

総括講義

知財活用型事業性評価の広がり

中小企業知財金融促進事業の成果と今後の展望

神戸大学 教授 家森信善

知財活用型事業性評価とは

- 知財を切り口として、取引先企業の事業性（事業の実態や将来の成長可能性等）について理解を深めていくアプローチ
- 金融機関が融資や債権管理の際に、知的財産の金銭的な評価を補足的に使うことを否定するものではないが、知財を切り口にして、その会社特有の技術やノウハウ等の特徴や強みを把握し、それらが効果的に活用されているか、商品としての魅力につながっているか、競合からの模倣・代替品の脅威を回避できるか、キャッシュフローの源泉となっているのか、などの点について理解を深め、適切な助言・提案と必要な支援・ファイナンスを提供する。

平成30年度中小企業等知財金融促進事業

- ・ 過去5年間の取り組みの総仕上げとして以下の事項に取り組んだ。
- ・ キーワードは「知財活用型事業性評価の広がり」。

平成30年度 中小企業等知財金融促進事業の構成

1. 募集による知財ビジネス評価書の提供(累計214機関が利用。信金の利用が増加)
2. 説明会の開催
3. 特定金融機関への伴走型支援(今年度18機関が参加。内、信金6機関、信組2機関)
4. 信用金庫・信用組合への普及
5. 知財金融支援のパンフレット等普及資料の作成等
6. 周知
7. 知財金融マニュアル・事例集の作成
8. 知財評価融資、知財評価融資制度の実態調査
9. 知財金融委員会の設置と運営
10. 金融機関職員向けに知財への関心を高めるための研修等の実施

平成30年度事業のポイント

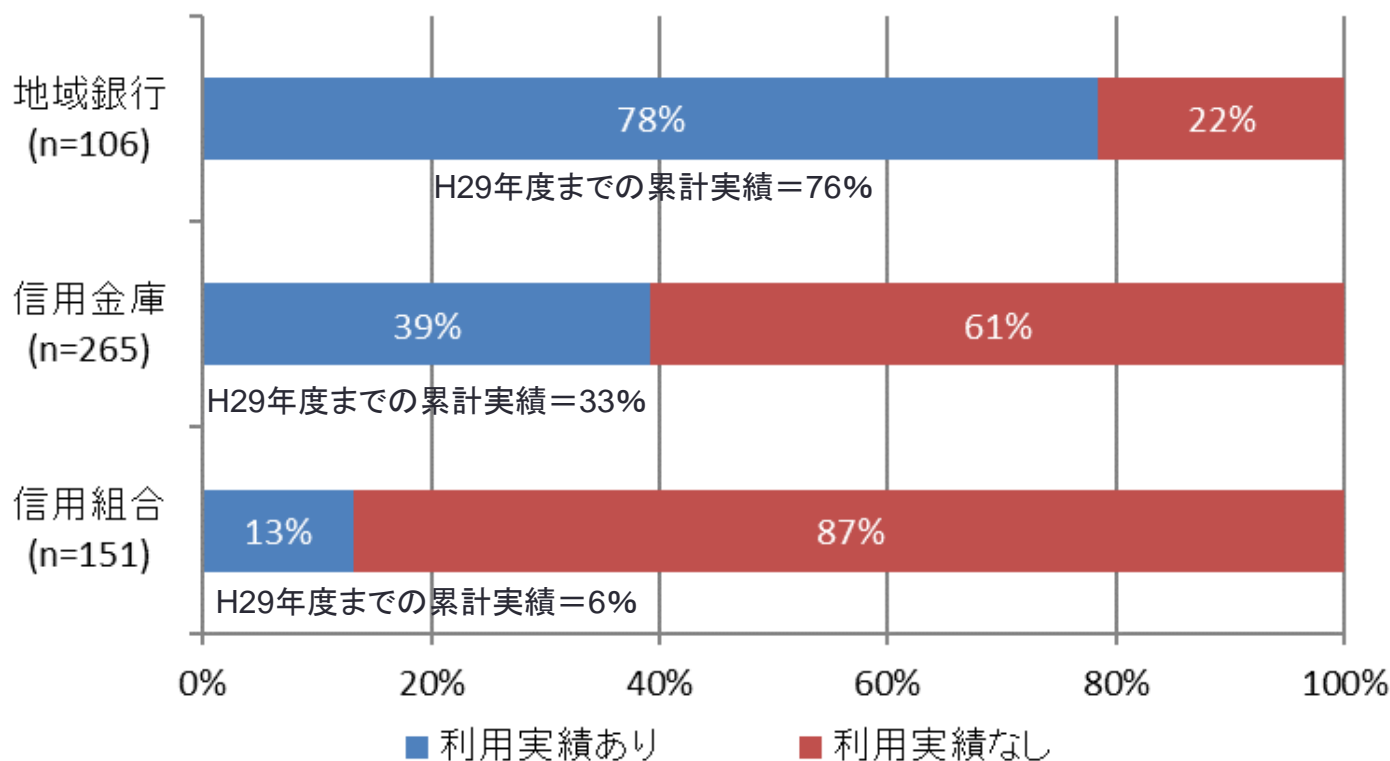
- 信用金庫や信用組合の本事業参加を一層促進
- 地域金融機関係ベンチャーキャピタルにも評価書を提供
- 説明会開催時に知財金融セミナーを同時開催
- 伴走支援の更なる拡充(H29年度12機関→H30年度18機関)
- 支店を舞台とした伴走支援の実施(現場への普及)し、取引先への提案を志向
- 金融機関職員向け研修の拡充(ステージ別研修)

5年間の振り返り

		平成26(2014)年度	平成27(2015)年度	平成28(2016)年度	平成29(2017)年度	平成30(2018)年度
本事業のフェーズ		知財窓口と金融機関の連携方策の一貫として試行的に立ち上げ	普及啓発(金融機関に知財金融を実感してもらう) 金融機関における知財金融の組織利用(事業の実態把握) 本業提案への活用			
本事業・知財金融の認知度		事業説明や意見交換をしても関心を示す金融機関は少数派(大半が知的財産権担保融資を連想)	地方銀行を中心に事業性評価手法として、知財金融の可能性に関心高まる	回答者の92.2%が本事業を認知、63.6%が知財金融のススメ基礎編を認知	回答者の約62%がJ-Platpatを認知(約2割は実務で活用)	回答者の約72%がJ-Platpatを認知(約2.5割は実務で活用)
知財ビジネス評価書	利用金融機関の拡大	22機関 14県	63機関 32県	107機関 37県	127機関(累計: 183機関) 41県(累計: 47県)	108機関(累計: 214機関) 38県(累計: 47県)
	公募の反応	上期募集時の応募金融機関数は僅か3機関、下期で22機関に拡大	申し込み多数につき、公募開始1か月で予定数に達する(1機関当たりの件数を制限)	公募説明会盛況。2回目、3回目の申請者には、社内報告会や社内研修実施を必須化	左記に加えて、希望する金融機関(30件程度)に評価書活用方法の解説を実施	信金、信組の新規申し込みが増加
	特徴的な金融機関の声	経済価値評価や担保の可能性に関心を持つ金融機関が多数派	事業性評価手法として関心が高まり、金融機関組織内展開の必要性を指摘する声も	評価書から得られる情報の活用方法についての指導ニーズ多数	組織内展開のためのツール開発や研修ニーズ高まる。先進金融機関は本業提案に関心	本業提案に対する関心が高まり、診断的要素や提案に繋がる内容に対するニーズ高まる
伴走型支援				5金融機関 知財を切り口としたコミュニケーション手法の組織展開	12金融機関 施策検討、ツール開発に力点	18金融機関 施策やツール類を支店で活用し、実務上のメリットや取引先企業へのメリットを実感
マニュアル・ツール・集合研修			知財金融のススメ基礎編	知財金融のススメ応用編	応用編の改訂版(事例を大幅追記)、金融機関職員向け集合研修を全国8か所開催	J-Platpat活用も含む簡易マニュアル、企業成長ステージ別提案研修を開催

知財ビジネス評価書の活用実績

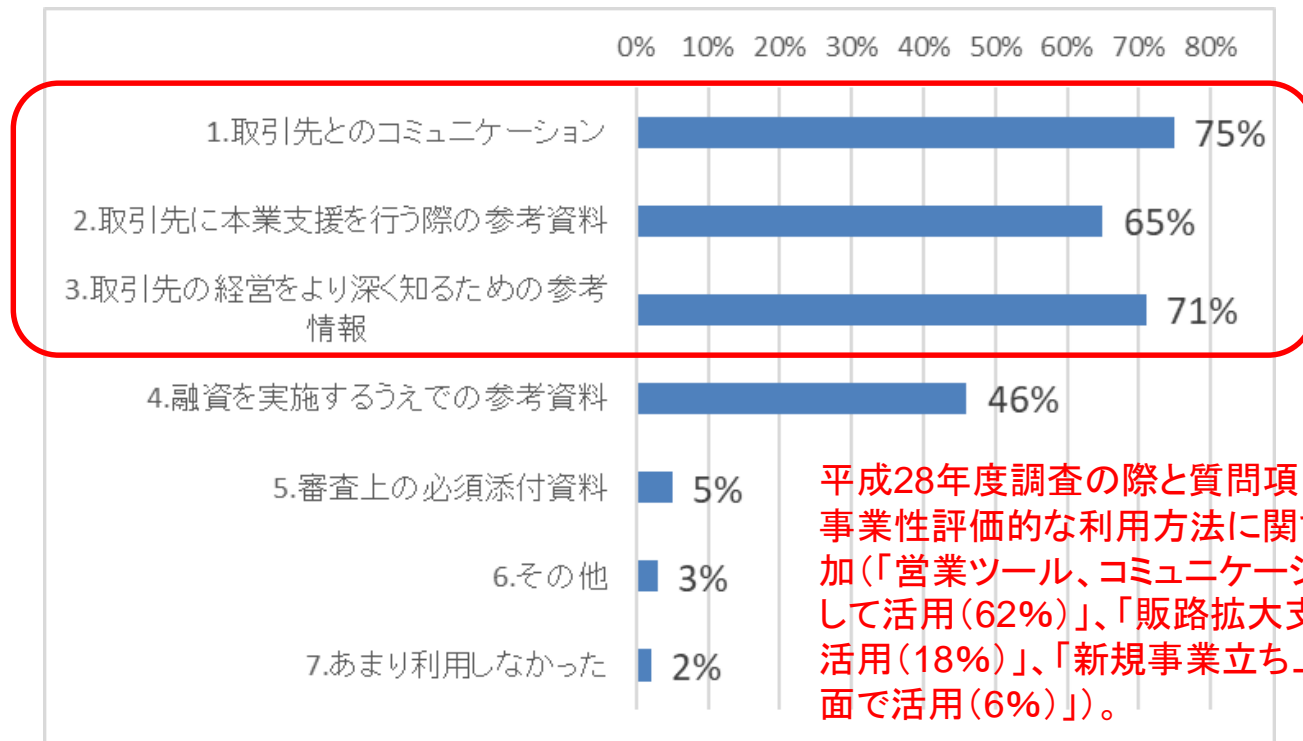
- 知財ビジネス評価書を活用した地域金融機関は累計で214機関。地域銀行の78%、信用金庫の39%で利用実績がある（平成30年度までの累計実績）。



知財ビジネス評価書の利用場面

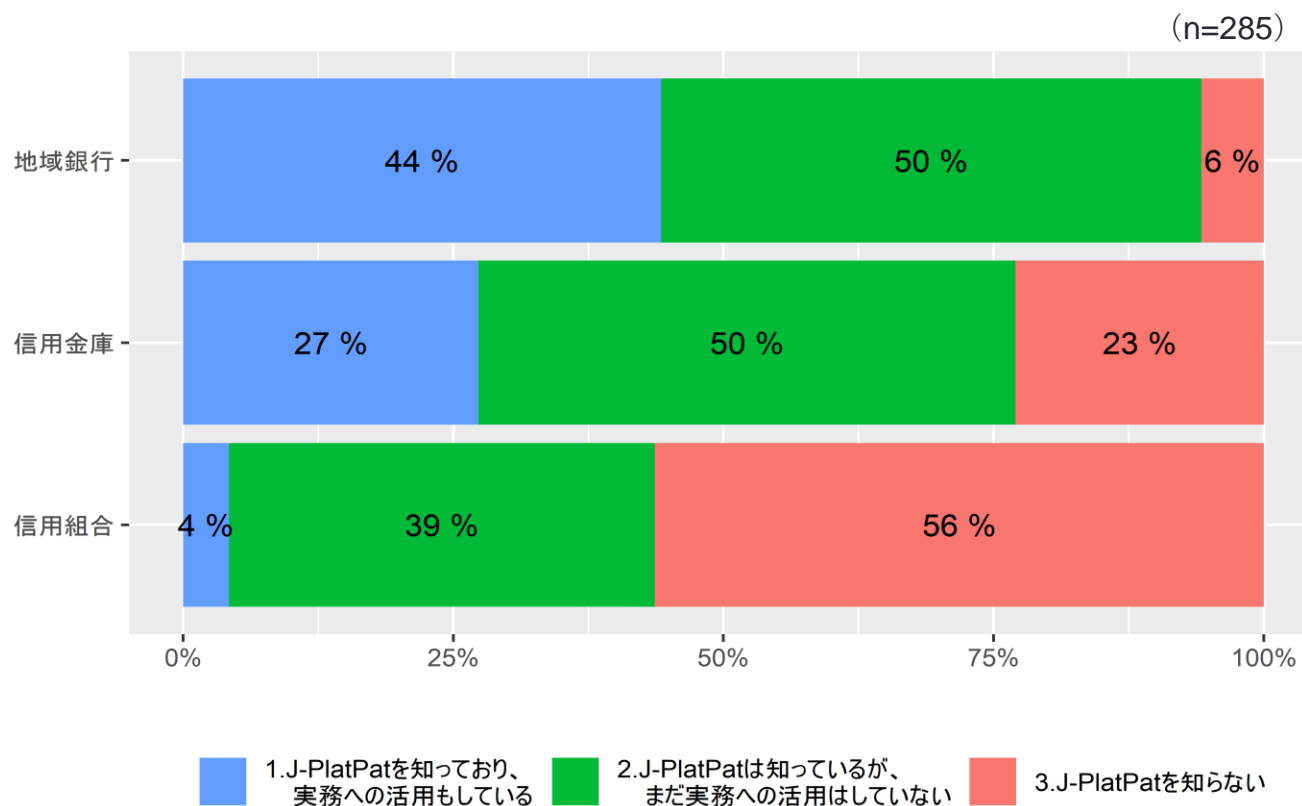
- 平成30年度に実施した調査によれば融資の参考資料として活用することはもちろんだが、事業性評価を実施する上でのツールとして利用しているケースが目立つ

(複数回答可、n=109)



J-PlatPatの認知・活用状況

- 平成30年度に実施したアンケート調査によれば、地域銀行においては、4割超の機関が「J-PlatPatを知っており、実務への活用もしている」と回答している。

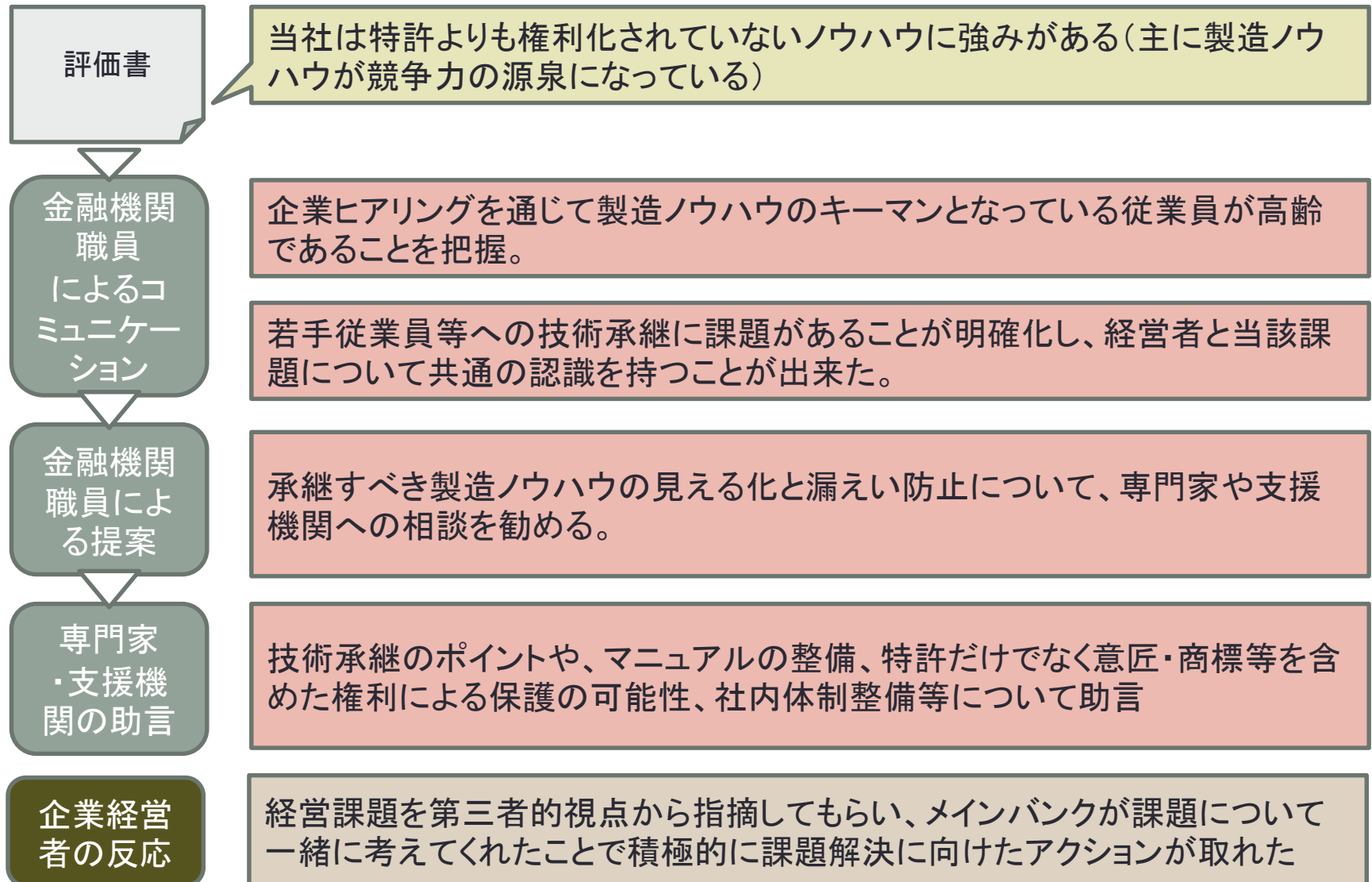


評価書の提供を受けた企業の反応①

- 知財ビジネス評価書活用実績のある金融機関に対して実施したアンケート調査によれば、知財ビジネス評価書の提供を受けた取引先企業の反応は肯定的なものが多い。

- これまで自社が保有する知財権を第三者から、評価、助言された経験はなく、金融機関とは知財権に対し深掘りした対話は行ってきただけであった為、好印象であった。
- 自社の事業内容に興味を持ってくださる担当者はいなかったため、取引先の社長様には非常に喜んでいただきました。
- 「非常に参考になった」「自社の事をよく理解してもらっている」「今後の事業展開に活用したい」等の高い評価を得ています。
- 取引先の商流や強みをよく理解し、産官学連携で新商品開発の検討ができたことは、取引先から高い評価を得ている。

評価書の提供を受けた企業の反応②



評価書の提供を受けた企業の反応③

評価書

当社が技術的に強みを有している分野において、当該強みを活かした新規事業を検討している(強みと事業計画の理解)。

金融機関
職員
によるコ
ミュニケー
ション

企業ヒアリングを通じて基礎技術は確立しつつあるが、製品化の目途はまだ立っていないことが明らかになった。

製品化に向けた課題を1つずつ解消していくことが必要であるとの共通認識を持つことが出来た。

金融機関
職員によ
る提案

連携している研究機関(地元大学)との産学連携を提案。

専門家
・支援機
関の助言

産学連携を通じた共同開発の結果、新製品が完成。新製品開発資金を当該金融機関が融資。

企業経営
者の反応

経営課題に対して具体的な提案をいただき、かつ、連携先の研究機関の紹介も頂けたおかげで、新製品の上市ができた。

伴走型支援の振り返り①

- 平成28年度から開始した伴走型支援は、知財活用型事業性評価を組織的に定着させることを意図したもので、採択された地域金融機関に本事業事務局担当者が伴走支援を行うというものである。
- 当初5機関からスタートしたが、平成30年度には18機関が取り組み、累計で27機関が取り組んでいる。

平成28年度	商工組合中央金庫、巢鴨信用金庫、東京都民銀行、岐阜信用金庫、広島銀行(以上、5機関)
平成29年度	北洋銀行、岩手銀行、武蔵野銀行、巢鴨信用金庫、東京都民銀行、東日本銀行、山梨中央銀行、静岡銀行、岐阜信用金庫、京都銀行、尼崎信用金庫、広島銀行(以上、12機関)
平成30年度	群馬信用組合、巢鴨信用金庫、川崎信用金庫、山梨中央銀行、八十二銀行、長野銀行、アルプス中央信用金庫、長野県信用組合、富山第一銀行、名古屋銀行、西尾信用金庫、蒲郡信用金庫、福邦銀行、尼崎信用金庫、山陰合同銀行、広島銀行、佐賀銀行、沖縄銀行(以上、18機関)

伴走型支援の振り返り②

平成28年度

平成29年度

平成30年度

①事業性評価の深掘り

商工中金、東京都民銀行

東京都民銀行、京都銀行

知財ビジネス評価書をきっかけとしたコンサルティング支援の検討を行い、知財活用型事業性評価を本業支援の手段として定着。

②施策・ツール

広島銀行

広島銀行、北洋銀行、武蔵野銀行

広島銀行

知財の知識がない職員でも技術や知財に着目することで、取引先企業の課題抽出や提案に繋げていくことを可能とする仕組み・ツールを検討。

③職員のヒアリング能力向上

巣鴨信金、岐阜信金

巣鴨信金、岐阜信金、岩手銀行、東日本銀行、山梨中央銀行、尼崎信金

群馬信組、巣鴨信金、川崎信金、山梨中央銀行、八十二銀行、長野銀行、アルプス中央信金、長野県信組、富山第一銀行、名古屋銀行、西尾信用金庫、蒲郡信金、福邦銀行、尼崎信金、山陰合同銀行、佐賀銀行

支店等の職員のヒアリング能力・提案力向上の観点から、J-PlatPatを活用したヒアリング手法を検討（研修、ヒアリングツール）し、平成30年度は広く支店でも実施。

まとめ

- 知財と融資を単純に結びつける見方(担保価値にのみ着目する見方を含む)から、企業の事業性を評価し、効果的な支援を行うための切り口として知財を捉える見方が広がってきていることが、最大の成果。
- 知財活用型事業性評価に取り組むことを、取引先企業はとても好意的に評価している。実際に、経営上重要な気づきがあった、地域金融機関と将来の戦略や計画について具体的な話が出来た、具体的な支援(パートナー企業の紹介、専門家の紹介、資金の供給等と全体的なアドバイス)を受けることが出来た、といった声が聞かれており、知財がコミュニケーションの有力な切り口になっている。

課題と今後の展望

【課題】

- ①未参加や継続できていない金融機関も多い。
※該当する企業がないとの回答が多いが、企業を見ていないのではないか。知財(特許だけでなく商標などを含む)を活用できていない企業がまだ多い。
- ②広がってきているが、組織的に根付いたとまではいえない。
- ③顧客の事業価値の向上にまで十分につながっていないのではないか。

【今後の展望】

- ①より多くの企業に知財を切り口にした支援を広げる
※信用金庫や信用組合が取り組みやすい仕組み作り
※特許だけでなく、商標などの活用。様々な業種への適用
- ②知財を切り口にした事業性の理解力の向上と組織的な定着
※組織内で標準化したツールの実装、外部連携の成功事例蓄積
- ③事業性の理解をベースにして、顧客の事業の発展につなげる具体的な提案・支援力の向上
※知財ビジネス評価書から、取引先企業に具体的な行動を促す知財ビジネス提案書への進化