

令和6年度知財経営伴走支援・支援人材育成事業  
「知財を企業の強みに！「稼ぐ力」向上プロジェクト」

1 3社の取組事例と支援人材紹介

令和7年3月

# はじめに

関東経済産業局では、「知財を企業の強みに！「稼ぐ力」向上プロジェクト（令和6年度知財経営伴走支援・支援人材育成事業）」を実施しました。複数の専門家、地域支援機関の関係者がチームを組み、自社の強みを知財として認識し、磨き上げ、新たな価値創出を目指す中小・中堅・スタートアップ企業の13社を伴走支援しました。今年度は、特に各企業セクターに対して重点課題（中小企業は事業承継、中堅企業は新事業展開等、スタートアップは資金調達）を設定した上で、支援を実施しました。

中小企業の皆様向けには事業承継時に見過ごされがちな暗黙知・無形資産（現経営者のノウハウ、技術、取引先とのネットワーク等）を可視化して後継者が引き継ぎ、磨き上げていくことが重要という認識のもと支援を実施しました。中堅企業については知財情報を経営に活かすIPランドスケープやMFTフレームワークという手法を活用し、社員の皆さんとともに新事業を探索しました。スタートアップは資金調達に向けてビジネスモデル含む知財戦略を整理しました。

支援の場には、企業を支える金融機関など地域支援機関にご同席いただくことにより、本事業で企業が実施したチャレンジを支援終了後も継続する仕組みづくりをしています。

なお、この支援の場を、今後、知財経営支援を地域において担う若手専門家を育成するためのOJTの場（経験を積んだ知財専門家から支援ノウハウを習得する場）としても位置づけて実施しました。

本稿は13社の支援事例及び支援人材（知財専門家）御紹介、若手専門家からのコメントを掲載しております。本稿が多くの企業の皆様や知財専門家の皆様、そして、地域支援機関の皆様の活動の一助となれば幸いです。

令和7年3月 関東経済産業局地域経済部産業技術革新課知的財産室

# 事業概要

令和6年度「知財を企業の強みに！「稼ぐ力」向上プロジェクト」は、中小企業・中堅企業・スタートアップの競争力の源泉となる「知的財産」をより効果的・効率的に経営に活用することを推進する取組である。

本事業は、中小企業・中堅企業・スタートアップの「強み」を知財として認識し高め、専門家、INPIT、地域の支援機関と連携を図りながら、経営を成功に導く「知財戦略」を推進する事業である。

## 支援対象



### 中小企業

そろそろ後継者に  
承継させたい

先代から  
受け継いだ  
知財・強みを  
更に発展させたい



### 中堅企業

知財情報を活用して  
新事業展開を  
効果的・効率的に進めたい



### スタートアップ

資金調達に備えて  
知財対応・知財活用を  
推進したい

## 支援体制



### 支援専門家

〔 弁理士・弁護士・中小企業診断士・  
コンサルタント等 〕



### 若手専門家



### INPIT

〔 独立行政法人  
（工業所有権情報・研修館） 〕



### 地域の支援機関

〔 地銀、信用金庫・信用組合、  
事業承継・引き継ぎ支援センター等 〕

## 01 自社の強みを知財として認識し、 磨き上げ、新たな価値創出を目指す 13社の事例

p6

### < 中小企業 >

- ①赤城深山ファーム株式会社（群馬県渋川市）  
親族内承継における承継すべき先代経営者の強みの特定と代替案の検討
- ②川口スプリング製作所株式会社（埼玉県川口市）  
親族内承継における顧客への価値提供から紐解く自社の強みの特定と引き継ぎ
- ③大日工業株式会社（静岡県静岡市）  
従業員承継に伴う組織づくりの再検討とノウハウ（営業秘密）の洗い出し・整理
- ④会社名非公表（非公開）  
対話でつなぐ事業承継
- ⑤株式会社三泰（長野県塩尻市）  
ファンコミュニティづくりを目的としたブランディング方針およびペルソナの策定（事業承継後の後継ぎ支援）
- ⑥日野製薬株式会社（長野県木曾郡）  
代々受け継がれる生薬製剤の継続・未来への継承（事業承継後の後継ぎ支援）

### < 中堅企業 >

- ⑦ユシロ化学工業株式会社（神奈川県高座郡）  
IPランドスケープを活用して新事業展開に向けた調査・分析をし知財経営に役立てる
  - ⑧エムケー精工株式会社（長野県千曲市）  
IPランドスケープを活用した調査・分析により新事業展開を模索する
  - ⑨シナノケンシ株式会社（長野県上田市）  
マーケット起点で新たなビジネスを生み出す
- ### < スタートアップ >
- ⑩株式会社シナスタジア（東京都中央区）  
知財戦略立案に向けたプロセスの検討
  - ⑪株式会社タスカジ（東京都港区）  
ローンチに向けた新規事業の知財情報整理およびデータ管理方針の策定
  - ⑫株式会社AnchorZ（東京都台東区）  
知財情報を可視化した資金調達資料の作成および事業提携におけるユースケースの整理
  - ⑬株式会社ガゾウ（新潟県新潟市）  
海外市場参入に向けた知財戦略の検討

02	本事業に参画した専門家の紹介	p62
----	----------------	-----

03	若手専門家枠で参加した方々からの感想	p71
----	--------------------	-----

# 1. 自社の強みを知財として認識し、 磨き上げ、新たな価値創出を目指す 13社の事例

**①赤城深山ファーム株式会社**  
**親族内承継における承継すべき先代経営者の強みの  
の特定と代替案の検討**

# ①赤城深山ファーム株式会社

## 親族内承継における承継すべき先代経営者の強みの特定と代替案の検討

所在地	群馬県渋川市	従業員数	20名	資本金	1,000,000円
事業内容	農業（主要商品・サービス等：蕎麦の生産及び加工販売）				

### 取り組みストーリー（サマリ）

次期社長は承継に当たって引き継ぐべき知的資産・知的財産を後継者が把握できておらず、不安を感じていた。

そこで、引き継ぐべき知的資産・知的財産を把握するために、まずは業務フローに沿って当社にどのような知的資産・知的財産が存在するかを明らかにした。次に、それらの知的資産・知的財産に対する現社長の関与度合いを明らかにし、その上で、現社長の関与度合いが高い知的資産・知的財産については事業承継後に誰が・どのように承継するかを検討した。

このような支援を通じて、事業承継前と後で当社がどのように「価値」を創造するかの検討を行った。

支援の結果、現社長の関与度合いが高かった知的資産・知的財産を、承継後に誰が・どのように・いつ引き継ぐのかに関する案を検討することができた。支援後は、当該案に基づいて当社において当該知的資産・知的財産の引継ぎを実行する予定である。

### 取り組み概要

#### 支援前に抱えていた課題

- 事業承継が目前に迫っているが、いくつかの知的資産は現社長しか把握しておらず、後継者が不安を感じていた。

#### 支援後の状態・成果

- 当社の価値が創造される仕組み・根源となる考えが明らかになった。
- 現社長の関与度合いが高い知的資産・知的財産を特定することができた。
- 上記知的資産・知的財産を事業承継後に誰が・どのように承継するかを検討することができた。

#### 支援概要

- 畑の管理・種まき・草刈り・収穫・製粉の各業務での詳細な実施内容や差別化ポイントを洗い出した。
- 仕入先・協力先・得意先・エンドユーザーを洗い出し、それらの選定理由をヒアリングした。
- ①・②で入手した情報を踏まえ、事業承継前の価値創造ストーリー※を作成した。
- 現社長の関与度合いが高い知的資産・知的財産を特定した。
- ④で特定した知的資産・知的財産について、事業承継後の代替案を検討した。
- ⑤を踏まえ、事業承継後の価値創造ストーリー※を作成した。

※企業が自社の理念やビジョンに基づき、自社の知的資産を活用していかに価値を創造するかを表す関連図のこと。



あかぎ深山ファーム  
AKAGI MIYAMA FARM



# ① 赤城深山ファーム株式会社

## 親族内承継における承継すべき先代経営者の強みの特定と代替案の検討

### 取り組み詳細

#### 1 承継すべき知的資産・知的財産の洗い出し

承継すべき知的資産・知的財産の洗い出しに向け、以下の取組を実施した。

なお、ヒアリングのツールとしては、経済産業省の公開しているローカルベンチマーク（略称：ロカベン）を用いた。

- 畑の管理・種まき・草刈り・収穫・製粉の各業務での詳細な実施内容や差別化ポイントを洗い出した。
- ヒアリング内容を踏まえ、各業務項目に関連した知的資産・知的財産を洗い出した。
- ヒアリングを踏まえ、事業承継前の価値創造ストーリー※を作成した。
- 各業務項目に関連した知的資産・知的財産のうち、現社長の関与度をヒアリングにて確認した。
- 現社長の関与度の高い知的資産・知的財産を、特に承継の優先度の高いものとしてリストアップした。

業務①	業務②	業務③	業務④	提供内容／顧客提供価値
■実施内容	■実施内容	■実施内容	■実施内容	■製品・商品・サービスの内容
■差別化ポイント	■差別化ポイント	■差別化ポイント	■差別化ポイント	■どのような価値を提供しているか

ローカルベンチマークの「商流・業務フロー」のシート

#### 2 現社長の関与度合いが高い知的資産・知的財産の代替案の検討

洗い出した知的資産・知的財産について、事業承継後の代替案を検討するため、以下の取組を実施した。ここでいう「代替案」とは、「事業承継において現社長の関与度合いが高い知的資産・知的財産（現社長から後継者への交代によって失われる知的資産・知的財産）に替わり得る施策」のことを指す。

- 左記にてリストアップした「現社長の関与度合いが高い知的資産・知的財産」について、①当該知的資産・知的財産に替わり得る施策（代替案）、②承継を誰が担当するか、③承継実施時期の3点を検討した。
- その上で、事業承継後に当社の価値をどのように創造するかについて、事業承継後の価値創造ストーリー※を作成した。

承継方法の検討に用いたシート

対象となる知的資産・知的財産	代替案	引継ぎ		
		開始時期	実施期間	担当者

※企業が自社の理念やビジョンに基づき、自社の知的資産を活用していかにより価値を創造するかを表す関連図のこと

# ①赤城深山ファーム株式会社

## 親族内承継における承継すべき先代経営者の強みの特定と代替案の検討

### 成果と今後の方針

#### 成果

- ① 現社長に属人的に依存している知的資産を洗い出すことができた。
- ② 事業承継後に上記知的資産をどのように引き継ぐか、置き換えるかについて方針や社内の担当者を検討することができた。

#### 今後の方針

- ① 今回検討した「承継すべき知的資産の代替案」を踏まえ、承継を具体的に実行する。
- ② ブランディング戦略を見直す。

### 企業の声



#### 高井 雄基氏（取締役）

最も大きな課題として、創業者がワンマンとして築いてきたため、知識体系が残っていない中で自社の事業価値が明確になっていなかったことである。そこを、知財という切り口にて現況の言語化とその後の方針を具体的な部分まで明確化できたことが本プロジェクトで得られた大きな成果である。

### 専門家からの声

#### 櫻田 賢氏

赤城深山ファーム様が長年にわたり地域に根付いて耕作放棄地の低減や地元農業の興隆を目指す取り組みや、そばの栽培からそば粉の生産まで高い栽培・製造技術を保有されていることは大変すばらしいと感じた。今回の支援は、先代経営者が築いた強みをどのように後継者が引き継ぐかが課題であった。そこで、同社の強みの中から先代経営者の強みに依存する強みを抽出し、その強みの代替案を提案することにした。支援の中で示された代替案並びに今後のブランド戦略を社員皆さままで一丸となって取り組んでいただき、これまで以上のあかぎ深山ファームにご発展されることを期待する。

### 支援体制

櫻田 賢 氏：櫻田特許商標事務所 代表（中小企業診断士・弁理士）	浅川 陽子 氏：INPIT群馬県知財総合支援窓口（弁理士）
飛田 雅之 氏：飛田特許事務所 代表（弁理士）	群馬県事業承継・引継ぎ支援センター

## ②川口スプリング製作所株式会社

親族内承継における顧客への価値提供から紐解く自社の強みの特定と引き継ぎ

## ②川口スプリング製作所株式会社

### 親族内承継における顧客への価値提供から紐解く自社の強みの特定と引き継ぎ

所在地	埼玉県川口市	従業員数	77名	資本金	80,000千円
事業内容	各種スプリングの製造・販売、自動塗装機の製造・販売、塗装治具の製造・販売、特殊機械の開発・製造・販売、プレス加工・販売				

#### 取り組みストーリー（サマリ）

承継に当たって現社長から引き継ぐべき知的資産の有無や有る場合にはどのような知的資産か、さらに、そもそも自社が知的資産を保有しているのかどうか等について後継者が漠然とした不安を感じていた。

引き継ぐべき知的資産を明らかにするために、まずは業務フローに沿って当社のどのような知的資産が存在するかを明らかにする。次に、それらの知的資産に対する現社長の関与度合いを明らかにした。その結果、現社長の関与度合いの高い知的資産については承継に当たって優先度が高いものと判断し、先んじて承継方策の具体化に取り組むものとした。

また、今回の承継に当たっていくつかの課題が生じることが予想されるが、同様の課題は前回承継時にも生じていた可能性があった。そのため、前回承継時に生じた課題やそれらの克服方法を現社長からヒアリングし、当該経験・知見を後継者が有効活用できるよう取り組んだ。今後は本事業で受けた支援を踏まえ、知的資産の承継計画の策定と承継の実施について、自社および適宜、地域支援機関からの支援を受けながら進めていく。

#### 取り組み概要

##### 支援前に抱えていた課題

- ・ 現社長と後継者との間で承継について話し合いをする機会が十分に持っていない。
- ・ 現社長が持つノウハウ、取引先との関係性など明文化されていないものが多くある。

##### 支援後の状態・成果

- ・ 自動塗装機に関連した知的資産のうち、顧客との事前ヒアリングを踏まえた提案ポイントの見定めなど、現社長の関与度の高いものについては特に承継の優先度が高いものとして抽出することができた。
- ・ 現社長が前社長から承継した際の状況等をヒアリングし、承継の際に生じ得る課題の克服方法など、今回の承継に活用可能な情報を入手することができた。

##### 支援概要

- ・ 当社の主力製品である自動塗装機について、各業務項目における当社の強みや関連する知的資産の洗い出しと、各知的資産に係る現社長の関与度の確認。
- ・ 自動塗装機に関連した得意先やエンドユーザーから当社が選ばれている理由を検討し、検討結果を元にして、当社の顧客への提供価値の確認。
- ・ 上記洗い出し・確認を踏まえ、「当社の経営判断のよりどころ」、「強みを生む努力・工夫」、「強みを活かす努力・工夫」、「顧客に提供する価値」を紐解き、「価値創造ストーリー」としてストーリー化。
- ・ 現社長が前社長から事業承継した際の状況や課題の克服方法等に関するヒアリングと、それらの中から今回の承継に活用できるヒント・インサイトの抽出。



## ②川口スプリング製作所株式会社

# 親族内承継における顧客への価値提供から紐解く自社の強みの特定と引き継ぎ

### 取り組み詳細

#### ① 承継すべき知的資産の洗い出し

承継すべき知的資産の洗い出しに向け、以下の取組を実施した。  
なお、ヒアリングのツールとしては、経済産業省の公開しているローカルベンチマーク（略称：ロカベン）を用いた。

- 主力製品の一つである自動塗装機について、業務フローに沿って実施内容と差別化ポイントをヒアリングにて確認した。
- ヒアリング内容を踏まえ、各業務項目に関連した知的資産を洗い出し、無形資産可視化ツールに落とし込んだ。
- 各業務項目に関連した知的資産のうち、現社長の関与度をヒアリングにて確認した。
- 現社長の関与度の高い知的資産を、特に承継の優先度の高いものとしてリストアップした。

		事業活動・業務1	事業活動・業務2	事業活動・業務3	事業活動・業務4	事業活動・業務5
ヒト	社内キーパーソン					
	社外キーパーソン					
モノ						
カネ						
情報	知的財産権 (特許・商標・意匠など)					
	その他の無形資産					

無形資産可視化ツール

#### ② 価値創造ストーリーの作成

①での洗い出しに加えて、自動塗装機に関連した得意先やエンドユーザーから当社が選ばれている理由を検討した。検討結果を元にして、当社の顧客への提供価値を確認した。  
これらの洗い出し・確認を踏まえ、「当社の経営判断のよりどころ」、「強みを生む努力・工夫」、「強みを活かす努力・工夫」、「顧客に提供する価値」を紐解き、「価値創造ストーリー」としてストーリー化した。これによって、知的資産がどのように連鎖し、顧客価値につながっているのかを明らかにした。

#### ③ 現社長が前社長から承継した際に関するヒアリング

現社長が前社長から承継した際に生じた課題やその克服方法等をヒアリングにて確認した。  
ヒアリング内容を踏まえ、今回の承継の際にも活用できそうな情報についてはヒントや気づき事項として取りまとめた。

<ヒアリング項目の例>

- 承継で苦労したこと
- 承継後の改善に向けた取り組み
- 承継後に成長できたポイントや成功事例
- 従業員や取引先との関係の構築方法

## ②川口スプリング製作所株式会社

### 親族内承継における顧客への価値提供から紐解く自社の強みの特定と引き継ぎ

#### 成果と今後の方針

##### 成果

- 塗装設備製造にあたり自社の独自の技術ノウハウなどの強みがどこにあるのかを明らかにし、それに必要な知的資産（例：現社長の提案力など）を特定した。また、承継後にどのようにそれを引き継ぐか、あるいは代替案を検討し、価値提供を継続するための方法を検討した。
- 当社の知的資産に対する現社長の関与度を明らかにすることで、承継すべき知的資産に優先順位をつけることができ、特に（潜在）顧客との事前ヒアリング～提案のプロセスで現社長の関与度が高いことが明らかとなった。
- 承継に係る優先順位の高い知的資産については、承継の実施に当たりまず取り組むべきアクション（顧客ニーズに沿った提案力の見える化など）の候補を提示することができた。
- 前回承継時に生じた課題やその克服方法を確認することで、今回の承継にそれらの経験・知見を活用できるよう形式知化することができた。

##### 今後の方針

- 知的資産の承継計画の策定と承継の実施について、自社および適宜、地域支援機関からの支援を受けながら進めていく。  
（例）
  - 各知的資産の承継後の担当者や承継時期の決定
  - 現社長の保有するノウハウの明文化・形式知化

#### 企業の声



##### 鬼塚新二氏（取締役）

弊社の最も財産となり得る、現社長が培ってきた暗黙知の知的資産はこれまで明文化されておらず、感覚的に理解している状況であった。今回の支援によってそれらの感覚的な知的資産を可視化して頂いたことで、現社長の担っていた知的資産を新経営陣が一丸となって共有することが出来、新しいスタートを切ることが出来た。

#### 専門家からの声

##### 横田 透 氏

経営理念を実際の行動にしっかりと落とし込み、強みの連鎖によって、付加価値を生み出している。単なる技術力だけでなく、技術・ノウハウが製品に変わる「価値創造ストーリー」が大きな差別化要因になっている。事業承継を機に、「価値創造ストーリー」をどのように発展させていくのか、その可能性に大いに期待している。

#### 支援体制

横田 透 氏：つくば未来経営コンサルティング事務所 代表

巣鴨信用金庫

樋口 喜弘 氏：樋口特許商標事務所 代表

**③大日工業株式会社**  
**従業員承継に伴う組織づくりの再検討とノウハウ**  
**(営業秘密) の洗い出し・整理**

### ③大日工業株式会社

## 従業員承継に伴う組織づくりの再検討とノウハウ（営業秘密）の洗い出し・整理

所在地	静岡県静岡市	従業員数	75名	資本金	1,000万円
事業内容	プリント基板実装、基板の設計から試作・量産化、自社製品製造販売（ポリウレアシート®、Z-CURE®他）				

### 取り組みストーリー（サマリ）

大日工業株式会社は、2020年4月に設立50周年を迎えた企業である。支援期間中（2024年11月）に従業員承継をした。2025年の新工場建設に向け、知財戦略の組織体制の構築を行うことが求められていた。本支援では、前社長のアイデアから生まれた技術や属人化していた業務内容を適切に管理し後継者や従業員に承継できるよう、組織体制を見直した。また、社内には多くのノウハウが蓄積されていることに着目し、工場見学を行った上で工程ごとにノウハウ（営業秘密）を洗い出し、重要度等を検討した。今後は見直した組織体制に基づき規程を運用し、ノウハウについては重要度に適した管理を行うことで、社内の知財リテラシーを高める取り組みをする。

### 取り組み概要

#### 支援前に抱えていた課題

- 前社長のアイデアによる技術等を数多く保有しているが、その管理が適切にできていなかった。
- 属人業務が多く、仕事の承継が適切にできていなかった。
- 職務発明規程の整備がされていなかった。
- 提案委員会での発明の取り扱いが適切に整備されていなかった。
- ノウハウの適切な管理がされていなかった。

#### 支援後の状態・成果

- 事業承継後の組織体制について検討することができた。
- 職務発明規程案を作成することができた。
- ノウハウの洗い出しと、重要度の分類や秘密情報の自社・他社の分類をすることの必要性を知ることができた。

#### 支援概要

- ヒアリング内容に基づき、事業承継に関する知財評価の報告書を作成し、現状の可視化。
- 専門家から支援企業に適した職務発明規程案を提示し、社内の既存規程を活かした運用を検討。
- 工場見学をした上で、若手専門家作成のリストに各工程のノウハウを記入し、適宜、営業秘密管理が必要かどうか等について検討。



# ③大日工業株式会社

## 従業員承継に伴う組織づくりの再検討とノウハウ（営業秘密）の洗い出し・整理

### 取り組み詳細

#### ① 組織づくりと職務発明規程について

事業承継に際して、属人化していた業務内容を適切に管理し、後継者や従業員に承継したいとの課題の下で、専門家から組織体制の提案と職務発明規程のサンプルを提示し、大日工業株式会社に適した職務発明規程の検討を行った。

##### 【体制例】

知財の重要性およびトップダウンによる知財活動の推進から、

- ・ 社長直属の知財担当者を配置する。
- ・ 知財担当者は外部の弁理士と連携することが望ましい。
- ・ 発明委員会を設置する。

を検討した。

##### 【運用例】

- ・ 既存の提案委員会の規程と職務発明規程を組み合わせる。
- ・ すべての提案を提案委員会に集約する。
- ・ 提案委員会で、提案委員会の規程に基づき各提案について検討し、発明に該当すると判断した場合、提案者に発明届を提出するように指示する。
- ・ 提案者（発明者）が発明届等を提案委員会に提出する。
- ・ 「提案委員会」を「発明委員会」に挿げ替えて、職務発明規程に基づき検討する。

#### ② ノウハウの洗い出しと整理について

若手専門家の宅間弁護士がノウハウを整理するためのリストを用意し、そのリストに基づいて各工程のノウハウをヒアリングし記入することで、社内のノウハウを可視化した。

さらに、営業秘密については、その管理方法や具体的な整理の仕方についてアドバイスをもらった。

##### 【実施手順】

- ① 工場見学
- ② ノウハウ整理リストに工程とノウハウを記入
- ③ ノウハウの中で、重要度の高いものを選定
- ④ ノウハウの中で、営業秘密として秘匿すべきものを整理
- ⑤ 管理方法や、具体的な整理の仕方のアドバイス

No.	工程	ノウハウ	
1	検定	●●●●は▼▼▼に○○○、◆◆◆、●●●をリリースできるようにする。	
2	提出		
3	印刷	▼▼▼、部分的な◆◆◆、◎◎◎の大きさ、◆◆◆の形状	レベルの高いノウハウ（第三者に真似されると困る。）※会社
4	チェック	●●●作成、最適な○○○機を揃って●●●を作成する。 現状は、従業員個人の機の中に入っている状態。 外部には提供しない。	レベルの高いノウハウ（第三者に真似されると困る。）※会社
5	リフロー	●●●●●について、◎◎◎を伴った 条件の出し方	
6	検査	◎◎◎の方法、□□□に集る、△△△になっている。	ちゃんとノウハウ化している。本日は第三者に見せてはダメ
7	出荷		ちゃんとノウハウ化している。本日は第三者に見せてはダメ
8		▼▼▼○○○○、やせいつな設計もしている。電源の検検。 現時点では、従業員の間の中、一秘、かすると文章化は困難かも。 ほかの人でもできるように引継ぎ等、※会社	レベルの高いノウハウ（第三者に真似されると困る。）※会社
9			
10	ディスプレイ	●●●●作成、最適な○○○機を揃って●●●を作成する。 現状は、従業員個人の機の中に入っている状態。 外部には提供しない。	レベルの高いノウハウ（第三者に真似されると困る。）※会社

ノウハウ整理リスト イメージ

### ③大日工業株式会社

## 従業員承継に伴う組織づくりの再検討とノウハウ（営業秘密）の洗い出し・整理

### 成果と今後の方針

成果	<p>事業承継に際して、属人化していた業務内容を適切に管理し、後継者や従業員に承継したいとの課題に対し、</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 知財活動の推進の観点から知財戦略に基づく組織体制について検討することができた。</li><li>・ 職務発明規程の運用について、協議することができた。</li><li>・ 社内のノウハウを洗い出し、ノウハウの重要度を検討することができた。</li></ul>
今後の方針	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 職務発明が適切に管理ができるよう、組織体制を整える。</li><li>・ 属人化している業務の内容を適切に引き継げるよう、ノウハウ等の整理をする。</li><li>・ 洗い出した各ノウハウについて自社における実際の管理方法の検討を行う。具体的には、各ノウハウの重要度を確認し、秘密情報を自社分と他社分に分類した上で、重要度や自社・他社ごとにノウハウの管理方法を検討する。</li></ul>

### 企業の声



#### 内田 真一 氏（代表取締役社長）

当社は半世紀近く電子基板実装に携わっており様々なノウハウを蓄積してきた。しかしながら、ノウハウに営業秘密が含まれるとの認識は無かったため、ノウハウの管理に関して検討すらしていなかった。今回の支援で改めて重要度を認識するとともに規程と管理方法を協議し事業戦略に活かしたい。

### 専門家からの声

#### 藤川 敬知 氏

大日工業様が長年にわたる物づくりの中で様々な知恵を蓄積してこられた点に感銘を覚えた。今回の取り組みでは、過去の活動を見える化した上で、経営の承継に続く新工場への移転を控えた千載一遇のタイミングで、知財に関わる組織作りの議論や、ノウハウの洗い出し・整理を行うことができた。新組織・新工場で新たな歴史を築いていく大日工業様が、知財活動の定着と継続により、蓄積した知恵を承継しつつ新たな知恵を創出し、一層の発展を遂げられることを期待する。

### 支援体制

藤川 敬知氏：藤川 I P 特許事務所	宮枝 清美氏：INPIT 静岡県知財総合支援窓口
宅間 仁志氏：弁護士法人内田・鮫島法律事務所	風間 泰寛氏：一般社団法人静岡県発明協会

## ④ (非公表) 対話でつなぐ事業承継

## ④ (非公表) 対話でつなぐ事業承継

所在地	(非公表)	従業員数	(非公表)	資本金	(非公表)
事業内容	(非公表)				

### 取り組みストーリー (サマリ)

当社の現社長は長年当社を経営してきたが、あと数年で息子に事業承継をしていきたいと考え始めており、本事業において承継のきっかけを作っていたと考えていた。

このような中、本事業では、親子だからこそコミュニケーションが難しく承継しづらい無形資産の承継に着目し、これを専門家チームによる対話によって顕在化した。具体的には、会社の沿革やそこに込められた現社長の想い、次期社長の承継後の経営への想い等を言葉にしてもらうことで、当社の根底に流れる文化の承継や、次期社長がこれまで頭の中で考えていたプランを共有し現社長のサポートのきっかけづくりにつなげた。

今後は、支援機関等が関わりながら承継の促進や次期社長の描く経営の実現に向けた取組を行っていく。

### 取り組み概要

#### 支援前に抱えていた課題

- ✓ これまでは、会社経営や自らの想いについて敢えて親子で会話することがなかったため、お互いの秘めた想い等の会社の根底部分の承継が難しかった。
- ✓ 次期社長は今後の当社の経営について頭の中では考えていたものの言語化して整理しきれてはいなかった。

#### 支援後の状態・成果

- ✓ お互いの想いが共有され、会社の土台となる考え方や次期社長の描く経営へのサポートを意識できる状況が得られた。
- ✓ 支援後は次期社長の描く経営の在り方を実現すべく、現社長からの円滑な事業承継と支援機関によるサポートを行っていく。

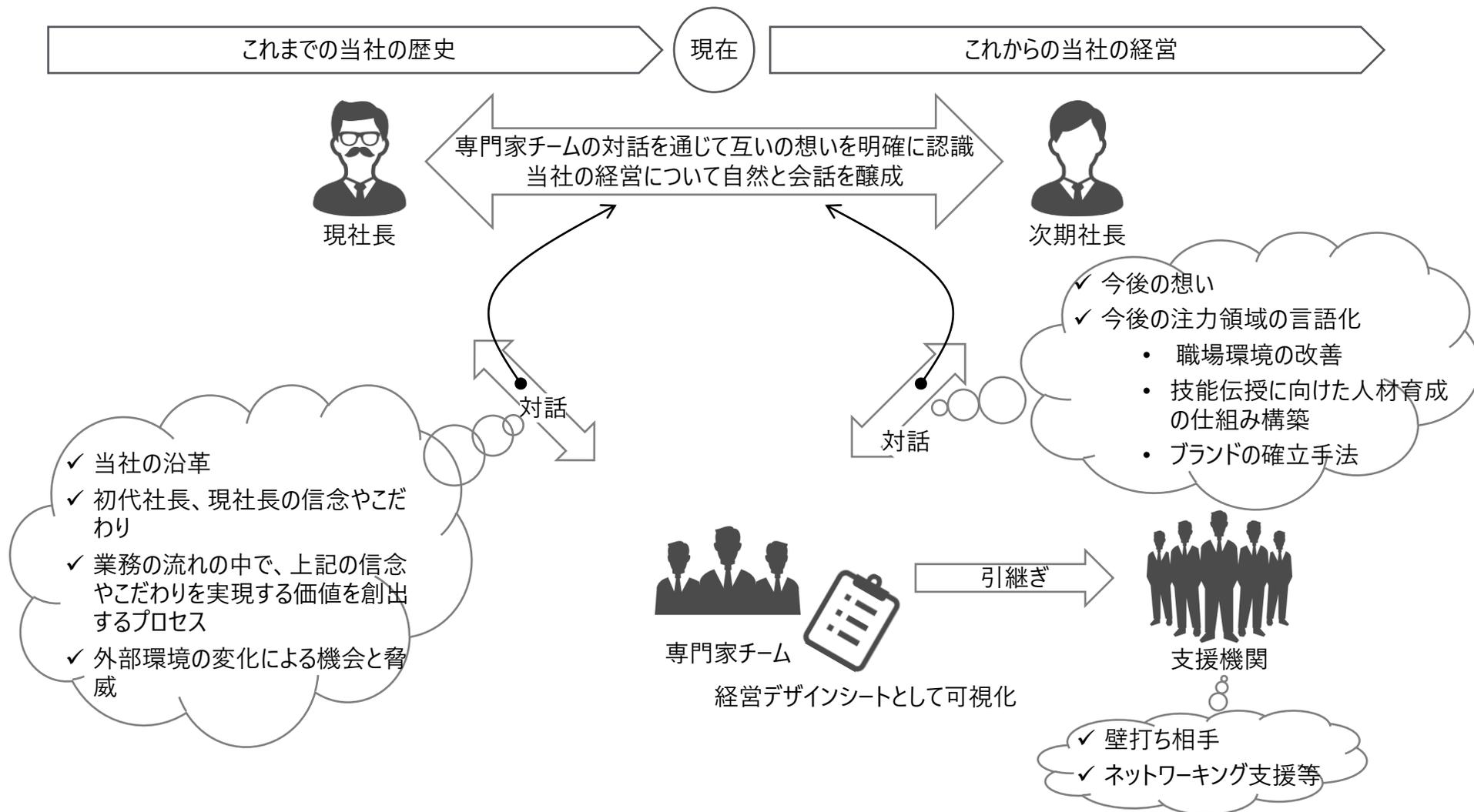
#### 支援概要

- ① 当社の過去と現在の棚卸：次期社長同席の下、支援チームから現社長に対し当社の設立前からの歴史、現社長が大切にしている事項、バリューチェーン等を教えていただき、言語化した。
- ② 今後の経営への想いの言語化：次に、現社長同席の下、次期社長が描く経営の要素と各要素への想いやプランを言語化した。
- ③ 経営に関する親子の会話醸成：①②を通じて、現社長と次期社長の頭の中にあつた無形資産やプランを共有し、会話につなげた。
- ④ 経営デザインシートの作成：①～③を踏まえて経営デザインシートに一枚に取りまとめた。

## ④ (非公表) 対話でつなぐ事業承継

### 取り組み詳細

経営デザインシートを活用し、過去、現在、未来を可視化し、支援の場を親子の対話、会話の機会としても活用した。



## ④ (非公表) 対話でつなぐ事業承継

### 成果と今後の方針

成果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 当社の営みの根底に流れる組織文化や大切にすべき事項等を言語化し、次期社長に伝えることができた。</li><li>• 次期社長が頭の中で思い描いていた今後の経営プラン等を現社長や支援機関、支援チームに説明することで、漠然とした考えを言語化し整理することができた。</li><li>• 今後の当社の経営方針について自然と現社長と次期社長で意見をぶつけ合うことができた。</li><li>• 支援機関が次期社長の想いや状況を認識し、財務以外も含めた今後のサポートの必要性を認識できた。</li><li>• 上記を経営デザインシートに落とし込み、今後随時修正できるようエクセルデータで次期社長に共有した。</li></ul>
今後の方針	<ul style="list-style-type: none"><li>• 今後の経営方針の具体化</li><li>• 次期社長への事業承継の本格化</li><li>• 次期社長のサポート体制の確立（支援機関の協力を得ながら、社内の壁打ち相手の発掘・育成、社外のネットワーク構築）</li></ul>

### 企業の声

#### 次期社長

これまでの会社の歴史や先代の思いなどを再確認することができたのが有意義だった。これから会社が進むべき道、やりたいことや必要なことが漠然としていたが言語化できたことによってより現実的な考えになった。

第三者からの視線で会社を見てもらい、いつも当たり前に行っている仕事に大きな価値があり魅力になることが分かった。これをお客様に向けて発信してさらにブランド力を高めていきたい。全部は一度にこなすことはできないので、チャートを利用して一個ずつこなしていきたい。

### 専門家からの声

#### 大山 雅己 氏

モノづくりに対する想いが、組織内外の持ち味を活かしながら、現在の組織と製品、顧客との関係性を培い、暗黙知を含む知財となって育まれてきたことを対話を通じて確認し合いました。選ばれるブランドとしての更なる地位確立に向け、環境整備、開発、技能伝授等、多くの課題に向けた取り組みが持続的成長を図る上で不可欠であると認識共有されたいと思います。支援機関の協力を得ながら、更なる飛躍を目指してください。

### 支援体制

大山 雅己 氏：合同会社ゆわく	木戸 耕一 氏：東京都知財総合支援窓口
奈良 大地 氏：弁護士法人内田・鮫島法律事務所（弁護士）	巣鴨信用金庫

## ⑤ 株式会社三泰

ファンコミュニティづくりを目的としたブランディング方針  
およびペルソナの策定（事業承継後の後継ぎ支援）

## ⑤ 株式会社三泰

### ファンコミュニティづくりを目的としたブランディング方針およびペルソナの策定（アツギ支援）

所在地	長野県塩尻市	従業員数	14名	資本金	1,000万円
事業内容	エレキギター塗装、木工製品塗装				

#### 取り組みストーリー（サマリ）

株式会社三泰は、創業105年目であり、代々伝わる塗装・製造技術を用いてエレキギターの塗装を実施している。現社長は4代目であり、事業承継後、自社のさらなる発展を目指し、塗装技術を活かしたオリジナル商品ブランドを3つのブランド立ち上げた。オリジナルブランドについては、背景・技術が正しく認知されるようにブランドを育てていきたいとの思いがあり、最終的にはファンコミュニティの構築を行うため、自社ブランドをどのように展開し、プロモーションを行うか等のブランディングにおける課題への対応が求められていた。そこで、本支援では特にブランドの内「STAINED WOOD（三泰の塗装技術を活かした木製のバングル）」のブランディングに焦点を置き、ペルソナの策定およびブランド認知向上のためのコンテンツについて協議を行った。また、今後必要となるマーケティングに関する支援（マーケティング手法・方針の整理、海外展開にあたっての支援策のレクチャーなど）および支援後の指針を示すべくロードマップ案の策定も実施した。今後は、引き続きブランド認知向上のためのコンテンツの作成・展開を行い、ブランドイメージの定着を目指す。

#### 取り組み概要

##### 支援前に抱えていた課題

- 事業承継後に立ち上げたオリジナルブランドのブランディングを行うにあたり、商品の背景・技術が正しく認知されるためペルソナを策定する必要があった。
- ブランド認知のコンテンツの方向性を整理する必要があった。
- 今後、商品展開を行う上で、マーケティングの方針を整理する必要があった。

##### 支援後の状態・成果

以下のペルソナを策定

- 「エレキギターが好きなプレイヤー、ファン」
- ブランド認知のための対面型コンテンツとして、「フェス（自社ブランドのギターを用いた音楽、レセプション等）を企画・運営し、育てていく」という方針を打ち出すことができた。
- 今後はブランド認知のコンテンツの作成・展開を行うとともに、ブランドイメージの定着を目指す。



##### 支援概要

- 製品の背景・技術などの価値観を正しく伝えることを重要な論点とし、ターゲットとなる顧客のペルソナの策定を実施。また、ペルソナを踏まえブランド認知のためのコンテンツ（動画やHPなど）の方針について協議。
- マーケティング手法の紹介およびポイントの整理を行い、マーケティングの方向性について協議を実施。
- 今後、求められるであろうタスクの整理およびロードマップ案の策定を実施。

## ⑤ 株式会社三泰

# ファンコミュニティづくりを目的としたブランディング方針およびペルソナの策定（アツギ支援）

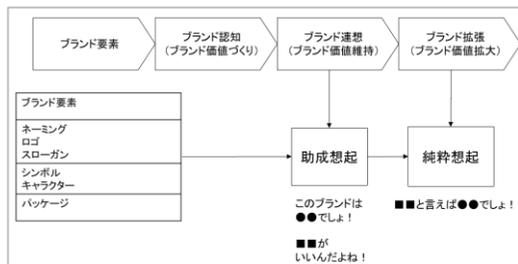
### 取り組み詳細

#### 1 ブランディング方針に関する検討

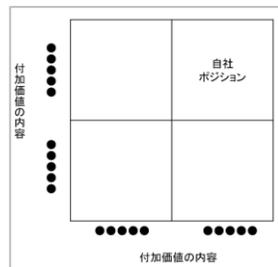
ペルソナの策定およびブランド認知のコンテンツにおける方針策定のため、以下の支援を実施。

- 他社事例やブランド・ポジショニング、ブランド認知のフロー図を用いてブランディングにおけるポイントをインプットした。また、軸となるコンセプトを再認識し、コンセプトおよび価値（技術的背景や文化など）が正確に伝わることにフォーカスすることを通じて、自社のターゲットとなるペルソナを策定した。
  - コンセプト：「木と色の可能性に挑戦する」、「エレキギターの美しさを証明する」
  - ペルソナ：「エレキギターが好きなプレイヤー、ファン」

上記で策定したペルソナを踏まえ、ブランド認知のためのコンテンツ（動画やHPなど）に関する協議を実施した。作成中であった動画等のコンテンツについては、方向性の確認を行った。一方で、対面型のコンテンツの重要性に鑑み「フェスを育てていく」という方針を打ち出した。



ブランド認知のフロー図



ブランド・ポジショニング

#### 2 マーケティング方針の検討

今後の事業展開を見据え、マーケティングに関して以下の支援を実施。

- マーケティングの手法およびポイントについて整理を行い、マーケティング方針について協議を実施。「ブランドを育てること」を主軸としていることを踏まえ、ブランディングとマーケティングを同時並行で進めていく方針となった。
- マーケティングおよびブランディングにおいて顧客の反応をどのように取得していくべきか助言を行った。対象を仮決めし、カテゴライズした上で顧客の反応を取得・分析し、アクティブユーザーを探索していくことを提案した。
- 今後の海外展開を見据え、海外展開を行う上でのポイント・留意点や支援策のレクチャーを実施した。
  - ポイント・留意点：現地ニーズの把握、為替リスクなど
  - 支援策：支援機関の支援事業、補助金などの活用

#### 3 ロードマップ案の策定

最終目標であるファンコミュニティの構築に向けた課題・取組方針を整理し（ロードマップを策定）した。

- 本支援での取り組み内容を踏まえ、ペルソナの特定からファンコミュニティの構築までのイメージ図を作成し、ロードマップとして今後の方針を共有した。
- ブランディングやマーケティングなどの各分類に対し、課題・タスクの整理を行った。その後、目標およびアクションプランの検討を行い、ファン獲得へと繋げることを目的とし、「業界大手とのコラボレーション」を中長期目標とした。

## ⑤ 株式会社三泰

### ファンコミュニティづくりを目的としたブランディング方針およびペルソナの策定（アツギ支援）

#### 成果と今後の方針

成果	<ul style="list-style-type: none"><li>• ブランドの軸となるコンセプトを再認識し、コンセプトおよび価値が正確に伝わることにフォーカスすることで、「エレキギターが好きなプレイヤー、ファン」というペルソナを策定することができた。</li><li>• ブランド認知のためのコンテンツ（動画やHPなど）の方向性の確認および対面型のコンテンツ、特にフェスの重要性を見出すことができた。</li><li>• マーケティングにおける方針（カテゴライズした顧客の反応を取得・分析し、アクティブユーザーを探索する等）を策定することができた。</li><li>• ロードマップ案を策定し、今後の指針を示すことができた。</li></ul>
今後の方針	<ul style="list-style-type: none"><li>• 引き続きブランド認知のためのコンテンツの作成・展開を行いブランド認知の向上を目指す。</li><li>• 中長期目標である「業界大手とのコラボレーション」の達成を目指し、「STAINED WOOD（三泰の塗装技術を活かした木製のバンゲル）」に特徴的なカラーリングの認知度を高める。</li><li>• 技術ブランドとしてのブランド価値を伝達する目印となる商標も検討する。また、各ブランドの商標権取得も検討する。（国内外）</li></ul>

#### 企業の声



##### 古畑 裕也 氏（代表取締役）

今回の参加でファンコミュニティを作ることの重要性を認識し、「『フェスを育てる』会社になる」と一つの方針ができたことで、これから経営していくロードマップが更に明確になりました。

ブランド設計におけるファン作り、リアルとSNSでPDCAを回していく大きなヒントをいただきました。ありがとうございました。

#### 専門家からの声

##### 押久保 政彦 氏

企業ブランドに加え、複数の事業ブランドを保有する当社にとって最大の課題は、ブランド間のシナジーを醸成しながらに統一的なブランドを形成・持続させていくのか、と言う点でした。そのため、事業毎のコンセプト、商品の利用シーン、SNS等のコミュニケーション等の検討を通じて、当社のブランド価値を享受するペルソナを深く検討した。支援で得たペルソナをこれから見直し、トライ&エラーで見直しを繰り返し、ブランド価値を維持、拡大し続けることを期待している。

#### 支援体制

押久保 政彦 氏：押久保政彦国際商標特許事務所（代表弁理士）	小沢 益也 氏：INPIT長野県知財総合支援窓口知的財産アドバイザー
可児 賀子 氏：一般企業 知財部門（弁理士）	長野県信用組合

## ⑥ 日野製薬株式会社

代々受け継がれる生薬製剤の継続・未来への継承  
(事業承継後の後継ぎ支援)

## ⑥ 日野製薬株式会社 代々受け継がれる生薬製剤の継続・未来への継承

所在地	長野県木曽郡	従業員数	26名	資本金	3,000万円
事業内容	1. 医薬品の製造及び販売 2. 医薬部外品の製造及び販売 3. 直営店舗の経営				

### 取り組みストーリー（サマリ）

信州木曽の地に古くから伝わる胃腸薬の百草、百草丸をはじめとする生薬製剤を製造、販売しており、2019年12月に先代の経営者から後継者が経営を引き継いだ。

承継から約5年が経過し、ブランド構築や更なる認知度拡大等を目指して、2024年に新規プロジェクト（キハダプロジェクト）を立ち上げた。新規プロジェクト立ち上げに当たっては、ブランド戦略や知的資産・知的財産の保護方針に不安を感じていた。

そこで、まずは新規プロジェクトのペルソナの設定やブランド・アイデンティティの整理を通じて、ブランド戦略の立案を支援した。その上で、新規プロジェクトの遂行に必要な知的資産・知的財産を明らかにし、その保護方針を検討した。今後は、本支援を踏まえ、新規プロジェクトを展開していく。

### 取り組み概要

#### 支援前に抱えていた課題

- 製造する生薬製剤の主成分は、ミカン科の落葉高木キハダの周皮を除いた樹皮である生薬オウバクであるが、近年国産オウバクの入手が困難となっている。そのため、キハダの樹皮のみならず、葉、実、材、周皮などキハダの全ての部分を使いきることを主眼に置いた「キハダプロジェクト」を発足した。
- 当該プロジェクトを通じた認知度向上施策や当該プロジェクトに係る商標権の取得方針など知的資産・知的財産の保護方針について懸念点や疑問点があった。

#### 支援後の状態・成果

- キハダプロジェクトのペルソナやブランド・アイデンティティを整理することができた。
- キハダプロジェクトを遂行する上で必要となる知的資産・知的財産等を洗い出すことができた。
- 当該プロジェクト以外でも、既存製品や既存技術について知的資産・知的財産の観点での懸念点や疑問点を解消することができた。

#### 支援概要

- キハダプロジェクトのブランド戦略策定支援：簡易版経営デザインシートやカスタマージャーニーマップ作成を通じて顧客が当社製品を購入・利用するまでの道のりの検討やブランド・アイデンティティ・プリズム作成を通じたブランドアイデンティティの整理等を実施した。
- キハダプロジェクト等に関する知的資産・知的財産の保護方針等の検討：キハダプロジェクトや既存製品・技術に関連した知的資産・知的財産の保護方針や当該プロジェクト等での他社との協業に当たり知的資産・知的財産の観点で留意すべき事項を洗い出した。



最深の“生薬”を追求する

# 日野製薬



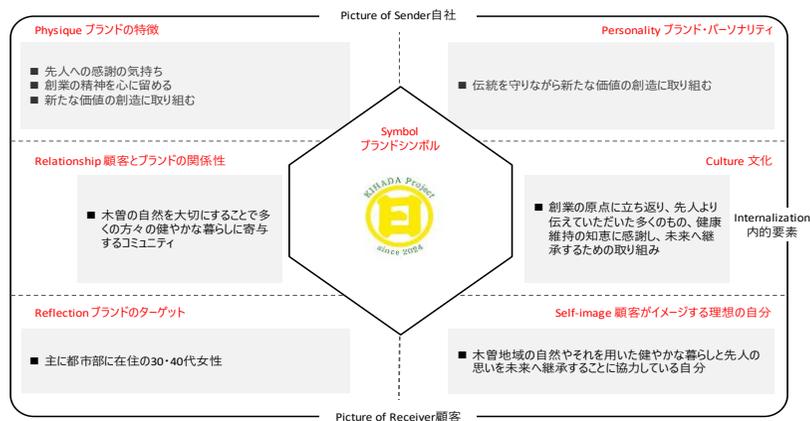
# ⑥ 日野製薬株式会社 代々受け継がれる生薬製剤の継続・未来への継承

## 取り組み詳細

### ① ブランディング戦略の検討

新規プロジェクトであるキハダプロジェクトのブランディング戦略構築に向け、以下の取組を実施した。

- STP（Segmentation/Targeting/Positioning）分析を用いたターゲット層の明確化
- ペルソナシートの作成を通じたペルソナの明確化
- カスタマージャーニーマップ（顧客が自社の製品を検討・購入・利用する一連の流れをマップ形式で可視化したもの）の作成を通じた、顧客への興味・関心喚起のための施策や購買行動へとつなげるための施策の検討
- ブランド・アイデンティティ・プリズムの作成を通じたブランド・アイデンティティの検討



支援の際に検討した「ブランド・アイデンティティ・プリズム」  
(イメージ)

### ② 既存製品及び新規プロジェクトに関する知財面での支援

既存製品及び新規プロジェクトに関する知的財産に関連した懸念点や疑問点を挙げ、支援会議においてそれらに対する解決・解消方策を討議した。

討議したアジェンダの例は以下の通りである。

- 新規プロジェクトに関して取得すべき知的財産権
  - 支援会議では、商標を中心に取得可否に関する基本的な考え方をアドバイスした。
- 既に保有する商標の更新要否の判断基準
  - 支援会議では、具体的に保有する商標を取り上げ、当該商標に関するビジネスの状況や商標の使用状況を確認し、更新の判断基準についてアドバイスした。
- 既存製品の製造ノウハウの承継・伝授方法
  - 支援会議では、承継・伝授対象となる製造方法が既に見える化されているか等の判断基準を共有し、それぞれの製造ノウハウの特性に応じた承継・伝授の進め方の例を教示した。

# ⑥ 日野製薬株式会社

## 代々受け継がれる生薬製剤の継続・未来への継承

### 成果と今後の方針

#### 成果

- キハダプロジェクトのブランディング戦略構築に関して、ターゲット層およびペルソナの設定や、ペルソナがキハダプロジェクトを認知しキハダプロジェクト製品の購入または百草・百草丸・普導丸の購入に至るまでの心理状態・行動の遷移、ブランド・アイデンティティを検討することができた。
- 知的財産に関して抱いていた懸念点や疑問点について解決・解消の方向性を提示することができ、かつ、詳細な進め方についてはINPIT長野県総合支援窓口を引き継ぐことができた。

#### 今後の方針

- キハダプロジェクトのブランディング戦略については、HPやSNS等を活用した取り組みを実践していく。
- キハダプロジェクトに関連した知的財産権の取得については、登録要件を満たしているかどうか等の事前検討やオープン・クローズ戦略等の点からINPIT長野県総合支援窓口をサポートいただく。
- 既存製品の製造ノウハウの若手従業員への承継についても、INPIT長野県総合支援窓口をサポートを受け取り組む。

### 企業の声



#### 石黒 剛氏（専務取締役）

ブランディングや商標に関する基礎知識を学ぶことができた。特に、事業承継後、手薄になっていた知的財産に関する懸念点・疑問点にご回答・アドバイスをいただくことで、弊社の知的財産の保護・管理、特に商標出願・更新についての基本的な考え方を整理することができ、有益な情報を得ることができた。

### 支援体制

藤掛 宗則 氏：明和総合特許デザイン事務所 代表

中村 貴彦 氏：Officeコンサル鷹代表、株式会社中村貴彦中小企業診断士事務所代表取締役

### 専門家からの声

#### 藤掛 宗則 氏

キハダプロジェクト遂行にあたっての「課題感」の共有を図り、その上でブランディングの検討をSTPの観点やペルソナ設定、ブランド・アイデンティティの整理が進みその「言語化」が進んだと思います。また、知的資産・知的財産等の洗い出し、さらには既存製品に関する知財面の対応などは知財活用の目的や固有の事情を踏まえた手当の討議を進め、回を重ねるごとに日野製薬様からのご質問が鋭くなられているなど感じました。今回ご支援のメインテーマであるキハダプロジェクト遂行を通じてキハダの社会的認知度が高まるとともに、当社のキハダ関連アイテムの需要をも刺激する大きなきっかけになることを期待しています。

小沢 益也 氏：INPIT長野県知財総合支援窓口知的財産アドバイザー

松崎 堅太郎 氏：税理士法人mkパートナーズ駒ヶ根事務所社員税理士・公認会計士・博士（経営情報科学）

## ⑦ ユシロ化学工業株式会社

IPランドスケープを活用して新事業展開に向けた調査・分析をし知財経営に役立てる

# ⑦ ユシロ化学工業株式会社

## IPランドスケープを活用して新事業展開に向けた調査・分析をし知財経営に役立てる

所在地	神奈川県高座郡	従業員数	400名	資本金	42億49百万円
事業内容	金属加工油剤(切削油剤、圧延油剤、引抜油剤、プレス油剤、ダイカスト離型剤、さび止め油剤、洗浄剤等)、ビルメンテナンス製品(フロアメンテナンス用ワックスおよび剥離剤、洗浄剤、メンテナンス用機器)の製造・販売				

### 取り組みストーリー (サマリ)

創業80周年を迎えたユシロ化学工業は主に金属加工油剤の国内トップメーカーとして事業を展開してきた。一方で、知財を活かした経営戦略を模索するもの行き詰まりを感じていた。知財活用による事業拡大・企業価値向上を実現するためには、もう一段階レベルを上げた何らかの策を練る必要もあった。本支援では、IPランドスケープを活用して特許情報から顧客候補を抽出した。顧客候補の中から短期的に売上アップにつながりそうな企業、中長期的に営業提案ができそうな企業に分類し、アクションプランをまとめ、経営陣に報告した。今後は短期的には本報告内容を営業提案に活かし、長期的には知財部門においてさらなる調査・分析をして将来の顧客獲得につなげる予定である。

### 取り組み概要

#### 支援前に抱えていた課題

- 知財を活かした経営戦略の道筋が見えない。
- 特に、シクロデキストリン誘導体関連技術やその保有特許に関して、新事業展開に向けて動いているが、確たる顧客採用に至っていない。

#### 支援後の状態・成果

- 短期・中期・長期のアクションプランの検討が可能となった。
- 検討結果を経営陣へ報告し、協議する機会を得た。
- 部門間のコミュニケーションツールとして知財情報が活かせることを体感した。
- 特許情報をビジネス戦略に活かす手法を習得した。



#### 支援概要

- ① 本支援の具体的な目的(本事業で何を優先して取り組むか)を確認。
- ② 特許情報を起点とした調査検討(IPランドスケーピング)によりターゲットとする候補エリアを専門家が企業に提案、候補エリア内の特許情報を知財担当者で分担し1件毎に内容を確認、各担当者が興味を持った情報について専門家作成のテンプレートにまとめた。
- ③ テンプレートにまとめた情報を研究開発部署に提示し、1件毎に評価。
- ④ 評価後の情報に基づいて専門家と協議し、深堀対象を決定、その領域について再度②③を行った。
- ⑤ ④の結果から短期～長期のアクションプランをとりまとめた。

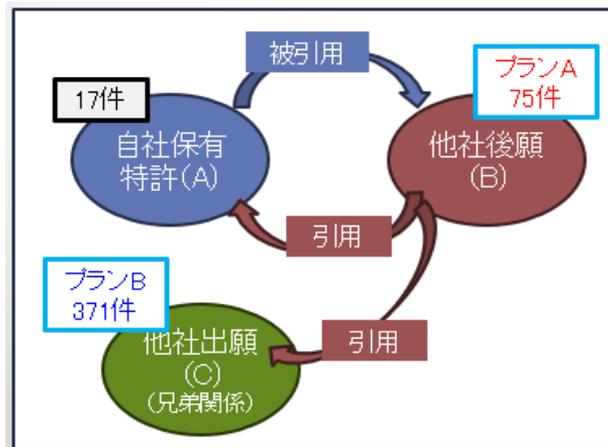
# ⑦ ユシロ化学工業株式会社

## IPランドスケープを活用して新事業展開に向けた調査・分析をし知財経営に役立てる

### 取り組み詳細

#### ① 特許情報の分析(サイテーション法※による)

※山内明, IPランドスケープ実践に役立つ知財情報戦略: 特許マーケティングを中心として(特許情報の高度な活用), Japio year book, 2017, 198-205.



- ・ IPランドスケープの粒度は案件ごとに異なる場所、本支援では、特許情報から顧客候補を選定することに注力した。
- ・ 他社が自分の出願のためにユシロ化学工業の特許を引用している特許75件と、他社がユシロ化学工業の特許と並んで引用している特許371件の特許情報を分析すると、新規事業を想起させる特許が30件抽出された。
- ・ 30件の特許情報をビジネスドメインごとに分類すると7分類に整理され、その中から1分野を選定した。その後、再度、特許情報を分析し、深堀検討した。

#### ② アクションプランの検討

選定した1分野について具体的な顧客候補を抽出するため、出願数ランキングマップを作成して検討すると、川上から川下まで幅広く研究を行っている企業3社の特定が可能となった。

特定した3社について営業提案を推進すべき順に短期・中期・長期に分類し、アクションプランとしてまとめた。

(貴社によるアクションプラン検討結果まとめ)

時間軸 イメージ	(A社)、(B社)、(C社)のそれぞれについてどのようなアプローチが可能なかを検討し、短期、中期、長期の時間軸で下記の通り整理されました。		
短期	(候補1) 既存顧客であるA社に原料供給提案 すでに取引のあるA社につき、フォトレジスト材料にCD誘導体を用いる特許出願が複数確認されたため、有望顧客として営業提案を推進すべきと考えられます	A社 個別検討スライド	A社 ロゴ P12
中期	(候補2) ○○を想定しB社へ製品活用を打診 ○○と考えられるところ、B社は同領域に取り組んでいると見られ、将来の有望顧客候補として営業提案を推進すべきと考えられます	B社 個別検討スライド	B社 ロゴ P13~14
長期	(候補3) ○○を想定しC社等を継続監視 ○○が確認されました。製品化は確認されていないものの、中長期的に有望顧客となる可能性があると考えられるため、一例としてC社を対象に今後も知財部にて情報収集を続け、営業と連携し、将来の営業提案の機会を探るべく継続監視が有用と考えられます	C社 個別検討スライド	C社 ロゴ P15~16

アクションプラン検討結果 (イメージ)

## ⑦ ユシロ化学工業株式会社

# IPランドスケープを活用して新事業展開に向けた調査・分析をし知財経営に役立てる

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 短期・中期・長期のアクションプランを検討し、経営陣へ報告した。
- 顧客戦略に役立ちそうな情報を経営陣や営業担当者への提供が可能となった。
- 知財部門と営業部門との連携協議の礎の可能性を見いだせた。
- 部門間のコミュニケーションツールとして知財情報が活かせることを体感した。
- 特許情報をビジネス戦略に活かす手法を習得した。

#### 今後の方針

- 報告内容を顧客戦略に活用する。
- 「長期」のアクションプランについては今後も知財部門で情報収集を継続し、営業部門と連携しつつ将来の営業提案の機会を探る。
- 知財部門と営業部門とのさらなる連携やより良いあり方について、必要に応じて社内で検討する。
- IPランドスケープを利用し、技術部門、営業部門、マーケティング部門等への提案を実施していく。

### 企業の声



#### 高橋誠司(常務取締役)

この度は知財経営伴奏支援をいただき、誠にありがとうございました。皆様の専門的な知見と丁寧なサポートにより、当社の課題を的確に把握でき、効果的な分析を進めることができました。また、分析結果により今後の戦略立案においても大変参考になるご提案をいただき、心より感謝申し上げます。引き続きご指導・ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

#### 押本 康成氏 (知的財産情報課 主席)

特許情報をもとに、展開先プラン（顧客候補先抽出）の作成方法が分かりました。今回の取組み内容を活用し、知財部門からの情報発信の幅を広げて行きたいと思えます。また、今後は金属加工油剤事業など別部門にも応用していきたい。

### 支援体制

川瀬 健人 氏：株式会社IPシャフト

### 専門家からの声

#### 川瀬 健人氏

今回、起点としたC D誘導体関連特許については引例とする他社特許が多く、特許を引例とする特許が多く、注目度の高い技術であることから、サイテーション法を用いた。工数の関係上特定の一領域について深堀検討を行うにとどまったが、提示された7つの事業候補領域はそれぞれ個別に事業性検討に値すると考えられ、本伴走支援の知見が中長期的に活用されることを期待したい。

山内 明：株式会社知財ランドスケープ（監修）

## ⑧ エムケー精工株式会社

IPランドスケープを活用した調査・分析により新事業展開  
を模索する

## ⑧ エムケー精工株式会社 IPランドスケープを活用した調査・分析により新事業展開を模索する

所在地	長野県千曲市	従業員数	904名	資本金	33億7355万円
事業内容	モビリティ関連機器、生活機器の製造販売および輸出入				

### 取り組みストーリー（サマリ）

エムケー精工株式会社は、「これが欲しかった！」をモノづくりとサービスで実現する研究開発型メーカーである。同社は、洗車機などを製造・販売する。「モビリティ&サービス事業」を主力とし、家庭用電気機器などを製造・販売する「ライフ&サポート事業」を展開している。2018年には製菓製パン機器の開発・製造を手がける株式会社ジャパンシステムを完全子会社化し、子会社との連携による新事業の展開を模索しているところである。本支援では、IPランドスケープを活用し、特許情報から新規参入の検討の余地がある分野を特定することができ、その内容を経営陣に報告した。今後、検討の余地がある分野に関する更なる情報収集と併せて、社内やグループ内のコミュニケーション強化に向けた組織体制づくりが望まれる。

### 取り組み概要

#### 支援前に抱えていた課題

- 子会社（ジャパンシステム社）と連携した今後の事業展開をどうするか模索するものの、方向性が見出せない状況であった。

#### 支援後の状態・成果

- 特許情報を用いた調査・分析により、子会社と連携して新規参入できそうな分野を特定することができた。
- 自社の立ち位置や周辺の状況がみえ、食品加工機事業における今後の取組みの参考となった。

#### 支援概要

- 本支援の具体的な目的を確認。
- ターゲットとする候補エリアを専門家が企業に提案し、候補エリア内の特許情報を知財担当者が1件ずつ確認した。その中から担当者が興味を持った情報について、専門家が作成したテンプレートにまとめた。
- テンプレートにまとめた情報を知財担当者が事業部（ジャパンシステム社）に提示し、事業部が1件ずつ評価。
- 評価後の情報に基づいて専門家と協議し、深堀対象の技術分野を1つに絞ることとした。
- 社内で深堀対象の技術分野を1つに絞り、調査に用いる検索式を作成。
- 専門家から検索式のフィードバックを受けた上で、深堀対象の技術分野について追加検討し、経営陣に向けた報告書を作成。



# ⑧ エムケー精工株式会社 IPランドスケープを活用した調査・分析により新事業展開を模索する

## 取り組み詳細



- 本支援では、既にエムケー精工及びその子会社（ジャパンシステム）が保有している技術を活かし、その技術を応用できるような形で展開できる新事業を模索することとした。
- 想定される事業領域に対応する競合企業の特許情報を起点として新事業展開について検討した。
- 専門家からは、特許情報を用いて新事業展開の候補エリアを検討するための作業イメージや、興味のある情報を抽出した際にその情報をまとめやすくするためのテンプレートが共有された。
- 専門家のアドバイスに基づき、社内で特許情報を1件ずつ確認してテンプレートにまとめ、検討結果について協議し、再検討・深堀検討した。

- 経営陣への報告については、エムケー精工としての提案と専門家としての提案を提示する形をとった。第7回会議での報告において、経営陣から両者の提案を踏まえた意見をもらうことができた。

1. 書誌事項

2. 注目理由

3. 関連情報

4. フィードバック

テンプレート上の主な記載事項は上の通り。特定の「技術」になぜ着目したかを、市場情報と合わせ共有し、調査担当者と事業担当者の見解をすり合わせる

テンプレートイメージ

## ⑧ エムケー精工株式会社 IPランドスケープを活用した調査・分析により新事業展開を模索する

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 子会社（ジャパンシステム社）とのコミュニケーションを促進することができた。
- 新規参入の検討の余地がある分野を特定することができた。
- 経営者が自社の立ち位置や周辺の状況を把握することができ、本支援内容がライフ＆サポート事業の中で展開する食品関連機器事業における今後の取組みの参考となった。

#### 今後の方針

- 新規参入検討対象となった分野・技術の情報収集。
  - ✓ その分野・技術に関する団体への加入を検討する。
  - ✓ その分野・技術の特許出願人の動向を調査する。
- その他の気になる技術について、その動向を特許情報等を用いて再調査を実施。
- 事業を進めるにあたり、組織体制の見直しを検討。

### 企業の声



#### 黒崎 淳氏（法務部 知的財産権グループ）

当社および子会社は、共に取り組める新たな事業展開を模索していた。今回、IPランドスケープを活用した調査・分析についてのご支援を頂き、共に目指す方向性を見出すことができた。今後は知財保護を図りつつ、新事業への参入を目指す。

### 支援体制

川瀬 健人 氏：株式会社IPシャフト

### 専門家からの声

#### 川瀬 健人氏

被買収子会社の技術を活用し事業化するために親会社知財部が企業買収があった後に技術情報を共有し、事業ビジョンを構築するために特許情報を活用した事例。ただし、新規事業実施主体が被買収子会社で保有特許なし、支援対象の知財部は本社所属であったため、例外的な報告形式をとった。

一般的に、IPランドスケープの実施には、事業判断を行う担当者として経営陣が議論の過程で参加することが望ましく、今後は親会社経営陣の積極的な関与のもと、さらなるIPランドスケーピングが進められることが期待される。

山内 明：株式会社知財ランドスケープ（監修）

⑨ シナノケンシ株式会社  
様々な知的資産を用いて新たなビジネスを生み出す

## ⑨ シナノケンシ株式会社 様々な知的資産を用いて新たなビジネスを生み出す

所在地	長野県上田市	従業員数	866名	資本金	6億5千万円
事業内容	精密小型モータおよび関連製品の開発・製造・販売				

### 取り組みストーリー（サマリ）

これまで、当社では「自社の強み」（知的資産）から様々な新規事業を考えいくつかの事業を新規に立上げてきた。

一方で、「自社の強み」として注目していたのは技術分野に偏っており、技術分野だけを起点として新規事業を模索するため選択肢が狭く、大胆なイノベーションにつながりづらい状況にあった。

本支援では、現在社内で検討中の2つの新規事業を題材に、社内の有志メンバーによるワークショップを通じて、マーケット分野における「自社の強み」や市場のニーズを起点に必要な技術を洗い出しさらにここから新たな市場の可能性を創造していくプロセス（MFTフレームワーク）を体験した。これにより、技術分野以外の複数の分野も新規事業の起点になることを学ぶことができ、当社における中長期的な市場を創造する手法導入のきっかけをつかった。今後は、本支援での体験を踏まえ既存の新規事業開発プロセスの改善が期待される。

### 取り組み概要

#### 支援前に抱えていた課題

- 顧客からの発注へ応えるだけでなく、自ら新たな製品を創造し提案することが求められている。
- 新たな製品を継続的に創出し続けるための手法が確立できていない。
- 新たな製品の創出の際に、その基盤となる当社の“強み”を十分に具体化できていない。

#### 支援後の状態・成果

- 新規事業を検討する際に、従来の自社の技術からではなく市場から逆引きで検討する手法を体験した。
- 市場に求められる技術を整理したうえで、その技術を基に想定市場を再度想像する手法を学んだ。
- より野心的に新規市場に飛び込む提案が出てくるためのきっかけとなる体験をした。

#### 支援概要

- ① 当社の開発の戦略策定プロセスを理解した。
- ② 市場のニーズから今後開発していくべき技術を洗い出し、そこからさらに想定する市場を創造するプロセスをワークショップ形式で体験した。
- ③ 本支援の手法を一般化し、今後の当社の新規事業開発プロセスへの導入手法を検討した。



# ⑨ シナノケンシ株式会社 様々な知的資産を用いて新たなビジネスを生み出す

## 取り組み詳細

テ  
ー  
マ

WS  
の  
進  
め  
方

WS  
の  
概  
要

WS①「市場を起点に必要な技術を整理する」

WS②「今後の技術開発を踏まえ対象市場を定める」



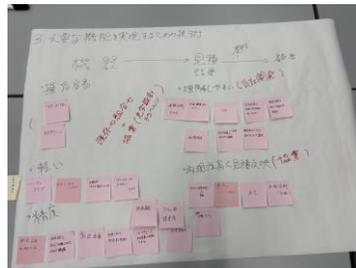
今回は、現在当社で検討している2つの新規事業を題材とした。

当日は、まず、各市場のプレイヤー及び各市場のプレイヤーが抱える課題を洗い出した。これにより、顧客など特定のプレイヤーだけを対象とする場合に比べ、STEP①-2などで当社の知的資産を適用できる範囲を広げることができた。

次に、当該プレイヤーの課題解決に必要な機能を検討した。

STEP①-1で検討した機能を実現するために必要な技術を洗い出した。

各プレイヤーの課題を検討しておいたため、多くの機能と対応する技術を発想することができた。技術の中には当社の知的資産を活用できそうなものもあった。



WS①で洗い出した技術を各チームで見返して、深い考察を図った。

具体的には、一方のチームでは、多数出てきた技術の中で当社の知的資産を活用できるコアとなる技術はどれかを検討し、開発の優先順位を検討した。

もう一方のチームでは当社の知的資産を活用するべく、「Why シナノケンシを考える」と題し、当該市場をなぜ当社が狙うのかを深ぼりした。

STEP②-1で見返した技術を踏まえ、新たな市場への拡張を考えた。なお、ここでも取引先や人脈といった関係資産（知的資産の一つ）を検討材料とした。

具体的には、一方のチームではコアとなる技術が適応できそうな市場を創造し、宇宙事業等のアイデアを創出した。

もう一方のチームでは、初期の対象市場を皮切りに機能、技術の転用をはかり、最終的に車載機器に進化させるアイデアを創出した。

# ⑨ シナノケンシ株式会社

## 様々な知的資産を用いて新たなビジネスを生み出す

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 自社の“強み”を洗い出す際に、自社の現状分析による絶対的な“強み”を洗い出すだけでなく、市場のニーズを踏まえた相対的な“強み”も洗い出すことを学んだ。
- 新規事業を検討する際に、市場のニーズ ⇒ 求められる機能 ⇒ 求められる技術と落とし込む手法とともにそれぞれの段階で知的資産を活用する手法を学んだ。  
併せて、求められる技術から想定市場を再度想像する手法を学んだ。
- 検討中のアイデアを題材にしたWSを開催したことで、現在検討している市場とは異なる新たな市場への進出可能性を見出した。

#### 今後の方針

- 本支援での体験を踏まえ既存の新規事業開発プロセスへの導入が期待される。
- 本WSで検討した事業も参考に、新規事業のプランニングを進めていく。

### 企業の声

## ASPINA

#### 白井 弘明 氏

(執行役員 開発技術本部長)

グループワークの最初には参加者は自分達のアイデアの製品がどうやったら売れるかしか見えていませんでした。

専門家の助言で自社の知的資産に目を向けた瞬間に、参加者の視野が拡がり事業領域として考えたり、将来的な展開までアイデアが進んだことは驚きました。

### 専門家からの声

#### 小林 誠 氏

支援当初より、知的資産面・人材面を含めて、素晴らしいポテンシャルを感じていましたので、如何にビジネス目線で新規事業を検討できるかがポイントになると考えていました。このため、単なる知見や手法（フレームワーク）の提供ではなく、新規事業の考え方の実践（体験）と気づきを得ていただくことを目的とし、個人ワークとグループワークの組み合わせによる、双方向での対話型の支援を設計・実施させていただきました。今後も検討を継続いただき、社内に仕組みとして実装され、大きなイノベーションに繋がることを期待する。

### 支援体制

小林 誠 氏：株式会社シクロハイジア

斎藤 誠 氏：flow法律事務所（弁護士、中小企業診断士）

## ⑩ 株式会社シナスタジア 知財戦略立案に向けたプロセスの検討

# ⑩ 株式会社シナスタジア 知財戦略立案に向けたプロセスの検討

所在地	東京都中央区	従業員数	5名	資本金	40万円
事業内容	自動運転車内でのエンタメサービス開発、VR/ARコンテンツ制作・技術開発、自動運转向け高精度3次元地図の技術開発				

## 取り組みストーリー（サマリ）

シナスタジアは、VR/ARコンテンツ開発・技術開発などに強みを持つ東京大学発のITベンチャー企業であり、多様なプロダクトの開発を行っている。その一方で、プロダクトに対する知財化が進められていない点が課題となっており、具体的な知財戦略を立てるノウハウがなく、特許取得に向けての行動が十分にできていないとのことであった。そこで、本支援では知財戦略の策定、特に支援後に自走するための仕組みづくり（類似特許調査・知財戦略立案のポイントや発明提案活動時のプロセスの検討など）にフォーカスした支援を実施した。また、職務発明規程が十分に整備されていないことから、職務発明規程策定に関する支援も実施した。

今後は、支援を行った知財戦略立案までのワークフローを実践し、優先順位が高いものから順に製品・サービスの知財戦略の策定を行う予定である。

## 取り組み概要

### 支援前に抱えていた課題

- 多様なプロダクト開発を行っている一方で、知財化が進められていない（ノウハウ等が不足している）。
- 他社が特許をどの程度取得しているか、深い分析ができていない。
- 知財に関する社内規程が整備できていない。

### 支援後の状態・成果

- 要素技術の洗い出し～知財戦略の検討までの一連のプロセスを把握することで、支援後に自走するためのポイントの整理した。
- 特許調査の留意点を把握することができた。
- 職務発明規程の策定に繋がった。
- 今後は、知財戦略立案までのワークフローを実践し、知財戦略立案を実施する。



### 支援概要

各サービスの開発タイムラインと各サービスに関連した技術の整理を行い、知財対応の優先順位付けを行った。特に優先順位の高いサービスに関しては、全体像・要素技術の深堀を行った。

- 競合調査や類似特許の調査方法・ポイント、知財ポートフォリオおよび知財戦略立案の手法・ポイントについて協議。
- 社内の知財部と事業部との連携を目的とし、発明提案～特許出願までの社内プロセスについて協議。
- 職務発明規程に関する解説およびスタートアップ特有の注意点について整理。



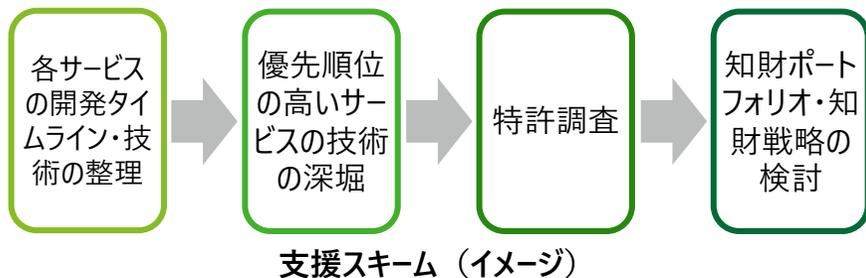
# ⑩ 株式会社シナスタジア 知財戦略立案に向けたプロセスの検討

## 取り組み詳細

### ① 知財戦略立案のためのプロセスの把握

知財戦略立案を支援後に自走するため、以下の支援を実施した。  
(支援では、企業に宿題として技術の整理や調査を実施して頂いた上で協議を実施した)

- 各サービスの開発タイムラインや関連する技術の整理を行い、特に優先順位の高いサービスに関しては、全体像・要素技術の深堀を実施し、特許取得を目指す際のポイント等（強み、課題の方向性など）について協議を行った。
- 競合・類似特許の調査方法および調査の際のポイントについて協議を行った（実際の競合調査によるケーススタディ、技術マップの作り方、特許調査ツールを用いたデモ等）。
- 知財ポートフォリオおよび知財戦略立案の手法やポイントについて協議を行った。特に、当社の場合、ニーズや将来のビジョンからトップダウン方式で戦略を立案する形式がマッチしていることが示唆された。



### ② 発明提案活動における社内プロセス

知財活動を円滑に進めることおよび知財部と事業部との連携を促すことを目的とした「発明提案活動における社内プロセス」の構築について、以下の支援を実施した。

- 想定している社内プロセス案や使用するツールの改善点を洗い出し、ブラッシュアップを行った。例えば、エンジニアに作成してもらったアイデアリストにおいては「知財観点での確認なしに開発だけが先行して進まないこと」を踏まえ、「出願の優先順位」、「技術発表のタイミング」などの記載すべき項目を協議した。また、知財部側で作成する「発明提案書」においてはスムーズな特許出願が行えるように「記載内容・順番を特許明細書に揃えること」を提言した。
- 社内プロセスを円滑に進めるためのポイントについて協議を行い、フィーチャーチーム（エンジニアや事業部などの部の垣根を超えた一つのチーム）内での知財リテラシーの向上・知財創出風土の醸成が重要であることが示唆された。

### ③ 職務発明規程の策定

知財に関する社内規程の整備が必要とのことから、職務発明規程について、以下の支援を実施した。

- 職務発明規程に関する解説を行った。
- スタートアップ特有の注意点（褒賞や副業などの働き方など）についての整理を実施した。
- 上記、留意点を踏まえ弁護士と相談の上、策定を行っていく。

# ⑩ 株式会社シナスタジア 知財戦略立案に向けたプロセスの検討

## 成果と今後の方針

### 成果

- ・「製品・サービスの全体像・要素技術の洗い出し」、「競合・類似調査の実施」、「知財ポートフォリオ・知財戦略の検討」の一連のプロセスを一気通貫で実施することで、知財戦略立案を自走するためのポイントを整理することができた。
- ・特許調査を行う際の留意点を把握し、精度の高い分析を行うための手法を把握することができた。
- ・発明提案活動を行う際の社内プロセス案のブラッシュアップを行い、円滑に進めるためのポイント（フィーチャーチーム（エンジニアや事業部などの部の垣根を超えた一つのチーム）内での知財リテラシーの向上点・知財創出風土の醸成）や改善点（「知財観点での確認なしに開発だけが先行して進まないこと」を踏まえたアイデアリスト項目など）を整理することができた。
- ・スタートアップ特有の職務発明規程に関する留意点（褒賞や副業などの働き方など）を把握し、規程の策定につなげることができた。

### 今後の方針

- ・知財戦略立案までのワークフローを実践し、知財戦略立案を行う。
- ・発明提案活動における社内プロセス案の運用に向けた対応を実践する。
- ・弁護士と相談の上、職務発明規程を策定する。

## 企業の声

### SYNTHESISIAS

#### 有年 亮博 氏（CEO）

知財戦略の立案に向けた議論を通じて、知財グループの体制や社内プロセスの整備を進めることができた。また、特許調査ツールを用いた実践的な手法のフィードバックを受け、調査の精度向上につなげることができた。今後は、この知見を活かし、知財創出活動を自走できる仕組みづくりをさらに強化していきたい。

## 専門家からの声

#### 竹本 如洋 氏

VRや生成系AI技術を起点として様々な事業領域への展開を検討している一方、特定の領域に注力することに迷いがある状態であった。知財戦略に関する議論を通じて、狙っている領域の将来像への解像度を高め、今後注力する方向についての示唆を得ることができた。また、社内の知財支援体制を固めることができ、自走して知財を生み出していく土台ができた。今後の発展を楽しみにしている。

## 支援体制

竹本 如洋 氏：弁理士法人瑛彩知的財産事務所  
（代表弁理士・米国弁護士（DC、NY））

岩佐 芳博 氏：INPIT東京都知財総合支援窓口

岩本 進 氏：Rock bookコンサルティング（中小企業診断士）

—

**⑪ 株式会社タスカジ  
ローンチに向けた新規事業の知財情報整理  
およびデータ管理方針の策定**

# ⑪ 株式会社タスカジ

## ローンチに向けた新規事業の知財情報整理およびデータ管理方針の策定

所在地	東京都港区	従業員数	8名	資本金	2,250万円
事業内容	・ 家事代行マッチングプラットフォーム「タスカジ」の開発・運営 ・ 法人向けオープンイノベーション事業（タスカジ研究所）				

### 取り組みストーリー（サマリ）

家事を減らすための仕組みとして、既存事業とは異なる新規事業（自動購入サービス（仮））を考えており、そのローンチに向けた準備として知財保護と資金調達への対応が求められていた。中でも本支援では知財保護の観点から「特許出願」を目的とし、知財情報の整理を行うこととした。具体的には、特許出願時のポイント、技術要素の洗い出し、課題・解決手段の整理を実施し、結果として特許事務所に特許の作成を依頼することができた。また、将来的に新規事業等で得たデータをナレッジとして企業に提供し、コラボレーションするビジネスモデル（オープンイノベーションへの活用）を検討していることを踏まえ、プライバシーポリシー等のデータ管理規程に関する協議も実施し、規程に関する方針を定めることができた。今後は、特許出願、資金調達等を行い自動購入サービス（仮）のローンチを行う予定である。

### 取り組み概要

#### 支援前に抱えていた課題

- ・ 新規事業（自動購入サービス（仮））のローンチに向けて、コア技術の知財保護および資金調達への対応が必要であった。
- ・ 新規事業等で取得するデータをオープンイノベーションに活用することを踏まえ、データの取扱い方法についても見直しが必要と考えていた。

#### 支援後の状態・成果

- ・ コア技術の整理を行うことで明細書における課題・解決手段を明確にし、特許事務所への出願依頼に繋げることができた。
- ・ 取り扱うデータの洗い出し・整理を行うことで、データ管理規程の方針を定めることができた。
- ・ 今後は、今回の特許出願の資金調達への活用を図り、（自動購入サービス（仮））のローンチを目指す。

#### 支援概要

- ① 特許出願に向け、新規事業（自動購入サービス（仮））のコア技術の洗い出し・整理および特許に記載する課題・解決手段についての整理を実施した。また、特許事務所に作成して頂いた特許明細書のブラッシュアップを行った。
- ② 事業で蓄積したデータをオープンイノベーションに活用することを踏まえ、取り扱うデータを洗い出し、既存の規程と比較することで、今後の方針を協議した。



家事代行マッチングプラットフォーム「タスカジ」

# ⑪ 株式会社タスカジ

## ローンチに向けた新規事業の知財情報整理およびデータ管理方針の策定

### 取り組み詳細

#### ① 特許出願に向けた知財情報の整理

新規事業（自動購入サービス（仮））において、知財保護の観点から「特許出願」を目的とし、知財情報の整理を以下のように実施した。

- 特許出願時の基本情報およびポイントについて整理した（留意点の整理、海外出願、分割出願など）。
- 自動購入サービス（仮）に用いられるコア技術を洗い出し、明細書に記載する課題・解決手段についても整理を行い、特許事務所への依頼に繋げることができた。
- 特許事務所に作成して頂いたドラフトを基に、明細書の内容および主張したい権利が請求項にて網羅されているかブラッシュアップを行った。
- 今後は、国内での特許出願および海外出願の検討を行っていく。



支援スキーム（イメージ）

#### ② データ管理方針の策定

将来的に新規事業等で得たデータをオープンイノベーションに活用することを考えていた。そこでデータ管理規程の方針について、以下のように支援を実施した。

- 現在および今後取り扱う予定であるデータを洗い出し、整理を行った。
- 取得を想定しているデータ（要配慮個人情報、センシティブな情報など）を踏まえ、個人情報等の取り扱いに関するプライバシーポリシーについて協議を行った。
- 取得を想定しているデータおよび事業形態（第三者提供など）を踏まえ、プライバシーポリシーにて網羅できない内容について協議を行い、別途データ管理規程を策定する方針となった。
- 今後は「どのようなデータを、どのような目的で、誰に渡すのか」の整理を行い、プライバシーポリシーの更新およびその他データ管理規程の策定を目指す。

# ⑪ 株式会社タスカジ

## ローンチに向けた新規事業の知財情報整理およびデータ管理方針の策定

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 新規サービスに係るコア技術を明らかにすることで特許出願の請求項や明細書に記載すべき内容を明確にし、実際に特許事務所への依頼に繋げることができた。
- 取り扱うデータを洗い出すことで、プライバシーポリシーをブラッシュアップすることができた。また、別途データ管理規程を策定する必要性が明らかになり、これらの方針について協議することができた。

#### 今後の方針

- 特許事務所と協議を行い、国内特許の出願、海外出願の検討する。
- プライバシーポリシーの更新等に向けて「どのようなデータを、どのような目的で、誰に渡すのか」の整理する。
- 特許出願に関する検討と並行して、資金調達およびローンチに向けた準備を進める。

### 企業の声



和田 幸子氏（代表取締役社長）

事業推進にあたり知財対策が重要である認識はあるものの、具体的な進め方が不明瞭で着手ができていませんでした。

今回の取組によって、具体的に特許出願に向けたアクションが明確になり、専門家の皆さまにご助言をいただきながら効果的な知財戦略を検討することができ、大変有意義な時間でした。すでに特許取得に向け活動は開始しているので引き続き知財戦略および事業立ち上げを進めていきます。

### 専門家からの声

山本 飛翔 氏

既に順調に成長している既存事業がある中での新規事業への取り組みということで、ターゲットとするユーザーの属性、課題感等からディスカッションさせていただき、不確定要素が色々ある中で何を強みとしていくのか、という点を踏まえて特許出願戦略を検討した。

初めての特許出願ということで、大変だったこともたくさんあったかと思いますが、根気強く議論に付き合ってください、特許出願戦略の良い道筋がたてられたかと思う。これからのにも期待する。

### 支援体制

山本 飛翔 氏：法律事務所 amaneku（代表弁護士・弁理士）

久保 行幸 氏：INPIT 東京都知財総合支援窓口

逸見 直也 氏：逸見事務所（代表 中小企業診断士）

—

## ⑫ 株式会社AnchorZ

ユースケース整理による事業提携先候補の考察  
および知財情報を可視化した資金調達資料の作成

## ⑫ 株式会社AnchorZ

# ユースケース整理による事業提携先候補の考察および知財情報を可視化した資金調達資料の作成

所在地	東京都台東区	従業員数	15名	資本金	8,448万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソフトウェア製品の研究・開発・販売（「DZ認証」「DZCloud」「PM Engine」等の要素技術を活用したアプリや「CalPush」の販売）</li> <li>受託開発やITコンサル</li> </ul>				

### 取り組みストーリー（サマリ）

株式会社AnchorZは、各個人が意識せずに、複数の生体認証に加えふるまい認証を連続的に階層型AIで制御しながら、自律的、連続的に本人認証を実施する技術であるDZ Security®を提供している。一方で、現状、エンジェル投資家からの資金調達が主である点、および、DZ Security®を用いた製品開発まで行える事業パートナーをさらに拡大したい点、が課題として挙げられた。

そこで、本支援では「資金調達」および「事業提携」の観点で支援を行った。これまでに多くの特許を取得している一方で知財の市場優位性を可視化できていないことから、特許の洗い出し・マクロ調査等を行い、知財の市場優位性を可視化した資金調達資料の作成を実施した。加えて、事業提携時におけるポイントの確認およびDZ Security®を活用できるユースケースを洗い出し、事業提携先候補について協議を行った。

今後は、作成した資金調達資料を基に実際の資金調達および事業提携先の選定を行いパートナーシップの構築を予定している。

### 取り組み概要

#### 支援前に抱えていた課題

- エンジェル投資家からの資金調達が主であり、VC等からの資金調達を実現させたい。
- 特許を多数取得している一方で、知財の優位性を可視化、言語化できていない。
- DZ Security®を用いた製品開発まで行える事業パートナーをさらに拡大したい。

#### 支援後の状態・成果

- 自社技術の強みを可視化し、特許権を所有する故の市場優位性を踏まえた資金調達資料のドラフトを作成した。
- 事業提携時のポイント（契約など）および事業提携が考えられるユースケースを特定した。
- 今後は、実際の資金調達および事業提携先企業の選定を行う。

#### 支援概要

- 保有している特許の棚卸および本人認証技術の知財における業界・分野のマクロ調査を実施した。また、知財を可視化し、市場優位性を示せるような訴求方法について協議を行い、資金調達資料のドラフトを作成した。INPITのIPランドスケープ支援事業への応募を促した。
- 事業提携時における提携パターンごとの留意点を整理した（契約や成果物の帰属など）。また、DZ Security®が活用できるユースケースの洗い出しを行い、事業提携先候補の選定を考察した。



## ⑫ 株式会社AnchorZ

# ユースケース整理による事業提携先候補の考察および知財情報を可視化した資金調達資料の作成

### 取り組み詳細

#### ① ユースケースの整理による事業提携先候補の考察

- 「ユースケース候補の洗い出しが不完全」との仮説のもと、DZ Security®の事業提携先候補の選定につなげるため、以下の支援を実施した。
- 事業提携時の提携パターンごとの留意点の整理を行った。具体的には、共同研究・受託開発・ライセンス提供時のリスク・対策および契約で注意すべき観点の整理を行った。
- およそ100件のユースケースをリスト化し、事業提携の可能性について協議を行った。協議の中で現在は「本人認証技術」として打ち出しているが、将来的に「ふるまいを高性能に検知できる技術」として、打ち出すことでユースケースが広がる可能性が示唆された。

##### 1. ○○○の管理

- 市場規模：～の市場は、年間約～円
- 技術適合性：～の端末操作に継続的な認証が必要
- 代替性：従来の認証技術では、～の際に対応できない
- 連携先：会社 A、会社 B

##### 2. △△△における認証

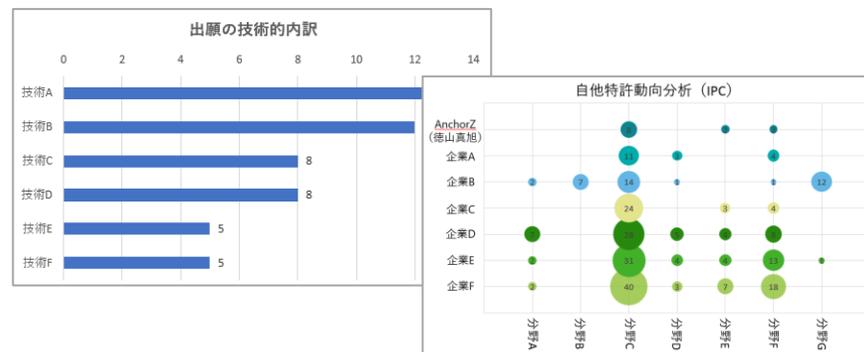
- 市場規模：～の市場は、年間約～円規模
- ・
- ・
- ・
- ・

#### ユースケースリスト（イメージ）

#### ② 知財情報を可視化した資金調達資料の作成

資金調達において知財の市場優位性を可視化することができていなかった点に着目し、以下の支援を実施した。

- 保有している特許の棚卸を実施し、DZ Security®のどのような機能につながる特許なのかを整理することで、コア技術や投資家に伝えるべき技術の把握を行った。
- 本人認証技術に対し、業界・分野のマクロ調査を実施した。具体的には、自社の現状分析（出願技術分野や出願国など）および自社・他社を含む特許動向分析を行い、市場での立ち位置や優位性の可視化を行った。
- 上記内容より、知財情報を可視化し、「複数の特許権を所有し、特許網を構築していることが参入障壁になっていることや、価格競争に陥らないことで高付加価値サービスとして上市できる」といった市場優位性を伝えられる資金調達資料のドラフトを作成した。



#### 特許分析（イメージ）

## ⑫ 株式会社AnchorZ

# ユースケース整理による事業提携先候補の考察および知財情報を可視化した資金調達資料の作成

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 全自社特許の棚卸および本人認証技術に対するマクロ調査を実施することで、知財情報を可視化した資金調達資料（特許を有していることに起因する市場優位性、想定されるユースケース（ビジネス）における競争優位性など）のドラフトを作成した。
- 事業提携時の提携パターンごとの留意点の整理を行いリスク・対策および契約で注意すべきポイントを把握した。
- DZ Security®が活用できるユースケースについて協議を行い、事業提携が考えられる候補先企業の特定を行った。

#### 今後の方針

- 資金調達資料ドラフトの最終化および資金調達先の選定後、資金調達活動をスタートする。
- 事業提携時のポイントを担当者へ共有し、社内における事業提携ポリシーを策定する。
- 事業提携が可能なビジネスモデルを検討し、事業提携先候補の選定を行う。

### 企業の声



#### ご担当者（匿名）

知財戦略の可視化が求められる中で、本支援では保有している特許の全棚卸、および、コア技術や投資家に分かりやすい技術の観点から洗い出しのご支援をいただき、市場優位性を可視化した資金調達資料のドラフトを作成することができた。

また、100を超えるユースケース候補のリスト化をご支援いただき、事業提携候補先の考察を十分に実施することができた。

今後も、断続的に知財戦略の見直しを行い、知的財産を活用した戦略的な資金調達・事業展開を加速させる。

### 専門家からの声

#### 中畑 稔 氏

自社特許の棚卸と本人認証技術に関するマクロ調査を通じて、AnchorZ様の保有する知財の特許市場での価値を可視化できた。特に、コア技術の強みを資金調達資料に効果的に反映させることで、投資家に対する訴求力を高められると考えてる。今後も技術的優位性を活かした成長を応援している。

#### 坂本 真一郎 氏

事業提携時のパターンと留意点の体系的な整理を通じ、AnchorZ様が直面し得るリスクと対策を明確化でき。このことにより、今後の提携交渉では有利なポジションを取りやすくなると考えてる。また、100を超えるユースケース候補の選定・評価をから最適な事業提携先を議論できたのはよかったと考えている。

### 支援体制

中畑 稔 氏：One ip弁理士法人（代表弁理士）

永島 光章 氏：東京中小企業投資育成株式会社（中小企業診断士）

坂本 真一郎 氏：One ip弁理士法人

金尾 良子 氏：INPIT東京都知財総合支援窓口

# ⑬株式会社ガゾウ 海外市場参入に向けた知財戦略の検討

## ⑬ 株式会社ガゾウ 海外市場参入に向けた知財戦略の検討

所在地	新潟県新潟市	従業員数	8名	資本金	1,000万円
事業内容	画像処理技術を応用した機器の開発・販売				

### 取り組みストーリー（サマリ）

祖業のビジネスからの脱却を目指し、眼をあらゆるサービスの入り口として、画像処理のハードウェア・ソフトウェア開発技術をコアとした視線解析やAIカメラを活用したさまざまなDXソリューションへの展開を図っている。コア技術を活用した海外展開をするべくビジネスモデルの検討が求められた。

本支援では、まず国内外の市場調査を実施し、その調査結果に基づき、ビジネスモデルや海外進出先の検討を行った。

そのような自社の展開を支える自社のコア技術について、

(1) 技術の整理を行い、

(2) 整理した技術内容に基づいて、コア技術を活用した海外展開が可能なビジネスモデルの検討を行った。

具体的に、本支援では、国内外の市場調査と併せて、ビジネスモデルや海外進出先の検討を行った。

### 取り組み概要

#### 支援前に抱えていた課題

- コア技術となる発明の外国特許を取得し、グローバルなライセンスビジネスへ繋げる。

#### 支援後の状態・成果

- 海外展開についての漠然としたイメージから、自社のコア技術を、どのようなビジネスモデルで海外に展開していくかを具体化できた。



#### 支援概要

- 自社のコア技術の整理を行ったことで、その後の、国内外の市場動向の調査と併せて、自社の海外進出へ向けた具体的なビジネスモデルの検討を検討した。
- 専門家による国内外の市場調査を実施し、途中経過も含め調査結果が都度企業に共有され、共有された情報について企業から質問や意見を出し、その内容を踏まえ、次回会議までに専門家がさらに調査を進めた。
- これにより、漠然とイメージしていたライセンスビジネスではなく、具体的な海外展開のビジネスモデルの検討ができ、海外展開の基本戦略及び知財戦略をまとめることができた。



どの波長が最適なのか、実験をするときに便利です。

# ⑬ 株式会社ガゾウ

## 海外市場参入に向けた知財戦略の検討

### 取り組み詳細

#### 1 市場調査

現在の自社のビジネスを支える自社のコア技術について、技術要素の整理を行った。

そのうえで、国内外の当社と同種の基盤技術を活用したサービス提供企業について調査した。  
調査結果から、他社との差別化要因を検討した。

##### 【調査結果】

- ・国内外で展開されている先端技術を活用したサービスについて調査した結果、全体的な事業展開はまだ限定的であることが確認された。
- ・現時点でサービスを提供している一部企業では採算面での課題が見受けられる状況である。

##### 【他社との差別化要因】

- ・基盤となる技術自体の差別化は容易ではないものの、その技術の応用方法や活用の仕方における独自性が、今後の競争上の強みとなる可能性が示唆された。
- ・具体的には、特定コア技術が海外展開の中心となり得るコア技術であることが認識できた。

#### 2 ビジネスモデル

市場調査結果に基づき、海外展開の中心となり得る特定コア技術のビジネス展開について基本戦略と知財戦略を検討した。

##### 【基本戦略の検討】

特定コア技術について、他社との差別化ポイントを検討。  
検討した差別化ポイントで、海外展開に向けて、まずは国内での事業を確立し、その後、欧米等海外メーカーにサービス展開していくことが考えられる。

##### 【知財戦略の検討】

検討した差別化ポイントで、①ハードウェア、②サービス、③マネタイズの観点での知財戦略の検討を行った。

事業の中核となる技術や運用上のノウハウについては、各種保護手法を活用することで、競争優位性を維持しながら事業拡大を図ることが考えられる。

# ⑬ 株式会社ガゾウ

## 海外市場参入に向けた知財戦略の検討

### 成果と今後の方針

#### 成果

- 自社のコア技術の整理を行ったことで、その後の、国内外の市場動向の調査と併せて、自社の海外進出へ向けた具体的なビジネスモデルの検討ができた。
- これにより、漠然とイメージしていたライセンスビジネスではなく、具体的な海外展開のビジネスモデルの検討ができ、海外展開の基本戦略及び知財戦略がまとまった。

#### 今後の方針

- 本支援でまとまった基本戦略や知財戦略を参考に今後の事業に取り組む。
- 必要に応じて、他の補助金制度等を利用する。
- 特許出願については、日ごろから付き合いのある弁理士と別途相談する。

### 企業の声



#### 金田 篤幸氏（代表取締役社長）

当社は「画像処理で世界の価値観を覆す」というパーパスのもと事業を展開しています。これまでの知財戦略は知財の防衛に主眼を置いていたため、事業拡大に向けた戦略の推進が十分に進められていませんでした。今回の取り組みでは、現在検討中の新規事業に関して、専門家の方々と、国内外の市場調査結果などのエビデンスをもとにディスカッションを行い、事業の方向性を再確認するとともに、事業計画策定の基盤を確立することができました。また、契約や権利交渉など、知財面で留意すべき事項についての理解も深まりました。

### 専門家からの声

#### 佐藤 司氏

ガゾウの皆さんは、高い技術を持っていながら、「ただ技術を売る」という発想ではないと感じました。「きちんとしたサービスを作り、グローバルに届けたい」という意向が初回から伝わってきました。なので、サービスとしての市場性や競合優位性を重視して、ご支援しました。

### 支援体制

佐藤 司氏：YCP Japan	伊藤 里子氏：INPIT新潟県知財総合支援窓口
楠浦 貴人氏（弁護士）：若狭法律事務所	新潟県産業労働部 創業・イノベーション推進課 新事業支援班

# 支援総括

# 中小企業

## 支援目的

承継すべき知的資産・知的財産、事業の強みを活かし経営戦略に基づいた知財経営支援（知財経営コンサルティング）を行い、後継者による円滑なビジネス展開、地域企業の稼ぐ力の向上につなげる。

### 今後事業承継を実施する予定の中小企業

## 支援概要

可能な範囲で現経営者と後継者が同席の元、主には現経営者に対して、自社の強みや保有する知的資産・知的財産、現経営者が大切にしている事項等に関するヒアリングが行われた。その他、各社の支援ニーズに応じて、知的資産・知的財産の承継に関するアクション案の検討や事業承継後のビジネスモデルの検討などが行われた。

### 事業承継を既に実施済の中小企業

後継者による円滑なビジネス展開をさらに推し進めるため、新規ブランドやプロジェクトに関するブランディング・マーケティング戦略立案に関する支援が行われた。その他、各社の支援ニーズに応じて、海外展開に関する支援や、新規ブランド・プロジェクト遂行に当たって必要となる知的財産権（特に商標権）取得等に関する支援が行われた。

## 成果

承継すべき知的資産・知的財産の棚卸しに係る支援を行うことができた。また、顧客への提供価値への寄与度や現社長への依存度といった観点から、より早く見える化すべき知的資産・知的財産を特定することができた。

ブランディング支援など、知財観点から後継者に対する事業拡大や新規プロジェクト等に関する支援を行うことができた。

## 支援対象企業の今後の進め方

適宜INPIT等の支援機関のサポートを受け、承継の方法（暗黙知を形式知化して承継する、暗黙知のまま承継するなど）、承継の担当者、承継準備・実行のスケジュール等に関する承継計画を策定し、承継を実行する予定である。

適宜INPIT等の支援機関のサポートを受け、HPやSNS等での新規ブランド・プロジェクトの周知など、今回の支援で策定されたブランディング・マーケティング戦略を実行に移す予定である。

## 得られた示唆・気づきなど

今年度の支援を通じて、知的資産・知的財産の棚卸しの進め方や棚卸した知的資産・知的財産の優先順位付け、顧客への価値提供につながっている知的資産・知的財産見極めなど、今後事業承継を実施する予定の企業に対する支援の進め方の1つのパターンを構築することができた。

ブランディング・マーケティング戦略構築等に関する支援が中心であったが、事業承継実施からの経過年数により支援ニーズがある程度変化すると思われる。そのため、事業承継実施からの経過年数も踏まえ、後継者の承継した際の思いや課題感、将来目標なども十分把握した上で支援目標・内容等を検討・設定すべきである。

# 中堅企業

## 支援目的

保有する知的財産権や技術、ノウハウなどの知的資産（自社の強み）を活かし経営戦略に基づいた知財経営支援（知財経営コンサルティング）を行い、効果的・効率的な新事業の展開など稼ぐ力の向上につなげる。

### IPランドスケープに取り組んだ中堅企業

### MFTフレームワークに取り組んだ中堅企業

## 支援概要

特許情報を起点とした調査検討（IPランドスケーピング）によりターゲットとする候補エリアを専門家が企業に提案し、候補エリア内の特許情報を知財担当者が確認した。その情報を研究開発部署や事業部に提示し評価を実施。評価後の情報に基づいて専門家と協議し、深堀対象を決定し、その領域について再度知財担当者での知財情報の確認と研究開発部署での評価を行った。これらの結果から短期～長期のアクションプランをとりまとめた。

市場のニーズから今後開発していくべき技術を洗い出し、そこからさらに想定する市場を創造するプロセス（MFTフレームワーク）をワークショップ形式で体験した。本支援の手法を一般化し、今後の当社の新規事業開発プロセスへの導入手法を検討した。

## 成果

新規参入の検討の余地がある分野を特定した上で、短期・中期・長期のアクションプランを検討し、経営陣へ報告することができ、かつ、知財部と事業部とのコミュニケーションを促進することができた。

新規事業を検討する際に、市場のニーズ ⇒ 求められる機能 ⇒ 求められる技術と落とし込む手法とともに、それぞれの段階で知的資産を活用する手法を伝授することができた。また、現在当該企業にて進出を検討している市場とは異なる新たな市場への進出可能性を見出すことができた。

## 支援対象企業の今後の進め方

IPランドスケープを実践し、知財部門から技術部門、営業部門、マーケティング部門等への提案を実施していく。また、知財部門での情報収集を継続して実施し、営業部門等と連携して将来の営業提案の機会を探る。

今回の支援で学んだ知的資産を活用した新規事業の検討方法を活用し、引き続き新規事業の検討を自社にて進める。

## 得られた示唆・気づきなど

IPランドスケープ実施に当たっては、知財部門と他部門（例：事業部門）との連携が重要であることが改めて浮き彫りとなったため、知財部門と他部門との連携状況を選定段階から確認する必要がある。

新規事業を検討する場合であって、参入すべき対象市場が決定していない場合、MFTフレームワークが有用なツールの1つであることが示唆された。

# スタートアップ

## 支援目的

保有する知的財産権や技術、ノウハウなどの知的資産（自社の強み）を活かし経営戦略に基づいた知財経営支援（知財経営コンサルティング）を行い、円滑な資金調達を支援し、稼ぐ力の向上につなげる。

## 支援概要

資金調達支援においては、特許調査ツールを用いた保有特許の棚卸しに関する支援を実施した。また、自社分析を行うことによりコア技術を特定し、当該技術に関する競合分析を行った。その他、各社の支援ニーズに応じて、ユースケースの洗い出しに関する支援、自社の知財における強みを盛り込んだ資金調達資料の作成に関する支援、知財戦略立案に関する支援、ビジネスモデル構築に関する支援を行った。

## 成果

資金調達に関する支援を行った企業では、保有特許の棚卸しを実施し、各特許にて主張している技術の整理およびコアとなる特許の特定を行うことができた。また、対象技術の自社分析・競合分析を行い、自社の市場での立ち位置・強みおよび他社の技術的特徴（技術分野等）などを特定することができた。加えて、支援ニーズに応じて、ユースケースの洗い出しや資金調達資料の作成を行うことができた。また、知財戦略立案に関する支援を行った企業では、製品の技術要素の洗い出し、類似特許調査、知財戦略立案の検討など、知財戦略立案までの一連の流れを一気通貫で実施することで、知財戦略立案を自走するためのポイントを整理することができた。ビジネスモデル構築に関する支援を行った企業では、数社の事例を基に事業戦略・知財戦略を構築する際に参照すべきベンチマークを見出すことができた。

## 支援対象企業の今後の進め方

資金調達資料の作成を行った企業については資金調達先を選定した上で、今回の支援で作成した資金調達資料を用いて資金調達活動を行う予定である。また、事業提携が可能なビジネスモデルを検討し、事業提携先候補の選定を行う予定である。知財戦略立案に関する支援を行った企業では、当該知財戦略を元に社内での発明発掘や特許等の出願を行う予定である。ビジネスモデル構築に関する支援を行った企業では、当該ビジネスモデルを元に、国内・海外での製品・サービス展開を図っていく予定である。

## 得られた示唆・気づきなど

スタートアップに対して知財を切り口とした資金調達に関する支援を行う場合、事業戦略・ビジネスモデルの立案・構築状況、知財戦略の立案状況、技術領域、ステージ・資金調達状況等を十分に考慮した上で、当該スタートアップが支援対象として適切か否かを検討すべきである。特に資金調達においては、事業戦略・ビジネスモデルが大きな軸となるため、資金調達支援を行う前提として、事業戦略・ビジネスモデルが定まっている必要がある。また、知財を切り口とする場合は、知財戦略も定まっていなくて資金調達支援が難しいことが示唆された。

# 専門家紹介

## 2. 専門家紹介



## ①赤城深山ファーム株式会社

### 親族内承継における承継すべき先代経営者の強みの特定と代替案の検討



**櫻田 賢 氏**

櫻田特許商標事務所 代表弁理士・中小企業診断士

## ②川口スプリング製作所株式会社

### 親族内承継における顧客への価値提供から紐解く自社の強みの特定と引き継ぎ



**横田 透 氏**

つくば未来経営コンサルティング事務所 中小企業診断士

### ③会社名非公表 対話でつなぐ事業承継



#### 大山 雅己 氏

合同会社ゆわく 代表社員 / ジュピターコンサルティング株式会社 代表取締役

### ④大日工業株式会社

従業員承継に伴う組織づくりの再検討とノウハウ（営業秘密）の洗い出し・整理



#### 藤川 敬知 氏

藤川 I P 特許事務所 弁理士

## ⑤株式会社三泰

ファンコミュニティづくりを目的としたブランディング方針およびペルソナの策定（事業承継後の後継ぎ支援）



**押久保 政彦 氏**

押久保政彦国際商標特許事務所 代表弁理士

## ⑥日野製薬株式会社

代々受け継がれる生薬製剤の継続・未来への継承（事業承継後の後継ぎ支援）



**藤掛 宗則 氏**

明和総合特許デザイン事務所 代表弁理士

⑦ユシロ化学工業株式会社

IPランドスケープを活用して新事業展開に向けた調査・分析をし知財経営に役立てる

⑧エムケー精工株式会社

IPランドスケープを活用した調査・分析により新事業展開を模索する



**川瀬 健人 氏**

株式会社IPシャフト 代表取締役 知的財産アナリスト（特許）

⑨シナノケンシ株式会社

マーケット起点で新たなビジネスを生み出す



**小林 誠 氏**

株式会社シクロ・ハイジア 代表取締役CEO

## ⑩株式会社シナスタジア 知財戦略立案に向けたプロセスの検討



**竹本 如洋 氏**

弁理士法人瑛彩知的財産事務所 代表弁理士/米国弁護士(DC、NY)

## ⑪株式会社タスカジ ローンチに向けた新規事業の知財情報整理およびデータ管理方針の策定



**山本 飛翔 氏**

法律事務所amaneku 代表弁護士・弁理士

## ⑫株式会社AnchorZ

# ユースケース整理による事業提携先候補の考察および知財情報を可視化した資金調達資料の作成



**中畑 稔 氏**

One ip弁理士法人 代表弁理士



**坂本 真一郎 氏**

One ip弁理士法人

## ⑬株式会社ガゾウ

### 海外市場参入に向けた知財戦略の検討

---



**佐藤 司 氏**

YCP Japan コンサルタント

### 3. 若手専門家枠で参加した方々からの感想

### 3. 若手専門家枠で参加した方々からの感想



**樋口 喜弘 氏**  
樋口特許商標事務所 弁理士

知的資産の事業承継のご支援をさせていただきました。今後のご支援を通じ、目に見えにくい知的資産を見える化し磨き上げるためには、企業様がお話して頂いた経営理念、技術、顧客とのネットワーク等から事業承継に特に重要だと思われる事項を、対話を通じて適切に掘り下げていく、対話力が重要であると気づかされました。傾聴し、適切な質問をすること等をさらに意識していきたいと思えます。

(川口スプリング製作所の支援に参加)



**奈良 大地 氏**  
弁護士法人内田・鮫島法律事務所 弁護士

企業名非公開のため詳細は差し控えさせていただきますが、当方は、卓越した技術を有する企業における、親子間の事業承継の事案を担当させていただきました。

親子であり、共通した考えを有する部分もある一方で、親子とはいえ他人である以上、互いの考え方が異なる部分もあります。そのため、事業承継に当たっては、尊重すべき過去のやり方・考え方と、変えていくべきポイントとを明確にすることが重要であり、そのためには、現経営者・新経営者に、企業の歴史・経営哲学・将来のビジョンを言語化していただくことが必要不可欠であること身をもって体感いたしました。

(会社名非公開の支援に参加)



**宅間 仁志 氏**  
弁護士法人内田・鮫島法律事務所 弁護士

事業承継と知的財産という切り口での伴走支援でしたが、企業の中では、当たり前だと思っていることが、実は、重要なノウハウであったり、価値のあるものであり、事業承継に必須であるということがよくわかりました。中小企業の方には、自分たちの行っていることは、とても凄いことなんだということをきちんと理解いただけるようにしてゆきたいと思えます。

(大日工業株式会社の支援に参加)

### 3. 若手専門家枠で参加した方々からの感想



**可児 賀子 氏**  
一般企業 知的財産部門 弁理士

企業の知財部にいると「知財ありき」の思考になりがちですが、今回の支援の現場では経営者の想いを引き出すことに重点を置き、知財観点に限らない活発なディスカッションができてとても刺激をもらいました。今回の参加を通じて知財とそれに関わる人材へ求められることを客観視できたことは、今後の仕事に対する取り組み方への大きな転換点になったと思います。  
(株式会社三泰の支援に参加)



**中村 貴彦 氏**  
(株)中村貴彦中小企業診断士事務所代表取締役、  
Officeコンサル鷹(認定経営革新等支援機関)代表  
(中小企業診断士、2級知的財産管理技能士)

普段、知財を活用したビジネスを推進しようとされている中小企業様のご支援をさせていただいていますが、事業承継の支援は縁遠かったと思います。今回、お客様や地域から代々愛されている老舗企業様の伴走支援に参画させていただき、知財面の事業継の面白さと難しさを体感できました。今回の経験を活かし、中小企業支援に磨きをかけていきます。  
(日野製薬株式会社の支援に参加)



**飛田 雅之 氏**  
飛田特許事務所 代表弁理士

ご支援に参加させていただき、企業様の経営状態を全体俯瞰して、事業承継時に実践すべき事項を具体的に協議することは、貴重な経験になりました。また、企業様の問題意識やご意向を聞き出す対話力や、暗黙知の知的資産・知的財産を表化して新たな経済的価値を生み出す創造力などの重要性も実感しました。  
(赤城深山ファームの支援に参加)

### 3. 若手専門家枠で参加した方々からの感想



**齋藤 誠 氏**  
flow法律事務所 弁護士、中小企業診断士

支援の初期段階から、シナノケンシ株式会社様の新規事業開発に対する真摯で懸命な姿勢に感服いたしました。現状を改革し進化を求める企業風土とそれを可能にする多くの優秀な人材が当社の大きな強みの一つであると認識いたしました。当社の人材が日々継続している努力の積み重ねは、必ずや目に見える成果として現れると確信しております。  
(シナノケンシ株式会社の支援に参加)



**永島 光章 氏**  
東京中小企業投資育成株式会社 中小企業診断士

企業様とともに各特許がどの領域で応用可能か検討し、資料に反映させるまでのご支援を通じ、投資家等へ特許技術の優位性を訴求するには特許の見える化が特に重要であり、その気づきを促せる対話が支援者には必要なのだと痛感しました。この経験を今後の中小企業支援に役立て、日々邁進してまいります。  
(株式会社AnchorZの支援に参加)



**逸見 直也 氏**  
逸見事務所 代表 中小企業診断士

依頼中今回のご支援で、スタートアップの知的財産ポートフォリオ立ち上げの支援を行い、明細書の内容について議論を行う等かなり踏み込んだ専門的な内容を経験できました。キャリアとして30代-40代の頃、15年研究・開発の業務に携わっていたため、特許明細書の作成に苦勞した経験があり、この経験が活かされたのではないかと思います。  
(株式会社タスカジの支援に参加)

### 3. 若手専門家枠で参加した方々からの感想



**岩本 進 氏**  
Rock bookコンサルティング 中小企業診断士

今回のご支援を通じて、知財戦略を具体的に計画するには、企業の経営理念・ビジョンに基づく事業戦略を整理し、「自社にとって知財がどのような価値を持つのか」を掘り下げる必要があると実感しました。また、知財戦略を推進するのは「人」であるため、知財を創出し活用する組織風土の醸成も重要な要素であると気づきを得ました。

(株式会社シナスタジアの支援に参加)



**楠浦 貴人 氏**  
若狭法律事務所 弁護士

企業様のニーズをヒアリングする過程で、求められる事項を正確に理解し、課題を明確に設定することの重要性、そしてその課題に対する効果的な解決策を提示し議論を深める必要性について、改めて認識いたしました。また、それらを実現するためには、前提となる知識や見識がいかに重要であるかも痛感いたしました。課題の解像度を高く把握することで、その後の議論の質や提供できる成果が大きく変わることを学び、大変勉強になりました。感謝申し上げます

(株式会社ガゾウの支援に参加)