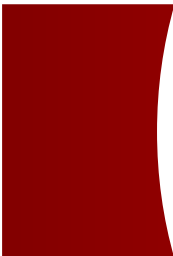



平成30年度 中小企業等知財金融促進事業
知財金融 基礎研修会・公募説明会
第一部



知財を切り口とした
コミュニケーション方法

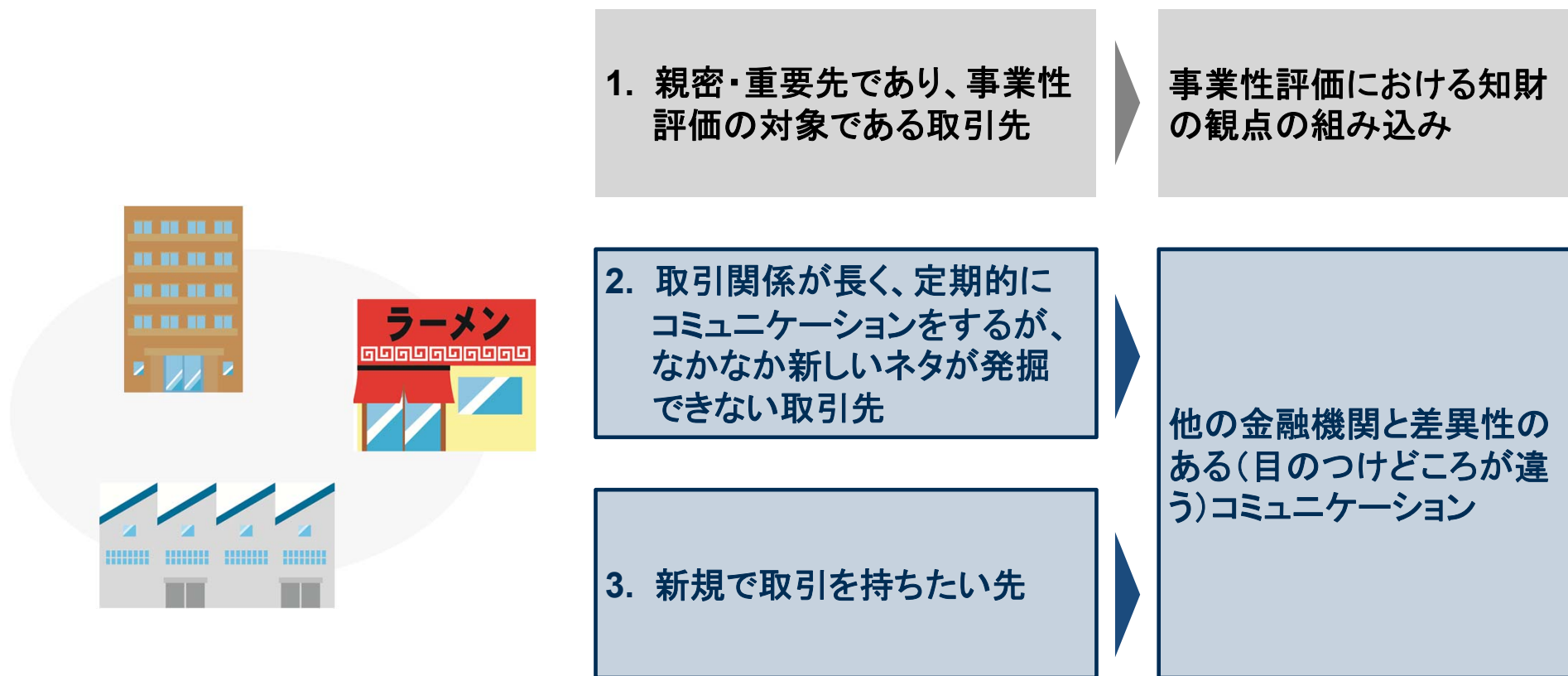


2018年5月15日(東京)
16日(名古屋)
17日(大阪)

知財を切り口としたコミュニケーションの活用場面

金融機関が知財を切り口に中小企業等とコミュニケーションを行う場面として、以下1~3があげられます。本研修では、2・3において、他の金融機関と差異性のあるコミュニケーション方法について解説します。

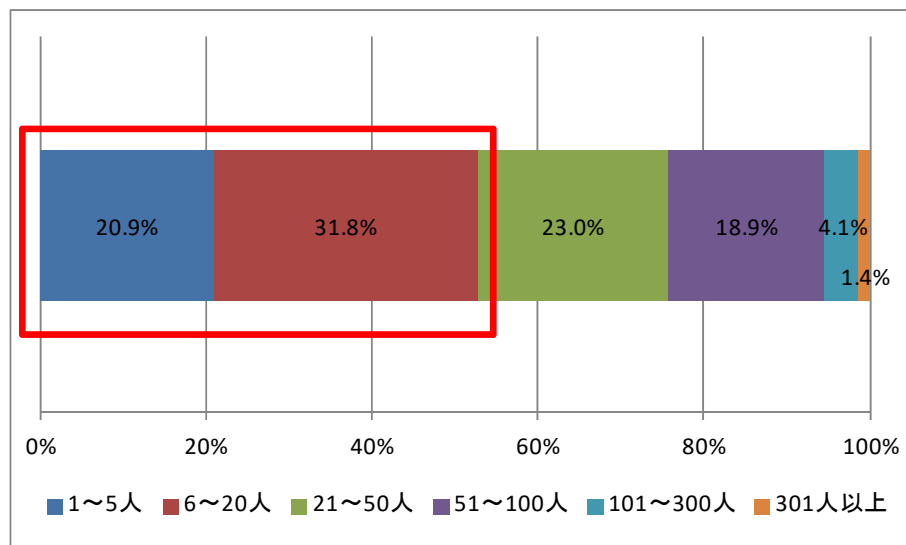
- 1で事業性評価における知財の観点の組み込みについて興味のある方は、「金融機関職員のための知的財産活用のススメ(応用編)」をご参照ください



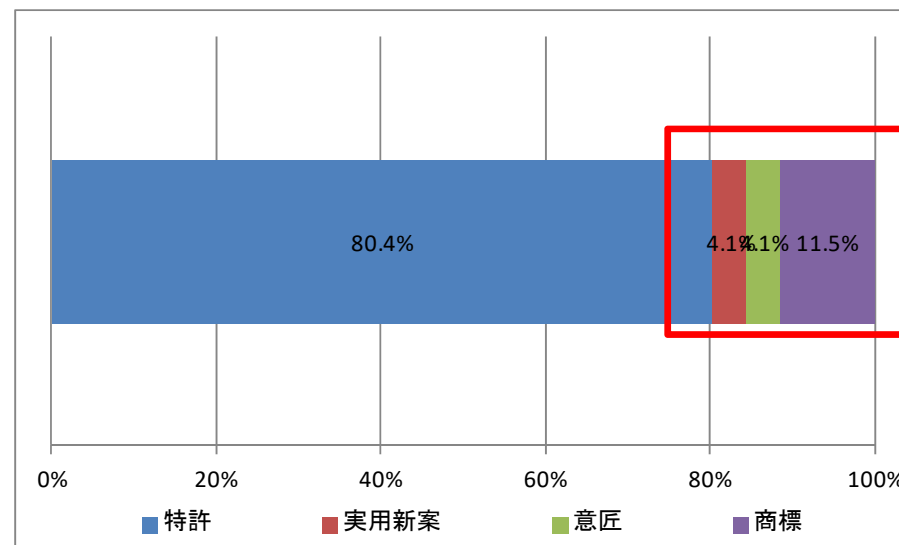
知財金融促進事業における中小企業等の知財を切り口とした実態把握・提案の対象

「知財」と聞くと、「大きな会社が持つ高度な技術に基づく特許」といったイメージを持つ方もいらっしゃるかと思いますが、知財金融促進事業における知財ビジネス評価書作成対象企業では「20名以下」企業が50%を超え、「特許以外」も20%近くあります。

知財ビジネス評価書作成対象企業（規模）



知財ビジネス評価書作成対象企業（保有権利）



知財を切り口にコミュニケーションすることで分かること

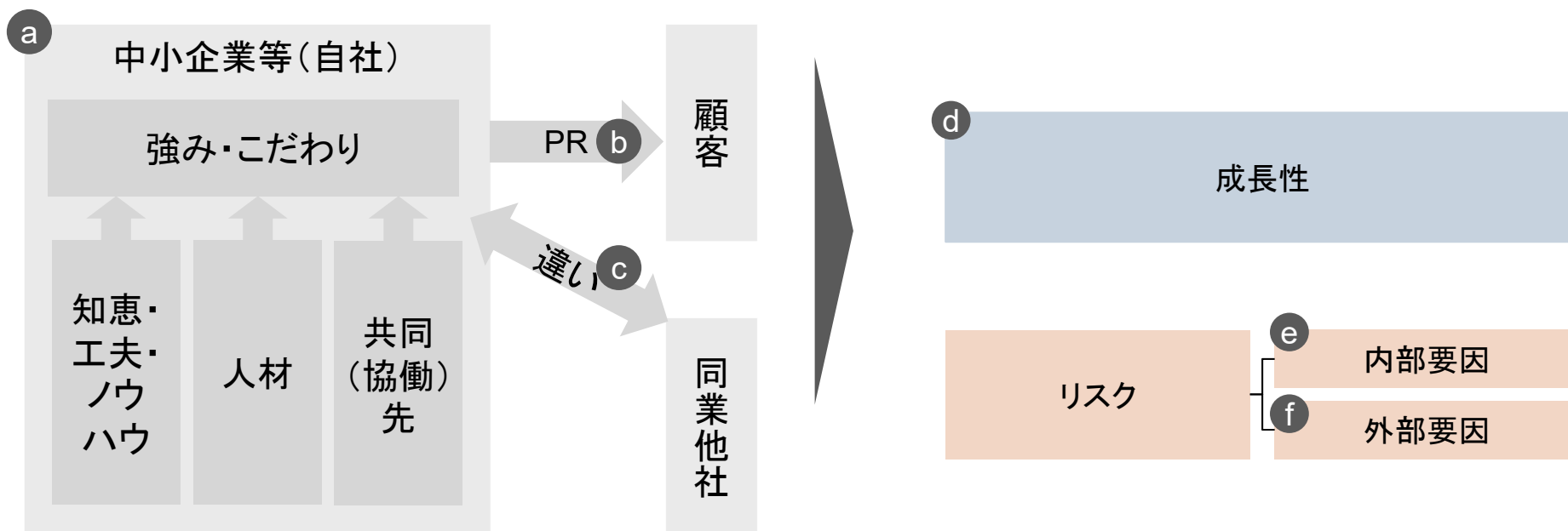
知財を切り口とすることで、「事業の特徴」と「将来の成長性・リスク」の2つが分かります。

事業の特徴

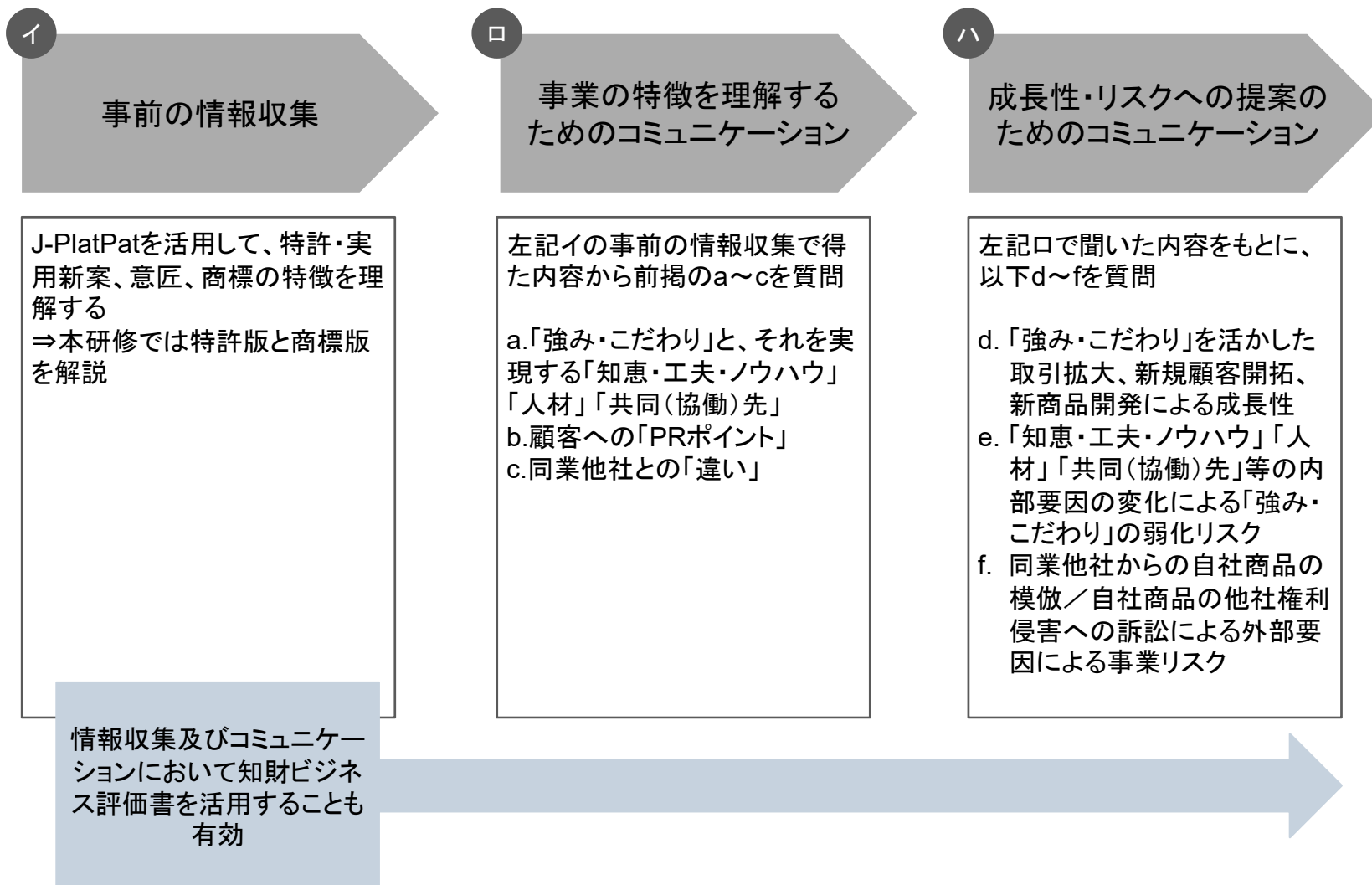
- a. 「強み・こだわり」と、それを実現する「知恵・工夫・ノウハウ」「人材」「共同(協働)先」
- b. 顧客への「PRポイント」
- c. 同業他社との「違い」

将来の成長性・リスク

- d. 「強み・こだわり」を活かした取引拡大、新規顧客開拓、新商品開発による成長性
- e. 「知恵・工夫・ノウハウ」「人材」「共同(協働)先」等の内部要因の変化による「強み・こだわり」の弱化リスク
- f. 同業他社からの自社商品の模倣／自社商品の他社権利侵害への訴訟による外部要因による事業リスク



知財を切り口としたコミュニケーションのステップ



(イ) 事前の情報収集 ～情報収集のポイント

情報収集においては「強み・こだわり」が何か？の仮説をイメージできるように、必要な情報を探します。その際、J-PlatPatや知財ビジネス評価書を用いて知財に係わる情報を確認することが有効です。

※下図では特許と商標におけるポイントを解説します。

	特許関連(ものづくり系企業)	商標関連(消費財・日用品系、サービス業)
強み・こだわり	「発明が解決する課題」 ⇒技術による効果(新規性・進歩性)	「商標」で体现される名称・ロゴへのこだわり
知恵・工夫・ノウハウ	「発明が解決する課題」の実現にいたった独自の工夫	こだわりの実現にいたった独自の工夫
人材	「発明者」(取引先企業の人材)	こだわりの提供者(キーパーソン)
共同(協働)先	「発明者」(共同・協働先の人材)	仕入れ先等

(イ)事前の情報収集 ～特許関連(ものづくり系企業)①

J-PlatPat 検索

一般的なウェブサイト検索ツールで「J-PlatPat」を検索。
 ※「J-PlatPat」は特許庁、独立行政法人工業所有権情報・研修館が提供している、無料の知財情報検索ツール。

特許・実用新案、意匠、商標の簡易検索 [? ヘルプ](#)

特許・実用新案、意匠、商標について、キーワードを入力して簡易検索ができます。
 分類・文献番号等での詳細な検索をされる場合は、上部各サービス（ナビゲーション部分）をご利用ください。

特許・実用新案を探す ▾ AND ▾

ヒット件数 **3 件**

ツールバー左の「特許・実用新案」を選択。
 ツールバーにお客さまの企業名を入力して「検索」ボタンをクリック。
 ⇒ ヒット件数表示後「一覧表示」をクリックし、一覧画面へ。

特許・実用新案テキスト検索 [? ヘルプ](#) [入力履歴](#) [検索一覧](#) [検索履歴](#)

検索結果一覧

J-PlatPat

表示形式 項目/イメージ表示 PDF表示

検索結果 277件

検索	文献番号	発明の名称	発明者/出願人 (登録出願/US特許は権利者を表示)	発行日	出願番号	公開日	単独IPC
1	特開2014-000000	特開2014-000000	パナソニック株式会社	2014年00月00日	特開2014-000000	2014年00月00日	IPC 0000
2	特開2014-000000	特開2014-000000	パナソニック株式会社	2014年00月00日	特開2014-000000	2014年00月00日	IPC 0000
3	特開2014-000000	特開2014-000000 部材切断方法 A工業	特開2014-000000	2014年00月00日	特開2014-000000	2014年00月00日	IPC 0000

「発明の名称」「出願日」から、いつ、どのような特許を出願しているか確認。
 ⇒ 1つの特許をクリックして個別の特許に関する情報へ。
 (青字で表示されています)

(イ)事前の情報収集 ～特許関連(ものづくり系企業)②

項目表示 | イメージ表示 | PDF表示

[全項目](#) [書誌+要約+請求の範囲](#)
[書誌](#) [要約](#) [請求の範囲](#) [詳細な説明](#) [図面](#)

詳細な説明

【発明の詳細な説明】

【技術分野】
【0001】
本発明は、パイプの切断装置及び当該切断装置を用いたパイプの切断方法に関するものである。

【背景技術】
【0002】
従来、パイプ等のパイプの端面を切断する方法としては、金鋸でパイプを切断する方法、パイプをチャックで固定し、上部よりV型のパンチを押し込んで切断する方法、パンチの挿入部分に前もって別工程でスリットを形成し、これにV型のパンチを押し込んで切断する方法、などが採用されていた。

【発明が解決しようとする課題】
【0003】
しかしながら、前記したような方法であると、外部からの力でパイプを変形させてしまったり、切断装置の構造が非常に複雑になってしまう等の不具合があった。

【0004】
本発明は、このような事情に鑑みてなされたものであり、簡単な構造で、パイプの端面を変形なく切断することができるパイプの切断装置及び切断方法を提供することを目的とする。

【課題を解決するための手段】
【0011】
かかる課題を解決するために、開口部を有するパイプを固定する■■■と、前記■■■に固定されて当該■■■から前記開口部側が突出した・・・（以下略）

「詳細な説明」タブをクリック。

「技術分野」から技術の用途を確認。

※多くの場合、「技術分野」は平易な言葉で(技術的な専門用語を使わず)、当該技術の用途について簡潔に記載されています。

「発明が解決しようとする課題」から、どのような点がすごい技術なのか(強みなのか)を考える。

※多くの場合、「本発明は、●●を提供することを目的とする」と記載しており、この「●●」の部分が、その技術(=技術が使われる製品)の特徴となります。

※「背景技術」「課題を解決するための手段」は専門用語も多いため、あくまで補足情報として参照。

(イ)事前の情報収集 ～特許関連(ものづくり系企業)③

書誌+要約+請求の範囲

(19) 【発行国】 日本国特許庁(JP)
(12) 【公報種別】 公開特許公報(A)
(11) 【公開番号】 [REDACTED]
(43) 【公開日】 [REDACTED]
(54) 【発明の名称】 パイプの切断装置
(51) 【国際特許分類】 [REDACTED]

【審査請求】 有
【請求項の数】 [REDACTED]
【出願形態】 [REDACTED]
【全頁数】 [REDACTED]
(21) 【出願番号】 [REDACTED]
(22) 【出願日】 平成〇〇年〇月〇日(〇〇〇〇.〇.〇)

(71) 【出願人】
【識別番号】 [REDACTED]
【氏名又は名称】 C社

(74) 【代理人】
【識別番号】 [REDACTED]
【弁理士】
【氏名又は名称】 [REDACTED]

(74) 【代理人】
【識別番号】 [REDACTED]
【弁理士】
【氏名又は名称】 [REDACTED]

(74) 【代理人】
【識別番号】 [REDACTED]
【弁理士】
【氏名又は名称】 [REDACTED]

(74) 【代理人】
【識別番号】 [REDACTED]
【弁理士】
【氏名又は名称】 [REDACTED]

(72) 【発明者】
【氏名】 〇〇 〇〇

「出願日」から権利の残存期間(他社が同一技術での出願・製品提供を抑止できる期間)を確認。

※特許権の残存期間は出願日から20年間
(ただし、特許権としては審査請求がされ、登録されている必要がある)

「発明者」から、顧客企業の開発体制を把握
他の特許も確認し、発明者が顧客企業の経営者のみであれば、「顧客企業は開発を経営者に依存している」、「経営者＝技術者であり、経営者の経営マネジメントスキル・経験を確認すべき」ということが推察される。

⇒複数の社員が発明者として確認できる場合は、「社内の開発体制が潤沢」と推察される。
⇒発明者に他社の社員が掲載されている場合は、共同開発を行っている」と推察される(この場合、製品の売上における権利関係を確認する必要がある)

(イ) 事前の情報収集 ～ 商標関連 (消費財・日用品系、サービス業)

J-PlatPat 検索

特許・実用新案、意匠、商標の簡易検索 [? ヘルプ](#)

特許・実用新案、意匠、商標について、キーワードを入力して簡易検索ができます。
分類・文献番号等での詳細な検索をされる場合は、上部各サービス (ナビゲーション部分) をご利用ください。

商標を探す AND

ヒット件数 **4件**

商標出願・登録情報 [← 前画面へ戻る](#) [? ヘルプ](#) [入力画面](#) [結果一覧](#) [簡易表示](#) [詳細表示](#)

商標名や文献番号等から商標、審判の事項等を検索できます。なお、検索結果は商標公報に代わるものではありません。

検索結果一覧

「花王」が含まれる検索結果 62件中1から50件を表示

項番	出願/書換/登録番号	商標 (検索用)	区分	出願人	出願日	登録日	イメージ	ステータス
1	登録	〇〇〇〇	■	他社			〇〇〇〇	
2	登録	〇〇〇〇	■	他社			〇 〇 〇	
3	登録	〇〇〇〇	■	他社			〇 〇 〇	
4	登録	〇〇〇〇	■	B焼肉店			〇〇〇〇	

一般的なウェブサイト検索ツールで「J-PlatPat」を検索。
※「J-PlatPat」は特許庁、独立行政法人工業所有権情報・研修館が提供している、無料の知財情報検索ツール。

ツールバー左の「商標」を選択。
ツールバーにお客さまの商品名/店舗名「〇〇〇〇」を入力して「検索」ボタンをクリック。
⇒ ヒット件数表示後「一覧表示」をクリックし、一覧画面へ。
ここで、お客さま以外の企業からも同様の名称で登録している商標が検索されます。

【さらに一步！】

他社の商標をみて、どのような製品・サービスで登録されているか確認して、お伝えするとよいでしょう。
他社がどのようなストーリーで「〇〇〇〇」という商標を冠しているか、それと比較してお客さま企業の「〇〇〇〇」という商標への想いと、その想いを実現させる「こだわり」が最終的にノウハウ・工夫となって、確立させているかを確認します。

※こうなった場合は要注意！

「〇〇〇〇」で他社の商標は出るがお客さまの商標は出てこない場合は、お客さまが他社の商標権を不意に侵害している場合があります！

「〇〇〇〇」でどの企業からも商標が出なかった場合は、今後、「〇〇〇〇」という名前を他社に模倣される可能性があります！

(ロ) 事業の特徴を理解するためのコミュニケーション

事前の情報収集で得た内容をもとに、以下のa～cを質問することで、中小企業から事業の特徴を語っていただけます。

a.「強み・こだわり」と、それを
実現する「知恵・工夫・ノウ
ハウ」「人材」「共同(協
働)先」

- “御社の商品は・・・という特徴があるようですね？”
- “商品をつくられた上で一番難しいところやこだわった部分は何でしょうか？”
- “カタログやホームページでは書ききれない、御苦労や工夫もありますよね？”
- “御社の商品提供におけるキーパーソンはいらっしゃいますか？”
- “御社の商品提供には、仕入れ先や協働先との協力も重要ですよ？”

b.顧客への「PRポイント」

- “先ほど伺った「こだわり」は、お客様にはしっかり伝わっているものでしょうか？”
- “こだわりを伝える上でキーワードやキャッチコピー、ロゴ等を考えられていますか？”

c.同業他社との「違い」

- “他社商品との「違い」を一言でいうと何でしょうか？”
- “他社商品に負けないために、いまから仕込みをされていることはありますか？”

(ハ) 成長性・リスクへの提案のためのコミュニケーション

事業の特徴を理解するためのコミュニケーションで得た内容をもとに、以下のd～fを質問することで、中小企業から事業の特徴を語っていただけます。

d. 「強み・こだわり」を活かした取引拡大、新規顧客開拓、新商品開発による成長性

- “他社に無いこだわりのある商品ですし、もっと広めていかれる方針はございますか？”
- “御社の商品は、いまのお客様以外も活用されるのではないのでしょうか？”
- “素晴らしいこだわりですので、現在の商品以外にも別の用途をお考えであったりしませんか？”

e. 「知恵・工夫・ノウハウ」「人材」「共同(協働)先」等の内部要因の変化による「強み・こだわり」の弱化リスク

- “御社の独自の工夫やノウハウは、しっかり継承されていけますか？”
- “仕入れ先・協働先との関係は今後も良好なまま続きそうでしょうか？”

f. 同業他社からの自社商品の模倣／自社商品の他社権利侵害への訴訟による外部要因による事業リスク

- “せつかくのこだわりのある技術／商標なので、他社からマネされないような対策は立てられていますか？”
- “模倣品への目も厳しい中、例えば他社が御社商品に関連した特許／商標を出願されているか確認されていますか？”

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社