



山梨県における よろず支援拠点と知財総合支援窓口 の連携の状況

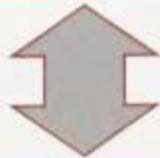
チーフコーディネーター

西川 岳

やまなし産業支援機構

やまなし産業支援機構は、山梨県産業の
元気創出のため、チャレンジする企業を
トータルでサポートしていきます。

個人・小規模・中小企業者



総合相談窓口・よろず支援拠点

やまなし産業支援機構

1. 創業・新事業展開の支援をします
2. 中小企業の経営革新を支援します
3. 販路開拓・受注拡大を支援します
4. 成長分野進出や海外展開を支援します
5. 中小企業の設備投資を支援します
6. 小規模・中小企業の経営基盤強化を支援します

- ① 経営革新の支援
 - ・ 総合支援（よろず相談）
 - ・ 専門家による支援
 - ・ 知的財産経営支援
- ② 新事業展開の支援
 - ・ 創業の支援
 - ・ 新技術・新製品開発
 - ・ 成長分野進出支援
- ③ 販路開拓の支援
 - ・ 販路開拓・受注拡大
 - ・ 海外展開促進支援
- ④ 経営基盤の強化
 - ・ 設備貸与制度
 - ・ 人材確保・育成
- ⑤ 再生支援・事業承継

やまなし産業支援機構

(国／県からの受託事業)

よろず支援拠点

知財総合支援窓口

プロフェッショナル人材戦略拠点

事業承継総合支援窓口

中小企業再生支援協議会
／経営改善センター

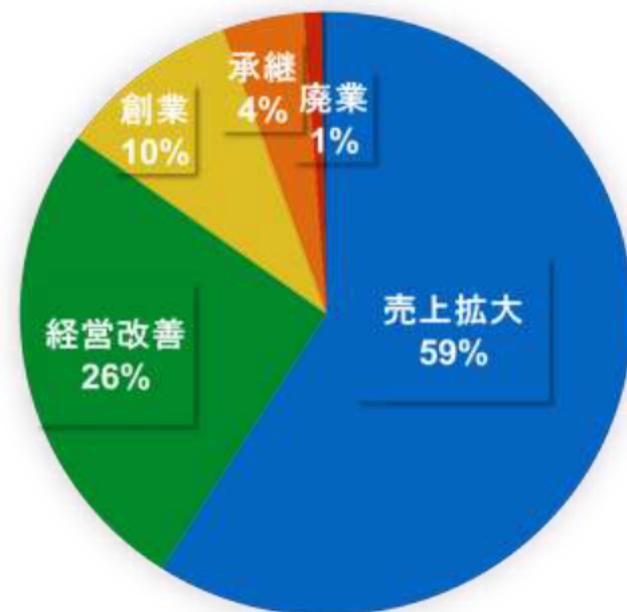
同じフロアで連携支援

- ① 経営革新の支援
 - ・ 総合支援（よろず相談）
 - ・ 専門家による支援
 - ・ 知的財産経営支援
- ② 新事業展開の支援
 - ・ 創業の支援
 - ・ 新技術・新製品開発
 - ・ 成長分野進出支援
- ③ 販路開拓の支援
 - ・ 販路開拓・受注拡大
 - ・ 海外展開促進支援
- ④ 経営基盤の強化
 - ・ 設備貸与制度
 - ・ 人材確保・育成
- ⑤ 再生支援・事業承継

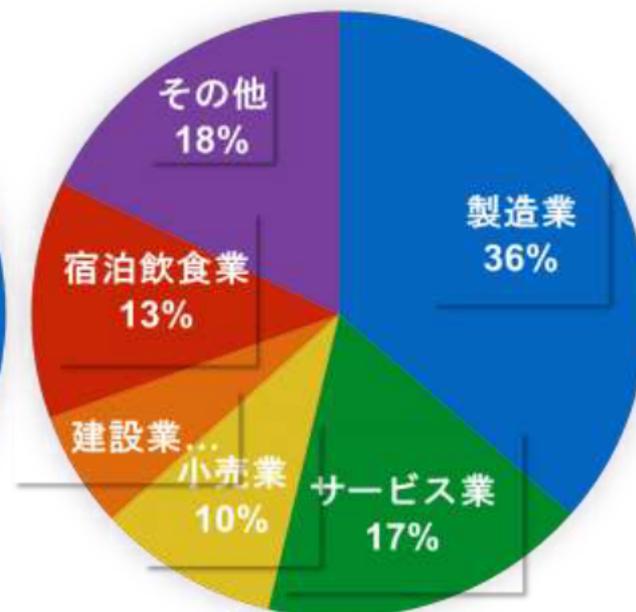
R元年度 山梨県よろず支援拠点の支援対応状況

(年間総件数：3976件)

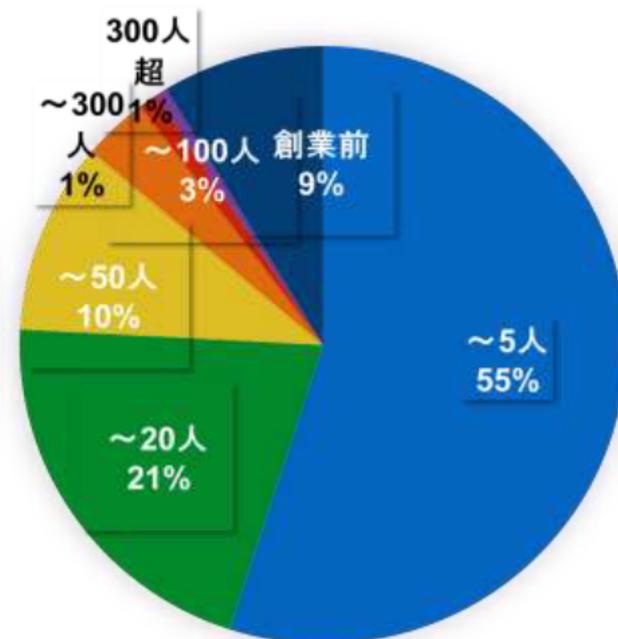
相談内容別



相談企業 業種別



相談企業 規模別



※山梨県よろず支援拠点への相談者は1~20人規模の企業が3/4を占める

山梨県よろず支援拠点と知財総合支援窓口の連携 (概要)

➤ R2年度 (4/1~11/30) の連携支援件数 76件

- ✓ よろず支援拠点 → 知財窓口 38件
- ✓ 知財窓口 → よろず支援拠点 38件

➤ 連携のパターン

✓ よろず→知財

新たな事業、製品に対する知財の獲得、権利の主張

- あらたに製品を開発した。その肝になる技術で特許をとって自社製品を守りたい
- 新商品を開発したので商標を取っておきたい
- 他社と協業したいが知財の抑え、契約はどうすればよいか
- HPを作ってネット販売したいが、、、

※最初から「知財の相談です」と言って相談に来ることは稀で
こちらから「知財は大丈夫ですか？」と問いかけ、知財窓口を紹介することが多い

✓ 知財→よろず

取得した知財を用いた事業展開、拡大、その際の補助金の情報

- 特許が取れたのでこれで事業をしたいがどうすればよいか
- この知財で事業をするにあたっての補助金・融資してくれる金融機関を紹介して欲しい

※→製品・技術ありきの発想から、市場・事業視点の発想転換、気づきへの誘導

連携事例

～県内宝飾業社長からの相談～

社長・弁理士・知財窓口・よろず 4者の作戦会議

- よ) 8/3 社長様より、工夫した構造を持つ指輪の特許を取りたいとの相談あり
- 知) すぐに明細書の作成、登録に向けての手続きを開始
- 知) 社長・弁理士にて拒絶理由→意見書→拒絶査定→**審判請求準備中**という状況
(相談企業の社長は弁理士と相談し何とか特許を成立させようと奮闘)
- よ) 11/8コロナで売り上げが落ちており、B2Cビジネス展開の相談でよろず来訪
拡販のためのネット広報に備え、権利化状況を確認したら上記状況判明
- 連) **審判請求をしてしまうと実用新案などへの切り替えが不可となるので**
ライセンス獲得に向けての作戦切り替えの最後のチャンスであることが判明
- 連) 4者で各ライセンス獲得に向けたリスク、登録の可能性について議論を実施
- －ビジネス視点では社長は将来その特許でライセンスビジネスも考えている
 - －特許権利化の可能性はあるが、却下になる可能性もあり
 - 却下になれば上記ライセンスビジネスは出来なくなり事業への影響は大きい
 - －ライセンスビジネスは意匠登録・実用新案でも権利主張可能（弁理士談）
 - －意匠は工夫した部分に特化した部分意匠で権利化した方が模倣リスク小
 - －意匠登録と実用新案登録は並行して両方権利化可能
- 連) 以上の状況から総合的に判断して、特許の審判請求をするのではなく、
部分意匠登録を目指し、実用新案の登録も同時申請することに決定

よろず-知財連携の活性化に向けての一考察（徒然なるままに）

- 両支援拠点が同じ組織、フロアで仕事をしており情報共有が容易→P3
→同一組織でなくても連携を意識するために活動KPIに連携件数を入れる
- 現在よろず支援拠点のチーフをしている西川のバックグラウンド
→P8
→属人性排除のために、下記のような状態を作る工夫
 - よろず支援拠点の相談員が知財の重要性を認識している
 - 知財総合支援窓口の相談員が経営における知財の活用方法を知っている
→P9、10
- その他
 - 知財セミナーは聴講対象企業によって工夫が必要
100人以上企業なら知財部門の方を対象とする手はあるが、
10人未満の企業を対象なら、セミナーではなくて支援機関が直接支援
 - 相談企業から潜在的知財相談を引き出す工夫 →P11
 - 支援機関に知財の気付きを持ってもらう工夫
→INPITの知財伝道師？の支援拠点での知財普及活動

自己紹介（私のバックグラウンド）

- 1982 情報通信メーカー入社
コンピュータの**設計・開発**に従事
- 2009 主席技術主幹（CTO/CPO）
知財、品質、ITによる業務効率化推進に従事
- 2012 同社グループ会社に取り締役として出向
開発・生産・品質の舵取り
- 2013 同社代表取締役社長として会社**経営**
- 2016 同社退社

- 2016 山梨県**知財総合支援窓口**責任者
- 2017 **よろず支援拠点**チーフコーディネーター 現在に至る
- 2018 山梨県**経営**指導コーディネーター兼務従事

企業における知財活用のポイント（※西川私見）

- ①技術対象を明確化（自社の強みの見える化）
- ②工夫の成果を企業の財産にする
（人の持ち物ではなく、会社の持ち物に ※ルール化重要）
- ③創意工夫の促進で社内を活性化する
（発明を推進する企業は社員が前をみていて元気）
- ④ライバル企業の動きをコントロールする
（排他的抑止力 販売差し止め etc）
- ⑤取引先との交渉力を強化する
（他社にできない技術力の誇示）
- ⑥パートナーとの関係を強化する（ライセンス）
- ⑦御客様に自社の強みを伝える（PR材料）

社内活用

社外に向けての活用

知財活用の仕方は様々

近畿経済産業局発行「知財とうまく付き合うコツ」から抜粋

知財活動成功事例/ 従業員数	～30人	31人～100人	100人～
製品を模倣から守れた	48.5%	59.1%	71.0%
他社との競争で優位に 立てた	66.7%	75.8%	80.6%
販売先等との交渉が優 位に進められた	54.5%	57.9%	34.4%
新たな販路が開拓でき た	64.6%	57.6%	55.9%
他社との業務提携を実 現	33.3%	22.7%	18.3%
広報活動で積極的にア ピール	53.5%	45.5%	41.9%

「山梨県よろず支援拠点」が経営上のお悩み相談に応じます。

中小企業
小規模事業者

経営健康診断問診票



「山梨県よろず支援拠点」は、経済産業省・中小企業庁の「ワンストップ総合支援事業」により設置されています。この問診票は初期段階での自己診断として活用するものです。お気軽にチェックしてみませんか。

よろず山梨 印刷

下記内容をお送りいただき、無料相談をご利用下さい。

該当する項目にをつけて下さい。

1. 経営状況について

- | | | | | | | |
|-----------------|---|------|--|---|------|--|
| ① 売上高は？ | → | 現在まで | <input type="checkbox"/> 増加 <input type="checkbox"/> 横ばい <input type="checkbox"/> 減少 | → | 将来予想 | <input type="checkbox"/> 増加 <input type="checkbox"/> 横ばい <input type="checkbox"/> 減少 |
| ② コストは？ | → | 現在まで | <input type="checkbox"/> 増加 <input type="checkbox"/> 横ばい <input type="checkbox"/> 減少 | → | 将来予想 | <input type="checkbox"/> 増加 <input type="checkbox"/> 横ばい <input type="checkbox"/> 減少 |
| ③ 資金は充足していますか？ | | | <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ | | | |
| ④ 人員は充足していますか？ | | | <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ | | | |
| ⑤ 設備は充足していますか？ | | | <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ | | | |
| ⑥ 後継者は決まっていますか？ | | | <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ | | | |

* この問診票は、山梨県よろず支援拠点事業以外の目的に使用されることはありません

2. 今後の経営について

- | | |
|-----------------------------------|--|
| ① 新規顧客開拓に注力するお考えはありますか？ | <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ |
| ② 新商品開発に注力するお考えはありますか？ | <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ |
| ③ 新規ビジネスを起こすお考えはありますか？ | <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ |
| ④ 経営の継続可能性について不安がありますか？ | <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ |
| ⑤ 新しい工夫／ネーミング／デザインの権利について考えていますか？ | <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ |

3. 自社の評価について

- 自社の強みは何ですか？ 商品 ブランド 価格 技術 人材 その他()
- 自社の弱みは何ですか？ 商品 ブランド 価格 技術 人材 その他()
- 競合上の自社のポジションはどの様に評価していますか？ 優位 互角 劣勢

4. 経営上のお悩みについて

- 相談したい経営上のお悩みがありますか？ ある 検討中 ない
- (ある・検討中)を選んだ方は、相談内容を簡潔に記述してください。 窓口相談希望 出張相談希望

コーディネーターにお送りいただく
FAX 番号でお送り下さい。 → FAX 055-243-1885

企業名	事業内容
所在地	〒
代表者	電話番号 ()
加入団体の有無	①やまなし産業支店機構 ②商工会連所 ③商工会 ④業界団体 ()



窓口相談も承ります。

山梨県よろず支援拠点（公益財団法人 やまなし産業支店機構 内）
〒400-0055 山梨県甲府市大津町2192-8 アイメッセ山梨3階
TEL 055-243-0650 FAX055-243-1885 E-mail: yorozu@yhs.or.jp 相談時間 平日9:00～17:00 来訪の際は事前にご予約下さい。

山梨県よろず支援拠点の「経営健康診断 問診票」

よろず支援拠点が企業にヒアリングをする前に書いてもらう調査票。

質問項目に以下の項目を追加した
⑤新しい工夫／ネーミング／デザインの権利について考えていますか？



中小企業庁
山梨県よろず支援拠点
中小企業・小規模事業者のための経営相談所

ご清聴ありがとうございました

