

※○○○○○の印なきものは効力を生じません。

発行

## 知財ビジネス提案書

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
主担当者	◇◇◇	弁理士
副担当者	▽▽▽	中小企業診断士
副担当者	◆◆◆	技術士

提案書発行機関：○○○○○○○

## 1. 知財ビジネス提案書の目的

知財ビジネス提案書は、企業が保有する知的財産を可視化した「知財ビジネス評価書」において明らかとなった問題点や課題に対して、解決に向けた具体的な取り組みや参考となる制度情報などを提供することを目的として第三者の専門家が作成するものです。金融機関や各企業は、保有する特許等の知的財産をどのように活用し、今後の事業展開に生かせるのかを把握することができます。

なお、当提案書は「知財ビジネス評価書」で示された内容に基づき作成しています。評価書と提案書の両方をあわせてご覧下さい。

## 2. 知財ビジネス提案書の構成

提案書の構成は、企業概要、保有知的財産の概要、知財ビジネス評価書における評価結果の概要、SWOT分析、課題と今後の取り組みです。

当提案書は、目利きのできる各分野の専門家（技術士・弁理士・中小企業診断士等）が、「知財ビジネス評価書」で示された内容を基に、企業の代表者へのヒアリングや文献調査を行い作成しました。

（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	中分類 ※製造業（大分類E）
A 農業、林業	中分類09 食料品製造業
B 漁業	中分類10 飲料・たばこ・飼料製造業
C 鉱業、採石業、砂利採取業	中分類11 繊維業
D 建設業	中分類12 木材・木製品製造業（家具を除く）
E 製造業	中分類13 家具・装備品製造業
F 電気・ガス・熱供給・水道業	中分類14 パルプ・紙・紙加工品製造業
G 情報通信業	中分類15 印刷・同関連業
H 運輸業、郵便業	中分類16 化学工業
I 卸売業、小売業	中分類17 石油製品・石炭製品製造業
J 金融業、保険業	中分類18 プラスチック製品製造業（別掲を除く）
K 不動産業、物品賃貸業	中分類19 ゴム製品製造業
L 学術研究、専門・技術サービス業	中分類20 なめし革・同製品・毛皮製造業
M 宿泊業、飲食サービス業	中分類21 窯業・土石製品製造業
N 生活関連サービス業、娯楽業	中分類22 鉄鋼業
O 教育、学習支援業	中分類23 非鉄金属製造業
P 医療、福祉	中分類24 金属製品製造業
Q 複合サービス業	中分類25 はん用機械器具製造業
R サービス業（他に分類されないもの）	中分類26 生産用機械器具製造業
S 公務（他に分類されるものを除く）	中分類27 業務用機械器具製造業
T 分類不能の産業	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. 知財ビジネス評価書における評価結果の概要

### 【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●●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。

### 【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。

## 6. SWOT 分析

本件特許に関する事業を対象として、外部環境や内部環境を強み (Strengths)、弱み (Weaknesses)、機会 (Opportunities)、脅威 (Threats) の4つのカテゴリで要因分析した。

	プラス要素	マイナス要素
内 部 環 境	<b>S : 強み</b>	<b>W : 弱み</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社長の現場経験に由来するアイデアが豊富。</li> <li>・社長の知財意識が高い</li> <li>・参入障壁となる特許を保有している</li> <li>・従業員のアイデアを積極的に引き出している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・知財管理体制がない</li> <li>・周辺特許を保有していない</li> <li>・営業体制の構築が不十分である</li> <li>・事業化するための資金が不足している</li> </ul>
外 部 環 境	<b>O : 機会</b>	<b>T : 脅威</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外市場が拡大傾向にある。</li> <li>・一般家庭での DIY 需要が高まっている</li> <li>・知的財産に関する支援制度が充実しつつある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内●●市場が伸び悩んでいる。</li> <li>・大手企業の販売力・ブランド力が強い。</li> <li>・ノウハウ漏洩や模倣の恐れがある。 特に中国は要注意である。</li> </ul>

- ・ 知的財産を有効に活用した事業をトップである社長自身の知財意識の高さから推進されている点は強みである。
- ・ 国内●●市場が伸び悩んでいる点が当社の脅威となっている。当社は参入障壁となる特許を保有しているため、需要の高まっている海外市場や一般家庭での DIY 需要に対応する製品開発を進めることが望まれる。
- ・ 当社は、周辺特許を保有しておらず、知財管理体制も不十分である。このままではノウハウ漏洩や模倣により大きな損害を被る危険性がある。このような大きなリスクを避けるための取り組みを早急に進める必要がある。
- ・ 当社は社長の知財意識が高いが、会社全体の管理体制が十分整っていない。一方、知的財産に関する公的な支援制度が充実しつつあるため、活用できる制度を把握した上で、管理体制の強化を進めることが有効である。
- ・ . . . . .

## 7. 課題

SWOT 分析の結果等を踏まえ、課題と今後の取り組みを整理した。

- ① 本件特許技術を活用した製品の事業化
- ② 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
- ③ 知財管理も含めた管理体制の構築と人材育成
- ④ 海外を見据えた製品開発とそれに対応する海外出願方針と模倣対策方針の策定

これらを緊急性と重要性といった観点から課題の評価を行うと次のようになる。

課題	重要性	緊急性
本件特許技術を活用した製品の事業化	○ 特に主力製品の売上が低迷している状況である。売上拡大につながる事項であるため、重要な取り組みといえる。	○ 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るために本件に興味を持つ企業と連携し、市場投入できる製品を製造する必要がある。
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	○ ●●の製造販売事業の拡大を優先事項として経営に取り組んでいくことは事業継続のうえで重要である。	△ 緊急性を要する取り組みではないが、持続的な取り組みが必要である。
知財管理も含めた管理体制の構築と人材育成	○ 知的財産は組織にとっても重要な資産であることを認識し、人や資金と投入して適切な管理を行う必要がある。	△ 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。
海外を見据えた製品開発とそれに対応する海外出願方針と模倣対策方針の策定	○ 海外、特に●●等でビジネスを行うには当該国での知的財産権取得と模倣対策が重要な課題となる。	△ 海外への事業参入時期は現在では明確ではないが、参入可否を検討する際にも知財取得の可能性は重要な決定要因になる。

○：重要性・緊急性が高い      △：重要性・緊急性が低い

## 8. 今後の取り組み

① 本件特許技術を活用した製品の事業化	
分野	知財・技術・営業・その他（ ）
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。また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るために本件に興味を持つ企業と連携し、市場投入できる製品を製造する必要がある。</li> <li>特許技術を活かした用途開発によって新たな事業展開が可能となる。</li> </ul>
取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>実現に向けて何が課題になるのか、4M等のフレームを元に明確化し、実現方策を検討すること、スケジュール化することが必要である。</li> <li>中小企業は自社で全ての経営資源を調達することは困難であるため、外部企業との連携等も視野に入れた取り組みが望まれる。</li> <li>製品化できた場合には製品の特長を顧客にアピールし、市場での認知度を高めるため、連携企業だけに頼るのではなく独自のPR活動も必要である。</li> <li>御社では現在ホームページを作成していないが、PR活動は最初に取り組みべき内容といえる。</li> <li>例えばホームページを開設して新製品を紹介する、製品チラシを制作して関係先に配布する等の具体的な行動内容と計画を策定し実行することで、本製品の売上向上に結びつけることが必要である。</li> </ul>
関連情報	<ul style="list-style-type: none"> <li>本格的な営業活動としては、展示会への参加が挙げられる。ただし、本格的な展示会は出展費用などで100万円程度の大幅な出費となるため、当面は公的機関や金融機関が開催するマッチング等への参加を推奨する。当社の出展が想定される展示会としては下記のものがある。 名称、日時、場所、費用、参加者数等、●●</li> <li>展示会への出展においては、出展前、出展中、出展後のフォローなど幅広い準備が必要になる。詳細については、下記ホームページを参照のこと ●●</li> </ul>

② 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	
分野	知財・技術・営業・その他（ ）
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。ただし、今後の市場動向を勘案すると、●●の製造販売事業の拡大を優先事項として経営に取り組んでいくことは事業継続のうえで重要である。</li> <li>・ そのため、周辺特許の取得やノウハウを含む営業秘密の管理にしっかりと取り組んでいく必要がある。ノウハウを含む営業秘密の管理は、経済産業省が指針にも示している通り、しっかりとした運用がなされていない場合には不正競争防止法上の保護を受けることができない点に注意すべきである。</li> <li>・ ●●に使用されているノウハウが何かを体系的に分析することや、秘密として管理すべき技術内容の明確化と、管理体制の構築が必要になる。</li> </ul>
取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 今後、●●関連事業を軌道に乗せるための長期的ビジョンと、それを実現するために必要な技術的アイデアの考案について検討が重要であるが、そのためにはまず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、すべ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。</li> <li>・ 社長は権利創出と活用に対する意欲が旺盛である。この機を逃さず、自らの理念・ビジョン及びそれを実現するためのアイデアを形にし、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。</li> <li>・ そのため、経済産業省の営業秘密管理指針にも目を通し、当社としてどのような取り組みが可能であるかについて検討すべきである。</li> <li>・ ノウハウで保護する際の注意点は、他人が同じ内容で権利を取得した場合には実施できなくなる可能性があることである。当社は、ライセンス供与を主体業務に考えており、ライセンス先の事業を保護する必要があることを考えるとより踏み込んだ取り組みが必要となる。これらに取り組むためにも早期に営業秘密管理に関して検討することが望まれる。</li> </ul>
関連情報	<p>【営業秘密管理指針（経済産業省）】より抜粋</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 製造機械や金型、高機能微生物、新製品の試作品など、物件に営業秘密情報が化体しており、物理的にマル秘表示の貼付や金庫等への保管に適さないものは、次のような方法で、秘密管理性の観点から秘密管理措置となりうる。</li> <li>・ 一扉に「関係者以外立入禁止」の張り紙を貼る</li> <li>・ 一警備員を置いたり、入館 ID カードが必要なゲートを設置したりして、工場内への部外者の立ち入りを制限する</li> <li>・ 一写真撮影禁止の貼り紙をする</li> <li>・ 一営業秘密に該当する物件を営業秘密リストとして列挙し、当該リストを営業秘密物件に接触しうる従業員内で閲覧・共有化する</li> </ul>



③ 知財管理も含めた管理体制の構築と人材育成	
分野	知財・技術・営業・その他（ ）
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> <li>・ 管理については、取得した知的財産権をデータベース化する等、ITの活用も有効である。</li> </ul>
取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当面は、知財管理の重要性を理解してもらうよう、社員全員に研修制度を受講する。社員の適性等を判断して専任の知財担当を選定する。一定の経験を持ち、技術的な知識、情報収集などの忍耐力、論理的な思考性を有していることが望ましい。</li> <li>・ 育成期間としては5年程度とし、より高度な研修会への参加、知財に関する資格の受講（知的財産管理技能士等）、資格取得へのインセンティブ整備（報酬制度）など多方面からの取り組みが必要である。</li> </ul>
関連情報	<p>【●●の事例】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 送配電線関係の製品も製造、開発した製品は特許権を取得していた。</li> <li>・ 出荷している製品が他社の特許権に侵害をして訴えられた苦い経験をしたことから、社内に専任の知財担当を配置することを当時の社長が決断。</li> <li>・ 知財担当は、●●年当時の●●が主催した第1回研修会に参加。</li> <li>・ グループ関係にあった電力関連機器等の大手メーカーの知的財産部に1年近く勉強する機会があった。その後、社内に専任の知財担当を配置し、社内体制の強化とともに職務発明規程の整備。</li> <li>・ 開発部門と知財担当の日々のコミュニケーションにより、新たな製品などの開発状況に対して、権利化の判断ができる環境を整えた。</li> <li>・ 特に権利化を重視した案件は、面接審査制度を利用や、研究開発型中小企業対象の減免制度を使って、特許料等の軽減を行うなど支援策も有効に活用している。</li> </ul> <p style="text-align: right;">出典；知的財産権活用企業事例集 2016</p> <p style="text-align: center;"><a href="https://www.jpo.go.jp/support/example/document/kigyuu_jireii2016/all.pdf">https://www.jpo.go.jp/support/example/document/kigyuu_jireii2016/all.pdf</a></p>

④ 海外を見据えた製品開発とそれに対応する海外出願方針と模倣対策方針の策定	
分野	知財・技術・営業・その他（ ）
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現在当社では●●と●●に製造拠点（いずれも製造委託）を有し、海外での部品製造も行っているが、海外売上の比率は低い。</li> <li>・ 一方、●●部品は新興国を含む海外においてニーズが高まっており、国内需要の伸び悩みと合わせて考えると今後海外展開も当社の課題の一つであると考えられる。</li> <li>・ 海外、特に●●等でビジネスを行うには当該国での知的財産権取得と模倣対策が重要な課題となる。</li> </ul>
取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 海外での知的財産権取得と模倣対策には膨大な費用と時間がかかるため取得すべき国と取得内容は十分吟味し、費用対効果を見込んで方針決定をすることが望まれる。</li> <li>・ さらに、海外において自社ブランドを展開する場合には、特許権および意匠権に先立って商標権の取得を強くお奨めする。また、OEM契約においては、知的財産の責任（実施製品が第三者の特許権または意匠権を抵触することによる差止めや損害賠償）について、十分な注意が必要である。</li> </ul>
関連情報	<p>【支援策】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ●●が実施していた「外国出願助成事業」など、中小企業向けの支援策が種々講じられている。これらの最新情報を（一社）発明協会や弁理士等を通じて入手し、活用することが重要である。</li> <li>・ . . . . .</li> </ul>

以上