

知 的 財 産 活 用 B O O K

知 的 財 産 は
会 社 の 強 み に な る

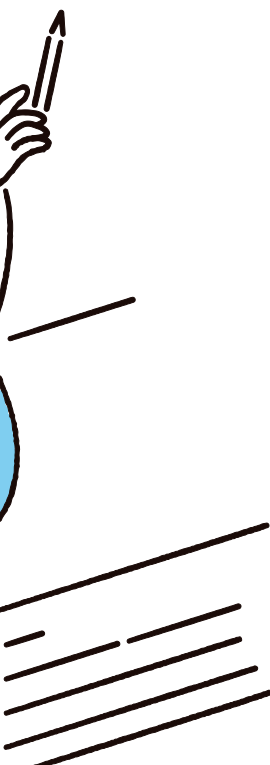


近畿経済産業局
関西知財活用支援プラットフォーム

INTELLECTUAL PROPERTY CAN BECOME A SOURCE OF YOUR "EARNING POWER".

Intellectual property can become a source
of your "earning power".





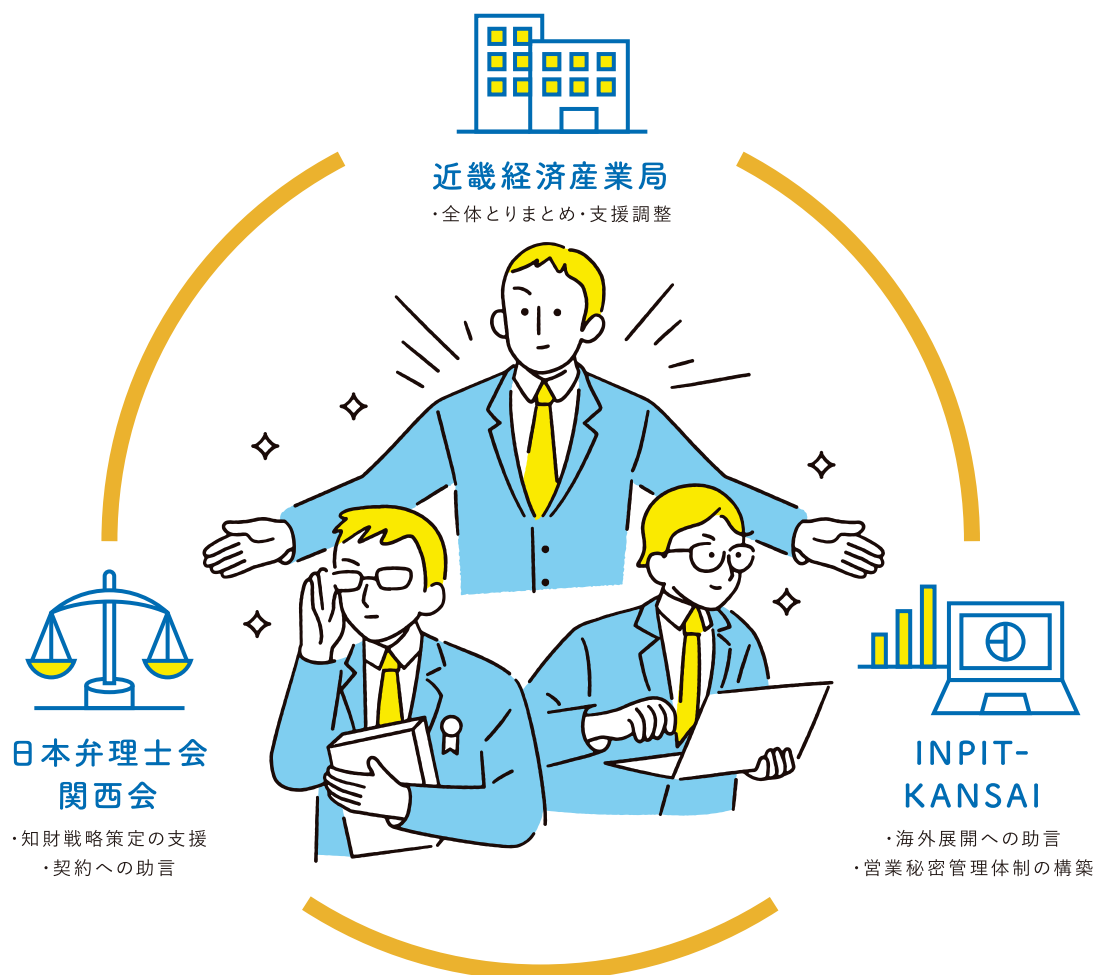
知的財産は、 “稼ぐ力”になる。

経営上の課題・事業上の課題を解決するために、
人的資源、物的資源（製造設備など）、資金などを戦略的に
投入することは良く聞きますが、知的財産はどうでしょうか。

特許権や意匠権、商標権といった「知的財産権」に限らず、
企業活動の様々な工夫によって生み出される成果物が知的財産です。
どんな小さな工夫やノウハウでも、その企業が独自に生み出し、
積み上げてきたものは知的財産であり、
どのような企業にも存在する経営資源です。

知的財産を、何も活用せずにいることは、
経営資源を無駄にしているのと同じです。
企業を持続的に成長させていくためにも、
知的財産を戦略的に活用していきましょう。

3つの機関の強み・施策で 中小企業の知財戦略をもっと強く。



知財戦略で 「稼ぐ」企業を、関西から。

近畿経済産業局、日本弁理士会関西会及びINPIT-KANSAIから構成される関西知財活用支援プラットフォームは、2025年大阪・関西万博までに、知財を稼ぐ力にして経営を行う企業を関西で多く創出することを目的としています。3つの機関の強み・施策をミックスして、知財活用支援を行う点が最大の特徴です。中小・ベンチャー企業だからこそ、経営陣が知的財産の意識改革・マネジメントを行うことができ、大企業に勝るとも劣らない知財戦略を構築できると考えています。

POINT1

3つの機関の
強み・施策を
ミックスした支援内容

POINT2

知財を稼ぐ力にして
経営を行う
企業の創出

支援内容例

知財を事業に活かすためのアドバイスや支援後の活かし方の助言を行います。



知財の発掘支援

事業の中から「強み」となる技術・ブランド・ノウハウ等の知財を見つけ出す作業をお手伝いします。



知財管理体制の構築

事業から創出される知財を拾い上げ、管理し、必要に応じて特許等の知的財産権を取得していく仕組み作りをお手伝いします。



職務発明規程の整備

職務発明について会社名義で特許出願するために必要な職務発明規程の作成や改訂をお手伝いします。



秘密管理体制の構築

製造ノウハウをはじめとする営業秘密が漏洩しないように管理する体制作りをお手伝いします。



知財調査体制の構築

事業を進めるに際して障害となり得る他社の知財を調査する体制作りをお手伝いします。



ブランド戦略

商品・サービスの「強み」が顧客に伝わるように知財の観点からブランド構築をお手伝いします。



知財ミックス戦略

特許・実用新案・意匠・商標・ノウハウ・著作権など、複数の知的財産権を活用する方法を一緒に考えます。



オープン&クローズ戦略

市場を拡大して収益を最大化するために技術を開放するオープン戦略と技術を囲い込むクローズ戦略の組合せ方法を一緒に考えます。



知財関連契約の整備

知財関連契約の整備のほか、契約締結時の留意事項に注目しながら契約の骨子作りをお手伝いします。

支援プログラムの流れ

START

1

支援依頼の提出



2

審査・採択



3

初回ヒアリング



4

支援 / 2~5回

課題を設定し
必要な支援を行います

ヒアリング内容を基に課題を設定し、課題に適した知財支援を行います。



5

成果取りまとめ

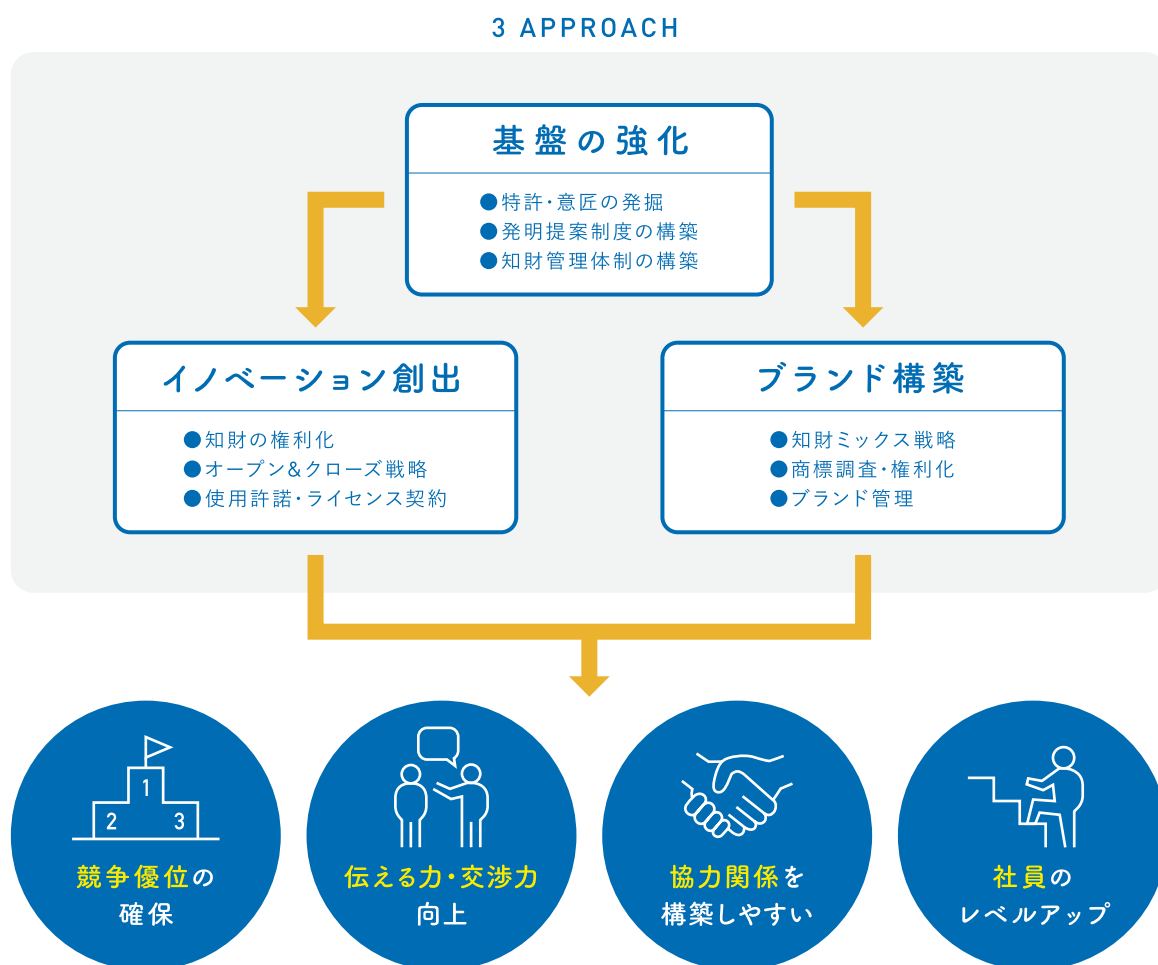
今後に生かせる形で
支援成果をまとめます

今後も活用できる形で支援成果をまとめ、活かし方の助言も行います。

FINISH

知財戦略の概要とメリット

知財を稼ぐ力にするための 3つのアプローチ



知的財産を稼ぐ力にしていくために、3つのアプローチで支援します。イノベーション創出時には、知的財産を権利化するのか、どのように活用するのか等の戦略を検討することが重要です。一方、ブランド構築時には、他社の商標を侵害していないか、偽ブランドや模倣品にどのように対応するのか等の戦略が欠かせません。そして、知財を持続的に活用していくためには、会社の中に知財の意識を浸透させることが必須です。



新しい知財が生まれた場合に、それに費用をかけてまで権利化すべきなのか？その答えはYesの時も、Noの時もあります。肝心なのは、知的財産に意識を向けて活動すること。その取組は、社内の人々の心を動かし、その潜在力を引き出すと共に、社外の人に働きかけて、ビジネスの可能性を広げる原動力になります。

MERIT

知財を活用することによってこんな効果が！

1 競合他社に対する 競争優位を確保できる

(付加価値を高める)

独占権を取得することで、他社の参入を防ぎ、自社の事業実施を安全に行うことができます。

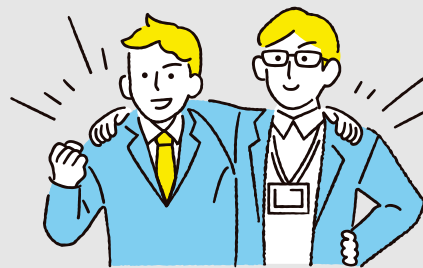


2 伝える力・ 交渉力が高まる

漠然としたアイデアや構想を具体的な権利とすることで、自社の強みを客観的に「見える化」し、明確に伝えることができます。

3 協力関係を 構築しやすい

知財や情報管理に真摯に取り組む姿勢により、他社から信頼を得ることができます。



4 社員が レベルアップする

知財に関する社員の意識が高まることで、自社の強みを共有できたり、自ずと法律や情報管理に向き合う土壌が育まれます。

※ 特許、営業秘密を保有・管理している企業は、過去3年間の売上高、経常利益、経常利益率のいずれにおいても良好な企業の割合が大きく、企業経営に知財を活用している企業の方が、業績が良好とのデータもあります。

事業に貢献する知財戦略

CASE1

イノベーション創出に貢献する知財戦略

事業展開の全てのプロセスで知財は密接に関係しています。
自社ビジネスを安全かつ有利に実施するために、知財を意識しましょう。



※項目は主な例を記載

経営上の課題を解決するためのどんな小さな工夫やノウハウでも、その企業が独自に生み出し、積み上げてきたものは知的財産であり、どのような企業にも存在する経営資源です。企業を持続的に成長させていくためにも、知的財産を戦略的に活用していきましょう。

CASE2

ブランド構築に貢献する知財戦略

製品デザインや商品名を守るために、意匠・商標を活用することは、中長期的なブランド構築に不可欠です。

ブランドの構築時



良いブランドを生み出すことが重要です。

製品・サービスを直接表現する名称は伝わり易いですが、登録するのは難しく、使用してもブランド価値を上げることも難しいです。

- 商標調査
- 商標の権利化

ブランドの管理



良いブランドも管理が悪ければ一瞬で価値を失うことも。

良いブランドを登録しても、有名になればなるほど、普通名称化して価値がなくなるリスクがあります。

- 権利行使(模倣排除)
- 普通名称化防止
- ライセンス契約の管理

※項目は主な例を記載

CASE3

基盤強化に貢献する知財戦略

社内において知財発掘や知財管理体制などを構築し、知財意識が定着していくと、会社がより一層強くなります。

● 市場・競合・知財調査

意匠・商標情報/特許情報などの知財情報やビジネス情報を分析するもの。

● 特許・意匠の発掘

特許・意匠になる技術やデザインを拾い上げ、権利化する目的を明確化した上で、費用対効果を検討しながら秘匿化と権利化を検討するもの。

● 強みの「見える化」

技術やデザインの価値やリスクを可視化し、強みを他社にアピールできるようにするもの。

● 知財の権利化

ブランドの信用・質を担保するために、効率的・効果的な知的財産の権利化検討や使用ルールを作成するもの。

● 知的財産権の譲渡・ライセンス

知財を積極的に他社に売却したり、ライセンスしたりすることにより収益を上げるもの。

● 知的財産権の権利行使・対応

知的財産権を活用した訴訟提起、税関差止等を通じて、競合他社の市場参入や模倣品の流通を阻止するもの。

※項目は主な例を記載

知的財産権は誰のもの？

CASE1

開発委託・受託 の場合

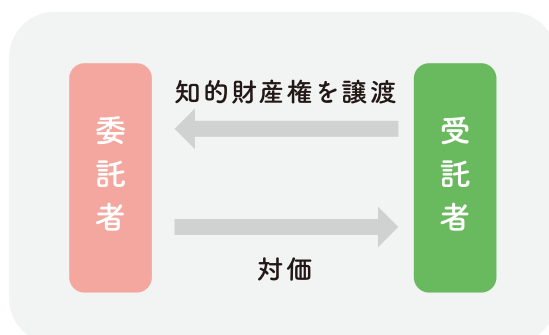
新製品開発を他社に委託、または他社から受託する場合、
知的財産権はどちらに帰属するのでしょうか。



新製品を実際に
開発した受託者に
帰属します。

開発委託・受託の場合、法律上、知的財産権は新製品を実際に開発した受託者に帰属します。契約では通常、委託者が受託者に委託料を支払い、受託者が委託者に成果物を引き渡しますが、成果物とこれに関わる知的財産権は一体的なものではありません。知的財産権の帰属について契約で何も決めていなければ、法律上、知的財産権は受託者に帰属してしまいますので、多くの場合、受託者から委託者に譲渡されるようにします。ただし、契約は当事者間で自由に決めることができますので、知的財産権をそのまま受託者に帰属させたり、両者の共有にしたりすることもできます。

契約時の注意点



- ・知的財産権の帰属先
 - ・知的財産権の譲渡と対価
- を事前に設定しておきましょう

知的財産権を委託者に帰属させる場合、受託者から委託者に譲渡することになり、受託者はその対価を請求できます。この対価は、委託料に含まれるのか、別途協議して決めるのか、契約書に明記しておくべきでしょう。



開発委託・受託や共同開発を行った際、知的財産権は委託者・受託者どちらに帰属するのでしょうか。取り決めのポイントをご紹介します。

CASE2

共同開発 の場合

新製品開発を他社と共同で行う場合、
知的財産権はどちらに帰属するのでしょうか。



3つのケースが存在します。

- ① 自社だけに帰属
- ② 他社だけに帰属
- ③ 両社に帰属

共同開発の場合、法律上、知的財産権の帰属パターンは左記の3つがあります。契約では、この法律上の3パターンを確認するだけのことが多いため、実際に共同開発をした後に知的財産権の帰属先について当事者間で意見が対立することがよくあります。共同開発に入ると、両社が意見や提案を出し合うことになるため、自社だけ、他社だけに帰属するという主張はしにくくなります。そのため、両社は譲り合い、知的財産権を両社に帰属させる場合が多いです。

契約時の注意点



共同開発前に 特許出願を完了しておく

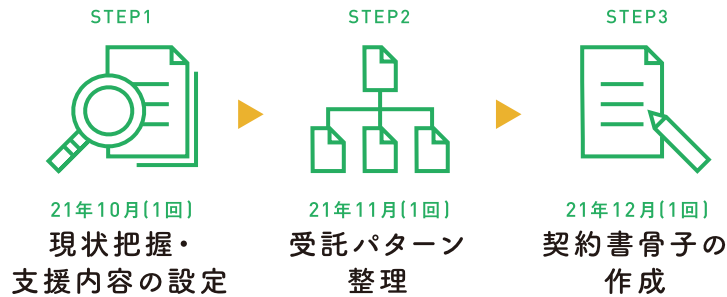
共同開発に入ると情報のコンタミネーションが必ず生じますので、自社が単独でした発明等は共同開発に入る前に特許出願等を完了しておくことが重要です。



共同出願契約の締結

共同開発の場合、共同で特許出願等をしますので、別途「共同出願契約」も締結します。この契約では、持分割合を決め、出願から登録までにかかる費用を持分割合に応じて按分する場合がほとんどでしょう。

支援計画概要



STEP
1

現状把握・支援内容の設定

知財への理解を深め、受託パターンに合わせた
契約書の作成を目指す

現状の課題

- ① 適切な契約書を作成出来ていないケースがある。
- ② 業務の受託・知財帰属・契約の整理が必要。

受注にあたって、新しい方式を類型化した契約雛形を作りたい、という要望があった。一般的な試作会社は量産の受託を期待し、試作を営業活動と捉えているのに対し、クロスエフェクトは量産を受託しない方針。

支援内容

受託パターン整理



- ・知的財産権の帰属に関する整理
- ・契約パターンの整理



契約書骨子の作成

STEP
2-1

受託パターン整理

ビジネスモデルを明確にするために受託パターンを整理

試作の受託

委託側から支給された設計図通り試作品を製造。
設計変更を提案する場合もある。

設計と試作の受託

委託側からコンセプト・イメージを伺い
設計を行い、その試作品を製造する。

知的財産権の帰属に関する整理

設計(開発)を
受託していない場合

知的財産権は
委託側に帰属

ただし、クロスエフェクトが設計変更を提案した
場合はクロスエフェクトに知的財産権が帰属する。

設計(開発)を
受託している場合

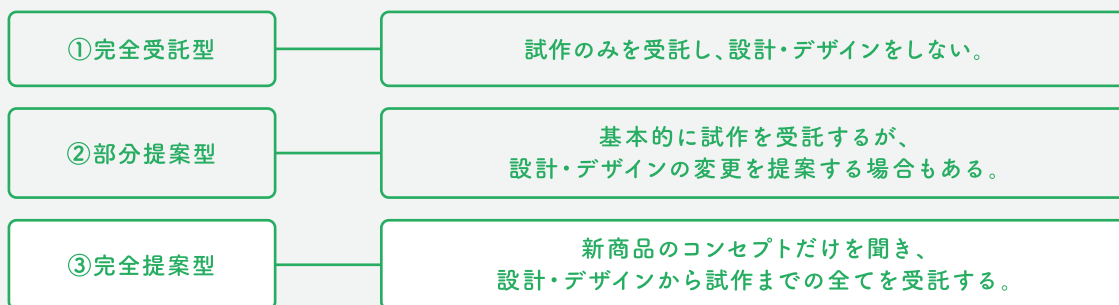
知的財産権は
受託側に帰属

クロスエフェクトに
知的財産権は原始的に帰属する。

受託パターンごとに契約パターンを整理

3つの受託パターンがあるが、知的財産権の観点で見れば、

③完全提案型を基本形とすればよいことがわかった。



重要な取り決め事項

- ・知財の帰属先（委託者のみ、受託者のみ、両者共有）
- ・知財の譲渡対価
- ・非侵害保証（第三者の知的財産権の非侵害を保証）

設計と試作のみを受託し、量産を受託しないのであれば、非侵害保証は基本的に不要。非侵害保証を付けたとしても、クリアランス調査の範囲、損害賠償額の上限など、一定の制限を付けるべき。

契約書骨子の作成

受託パターンごとに契約書の雛形を
自ら提示できるよう契約書骨子を作成。

知財に関連する条項を整理した上で、契約書の骨子を作成。これをベースに顧問弁護士等に契約書の雛形を作成してもらう。



知財を活用した仕組み作りの
「型」が出来た。

株式会社クロスエフェクト
代表取締役

竹田 正俊氏

前から知財をもっと活用していきたくったのですが、なかなか行動に移せていませんでした。その結果、知的財産権を無償で委託者に帰属してしまっていたということも判明し、弁護士さんからのアドバイスを聞いてもっと知財を活かしていこうと思いました。現在、作成したデザイン委託契約書を早速一部導入しており、知財を活用した仕組み作りの「型」が出来たと思っています。また、今回の支援を受けた事をきっかけに、PL法や責任問題に関して社内全体での話し合いの場を設けました。これによりデザイナーを始め社内に

知財知識への関心も高まってきているように感じます。価格設定の場面では、材料費などの話になりがちですが、デザインはそうではないですね。弊社ではデザイン事業展開を構想中で、ちょうど良いタイミングで支援を受けられました。今後は知財を活用することで会社のブランド力の強化につなげていきたいと考えています。弊社のみではなく同じように開発などを行なう中小企業の業界に、知財を扱っているという認識や知識が深まって行くといいと思っています。



担当弁護士
上羽 秀敏

設計と試作のみを受託し、量産を受託しないという特有の業務に注目し、知的財産権の取扱いを整理し、明確にしました。契約書の雛形を持っておけば、取引の開始前に両社がその内容を文章で確認しながら、その詳細を詰めることができます。

支援計画概要



STEP
1

現状把握・支援内容の設定

新規事業構想時に事業に効く発明を発掘・創出できる体制づくりに向け、3つの支援内容を設定

現状の課題

- ① 知財戦略を進めたいが、考え方がわからない。そのため社内体制の構築ができない。
- ② スタッフが自身の業務と知財との関連性を理解して行動できていない。

受託開発体制から自社技術を活用した提案型の新規ビジネスを検討している。担当者は、知財が重要と理解しているものの、事業との関係で知財確保のやり方がわかっていない。さらに、そのための社内体勢も仕組み化できていない。一番困っているのは、自社に何が不足しているかわからないこと。今回は、知財戦略、知財管理体制についての支援を望んでいる。

支援内容

事業に効く知財活動の意義について基礎的な知識の取得と、実際どのような活動を行うのかの実体験が必要。

知財基礎知識レクチャー

新規事業について
発明創出ブレスト

発明提案書の作成

STEP
2

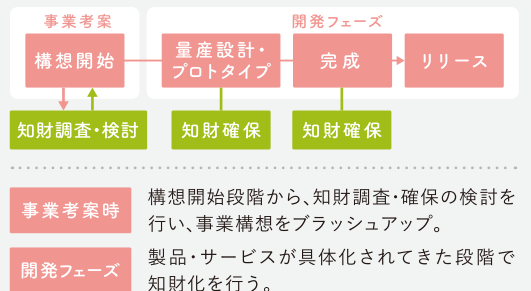
知財基礎知識のレクチャー

事業に効く知財活動の意義を理解し、
知財を融合させた社内体制を推し進める必要がある

知財を経営に活かすために意識すべき点

- ① 中小企業における知財活用のメリット
例：川上・川下企業との関係を有利にできる、特許を使った市場形成ができる、共同事業をスムーズに進められる等
- ② 事業に効く知財の創出のやり方や、知的財産権をとるための条件
- ③ 知財活動を関連づけた事業活動にむけた社内体制づくり

知財活動を事業活動に関連づける



弁理士のアドバイスを受ながらブレストを行う

ブレストの対象の特定

実現性が見えた2つの
技術課題を選定

具体的な解決手段の創出

本支援においては、ジーワン社が想定する短期及び長期の技術課題のうち、長期の技術課題、特にその解決手段が見えていないものを対象として、弁理士が司会進行役を務める形でブレストを行った。

POINT

議論の内容を弁理士としての専門的視点で深掘りすることにより、権利化すべきものと秘匿しておくべきものとの選別、あるいは多面的な権利化のために必要な情報等についての助言を行います。

発明提案書作成

自社知財の見える化に 資する発明提案書の 雛形を作成

STEP3でブレストした内容について、外部の弁理士に説明する際に必要な情報(特有の課題と工夫)及び有用な情報(図面、展開可能な用途)を、A4サイズ1枚に収める作業を支援弁理士の助言のもとで行った。これにより、発明者自身としての知財の見える化と共に外部弁理士への伝達作業の効率化を図ることが出来ます。



社内の知財戦略への意識変化と
様々な気づきがありました。

ジーワン株式会社
中川 利治氏

今回の支援を受け、経営陣以外のスタッフも知財のノウハウを学習できたことが最も大きな成果でした。以前は自社開発したシステムやサービスに関して何でもプレスリリースしていましたが、プレスリリース前にスタッフ間で立ち止まって考えるケースが見られるようになりました。安易なプレスリリースが知財ではNGといった危機感を共有できたのは良かったと思います。また、スタッフ間でアイデアを出しあって動き出したプロジェクトでも、知財に関してどの程度考慮しているかの項目を増やして取り組むようになったので、支援を受けてビジネスモデルの構築スピードが

より加速している印象です。支援を受けるまでは、知財の基礎知識が少ないために弁理士に相談するときも意思疎通が満足に出来ていない感覚でしたが、今回の支援で出願タイミングや戦略を練るポイントなど知財の基礎部分から詳しい話をお聞きできたので、今後は弁理士との意思疎通を含め、より良い知財戦略を構築できると感じています。



担当弁理士 松下 正

知財経営というと難しそうですが、マイルストーンを設けて一步一步進めていけば達成できます。支援を行ったステップ3・4の内容は、開発系の企業であればその一步として有効な進め方です。



担当弁理士 河野 広明

登山に例えると、企業の事業目標に至るまでの一、二合目の段階から弁理士が携わることで、企業が持つ知的財産の潜在力の見える化と、漏れの無い事業の保護に貢献できると考えます。

支援計画概要



STEP
1

現状把握・支援内容の設定

ゲノム編集魚の保護だけでなく
事業全体視点で優位性担保を目指す

現状の課題・要望

- ① 将来市場が拡大した場合の
優位性担保が必要。
- ② ゲノム編集魚についての知財の
権利化による模倣への対抗方法の検討。

ゲノム編集技術による魚類の新品種開発という強みを
活かし、これまでに「22世紀鯛」「22世紀ふぐ」など付加価値の
高い新品種を開発しているが、将来新規参入企業が
増えた場合でもビジネスの優位性を保てるようにしておく
ことが必要。また、その優位性を保つためにどのように
知財の権利化などを検討して行けばよいかを知りたい。

支援内容

優位性担保が確実なものとなるよう、ゲノム編集魚の
開発技術の権利化だけでなく、技術ノウハウ等の
価値ある情報を認識・活用できる仕組みの構築が
重要。

価値ある情報活用の提案

今後の取り組みに向けた
ディスカッション

STEP
2

価値ある情報活用の提案

優位性担保のためにどのような情報が価値ある情報かの洗い出し

- 1 関係性を把握・整理し
優位性の本質を見出す
- 2 知財情報を活用した
分析・検討
- 3 協力企業との
提携方法の検討及び契約
- 4 付加価値による
ブランド力の向上

自社が認識する技術力だけで有効に優位性担保ができると考えがち
だが、提携先の協力会社との関係性も価値ある情報との視点から見直
して活用することにより強固な優位性が保てる。

認識した価値ある情報が客観的に優位性担保のための要因であるかど
うかは、自社の主観的な認識ではなく、特許文献等の知財情報の活用
により競合他社と比較した判断資料を得て客観化する必要がある。また、
この過程で他社の権利侵害の可能性等も検討できる。

客観化された価値ある情報に基づいて、具体的にどのように提携し、
またどのように契約すれば優位性担保に繋がるかを検討できる。

特定の顧客にとって付加価値のある商品・サービスの提供により一定の
ファン層を醸成することで、新規参入企業に対して優位性が保てる。

どのような情報が重要であることを認識・理解するために、 繰り返しディスカッションを行い優位性の本質を探る。

知的財産権取得と共に
価値ある情報の活用による新たな
ビジネスモデルの方向性が
見出せた。

事業面から見た
価値ある情報の選別・
活用手法の確立

社員の
モチベーション向上も考慮した
情報管理体制の整備

自社の技術の知的財産権による保護だけではなく、事業全体の視点から価値ある情報とは何かを具体的に分析・検討したことによって、優位性を担保するための価値ある情報の重要性をより認識・理解でき、新たなビジネスモデルを構築するための土台になる知見が得られた。

新しいビジネスモデル構築のために、
価値ある情報活用手法の確立と情報管理体制の
充実に向けて動く。

特許文献等の知財情報を活用して選別した価値ある情報の活用とその価値ある情報の管理体制を再編して、新たなビジネスモデル構築を実現することにより、将来的な新規参入企業に対して優位性担保を図る。



事業全体をまず見渡すことが大事
という気づきがありました。

リージョナルフィッシュ株式会社
塩見 泰央氏

昨年「22世紀鯛」「22世紀ふぐ」をローンチし、今年～来年にかけて事業をさらに加速させるフェーズに入っています。弊社は主に技術開発に注力しており、そこが強みでもあるため、今まで知財に関してはその部分の権利化を強く意識して考えていましたが、本支援の中でお話を伺うと、ひとつひとつの技術にとらわれずに「事業の全体なところを見て、どこを知財で保護していくのか？」という感覚や視点」が大事であるという気づきを得ました。また、社内の変化も今支援を通して見る事ができました。この機会にビジネスサイドだけでなく、日々スピード感を持って研究に取り組んでいるスタッフとも議論を行い、開発状況や実際どういう風に研究しているのか

聞いてみたところ、彼らも力を込めて開発した技術を今後どうしっかりと守っていくかという点に思いや関心があることが感じられました。研究開発スタッフにも知財に対しての意識が浸透したのではないかと感じております。また、先生方からのアドバイスで、特許文献から、現状の分野におけるトレンドや技術の水準がわかるとお聞きました。今後、弁理士の先生を招いて研究開発スタッフ向けの講義も実施できればと考えております。今後は事業全体をまず見渡し、その上で秘密管理の体制づくりに取り組みつつ、知財化できるもの・すべきものはすぐに取り組みたいと思います。

担当弁理士



赤間 賢一郎



垣木 晴彦



松本 浩一

最近では技術革新が急速に進むことから、技術力の優位性だけではすぐに追いつかれてしまい、新規参入企業に対抗できなくなる恐れがあります。現在の自社の技術に関して事業との関係で特許権等の知的財産権を取得することも大切ですが、事業全体を見渡し将来的な優位性担保に貢献し得る技術・ノウハウ等の価値ある情報も客観的に認識・理解した上でこれらを活用して強固な優位性を持つビジネスモデルを構築するために、この価値ある情報の活用・漏洩防止に資する情報管理体制の構築をご検討ください。



INPIT-KANSAI
知財戦略エキスパート
濱野 廣明

時代に先駆けてチャレンジするベンチャー企業は、最初に獲得したアドバンテージを維持し、先行者利益を十分に受けたいと思っているのではないのでしょうか。獲得したノウハウや蓄積してきた情報の価値は計り知れません。それらを守る営業秘密管理の取組みは、ビジネスの成功に繋がっています。ノウハウ、情報の洗い出しから始めてどう守るのか、そこが大事なポイントです。

日本弁理士会関西会

日本弁理士会関西会では、知的財産相談室での知財相談、各種冊子やウェブサイトによる海外知財情報の提供、INPIT-KANSAIと連携しての弁理士紹介制度などを通じて、知財の面から中小企業の支援を行っております。



(独)工業所有権情報・研修館 近畿統括本部(INPIT-KANSAI) 関西知財戦略支援専門窓口

INPIT-KANSAIでは、中小・ベンチャー企業等の事業成長を支えるべく、企業の個別事情に応じた知的財産活動を支援しています。豊富な経験と知見を有した知財戦略エキスパートが、海外展開における知財リスクの削減、ノウハウや営業秘密の管理手法など知的財産活動に関する様々な課題解決をサポートしています。



近畿経済産業局

近畿経済産業局知的財産室では、地域産業の活性化や中小・ベンチャー企業に対する知財活用支援を実施しています。大企業が保有する開放特許等と新製品開発等を旨す中小企業とのマッチングやデザイン経営、中小企業の知財意識向上を図るセミナー開催など、様々な角度から幅広い支援を行っています。



知的財産権に関するご質問・お問合せはこちら

近畿経済産業局

地域経済部 産業技術課 知的財産室

〒540-8535 大阪市中央区大手前1-5-44

TEL:06-6966-6016 FAX:06-6966-6064

<https://www.kansai.meti.go.jp/chizai.html>