



事務局説明資料 (前回資料に一部追記)

令和 2 年 1 2 月 2 3 日
事務局

本検討会でご討議頂いている論点（課題の整理）

- 本検討会では、①適正な取引慣行が確保されていない、②中小企業における知財の重要性に対する認識が十分ではない、③専門人材の育成・ネットワーク化が十分ではない、という3つの課題についてご討議いただいている。

①適正な取引慣行が確保されていない



ガイドライン、契約ひな形の提示【第3回・第4回検討会】
適正な知財取引の普及・実装に向けた取り組み【本日】

②中小企業における知財の重要性に対する認識が十分ではない



中小企業に知財の重要性についての気づきを提供する方策の検討【本日】

③専門人材の育成・ネットワーク化が十分ではない



専門人材の育成・ネットワーク化に係る方策の検討【本日】

課題①：適正な取引慣行が確保されていない

- 大企業側から契約書案を提示されることが多く、中小企業側のみが一方的に秘密保持誓約書を提出させられるなど、公正な条件での適正な契約を締結できていないという課題が存在。

- ◆ 自社はどんな契約でも、赤ペン入れて、弁護士のチェックもして、**自社に不利なところは書き換えて、交渉**している。しかし、一般的な中小企業は自分にとってのひな形を持っていない。〈中小企業経営者〉
- ◆ いろいろとひな形が出されているが、**「中小企業目線の」ひな形は示されていない**。中小企業庁という立場で分かりやすいシンプルなひな型を作り、中小企業に認知してもらうというのは意味があるだろう。〈弁護士〉
- ◆ 示すひな形は「両者協議の上決める」といったものではなく、**中小企業にとって有利な具体的なデフォルトを示す**ことが必要。また、「取引先からこう言われたら、このように交渉しましょう」というコメントを注書きしておくといよい。実務ではそのようなアドバイスをしている。〈弁護士〉
- ◆ 中小企業はそもそも契約の中身を理解するリテラシーが圧倒的に不足しているので、中小企業庁が示すひな形は、契約の要素を示すだけのひな形ではなく、名前を書けばそのまま使えるようなものである必要がある。〈弁護士〉
- ◆ たとえ、中小企業が使えるひな形が出てきたとしても、大企業の法務が出てきて立場を利用して自社のひな形を押し通されてしまうのではないかと思う。ただし、**大企業側に働きかけられるひな形**であれば有益かもしれない。〈中小企業経営者〉



- 本検討会で作成したガイドライン、契約ひな形の周知普及をどのように進めていくべきか？
- 適正な知財取引の普及・実装に向けた取り組みとしてどのようなことに取り組むべきか？

課題②：中小企業における知財の重要性に対する認識が十分ではない

- 大企業側から契約書案を提示されることが多く、中小企業側のみが一方的に秘密保持誓約書を提出させられるなど、公正な条件での適正な契約を締結できていないという課題が存在。

経営者の気づき

- ◆ **問題意識を経営者が持つことが最初の一步**。しかし、経営者は利益のことばかり考えており、**知財への取り組みが利益と結びつくことを自覚させる必要がある。それができていない**。国が力を入れてやると前に進むのではないか。〈中小企業経営者〉
- ◆ 中小企業は、実際に知財への重要性についてあまり気づいていないと思う。とがった企業であれば、自分で強みに気づいていけるが、**自社の強みをよくわかっていない企業は多くある**。そういう状況を踏まえると、中小企業に直接働きかけるというよりは、**よろず支援拠点など中小企業支援機関を通じて働きかけを行った方がいい**と思う。〈知財コンサル〉

社内の知財人材

- ◆ 中小企業は、そもそも知財の重要性を理解していないので、方向性や押さえるべきポイントについての勘がないと外部のアドバイザーをうまく使えないと思う。また、知財戦略は社内の技術を知った内部の人間でないと作ることができないため、そもそも**外部のアドバイザーの活用だけでは限界**がある。そのために**内部に知財を考える人材が必要**。〈中小企業経営者〉
- ◆ 契約にはポイントがある。**不利なことをさらりと書いてあるが、それも定型的なパターンである。問題発見能力が中小企業には求められる。社内の知財に詳しい人材を育成するしかない**。また、中小企業の社長が重要性を理解していないと、そういう中小企業内の人材育成も向かないだろう。〈中小企業担当者〉

➤ 中小企業に知財の重要性についての気づきを提供するためにどのような方策があるか？

課題③：専門人材の育成・ネットワーク化が十分ではない

- 有識者ヒアリングによると、中小企業の経営戦略と知財戦略両面から理解できる専門家が少ない、また専門家が中小企業にアプローチできていないという意見があった。

外部の知財専門家

- ◆ 外部のコンサルタントについても、**中小企業の実務がわかる知財の専門家は本当に少ない**。かつてビジネス感覚の無い「知財専門家」のアドバイスを受けたが、特許を取ることが目的となってしまう、経営戦略としては失敗だった。＜中小企業経営者＞
- ◆ 売上がたつ前に専属の知財の部門を企業の中に設ける必要があるかは疑問。実際、雇ったとしても仕事が常にあるわけではないと思う。一定の売り上げが立つまでは、外部のサービスを活用するのがよいのではないか。＜知財コンサル＞
- ◆ 知財だけでなく、**中小企業の企業実務も分かっている人でないと、中小企業の経営につながるような知財の良いアドバイスはできない**。しかし、弁理士の中にもそれができる人材は多くない（多くても3割程度）。**そのような人材にアクセスできる仕組みがあると良い**。＜弁理士＞

中小企業からの知財相談

- ◆ 知財について困ったとしても、**どこに相談していいかわからない中小企業も多い**。**身近な浸透している窓口**に知財の分かる人がいると良い。＜中小企業経営者＞
- ◆ 弁理士会としても中小企業の知財サポートには力をいれている。ただ、相談に来た個別案件は解決できるが、中小企業側から声をあげてもらわないと対処は困難。＜弁理士＞



- 知財戦略についてアドバイスできる人材育成・ネットワーク化を進める必要があるのではないかな？
- 腕の良い専門家が評価される仕組みを構築するべきではないかな？

1. 適正な知財取引の普及・実装

適正な取引慣行の確保に向けて

- 適正な知財取引の普及・実装するために何をすべきか？例えば、ガイドライン、契約書ひな形の検討を行ってきたが、普及啓発の方法や、知財について相談できる専門家や支援機関へのアクセシビリティを一層高めていく方策の検討が必要ではないか？

検討会の中で出されたご意見

NEDOや産総研等と取引をする際、非常に片務的なNDAが提示される

▶ 国との契約や国が支援・実施するプロジェクトに係る契約は適正なものになっているか？

知財を守る際に、取引の初期段階に契約で守ることができるということを、知財にあまり詳しくない中小企業に対しても周知していく必要がある。

▶ ガイドライン、契約書ひな形を分かりやすく中小企業伝えていくことが必要ではないか？

中小企業の相談を受けている中でも、契約や取引の相談は多く、契約ひな形、ガイドライン等の議論は非常に重要である

出す出さないという情報の目利きみたいなところを、普段相談している弁理士であれば判断できると思う

支援機関の方と「つうかあの仲」になると、適切なタイミングで相談を入れていただける（ので、早い段階で中小企業の困りごとに対応できる）

▶ 専門家や支援機関へのアクセシビリティを高めていくことが重要ではないか？そのためには誰に対してどのような普及啓発が必要か？

中小企業の現場では、知的資産以前に自社の強みが分かっていないということも多くあります。このようなレベルの企業に対して、INPITや特許庁の支援にどうつなげていけるかというところは非常に重要で、よろず支援拠点との連携をもっと周知していく必要

今回作成した契約書ひな形（最終案）のポイント①

- 今回作成した契約書ひな形（最終案）には、以下のようなポイントが含まれており、その意図を含めて中小企業に広く周知・啓発していくべきではないか？

秘密保持契約ひな形のポイント(メッセージ)

- ✓ 一方当事者(例. 中小企業)のみが秘密保持義務を負うのではなく、両当事者が公平に秘密保持義務を負うこと。
- ✓ 当事者が知財に対する意識を高めるためにも、相互に守るべき秘密を指定すること
- ✓ (特に中小企業が従来から保有している技術・ノウハウについて)相手方に情報提供をしたことをもって、権利や利益についてまで、相手方に譲渡することにはならない。
- ✓ 技術・ノウハウに関して意に反した情報提供義務を負わないこと。

共同研究契約ひな形のポイント(メッセージ)

- ✓ 共同研究によって得られた知的財産権の帰属は原則として共有とし、持分比率は発明等への貢献比率を貢献に応じて、協議して決めること。
- ✓ 共同研究によって得られた知的財産権の実施については、条件や費用を協議すること。特に、一方当事者が不実施を誓約する場合(中小企業を想定)には、対価を支払うこと。
- ✓ 取引とは直接関係なく、又は、一方当事者(例. 中小企業)が独自に開発した発明は、発明した者(中小企業)に帰属すること。
- ✓ 両当事者が秘密保持義務を負うこと。
- ✓ 技術・ノウハウに関して意に反した情報提供義務を負わないこと。

今回作成した契約書ひな形（最終案）のポイント②

- 今回作成した契約書ひな形（最終案）には、以下のようなポイントが含まれており、その意図を含めて中小企業に広く周知・啓発していくべきではないか？

知的財産権等の取扱いに関する契約（開発委託契約）のポイント（メッセージ）

- ✓ 従来から保有する知的財産権や委託契約後に独自に開発をして得られた知的財産権は、その当事者に帰属をすること。
- ✓ 開発委託の目的とする成果は、報酬や費用等を発注者が支払ったときに、発注者に移転すること。
- ✓ 開発を受託している場合でも、ノウハウや知財等の意に反した秘密情報の開示義務を負う訳ではないこと。

知的財産権等の取扱いに関する契約（製造委託）のポイント（メッセージ）

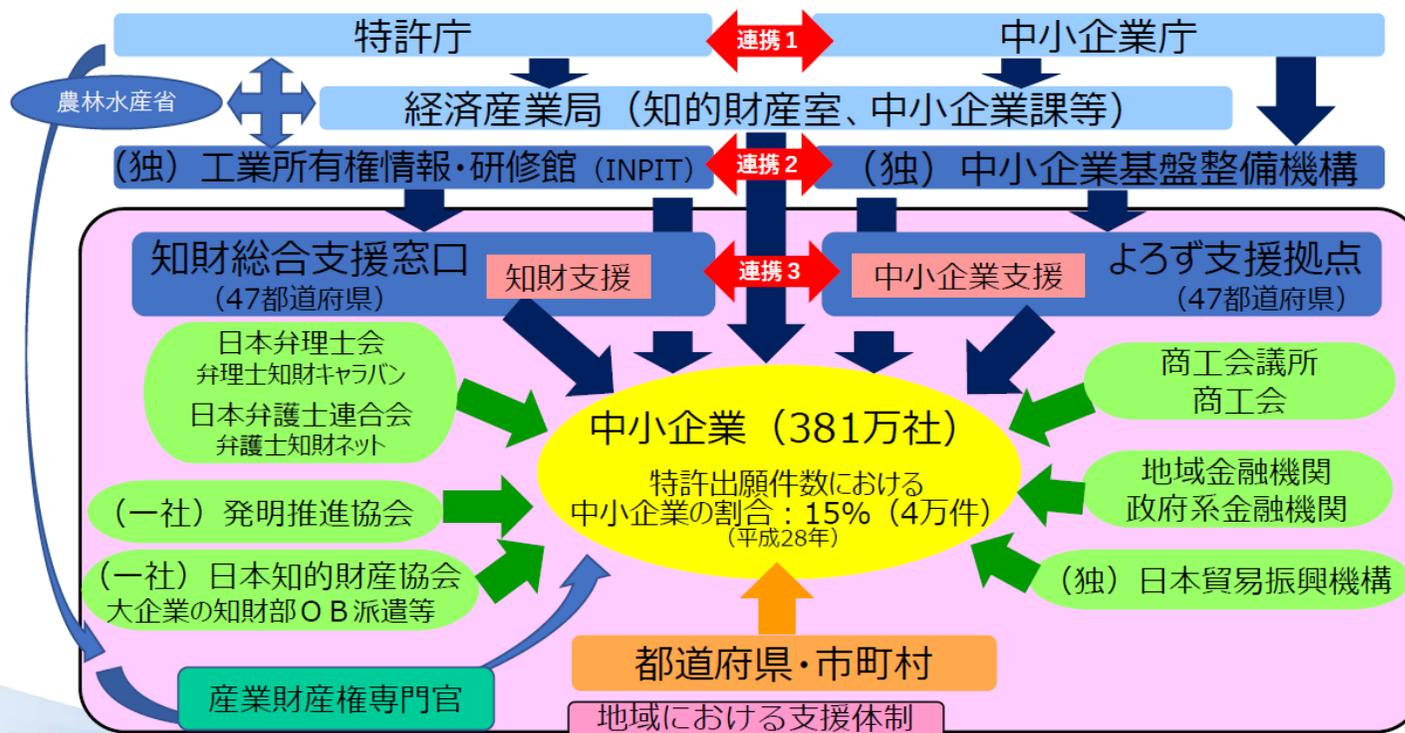
- ✓ 発注者・受注者ともに、相手の技術やノウハウについて、秘密保持義務があること。
- ✓ 従来から保有する知的財産権や委託契約後に独自に開発をして得られた知的財産権は、その当事者に帰属をすること。
- ✓ 製品の製造を受託している場合でも、ノウハウや図面等の意に反した秘密情報の開示義務を負う訳ではないこと。

【参考】中小企業の専門家へのアクセシビリティ

- 中小企業が様々な支援の枠組みの中で、知財についての気づきを得て、今回作成した契約書ひな形（最終案）やその先の助言を得られるようにすることが大切ではないか？

地域・中小企業の支援体制（中小企業施策との連携）

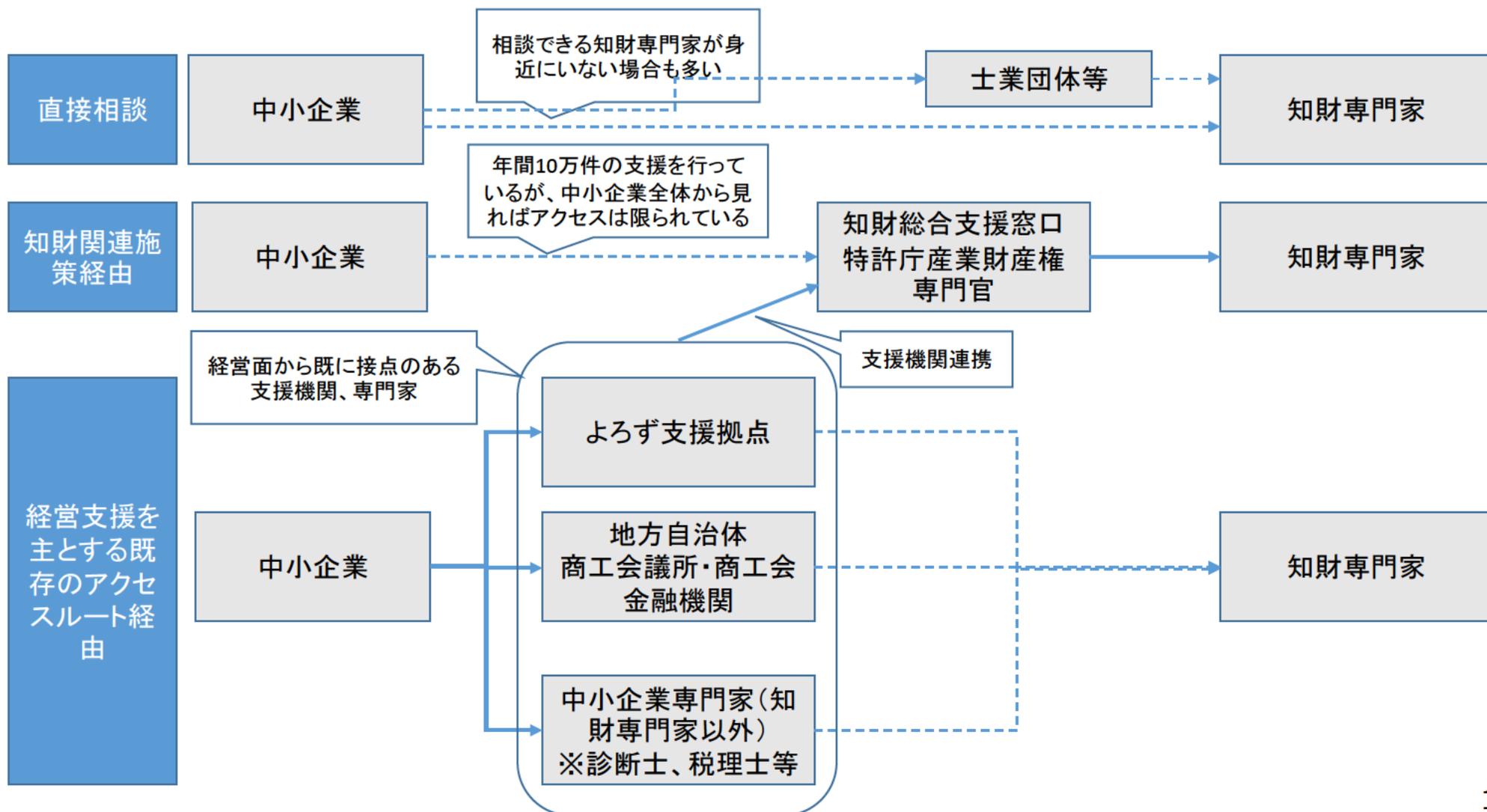
- 地域では、「知財総合支援窓口」と「よろず支援拠点」が連携して、中小企業の知財取得・活用を支援。
- 弁護士、弁理士など関係する専門家の知見も活用。



特許庁

中小企業の専門家へのアクセシビリティ

- 中小企業が今回作成した契約書ひな形（最終案）を含めて、知財についての気づきや助言を得ることが出来る専門家にアクセスするルートの例として以下のようなものがある。



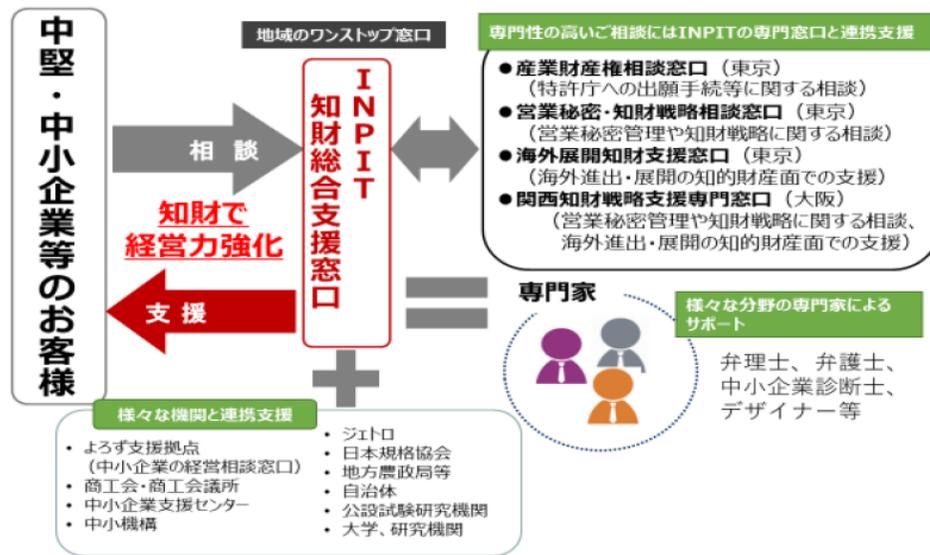
知財面ではINPIT知財総合支援窓口が全国に設置されている

- 多様な支援ニーズに対応するワンストップサービスの提供が実施されている。
- 様々な分野の専門家を適宜派遣し支援の質を高めている。

知財総合支援窓口（関係機関と連携した支援）

※INPIT事業として実施

- 中小企業等が企業経営の中で抱えるアイデア段階から事業展開・海外展開までの幅広い経営課題を、知的財産の側面からワンストップで解決する一元的な窓口を2011年度から47都道府県に設置。
- 弁理士や弁護士などの専門家の活用や、支援機関との連携等、中小企業の人材・資金不足を補完しつつ、高度な知的財産の課題等を解決支援。



中小企業支援拠点との連携

- 地域の商工会・商工会議所や中小企業支援センター等との連携を図ることで、より広範なワンストップサービスを実現。
- 中でも、よろず支援拠点との連携を強化しており、連携実績は2019年度で2,615件。

農林水産省との連携

- 農林水産省主催の農林水産業普及指導員向け研修において事業及び活用事例等を紹介。窓口利用の促進と連携強化を図った。

特許庁

支援機関同士の連携強化のメリット

- 経営・事業に対する支援要請に、知財面を加えた（もしくはその逆）支援体制を柔軟に構築し、経営力強化に資する支援サービスを提案。**機関相互の共感・共有・協調**が重要。

知財総合支援窓口とよろず支援拠点の連携事例

支援事例① 株式会社三恵技研工業

（茨城県日立市 従業員25名）

■知財総合支援窓口活用のきっかけ

細菌やウイルスなどの微生物を培養する装置の開発を検討する中で茨城県よろず支援拠点に相談。他社との差別化のために知的財産の取得を行いたいとのことで、知財総合支援窓口と連携して支援。

⇒特許の権利化を図ることができました。



支援事例② アンリエット

（茨城県つくば市 従業員2名）

■知財総合支援窓口活用のきっかけ

自然派素材と天然酵母発酵技術を活用した新しい低糖質パンを開発。特許取得でのPR効果による低糖質パンの普及と事業発展を狙い、茨城県よろず支援拠点の紹介で知財総合支援窓口と連携した支援を実施。

⇒特許の権利化、商標権も取得。



支援事例③ j's株式会社

（山梨県北杜市 従業員1名）

☆よろず支援拠点活用のきっかけ

漆工芸の新技术を活かした事業展開に向けて社名等の商標登録のために山梨県知財総合支援窓口を訪れた相談者だったが、資金繰りが厳しい状況だったため、山梨県よろず支援拠点を紹介。資金繰りや販路開拓を含めた支援を展開。

⇒資金繰りを改善し商品の生産を開始、さらなる売上拡大に。



支援事例④ 支援機関の連携

◇大光銀行と知財総合支援窓口とよろず支援拠点とが連携し、セミナーと個別相談会を開催

⇒会場を銀行が準備、知財総合支援窓口からは知財に関するトラブル事例について、よろず支援拠点からは知財の有効活用による商品化についてご紹介



【事例】支援機関の連携強化

- 支援機関の紹介で知財に対する気づきを得ることができ、適切な知財支援を受けることが出来た事例もいくつか紹介されています。

窓口支援事例 【INPIT 兵庫県知財総合支援窓口】 平成 30 年度版

企業情報

TYTrust 株式会社

所在地	兵庫県尼崎市		
ホームページ URL	-		
設立年	2016年	業種	建設業
従業員数	10人	資本金	1,000万円

企業概要

約 20 年間アンカー工事業に携わった経験を生かし、自ら起業することで、今までお世話になった方々や社会に少しでも貢献できるのではないかと考え、2016年3月に創業したベンチャー企業です。

主な事業は、建設工事における、製造設備等のアンカー工事やコンクリート構造物のダイヤモンドコア・ソーイング工事（コンクリート切断・穴あけ工事等）、耐火被覆工事です。

当社では、これら事業を展開する中、独自アイデアによる技術向上や事業改善にも取り組んでいます。



自社の強み

新しい職種・工法の情報収集や研究を熱心に行い、アンカー工事と耐火被覆工事の両工事ができる企業となりました。現在、当社営業エリアにおいてこの両工事ができる他事業者は、当社のみです。

また、機械設備等のアンカー工事の後施工として、ナット締め止め工事がありますが、工事自体が非常に手間のかかる作業であり、また打音検査によるナットの締め検査では締め検知を確実にすることが難しいことから、ナット締め止め工事やナット締め検査を簡略化できないかと考え、全く新しい発想に基づいた「ナット締め防止具」を発明しました（特許登録第6337244号）。この特許出願・権利化への取り組みが、2017年「ひょうご信用創生アワード」創業部門で優秀賞を受賞しました。



一押し商品

当社は、全く新しい発想に基づく「ナット締め防止具」を発明し、この発明を活用した事業展開を計画しています。この「ナット締め防止具」は、隣接した2つのナットの頭に被せたキャップのそれぞれの突起部にワイヤーのアイ（またはバネ）を引掛けた後、お互いに引っ張ることで、ナットの締めを防止する金具です。ナットに締めが生じた場合にはワイヤーの破損（またはバネの伸び具合）を目視で確認することにより、ナット締めを簡単に検知できます。また、本締め防止具では、2つのナットの固定位置（角度）に影響されことなく、容易に使用できることに特徴があります。



知財総合支援窓口活用の概要（記：窓口担当者）

窓口活用のきっかけ

当社は、発明した「ナット締め防止具」の締め止め性能評価試験を第三者機関で行うにあたり、発明の知財保護と試作品製作時における技術保護が必要となり、尼崎信用金庫の担当者に相談したところ、技術支援連携協定を結んでいる公益財団法人新産業創造研究機構を紹介され、同信用金庫担当者と共に当窓口に来られました。

最初の相談概要

当窓口では、発明「ナット締め防止具」の技術内容、構成、特徴を明確にした上で、知財保護として権利取得するには、J-PlatPat を用いた先行技術調査を行い、発明の新規性・進歩性を確認する必要があること、また試作品製作時における技術保護については試作メーカーと秘密保持契約を締結することが必要であることを説明しました。その上で、先行技術調査支援、秘密保持契約支援も当窓口で可能であると提案しました。

その後の相談概要

当社は、本発明の特徴について再整理を行うと共に、知財専門家（弁理士）支援を受けて詳細な先行技術調査を行った結果、本発明の新規性・進歩性が明確になり、特許出願に至りました。また、知財専門家（弁理士）支援により試作品製作時における秘密保持契約書の内容についても支援しました。その後、当社は早期審査制度、減免制度を活用して権利取得をされました。

窓口を活用して変わったところ

当社は、特許出願後、特許庁の支援施策にも関心を示され、出願特許を活用した事業化についても相談に来られるようになり、開発・知財・事業は三位一体であると認識され、事業化を目指しています。現在、大企業と連携を行い、販路拡大に向けて、ユニカー式ねじゆるみ試験による締め防止性能実証追加試験や製品カタログ作成の準備を行っています。

企業からのメッセージ

同信用金庫担当者から「事業における知財保護の重要性」を紹介され、同窓口を訪問しました。知財の初心者ですが、発明の発想方法や産業財産権制度に関してわかりやすく解説していただき、知財への取り組みの切っ掛けを作ることができました。知財総合支援窓口は、知財初心者でも気軽に利用できる窓口です。同窓口の利用をお勧めします。

窓口担当者から一言（氏名：熊谷 親徳）



創業間もなく知財経験が少ない企業でしたが、発明「ナット締め防止具」の知財保護を契機に意識が向上し、2017年「ひょうご信用創生アワード」の受賞にもつながりました。今後は、事業において知財が活用できる企業へと大きく成長されることを期待しております。

弁護士による秘密保持契約書についての助言も実施

信用金庫が知財保護の重要性に対する気づきを提供し、知財総合支援窓口を紹介

【事例】支援機関の連携強化

窓口支援事例 【富山県 知財総合支援窓口】 平成 29 年度版

企業情報

三恵金型工業株式会社

所在地	富山県南砺市		
ホームページ URL	http://s-yamada98.wixsite.com/sankeikanagata/home		
設立年	1970年	業種	製造業
従業員数	50人	資本金	1,250万円

企業概要

当社は 1966 年に三恵金型製作所として創業して以来約半世紀、プラスチック金型専業メーカーとして延べにして約 1 万型の金型を設計製作してまいりました。特に高い技術を要する「入れ子」式金型による複雑な成形が求められる自動車向けのカーエアコンや電装部品用の金型製造を得意としています。



自社の強み

技術を要する「入れ子」式金型を用いた設計・製作技術を持っています。材料効率の向上や不良率の軽減につながるホットランナーが 10 点設けられた自動車向けラジエーター金型、入子点数が 1,000 点にも及ぶ自動車向け電装部品の金型、単純な機構ながら高い精度を実現するラック&ピニオン機構を用い、製造コストを抑えたパン先の金型などの実績を積み重ねてきました。今回開発した「多段式射出成形技術」により、新たな成形機の導入なしに既存設備で量産化へのコストダウン提案ができます。



一押し商品

当社が開発した「多段式射出成形技術」はプラスチックやゴムの薄肉製品、小さな製品に向いていますが、投影面が同じであれば 1 段毎に違う形状の製品、例えばクルマのゴム製フロアマット等にも使用できます。成形機 1 台で 4 種類の製品を同時に量産することが可能です。そして、この成形方法は自動車、電機、家電、日用品、食品、医療、建築、航空機等の多岐分野に使用できる汎用性の高い技術です。



知財総合支援窓口活用のポイント

窓口活用のきっかけ

同社が開発された多段式射出成形技術の特許権利化して保護すべきか秘匿化して保護すべきかについて知財総合支援窓口のアドバイスを受けることを取引先金融機関から勧められ、当窓口にご連絡をいただいたのがきっかけです。

最初の相談概要

金型自体は市場に出回るものではないため、重要な箇所を溶接し、分解できなくする方向により技術を秘匿化して保護することをお勧めしました。また、秘匿化する技術情報の管理や先使用権の証拠確保について、INPIT 知的財産戦略アドバイザーから指導していただきました。

その後の相談概要

その後、同社で多段式射出成形技術に改良を重ねられ、当初ご相談いただいたところからの進歩が大きかったため、専門家（弁理士）による支援や富山県知的財産センターとの連携を通して、特許権利化すべき部分とノウハウとして秘匿化すべき部分について改めてアドバイスをしました。その結果、基本原理構成を特許出願しても、具体化におけるノウハウを秘匿化することで、他者が模倣追随をすることは困難との結論に至り、具体化におけるノウハウを除いた基本原理構成について特許出願を完了されました。

窓口を活用して変わったところ

同社は従来の金型受注ビジネスに加え、今回の多段式射出成形技術の実施許諾収入を得るビジネスモデルを考えられていましたが、秘匿化戦略だけではリスクが高いと思われました。今回特許出願できたことで、特許と秘匿化したノウハウの両面で保護できる目処が立ち、このビジネスモデルで継続して収益を得られる可能性が高まったと思います。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

窓口担当者の方に毎回親切丁寧に面談して頂きました。知的財産や特許に関する事以外も、例えば、案件の販売展開、大企業への考え方、企業戦略、海外展開についてその道に明るい専門家に無料で相談させて頂けます。ご利用を検討されている企業様にはとても良い公的機関だと思います。まだ道半ばですが、これまでアドバイスをしていただいている窓口担当者を始め専門家の皆様には大変感謝しております。

窓口担当者から一言（氏名：林原 幹雄）



同社の開発した多段式射出成形技術は低コスト化に寄与する画期的な技術で、引き合いが増えると思われるため、今後は秘密保持契約や取引契約の面でも支援していきます。また、同社はこの技術で海外展開も考えておられるため、海外での知財保護についても支援していきます。

金融機関の勧めで知財総合支援窓口を活用

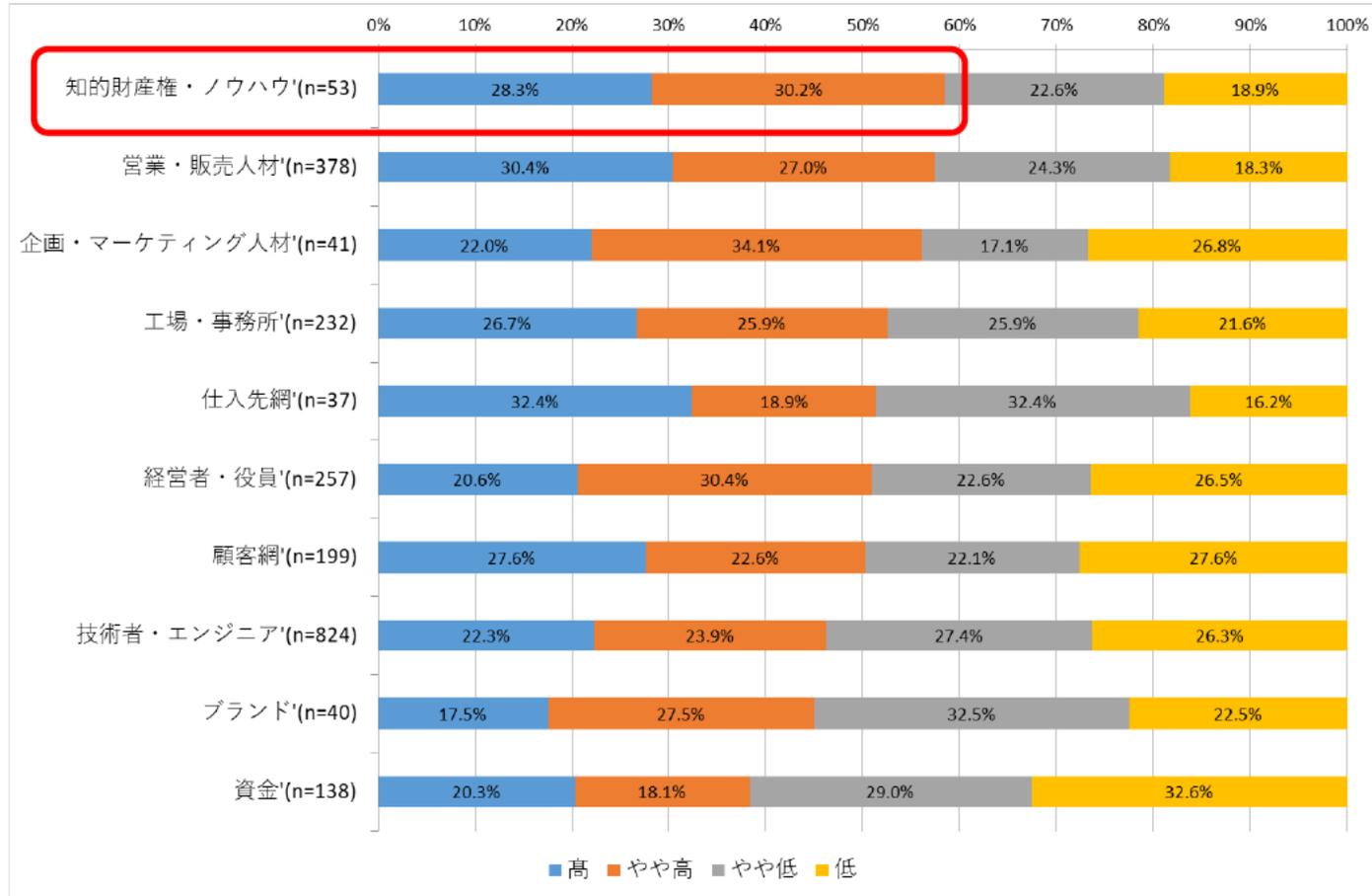
オープン＆クローズの観点からノウハウ保護も支援

秘密保持契約書や取引に係る知財契約書等の支援も実施

2. 中小企業における知財の重要性 に対する認識向上

知的財産権・ノウハウを最重視する中小企業は生産性が高い傾向

- 製造業では、「知的財産権・ノウハウ」、「営業・販売人材」、「企画・マーケティング人材」を最重視する企業の労働生産性水準が高い傾向にある。



資料: (株)東京商エリサーチ「中小企業の付加価値向上に関するアンケート」

(注)1.労働生産性=(営業利益+人件費+減価償却費+賃借料+租税公課)÷従業員数。

2.製造業は日本標準産業中分類、非製造業は日本標準産業大分類(但し、卸売と小売は個別に集計)の業種別に労働生産性が高い企業を上位から25%ごとに、4区分に分類し、「高」、「やや高」、「やや低」、「低」として集計している。

3.得られた回答数の少なかった「店舗」、「その他」については除外して集計している。

知財活動をしている中小企業は一部に留まっている

- 我が国の中小企業は、およそ358万社と全企業数の99.7%を占め、また、付加価値額で見ても、52.9%を中小企業が占めている。それに対して、内国法人による特許出願件数を見てみると、総件数に占める中小企業の割合は14.9%に留まっている。



資料:総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」再編加工、特許庁総務部普及支援課調べ

(注)1.企業数は2016年、付加価値額は2015年、特許出願件数・特許現存権利件数は2018年の数値を集計している。

2.企業の規模区分については、中小企業基本法(昭和38年法律第154号)による(凡例参照)。

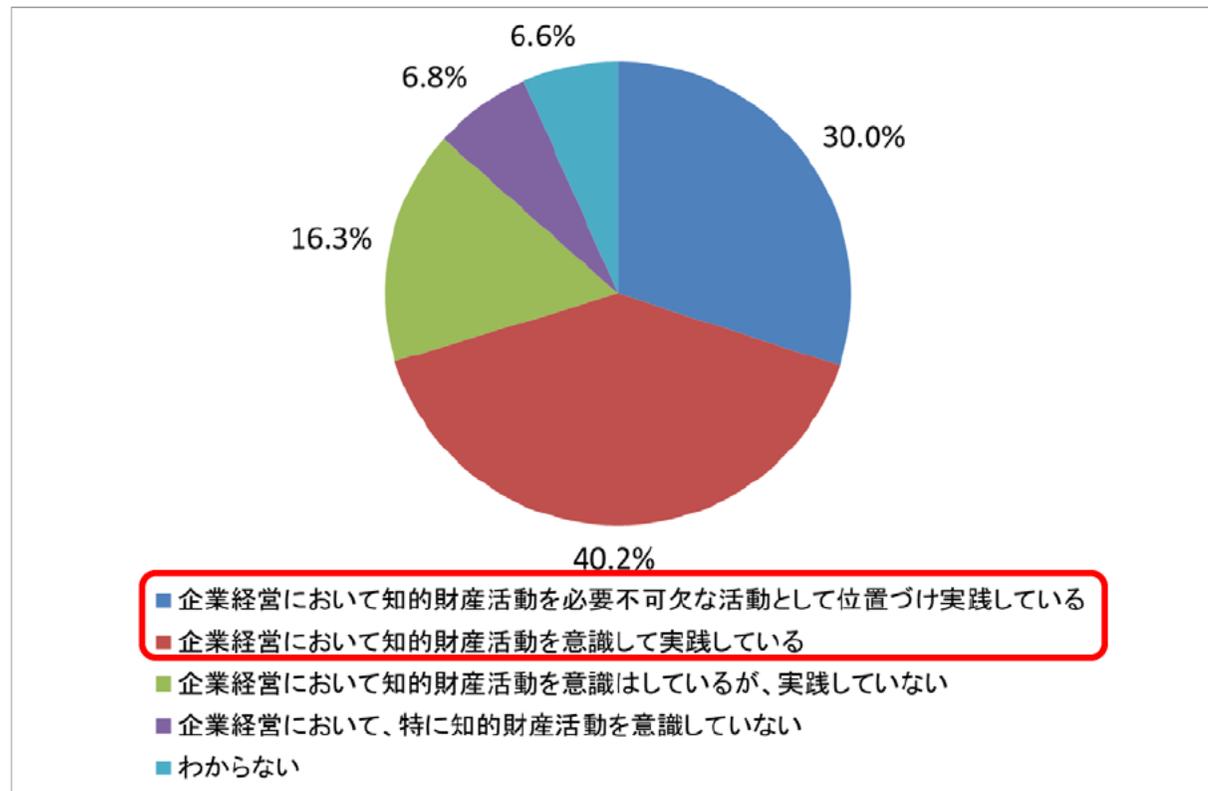
3.「その他」には国・自治体(独法含む)、その他法人、個人が含まれる。

4.企業数、付加価値額は「中小企業」と「大企業」の合計、内国人による特許出願件数、内国人の特許現存権利件数は「中小企業」、「大企業」、「その他」の合計を集計している。

5.「中小企業」、「大企業」、「その他」の合計値については以下のとおり。企業数:358.9万社、付加価値額:255.6兆円、内国人による特許出願件数:25.4万件、内国人の特許現存権利件数:169.1万件。

知財活動をしている中小企業は知財経営を意識している傾向

- 出願を行っている中小企業を対象としたアンケート調査によると、知財活動をしている中小企業においてはある程度知財経営を意識している傾向がうかがえる。



過去3年間に産業財産権(特許、実用新案、意匠、商標)を出願した企業10,000社を対象としたアンケート調査結果(回答企業数2,031社)
上記%は無回答及び非該当を除いた回答数を100%として計算

知財をテーマとした気づきの場（一例）

- 経営者や従業員を対象とした実務的なセミナー・研修等はこれまでに実施されており、好事例も存在するものの、中小企業の集客に苦労するという実態もある（参加が得られにくい）。
- 中小企業の経営者、従業員にとって知財についての気づきのあるセミナーとはどのようなものか？

セミナー等の名称(例)	主たるターゲット層	概要
「知財×経営セッションin名古屋」	経営者	講義とワークショップを組み合わせた複数回のプログラムで、経営者の参加者からは知財の課題に対する気づきを得たと評価を得ているが、いずれも毎年30名程度の定員で実施。
かがわ知財経営塾	経営者	
東京都知的財産総合センター 知財セミナー	経営者、実務担当者	知財経営の重要性等に対する気づきを提供する経営者向けの講義や、実務担当者向けに知財経営を実践するための知識等をインプットする講義までパッケージで提供されている。ニッチトップ支援等、継続的な専門家支援と組み合わせて利用されることも多い。
使える知的財産の知識とスキル	支援機関職員(経営指導員、金融機関職員等)	知財を切り口とした企業への提案力向上のための講義等が中心となっており、支援機関から好評を得ている。
知的財産経営ハンズオン支援事業	経営者、専門家	専門家派遣型の事業で経営者に対して知財経営についての気づきを得てもらおうと同時に、専門家の支援スキル向上も図る事業となっている。



- こうしたセミナーや研修に参加する機会を提供したり、参加することのメリットをどのように中小企業や支援機関に伝えていくべきか？また経営者や従業員が参加する知財以外のセミナーや研修の場で、知財に触れることも重要ではないか？

【事例】経営者向けの「知財」をテーマとしたセミナーなど

- 知的財産戦略の実践面に注視した知財経営講座を開催、参加者の互学互修の機会として、参加者から高い評価も得ている。専門家派遣事業の活用へ進展するケース多数生まれている。

「知財×経営セッションin名古屋」

平成25年度より続く知財経営に関する実践的な勉強会を開催。専門家による講義とワークショップ形式を交えた連続講義により、知財経営に対する理解を深める機会を提供。受講者はのべ200名超。

全体コーディネーター
鮫島正洋弁護士・弁理士
講師
土生哲也弁理士
知財経営実践企業の
経営者
金融機関

- ※昨年度までの「知的財産経営講座」を継続
- ※支援機関向け講座とのコラボ企画も開催(R元年度)
- ※支援機関向けセミナーを開催し支援者育成にも注力(R元年度)

2020 COURSE SCHEDULE

第1回	第2回	第3回	第4回
10/29	11/25	1/15	2/18
中小企業経営に活かす知的財産マネジメント	オープンイノベーションに役立つ契約戦略	中小企業による知的財産経営の実例紹介	金融機関からみた中小企業の知的財産
講師: 土生 哲也 氏	講師: 鮫島 正洋 氏	講師: 鮫島 正洋 氏, 大野 誠 氏	講師: 林 敬祐 氏

主催/経済産業省中部経済産業局

○参加者の評価

受講者アンケートでは知財の重要性への気づき、自社の知財課題に対する理解を得たと高評価。

○受講者の成長

過年度までの受講生から、同局が実施する知財経営ハンズオン支援事業にて専門家の伴走型支援を受け、自社の知財活用に取り組むステップアップ企業を輩出。

さらに、ハンズオン支援経験企業より、さらに踏み込んだ支援を行うINPIT重点支援を活用、知財活用の実践・定着を目指す企業も生み出している。

●課題

年度内1回開催、定員制(名古屋開催30名)につき参加者は一部に限られる。

知財の知識・スキルを学ぶ基礎編から応用・実践編への施策の連続性が求められる(中部経済産業局では階層別セミナーや支援事業にて対応)。

【事例】経営者向けの「知財」をテーマとしたセミナーなど

- 経営者を受講対象者とした「**知財経営塾**」を開催し、**知財マインドの醸成**を図っている。
- 香川県では**支援機関・関係機関の連携**を県施策として**強化**している。

「かがわ知財経営塾」

専門家による講義とワークショップ形式を交えた連続講義を提供。幅広い知財面のテーマ設定が提供されている。香川県は、令和元年度に県独自の知財戦略

「知的財産推進プログラム」を改訂。取組強化を図っている。

講師 弁理士
支援機関

※香川県と発明推進協会との連携事業として実施されている

※香川県知財推進プログラムでは機関連携による活動強化を明記

知的財産を県内企業等の経営に活用することにより、企業価値を高め、競争力を高めるため、日本経済生命の協力も得て「かがわ知財経営塾」(全5回)を開催します。塾では、発明推進協会と連携して、研修型ワークショップ「ケーススタディで学ぶ! グローバル知財マネジメント」等の事例を題材として、分かりやすい内容でワークショップ形式のセミナーを行います。

また、グループディスカッションも有り、経営・知的財産の課題等について、話し合い理解を深めることにも、共同開発や展覧会対応も含め、より実践的に学ぶことができます。受講は申し込み先着順ですが、第1回から第5回まで、5回連続して受講される方を優先します。なお、塾生にはIPアドレスも提供いたします。詳しくは研修室までお問い合わせください。

開催日時	開催内容	講師	
10月7日(水) 13:30~15:30	【会場①】 ナフヘット香川 コア 大会議室	「特許の活用編」 【もろけの花】 ①特許権の活用が製品開発のヒントに ②ベンチャー企業に特許を提案させるカギ ③「ケーススタディ」 ④ベンチャー企業の事業戦略	チノプロ株式会社 代表取締役 （元）香川県産業振興課 研究員 島原 良弘 氏
10月15日(木) 13:30~15:30	【会場①】 ネクスト香川 3F 大会議室	【トラブル対応編】 【ケーススタディ編】 ①事業進捗のセリ ②特許品発表、助成にけがらがない ③特許投資の警戒状態がきた	知高国際特許事務所 弁理士 松島 理 氏
10月22日(木) 13:30~15:30	【会場②】 香川産業振興化センタービル 2F 一般研修室	【営業・提携編】 【ケーススタディ編】 ①営業進捗に特許対策 ②事業進捗での特許活用 ③ライセンス契約と営業提携の扱い	知高国際特許事務所 弁理士 松島 理 氏
10月29日(木) 13:30~15:30	【会場②】 香川産業振興化センタービル 2F 一般研修室	【製造・販売・事業運営編】 【ケーススタディ編】 ①特許権と契約社員等の技術移転の取り決めの ②特許企業とパートナーに ③事業進捗で主要技術の流出を抑える	知高国際特許事務所 弁理士 松島 理 氏
11月4日(水) 13:30~15:30	【会場②】 香川産業振興化センタービル 2F 一般研修室	【経路活用編】 【ケーススタディ編】 ①企業と共同開発 ②事業進捗での進捗と穴 ③特許・進捗で売上拡大	チノプロ株式会社 代表取締役 （元）香川県産業振興課 研究員 島原 良弘 氏

【対象】 知的財産の活用に関心のある県内企業の経営者等
【定員】 各回30名（5回連続で受講される方を優先します）
【会場】 第1・2回 ネクスト香川 3F 大会議室
第3・4・5回 香川産業振興化センタービル 2F 一般研修室

○参加者の評価

経営者や経営に近い目線を持つ参加者が多く、提供される講義とワークショップを通じたインプットはもちろん、参加者同士の意見交換・発言が刺激になるとの評判がある

○受講者の成長

継続的な知財活動(支援機関や専門家の活用を含む)に繋がりが、知財経営の実践に繋がっている企業がある。

●課題

年度内1回開催、定員制(各開催30名)につき参加者は一部に限られる

連続受講を必須とされていないため断片的な知識習得に留まる

支援機関との連携の一層強化が求められる

【事例】経営者向け／従業員向けの「知財」をテーマとしたセミナーなど

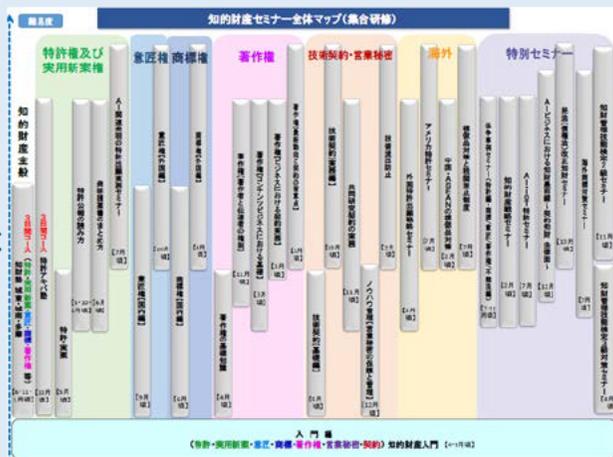
- カテゴリ別、難易度別に体系的な講座を提供、修学の継続性に配慮している。
- 知財戦略に係る体系的な理解や社内人材育成の面から、参加者から高い評価を得ている。

「東京都知的財産総合センター」

センターでは都内中小企業における知的財産普及啓発のため、各種知的財産セミナーを開催。カテゴリ別、難易度別に体系的に講座が提供されており、受講者のステージに応じた選択が可能。特許情報調査セミナーは受講順も例示されており、受講生の学習進捗に応じた選択が可能。

講師 外部知財専門家、知財戦略アドバイザーが務める

- ※開催時期をあらかじめ提示
- ※3日間連続開催による短期集中コースもある
- ※特別セミナーでは最新トピックを取り上げている



出所: <https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/seminar/index.html>

○参加者の評価
センター主催セミナーの開催レポートを不定期に公表。(公財)東京都中小企業振興公社機関誌にて。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/kiji/report/index.html>

各種事業を活用した中小企業事例を紹介

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/jirei/index.html>



●課題

受講者拡大のほか、センターが提供する助成事業(外国出願費用助成など)や支援事業(ニッチトップ育成支援等)への誘引につなげる

【事例】支援者向けの「知財」をテーマとしたセミナーなど

- 支援者向けセミナーとして、支援機関や金融機関向けに知財知識と支援にあたっての要点を理解する機会を提供。

「使える知的財産の知識とスキル」

地域金融機関の融資担当・企画担当者等や商工会議所・商工会の経営指導員を対象に、知的財産を切り口とした企業へのサービス力・提案力向上を図る連続講座を開催。

講師
弁理士、弁護士

※ワークショップ形式を採用し、知識詰め込み型にしない工夫を実施

※自治体、専門家、支援機関とのハブ機能を経済産業局知財室が担おうとする一環として開催されているもの

○参加者の評価

セミナー自体は知財経営の重要性を知る機会として、支援者向けに開催されているセミナー。中小企業に対する見方について多くの気づきを得ることができ、事業性評価や、専門家や支援機関とも連携した本業支援の示唆を得られたとの評判を得ている。

○受講者の成長

金融機関や支援機関の顧客に対するアプローチにおいて知的財産を意識した活動が実践されている。

●課題

年度内1回開催、定員制(名古屋開催30名)につき参加者は一部に限られる。
集合型の連続講座に参加する動機付けを明確に伝えること。

【事例】「知財経営」をテーマとした支援者向けOJT機会提供

- 各種専門家による伴走型支援事業が各地で実施されている。複数名の専門家によるチーム制を採用し、専門家相互の修学機会（OJTによる知財経営への理解拡大）の側面もある。

「知的財産経営ハンズオン支援事業」

中部経済産業局が平成30年度より実施。

知財経営の実践を希望する中小企業等に専門家派遣を行い支援を行う。

連続訪問支援により、知財経営の理解から実践・定着までの取組を提案し伴走していく。

事業後も、知財総合支援窓口による支援やINPIT重点支援によるフォローアップも実施。

本事業の支援イメージ



※支援コーディネーターおよび複数専門家による支援体制により、経営と知財両面に対する支援を複合的に実施（弁理士・弁護士・中小企業診断士・デザイナー・ブランディング専門家等の組み合わせにより、専門家相互に知見の蓄積や気づきがあるとの専門家の感想あり）

※関東経済産業局でも類似する支援事業を継続しており、令和2度より『チーム伴走型』として専門家育成も兼ねた事業を実施中

○事業活用企業の評価

事業活用企業において、自社の経営・事業課題に対する知財の生かし方・効かせ方に理解を得つつ具体的な行動につながったと高評価（事後フォローより）

○事業に参画した専門家の声

複数の専門家が支援チームを組成することで、この専門家としての支援のみならず、メンバー相互に課題解決に向き合え、異なる視点・視座からの助言に触れることで自身の知見蓄積につながる

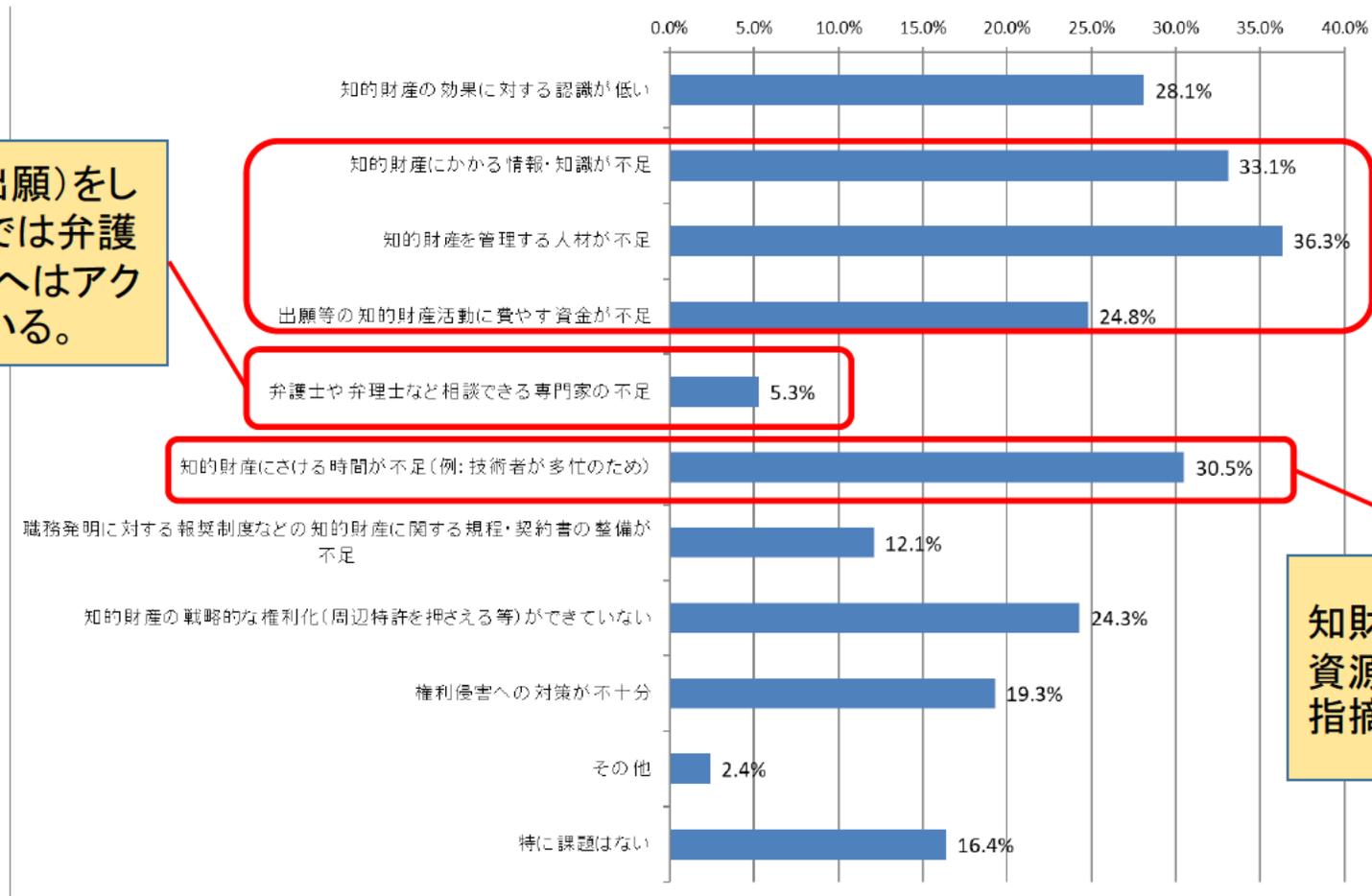
●課題

支援対象企業を継続して発掘していくことが重要。支援チームに参画する専門家を幅広く確保していくことも重要（特に、地方部における一定上の知見を有する専門家は限られる）。

3. 中小企業の知財経営・知財戦略 を支える人材育成やネットワーク化

知財活動（出願）をしている中小企業においても課題は多い①

- 過去3年間に産業財産権を出願している中小企業においても、知財活動に取り組むには様々な課題を抱えている。弁護士や弁理士など相談できる専門家がない訳ではないが、知的財産の効果的な活用に課題を持っている企業の割合は高い。また体制面でも課題を抱える企業も多い。



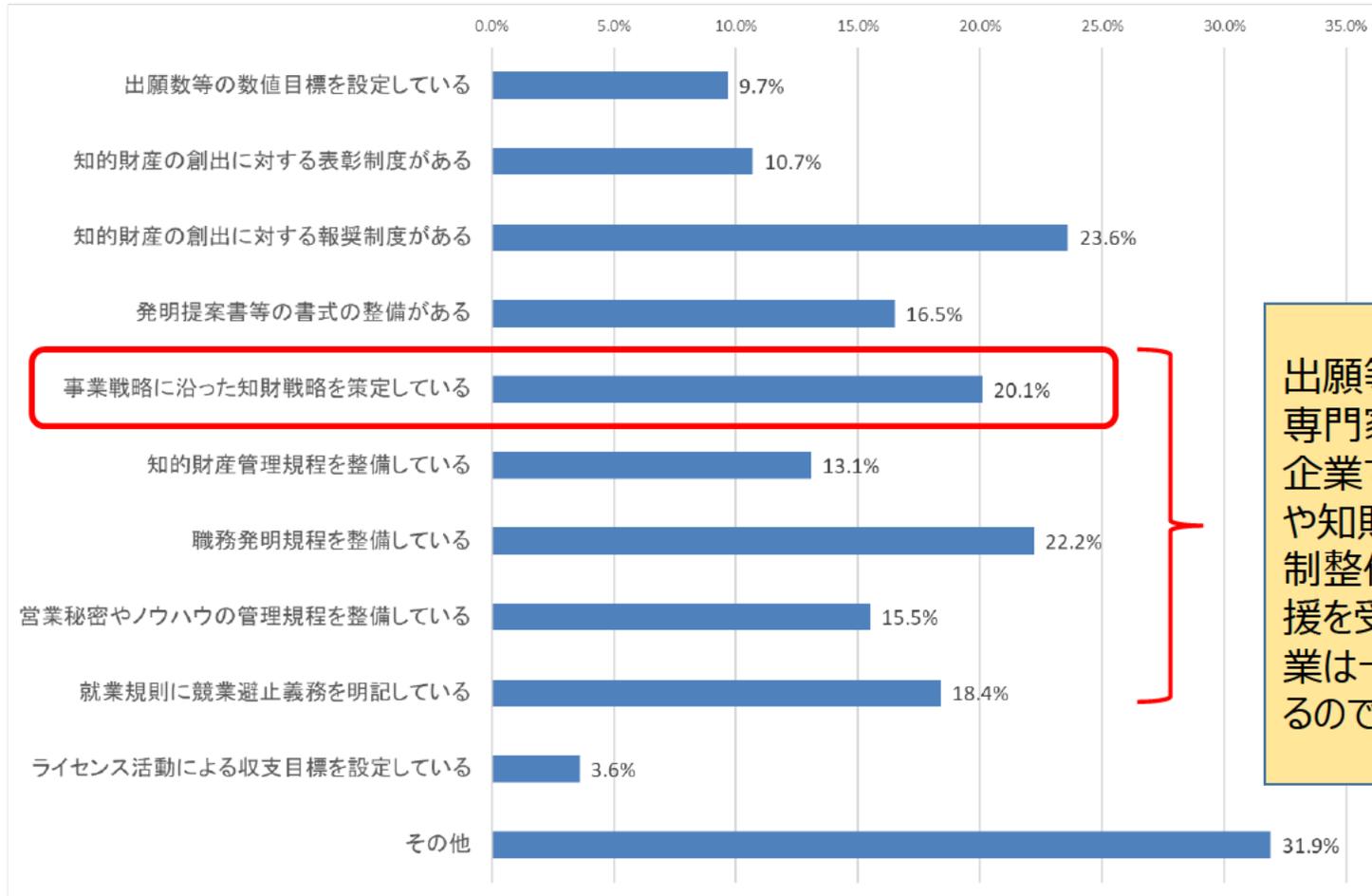
知財活動(出願)をしている企業では弁護士や弁理士へはアクセス出来ている。

知財活動を行う経営資源に対する課題を指摘する声は多い

過去3年間に産業財産権(特許、実用新案、意匠、商標)を出願した企業10,000社を対象としたアンケート調査結果(回答企業数2,031社)
上記%は無回答及び非該当を除いた回答数を100%として計算

知財活動（出願）をしている中小企業においても課題は多い②

- 過去3年間に産業財産権を出願している中小企業においても、事業戦略に沿った知財戦略を策定している企業は2割、営業秘密やノウハウの管理規程、職務発明規程、知的財産管理規程等の仕組みを整備できている企業も2割前後に留まっている。



出願等に係る支援は
 専門家から受けている
 企業でも、知財戦略
 や知財マネジメント体
 制整備等の面でも支
 援を受けられている企
 業は一部に留まってい
 るのではないかと？

過去3年間に産業財産権（特許、実用新案、意匠、商標）を出願した企業10,000社を対象としたアンケート調査結果（回答企業数2,031社）
 上記%は無回答及び非該当を除いた回答数を100%として計算

専門人材に係る問題意識

- 知財の観点から中小企業の経営にアドバイスできる専門家が需要とされているのではないか？こうした専門家の育成やネットワーク化が必要ではないか？
- このような専門家は多くは無いが、一定数は存在するとの指摘があることから、こうした専門家を中小企業につなぎ（ネットワーク化）、専門家を増やすことが重要ではないか？
- 経営面の専門家と知財専門家の協働の機会も増やしていく必要があるのではないか？

検討会の中で出されたご意見

弁理士全体に関していうと、中小企業の様々な相談に対応できる弁理士はまだまだ相対的に少ない

オープン＆クローズ戦略は経営戦略そのものであり、どういう契約の仕方がいいのか、どういう知財の取り方がいいのか、中小企業に対して経営も分かる知財の専門家が入っていける環境を整えていく必要を感じました。

知財人材の育成やマッチングも非常に重要であろうと考えております。

経営戦略に応じた知財戦略を策定する人材が不足しているのではないか？

専門家のマッチング、ネットワーク化が必要ではないか？

第1回検討会資料より抜粋

- ◆ 外部のコンサルタントについても、中小企業の実務がわかる知財の専門家は本当に少ない。かつてビジネス感覚の無い「知財専門家」のアドバイスを受けたが、特許を取ることが目的となってしまう、経営戦略としては失敗だった。＜中小企業経営者＞
- ◆ 知財だけでなく、中小企業の企業実務も分かっている人でないと、中小企業の経営につながるような知財の良いアドバイスはできない。しかし、弁理士の中にもそれができる人材は多くない（多くても3割程度）。そのような人材にアクセスできる仕組みがあると良い。＜弁理士＞

課題の整理：外部専門人材の不足

- 特許庁が実施した調査（平成28年度）では、中小企業・地域知財支援人材を、対象とする中小企業、支援内容の観点から構造化し、それぞれの人材ごとに概要や過不足の状況実態を整理している。

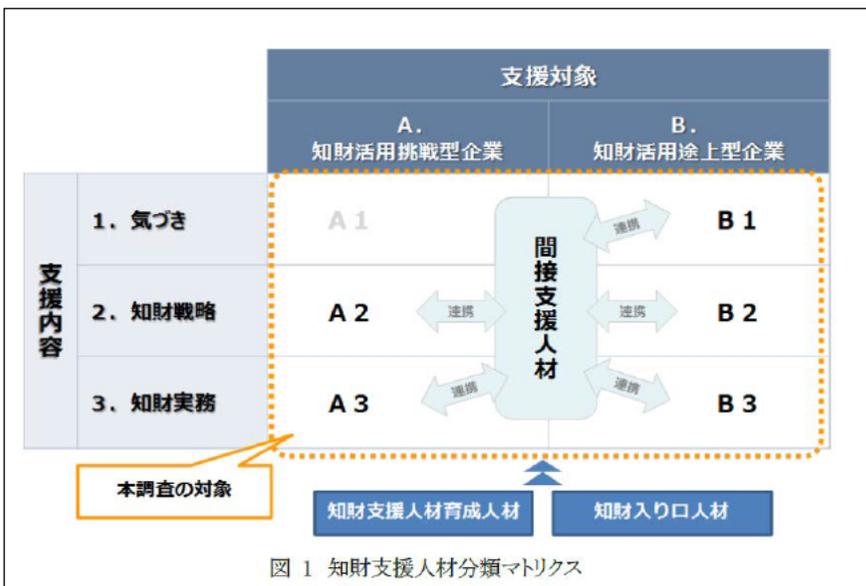


図1 知財支援人材分類マトリクス

表4 人材種別ごとの定義

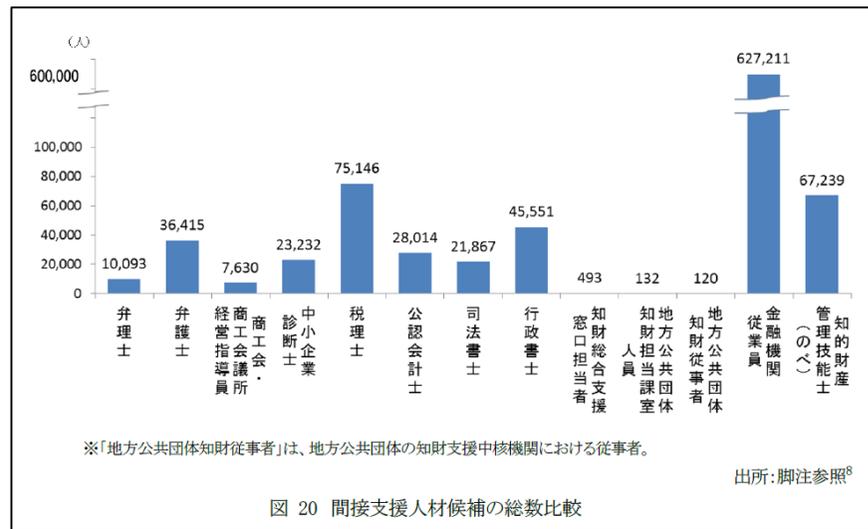
人材種別	人材の概要
A1	—
A2	経営戦略に応じた、高度な知財戦略の骨格を策定、実践体制など知財活動基盤の整備を支援する人材
A3	国内・海外出願実務、国内・海外企業とのボーダレスな係争に関する実務、国内・海外企業とのライセンス契約等の高度な契約書類作成実務等の主として高度な実務面の支援を提供する人材
B1	知財の重要性を気づかせ、知財活動へのきっかけを与える人材
B2	経営者とともに経営戦略に沿った知財に対する取組の基本方針を考える人材
B3	出願実務、係争に関する実務、知財に関する契約等の書類作成実務等の実務面の支援を提供する人材
間接支援	金融機関等の中小企業支援関連機関や知財支援機関等に属し、中小企業の知財に関するニーズを把握しニーズを満たすために適切な直接支援人材を紹介する人材

表5 支援人材の不足感と人材区分

不足感	人材区分
高	B1 人材、間接支援人材
中	B2 人材、A2 人材
低(なし)	B3 人材、A3 人材

課題の整理：外部専門人材の不足

- 特許庁が実施した調査（平成28年度）によると、「**金融機関等の中小企業支援関連機関や知財支援機関等に属し、中小企業の知財に関するニーズを把握しニーズを満たすために適切な直接支援人材を紹介する人材（間接支援人材）**」、「**知財の重要性を気づかせ、知財活動へのきっかけを与える人材（B1人材）**」は不足している。



◆間接支援人材

「間接支援人材候補の総数は多いが、技術的な内容に対する親和性のなさや、ビジネスとしての収益性の不透明さから、実際に間接支援人材として活動している人材数については、中小企業の支援ニーズに対して不足感が見られる。」

◆B1人材

「中小企業の経営者から自社の経営課題について話を聞くためには、人間として信頼されることが重要であり、足繁く中小企業を訪問するような、地域に密着した活動が求められる。そのような支援を実践できている人材は中小企業の総数に対して不足しており、潜在的に知財のニーズがあると考えられる中小企業に十分なアプローチはできていない。」

出所（詳細）

■前項図20の数値出所（図表出所：特許庁委託調査「平成27年度中小企業等知財支援施策検討分析事業「地域・中小企業の知財支援人材に関する調査」報告書」（平成28年3月 三菱総合研究所））

「弁理士：日本弁理士会『弁理士白書(2015)』、弁護士：日本弁護士連合会『弁護士白書(2015)』、商工会・商工会議所経営指導員：中小企業庁より2014年4月および同年3月の人数の合計、中小企業診断士：中小企業庁より2015年4月時点の人数、税理士：日本税理士会連合会『税理士界(2015年5月発行)』、公認会計士：日本公認会計士協会HPより2015年10月時点の人数、司法書士：日本司法書士会連合会HPより2015年10月時点の個人会員数、行政書士：日本行政書士会連合会HPより2015年10月時点の個人会員数、知財総合支援窓口担当者：特許庁（窓口支援担当者、配置弁理士、配置弁護士の合計(27年度)）、地方公共団体知財担当課室人員および地方公共団体知財従事者：特許庁『平成25年度 地域における中小企業に対する知財支援活動状況等分析調査』、金融機関従業員：経済センサス基礎調査(2014)より銀行業及び協同組織金融業の従業者数合計、知的財産管理技能士：知的財産教育協会HPより2015年4月時点の1級～3級の有資格者数ののべ人数」

課題の整理：外部専門人材の不足

- 特許庁が実施した調査（平成28年度）によると、「経営者とともに経営戦略に沿った知財に対する取組の基本方針を考える人材（B2人材）」、「経営戦略に応じた、高度な知財戦略の骨格を策定、実践体制など知財活動基盤の整備を支援する人材（A2人材）」は不足している。

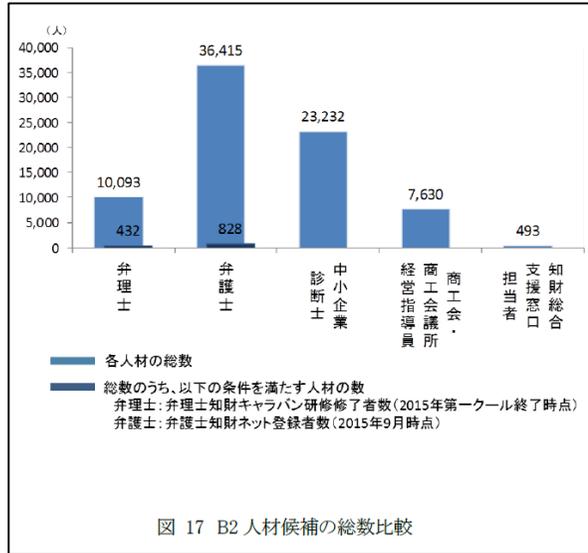
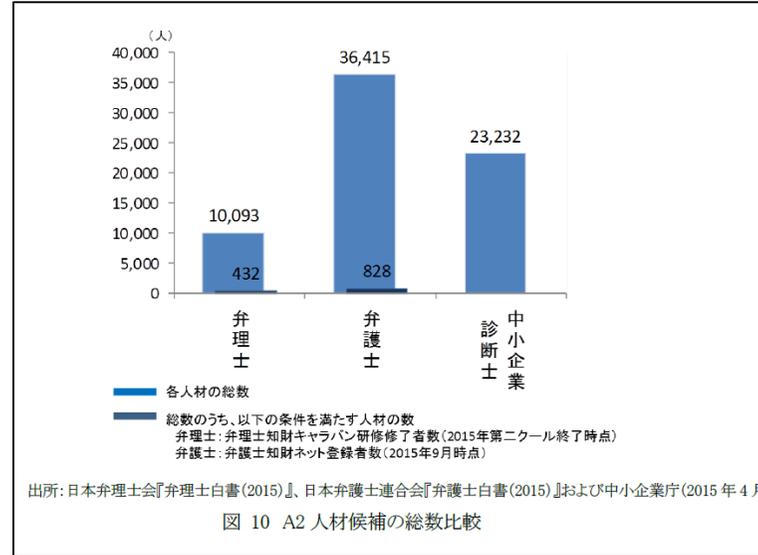


図 17 B2 人材候補の総数比較



出所：日本弁理士会『弁理士白書(2015)』、日本弁護士連合会『弁護士白書(2015)』および中小企業庁(2015年4月)

図 10 A2 人材候補の総数比較

◆B2人材

「中小企業診断士は経営・マネジメント視点での支援に秀でているが、知財戦略までを理解し、中小企業に支援を行っている人材は現状では多くない。また、弁理士、弁護士の中でもB2の支援を実施している人材は少なく、全国レベルでB2人材は不足していると想定される。」

◆A2人材

「A2人材の育成に役立つ研修は、弁理士や弁護士が一般的に受けるような研修（士業団体が主催する定期研修、弁理士・弁護士向けのセミナー等）ではあまり実施されていない。」

出所：特許庁委託調査 平成27年度中小企業等知財支援施策検討分析事業「地域・中小企業の知財支援人材に関する調査」報告書（平成28年3月）

※図17の数値出所

「弁理士：日本弁理士会『弁理士白書(2015)』、弁護士：日本弁護士連合会『弁護士白書(2015)』、中小企業診断士：中小企業庁より2015年4月時点の人数、商工会・商工会議所経営指導員：中小企業庁より2014年4月および同年3月時点の人数の合計、知財総合支援窓口担当者：特許庁（窓口支援担当者、配置弁理士、配置弁護士の合計(27年度)）」

課題の整理：外部専門人材の不足

- **「知財×経営」人材の育成**のための施策検討を進めていく必要があると考えられる。
- 特許庁が実施した調査では、それぞれの支援人材を横断的な視点で分析し、**今後の知財支援人材の育成における、施策検討の優先順位**について考察している。

◆支援人材育成にあたっての中長期的な課題

- ①B1人材・間接支援人材の育成が知財の裾野拡大に重要
- ②B2人材・A2人材の不足顕在化に備えて育成・有効活用施策の検討も必要

◆人材育成の手法・内容

- ①支援人材セグメントによっては研修より、企業勤務経験やコンサルティング業務経験等の経験や場が重要
- ②民間企業への派遣やOJTによるコンサルティング手法を学ぶ仕組み等の導入が必要
- ③既存の研修コンテンツを人材セグメントごとに整理して情報提供することも有効
- ④A2・B2人材育成には過去に地方経済産業局主体で実施されていた育成事業が参考となる
- ⑤B1人材育成には知財活用の成功事例のストックと提供、情報の更新継続が重要
- ⑥知財系人材、経営マネジメント系人材は両者の不足を補う観点からの育成施策検討が必要

◆組織へのアプローチによる支援人材の育成

- ①組織の経営層等トップの意識変革につなげる取り組みが必要
- ②間接支援人材においては、個人の頑張り依存しない仕組み作りが必要
- ③金融機関においては知財関連支援を営業成績の加点要素とする等の取り組みも有効

◆既存人材の有効活用

- ①成功体験を積んだ経営者にB1人材として活躍してもらう
- ②間接支援人材を対象とした都市圏における人脈拡大支援

【事例】事業面の支援の中で知財に対する気づきを得る

- 支援機関の紹介で知財に対する気づきを得ることができ、適切な知財支援を受けることが出来た事例も紹介されています。支援人材が知財に対する意識を高めることでこうした事例を増やすことができるのではないかと？

窓口支援事例 【愛知県 知財総合支援窓口】 平成 29 年度版

企業情報

株式会社ケーエスケ

所在地	愛知県安城市
ホームページURL	http://eco-ksk.jp/
設立年	1989 年
従業員数	13 人
業 種	製造業
資本金	1,000 万円

企業概要

当社は、自動車塗装機のコア部品を製造する樹脂等精密切削メーカーで、小径深穴の精密切削を得意とし、樹脂精密切削加工のため、自ら樹脂切削用ドリルを開発したり、消火用可変ノズルを自社商品として開発して販下増強を目指してきました。



愛知県は、県内の優れたものづくり企業を「愛知ブランド企業」として認定しており、当社も平成 25 年度「愛知ブランド企業」に認定されました。

自社の強み

当社は、「困難に挑戦し、不可能を可能にして、お客様満足度を達成します」をモットーに、プラスチックの超精密切削加工に関しては、20年以上の蓄積したノウハウを有しています。



新技術に関しては、樹脂の精密加工用の特殊ドリルの特許出願、消火用可変ノズルの特許出願と意匠登録出願、スターリングエンジンの加熱方式の特許出願や、他に切削加工用ミキシングガン（右図）の開発などを行っており、これらは他社にないオンリーワン技術と考えています。

一押し商品

当社が開発した「消火用可変ノズル」（特許第 5575315 号）は、複数のノズルチップを同期回転させ、その回転により各ノズルチップからの放水角度を集中/拡散角度に切り替える機構であり、それにより消火対象物に対し集中放水/拡散放水の様に消火性能の良い「消火用可変ノズル」を提供できます。



この「消火用可変ノズル」は、日本発明振興協会と日刊工業新聞社共催の第 4 2 回（2016 年度）発明大賞において、「発明功労賞」を受賞しました。

知財総合支援窓口活用のポイント

同社を支援していた愛知県よろず支援拠点から知的財産についての支援要請が知財総合支援窓口へあり、両者の連携により、「消火用可変ノズル」の出願前段階からの支援に携わりました。

最初の相談概要

「消火用可変ノズル」の開発に当たり、その特許出願の相談が最初の相談でした。同社は今まで何件かの特許出願は行ってきましたが、特許制度等の基礎知識を十分に理解できていない状態でした。そこで、「消火用可変ノズル」の保護の検討と同時に、これを具体的対象として産業財産権の基礎説明、特に先行技術との関係、先行技術の調べ方の説明を行いました。

その後の相談概要

「消火用可変ノズル」の特許出願支援、外国出願助成制度や安城市の国内出願助成制度の案内、よろず支援拠点との連携による経営及び販売の支援を行いました。

また、その後も「消火用可変ノズル」の後継モデルの開発中に、その保護の手法の相談、専門家（弁護士）派遣や出願支援、海外への展開計画のための INPIT 海外知的財産プロデューサーによる支援も実施しました。

さらには、「消火用可変ノズル」に搭載する水圧計の意匠登録出願支援をし、同社で 3 件の出願手続きを行われました。

窓口を活用して変わったところ

産業財産権制度の基礎からの理解が深まり、製品技術の開発・保護の見方が大きく変わったように思います。その結果、技術の開発においても特許を意識した開発が行われるようになったと思います。特許出願や意匠登録出願（自社出願）の実務を通じて産業財産権制度に対する理解が更に深まり、支援当初に出発した知的財産に関する意識が段階的に向上しました。

これから窓口を活用する企業へのメッセージ

これまで何件かの特許出願等を行いましたが、産業財産権制度を十分理解した上での出願でなく、発明の展開・応用等の検討が出来ないという状況でした。知財総合支援窓口を知ってから産業財産権についての基礎的理解が深まり、改良発明等も意識できるようになりました。何でも気軽に相談でき、また一緒に考えていただけますので、知的財産に関する困りごとは、先ずは何でも相談することをお勧めします。

窓口担当者から一言（氏名：平井 至）



同社は革新的な技術開発とその保護に関して非常に意欲的であり、産業財産権について非常に関心が高く、極めて前向きに取り組んでいただけました。それは「創意工夫を怠らず、オンリーワンを目指す」という同社のものづくりに対する基本的取組みに根付いたものであり、今後も産業財産権制度の有効活用を期待したいと思います。

事業面についてよろず支援拠点の支援を受ける中で、知財面の対応についての示唆があり、

特許出願の助言をきっかけに多面的な助言を実施

戦略的な知財活動を意識するようになった

【事例】複数専門家による支援

- 経営面の専門家と知財面の専門家が連携して支援にあたることで、支援の効果を高めている事例もあります。こうした取り組みが増えれば、経営と知財、双方に精通する専門家の不足補いつつ、専門家のスキル向上にも資するのではないかと？

独自の乾燥技術を知財で保護した食品乾燥機のグローバルな事業展開戦略

重点支援レポート

企業概要

- 社名：株式会社木原製作所（山口県） <http://www.kiharaworks.com/>
- 従業員数：70人 ■ 資本金：45百万円 ■ 売上高：11億円
- 事業内容：各種乾燥機・ハウス暖房機等の開発製造販売他 ■ 知的財産：特実15件、意匠8件、商標8件



野菜乾燥機

相談のきっかけ

食品乾燥技術の事業戦略の検討

主力製品である「葉たばこ」乾燥装置で培ってきた乾燥技術の技術展開先を模索する中、その乾燥技術を野菜・果実類の乾燥に応用した所、「乾燥物が色あせない」という新技術（独自）を発見。その独自技術の特許出願をきっかけに、事業戦略の支援が必要であった。

新技術を組み込んだ食品乾燥機事業の全国及び海外展開

椎茸の乾燥機を利用して野菜乾燥を開発を進めた所、野菜の色があせないことを発見（新技術）した。その事実を専門家を交え、特許を含めた知財で保護することが必須で、更に知財を絡めた事業戦略を立案して、国内販売に限らず、海外展開も必要になってきた。

経営面、知財面を得意とする複数専門家をアレンジして支援を実施

課題と支援の内容

支援を通じてできたこと

課題	支援のポイントと活用した専門家
知財による事業の保護	色あせない野菜乾燥技術（新技術）を特許で保護することが必要で、また、その新技術にはノウハウも含むことからその管理体制の確立の他、営業秘密管理規程、職務発明規程も必要になってきた。 知財戦略 AD 弁理士 知財経営 専門家
知財を事業に結び付けた戦略の明確化	知財で保護した、色あせない野菜乾燥技術を食品乾燥機に組み込み、その乾燥機を含めた事業戦略の見直しと、その食品乾燥機の販売のツールを確立する必要がある。 中小企業 診断士 知財経営 専門家
海外展開における事業リスクの理解と手当	食品乾燥機を海外で販売する際の知財面を含めたリスクの理解と、知財保護や知財戦略を踏まえた契約整備が必要である。 海外知財 PD 弁理士 知財経営 専門家

項目	支援成果
知財戦略	色あせない野菜乾燥技術（新技術）を特許だけで保護するのではなく、新技術のノウハウの管理体制を確立し、更に営業秘密管理規程も策定できた。
事業戦略	「葉たばこ乾燥機」の販売網を利用した食品乾燥機の販売ツールを確立することができた。 食品乾燥機の製造ラインを強化し、量産化体制の確立することができた。
海外事業展開	海外販売時のリスクを理解した上での海外展開（ロシア・タイの売買契約締結等）を見据え、具体的な進め方が明確になり、数社と締結することができた。

事業面、知財面について両面から支援を実施

社長の支援成果についてのコメント

契約と知財の手当てができたことで、食品乾燥機の全国展開から海外の展開基盤が整ったと感じている。また、海外企業とリスクを抑えた提携が可能となり、事業拡大の道筋が見えるようになった。ロシア/タイの事業を軌道に乗せ、次はアフリカ・欧州・北米、その他アジア圏へも展開したい。

海外展開に必要な事業戦略と知財戦略を検討出来たことで、海外展開の道筋が見えた

リーダー：須藤 嵩（知財経営）

支援担当者：小柳 正（山口県知財総合支援窓口）