

～経営課題の解決に知財の観点から取り組んだ企業をご紹介～

知財経営導入事例集 2018

平成31年3月
関東経済産業局

はじめに

2

事例1：株式会社オレンジーチ

(競合製品との知財コンフリクトを回避し、新商品を開発)

3

事例2：株式会社亀山

(ビジネスモデルの整理とアクションプラン構築)

4

事例3：株式会社 システムツー・ワン

(新製品のビジネスモデルから効果的な知財を検討)

5

事例4：マリモ電子工業株式会社

(自社ブランドビジネス構築のための知財戦略検討)

6

事例5：合同会社mayunowa

(新規事業戦略・課題解決アクションプラン策定)

7

事例6：ミヤジマ技研株式会社

(自社技術の事業展開に向けた知財権利化検討)

8

事例7：製造業A社

(社内知財管理体制の強化を契機に、全社的な知財意識醸成へ)

9

- 中小・中堅企業が事業を優位に展開していく際に重要となる要素の一つに「知的財産の活用」が挙げられます。ここでは、**経営課題の解決のために知的財産活動を行うこと（知的財産経営）**を指していますが、経営上の一要素として知的財産活動を位置付けて**取り組めている中小・中堅企業はまだ少数**です。
- 積極的に知的財産活動を行っている中小・中堅企業であっても、それが「経営課題を意識した活動」になっておらず、「特許権等の知的財産権を取得することが目的になっている」ことも少なくないのが現状です。
- さらに、これまで知的財産を意識してこなかった企業は、「知的財産」を、「すごく難しく、非常に高度なもの」、「一部の大企業だけのもの」、「うちには関係ない」とおっしゃるかもしれませんが、どのような業種・規模の企業であっても、**自社の経営を効果的に推進していくための重要な一要素として知的財産を捉えることが重要**なのです。
- この事例集では、関東経済産業局が実施した「知財経営導入支援事業」の中で、弁理士、中小企業診断士、専門コンサルタント等の専門家のサポートを受け、知財経営の導入に取り組んだ7社の事例を掲載しています。
- 知的財産に関連した活動にあまり取り組んだことがない方でも無理なく読んでいただけるように、可能な限り一般的な表現で簡潔に記載しています。
各事例の左半分は、「その企業がどのような経営・事業上の課題を抱えていて、それに対してどのような取組を行い、どのような成果を得られたのか？」という流れの中で知的財産の観点でどのような取組・行動を行ったのかを記載し、右半分では、取組内容を具体的に記載するとともに、知財経営導入に取り組んだ企業のコメントを掲載しています。
- 各事例については、企業の方に自社の取組の参考にしていただきたいのはもちろんのこと、地域の支援機関の方々にも、相談企業に対して知財経営の紹介をしていただく最初のツールとして活用していただければ幸いです。

事例 1 : 株式会社オレンジーチ (競合製品との知財コンフリクトを回避し、新商品を開発)

新製品開発

ブランディング

体制強化

販売力強化

■ 企業概要

業種	情報通信・サービス (ネットワーク機器や情報家電ソフトウェアの開発・保守、情報システムの企画・開発・運用コンサルティング 等)						
住所	東京都足立区千住一丁目11番2号 カーニープレイス千住ビル7階						
設立	2008年	従業員数	150人	資本金	20百万円	URL	http://orangearch.co.jp/

■ 知財経営導入の概要

経営・事業

新製品の上市に向けた知財戦略の検討

- 新製品に搭載する機能を評価・選定する際の、優先順位の判断基準が定まっていない
- 競合製品の知財等に抵触するリスク等を踏まえた、製品の仕様改良、知財による権利保護を検討したい

課題

知的財産

競合製品の先行技術動向調査を実施し、知財リスク可否策を検討

- 競合企業・製品に関連する特許の権利範囲との共通点や相違点を把握
- 知財リスクの回避策として、技術構成や仕様の変更を検討
- 追加の特許出願の可能性や特許係争プロセスについて説明

取組

知財リスクを回避するよう製品仕様を変更し、無事に上市

- 特許の侵害可能性を予見し、仕様を変更した製品にて上市
- ユーザーからは仕様変更後の方が高い評価を得ている
- 特許異議申立ての検討等を行うことで、知財リテラシーが向上

成果

■ 取組内容

- 上市を予定している新製品に関する知財戦略を検討するにあたって、競合企業製品の特許等の先行技術動向調査を行い、知財リスクを検討することに加えて、知財リスクを回避する戦略を、知財と製品開発 (技術構成や仕様の変更等) の両面から検討した。
- 先行技術動向調査を通じて、競合企業の特許に抵触するリスクがあったため、製品の仕様を変更。知財をベースに新製品の機能や仕様を絞り込むことができた。また、ユーザー評価は仕様変更後の方が高く、無事に上市することに繋がっている。
- 知財リスクの回避策を検討する中で、特許異議申立てプロセスや追加特許出願の可能性、製品を包含するビジネスモデル特許の検討等を実施するプロセスを通じて、社内の知財リテラシー向上に貢献。



■ 企業の声

競合企業の特許を精査し、知財リスクの回避策を検討できた点が何よりも良かったです。仮に支援を受けられなかった場合、知財リスクが顕在化した時点で思考停止に陥り、上市が遅れてしまった可能性があります。実際に知財として権利化する前段階の検討を行える点が、本事業の良いところだと思います。「何を知財にすべきか」「知財になりそうか」という点は、知財専門家の知識と経験からの見解が不可欠ですが、そのようなことを議論する機会が本事業以外になく、大変貴重な機会でした。

■ 企業概要

業種	建設業（屋根工事）、製造業（瓦破碎機製造販売、瓦チップ資材販売）						
住所	長野県上田市福田387-2						
設立	1880年	従業員数	6人	資本金	1,000万円	URL	http://kameyamas.com/

■ 知財経営導入の概要

経営・事業

ビジネスモデル検討

- 自社で手掛ける瓦破碎機製造・販売および、瓦チップ資材販売に関し、今後の事業規模拡大に向けたビジネスモデルを構築する必要があった。

知的財産

- 自社ビジネスの概況や強み・弱みについてビジネスモデルキャンパスを利用して整理
- 知財活用の方角性も合わせて検討

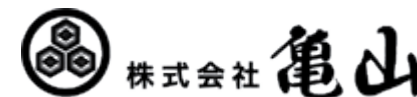
ビジネスモデルキャンパスを活用した事業分析

今後の事業展開に向けたアクションプランの構築

- ビジネスモデルキャンパスに基づいた具体的な行動計画であるアクションプランを構築し、知財活用方針を具体化

■ 取組内容

- 同社が手掛ける破碎機製造・販売および、瓦チップ資材販売に関し、ビジネスモデルキャンパスを用いた分析により強みや弱み、必要なリソースを整理。整理に当たっては知財専門家の他、中小企業診断士が支援を実施。
- そのうえで、それぞれの製品について今後の行動計画を具体化し、アクションプランとして取りまとめ。瓦破碎機製造事業については、あわせて実施した知財インターンシップにおいて競合技術に関するレビューを実施し、知財権利化に向けた具体的な方策を検討。
- 瓦チップ資材販売についても、関連企業との協力方法や秘密保持契約の在り方を検討。



■ 企業の声

最初はあまり具体的なアウトプットイメージがないところからスタートしましたが、最終的に事業は方向性が出るまで来ることができました。自社事業をビジネスプランに落とし込み、今後のアクションプランを具体化することができたので、今後は、アクションプランの実現に向けて頑張っていきたいと思います。同時に実施した知財インターンシップについても、アウトプットが実際の特許出願につながりそうであり、十分な成果が出たと思います。

■ 企業概要

業種	情報通信・サービス、福祉事業						
住所	東京都新宿区西早稲田 2-20-15高田馬場アクセス 8階						
設立	1986年	従業員数	96人	資本金	17百万円	URL	https://www.sys21.co.jp/

■ 知財経営導入の概要

経営・事業

初のハードウェア開発でマーケティングやブランディング、社内知財活用の知見が不足

- これまでハードウェアを手掛けた経験がなかったため、新製品開発のマーケティングやブランディングの知見が不足。
- また、社内の知財経営の意識、社内システムが不足していた。

課題

知的財産

ターゲット市場やビジネスモデル検討を通じて知財戦略を検討

- 先行技術動向調査を踏まえて、優先すべき市場の検討、ビジネスモデルの設計を実施。
- ビジネスで成功するための知財の再検討、知財を活用したブランディングや優位性構築方策の検討を行った。

取組

具体的なケースを通じて経営・事業を成功させる知財経営を理解

- 事業全体やビジネスモデルを設計・整理することを通じて、それに合致した特許を取得する必要性を認識。
- 事業に特許を活用する具体的な視点や視座等、知財経営の基礎が得られた。

成果

■ 取組内容

- 同社の新事業としてIoTハードウェアの開発を進めているが、ターゲット市場やビジネスモデルが定まっておらず、効果的な知財を取得するには至っていなかった。
- そこで、先行技術動向調査を踏まえて、知財を通じて競合のビジネスモデルを把握。「ハードウェアは類似するが、ビジネス上も競合か」といった根本的な点から同社の事業を再整理。優先すべき市場や顧客、ビジネスモデルを検討することを通じて、同社が優位性を発揮する上で有効となる知財を多面的に議論した。
- 出願済み特許の修正や追加特許出願等、具体的なアクションを含めて、同社が今後取るべき方策を提示した。また、知財経営の取組が今後も継続されるように、社内知財体制の整備について検討した。



株式会社 システム ツー・ワン

■ 企業の声

一番の成果は、新製品の市場や顧客のターゲットを明確にすることができたことでした。支援の場で一度発散させて、様々な事業や製品の利用シーンを想定し、多面的に自社の優位性を議論することを通じて、市場や顧客の優先順位づけができ、結果的に中長期的な事業計画を整理することにも繋がりました。知財専門家や金融機関、事務局等、社外の方々の視点で、真剣に当社製品の将来の成功を考えて意見をj得る機会は大変貴重でした。今回の支援の成果を踏まえて、特許明細書の修正等を進めています。

■ 企業概要

業種	システム開発、ソフトウェア設計開発、ハードウェア設計開発						
住所	長野県上田市諏訪形1071番地						
設立	1980年	従業員数	76人	資本金	4,000万円	URL	https://marimo-el.co.jp/

■ 知財経営導入の概要

経営・事業

独自技術に基づいた自社ブランドビジネス

- 受託開発が主な事業であり、これまで知財に関する取り組みも行ってこなかったが、現在関連企業と協力しながらの自社ブランドビジネス検討を進めており、知財の取り扱いも検討する必要が生じた

課題

取組

ビジネスモデルキャンパスを活用したビジネス検討

知的財産

- 自社ビジネスの概況や強み・弱みについてビジネスモデルキャンパスを利用して整理
- 併せて自社ロゴについて商標権利化を検討

成果

自社ブランドビジネスの方針を明確化

- 既存ビジネスの枠組を整理し、新規で検討する自社ブランドビジネスの位置づけを明確化
- 上記を守るための知財戦略も検討

■ 取組内容

- 同社が検討している無線技術を活用した新規ビジネスについて、概要や強み・弱み、活用可能なリソースなどをビジネスモデルキャンパスで整理。
- ビジネスモデルキャンパスにもとづき、自社技術を活用したビジネスの展開方法を検討するとともに、それを支援する知財戦略（知財上の課題、課題解決策、知財を上手く活用して有利にビジネス展開する仕組み等）を議論。合わせて、自社のロゴについても権利化を検討し、商標登録出願を実施。
- このような議論・検討の結果を踏まえて、自社ビジネスの位置づけ・利益の源泉が明確化。また利益の源泉を守るための知財戦略の在り方も検討。



■ 企業の声

自社の無線通信技術を活用した、通信が途絶えにくいロバストなWi-Fi通信モジュールについて、将来的なビジネス化を念頭に置き、ビジネスモデルキャンパスを活用した事業環境の整理を行いました。全5回の支援で時間が限られていたため詳細な検討までは行えませんでした。自社ビジネスや知財戦略を深く検討するための入り口段階に立つことができました。

■ 企業概要

業種	美容サロン運営事業、美容サロンコーディネート事業、化粧品製造販売事業						
住所	神奈川県横浜市戸塚区（旗艦店：北鎌倉にて開店）						
設立	2015年	従業員数	3人	資本金	－	URL	http://mayunowa.co.jp/

■ 知財経営導入の概要

経営・事業

ビジネス展開における知財活用方策の深掘り

- 同社の製品としての信頼構築にあたり、プロモーションやブランド戦略の策定にあたり知的財産をどう活用していくかという点についてアドバイスを得たい。
- 強みを協調する方法についてアドバイスを得たい。

知的財産

知財面の差異化、ビジネスモデルの整理、旗艦店事業を含むアクションプラン策定

- 競合他社の特許・商標を調査（インターン生が調査）
- 他社商品との差異化ポイントを確認、今後の展開に対するディスカッション
- 旗艦店（サロン）での助言

認知向上とmayunowa基準の確立・浸透と付加価値付け等のアクションプラン整理

- 北鎌倉本店を旗艦店とする事業面でのアクションの整理
- 知財面でのアクションの相互確認、積み残し課題の解決へ作業進捗

■ 取組内容

- 収益事業化することを意識して、当初から事業・知財活動における軸出し整理を喫緊の課題とし、ディスカッションを繰り返すなかで経営者の思考整理を促すスタイルで支援を行った（弁理士、中小企業診断士）。
- 収益事業化する上でのポイントは何か、このポイントは「差別化」「魅力化」「独自化」ができるものなのか否か、できると判断した事柄について具体的な検討にあたり助言を重ねた。
- 本支援中に北鎌倉本店を構えるに至り、店舗運営のための人材確保を行うなどの経営面での新たな動きも生まれ、その動きに応じた支援により、相互納得感の高い支援となった。

（例えば、店舗内レイアウトの改善、来訪者増に向けた情報発信、当該北鎌倉本店に持たせる価値などについてタイムリーに助言ができ、経営者側でも即行動を起こしていただけたこと）



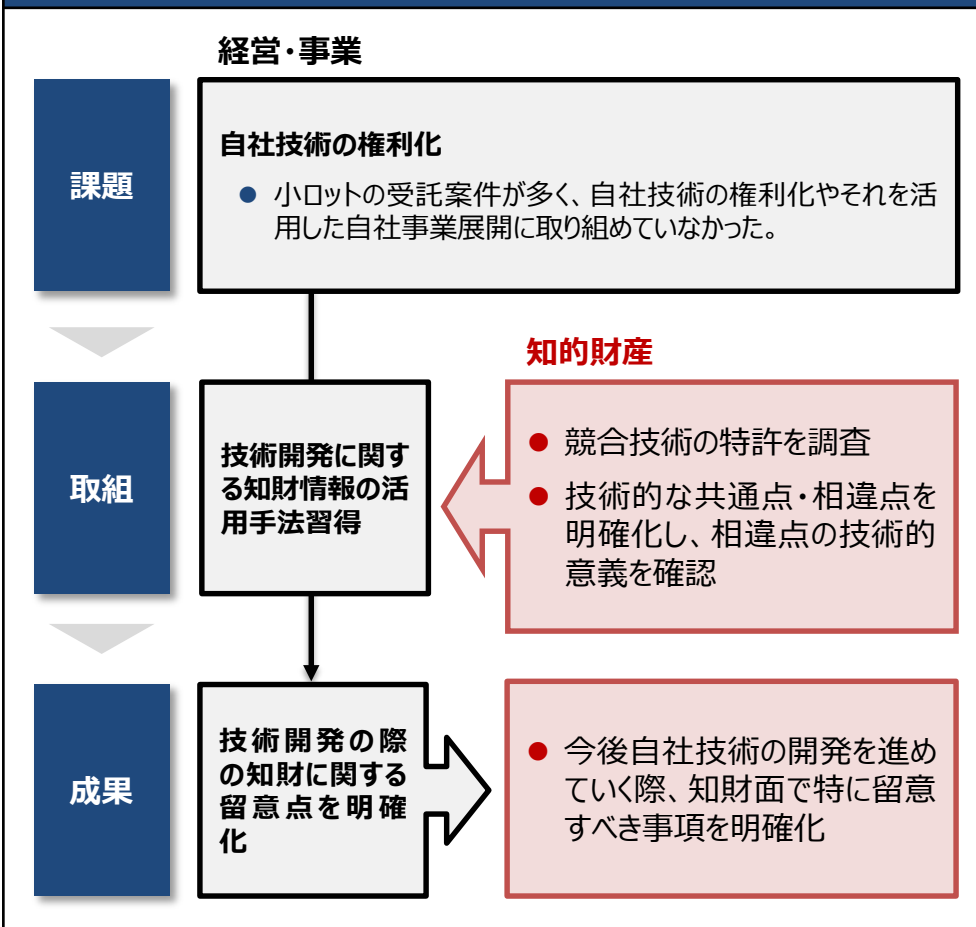
■ 企業の声

昨年度より継続して本事業に採択いただけたこと、絹美容のサロンビジネス（マユノワ北鎌倉本店）、物販ビジネス（筆、化粧品等）、絹美容のフランチャイズ（家元）ビジネス（教育・指導＆管理・統制）について相乗効果を意識した収益事業化へ進展させることの頭出しに活かすことができました。今後は、旗艦店でのサロン事業を軸に、売上等実績を積み上げていく中で見えてくる課題に如何に対処していくかを念頭に、着実に取り組んでいきます。

■ 企業概要

業種	製造業（機械部品加工、プラント製造、管工事業務等）						
住所	長野県上田市下之郷248						
設立	1923年	従業員数	54人	資本金	3,000万円	URL	http://miyajimagiken.com/index.html

■ 知財経営導入の概要



■ 取組内容

- 知財専門家のレクチャーを通じ、知的財産の基礎及び、技術開発に関する知財情報の活用手法を習得。
- そのうえで、権利化を検討している技術分野について、関連する分野の既存資料を複数の開発担当で分担してレビューし、どのような点が共通するのか、どの点に相違があるのかを明確化。特に相違点について、どのような技術的意義があるのかを確認。
- 権利化の際特に注意すべき文献を抽出し、今後試作機などを用いた試験を実施する際に、どのような点を特に重点的に検討する必要があるか、明確化。



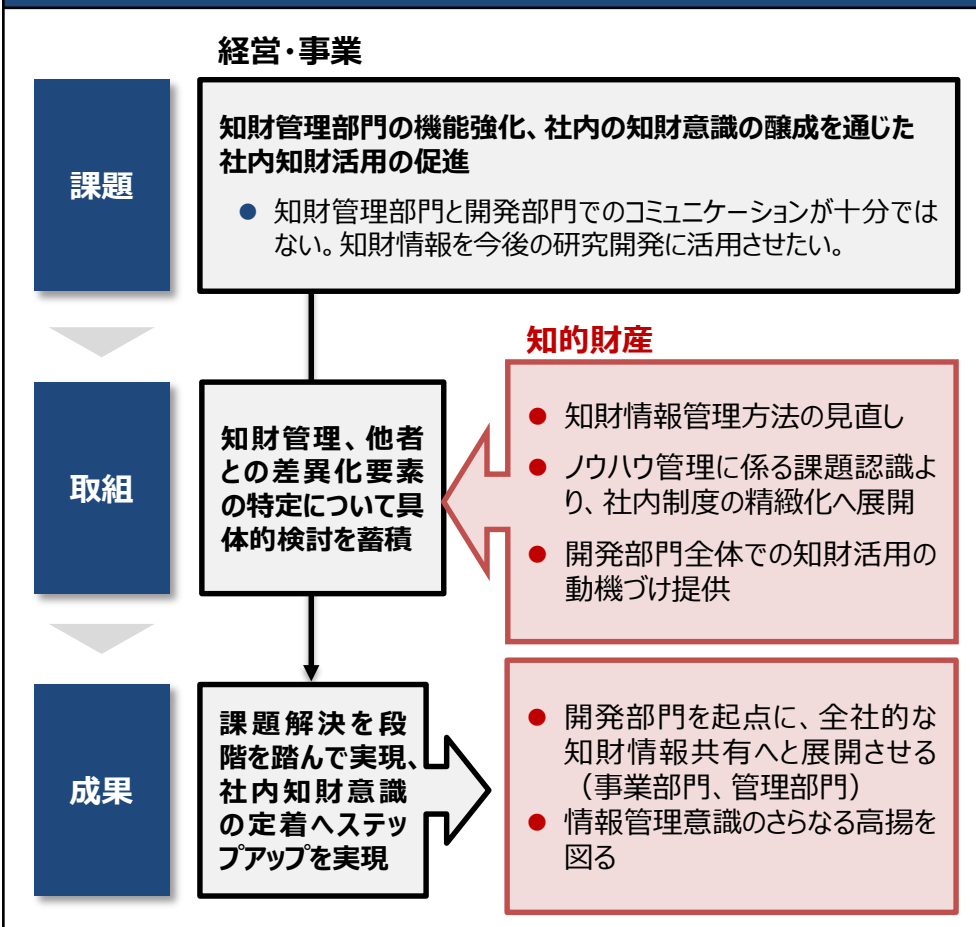
■ 企業の声

今回のコンサルティングの話を頂いた時、ちょうど自社技術を活用した製品開発・商品化を検討している段階でした。知財というのは商品化に向けて避けては通れない道であり、今回の事業を通じてその入り口には立てたのではないかと考えています。わからなかったところ、もやもやしていたことに対して知財専門家から逐一レクチャーしていただけたため、疑問点がかなりクリアになりました。

■ 企業概要

業種	製造業（国内、海外にBtoBの販路を有するメーカー）					
住所	神奈川県					
設立	-	従業員数	-	資本金	-	URL

■ 知財経営導入の概要



■ 取組内容

- 組織規模に応じた知財意識の醸成を加味した支援計画をもとに、複数年にわたる支援を通じて知財経営の定着に向けた取組を後押し。
- 知財管理部門の体制強化（1.5名⇒3.5名）、知財情報基盤の充実、開発部門を巻き込んだ知財創出意識の醸成、営業部門を巻き込んだ市場ニーズと知財シーズを連動させた開発テーマの創出と、知財に対する課題解決からより経営面に近い課題解決へと取組を発展。経営層における知財意識の高まりもあり、経営資源投入について迅速な判断を得ている。
- 社内での独自勉強会の自発的開催など、波及的な成果も獲得。
- 権利化のみならず、秘匿化・ノウハウ化、他者との関係構築（知財がからむ契約面）など、より実務的な面での知財対応を深化させる機会となった。

【主な成果】・知財管理体制強化（意識転換、初動ルール共有、知財部門拡充ほか）
 ・知財管理ツール、分析ツールの導入（更新含む）ほか基盤充実への投資
 ・部門またぎの知財管理の試行・定着（部門の知財キーマンの巻き込み含む）
 ・共同研究開発に関するガイドライン作成準備

■ 企業の声

毎年、特許出願を一定数維持してきたが、研究開発部門における出願に対するモチベーションの低下が顕在となり、開発部門長および知財部門による体制強化につなげる機会とすることができたと振り返っています。会社全体の規模も一定以上あり、他部門（事業部門、管理部門）との情報共有やコミュニケーションが不十分な場合もありました。知財部門としても社内の知財ニーズに即応できていなかった折、4年間の取組により着実な進展を得られており、引き続き課題解決に取り組みたいと考えています。