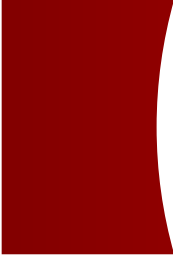



平成30年度中小企業等知財金融促進事業
知財金融フォーラム



金融機関向け研修報告
成長ステージ別・知財ビジネス
支援ケーススタディ



研修の目的(企画意図)

- 知財金融促進事業では、過年度より金融機関職員が知財を切り口に情報収集、ヒアリングでのコミュニケーションの基本的なやり方に関する研修を実施。

J-PlatPatを用いた取引先企業の情報収集方法、質問方法 等

(知財金融ポータル「金融機関職員のための知的財産活用のおすすめ(応用編)」に研修のイメージ(概要)を掲載)



- 平成30年度は、知財に関する一定の知識のある金融機関職員向けに、知財を切り口とした情報をもとに**本業支援での提案に活用**する、一步踏み込んだ研修を実施。

企業は成長ステージによって本業支援の課題が異なるため、**「創業期」「成長期」「事業承継期」の3段階**、それぞれ各1回のシリーズもの。

各成長ステージの**経営課題、関連する知財課題、情報整理・提案検討のフレームワーク**を提示。

実践に近い本業支援提案を検討いただくため、**ケーススタディ・グループワーク形式**。

研修プログラム(概要)

- 集合型研修方式。全3回のシリーズ研修として、各回募集。
- **1つの仮想企業を題材**に、創業期、成長期、承継期の3段階の成長ステージで生じる課題について、**知財を切り口とした課題整理、解決策、金融機関としての本業支援提案**についてケーススタディ型の演習を実施。
- ケーススタディでの学びを深くするため、**特許庁による成長ステージにおける知財課題の解説や、専門家による解説**を実施。
- ケーススタディ後に、金融機関として必要な制度・ツールについて意見交換を実施。

基本プログラム		各回で知財課題の解説と、ケーススタディの内容が異なる
10:00 ~ 10:10	挨拶	【創業期】 <ul style="list-style-type: none"> • スタートアップ向け情報提供 • 知財アクセラレーター • ベンチャー企業対応スーパー早期審査 【成長期】 <ul style="list-style-type: none"> • 特許情報を活用したマッチング支援事業 • 営業秘密管理支援 • 共同開発契約、製造委託契約 • 海外出願 【事業承継期】 <ul style="list-style-type: none"> • 職務発明制度 • 知財による経営状況の見える化・磨き上げ • 知財デューデリジェンス
10:10 ~ 10:20	研修概要説明	
10:20 ~ 11:30	成長ステージ別 企業の知財課題の解説	
11:30 ~ 12:30	昼食休憩	
12:30 ~ 14:30	ケーススタディ(グループ演習)	
14:30 ~ 14:45	休憩	
14:45 ~ 15:15	ケース解説	
15:15 ~ 15:45	専門家支援事例解説	
15:45 ~ 17:00	金融機関の制度・ツールに関する意見交換	
17:00	閉会	

研修の状況(1)ケース題材

あなたは東海パテント銀行の本社・地域支援部にて、県内の産学官連携や、他の外部支援機関連携を担当している調査役です。

当行の中期経営計画(本年度から3年間)における重点施策として「県内ベンチャー企業の支援を通じた県内産業力強化」があがり、あなたの所属する地域支援部が中心的な推進部署となりました。

ある日、あなたが地域支援機関の連携会議に出席した際、地元の私立大学である東海産業工業大学の研究推進・連携センターの方から「本学発のロボットベンチャーである『インフィ・ロボット社』についてぜひ支援をしてほしい」という相談を受けました。

同社は、工学部のエヌ教授の研究成果をもとに大学発ベンチャーとして、2年前に設立しましたが、実際の事業化はこれからという状態、ということです。

研究推進・連携センターの方を通じて、同社の代表取締役社長(=エヌ教授)との打ち合わせを2週間後に設定しました。

本件は地域支援部のベンチャー支援の本格案件第1号となりうるため、上長からもしっかりと対応するよう指示を受けています。

しかし、あなたはロボット技術についてそれほど明るいわけではなく、まずは色々な情報を収集するところから始めました…。

研修の状況(2) 創業期企業の事業理解・支援提案の検討フレームワーク

ステージ		事業開発・戦略のポイント (企業側の視点)	事業理解・支援提案のポイント (支援機関側の視点)	赤字記載箇所は特に知財と密接
創業期	創業準備段階	<ul style="list-style-type: none"> 他社と違う(=新規性・進歩性がある)アイデア・技術・サービスの発見・考案・開発 アイデア・技術・サービスの商品化(商流構築) 	発見・考案・開発の背景となる専門性	<ul style="list-style-type: none"> 創業者(共同経営者)の知識・経験の蓄積に基づくか? 知識・経験は技術×用途市場の両方?いずれか?
			アイデア・技術・サービスの特徴(新規性・進歩性)	<ul style="list-style-type: none"> 特許等の知財の観点で、新規性・進歩性が認められているか?(どの部分が認められているか?)
			アイデア・技術・サービスの発展性	<ul style="list-style-type: none"> 国・自治体の産業政策に組み入れられているようなテーマか?(社会的必要性に基づくものか?) 用途・顧客が具体化されているか?
			商品化(商流構築)の実現性・現実感	<ul style="list-style-type: none"> どこで自社の売上・利益が立つのか? 商流内協業先の具体名があがっているか? 契約関係(機密保持、収益配分)は明確か?
	創業段階	<ul style="list-style-type: none"> 市場テスト(顧客へのβ版の提供 意見収集 改良)のフィードバックサイクルによる商品品質の向上 成長期へスケールアップするためのマス顧客の見定め マス顧客獲得のための体制整備 成長期に入った際の他社からの競争回避対策 	市場獲得ポテンシャル(市場規模×獲得シェア)	<ul style="list-style-type: none"> 最大ポテンシャルでの市場規模は?(10億/100億/1000億...により、ニッチトップ、チャレンジャー等ポジションが異なる)
			市場テストにおけるフェーズ	<ul style="list-style-type: none"> 成長の基軸となる主たるマス顧客を見定めているか? マス顧客のニーズを把握し、商品に反映しているか?
			市場獲得に向けた経営資源上の課題(不足する経営機能)	<ul style="list-style-type: none"> マス顧客に安定的な量・品質を提供する上で十分な機能を有しているか?(生産能力、仕入、品質管理、物流、販売)
			知財による先行者利益の維持	<ul style="list-style-type: none"> 知財(産業財産権+営業秘密)により、他社からの模倣・新規参入を防いでいるか?
		市場での競争力維持・強化に向けた知財戦略の方向性	<ul style="list-style-type: none"> 継続的なアイデア・技術・サービス開発・改良と、産業財産権による保護を行う計画があるか? 営業秘密管理体制が築けているか? 	

研修の状況(3) 成長期企業の事業理解・支援提案の検討フレームワーク

ステージ	事業開発・戦略のポイント (企業側の視点)	事業理解・支援提案のポイント (支援機関側の視点)	朱字記載箇所は特に知財と密接
成長期	新たな市場発掘のための海外展開	進出国の選定	• どの国の市場で需要・成長性があるか？
		進出パートナーの選定・契約	• 直販でいくか、卸・商社を仲介するか？ • 直販の場合、現地販売拠点に誰を設置するか？ • 卸・商社を仲介する場合、誰と組むか？
		秘密保持	• 直販で、営業員を現地採用する場合、秘密をどう保持するか？ • 卸・商社を仲介する場合、売りやすさと秘密保持のバランスをどうとるか？
		海外特許	• 進出予定の期日を鑑み、どのタイミングでどの国に対して特許出願するか？
	国内外の需要増に対応できる製造体制の構築	製造量の予測	• 予想される製造量はどの程度で、現状の体制で対応できるか？
		自前 or 委託の検討	• 自前で製造工場・設備を保有するか、外部に委託(自社はファブレス)するか？
		製造方法・ノウハウの浸透	• 自前で製造する場合、増員した製造担当者に製造方法・ノウハウをいかに伝えるか？ • 外部委託する場合、委託先に製造方法・ノウハウをいかに伝えるか？
		秘密保持	• 自前で製造する場合、新たに雇用する製造担当者からの製造方法・ノウハウの流出をいかに防ぐか？ • 外部委託する場合、委託先からの製造方法・ノウハウの流出をいかに防ぐか？
	共同開発	共同開発ニーズの検討	• 自社の製品開発戦略上、外部と共同開発をする必要のある技術要素は何か？
		共同開発先の選定	• 自社の共同開発ニーズを埋めるには、誰と組むべきか？
		契約	• 開発予定の特許の知財権や収益配分についてどのように契約するか？
		秘密保持	• 開発段階での機密性のある情報の流出をいかに防ぐか？

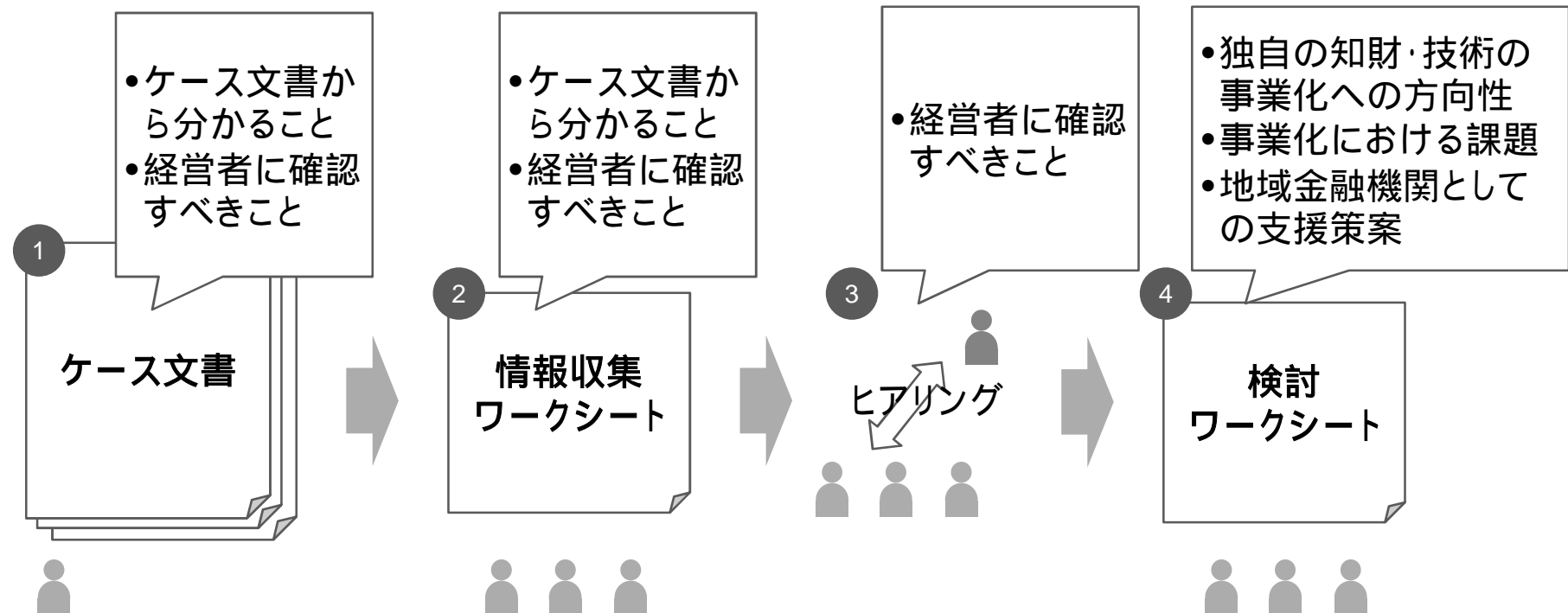
三菱UFJリサーチ & コンサルティング作成

研修の状況(4)事業承継期企業の事業理解・支援提案の検討フレームワーク

ステージ	承継の方向性のポイント (企業側の視点)	現状理解・支援提案のポイント (支援機関側の視点)	赤字記載箇所は特に知財と密接
事業承継期	自社の強みの再確認	コアとなる強み	• 技術やサービスにおけるコアとなる強み(得意分野)は何か?
		顧客への付加価値	• コアとなる強みは、商品においてどのような付加価値を顧客に提供しているか? (例:生産性向上、コストダウン、安全性、品質向上等)
		強み・付加価値の認識共有	• 経営者 後継者間で強みや付加価値に関する認識が一致しているか? (両者間の時間軸を意識)
	伝承	維持・伝承する技術・ノウハウ	• どの技術・ノウハウを将来にわたり維持・伝承するか?
		技術・ノウハウの伝承者の有無	• 維持・伝承する技術・ノウハウを伝承先(後継先)は社内にいるか? (社内に不在の場合、社外で見つかるか?)
		技術・ノウハウの保護	• 維持・伝承する技術・ノウハウは中長期的に保護されうる状態になっているか?
	新事業開発	新事業開発の可能性	• コアとなる強みを生かした新事業開発としてどのようなものが考えられるか?

研修の状況(5)演習の構成

- グループ討議では、「インフィ・ロボット株式会社」について、ケース文書をもとに、2種類のワークシート(資料3b, 3c)を用いて情報整理・施策検討。
- 個々人でケース文書を読み「ケース文書から分かること」「経営者に確認すべきこと」を検討。
- 検討した内容を、グループで共有し、情報収集ワークシートに記入。
- 「経営者に確認すべきこと」を12:50～13:10に経営者役にヒアリング。
- 上記を踏まえて、「独自の知財・技術の事業化への方向性」「事業化における課題」「地域金融機関としての支援策案」を検討ワークシートに記入。



研修の実施結果

- 全3回でのべ約40名が参加(業態:地銀・信金・信組、所属:本部・営業店)
- 特許庁による知財課題の解説 ケーススタディ 専門家解説という構成により理解が深耕したという意見が多く、アンケートでは総じて高評価。

自由意見

- ケーススタディが大変良かった、都度専門家の方からコメントがあり、大変参考になった
- ケーススタディとその発表、それに対する専門家の方からの解説・講評が自分達の気づかない点のご指摘をいただき、大変参考になった
- ケーススタディによる演習はヒアリングから提案まで一つの流れで経験でき、大変参考になった。
- 法人新規開拓をメインに行っているので、知財を切り口にしたお客様のヒアリング・提案を活かしていきたい。
- ケーススタディを通じて事業性評価と知財切り口支援は繋がっているということが再認識できた。
- 特許出願の時間的制約、共同開発のマッチング相手・情報管理・権利配分、秘密保持に関する注意点について理解が深まった。

等...

意見交換のポイント

金融機関として…、

- 本研修受講の背景、受講者の感想、今後の活用の方向性

専門家として …、

- 受講生の取り組みの所感、金融機関が知財の情報を活用していく上でのポイント

