KANSAI BRANCH OF JAPAN PATENT ATTORNEYS ASSOCIATION
JPAA 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います。

HOKURIKU BRANCH OF JAPAN PATENT ATTORNEYS ASSOCIATION
JPAA 日本弁理士会 北陸会

日本弁理士会北陸会では、知的財産相談室での知財相談、ワークショップの開催、展示会やラジオ放送を利用した知財情報の提供などを通じて、地域に根ざした知財普及活動及び中小企業支援活動を実施しています。

INPIT
独立行政法人
工業所有権情報・研修館
近畿統括本部 (INPIT-KANSAI)

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。

経済産業省
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目指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

禁無断転載

関西知財活用支援プラットフォーム
知的財産活用 BOOK Vol.4
2025年4月発行

関西知財活用支援プラットフォーム
・日本弁理士会関西会・日本弁理士会北陸会
・(独)工業所有権情報・研修館 近畿統括本部(INPIT-KANSAI)
・近畿経済産業局
(請負先:株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所)

VOL.
04
2024VER

知的財産 BOOK 活用

知的財産は会社の強みになる

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

近畿経済産業局
関西知財活用支援プラットフォーム

知的財産を取り入れて、事業構想を描こう

新しい事業や製品・サービスを開発する際には、事業計画はしっかり計画することが重要です。その際、知的財産の観点は入っているでしょうか。

事業構想の初期段階から、知的財産を意識して取り入れることで、自社の強みを基盤とした事業や製品・サービスを構築することができます。これにより、他社が真似できない独自の価値を生み出すことができます。

また、「自社には知的財産がない」と思い込んでいる方も多いですが、実は日常業務の中で当たり前と認識している要素が、知的財産としての価値をもっていることがあります。
自社の強みや知的財産が明確でないと感じた場合は、知財専門家との対話を通じて言語化し、明確にすることもできます。

自社の潜在力を引き出し、よりよい事業構想を実現していきましょう。

4冊目となる本冊子では、新たに5社の中小・中堅企業に対する知財視点での支援による内容と成果をまとめました。また、事業開発の各ステップにおける知財面の対応事項や、出願以外での弁理士の活用方法についてとりまとめています。

2021年度　2022年度　2023年度

過去の支援事例をご覧になりたい方へ

二次元コードより、2021年度、2022年度、2023年度知的財産活用BOOKをダウンロードいただけます。

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・北陸会及び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
知的財産を稼ぐ力にして経営を行う
企業の創出

支援内容例

知的財産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。

戦略

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、複数の知的財産を活用する方法を一緒に考えます。

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的財産の観点からブランド構築をお手伝いします。

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。

マーケティング戦略への知財情報活用
特許文献から得られる情報などをマーケティング視点で捉え、顧客ニーズや競争環境の把握をお手伝いします。

具体的取組

知的財産の発掘支援
事業の中から「強み」となる技術・ブランド・ノウハウなどの知的財産を見つけ出す作業をお手伝いします。

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。

知財管理体制の構築
事業から創出される知的財産を拾い上げ、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。

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。

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。

新製品開発での知財活用
新製品を開発する際の開発方向性の検討、工夫点やネーミングなどにおける知財活用についてお手伝いします。

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的財産を調査する体制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 ヒアリング・支援/最大6回

支援内容を設定し、必要な支援を行います

ヒアリング内容を基に支援内容を設定し、知的財産面からの伴走支援を行います。知財活動の定着に向け、課題を行っていただく場合があります。

FINISH

4 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。

知的財産を戦略的に活用

事業に貢献する知財戦略

知的財産は、日常業務の中にも多く隠れています。とはいえ、身近すぎて社内のメンバーだけでは気がつくことが難しいかもしれません。そこで、物事を外から客観的に捉えることができる弁理士のサポートを受けて、「見えない知財」を「知財資源」に変えていくことが大切です。

知的財産を稼ぐ力にするための
3側面からのアプローチ

知的財産を稼ぐ力にするために、イノベーション創出、ブランド構築、社内基盤の強化の3側面からのアプローチで、知的財産の戦略的な活用を支援します。

3 APPROACH

基盤の強化
- 特許・意匠の発掘
- 発明提案制度の構築
- 知財管理体制の構築

イノベーション創出
- 知的財産の権利化
- オープン&クローズ戦略
- 使用許諾・ライセンス契約

ブランド構築
- 知財ミックス戦略
- 商標調査・権利化
- ブランド管理

競争優位の確保

特許権や商標権などの独占権を取得する事で、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。

伝える力・交渉力向上

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

協力関係を構築しやすい

知的財産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。

社員のレベルアップ

知的財産に関する社員の意識が高まることで、自社の強みの共有や、法律や情報管理に向き合う土壌が育まれます。

見えない知的財産を見える化し、経営に活かす！

POINT 1 知的財産は、日常業務から生まれている

どんな企業でも知的財産を持っています。特許権や高度な発明だけが知的財産というわけではなく、日々の業務からも価値ある知的財産が生まれています。技術・製品の改善や新たな製品の検討のみならず、日々の社内での雑談や顧客との会話に至るまで、すべての活動が知的財産を生み出すことにつながっています。

日常業務の価値ある知的財産の例

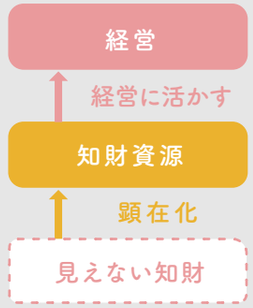
- 仕入れた顧客ニーズ
- 実験条件の変更
- レシピの改良
- Web等での情報発信

POINT 2 知的財産の隠れた価値

日常業務の中に潜んでいる知的財産は、将来の稼ぎの源になる可能性があります。とはいえ身近すぎて社内メンバーが見つけ出すのは難しいかもしれません。これらの把握を得意としているのが弁理士です。物事を外から客観的に捉えることで、会社の中に潜む知的財産を掘り起こすことができます。

POINT 3 知的財産の守り方・活かし方

知的財産は貴重な情報であり、一度外部に情報が流れると元に戻すことは難しく、その価値を保つことができません。知的財産の価値を持続し、競争力を保つため、その価値の把握とともに、その管理が重要となります。また、競争相手に差をつけるためには、情報をいつ、どこで、どのような条件で提示するかが重要です。知財戦略は、知的財産の価値を見逃さず、活かすための戦略です。そのために、「見えない知財」を顕在化して、「知財資源」として経営に活かす方法を考えていきましょう。



知 財
ナレッジ
1

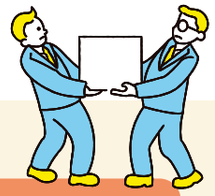
中小企業の新規事業展開に貢献する 知的財産活動

新規事業を創造・展開する場合、自社技術の差別化、さらには権利化を図るとともに、有利な立場で新規市場を開拓していけるよう、開発技術の内容や製品の強みについて、従業員や研究者が共通の認識を持っておく必要があります。

一般的な製品開発のプロセスにおいて、自社の強みを発見・整理する、
知的財産権を取得するといった知的財産活動への取組は

自社のビジネスを安全かつ有利に進める
上での重要な企業活動の一つです！

事業構想(Step1)から弁理士に相談することで、自社の強みに基づいた事業構想が可能となり、よりよい事業戦略の立案が可能です！



STEP1

事業構想

市場環境や他社の技術動向を把握し、事業構想に役立てる

市場調査、事業性の分析、
アイデア出し、製品コンセプトの構築

自社の強みを活かした製品コンセプトを検討することが重要です。また、知財の観点も踏まえて、市場の動向や、業界の状況及び他社の技術動向を分析することが強みの把握に役立ちます。

STEP2

製品(研究)開発

他社の権利侵害を回避し、知的財産の確保により自社製品・サービスの強みを伸ばす

技術開発、製品設計(デザイン含む)、
試作品のテスト、市場調査

独自製品を開発する場合、知的財産権の調査を行い、他社の知的財産権を侵害しないように注意が必要です。侵害が懸念される場合は、設計変更やデザイン変更の検討を行います。また、開発で創出された自社の技術やデザインについて、知的財産権で保護する必要があるか検討します。

業務提携(協業)

自社の強みや取得した権利を交渉材料に他社と業務提携(協業)する

自社の強みである技術や取得した特許権を活用し、他社や大学等との共同開発や技術提携などを行う場合、権利の帰属や実施など契約事項を整理することが必要です。

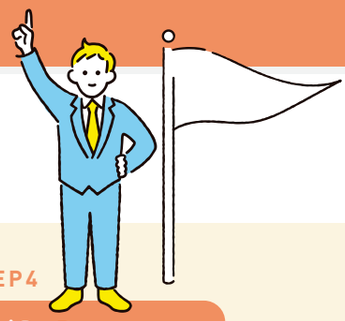
STEP3

製品化

製品のデザインやネーミングを守る

デザインやパッケージング、
ネーミングの検討・決定

製品・パッケージのデザインやネーミングを権利化することで、模倣品や類似品を排除し、自社(ブランド)の信頼性を向上させることが必要です。製品(研究)開発のステップと同様、他社の知的財産権の侵害が懸念される場合は、デザインやロゴ・名称の変更が必要です。



STEP4

市場投入

取得した権利をビジネスに活用する

広報、営業、販売

取得した知的財産権を通じた独自技術や自社ブランドを広告宣伝に活用しましょう。また、模倣品や類似品の流通を監視する、自社の情報セキュリティ対策がなされているか確認するなど、知的財産をしっかりと管理することが必要です。

INPITのサービス

- ①特許情報プラットフォーム(J-PlatPat)
- ②知財総合支援相談窓口
- ③知財戦略エキスパート
- ④eラーニング教材の開発と閲覧サービス(IP ePlat)
- ⑤IPランドスケープ支援事業
- ⑥知っておきたい知的財産契約の基礎知識
- ⑦開放特許情報データベース
- ⑧INPIT外国出願補助金
- ⑨新興国等知財情報データバンク

検索　知識　支援窓口　支援事業

知財ナレッジ 2

弁理士をもっと活用しよう！
～弁理士を活用するための「5W1H」～

知的財産活用においては、弁理士と連携する場面もあるかと思います。ここでは、弁理士を活用するポイントについて、ご紹介いたします。

WHY?

どうして弁理士に相談する必要があるの？

あなたの知的財産を「正しく言語化」できるからです！

弁理士に相談すれば、自社の強みや他社の事業との差別化要素を正しく言語化できます。これによって本当に重要な知財が明確になるので、自社の知財と事業構想や新製品の開発の方向性とを一致させることができ、「**知財を経営に活かす」ことができる**のです。出願手続きの代理だけではなく、もっと本質的な部分の相談をして、弁理士を活用してください。

WHAT?

わが社には、言語化すべき知的財産なんてなさそうですが…

強みとなる知的財産を必ず何か持っています！

広い意味の知財には、発明・ブランドや技術ノウハウだけでなく、“会社の人材”、さらには “顧客の悩みを解決できる発想力”という属人的な技能なども含まれます。会社として存続できているということは、必ず何らかの知財をお持ちです。自社のことは見えにくいですが、**知財を明確にしてそれを事業構想と一致させることは重要**です。ぜひお気軽にご相談ください。

HOW?

弁理士はどうやって知的財産を明確にするの？

ディスカッションの中で、他との比較や言い換えにより、
持っている知的財産を見える化します！

悩み事を他人に話しているうちに、自分自身で悩みの原因や解決策がはっきり浮かんできたことはありませんか？自社の強みの言語化や知財の明確化もこれと同じです。数多くの発明を抽出してきた経験から、**傾聴や質問、言い換え等をうまく使って弁理士がインタビューを進めることによって「引き出して」くれます。**「弁理士と話したことで、自社の強みや知財の存在に気づいた！」とおっしゃっていただけるのが最上の喜びです！

WHEN?

どのタイミングで相談に行けばいいかわからない…

ぜひ、事業構想の段階から相談してみてください！

弁理士を活用する目的は「知財を経営に活かす」ことなので、事業構想や新製品の開発に着手する段階がおすすめです。一般的には、製品開発が完了する頃や、新しいブランド名を使い始める頃に弁理士に相談するイメージかもしれませんが、そのタイミングだともうやり直しが利かないことが多いです。自社の知財と事業構想や新製品開発の方向性とが一致していないことに気づいても方向転換が難しいですよね。「早いかな？」と思うくらいで相談をしてみてください。もし、まだ早い場合は「この条件がそろった頃に再度ご相談ください」と言ってくれると思います。早すぎて困ることはありません。思い切って相談してみてください。

WHO?

正直、どんな弁理士がいいの？

相性もあります。ぜひ、しっくりくる方を探して！

はじめて知財の相談をするとき、何から説明したらいいのかわからないので不安になりますよね。「親身に説明を聞いてくれる、疑問に対してちゃんと答えてくれる、話しやすい雰囲気を感じる」など、**相談してしっくりくる弁理士を見つける**のがよいと思います。慣れておられない方がうまく説明できないのは当然です。相談の場を上手にリードして、和やかに（ときには熱く）インタビューを進めてくれる弁理士なら話しやすいですね！

WHERE?

弁理士にツテなんてないんです

知り合いの紹介で弁理士と会うことが多いのは事実。
でも、大丈夫！弁理士を探すサービスを賢く使って！

弁理士を探す方法はいくつかあります。日本弁理士会では「**弁理士ナビ**」**を提供**して、ご希望に沿う弁理士を探しやすいようにしています。さらに、日本弁理士会の各地域会（大阪なら「関西会」）で「**弁理士紹介制度**」が用意されていますので、紹介の申込みをされてもよいと思います。また、直接特許事務所のウェブサイトを検索して、雰囲気などを確かめながら調べてみてもよいでしょう。

弁理士ナビ

弁理士紹介制度
（弁理士会関西会）

支援事例 CASE 1

松浪硝子工業株式会社

大阪府岸和田市に本社を構え、180年の歴史を持つファインガラスの総合メーカー。日本市場の65%のシェアを誇る顕微鏡用カバーガラス・スライドガラスをはじめ、独自に培ったガラスの精密加工技術を用いた多種にわたるガラス関連製品を多様な産業に提供する。

支援サマリー

課題・目的
新規事業創出に係る知財の活用手法の習得

支援成果
整備すべき社内体制の要件整理・特許調査の考え方の理解

事業へ期待される効果
特許文献情報を活用して精査した市場における、新規事業の創出

STEP 1 現状把握・支援内容の設定

知財活用を見据えた社内体制を構築した上で、
特許文献情報を、新規事業を展開する市場の精査に活用

現状の課題・要望

1. 知財の積極的な発掘・活用の必要性を感じており、知財の専任担当者を設置したい
2. 新規事業を創出するにあたり、利益が見込める市場や製品を調査するための知財の活用手法を知りたい

複数の事業部を有し、多様な人材や制度を有することから、まずは自社内の状況の整理が必要である。また、新規事業創出に向けて特許調査など知財の観点から活動を実施するにあたり、自社の強みと顧客ニーズの把握が必要である。

支援内容

自社ならではの社内体制の構築に向けた検討と、特許調査に関するレクチャー・情報整理・調査実施を行う。

効果的・効率的な社内体制の構築
自社が既に保有するリソース・社内制度を活用した社内体制を検討

特許情報の活用
特許調査の基本となる考え方を理解した上で、抽出文献を分析

STEP 2 現状の体制を踏まえた社内体制の構築

自社の保有する人材・制度を深掘り・整理し、
現状の体制を最大限活用した社内体制構築に向けた示唆出し

松浪硝子工業株式会社：知財の積極的な発掘・活用のため、知財の専任担当者を設置したい！

支援者：専任担当者の設置がベストだろうか？期限管理だけを行うといった形骸化した専任担当者とならないような体制づくりが必要

1 現状の体制やあるべき姿を議論し、新たな体制の方向性を検討

壁打ち形式の議論で、現状の体制の整理と、ノウハウを含む知財へも対応できる社内体制の構築に向けた事項の整理を行った。

2 現状の体制の改良ポイントの提示

自社が保有する人材を活用し、現状の制度を改良することで発明発掘を促進できる可能性、営業部と技術開発部の連携によるニーズ探索の可能性を提示した。

STEP 3 新規事業の方向性検証に特許調査を活用

自社に優位性があると考える技術の洗い出し・要素分解を行い、
特許調査を通じて顧客ニーズにつながるヒントを得る

*特許情報の検索：https://www.j-platpat.inpit.go.jp/

新たな社内体制に関する議論・アドバイス例

	求める機能	支援者による議論・アドバイス
人材	新規事業創出に向け、特許調査ができる担当者を置きたい	複数人が調査できるように、社内で継続的な教育を行うのはどうか？必要に応じ外部の弁理士を活用するのはどうか？
組織	顧客のニーズを拾い、新規事業創出に向けた検討の材料としたい	現状の営業部と技術開発部の連携をより強化することで、ニーズ発掘を効果的に推進する体制が組めないか？
制度	発明創出や社内に溜まったノウハウの抽出を促す制度を構築したい	既に社内に存在する制度の要件を変更することで、社内からの発明やノウハウ抽出に充分に活用できるのではないか？報奨金の設定により前向きに取り組めないか？

POINT 知財担当者や社内制度を新設するという視点だけでなく、現状を整理し、既に持つ人材・制度を上手く活用できないか、の視点も重要！

POINT 特許文献情報を上手く使うことで、顧客ニーズにつながるヒントを得ることができる。新規事業の創出には、技術と営業の連携が重要！

知的財産は、自社技術を守るためだけの道具ではない。

松浪硝子工業株式会社
執行役員 ファインガラス事業統括本部長
岡田 良氏

これまで、特許は主には技術部門の管轄であり、自社の技術を守るためのツール、との固定観念がありました。しかし、支援者の方々と議論する中で、営業部門等を巻き込みながら顧客ニーズを発掘し、特許情報を上手に活用することで、特許情報をマーケティングへ活用できることに気付かせていただきました。今後は、他部署も巻き込んで知財を積極的に活用できるよう、支援内容を踏まえた社内体制の構築や、社員への定期的な知財研修を実施しようと考えています。支援の中で非常に多くの示唆をいただいたので、ひとつずつ会社へ実装していきます。

支援者

日本弁理士会関西会
弁理士
垣木 晴彦

日本弁理士会関西会
弁理士
吉田 玲子

INPIT-KANSAI
知財戦略エキスパート
深町 裕一

経営・知財両面から自社の現況を整理し、発掘した発明を、競争力強化につなげる

支援事例 CASE 2

株式会社 シュルード設計

3Dソリューション・ソフト開発・機械設計の幅広い3つの事業を展開するメーカー。空間計測・3Dデータ処理技術を主軸に、高い技術力で時代の一歩先行く開発力が強み。「想いを現実に」をビジョンに掲げ、現場作業をデジタル化して可視化したい、効率化したいなど、徹底的にお客様の要望に応えることを使命としている。

支援サマリー

課題・目的
知財に関する管理・活用体制の構築

支援成果
自社の現況を整理し、知財の「考え方」を習得

事業へ期待される効果
知財の適切な管理・活用による競争優位性の確保

STEP 1 現状把握・支援内容の設定

自社の現況を整理し、経営に知財を活かす「考え方」の習得を目指す

現状の課題・要望

1. 知財の管理・活用方法が知りたい
2. 強み・差別化ポイント・言語化が十分でない
3. 権利化の進め方を定着させたい

知財に関する知見が十分でなく、例えばどのような流れで発明を発掘するのか、どのように開発などに活かせばいいのかなど、知財活用に対するイメージが曖昧である。

支援内容

自社の強み・他社との差別化ポイント等を明確化した上で、具体的なテーマに基づいて、発明の発掘からそれに対する評価までの知財の「考え方」を習得してもらう。

- 経営、知的財産両面から自社の現況を整理
- 具体的な技術を題材に、知財管理・活用の考え方を習得

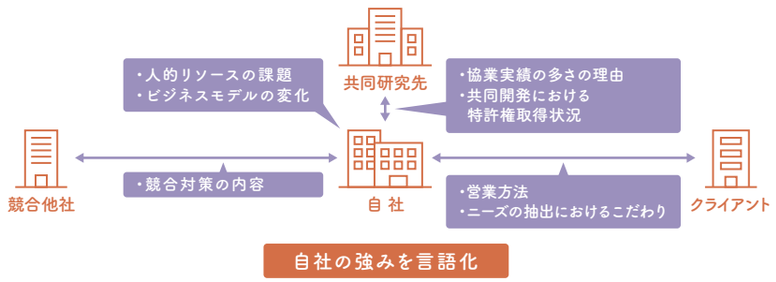
STEP 2 経営、知財両面から自社の現況を整理

社員と共に自社の分析を行い、今後の経営の方向性を見定める

経営における自社の強みを言語化

あくまで知財は経営上の目的を実現するためのツールとの位置づけから、まずは経営全体を通して、どのような強み・弱みがあるのか、ヒアリングを通して、言語化した。

ヒアリングの観点



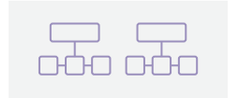
自社の強みを言語化

STEP 3 具体的な技術を題材に、知財管理・活用の考え方を習得

把握した自社の強み・差別化技術に関する発明に基づいて、知的財産の経営への活かし方を考える

構成技術を体系的に可視化の上、発明ポイントを発掘し、自社の差別化技術を把握

企業自身で、製品に搭載されている技術を機能ごとに分解し、互いの関連性を俯瞰できる機能別技術マップを完成させた。



機能別技術マップ

自社の保有技術が視覚的に認識できたことにより、新技術に関するアイデア出しや弁理士への説明など、コミュニケーションツールとして活用できる。

POINT 競争優位となり得る要素技術が不明確な場合、自社製品に搭載されている技術を機能ごとに分解して可視化してみよう

差別化技術に関する発明を発掘

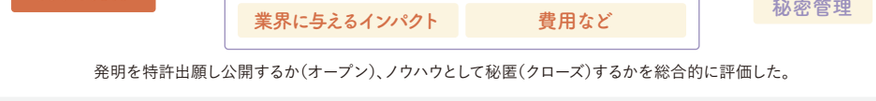
機能別技術マップに基づくヒアリングによって差別化技術を把握し、その差別化技術と関連のある発明を発掘した。

差別化技術における自社のポジションを把握

他社動向が懸念されるキーワードを機能別技術マップから抽出し、特許情報を分析した。簡易的な特許マップ(※)により、自社のポジションを確認した。

※特許マップを作成して技術動向を分析する場合、調査対象技術の正確な把握および検索式の適切な設定が必須となります。弁理士またはINPITの支援などをご活用ください。
(INPITの支援例:https://www.inpit.go.jp/katsuyo/ipl/index.html)

オープン&クローズ戦略を適用した発明の評価



発明を特許出願し公開するか(オープン)、ノウハウとして秘匿(クローズ)するかを総合的に評価した。

評価に基づく知財の適切な管理・活用体制を構築し、事業競争力の戦略的強化へ

知的財産に対する考え方が逆転しました。

株式会社シュルード設計
代表取締役
安達 基朗氏

支援前は、特許を取得するために開発するというイメージを持っていましたが、支援を通して、知財は経営戦略を実現するための手段であるという考え方に逆転しました。支援者からのレクチャーと併せて、丁寧なヒアリング及びディスカッションを行ったことが、その変化に大きく影響したと感じています。これまで、私自身が、今後の技術開発の展開や知財の取組みについて、誰かと議論したり、多角的に検討できる機会がなかなかなかったため、今回の支援により自分の頭の中を整理することができました。社内でも知財の理解を深めることができ、技術部門と営業部門のコミュニケーションがよりスムースになったと感じています。今後は、知財専門家と共に、経営・知財の両面から今後の戦略を議論する場を設けるなど、取り組みをさらに発展させていきたいと考えています。

支援者

日本弁理士会関西会
弁理士
多田 裕司

日本弁理士会関西会
弁理士
川島 祥一

INPIT-KANSAI
知財戦略エキスパート
鶴 善一

支援事例 CASE 3

株式会社 イルグルム

2014年に上場を果たし、Web広告効果測定のSaaS開発・販売をメイン事業とするIT企業。消費者行動をメディア・デバイスに関わらず横断的に測定・一元管理し、データに基づいたマーケティング戦略を支援する広告効果測定サービスは国内で高いシェアを占めるなど、幅広い顧客に利用されている。

参入障壁を強化する特許出願戦略を構築し、社内知財体制強化で、事業成長を目指す

支援サマリー

課題・目的
事業発展に向けた
知財の有効活用

支援成果
参入障壁構築に向けた
出願戦略検討と、
社内知財体制の構築

事業へ期待される効果
強化した出願戦略をテコに、
さらなる事業成長を
後押し

STEP 1

現状把握・支援内容の設定

出願戦略の強化と、社内知財体制の構築を通して 事業のさらなる発展に貢献する

現状の課題・要望

1. 知財をより経営に役立てたい
2. 参入障壁構築を目指して出願戦略を強化したい
3. よりよい特許出願ができる社内知財体制を整備したい

特許権をどのように経営に活かすのか、曖昧な現状を脱し、知財の有用性を理解したい。さらに、事業に有効な知財戦略を構築し、それを実施できる社内知財体制の検討も必要である。

支援内容

より実践的・効果的な支援とするため、特定の自社製品を題材に、出願戦略の強化や社内知財体制構築に関する助言を行う。

- 出願戦略のブラッシュアップを通して、知財マインドを醸成
- 継続的に知財を管理・権利化していくための社内知財体制の構築

STEP 2

出願戦略のブラッシュアップを通して、知財マインドを醸成

自社と他社の事業内容を比較し、参入障壁を強化する出願戦略を導き出す

自社と他社の製品を比較

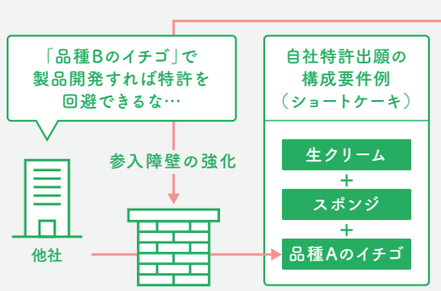
自社製品と他社製品を比べ、解決しようとする技術的課題や課題解決に向けた設計思想などを整理し、自社製品の技術的特徴や他社製品にはない優れた点などを明確にした。

想定される他社の戦略を踏まえた、自社の出願戦略の見直し

他社の類似製品につき、他社が設計変更をした場合でも権利を及ぼすことができるように、他社の設計変更の態様を予測した上で、自社の特許出願の権利範囲を適切に設定できるように議論や助言をした。

POINT

他社が自社の特許権を回避しながら事業の準備をしていたことを知るのは、他社が事業に参入した後になる。出願戦略を立てる際は、他社の開発動向や出願傾向などを把握し、先見的かつ俯瞰的な視点を持つことが重要。



考えられうる出願戦略の例

①新規出願 ②既出願の補正 ③分割出願

実際の出願では、弁理士と共に以下の点などを丁寧に検討するよう助言。

- 請求項と権利範囲の関係
- 明細書に記載すべき事項
- 補正・分割などが可能な時期・特許請求の範囲

STEP 3

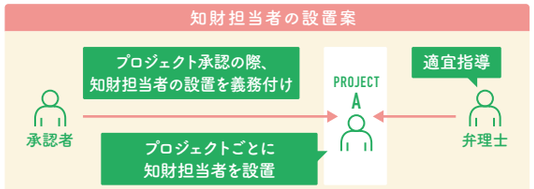
継続的に知財を管理・権利化していくための社内知財体制の構築

知財管理を自社のプロセスに組み込んで、出願戦略を支える社内知財体制を構築する

知財担当者の必要性に関する議論

出願戦略に関する知見を蓄積し、知財を経営へ活用できるよう、知財担当者の設置に向けた検討と助言を行った。現状の会社の運用やリソースを勘案し、弁理士に依頼することも含め、負担感が少なく適切に運用していける知財体制について議論した。

知財担当者の設置案



弁理士との連携について助言

弁理士が十分に発明の内容を理解した上で、戦略的な出願を行うには、どのような情報をどのタイミングで伝えるのかについて助言した。

弁理士との連携については
ナレッジ2(P8~9)もチェック！

弁理士へ伝えるポイント

- 事業面：目指す事業の在り方、開発の背景、業界の動向、自社事業における発明の位置づけや役割など
- 知財面：発明の具体例、他社製品・先行技術、発明で解決できる課題、他社製品より優れている点など

教科書通りの支援であれば、ここまでの成功体験は得られませんでした。

株式会社イルグルム
代表取締役 CEO
岩田 進氏

支援では、自社の製品を題材に支援いただいたことで、より実践的で業務に直結する知識を得ることができました。また、専門的な知識を、様々な資料と共に繰り返し丁寧にお伝えいただいたことで、理解がさらに深まりました。支援前は、特許出願はしていたものの、特許のプロモーション効果を期待する程度でした。特許権のもたらす効果への理解が十分でなく、知財が売上につながるイメージが曖昧だったのです。支援を通じて、出願戦略の重要性を認識できたこと、経営チームの認識を改められたことは大きな成果です。参入障壁の築き方や、知財の経営戦略への組み込み方について今後の指針を得られたことは重要な成功体験と思っています。早速弁理士との連携の仕方から実行に移し、社内知財体制の構築も確実に取り組んでいきたいと考えています。

支援者

日本弁理士会関西会
弁理士
坂本 寛

日本弁理士会関西会
弁理士
上羽 秀敏

INPIT-KANSAI
知財戦略エキスパート
濱野 廣明

特許情報を活用し自社の立ち位置を整理、そして今後の事業展開に繋げる

支援事例 CASE 4

株式会社丸仁

主にアパレル向け再帰性反射素材と、熱転写プリントマークの開発、製造、販売を行っている福井県のメーカー。オーロラ色に再帰性反射する材料「Light Force」を開発。材料の製造だけでなく、オーロラ反射の特徴を活かしたグッズ・製品の企画も行っている。

支援サマリー

課題・目的
自社の事業を守るための知財戦略の構築

支援成果
社内における知財の活用方針

事業へ期待される効果
適切な知財の獲得による参入障壁の構築

STEP 1 現状把握・支援内容の設定

特許情報を活用し、知財戦略を構築することで、
自社材料・製品の市場における競争力を向上させる

現状の課題・要望

1. 自社の技術を継続的に権利保持できるようになりたい
2. 模倣品に対する対応方法が知りたい
3. 特許出願の必要性の理解が十分でない

自社の製品の特長がどこにあるのかを知るために、まずは他社の技術の特長を特許情報から把握する。整理の結果から、今後の開発方針や知財の活用方法を検討していく必要がある。

支援内容

自社製品の強みを整理した上で、自社の立ち位置を特許情報を基に明確にし、社内における知財の活用方針を立てやすくした。

自社の立ち位置の整理
自社の強みを整理し、特許情報から市場の状況を明確化し、自社が今後展開する内容を検討

自社製品の強みを明確化し、特許情報を活用
優位性確保に向けた知財戦略の構築

STEP 2 自社材料・製品の立ち位置の明確化

特許情報を基にした、
自社の優位性の確認と他社の技術内容を明確化

① 自社製品ができるまでの流れを整理

自社が販売している材料・製品ができるまでの流れの中で、自社が実施している内容を整理し、保有している知財がどこに関与しているのかを整理した。

② 特許情報の検索・分析

整理した情報を基に特許情報の検索の方向性を検討し、他社の技術動向を把握した。また、模倣品など事業リスクがある国を対象とした検索・分析を行った。

特許情報の検索・分析例

材料からみた特許調査
検索の観点
材料の技術的特長(構造・機能)を基にした検索式を立案する

製品からみた特許調査
検索の観点
製品の用途を考慮した検索式を立案する

他国の特許調査
検索の観点
事業リスクがある国を対象とした検索を行う

特許情報の分析

分析の観点

時系列の視点	・どの時期(年)にどれだけの特許が出願されているか
出願人の視点	・どういう企業が同分野で特許出願しているか ・事業リスクにつながる競合企業の動向はどのようなものか
技術内容の視点	・どのような技術内容か、自社技術との差分はどこか ・今後の開発の参考になる又は、影響がありそうか
用途の視点	・どのような用途に応用できそうか

POINT 特許調査には様々な観点があります。実際に特許調査を行いたい場合は、知財専門家(弁理士・INPITなど)に相談して進めましょう!

STEP 3 知的財産の活用方針の検討

特許調査の結果を基に
知財戦略を構築し、社内における知財の活用方針を検討する

知財担当者の必要性に関する議論
自社の今後の開発方針と、開発技術をどのようにして権利化していくかの方針について、特許情報の分析結果を基に構築をした。

社内における知財の活用方針策定

知財戦略の遂行
- 定期的に特許情報を検索し、他社の状況を把握する
- 開発品の特徴を他社との違いの視点で整理する

＋

模倣品の対策
- 模倣品への対策方法をコストの視点も踏まえてフロー化する
- 侵害しているかどうか判断しやすいように特許出願を行う

特許情報から社内の知財活用を促す

株式会社丸仁
代表取締役
雨森 研悟氏

知財の経営における重要性や特許情報分析の重要性について認識することができました。特に、自社の強みを整理し、関連する特許情報の分析から新たな視点や気づきを得ることができました。特許情報が今後の事業方針にどのように影響するかを理解できたことは大きな成果であり、現在進行中の開発品に関しても、特許化の是非について検討を進めながら、企画段階から特許情報の検索を並行して行おうと思います。今後は、特許に対する基礎知識についても社内で共有し、知財活動の深化を図りたいと考えております。

支援者

日本弁理士会北陸会
弁理士
岩堀 圭吾

日本弁理士会北陸会
弁理士
増田 建

INPIT-KANSAI
知財戦略エキスパート
深町 裕一

支援事例 CASE 5

甲子化学工業株式会社

「ものづくりのまち」大阪府東大阪市にあるプラスチックの部品・製品を製造するメーカー。成形加工はもちろんのこと金型製作・塗装・溶着から組み立てまで一貫加工を行う。廃棄されるホタテ貝殻をアップサイクルした「ホタメット」を自社製品として販売。大阪・関西万博の防災ヘルメットの1種として採用が決まっている。

支援サマリー

課題・目的
注力事業のさらなる展開を見据えた自社の強みの把握

支援成果
自社技術の整理と事業モデルに合致する知財戦略の検討

事業へ期待される効果
見える化された自社の強みを活かした事業の拡大

STEP 1 現状把握・支援内容の設定

注力事業における自社技術の優位性を見える化
することで、自社の強みを生かした事業の展開を目指す

現状の課題・要望

1. 事業戦略を踏まえて、知財を活用するための方策を整理したい
2. 注力事業における技術のトレンドを把握したい
3. 連携する際のポイントを知りたい

自社で実施している事業の範囲が川上から川下まで広いため、コアとなる技術の見える化が必要となる。また、競合企業と差別化できる点などを明確にして事業展開を推進する必要がある。

支援内容

自社が注力すべき事業を技術・ノウハウの観点で見える化し、強みを把握した上で市場優位性確保のための方策を支援する。

- 自社が注力する事業の整理
- 自社製品のサプライチェーンを整理し、各工程での自社技術・ノウハウと協働先の役割を見える化
- 自社技術を要素分解することで強みを見える化
- 優位性確保に向けた知財戦略を検討

STEP 2 自社の強みの把握

自社の注力事業において
自社が保有する技術とステークホルダーの関係性を見える化

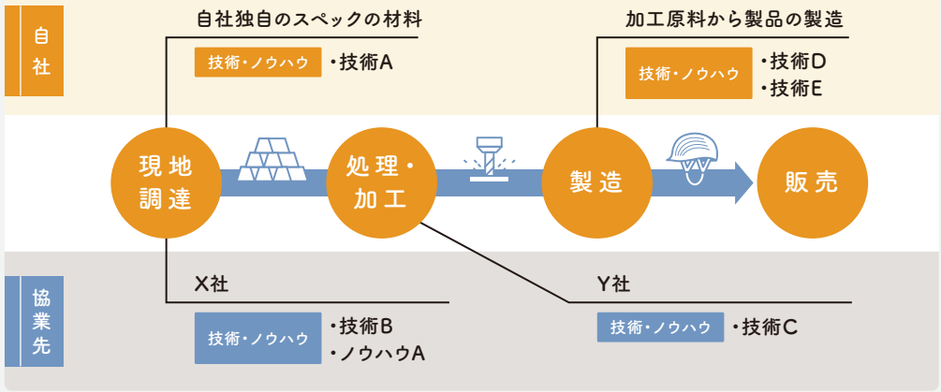
1 調達から販売まで自社が関わっているポイントを整理

原料調達から加工・製造、そして顧客の手に届くまでの過程を一連のフローで整理することによって、どの工程に自社が注力してどう関与しているかを見える化し、その際に重要となる技術と課題を抽出した。

2 ステークホルダーの役割と技術を整理

サプライチェーンにおけるステークホルダーの役割を明確化し、その技術を整理することによって、自社の今後の関わり方について検討した。

自社の強みをサプライチェーン上で整理した例



POINT 自社が関与している内容を工程毎に全て書き出そう。古くからの協業先なども含めて詳細に整理しよう！

STEP 3 知的財産の活用方針の検討

自社の優位性を特許情報から明確化し、知財戦略の方向性を検討

開発・製造で工夫した点の抽出

工夫した点や製品用途、技術の要素、ノウハウなどを一覧表にし、可視化した。

比較・分析

開発・製造で工夫した点の抽出

特許情報から注力市場の関連技術を抽出し、技術のトレンドを把握した。
特許情報の検索：https://www.j-platpat.inpit.go.jp/

自社の強みを活かした知財戦略の検討

注力市場における自社の優位性の検討を行い、ブランディングも含め、今後の事業戦略に合わせた知財戦略の組み立て方を示した。また、事業戦略と知財戦略の観点から、他社と連携する際のポイントを明確にした。

POINT 業界では当たり前だと思われる事項も全て工夫点として洗い出そう。暗黙知こそが自社の優位性となりうる可能性を秘めている！

知的財産の重要性を認識し、事業推進に新たな視点を獲得

甲子化学工業株式会社
企画開発部 部長
南原 徹也氏

これまでは権利を守ることだけしか知財の役割を認識していませんでしたが、今では事業戦略を考える際に活用できる幅が広がったと感じています。特許情報を活用することで、顧客に提供できる新たな価値を見つける手助けとなり、他社の特許記載内容からも多くの気づきを得ることができました。

支援を通じて、事業の内容から詳しく深掘りしていただき、知財面からの事業見直しができたことも大きな成果です。また、支援フォーマットに落とし込んで整理してもらうことで、社内での共通認識も高まりました。支援を受けた内容をまとめ、新たな社員教育にも活用していきたいと考えています。

支援者

日本弁理士会関西会
弁理士
上西 敏文

日本弁理士会関西会
弁理士
松本 浩一

INPIT-KANSAI
知財戦略エキスパート
中川 美和

座談会

中小企業の経営者が語る
社員が生んだアイデアのビジネスへの応用

本事業で支援実績のある3社の企業に
知財に対する本音、お悩み、支援後の現況などをお聞きしました！

株式会社クロスエフェクト
代表取締役
竹田 正俊氏

大東寝具工業株式会社
代表取締役
大東 利幸氏

山科精器株式会社
取締役
保坂 誠氏

知財専門家
日本弁理士会関西会
弁理士
柳野 嘉秀氏

司会：NTTデータ経営研究所（事務局）橋間

THEME 1 知的財産の取組みで経営にどのような効果があったか？

柳野： 知財は売上に直結する万能薬ではなく、商売が軌道に乗った際に活きる。例えば特許権は模倣品の参入障壁となる。製品を守るために非常に重要であり、経営戦略にも影響する。

司会： 経営者目線で知財がどのように経営に活きていると感じますか？

竹田： プロダクトデザインを知財で守るために、2021年度に本事業で支援をいただき、知財権譲渡費用を上乗せした形で対価をいただくようになった。以前と比べ2～3割売上が上昇している。大企業が相手であっても勇気を持って交渉することが重要と感じる。最近は取引先の大企業から値上げのお声がけをいただくこともあるので、その流れも活用して、正当な対価を要求していくことも有効。

司会： 大東氏も大企業と協業していますが、協業に至った経緯はどのようなものですか？

大東： 自社製品の模倣品対策を探っていたところ、大企業との知財ビジネスマッチングイベントで日産自動車株式会社の高級車載用のシートの開放特許※に出会った。連携条件や実際の製品の品質の高さを感じて協業を始めた。

司会： 大企業と中小企業との温度感の違いという観点で、注意すべきポイントはありますか？

柳野： 大企業は一枚岩でないことも多い。知財部門がライセンスアウトを望んでも、役員会で意思決定がひっくりかえることがある。契約書締結までは事情が変わる可能性があることを心得ておくとよい。

竹田： 大企業や大半の企業は知財権譲渡費用の上乗せに理解してくれるが、知財への理解が乏しい企業には要望を酌んでもらえず、協業を打ち切られることもあった。

ディスカッションに真剣に耳を傾ける会場の様子

THEME 2 ビジネスの拡大・新規立ち上げのためにアイデア・発明を社内から生むには？

保坂： 2点実施している。1つはボトムアップの提案制度として、新製品や、特定技術を生かした新領域へのチャレンジを受け付けている。もう1つはモチベーションアップのため、特許の出願やビジネス化に応じて、一時金や報奨金を設定している。

司会： 知財部門の存在する大企業とそうでない中小企業とではマンパワーに差があると想像します。困りごとや、必要な支援はありますか？

竹田： 知財の取組みを始めてから契約書を見る機会が増え、知財担当者を1名設けた。リーガルフォースなどのAIツールは非常に役立つが、費用が高い。弁理士の先生に気軽に、スピーディーに、相談できる支援があるとよい。

※開放特許：大企業などで取得したが使用していない休眠特許の譲渡・ライセンスを目的とした特許権のこと。

近畿経済産業局
「知財ビジネスマッチング事業」
技術シーズ・開放特許一覧

INPIT
「開放特許情報データベース」

司会： 大東氏が社内の知財への意識を高めるために実施していることは何ですか？

大東： 2点ある。1点目は模倣品が出たら社員同士で悔しさを共有し、悔しさをバネに自社製品のアドバンテージを検討している。この意識が有名企業との協業につながっている。2点目はBtoBの施策情報を共有している。多様な業界からの依頼を受けることで、技術の蓄積や、デザイン、マーケティング意識の向上を狙っている。

保坂： 当社はできるだけ社員のアイデアをつぶさず、投資として知財化に取り組んでいる。「提案したらやらせてもらえる！」という雰囲気づくりに力を入れている。

司会： 共同研究の契約の際に最低限気を付けるべき点はありますか？

柳野： 特に中小企業の社長は熱い気持ちが入り、契約条件にこだわることが多い。理想のプランAと、経営者として必ず守りたい最低限のラインを定めたプランBを持って交渉に臨むのがよい。

竹田： 当社は、市場へ投入する期限を決められるかどうかを契約前に確認している。医工、産学連携の多くは、開発のための開発になっている。確実に市場に投入できる見込みがないと知財の出願も無駄になり、意味がないと思っている。

大東： 竹田氏は、メインの技術を権利化せずとも知財で費用を貰っているということだが、どういう建付けなのか？

（左から）竹田氏、大東氏、保坂氏

竹田： 大企業の面白い案件は権利化することもあるが、ほとんどは知財権譲渡費用として費用を上乗せした2階建て構造で請求している。一方で、スタートアップとの協業では成功報酬制度を設けている。「後で費用面でトラブルになることもある。最初にしっかりと議論した方が良い」と本事業でアドバイスいただいたのでプロジェクト開始時に協議している。

THEME 3 新しいアイデア・発明をビジネスに活用していくには？

司会： 金融機関から融資を受ける際、知財が重要になった局面がありますか？

保坂： 投資系を中心とする金融機関は知財の有無を重要視する。投資対象となるスタートアップや新規事業を立ち上げる場合は知財が重要である。一方で、日々の資金の相談をする銀行については、営業利益、経常利益等の経理上の指標が重要視されることが多い。

司会： 特許出願の費用面に係る判断はどのようにされていますか？

大東： 出願費用は非常に高いが、将来の事業へどの程度貢献するかは分からないという不安定な側面がある。アイデアを出してくれた社員のためにも知財化したいが、中小企業単体では難しい。弁理士費用の一部補助や、無料の弁理士相談会などの支援があるとありがたい。

保坂： 医療機器業界は開発競争が激しいため、アイデアはなるべく知財化している。ただ、知財が本当に利益としてリターンに繋がるかわからないため、年間の予算を凡そ決めている。

柳野： 経営者には、ビジネス面の解像度を上げていただいた上で、何のために特許権が必要かを考えてほしい。ビジネスモデルを明確にした上で、製品の差別化が重要であれば、その点を知財として確保する必要がある。

関西知財活用支援プラットフォーム「知財活用に向けた座談会」
日時：2024年12月18日（水）13:00～15:00
会場：グランフロント大阪北館 6階CONFERENCE 6-4