

■地方銀行(佐賀県佐賀市、103店舗、資金量:2兆2,438億円)平成30年3月末時点

## 伴走支援の取り組み経緯

■現中計の各年度にわたり、段階的に実施してきた知的財産の研修を営業現場で実践することを目的とし、伴走型支援(取引先の知財ビジネス支援枠)に取り組みました。現中計では事業性評価の取組みを柱として、「深度ある対話を通じた適切なソリューションの提供」を掲げ、お取引先の付加価値向上を目指しています。



▲現行中計における事業性評価の取組



▲知財伴走型支援の様子

✓当行は行員の知財における知識と意識向上を目指し、平成28年度より「中小企業等知財金融促進事業」への取り組みを開始しています。

### 平成28年度

取引先の事業性を知財の角度から理解するなど、目利き力向上の為、取引先担当者、支店長、本部分行員による「知財ビジネス評価書」を活用した集合研修を実施し、取引先のニーズの掘り起こしに取り組みました。

### 平成29年度

対象店舗を変えて「知財ビジネス評価書」活用による研修と別に行員全体の知財知識向上の為、九州経済産業局を招いて新入行員や事業性評価担当者を対象としたJ-PlatPatの活用方法についての研修を実施しました。

### 平成30年度

これまでの取り組みを営業現場で実践する際に必要なノウハウを習得する為、知財伴走型支援(取引先の知財ビジネス支援枠)に取り組みました。

### 平成30年度の取組ポイント①

伴走型支援では取引先担当者と本部分行員の2名体制で取組み、各々が取引先の知財について調査し、事業内容への理解を深めました。

### 平成30年度の取組ポイント②

知財の調査、ヒアリング内容の検討、ヒアリングの実施それぞれの段階で、実施後には取引先ごとの進捗状況の情報共有の為、発表会を実施しました。

## 実際の取引先評価事例①

- 天然由来の原料を利用した、野菜等の鮮度保持剤の製法特許を保有する取引先に対して、地元大学との産学連携による実証実験の実施による製品の信頼性の向上、類似品との差異化や販売戦略の見直しなど今後の方向性について認識の共有を行いました。



### 【具体の取組の内容】

- ✓同社は天然由来の地産の原料(竹、茶葉)を利用し、野菜の劣化の原因となるエチレンガスを吸着することで鮮度を保持する製品の製造・販売を行っています。
- ✓多くの類似品の中で当該製品が埋没していたことから、同社が保有する知財に着目し、産学連携による実証実験を行うことで科学的に効果を検証し、製品の信頼性を高めることで市場の開拓につなげていくなど、事業展開の方向性を共有しました。
- ✓大手商社との連携により、中国等海外の巨大市場の開拓を目指していた販売戦略を見直し、地元農産品の海外輸出に向けた補助商材として地元JAなどとの連携についても助言を行いました。

### 【今回の取組でわかったこと】

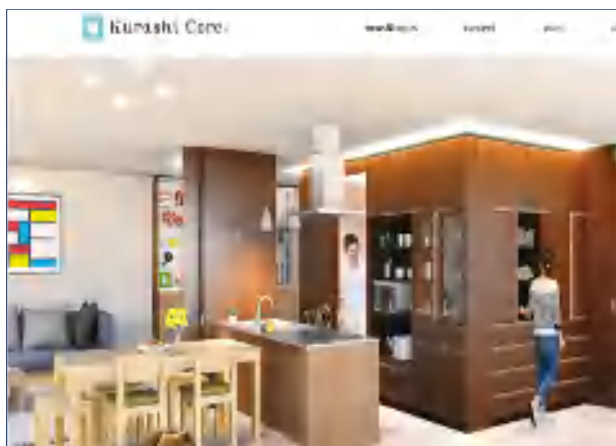
- ✓同社の商材の特性を踏まえたビジネスモデルを検討した場合、昨今の一般消費者のライフスタイルではBtoCは成り立ちにくいこと。
- ✓BtoBの場合でも、生産者⇔流通⇔小売、どの事業者が生鮮品の鮮度について担保し、費用を負担するのか等、利害関係者の調整をとる必要があること。

### 【企業からの反応・コメント】

- ✓今回の金融機関の取組みは知財に着目したビジネスモデルの検討という、今までにないアプローチであり、製品の特性を理解していただく良い機会となりました。
- ✓今後は製品の特性を活かし、地元産品のブランド化の一環として位置付け、広く発信できるよう、産学官金連携による取組みを強化していきます。

## 実際の取引先評価事例②

- 家具全般の卸売を営む取引先の商品『クラシコア』(水回り設備と収納家具の一体型ユニット)について、J-PlatPatを活用し、市場における優位性を維持できるか議論した後、事業におけるその位置づけを確認するとともに、セカンドオピニオンの案内を行いました。



### 【具体の取組の内容】

- ✓ 当該企業は永年家具卸売業を営む。水回り設備と収納家具で構成されたユニット『クラシコア』の開発、改良をめぐる特許・実用新案の経緯を確認しました。
- ✓ 『クラシコア』は横浜ショールームで経済産業大臣賞を受賞し、福岡県筑後市では公営団地に採用されています。
- ✓ 当該企業の事業において主力商品としては捉えられていなかったが、引き合いもあり、市場における優位性を保つべく、権利としては一般的に実用新案よりも意匠の方が強いことを伝えるとともに、知財総合支援窓口でセカンドオピニオンを得る提案を行いました。

### 【今回の取組でわかったこと】

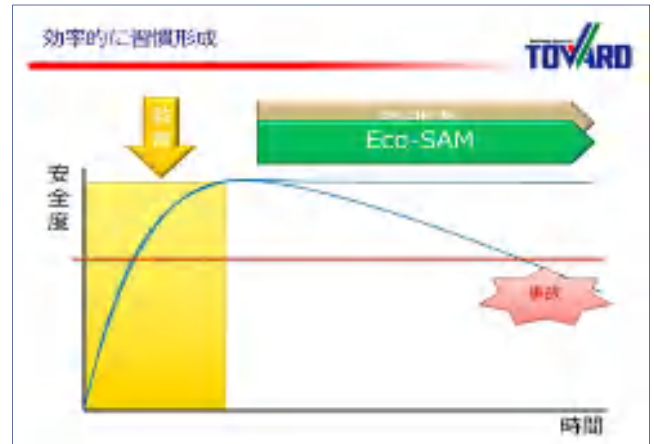
- ✓ 『クラシコア』は開発当初、社外の間人が考案しその後当該企業の社長が改良を加えてきたものであること。
- ✓ ベトナム等に拠点を持ち、商品の低価格化と量産化を実現し競争力をつけていること。
- ✓ 後継者を採用し、現場で経験を積ませている過程にあること。

### 【企業からの反応・コメント】

- ✓ 今までになかった切り口でお話が出来、当該企業の商品について理解を深めることが出来ました。
- ✓ 知財総合支援窓口活用によるセカンドオピニオンをご案内したこと自体は好感を持っていただけました。

## 実際の取引先評価事例③

- 運転状況を見える化し、ドライバーの安全運転・低燃費走行を検証するシステムの特許を保有する取引先に対して、当該企業のビジネスモデルについて検証、議論することで経営課題への“気付き”につながり、解決への方向性を共有することができました。



## 【具体の取組の内容】

- ✓ 当該企業は永年蓄積してきた運送業としてのノウハウである運行方法（無駄のない運転行程を右イメージ図のように波状運転指数で見える化）を活用した「運行評価システム」を開発しました。
- ✓ このシステムにより交通事故を73%、燃料費を32%削減を実現。これまで700社への導入実績があります。
- ✓ 商品内容を調査したところ、商品は売り切りであり、持続可能なビジネスモデルではなくなっていました。
- ✓ 当該企業の強みはシステムを開発するために必要な「ムダの無い運行方法のノウハウ」である事を改めて再認識し、そのノウハウを活かした営業スタイルへシフトすることを助言しました。

## 【今回の取組でわかったこと】

- ✓ 現状では商品（＝ハード）は売切り商売であり、持続性に課題があること。
- ✓ 運送業として蓄積したノウハウ（＝ソフト）を売込むことで、持続可能なビジネスモデルとなる事が考えられること。

## 【企業からの反応・コメント】

- ✓ ビジネスモデルの見直しについてヒアリングした際、当該企業においても同様の見解を示されており、議論を重ねた結果、営業スタイルやビジネスの方向性を共有することができました。