



経済産業省  
関東経済産業局



## 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」

公募説明資料

# 本日のアジェンダ

---

|      |   |
|------|---|
| 事業概要 | 3 |
|------|---|

---

|          |   |
|----------|---|
| 伴走支援の進め方 | 7 |
|----------|---|

---

|                 |    |
|-----------------|----|
| 本事業参加により期待される成果 | 10 |
|-----------------|----|

---

|      |    |
|------|----|
| 公募説明 | 27 |
|------|----|

---

# 事業概要

本事業は、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す

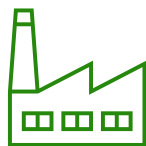
## 事業趣旨

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、  
経営を成功に導く「知財戦略」を推進するための支援

本事業は知財を活用することで、中小企業・中堅企業・スタートアップの皆様の「強み」をさらに高め、「稼ぐ力」の強化を図るものです

## 本事業の支援対象



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

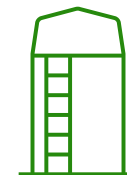
参照ページ：P.7, 10-15



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

参照ページ：P.8, 16-19



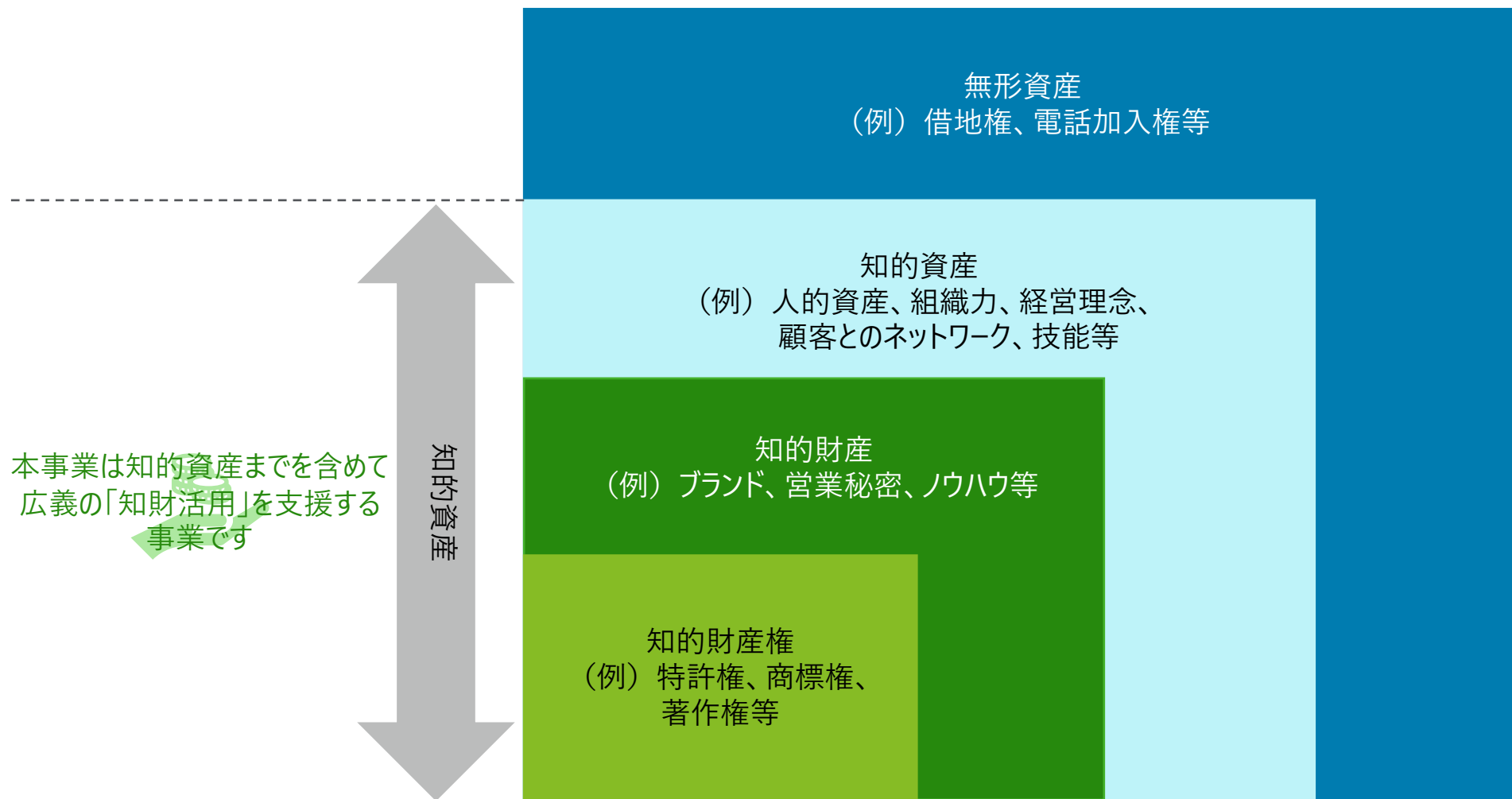
スタートアップ

資金調達に備えて  
知財対応・知財活用を  
推進したい

参照ページ：P.7, 20-26

# 本事業は、下図の知的資産までを含んだ広義の「知財活用」を支援する事業です

## 本事業で活用の対象とする知的財産・知的資産



出所：経済産業省「知的資産・知的資産経営とは」

# 伴走支援の進め方

# 中小企業・中堅企業・スタートアップへの支援※は、 専門家による支援を合計5回程度実施する予定です

※IPランドスケープに係る支援を除きます

## 伴走支援の進め方①（5回の支援のケース）



### 支援期間

■ 2024年8月～2025年2月

### 支援体制

■ 専門家（弁理士・弁護士・中小企業診断士・ブランドコンサルタント・デザイナー等）  
■ INPIT

### 実施方法

■ 対面での開催（オンラインでの開催となる可能性もあります）  
※事業承継を今後実施する予定の中小企業の場合、現経営者が本事業に参加してください。さらに後継予定者がいる場合は、後継予定者も同席する事が望ましいです

### 所要時間

■ 1回につき2～3時間程度

### 費用

■ 無料

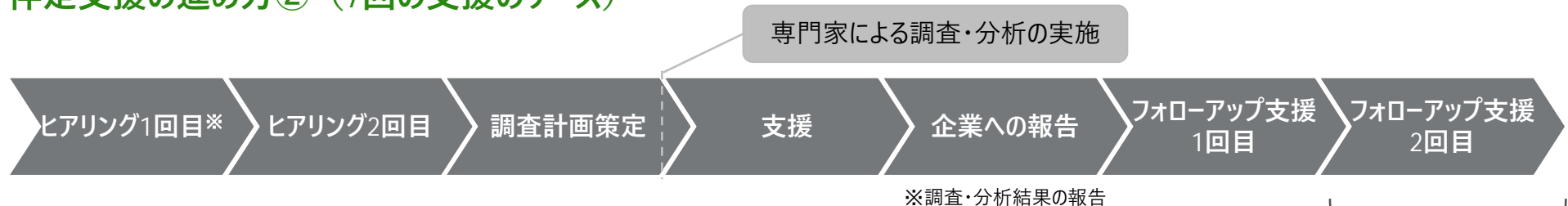
### 終了後の展望

■ 本事業による支援終了後、INPITによる継続支援が可能です



# 中堅企業へのIPランドスケープに係る支援の場合は、 専門家（IPランドスケープに関する専門家）による支援を合計7回程度実施する予定です

## 伴走支援の進め方②（7回の支援のケース）



### 支援期間

■ 2024年8月～2025年2月

### 支援体制

■ 専門家（IPランドスケープに関する専門家を想定）

### 実施方法

■ 対面での開催（オンラインでの開催となる可能性もあります）  
※本事業の最終回では調査結果の活用方針について議論するため、経営層又は経営層に準ずる方にご参加いただくことを強く推奨しています。

### 所要時間

■ 1回につき2～3時間程度

### 費用

■ 無料

### 応募要件

■ 本事業へ応募することについて、経営層の方のご承諾を得ていることが必要です

最終回では  
調査結果の活用方針について  
議論するため、  
経営層又は経営層に準ずる方  
にご参加いただくことが好ましいです

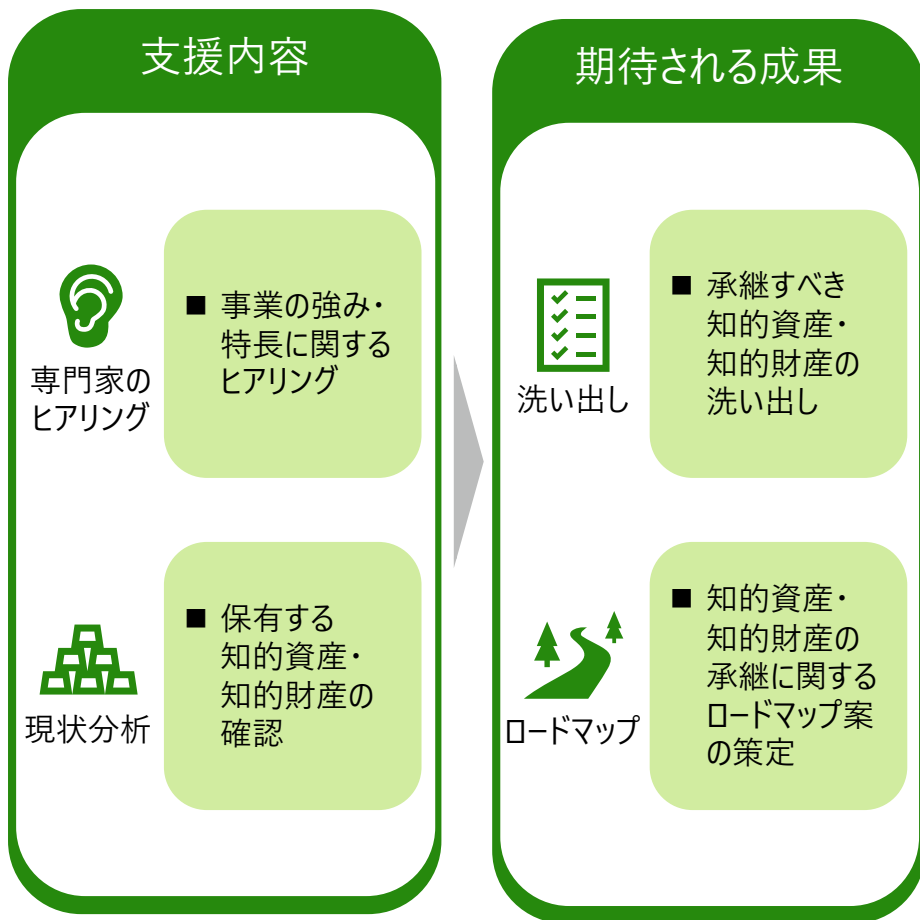
※専門家によるヒアリング開始前に事務局の方で事前ヒアリングを実施し、専門家を選定する想定です

# 本事業参加により期待される成果

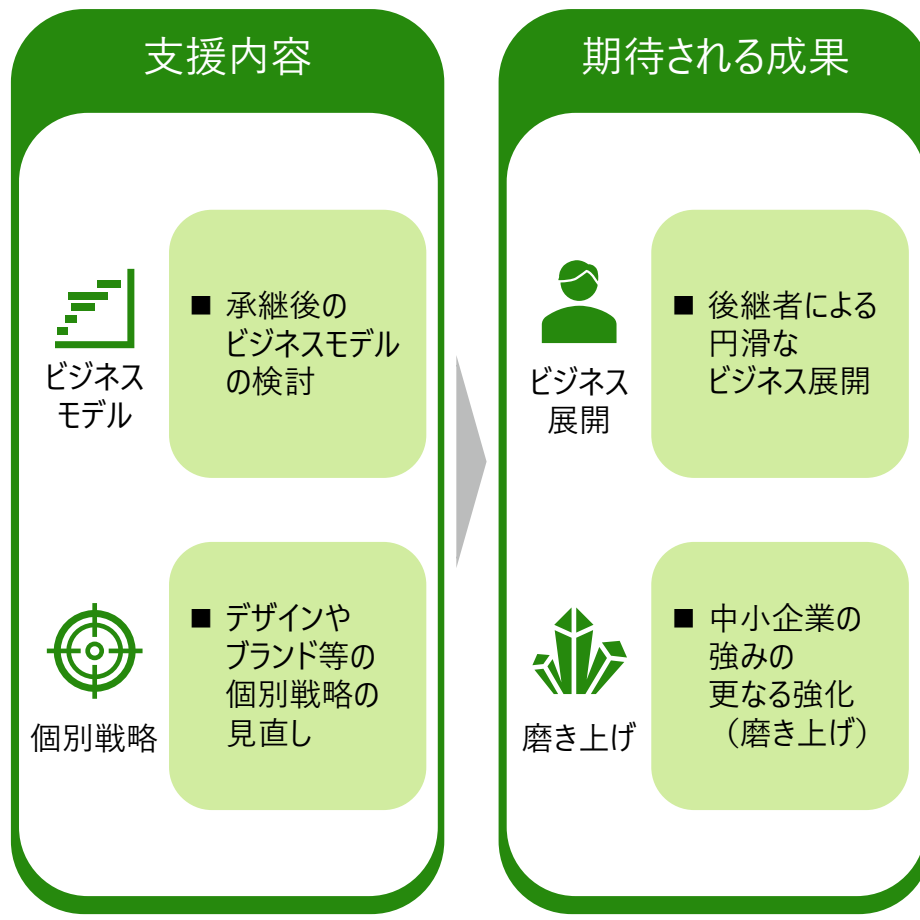
# 中小企業に対しては本事業参加により承継すべき知的資産等の洗い出し・ロードマップ案の策定・円滑なビジネス展開・強みの更なる強化等の観点で成果が見込まれます

## 本事業における中小企業への支援内容案と期待される成果

### 事例①



### 事例②



# 事業（ビジネス）そのもの、人脈・信用、技術・ノウハウなどの目に見えにくいものは承継に長い時間を必要とする傾向にあります

## 比較的早く承継できるものと長い時間を要するもの

比較的早く承継できるもの



目に見えるもの

株式を含む「資産」

経営権、顧客情報

→ 一見、難しそうですが、「目に見える」ものであれば、専門家（金融機関、税理士、弁護士等）に頼めば対応してもらうこともできます

長い時間を必要とするもの



見えにくいもの

事業（ビジネス）そのもの

人脈、信用

技術やノウハウ

→ 一見、簡単そうですが、「目に見えない」ものの承継は、やりにくい。後継者と時間をかけてじっくり取り組む必要があります

# 事業承継に際しては、会社の経営が先代に属人的に委ねられているため、後継者が多くの不安を抱えているケースが散見されます

## 事業承継に際してよくある障壁

会社の見えざる資産が全て先代に属人的に帰属し、継承が困難

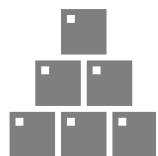


# 事業承継時に生じる可能性のある知的財産関連の課題としては、事業承継後に同じ製品が製造できないケースや、不可欠な特許権を失効させてしまったケースがあります

## 事業承継時に生じる可能性のある知的財産に関連した課題

### 課題の分類

### 課題の例



事業承継後に同じ製品が  
作れなくなった

1

ベテラン技術者の保有ノウハウの特定・整理ができていないため、その技術者の長期休養により、当該技術者が担当していた工程を再現できなくなった

2

事業承継前に先代が大企業と共同開発した技術について、事業承継後に当該技術を用いた製品開発を依頼されたが、先代が不在のため当該技術を再現できなかった



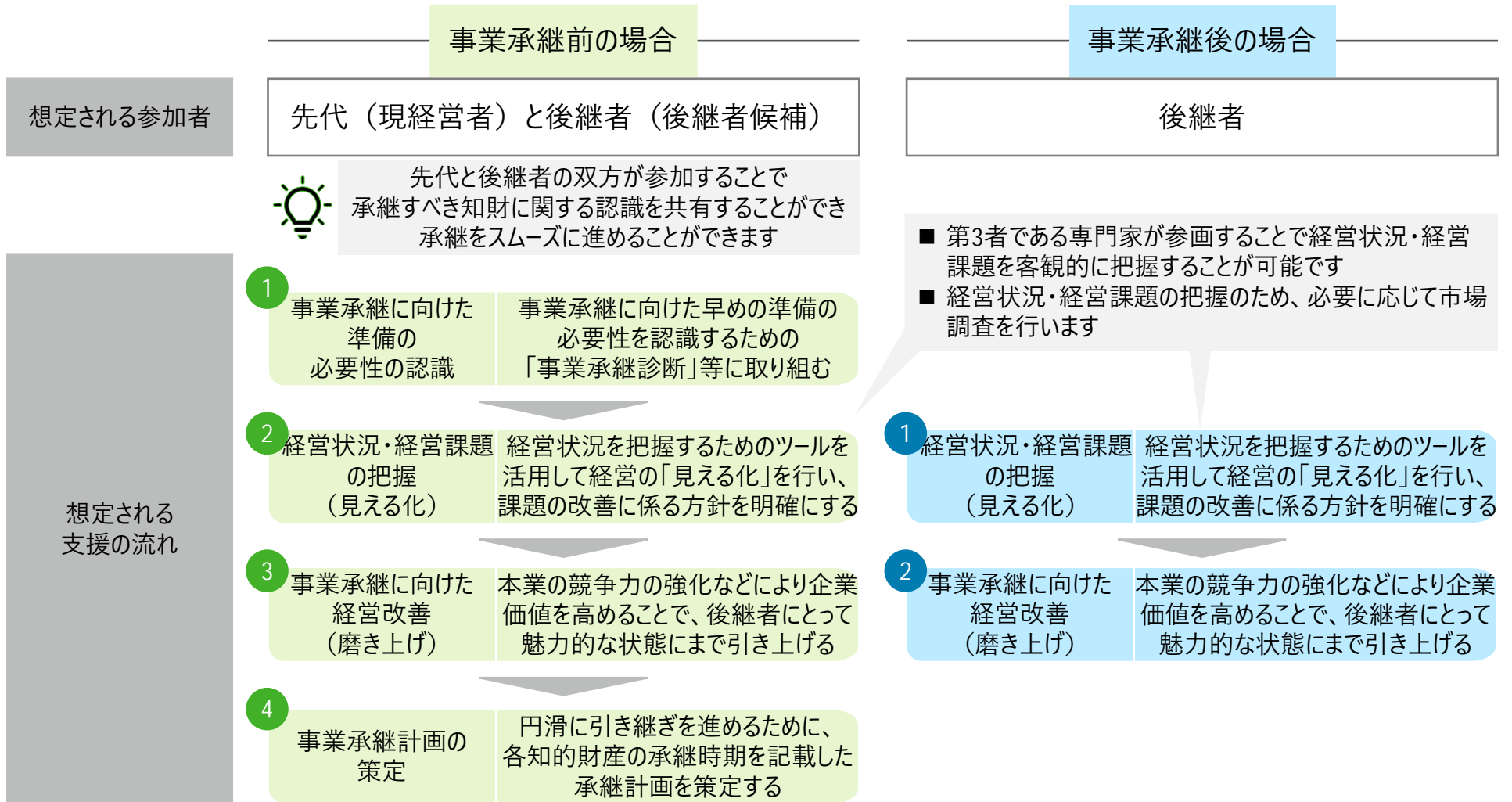
製品製造に不可欠な特許  
権を失効させてしまった

1

先代と後継者のコア技術に関する認識が一致しておらず、コア技術に不可欠な特許権を失効させてしまった

# 事業承継前と事業承継後の両方が支援対象となりますが、 それぞれの場合で想定される参加者と支援の流れが異なります

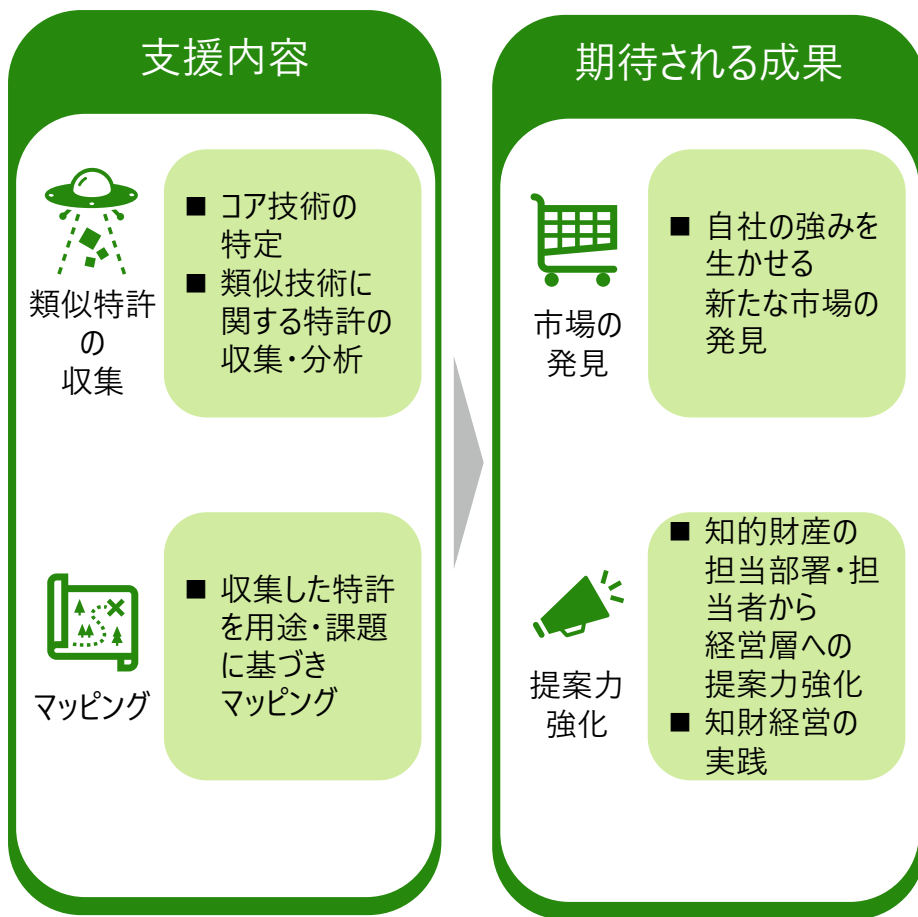
## 事業承継に係る支援の参加者と支援の流れ



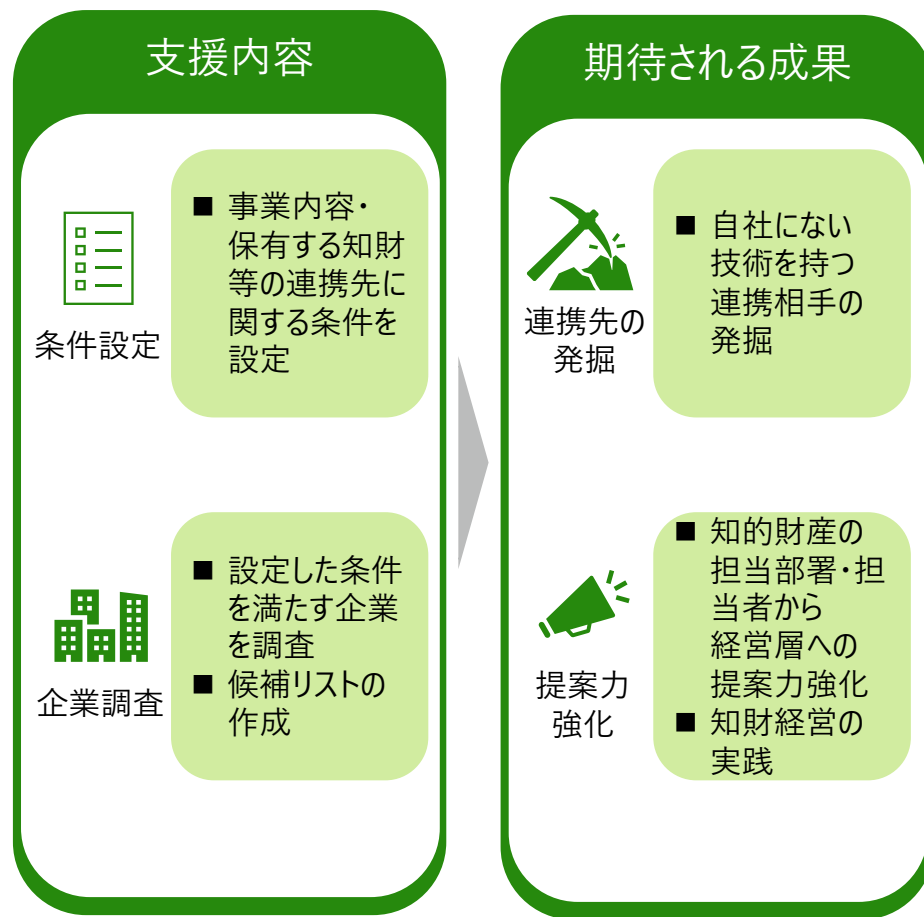
# 中堅企業に対しては本事業参加により新たな市場の発見・自社にない技術を持つ連携相手の発掘等の観点で成果が見込まれます

## 本事業における中堅企業への支援内容案と期待される成果

### 事例①



### 事例②





# 新しい市場への展開を検討している中堅企業において課題を抱えているケースが散見されます

## 知的財産に関してよくある課題

自社のコア技術で市場に展開してきたが最近売り上げが頭打ちになっている

新しく展開すべき市場が見えてきたが具体的な製品開発の進め方が分からない

自社のみでは新しい市場に展開するのが難しいが連携先が見つからない



中堅企業経営者

# 中堅企業に生じる可能性のある知的財産に関連した課題として 以下の3つを例示いたします

## 中堅企業に生じる可能性のある知的財産に関連した課題

課題の分類

課題の例



他分野への展開断念

独自のロボットアーム技術を展開している自動車産業への販売が頭打ちとなり、他分野への展開を模索していたが、適切な産業を見つけられなかった



新分野での製品開発に関する  
知識・ノウハウ不足

自社の溶接技術を使って新たに医療部品産業に参入する方針が決まったが、医療部品に求められるニーズや規格が分からない

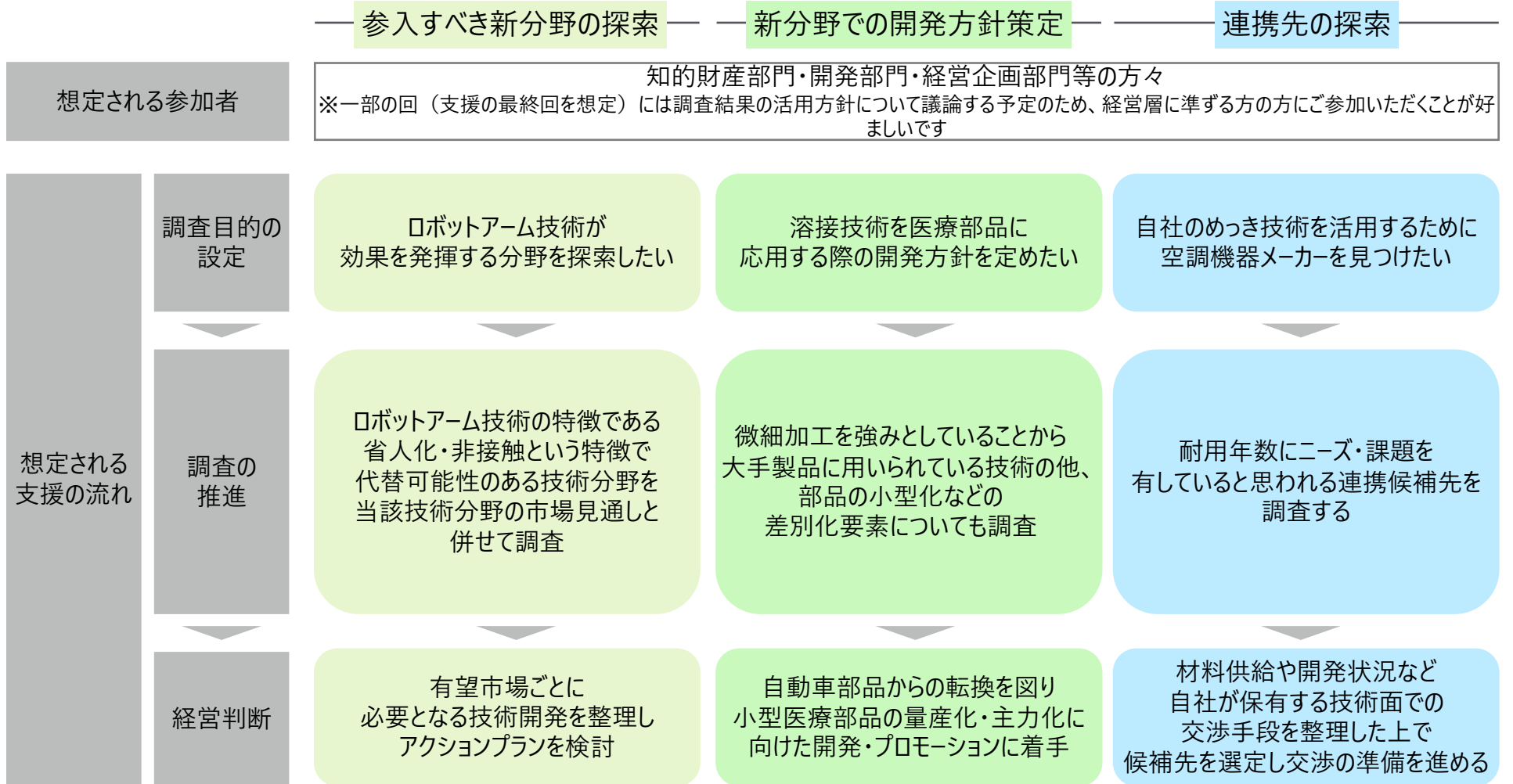


連携先が見つからない

自社のめっき技術を使えば空調機器の耐用年数を長くできることが分かっているが、連携先となる空調メーカーが見つからない

# 中堅企業に対する支援の例としては「参入すべき新分野の探索」「新分野での開発方針策定」「連携先の探索」の3つがあります

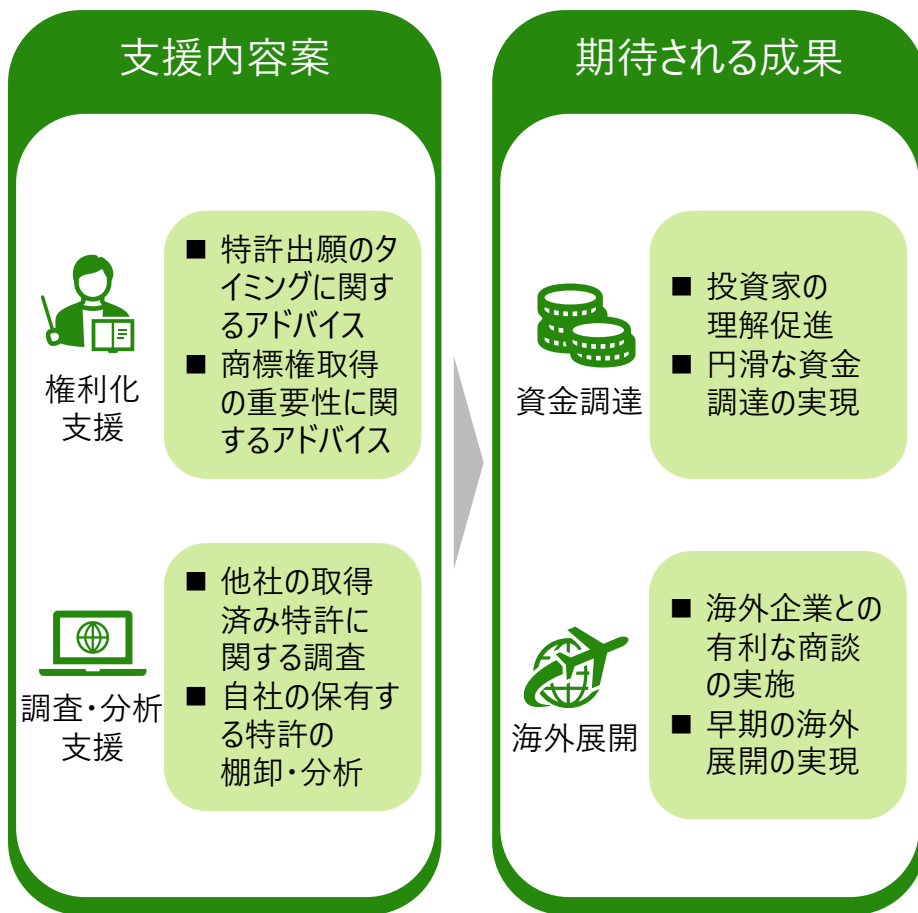
## 中堅企業に対する支援の参加者と支援の流れ



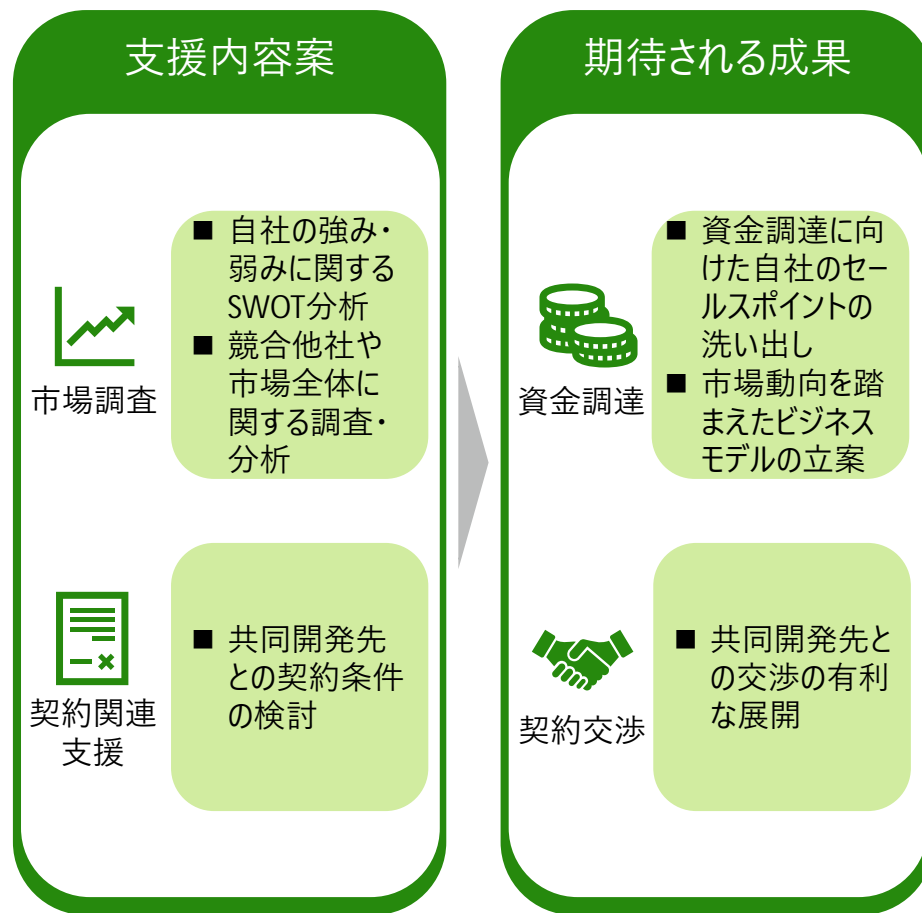
# スタートアップに対しては本事業参加により資金調達・海外展開・契約交渉等の観点での成果が見込まれます

## 本事業におけるスタートアップへの支援内容案と期待される成果

### 事例①



### 事例②



# スタートアップでは資金調達に苦勞しているケースや、資金調達における知的財産の役割を把握できていないケースが散見されます

## スタートアップにおいて知的財産に関してよくある課題

差し当たっての運転資金を  
どう調達したらよいか分からない

投資と融資のそれぞれのメリット・デメリットが  
よく分からない

資金調達における知的財産の活用方法が  
分からない

社内に知財部がなく  
専任の知財担当者もいない



スタートアップ経営者

# スタートアップに生じる可能性のある知的財産に関連した課題として以下の3つを例示いたします

## スタートアップに生じる可能性のある知的財産に関連した課題

### 課題の分類

### 課題の例



資金調達が思うように進められなかった

資金調達のために投資家にビジネスモデルや保有する知的財産等について説明したところ、コア技術を保護するための特許権を取得していないということで資金調達に失敗してしまった

融資を受けるための必要書類を金融機関に提出したが、返済見込みが乏しいとのことで融資を断られてしまった



出願を先延ばししていたら他社に権利を取得されてしまった

使用している又は使用予定の商標について調査したところ他社が既に商標権を取得していた

# スタートアップの資金調達の方法は、大きく分類すると、株式などで資金を調達する「エクイティファイナンス」と、融資や借入などで資金を調達する「デットファイナンス」とがあります

## 【ご参考】スタートアップにおけるエクイティファイナンスとデットファイナンスの違い

|                    | エクイティファイナンス  | デットファイナンス（融資※1・新株予約権付融資※2）  |
|--------------------|--|---|
| 主な資金供給者            | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ VC</li> <li>■ 事業会社</li> <li>■ 個人投資家 等</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 公的金融機関</li> <li>■ 民間金融機関（メガ・地銀等）</li> <li>■ デットファンド 等</li> </ul>           |
| 資金供給者の主な原資         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ファンドへの出資金</li> </ul>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 預金（デットファンドの場合は外部の投資家からの出資）</li> </ul>                                      |
| 資金供給者とスタートアップの関係性  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 株主</li> </ul>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 債権者</li> </ul>   |
| 資金返済義務             | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 無</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 有</li> </ul>   |
| 資金使途               | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 限定なし</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 限定あり（融資は運転資金が原則）</li> </ul>  |
| 企業から見たファイナンス上の位置付け | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 赤字であったり先行きが見えない中で、資金使途の限定がない成長投資のための資金</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ （返済可能性も含めて）先行き在一定見えている中で、事業にレバレッジをかけるための資金</li> <li>■ 事業継続の運転資金</li> </ul> |

※1 融資：貸し手と借り手の間の契約に基づき金融機関・デットファンドから行われる融資（エクイティは含めない）。

※2 新株予約権付融資：デットとエクイティ（新株予約権）の要素を組み合わせた資金供給手段で、金融機関・デットファンドから提供される。

出所：経済産業省 経済産業政策局 産業資金課「スタートアップ・ファイナンス研究会（事務局説明資料）2024年3月13日」

# VC・事業会社・個人投資家等がスタートアップへの投資可否を判断する際の代表的な項目をまとめました

## 【ご参考】投資家が投資可否判断時に参酌するスタートアップの情報（エクイティファイナンス）

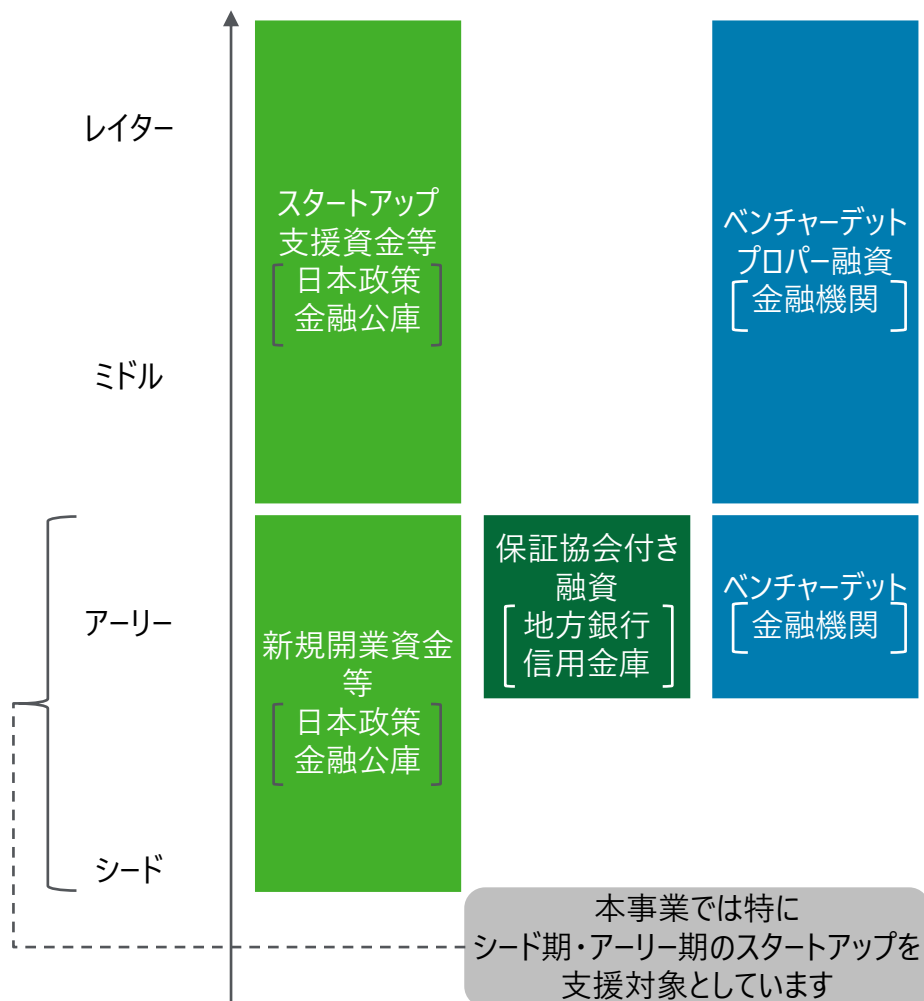
| 項目       | 内容                           |
|----------|------------------------------|
| 課題・ニーズ   | 当該分野・市場における課題・ニーズ            |
| 解決策      | その問題を解決するための製品やサービスの説明       |
| ビジネスモデル  | 収益を得るための戦略や方法                |
| 既存代替品    | 従来の手段との比較                    |
| 市場規模     | ターゲットとする市場の大きさや潜在的な価値        |
| 競合分析     | 類似の製品やサービスを提供する競合企業との差別化ポイント |
| 収益予測（展望） | 資金調達の目的や必要な金額、その使用目的         |
| チーム      | スタートアップの主要なチームメンバーやバックグラウンド  |

※「Pitch 世界を変える提案のメソッド」を元にデロイトトーマツが作成



# 金融機関によるスタートアップへの融資についてまとめました（デットファイナンス）

## スタートアップ向け融資を行っている金融機関の例



## 金融機関がスタートアップに対して融資可否を判断する際の主な観点

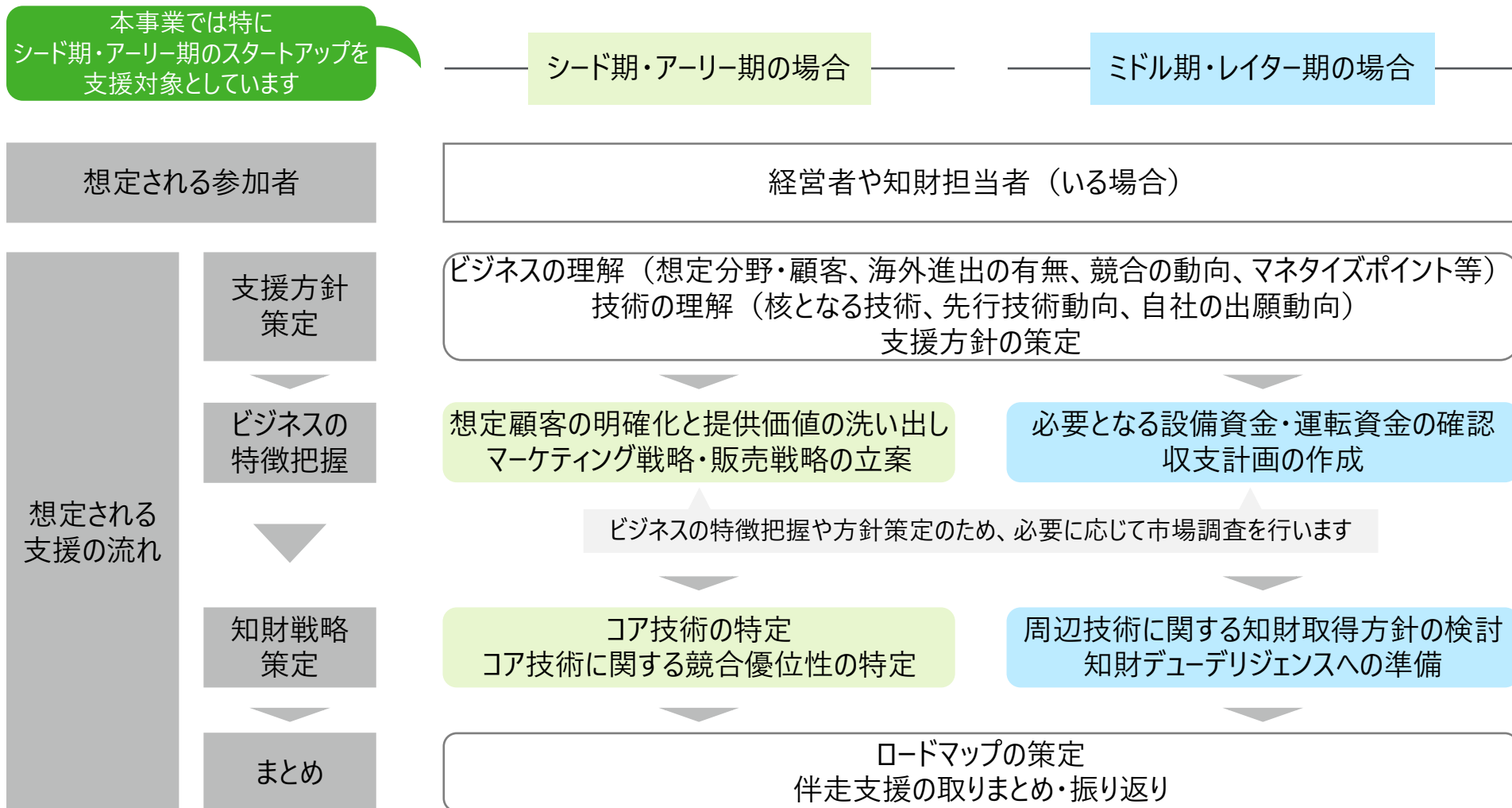
| 観点               | 内容   |
|------------------|--|
| 創業者の略歴等          | <ul style="list-style-type: none"> <li>創業者の経験・能力の確認</li> </ul>               |
| 設備資金・運転資金        | <ul style="list-style-type: none"> <li>融資を受けた際の使用目的を確認</li> </ul>            |
| 自己資金・借入金         | <ul style="list-style-type: none"> <li>自己資金割合を確認</li> </ul>                  |
| 収支計画             | <ul style="list-style-type: none"> <li>返済可能性を確認</li> </ul>                   |
| 取扱商品・サービス内容      | <ul style="list-style-type: none"> <li>売上予測の妥当性を確認</li> </ul>                |
| セールスポイント         | <ul style="list-style-type: none"> <li>売上予測の妥当性を確認</li> </ul>                |
| 販売ターゲット・戦略       | <ul style="list-style-type: none"> <li>売上予測の妥当性を確認</li> </ul>                |
| 競合・市場など企業を取り巻く状況 | <ul style="list-style-type: none"> <li>売上予測の妥当性を確認</li> </ul>                |
| 許認可の取得状況         | <ul style="list-style-type: none"> <li>業種によっては取得が必要となる許認可の取得状況の確認</li> </ul> |

※ 融資商品によっては、担保や保証人の設定が必要

※『スタートアッププラザ』の新設について等を元にデロイトトーマツが作成

# スタートアップのステージにより支援の内容が異なりますが、 本事業では特にシード期・アーリー期のスタートアップを支援対象としています

## スタートアップ支援の参加者と支援の流れ



# 公募説明

応募用紙の提出期限は7月22日(月)となっておりますので、  
企業の属性に応じた応募用紙にご記入の上、期限までにご提出をお願いします

## 公募説明

|        |  |
|--------|--|
| 公募期間   | ■ 2024年6月24日(月)～7月22日(月)   |
| 採択予定件数 | ■ 合計13社程度  |
| 応募方法   | ■ 応募用紙に記入の上、メールに添付して提出<br>■ 応募用紙は企業の属性（中小企業・中堅企業・スタートアップ）ごとに分かれていますのでご注意ください |
| その他    | ■ 応募前のご相談や面談のご依頼も可能ですので、何かございましたら事務局までご連絡ください                                |

# ご応募お待ちしております

お問い合わせ先：

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」

事務局：有限責任監査法人トーマツ 担当：土屋、高橋、加藤

〒100-8360 東京都千代田区丸の内三丁目2番3号 丸の内二重橋ビルディング

E-mail: [kanto-chizai\\_2024@tohmatu.co.jp](mailto:kanto-chizai_2024@tohmatu.co.jp)