

※○○○○○の印なきものは効力を生じません。

発行

知財ビジネス評価書（特許編）

●技術系（製造業・建設業・IT企業など）

発行日：2019年○月○日

管理番号：2019-000

金融機関名	▲▲ 信用金庫
企業名	株式会社 ●●●工業所

ヒアリング日	2019年○月○日
ヒアリング対応者	代表取締役 ○○○
	専務取締役 □□□

担当	氏名	資格
主評価担当者	◇◇◇	弁理士
副評価担当者	▽▽▽	中小企業診断士
副評価担当者	◆◆◆	技術士

評価書発行機関：○○○○○○○

1. 知財ビジネス評価書の目的

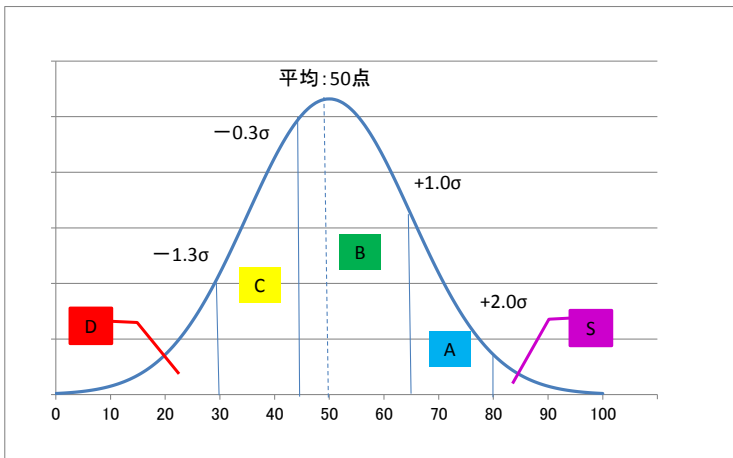
2. 知財ビジネス評価書の構成

20

1	(1)
	(2)
	(3)
	(4)
2	(1)
	(2)
	(3)
	(4)
3	(1)
	(2)
	(3)
	(4)
4	(1)
	(2)
	(3)
	(4)
5	(1)
	(2)
	(3)
	(4)

(参考) 評価点について

最高評価点数は 100 点 (20 項目×5 点) ですが、一般的に中小企業では全ての項目で高得点を取ることが難しいため、評価点数の平均点は 50 点程度と想定しています。



評価	合計点数	備考	
S	80 点以上	上位 2%	+2.0σ
A	65 ~ 79	上位 16%	+1.0σ
B	45 ~ 64	平均的	≐ μ
C	30 ~ 44	下位 35%	-0.3σ
D	29 点以下	下位 10%	-1.3σ

(参考) 業種分類について

業種分類は、日本標準産業分類 (平成 25 年 10 月改定) に基づいて記載しています。

大分類

- A 農業、林業
- B 漁業
- C 鉱業、採石業、砂利採取業
- D 建設業
- E 製造業
- F 電気・ガス・熱供給・水道業
- G 情報通信業
- H 運輸業、郵便業
- I 卸売業、小売業
- J 金融業、保険業
- K 不動産業、物品賃貸業
- L 学術研究、専門・技術サービス業
- M 宿泊業、飲食サービス業
- N 生活関連サービス業、娯楽業
- O 教育、学習支援業
- P 医療、福祉
- Q 複合サービス業
- R サービス業 (他に分類されないもの)
- S 公務 (他に分類されるものを除く)
- T 分類不能の産業

中分類 ※製造業 (大分類 E)

- 中分類 09 食料品製造業
- 中分類 10 飲料・たばこ・飼料製造業
- 中分類 11 繊維業
- 中分類 12 木材・木製品製造業 (家具を除く)
- 中分類 13 家具・装備品製造業
- 中分類 14 パルプ・紙・紙加工品製造業
- 中分類 15 印刷・同関連業
- 中分類 16 化学工業
- 中分類 17 石油製品・石炭製品製造業
- 中分類 18 プラスチック製品製造業 (別掲を除く)
- 中分類 19 ゴム製品製造業
- 中分類 20 なめし革・同製品・毛皮製造業
- 中分類 21 窯業・土石製品製造業
- 中分類 22 鉄鋼業
- 中分類 23 非鉄金属製造業
- 中分類 24 金属製品製造業
- 中分類 25 はん用機械器具製造業
- 中分類 26 生産用機械器具製造業
- 中分類 27 業務用機械器具製造業
- 中分類 28 電子部品・デバイス・電子回路製造業
- 中分類 29 電機機械器具製造業
- 中分類 30 情報通信機械器具製造業
- 中分類 31 輸送機械器具製造業
- 中分類 32 その他の製造業

3. 評価対象企業の概要

	概要			備考
企業名	株式会社 ●●●工業所			
業種	一般●●●業			
代表者名	代表取締役 ○○○			
所在地	大阪府△市△町 4-4-44			
設立	○年○月			
創業	△年△月			
資本金	3,000 万円			
売上高	2018 年 3 月期	2017 年 3 月期	2016 年 3 月期	単位：百万円
	260	220	190	
従業者数	20 名			
関連会社	なし			
TEL	06-1111-2222			
FAX	06-1112-3333			
URL	https://www.●●●.co.jp			

4. 保有知的財産の概要と特記事項

- ・株式会社 ●●●工業所（以下「当社」）は、昭和 50 年に大阪府△市において主に●●業として創業した会社である。現在も●●工事が主な事業であるが、今回新たに自ら△△の事業展開を目的として特許を 2 件取得した。社長は今までの経験から得た「顧客ニーズを満足し、△△事業者にも優しい工法とは何か」を考えた結果として今回の特許を取得している。また、今回の特許以外にも豊富なアイデアを有しており、今後本業も継続しつつ○○の製造販売事業も立ち上げていく予定である。
- ・当社が保有する特許は、以下のとおりである。以下「本件特許」と称する。

① [特許第 99999999 号：「●●●及び●●の取付構造」]

② [特許第 88888888 号：「●●●」]

このうち②が当社において最新の特許技術である。以下、②を「本件」と称する。

会社や工場の全景写真や特徴のある商品の図などがあれば添付

5. 総合評価

合計点

65 点

【全体評価】

- ・ 当社は創業以来、社長の今までの経験から得たノウハウを活かし〇〇〇工事業として実績を積み、かつ他の職人や顧客のニーズを把握して新たな●●の取付構造を考案し、特許を取得した。このノウハウと特許技術の融合が当社の強みである。
- ・ 全体の合計得点は 65 点であり、知財ビジネス性は比較的高いレベルといえる。
- ・ 権利自体の評価、特許の市場性・競合性に優れている。一方、知的財産の取り組み及び特許の実現性について改善の余地がある。

【分野別の平均点と評価のポイント】

○知的財産権の取り組み (2.3/5.0)

- ・ 社長が知的財産の取得と活用の重要性を認識し、先頭に立って権利化と活用に携わっている。
- ・ 特許化すべき技術とノウハウとして秘匿すべき技術について特に社内基準等はない。
- ・ ●●国と▲▲国に特許を出願している。いずれも、上記日本特許 2 件の優先権主張出願である。
- ・ 社内に知的財産の専門部署はなく、社長が出願とそれ以降の管理を行っている。
- ・ 基本的には外部の特許事務所を活用し、出願と期限管理を行っている。
- ・ 今後、量産化やさらなる改良に向けて、●●大学や△△工業試験所との連携も考えている。
- ・ 当面、製品が事業化するまでは今の体制で十分であると考え。しかし、今後事業が拡大し、知的財産権取得件数が増加してくれば現体制で知財管理を行うことは困難であるため、改めて社内体制の構築を行う必要がある。

○権利自体の評価 (4.3/5.0)

- ・ 本件については、拒絶理由通知を受けずに、特許査定されている。他の 1 件の特許 (9999999) についても同様である。
- ・ 本件は、●●の取り付けを素人でも簡単に行えるようにするために△△本体と連結部分との固定部分に工夫をした発明である。
- ・ 本件は、従来の●●取付の概念を根底から変える特許技術であり、基本技術に準じる発明といえる。
- ・ 競合他社としては、他に(株)△△△、(株)△△製作所、(株)△△等があるが、取り付けに熟練を要する構造であり、●●●にのみ採用できる構造を採用している。汎用性があり利便性も高い本件特許技術は参入障壁になり得る。
- ・ 本件の残存期間は約 17 年 6 カ月である。本製品化における参入障壁は特許 2 件のみで支えられており、新たな改良発明の特許化による参入障壁の強化が望まれる。

○活用特許の特徴 (2.5/5.0)

- ・ 本件は、従来からある●●の構造を利用し、〇〇への取付に際し基本的な△△技術を応用していることから、周辺特許と応用特許を活用した特許技術に位置付けられる。
- ・ 本件は●●の取付構造の発明であり、物の発明である。
- ・ 本件については、将来大手メーカーや施工業者に対しライセンス契約を締結し、それに基づき販路

開拓を計画している。社長は将来を展望し、かつ契約の重要性も認識している。

- ・ 本件は、実施例では●●のみであるが技術的には▲▲にも適用できる。
- ・ 本件の用途は○○○に適用可能な技術である。今後の用途開発も進めていくべきであり、その結果生まれた発明については、特許とするかあるいはノウハウとして秘匿するかも含め検証していく体制作りが望まれる。

○特許の市場性・競合性 (4.3/5.0)

- ・ 国内市場については、○○○市場が傾向としては横ばいであり、●●取付工事も同様であると推測できる。
- ・ 海外市場においては、中国・東南アジアにおける○○○市場は今後も拡大し、それに伴い●●の取付・メンテナンス需要も増加すると考えられる。
- ・ 現時点で他社競合品は販売されていない。現状、他社の●●セットを用いて現場で据付工事をすれば10万円以上のコストがかかるが、本件の●●セットを使えば約3万円程度の工事費でできうる。つまり、技術的優位性によりメンテナンスの容易性とコスト面で他社と差別化できる。
- ・ 本件の製品化についてはまだ試作段階であり、市場投入はできていないが、その特許内容及び素人でもメンテナンスが容易な点で優位性を有しており、先行市場を形成できる可能性がある。
- ・ 本件を活用した製品においては需要者に対し認知度を高め、取り換え需要を狙うことも必要である。

○特許の実現性 (3.0/5.0)

- ・ 現在は製品化には至っていないが、製品化後は当面、現場の△△△工事業者へ直接販売する予定である。
- ・ 将来は●●国と▲▲国も含め特許を活用したフランチャイズ展開も行うことを想定している。
- ・ 日本国内の給排水栓類の生産額は約1,100億円（平成27年、日本●●工業会統計より）であり、将来（10年後）この1%（約10億円）の売上高を最低限期待できる技術である。
- ・ 本件は●●のみでなく△△においても、簡易な改善（取付セットを複数用意する等）により適用可能な●●を拡張することができる。
- ・ 現在も●●のアイデアも含め従業員にも改善アイデアを募集しており、自社内で簡易的な改善は可能な状況となっている。
- ・ 出願した特許は全て審査請求している。すべて事業化を目指すために出願したアイデアだからである。また今後、本件だけでなく他の特許や意匠取得も積極的に行う予定である。
- ・ 本件を活用した製品について早急に事業化する必要がある。

【課題と今後の方向性】

○本件特許技術を活用した製品の事業化

- ・ 本件特許技術はコスト面・施工容易性の面で優位性が高いことは明らかである。現在のところ、市場に競合製品も見られないことから、早急に製品開発を進め、市場投入できる製品を製造する必要がある。
- ・ また、特許技術を活かした用途開発によって、新たな事業展開も可能になると考える。

○本件特許技術を補完するアイデアの見える化と権利化可能か否かの見極め

- ・ 現在、当社の主力は●●●工事業であり、●●の製造販売はまだ事業化に至っていない状況である。
- ・ 今後、●●関連事業を軌道に乗せるためには、社長が考えているアイデアをできる限り他のステークホルダーに分かる形で見える化する必要がある。一方、全てを見える化することはノウハウの流出にもつながることから、秘密保持契約の締結等、契約面にも留意する必要がある。
- ・ アイデアを形にし、権利化が可能なものとノウハウとして秘匿すべきかどうかの見極めを行うことが重要になる。

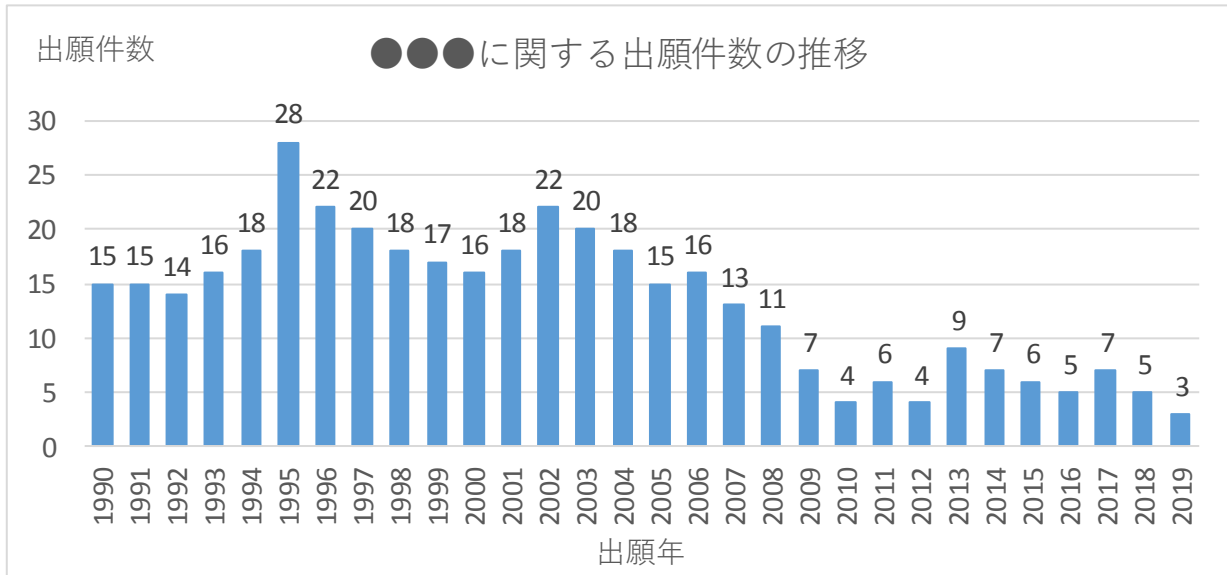
○知財管理も含めた管理体制の構築と人材育成

- ・ 現在は、社長が自ら知財の取得から管理までを行い、かつトップ営業も兼務して行っている。取得している知的財産権の数が少ないうちは問題ないが、今後製品開発に伴い特許だけではなく意匠や商標など他の知的財産権の数が増えてくると社長一人ですべての管理を行うことは困難である。
- ・ したがって、今のうちに知的財産の重要性を社内に周知させ、知的財産権の取得から管理まで行う体制作りとそれを任せられる人材の育成が必要である。

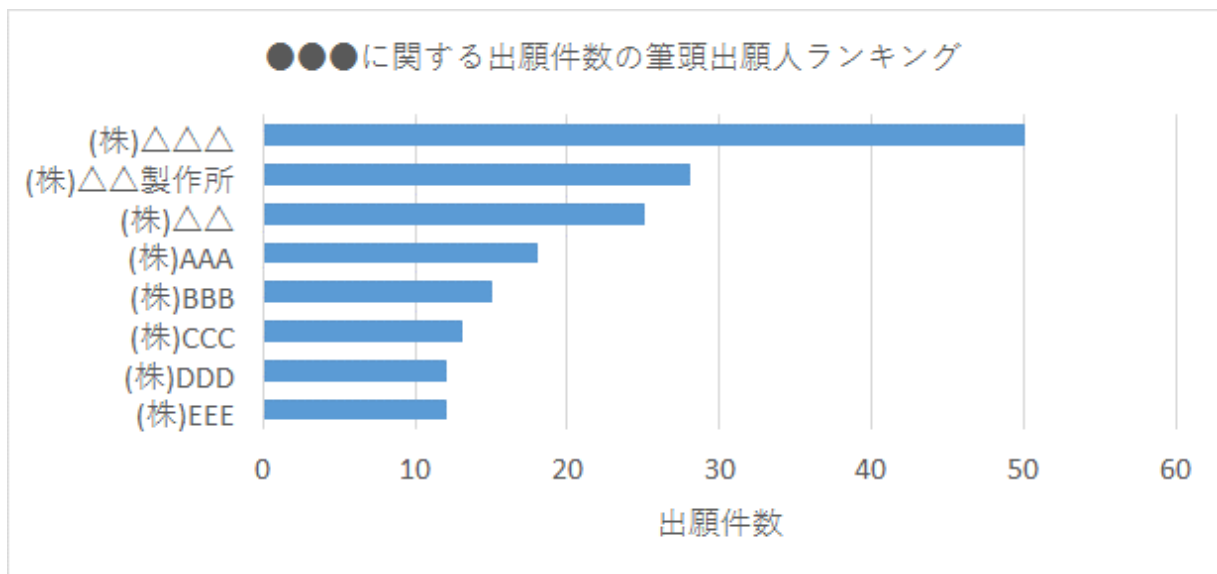
【パテントマップ】

◆特許第 888888888 号：「●●●」に関する特許マップ

- ・ 特許第 888888888 号：「●●●」に関する先行技術文献（特許、実用新案）は、〇〇件である。
- ・ 1990 年以降の出願推移を下図に示した。1990 年代から 2007 年ごろまでは、約 15 件前後と横ばいで推移した。それ以降は、10 件以内に止まっている。2019 年は、現時点においてすべての文献が公開されていないため、確定数ではない。
- ・ 研究開発のピークは過ぎており、現在は一段落している。

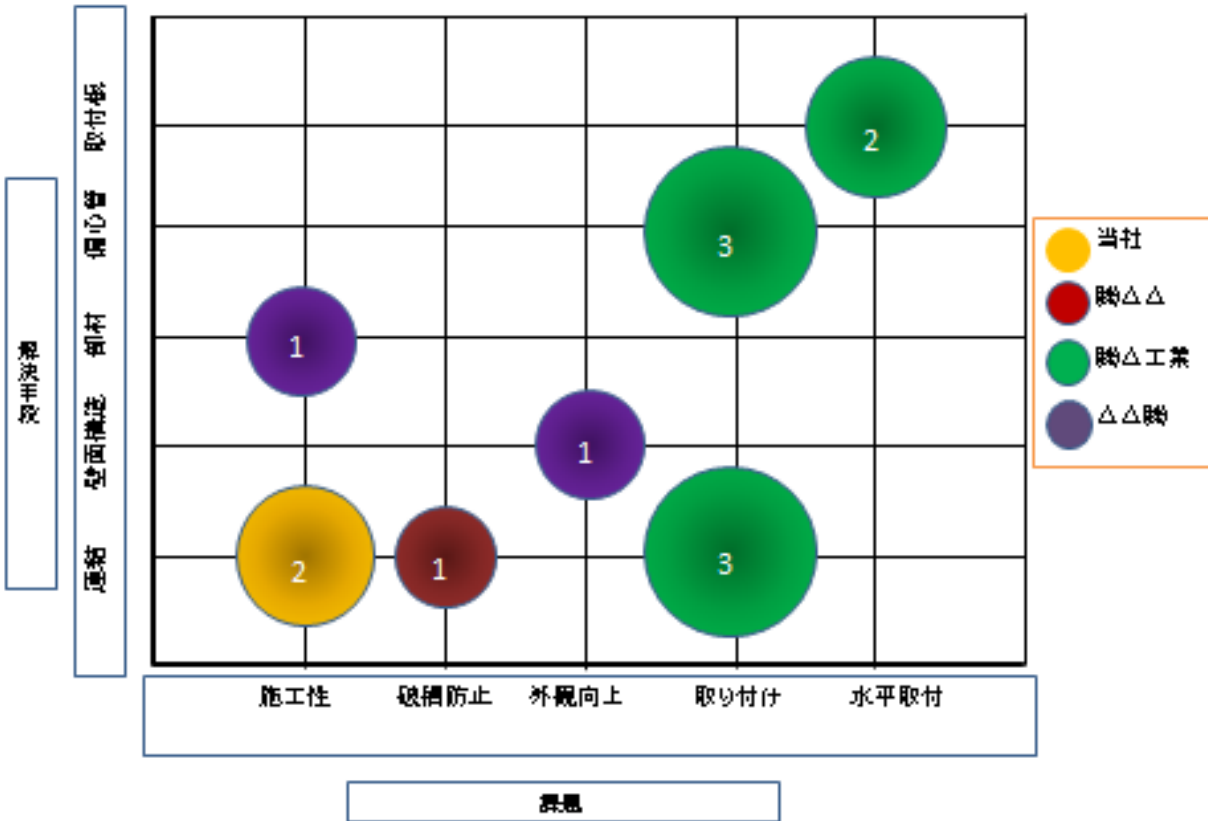


- ・ 出願の筆頭出願人のランキングを下図に示した。出願人としては、大手企業が上位にランキングされている。グラフには示していないが、第一位の(株)△△△は 2005 年に出願を行った後しばらく出願がなかったが、2017 年に 5 件の出願を行っている。その他の上位の企業は 2008 年以降の出願はほとんどない。
- ・ したがって、ニッチな研究開発分野になりつつあるといえるが、(株)△△△の 5 件の出願の内容と今後の動向を見守る必要がある。



◆当社と他社における「課題」－「解決手段」マップ

当社特許と、競合3社（(株)△△△、(株)△△製作所、(株)△△）の保有特許（●●の取付に関する特許に限る）の分布をバブルチャートで示す。バブル中の数字は特許件数を示す。これより、当社は競合3社とは異なり、〇〇構造の工夫により施工の容易性を図ってきたのに対し、競合他社は他の構造面の工夫で種々の技術課題を解決しようとしていることがわかる。特に(株)△△製作所は技術面では●●の取付の改善に特化している様子がうかがえる。



【特許の金銭的評価】

本件特許については、「●●」を2年後から他社に（製造・販売も含め全て）ライセンスする場合、どの程度の金額が妥当かの目安として示す。算出に關しての仮定を以下に示す。

- ・ 10年後の市場は10億円
- ・ 売上は毎年1.25億円ずつ増加する

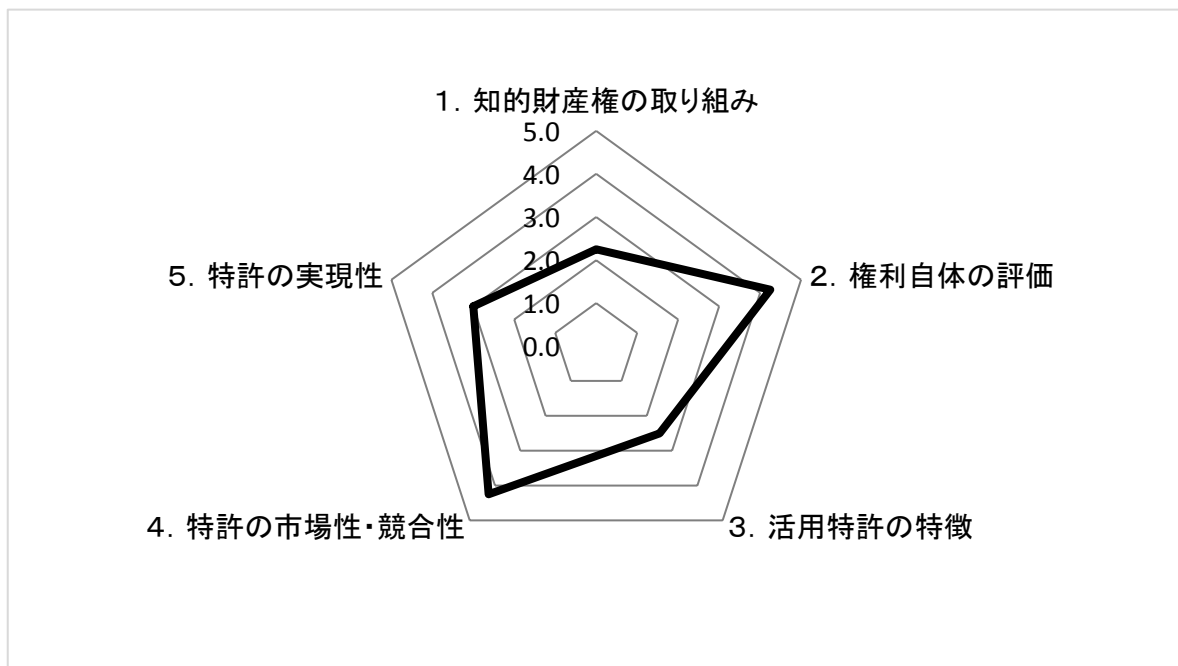
（評価額）約19百万円

（計算式）ロイヤリティ免除法による。（特許残存期間17年）

年度(N)																
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
0.0	0.0	12.5	25.0	37.5	50.0	62.5	75.0	87.5	100.0	112.5	125.0	137.5	150.0	162.5	175.0	187.5
0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05
0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
0	0	0.376	0.683	0.931	1.129	1.283	1.4	1.484	1.542	1.577	1.593	1.593	1.58	1.556	1.523	1.484
19.7347385																

以上

大項目	小項目	小得点	大得点
1. 知的財産権の取り組み	(1) 取り組み状況	4.0	2.3
	(2) ビジネスに活用している特許権の数	2.0	
	(3) 特許管理体制	2.0	
	(4) 連携・補助金活用など	1.0	
2. 権利自体の評価	(1) 権利化状況	4.0	4.3
	(2) 発明の技術的性格	4.0	
	(3) 権利範囲	5.0	
	(4) 活用特許権の残存期間	4.0	
3. 活用特許の特徴	(1) 種類	3.0	2.5
	(2) 発明のカテゴリー	2.0	
	(3) ライセンス状況	1.0	
	(4) 技術移転の可能性	4.0	
4. 特許の市場性・競合性	(1) 特許を活用した製品の国内市場性	3.0	4.3
	(2) 特許を活用した製品の海外市場性	5.0	
	(3) 特許を活用した製品の独自開拓	5.0	
	(4) 優位性	4.0	
5. 特許の実現性	(1) 自社売上高への寄与	2.0	3.0
	(2) 特許を活用した製品の独自販売	2.0	
	(3) 自社商品開発動向	4.0	
	(4) 特許出願後の対応	4.0	
小項目の合計点		65.0	



大項目レーダーチャート

評 価 項 目

大項目	1. 知的財産権の取り組み	平均点	2.3
小項目	(1) 取り組み状況	得点	4
0			
0			
3	重要性を認識し、ノウハウ管理以外の取組は積極的に行っている。		
0			
0			
1	上記ポイント以外の評価		
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 社長が知的財産の取得と活用の重要性を認識し、先頭に立って権利化と活用に携わっている。 ○ また、社長は取得した特許以外に、まだ具現化はしていないが●●関係のアイデアを複数保有しており、資金繰りの目処がつけば順次特許化していく考えを持っている。 ○ 一方、特許化すべき技術とノウハウとして秘匿すべき技術について、特に車内基準等はない。 ○ 将来、●●事業が軌道に乗れば知的財産の管理についても仕組化し、さらに積極的に取り組み姿勢であるため、上記ポイント以外の評価を+1とした。 		
小項目	(2) ビジネスに活用している特許権の数	得点	2
0			
0			
0			
2	2～5件以上保有している		
0			
0	上記ポイント以外の評価		
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 保有特許は2件(特許99999999、特許88888888)である。それ以外は現時点で出願予定はない。 ○ 保有特許は、いずれも●●の取り替えを容易にするための構造に関するものであるが、特許99999999の方が△△調整が容易になるような改良を加えており、残存期間も長い。 ○ ●●国と▲▲国に特許を出願しており、いずれも上記日本特許2件の優先権主張出願である。 		

大項目	1. 知的財産権の取り組み	平均点	2.3
小項目	(3)特許管理体制	得点	2
0			
0			
0			
0			
1	社外の特許事務所と連携している		
1	上記ポイント以外の評価		
	<input type="radio"/> 社内に知的財産の専門部署はなく、社長が出願とそれ以降の管理を行っている。 <input type="radio"/> 基本的には外部の特許事務所を活用し、出願と期限管理を行っている。 <input type="radio"/> 現状は特に知的財産部門を設置する予定はないが、将来知的財産の創造－保護－活用を回せる組織作りと人材育成を行う予定であり、実際に従業員にも新規アイデアの考案を積極的に提案させていることから、上記ポイント以外の評価を+1とした。		
小項目	(4)連携・補助金活用など	得点	1
0			
0			
0			
0			
1	今後大学などとの連携や各種施策を活用する予定がある		
0	上記ポイント以外の評価		
	<input type="radio"/> 今までに開発した●●取付技術は、全て社長が単独で考案した発明である。 <input type="radio"/> 今後、量産化やさらなる改良に向けて、●●大学や公設試との連携も考えている。 <input type="radio"/> 外国出願も行っており、今後補助金に関する情報収集と活用を検討していく。		

大項目	2. 権利自体の評価	平均点	4.3
小項目	(1) 権利化状況	得点	4
0			
4	権利成立後、無効審判・特許異議申立てされずに権利存続中		
0			
0			
0			
0	上記ポイント以外の評価		
<input type="radio"/> 本件については、拒絶理由通知を受けずに、特許査定されている。 <input type="radio"/> 他の1件(特許99999999)についても同様である。 <input type="radio"/> 2件の特許とも、出願当初から権利範囲を狭めたわけではなく、先行技術が存在しなかったことにより早期権利化が図れたと推測できる。 <input type="radio"/> 2件とも、無効審判、異議申立を受けることなく存続中である。			
小項目	(2) 発明の技術的性格	得点	4
0			
4	基本技術に準じる発明		
0			
0			
0			
0	上記ポイント以外の評価		
<input type="radio"/> 本件は、●●の取付を素人でも簡単に行えるようにするために本体と連結部分との固定部分に工夫をした発明である。 <input type="radio"/> ●●本体と水密に連結する連結部に●●本体のフランジ部を固定する固定部と●●本体に挿入する挿入管を設けている。(下記に取付部の斜視図を示す) <input type="radio"/> 本件は、従来の●●取付の概念を根底から変える特許技術であり、基本技術に準じる発明といえる。			
<div style="border: 1px solid blue; width: 300px; height: 100px; margin: 0 auto;"></div> <p>取付部の斜視図</p>			

大項目	2. 権利自体の評価	平均点	4.3
小項目	(3) 権利範囲	得点	5
0			
4	他社が実施許諾に興味を持つ		
3	他社にとって参入障壁となっている		
0			
0			
0	上記ポイント以外の評価		
<p>○ 本件は、●●の取替・メンテナンスが容易にできる技術であり、現時点でアプローチしている具体的企業は無いが、将来大手メーカーが実施許諾(販売ライセンス等)を求める可能性が高い。</p> <p>○ 競合他社として、(株)△△△、(株)△△製作所、(株)△△等があるが、取り付けに熟練を要する構造であり、●●にのみ採用できる構造を採用している。汎用性があり、利便性の高い本件特許技術は参入障壁になり得る。</p> <div style="border: 1px solid black; width: fit-content; margin: 10px auto; padding: 5px;"> <p>競合他社の製品の図・写真</p> </div> <div style="border: 1px solid black; width: fit-content; margin: 10px auto; padding: 5px;"> <p>※小項目の合計得点は最大5点に設定しているため、本項目の得点は5点となる。</p> </div>			
小項目	(4) 活用特許権の残存期間	得点	4
0			
4	13～17年		
0			
0			
0			
0	上記ポイント以外の評価		
<p>○ 本件は出願日が○○年○月○日であり、存続期限は△△年△月△日である。すなわち、残存期間は約15年6ヵ月である。</p>			

大項目	3. 活用特許の特徴	平均点	2.5
小項目	(1)種類	得点	3
0			
0			
3	周辺特許・応用特許を活用している		
0			
0			
0	上記ポイント以外の評価		
<p>○ 本件は、従来からある●●の構造を利用し、壁面への取り付けに際し基本的な△△技術を応用していることから、周辺特許と応用特許を活用した特許技術に位置づけられる。</p> <div style="border: 1px solid black; width: 30%; margin: 20px auto; padding: 10px; text-align: center;"> <p>製品の具体的なイメージ図など</p> </div>			
小項目	(2)発明のカテゴリー	得点	2
0			
0			
0			
2	物の発明		
0	物の製造方法・方法の発明		
0	上記ポイント以外の評価		
<p>○ 本件は●●の取付構造の発明であり、物の発明である。</p> <p>○ 製造方法の発明については、明細書中に記載はない。</p> <div style="border: 1px solid black; width: 30%; margin: 20px auto; padding: 10px; text-align: center;"> <p>製品の具体的な説明図など</p> </div>			

大項目	3. 活用特許の特徴	平均点	2.5
小項目	(3)ライセンス状況	得点	1
0			
0			
0			
0			
0			
1	上記ポイント以外の評価		
<p>○ 本件については、将来大手メーカーや施工業者に対しライセンス契約を締結し、それに基づき販路開拓を社長が計画している。社長が将来を展望し、かつ契約の重要性も認識していることを考慮し、上記ポイント以外の評価を+1とした。</p>			
小項目	(4)技術移転の可能性	得点	4
0			
4	周辺分野に技術移転できる可能性が高い		
0			
0			
0			
0	上記ポイント以外の評価		
<p>○ 本件は、実施例では●●●のみであるが、技術的には△△△にも適用できる。(本件の特許技術を●●の数だけ利用すればよい)</p> <p>○ また、△△構造を要しつつもメンテナンスの容易性が要求される製品、すなわち●●品には全て適用可能である。(下図参照)</p>			
<div style="border: 1px solid black; width: 100%; height: 100%; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <p>適応可能なものの写真・図など</p> </div>			

大項目	4. 特許の市場性・競合性	平均点	4.3																		
小項目	(1)特許を活用した製品の国内市場性	得点	3																		
0																					
0																					
3	製品市場は横ばい																				
0																					
0																					
0	上記ポイント以外の評価																				
<p>○ ●●の市場規模は○兆円程度である。近年の市場動向は横ばいで推移している。</p> <p>○ 民間の事業者間では独自のデザインの●●が数多く市場に出回っている。今後、顧客の感性に合った●●のデザイン開発もキーになると思われる。</p>																					
<div style="text-align: center;"> <p>●●の国内市場推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年</th> <th>兆円</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2011</td><td>5.5</td></tr> <tr><td>2012</td><td>5.6</td></tr> <tr><td>2013</td><td>5.7</td></tr> <tr><td>2014</td><td>5.6</td></tr> <tr><td>2015</td><td>5.8</td></tr> <tr><td>2016</td><td>5.7</td></tr> <tr><td>2017</td><td>6.0</td></tr> <tr><td>2018</td><td>5.9</td></tr> </tbody> </table> <p>出典: □□□□</p> </div>				年	兆円	2011	5.5	2012	5.6	2013	5.7	2014	5.6	2015	5.8	2016	5.7	2017	6.0	2018	5.9
年	兆円																				
2011	5.5																				
2012	5.6																				
2013	5.7																				
2014	5.6																				
2015	5.8																				
2016	5.7																				
2017	6.0																				
2018	5.9																				
小項目	(2)特許を活用した製品の海外市場性	得点	5																		
5	海外需要は拡大傾向																				
0																					
0																					
0																					
0																					
0	上記ポイント以外の評価																				
<p>○ ▲▲受注高の推移を下記に示す。これより、海外での●●受注は増減はあるものの、2018年は過去最高になっている。</p> <p>○ また、■■新聞2018年○月○日の記事によれば、(株)△△△が東南アジアでの高級ブランドイメージを活かし、着実に市場開拓を進めているとのことである。これより、東南アジアにおける●●市場は今後も拡大し、それに伴い●●の取り付け・メンテナンス需要も増加すると予想される。</p>																					
<div style="text-align: center;"> <p>▲▲の海外市場推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年</th> <th>兆円</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2011</td><td>48.0</td></tr> <tr><td>2012</td><td>49.0</td></tr> <tr><td>2013</td><td>48.0</td></tr> <tr><td>2014</td><td>50.0</td></tr> <tr><td>2015</td><td>49.0</td></tr> <tr><td>2016</td><td>49.0</td></tr> <tr><td>2017</td><td>51.0</td></tr> <tr><td>2018</td><td>52.0</td></tr> </tbody> </table> <p>出典: ◇◇◇◇</p> </div>				年	兆円	2011	48.0	2012	49.0	2013	48.0	2014	50.0	2015	49.0	2016	49.0	2017	51.0	2018	52.0
年	兆円																				
2011	48.0																				
2012	49.0																				
2013	48.0																				
2014	50.0																				
2015	49.0																				
2016	49.0																				
2017	51.0																				
2018	52.0																				

大項目	4. 特許の市場性・競合性	平均点	4.3
小項目	(3)特許を活用した製品の独自開拓	得点	5
0			
0			
3	先行市場を形成する可能性がある		
2	他企業に対する参入障壁を形成する可能性がある		
0			
0	上記ポイント以外の評価		
<p>○ 本件の製品化についてはまだ試作段階であり、市場投入はできていないが、その特許内容及び一般顧客でもメンテナンスが容易な点は有利であり、先行市場を形成できる可能性がある。</p> <p>○ また、本件の特許技術は構造に関するものであり、模倣は容易であるが模倣の発見も容易である。一般的に簡単な構造で取得した特許ほど他社は将来の訴訟リスクを考えると模倣が困難となることから、参入障壁を形成する可能性がある。</p>			
小項目	(4)優位性	得点	4
0			
4	代替技術はあるが技術的には優位性がある		
0			
0			
0			
0	上記ポイント以外の評価		
<p>○ 現時点では競合品は販売されていない。現状、他社の●●セットを用いて現場で据付工事をすれば10万円以上のコストがかかるが、本件の●●セットを使えば3万円程度の工事費で出来る。つまり、技術的優位性により、メンテナンスの容易性とコスト面で他社と差別化が可能である。</p> <p>○ 今後、大学や公設試と連携し、さらに改良を加え、また独自のデザインを複数考案し顧客の好みに合った●●のラインナップをすれば、さらに他社に対する優位性が高まる。</p>			

大項目	5. 特許の実現性	平均点	3.0
小項目	(1) 自社売上高への寄与	得点	2
0	特許権を活用した製品の売上は、全売上の50%以上		
0			
0			
0			
0			
0			
2	上記ポイント以外の評価		
<p>○ 現在はまだ製品化に至っておらず、売上には貢献できていない。</p> <p>○ 一方、日本国内の●●類の生産額は約△△億円(2017年、●●工業会統計より)であり、将来(約10年後)この○%程度の売上高を期待できる技術である。</p> <p>○ 当社の売上高は約2.6億円(2018年)であり、その○倍程度の事業になり得ることから、上記ポイント以外の評価を+2とした。</p>			
小項目	(2) 特許を活用した製品の独自販売	得点	2
0			
0			
0			
0			
1	独自販売を実施する予定がある		
1	上記ポイント以外の評価		
<p>○ 現在はまだ製品化に至っていない。また、事業推進に必要なマッチング先も決まっていないことから、製品化した後に、●●関係の事業者へ直接販売する予定である。</p> <p>○ 具体的な計画は作成段階であるが、将来はA国、B国を含め特許を活用したフランチャイズ展開も行うことを想定していることから、上記ポイント以外の評価を+1とした。</p> <p>○ なお、今後も資金状況に応じて特許取得を進めていく計画である。</p>			

大項目	5. 特許の実現性	平均点	3.0
小項目	(3) 自社商品開発動向	得点	4
0			
4	比較的簡易な改善によって自社内で適応領域を拡大できる		
0			
0			
0			
0	上記ポイント以外の評価		
<input type="radio"/> 本件は●●のみでなく、▲▲においても簡易な改善(取り付けセットを複数用意する等)により適用可能な●●を拡張することができる。			
<input type="radio"/> 現在も●●のアイデアも含め従業員にも改善アイデアを募集しており、自社内で簡易的な改善は可能な状況となっている。			
小項目	(4) 特許出願後の対応	得点	4
0			
0			
3	基本的に全て通常の審査請求をしている		
0			
0			
1	上記ポイント以外の評価		
<input type="radio"/> 当社の特許出願は事業化を目指すためのものであるため、全て審査請求している。			
<input type="radio"/> 今後、本件だけでなく他の特許や意匠取得も積極的に行う予定であることから、上記ポイント以外の評価を+1とした。			