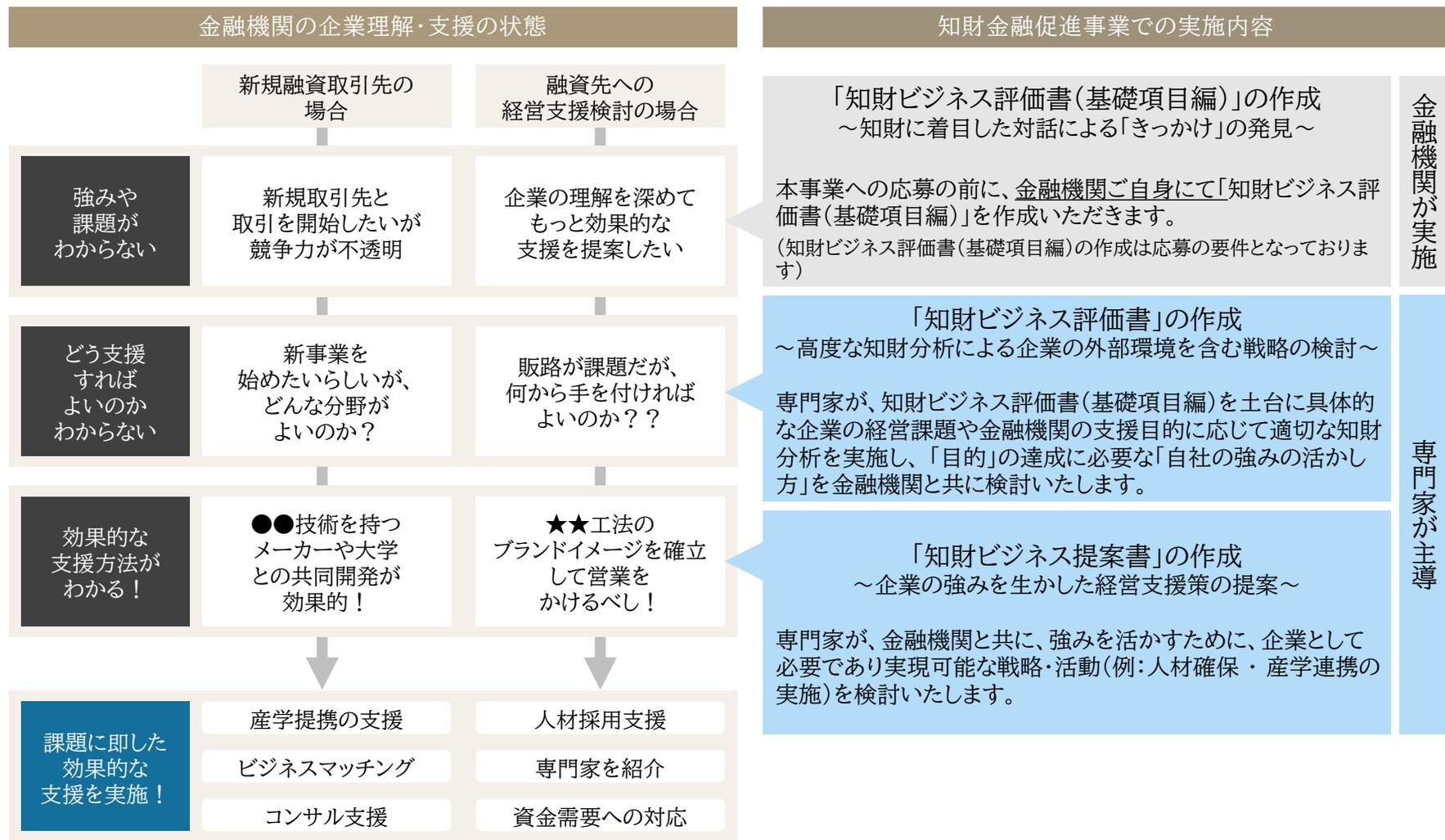


知財ビジネス提案書: 知財ビジネス評価書に、中小企業の成長に資する提案を加えたレポート



知財金融促進事業の流れ(全体像)

- 知財金融促進事業では、金融機関にご作成いただいた「知財ビジネス評価書（基礎項目編）」を元に、「知財ビジネス評価書」「知財ビジネス提案書」を提供することで、金融機関が知財の観点から中小企業の課題に即した効果的な経営支援を行うこと（=知財金融）をサポートいたします。



「知財ビジネス評価書(基礎項目編)」の「ひな形」のご紹介

- 知財ビジネス評価書のうち基礎項目を分析する「知財ビジネス評価書(基礎項目編)」の「ひな形」が公開されており、複数の分析シートで構成されています。
- 「作成の手引き」を参照しつつヒアリング等を通してこのシートを埋めていくことで、企業の強み(内部環境)を中心に必要十分な分析を行えます。

知財ビジネス評価書(基礎項目編)の「ひな形」を構成するシートの例

【シートC】企業概要			
企業概要	企業名		
	所在地		
事業概要	事業概要		
	創業年月		
	従業員数		
	資本金		
	共同開発先・共同特許出願先の企業 主な取引銀行		
経営層が認識している課題 (全社的な課題、製品・サービスの課題等)			
経営層が認識している課題解決方法 (社長の意向等)			
知的財産に関する取組の状況	保有知財権		
		登録済	出願中
	特許権	件	件
	実用新案権	件	件
	意匠権	件	件
	商標権	件	件

企業概要を整理するシート

【シートD】ええとこSTEP①		
	実態	内容
顧客から頂いている価値	お客様から頂いている価値は何か、何を頂けば良いかそれをどのように社内フィードバックしているか	
顧客利便価値	お客様にお届けしている価値は何か(お客様が喜ぶ点、役に立つ、良くなる、早く、安く、笑顔になる、楽しい、ワクワク、買いたくなる、差別をはかれる、etc. etc)	
GOODな製品・サービス	どんなお客様に、お客様にとってどのようなGOODな製品・サービス(付加価値)を提供しているか。 ※形容詞で示せるようなもの(お客様がもてる機能、品質、スピード、サポート、コスト削減の良さなど)他社とどこが違うのか	
仕組み・仕掛け	上記のGOODな製品やサービスをつくるための仕組みや仕掛けは何か、重要成功要因とらえてもよい ※表現で示せるようなもの(一貫生産体制、他社にない高度な技術力、気配りできる接客、知的財産(特許、商標、意匠権等)、etc)	
とり組み・活動	その仕組みや仕掛けを作るため、実現させるための取り組みや活動は何をしているか ※取り組みや活動を説明するようなもの(多様化の実現、充実した社員教育、継続的な設備投資、相互理解が図れる情報共有、情報のデータベース化、etc.etc)	
方針	それらの取り組みや活動がうまくいくようになるための方針は何か、ビジョンは何か(例: 事業計画書、年度方針、年間計画、etc. etc)	
理念・ビジョン	方針の根幹になっている経営理念やミッションは何か	

企業のいいところを明確化するシート

【シートE】知財から見える「新たな事業展開」発見シート		
Step1: 対象とする製品・サービスと、その強みを書き出す		
分析対象の製品・サービス		
分析対象の製品・サービスの最大の強み(一点に絞って書く)		
Step2: 「オズボーンのチェックリスト」を用いた、新たな展開先のアイデア出し		
「D ええとこステップ」(H 競合他社探査)などで得たアイデアをもとに、製品・サービスや「最大の強み」を生かした新たな展開先のアイデア出しをしてみてください。あくまで「アイデア出し」のシートであるため、すべてを認める必要はありません。また、御同士で重複があっても問題ありません。		
新たな展開先の検討シート		
1.他に使い道はある?	2.他の業種や分野からアイデアが得られる?	3.一部、形や名前を変えてみる?
製品・サービスは「そのまま」として、他に使い道(ユースケース)はいそうですか?競合他社の用途などから、検討してみてください。	製品・サービスや強みは、対象企業とは全く別の業種や分野で使えるでしょうか?競合他社の用途などから、検討してみてください。	例えば、製品・サービスや強みの「形」や「機能」を一部変えてみる、新しい事業(お客様が喜ぶもの)が生まれそうですか?
4.大きくしてみると?	5.小さくしてみると?	6.代用できそうな他のもはある?
製品・サービスや強みの「面積」「長さ」「高さ」「時間(程度・期間など)」を大きくしてみると、何ができそうか、記入してみてください。	製品・サービスや強みの「面積」「長さ」「高さ」「時間(程度・期間など)」を小さくしてみると、何ができそうか、記入してみてください。	今の製品・サービスや強みは、世の中に存在している他のもので、一部でも、代用できそうですか?代用できそうな他のものがあれば、書いてみてください。
7.順番を入れ替えてみる?	8.何が逆になったら?	9.他の製品・サービスと組み合わせる?
今の製品・サービス(「得意」)を入れ替える、「シェア」を逆にする、「要素」を取り替えてみた製品・サービスのアイデアがあれば、記載してください。	今の製品・サービスや強みを「逆」にしてみる(例えば「超軽量」の製品を「超重量」の製品にする)といった、アイデアを記載してみてください。	今の製品・サービスや強みを、全く別の製品・サービスと組み合わせ、何かお客様の課題や強みを満たされるアイデアがあれば、記載してみてください。

新事業のアイデアをみつけるシート

ひな形・作成の手引きはこちらから入手できます
<https://www.jpo.go.jp/support/chusho/kinyu-katsuyo.html>

金融機関が知財金融に取り組む必要性

- 中小企業の場合、専門家が分析を得意とする「いま目に見える権利」の保有数が少ない場合が多いため、企業の「強み」を見つけ、それを伸ばすためには、専門家の分析に企業の来歴や実情を良く知る金融機関の視点を加えることが不可欠です。

Q. なぜ知財を活用した取引先支援に金融機関の視点が必要なのですか。
専門家による分析結果を活用するだけでは不十分ですか。

A.
地域金融機関の主な支援対象である中小企業においては、企業が保有する特許権や商標権(「いま目に見える権利」)は、多くの企業で6件に満たず、そこまで多いものではありません。

一方で、専門家による分析は、主として保有する知的財産権を起点としつつ競合企業や市場環境、技術動向について専門的知見をもとに実施をしますが、これらは概して保有する権利数が多くなる大企業において効果を発揮します。

このように、保有する権利の数が少なく、概して知財戦略の整備が不十分な中小企業の「強み」を見つけて伸ばすためには、「いま目に見える権利」の分析だけを専門家に任せただけでは足りず、社長の想いや製造・開発現場の環境、これまでの事業取り組みなどといった、
「目に見えない資産」の発見者である金融機関の視点が不可欠です。

知財金融促進事業に応募いただきたい方

- 例えば以下のような課題を抱える企業を顧客とする金融機関はぜひとも応募をご検討下さい。また、金融機関からの応募だけでなく企業自身による応募も受け付けております。

中小企業の課題例	専門家の支援実績	金融機関の提案例
伸び悩み type > 何が強みなのかよくわからない > 強みはあるが、伸び悩んでいる	<ul style="list-style-type: none"> 見えない経営資源に目を向け内部／外部環境を分析し自社の強みや課題を明確化 強みをふまえて事業拡大の方向性や想定される課題を提示 	<ul style="list-style-type: none"> 経営計画策定に係るコンサル支援やそれに向けた新規融資 示された課題に即したソリューション提供
顧客拡大 type > 顧客の幅を拡大したい > Eコマースを活用して顧客を拡大したい	<ul style="list-style-type: none"> 製品の強みを整理し、相性の良い顧客層やそこに売り込む際の戦略を提示 Eコマースでの販路開拓に向けたブランディング戦略の方向性を提示 	<ul style="list-style-type: none"> 地域の販売先の紹介 戦略実行を担う専門家の派遣や、副業・兼業人材の紹介
市場開拓 type > 新市場への進出戦略を検討したい > 自社の強みを活かせる市場を知りたい	<ul style="list-style-type: none"> 新市場で自社の強みを活かせるビジネスモデルを検討し、不足する資源や活動を明確化 候補市場のプレーヤーやニーズを分析し、自社の強みを活かせる市場を検討 	<ul style="list-style-type: none"> プロ人材戦略拠点を活用し必要な人材のピンポイントな募集を支援 新市場に向けた知財活動の強化のための専門家マッチング
競争力強化 type > 既存事業の競争力を強化したい > 自社の市場でのポジションを確認したい	<ul style="list-style-type: none"> 自社の強みと知財活動の整合性を分析し、競争力強化のための活動の改善方針を提示 製品や技術の特徴をベンチマーク企業と対比し、長所／短所を明確化 	<ul style="list-style-type: none"> 知財活動改善のための専門家マッチング 長所の強化／短所の改善のための各種ソリューションの提供
承継問題 type > 見えない経営資源を整理して事業承継後の戦略を描きたい	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルや強み、それを支える技術やブランド等を整理し、不足する資源や活動を明確化 	<ul style="list-style-type: none"> 事業承継を知財面でサポートする専門家のマッチング 示された強みや課題を踏まえた事業承継の計画書作成支援

2. 公募の概要

ご支援の流れ(1/2)

- ご応募から「知財ビジネス評価書」「知財ビジネス提案書」の納品まで、以下の流れで実施します。

		内容・流れ	実施主体	
1.5か月程度 準備	準備	1 応募書類請求	金融機関／企業	✓ まずはWebページより応募書類請求をお願い致します
		2 知財ビジネス評価書(基礎項目編)作成	金融機関	✓ <u>専門家の支援を高度化するために、金融機関にて「作成の手引き」を活用しつつ、知財ビジネス評価書(基礎項目編)を作成ください</u>
		3 応募	金融機関／企業	✓ <u>応募書類請求後に基礎項目編作成のサポートをご希望を表明された金融機関には、INPIT 知財総合支援窓口を紹介いたします</u>
		4 審査・採択	事務局	✓ 応募申込書・知財ビジネス評価書(基礎項目編)を作成いただき、本事業への応募をお願いいたします
		5 専門家のマッチング	事務局 (金融機関・企業)	✓ 事務局にて、審査を行い、採択／不採択を決定いたします
1週間程度	ビジネスと強みの分析	6 企業の分析	専門家 金融機関 対象企業	✓ 応募申込書に記載された企業の経営課題や金融機関の支援目的、知財ビジネス評価書(基礎項目編)の内容に応じて、事務局が専門家を選定します
		7 知財ビジネス評価書の作成	専門家 金融機関	✓ 知財ビジネス評価書(基礎項目編)をベースにし、専門家が金融機関とともに <u>対象企業に対してヒアリング</u> を行い、企業のビジネスと強みの分析を行います
		8 結果のご説明	専門家 (金融機関・企業)	✓ 専門家が中心となり、中小企業のビジネスと強みに関して「知財ビジネス評価書」を取りまとめます
		9 知財ビジネス評価書のご納品	事務局	✓ 作成した知財ビジネス評価書の内容について、専門家が金融機関と対象企業に対して説明を行います ✓ その後必要があれば、評価書の修正を行います
4週間程度				✓ 最終化された知財ビジネス評価書を、金融機関に納品いたします

ご支援の流れ(2/2)

- ご応募から「知財ビジネス評価書」「知財ビジネス提案書」の納品まで、以下の流れで実施します。

		内容・流れ	実施主体	
3週間程度	戦略の検討	10 戦略の検討	専門家 金融機関 対象企業	✓ <u>専門家・金融機関・企業の三者で議論を行い「強みを活かす」戦略の検討を行っていただきます</u>
		11 知財ビジネス提案書(案)の作成	金融機関 専門家	✓ 議論をふまえ専門家・金融機関にて連携して「知財ビジネス提案書(案)」を取りまとめいただきます。 ✓ <u>少なくとも「金融機関による支援の提案」のページについては金融機関にてご作成いただきます。</u>
		12 戦略の再検討	専門家 金融機関 対象企業	✓ <u>専門家・金融機関から企業に知財ビジネス提案書(案)の内容を説明のうえ、企業の意見を伺いつつ提案内容を改めてご検討いただきます。</u>
		13 知財ビジネス提案書の最終化	金融機関 専門家	✓ 再度の議論をふまえ専門家・金融機関で連携して「知財ビジネス提案書」を最終化していただきます。
		14 知財ビジネス提案書のご納品	事務局	✓ 最終化された知財ビジネス提案書を、金融機関に納品いたします

よくあるご質問と回答①

Q	A
<p>どのような金融機関や企業からの申し込みを想定しているか？</p>	<p>特に以下のような方からのお申し込みを歓迎します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引先企業（自社）のやりたいこと（事業の計画・将来構想）や強みに関する理解を深めたい方 取引先企業（自社）の経営力強化に向けて、新たなアプローチで、販路拡大・新事業開発・事業承継などに挑戦したい方 取引先企業（自社）が保有している知的財産（技術など）の競争力を深く理解したい方 <p>対象企業の選定においては、下記サイトに掲載の『知財金融スタートガイド』をご参考ください。 <特許庁 中小企業の強み・こだわりをもっと知り、成長にむけた提案をしましょう！> https://www.jpo.go.jp/support/chusho/kinyu-katsuyo.html</p>
<p>採択率はどの程度か？</p>	<p>事務局による審査は、主に事業趣旨との適合度を判断するために実施しており、例年、高い採択率となっています。</p>
<p>中小企業が自ら申し込む場合の注意事項はあるか？</p>	<p>応募申込書については基本的に企業に記載いただきますが、金融機関に記入いただく項目が一部ございます。また、申し込みの際、金融機関にて作成いただいた知財ビジネス評価書（基礎項目編）の提出をお願いしております。なお、応募に際し、金融機関からの同意を確実に取得されますようお願いいたします。</p>
<p>対象企業が知的財産権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）のいずれも保有していないが、応募できるか（現在、出願中で権利取得できていない場合も含む）？</p>	<p>ご応募いただけます。 ただし、応募時に、対象とする企業の「強み」について、申込用紙で記載をお願いしております。 ※営業秘密に係る詳細な内容まで記載いただく必要はありません。</p>
<p>複数件の応募はできるか？ （金融機関からのご質問）</p>	<p>全体で採択できる件数に上限があるため、全てを採択できるとは限りません。申込内容を審査させていただいた結果、今年度事業の趣旨に合致していると判断される場合には同時に複数の案件が採択される場合もあります。</p>
<p>保有している権利の権利者が企業ではなく社長になっているが問題ないか？</p>	<p>問題ありません。</p>

よくあるご質問と回答②

Q	A
知財専門家はどのように選ばれるか？	応募の際に記入いただいた、対象とする企業の経営課題や金融機関の支援目的などに応じて、事務局においてマッチングを行います。
応募書類の作成時や採択後に金融機関や企業にどの程度の作業が発生するか？	<p>応募書類の作成時</p> <ul style="list-style-type: none"> • 応募書類の作成では、金融機関、企業いずれからの申し込みの場合であっても、両者でご相談の上作成いただきます。 • 金融機関にて企業にヒアリング等を行い、知財ビジネス評価書（基礎項目編）を作成いただきます。 <p>採択後</p> <ul style="list-style-type: none"> • 専門家による支援の開始から「知財ビジネス評価書」の完成までに、金融機関・企業の両者にご参加いただく打ち合わせが、少なくとも2回発生します（p.10「ご支援の流れ」図 6番「企業の分析」、8番「結果のご説明」で少なくとも1回ずつ）。 ※打合せの時間は案件の内容や専門家により異なりますが、平均2時間程度です。 • 「知財ビジネス評価書」の完成後、「知財ビジネス提案書」の作成までに、専門家・金融機関・企業の3者による議論の場が少なくとも2回発生します（p.11「ご支援の流れ」図 10番「戦略の検討」、12番「戦略の再検討」で少なくとも1回ずつ）。 • 知財ビジネス提案書の作成は専門家・金融機関で協力して実施頂きますが、少なくとも「金融機関による支援の提案」のページは金融機関にて作成いただきます。
どのような専門家が支援を担うのか？	中小企業の課題等を知的財産の視点から抽出し、事業を強化していくための提案等に明るい専門家（弁理士、中小企業診断士等で、中小企業支援経験が豊富な者）が支援を担います。 専門家は、対象企業の属性等に応じて、事務局が個別に選定致します。
過去の特許庁事業で知財ビジネス評価書を作成した企業であっても、今回の申し込みの対象となるか。	企業を取り巻く状況に変化があり、企業の経営課題・金融機関の支援目的が変更となるなど知財ビジネス評価書・提案書を作成する目的が前回作成時と異なる場合は対象となります。個別にご相談ください。

Thank you

応募に際し、ご質問や個別に相談をされたい場合は、
ご遠慮なく以下の連絡先までご連絡ください。

お問合せ先

令和5年度 知財金融促進事業 事務局 担当：金山、西村、石尾
E-mail: jp_cons_sme_ip_finance_promotion@pwc.com

(委託先) PwCコンサルティング合同会社
〒100-0004 東京都千代田区大手町1-2-1 Otemachi Oneタワー