

支援先の課題の解決へ リレー人材として活躍するためのヒント

支援機関による実践例



白紙

はじめに

本書は、関東経済産業局「令和7年度地域支援機関向け知財支援リレー人材育成プログラム」に参加した支援機関の取組等を事例集として編集したものです。

昨年度から今年度にかけて関東経済産業局で地域支援機関向けに実施してきたリレー人材の育成について、参加いただいた支援機関の皆様から、プログラム内容の感想や受講後のアクション・意識の変化等について、お聞きした事を中心に掲載しています。

第1章では、支援機関職員がリレー人材としてアクションすることで得られるメリットを記載しています。また、第2章では令和6年度にプログラムへ参加し、リレー人材として活躍する支援機関職員の現在をインタビュー記事形式で掲載しています。さらに、第3章では今回プログラムに参加した支援機関の事例を紹介しています。

昨今、中小企業の皆様が抱える課題は多様化してきており、それに伴って支援機関の求められる役割も大きくなってきています。このような環境の中で、支援機関の皆様が多様な課題を発掘し、その解決策を提案できるようになることが地域企業の成長にとって重要です。また、そうした提案ができるようになることで、支援機関は地域企業からさらに選ばれる存在となることを期待できます。

本ガイドブックでは、このような環境変化を認識し、さらに身につけるべき視点として「知的財産」に注目し、リレー人材育成プログラムに参加した支援機関の事例を掲載しています。本書を読み進めると、事例として掲載されている支援機関のほとんどが、最初は知的財産に対して苦手意識をもっていたことがわかります。おそらく多くの支援機関が同様の印象を持っているかもしれませんが、一方で本プログラムに参加することでその障壁がなくなり、リレー人材としての確かな一歩を踏み出していることもわかると思います。

知的財産に対して苦手意識をもっている支援機関の皆様にも是非本ガイドブックを読んでいただき、知財支援に向けてはじめの一歩踏み出すためのきっかけとなれば幸いです。また、令和6年度に当局が作成したガイドブック「支援先の課題の見つけ方 リレー人材になるためのヒント」もあわせて手に取っていただくと、企業支援における知財の観点をより深く理解していただけるとと思います。

令和8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

第1章

実践例を通じて見えてきたこと
～リレー人材としてアクションすることのメリット～

第2章

リレー人材として走っている支援機関の現在
～令和6年度に参加した支援機関の声～

CASE2-1 浜松商工会議所

CASE2-2 巣鴨信用金庫

第3章

リレー人材として走り始めた支援機関の体験談
～令和7年度に参加した支援機関の声～

CASE3-1 山梨県民信用組合

CASE3-2 長野信用金庫

CASE3-3 ぐんまみらい信用組合

CASE3-4 埼玉縣信用金庫

CASE3-5 巣鴨信用金庫

CASE3-6 茨城県商工会連合会

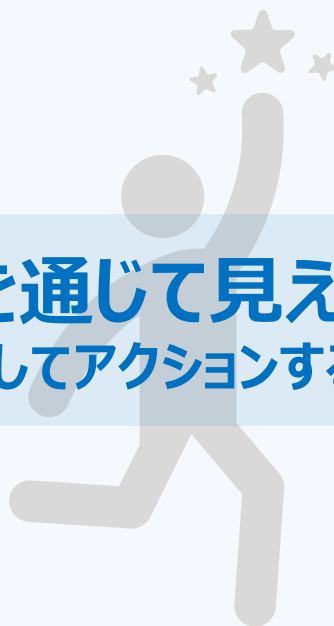
CASE3-7 相模原市

参考

INPIT知財総合支援窓口の紹介

第1章

実践例を通じて見えてきたこと
～リレー人材としてアクションすることのメリット～



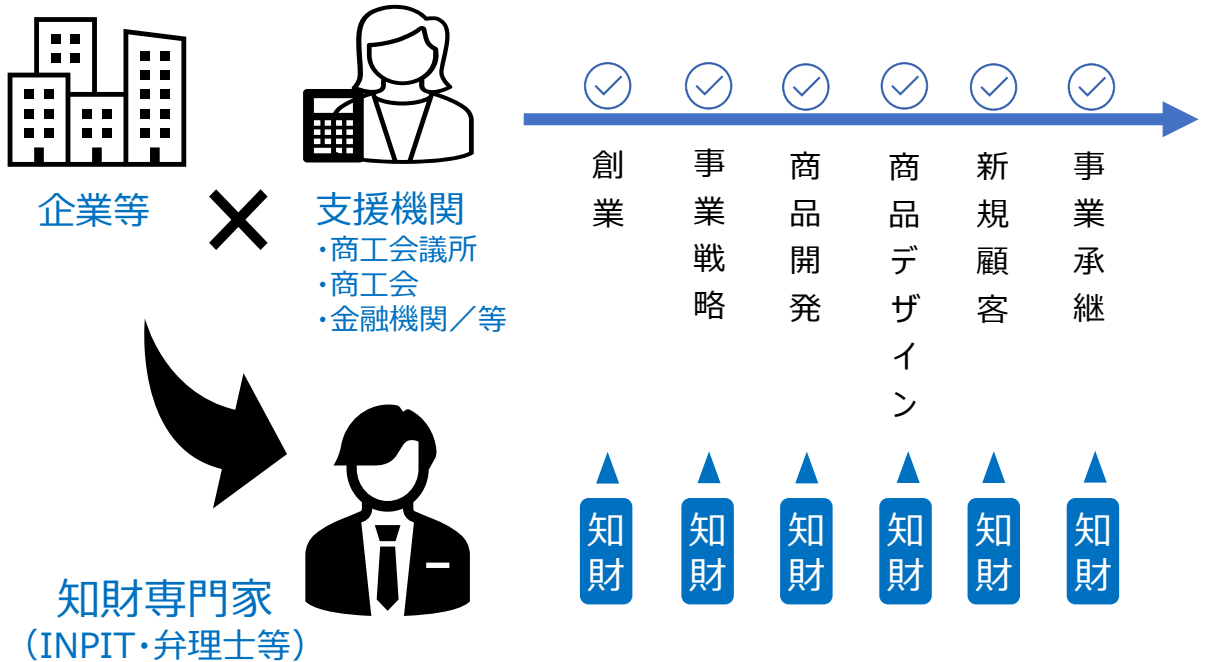
リレー人材とは何か？

関東経済産業局では、支援機関同士の連携を通じて支援を展開している人材を「リレー人材」という言葉で定義し、その育成・拡充に取り組んできました。

支援機関の皆様が扱っている事業課題の中に、実は知財課題が潜んでいることがあります。

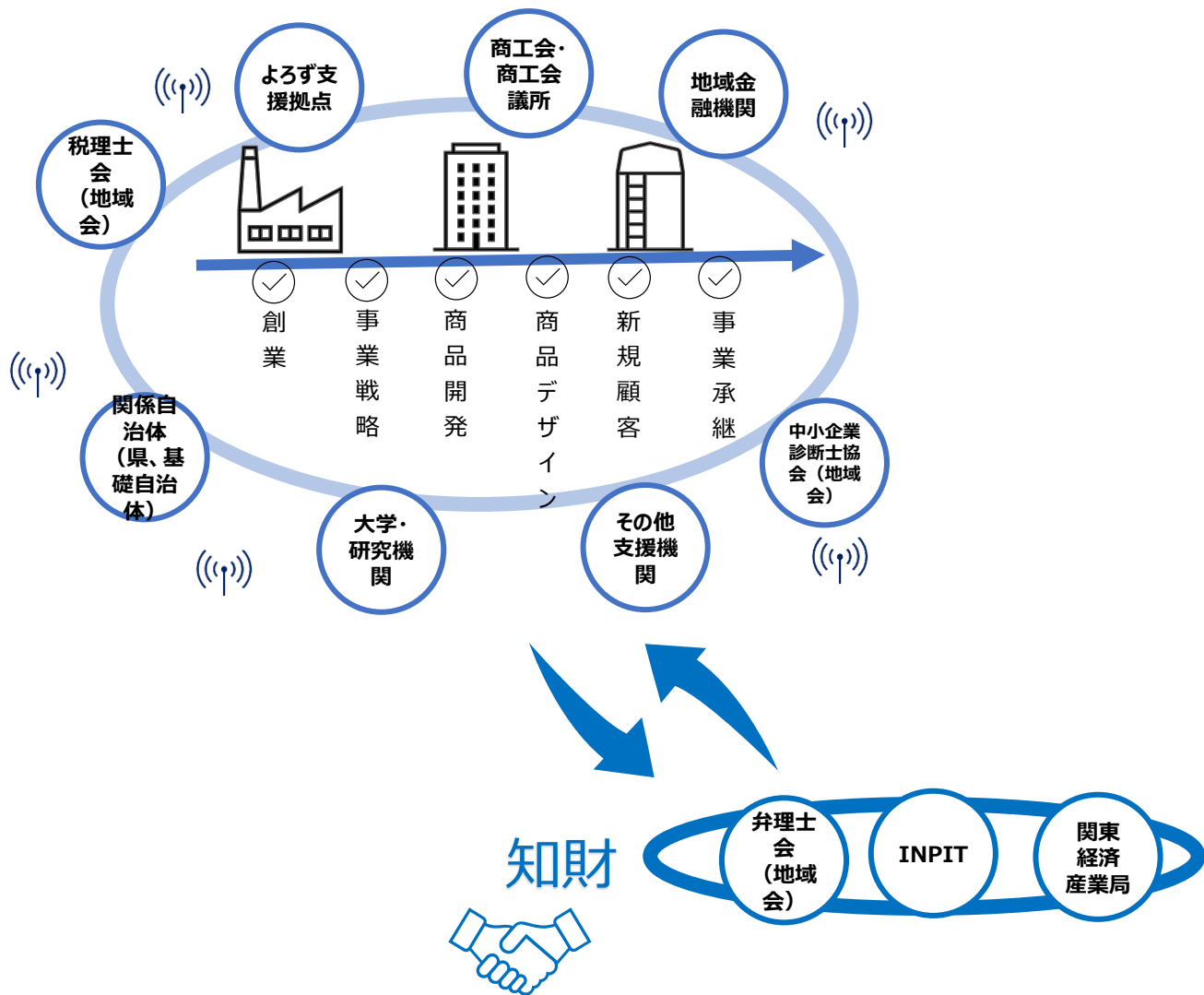
そのため、適宜知財専門家等にも連携（リレー）しながら事業課題の解決に取り組んでいく必要があり、関東経済産業局では支援機関の皆様が知財課題にも気付く感覚を身につけるためのプログラムを提供してきました。

支援機関が扱う事業課題に潜む知財課題にも注目してリレーを



知財課題を見つけてリレーする

支援機関でバトンをパスして事業者の課題解決に取り組む



リレー人材に着目する背景

支援先の知財課題の
見つけ方

➡ これらの詳細については、関東経済産業局が公開するガイドブック「[支援先の課題の見つけ方 リレー人材になるためのヒント](#)」をご覧ください。



リレー人材にとっての知的財産の見方

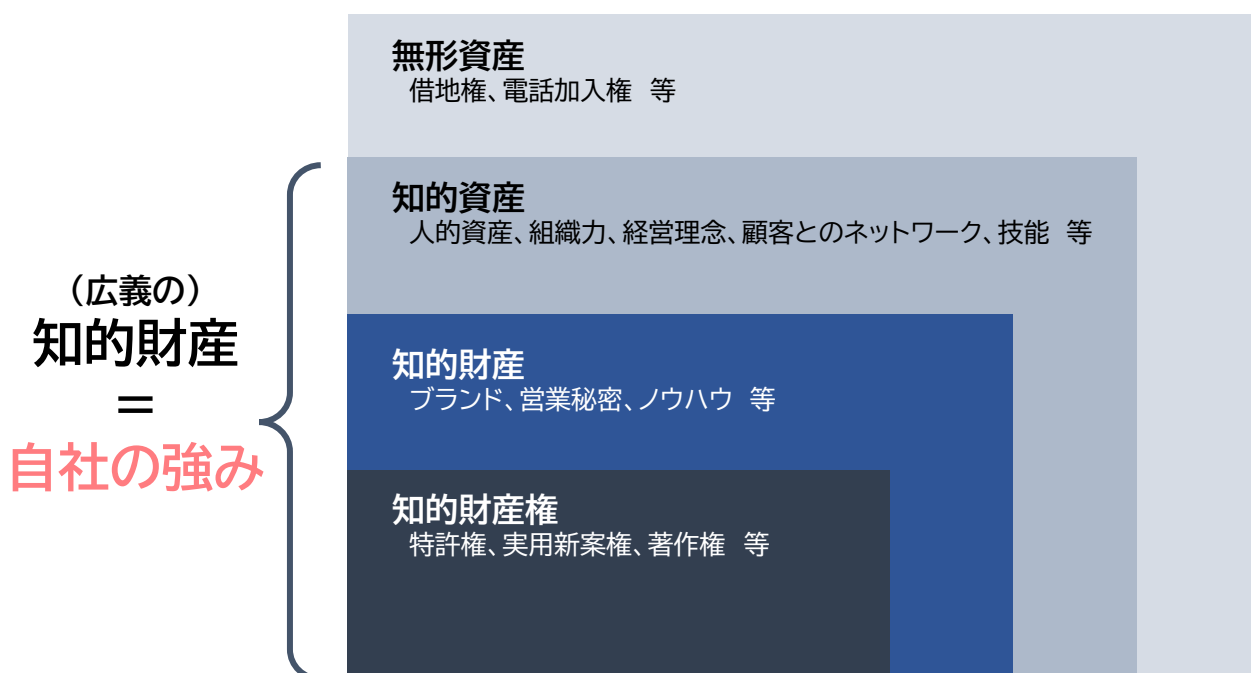
ここで、「知的財産」と聞いて、特許権のことを思い浮かべることも多いと思います。もちろん特許権は知的財産を代表する一種ではありますが、実は知的財産については、もっと広い概念で捉えられます。

一言で表現すると、その企業の強みを知的財産として捉えることができます(そのうち、技術的な強みが権利になれば、特許権になります)。

「知的財産＝自社の強み」と捉えると、皆様の支援先にも多くの知的財産があるのではないのでしょうか。

知的財産は無形資産の一種であるので、例えばその企業が培ってきた独自の技術やノウハウ、ブランド、顧客との信頼関係の築き方などの知見も大切な無形資産であり知的財産です。是非このような広い目線で企業のことを見ていただき、その強み(知的財産)をどのように活かすか、どのように守るか、という話題へとつなげていただきたいと思います。

知的財産を「自社の強み」と捉える



経済産業省WEBサイト『知的資産・知的資産経営とは』を基に作図

理解の深化⇒対話拡充⇒連携支援へ発展 その先にあるのは企業の成長

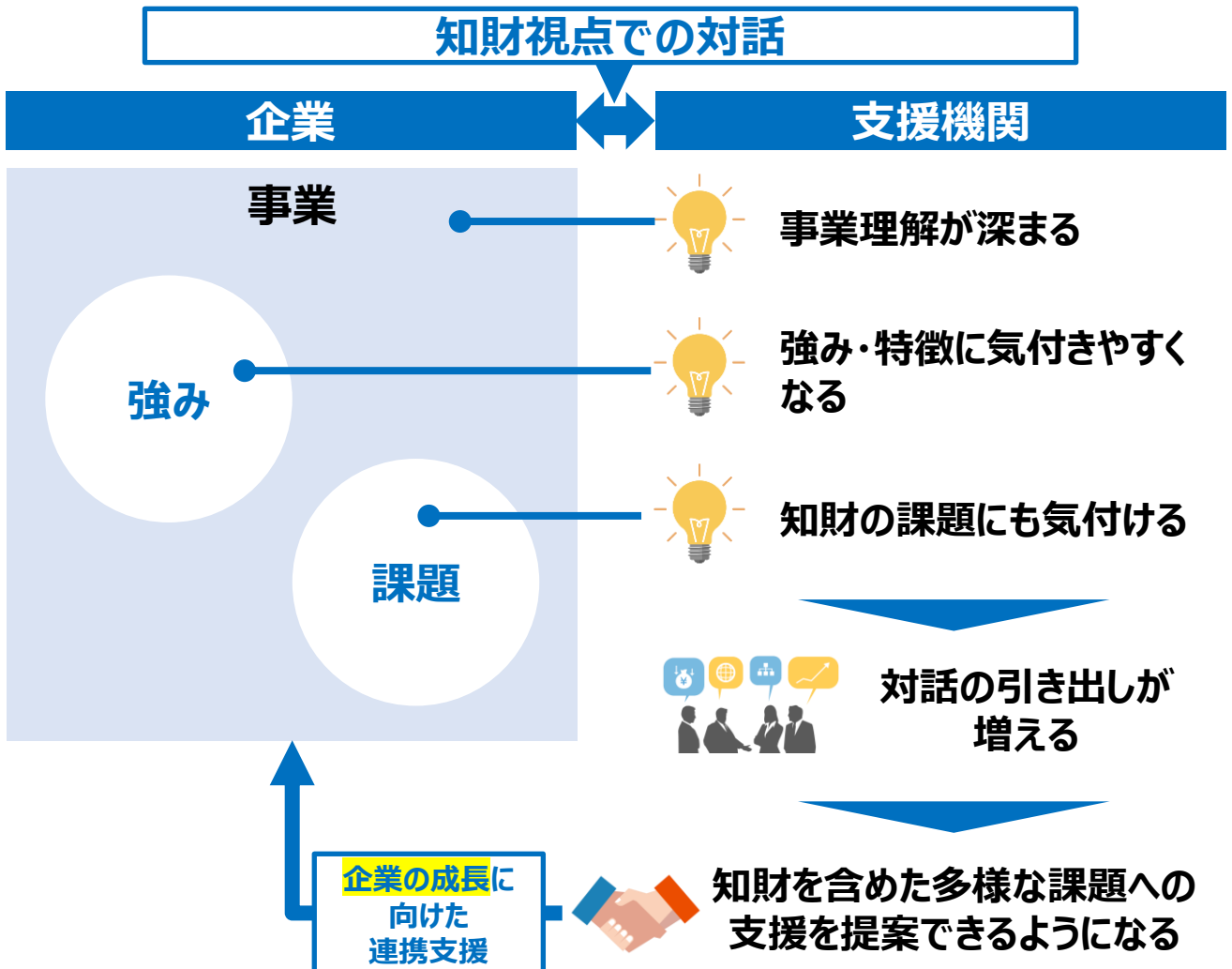
支援機関職員がリレー人材としてアクションすることのメリットとして、支援先企業に関する「事業理解が深まる」「強み・特徴に気付きやすくなる」「知財課題にも気付けるようになる」という点があることがわかってきました。また、事業理解や社長の思いを深く理解することにより支援先との対話の引き出しが増え、知的財産を含めた多様な課題への支援を提案できるようになり、その結果INPIT知財総合支援窓口等の知財支援機関との連携に発展する例も創出され

ています。つまり、リレー人材としてアクションすることは、その企業が成長することに対して貢献することにつながるのです。

次の頁に支援機関から寄せられている声の一部を掲載するとともに、本書の第2章、3章ではインタビュー形式でまとめた支援機関の声を紹介します。

※ここで言う「支援機関」とは、金融機関や商工会、商工会議所、よろず支援拠点、自治体等を指しています。

リレー人材として活躍することで生まれる好循環



企業の成長に向けてリレー人材としてアクションすることによって 支援機関が感じたメリット

リレー人材としてアクションすることのメリット例 (支援機関の声を一部抜粋したもの)

知財視点での対話を重ねることで、事業理解の深化や信頼関係の構築へとつなげることができた。

「企業の強みには多くの知的財産が関係している」ということがわかった。

お客様の知財課題らしきものに気付ける感覚を養うことができた。

知財視点での

企業

支援機関

事業

事業理解が深まる

強み・特徴に気がつきやすくなる

知財の課題にも気付ける

強み

連携支援へ発展したことによって、お客様が新製品開発について抱えていた課題を解決し、成長へと進むことができた。

課題

対話の引き出しが増える

企業の成長に向けた
連携支援

知財を含めた多様な課題への支援を提案できるようになる

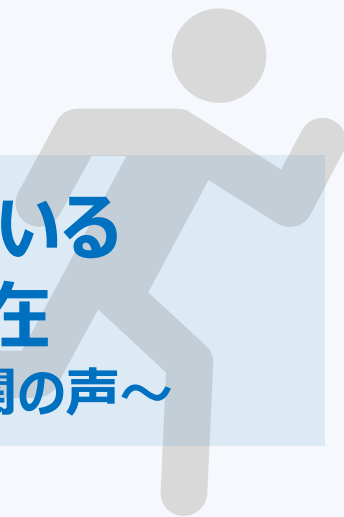
勇気を出して知的財産の話題を出してみたところ、新たな相談ニーズがあることがわかり、INPIT知財総合支援窓口との連携に発展した。

対話の手法や幅に広がり生まれた。知財支援機関へ接続するための前裁きもできるようになった。

第2章

リレー人材として走っている 支援機関職員の現在

～令和6年度に参加した支援機関の声～



Case 2-1

浜松商工会議所：INPITとの連携が当たり前

浜松商工会議所は令和6年度、関東経済産業局のプログラムに参加し、14名の経営指導員が3回のワークショップを通じて知財アンテナを獲得。

－プログラムに参加してから一年が経過しましたが、変化はありましたか？

INPIT静岡県知財総合支援窓口と連携する機会が増えました。当所の場合、同じビルの中にINPITも入居しているのですが、参加前と比べると連携数が格段に増えています。

－それは素晴らしい成果ですね。どのような内容で連携していますか？

最近だと商標やノウハウの話がありました。自社ブランドで事業をしているとする相談者に商標のことを説明したうえでINPITを紹介した例があります。また、自社で考えたノウハウの守り方で悩んでいる相談者がいたので、営業秘密や契約等の観点でINPITと連携しました。

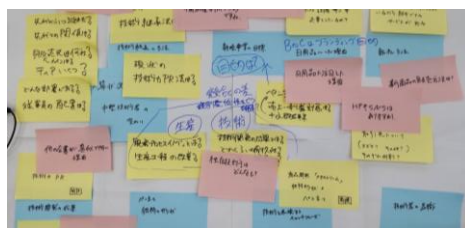
－セミナーでの学びを存分に活かしていただいているのですね。

知的財産について、知らないことが結構あったので素晴らしい気づきになりました。また、セミナーの中でINPITの方を直接紹介してもらったのだけでなく、支援してもらえるイメージもわいたので連携もしやすくなりました。

－連携先であるINPITにはどのような印象を持っていますか？

頼りになる存在ですね。INPITは常に無料で相談を受け付けてくれるので、相談者から見ても頼りやすい支援機関です。また、紹介してくれる専門家の豊富さにも驚きました。細かな条件を相談しても、その条件にあった専門家を紹介してくれるので助かります。支援先からも、INPITに相談することで課題解決のゴールが見えたとの声をもらっています。

ワークショップの成果



－最後にこれから知財視点を学ぼうとする支援機関に対してのメッセージをお願いします。

企業の強みは知的財産である、という感覚を持ってほしいと思います。好調な企業は概して自社の強みを明確に言えることが多いと思います。その強みの根底にあるのは知的財産です。中小企業が生き残っていくには強みを活かすしかなく、そうすると支援機関側が知的財産の視点を持って対話し、相談者へ知的財産の気づきを与えることが重要だと思います。

巣鴨信用金庫：知財視点の対話が当たり前の活動に

巣鴨信用金庫は、関東経済産業局「令和6年度地域支援機関向け知財活用実践定着プログラム」に参加。取引先2社を対象として、知財視点を取り入れた対話を実施。

ープログラムへの参加前後で、ご自身として変化を感じられましたか？

漠然とした観点でお客様と対話をするのではなく、知的財産という物差しを思い浮かべながら対話することの有用性を実感できたと感じています。

ー具体的な行動としても変化はありましたか？

お客様を訪問する前に、これまで以上に調査を重視するようになりましたね。そのお客様のことはもちろんですが、お客様の業界に関する知財情報を調べることにチャレンジしています。もしかするとお客様にとっては既知の情報かもしれませんが、その情報提供がきっかけで次の話に発展する、という経験を何度もしました。知財情報を調べて対話することで、「この人なら何か良い提案をしてくれるかもしれない」という期待を寄せてもらえることが多くなったことを実感しています。

ーそれは素晴らしいですね。他にも行動変化はありましたか？

今では自分では行動変化と思わないほど自然に実施していることなのですが、営業日報に知財視点での気づきをメモするようにしています。権利の有無はもちろんですが、その知的財産がお客様の価値として機能しているかどうかという見方も大切にしています。

知財視点での対話をしたお客様に対しては、INPIT知財総合支援窓口を紹介することもあります。

また、知財支援を要するかもしれないと感じたお客様については、当庫の本部へと情報連携して検討することとしています。

ーところで、今年のプログラムで対話をしたお客様は、その後変化はありましたか？

個人的な印象ですが、知財視点を交えて対話を重ねることで、お客様もご自身の強みに自信を持ってくださるようになった気がします。営業店職員として、とても嬉しく感じております。

ワークに取り組む様子



ー最後にこれから知財視点を学ぼうとする支援機関に対してのメッセージをお願いします。

お客様に対して提案したいゴールイメージ等は皆さまそれぞれ持っていると思います。知的財産は、そこへ到達するための一助になるツールだと感じています。このような捉え方をすれば、知的財産が面白く見えてきますし、お客様との関係も強いものになるはずです。

※本事例は、令和6年度にプログラムへ参加した巣鴨信用金庫の職員に対してインタビューした内容に基づいています。
(Case3-5とは別の職員の事例です)

memo

A large, empty rectangular area defined by a dashed blue border with rounded corners, intended for writing a memo.

第3章

リレー人材として走り始めた 支援機関職員の体験談

～令和7年度に参加した支援機関の声～



Case 3-1

お客様と対話をする際の引き出しが増えた
今後は組織的な活動へと発展させていく

山梨県民信用組合

－本事業へ参加する前に、知的財産について何か活動をされていましたか？

今回は本部から声をかけて、当組合の営業店から参加者を募りましたが、これまで知的財産の話題には触れていない職員がほとんどでした。

－そうすると、職員の皆様にとってはハードルが高かったですか？

正直に申し上げますと、すべての職員が完全に知的財産の知識を習得できたかという、そこまでには至っていないと思います。しかし、少なくともお客様の知財課題らしきものに気が付ける感覚を獲得できたと思います。「お客様からこのようなキーワードが出てきたら、この知的財産に関連する話題へと広げられる」というような、対話の引き出しは確実に増えました。職員の自信にもつながっています。

－知財支援リレー人材の入口には到達できたということですね。

そうですね。今回、特にグループワーク形式で、具体的な事例をもとに知財課題を考える経験ができたことがよかったですと思います。多くの職員が知的財産を身近に感じる事ができました。

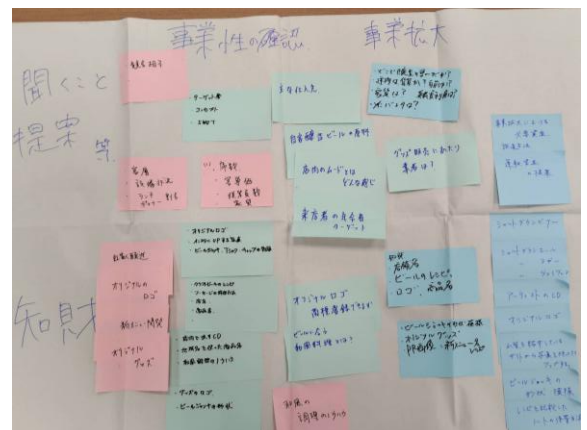
知的財産に対して、まだハードルを

感じている職員もいますが、プログラムの満足度は高かったです。

－ところで、今回の取組を今後どのように活かしていこうと考えていますか？

お客様から、知的財産についても提案をしてくれる金融機関という認識と評価を得られるようにしていきたいと思っています。

グループワークの成果物



－組織的な活動へと発展させていきたいということですね。

はい。継続的に営業店職員向けの取組をしていかなければならないですし、場合によってはお客様と一緒に知財勉強会を開催するのもよいと思っています。また、本部側の知財意識も一層高める必要があり、そのような企画もしていければよいと思っています。

INPIT知財総合支援窓口との連携事例を創出 知財課題を見つけて提案できる体制へ

長野信用金庫

－これまで知的財産についてはどのような取組をしていましたか？

お取引先は中小企業が中心ということもあり、体系的に知的財産のことを学びきれていませんでした。

－今回実施したセミナーとワークショップはいかがでしたか？

特に若手職員にとっては良い経験になったと捉えています。座学だけでなく、ワークショップ形式が多く盛り込まれていたことで、自分事として捉えることができました。中堅やベテラン職員向けには、もう一步踏み込んだ内容で実施してみたいです。

－職員の皆様は、知財支援リレー人材として活動できそうでしょうか？

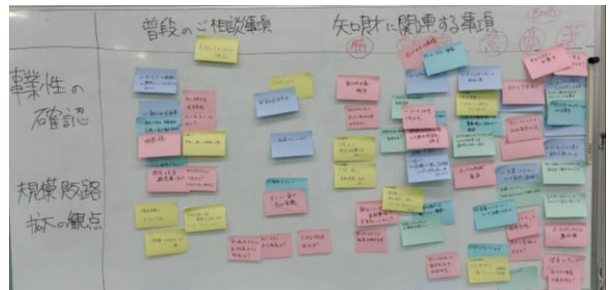
実は、今回のプログラム後に、実際にINPIT長野県知財総合支援窓口と連携した支援へと発展させてくれた職員がいます。あるお取引先が知的財産に関心を有していることは以前より把握していたのですが、その職員は自信がなくて知的財産の話題を出すことができていなかったようです。しかし、今回のプログラムで勘所を掴むことができ、勇気を出して話題を出してみたところ、新たな相談ニーズがあることがわかり、INPIT長野県知財総合支援窓口との連携につながりました。

－それは素晴らしい成果ですね。企業様の反応はどうでしたか？

感謝のお言葉をいただきました。製造業のお客様なのですが、知的財産

の話が契機となり、INPITでの支援につながって、結果として新製品開発に関する課題が解決の方向へ進んでいます。INPITの連携先ネットワークの広さには驚くばかりですが、助言を受けて協業先の検討・確保にも進みそうで、現在、大学の教授と具体的な話をしています。継続的にご支援を続けているところですが、担当した職員も知的財産の話がきっかけになって、ここまで話が進んだことに喜びと驚きを感じているようです。

グループワークの成果物



－今後の組織展開という目線では何か考えていますか？

まず、企業価値担保権の話が気になっています。これを本格的に進めていく場合には、知的財産も含めた無形資産の評価やモニタリングが重要になるからです。

また、お取引先の多くを占める中小企業・小規模事業者の場合、潜在的な知財課題も多くあるだろうと改めて感じています。おせっかいでも、そのような課題を当庫が起点となって見つけ、ご提案をすることによってさらに信頼を高めていきたいと思っています。そのために、継続的に職員向けの研修等も実施していきたいですし、INPIT長野県知財総合支援窓口との連携支援もさらに強化していきたいと考えています。

知的財産のハードルが下がり、対話へ活かす活動へ進展 対話力向上のツールとして知的財産を活用

ぐんまみらい信用組合

－今回参加する前に、知的財産をどのように捉えていましたか？

知的財産＝権利、というイメージを持っていました。そのため、特定の企業にしか関係なく、どちらかというとハードルの高い印象でした。

－実際に参加してみて、ハードルは低くなりましたか？

まず、知的財産＝権利という話だけでなく、多くの企業に関係し得る身近なものだという印象に変わりました。ワークショップでお客様に対して知財の観点を含めてどう対話をするか検討したことや、それに対してINPITからアドバイスをいただいたことで、多くの職員が知的財産を自分事にできたと思います。

－知財支援リレー人材としての活躍をできそうでしょうか？

受講後に、実際にお客様との対話で知的財産を意識するようになった職員が増えました。例えば、飲食店のお客様と対話する際に知財視点で対話をしたところ、商標権を取得しているという話を知った例もありました。当該職員によれば、製造業でなくても知的財産を事業へ活用し得る例が多くあるとの印象をもったとのこと。また、製造業のお客様と対話する際に、これまではあまり深く踏み込めていなかった技術や特許の話まで広げて対話できるようになったという職員もいました。職員間でも知的財産の情報を浸透する動きも出ており、職員同士の話の中で知的財産

が関係しそうなものがあれば、INPITの紹介をするようになりました。

－実際のアクションへ移せていて素晴らしいですね。今後の展望を教えてくださいいただけますか？

今回受講した職員に、知的財産のアンテナがしっかりと根付くことが優先課題だと思っています。そのためには、継続して知財セミナーの受講等を図っていきたいですね。

グループワークの様子



－その後に組織内で広く浸透をさせていくことも視野に入っているのでしょうか？

そうですね。今回の受講者が先陣を切って知財活動ができるようになることが重要ですが、その後に組織内での展開を図っていきたくと思っています。当組合では「対話力の向上」をテーマに掲げているので、そこの相乗効果も見出せるとよいと感じています。また、これらの活動と並行して、INPIT知財総合支援窓口や関係機関と連携してお客様へのご支援を展開する仕組みも強化していきたくと思っています。

知的財産を活用した職員の「前捌き」力向上と外部機関との連携推進

埼玉県信用金庫

－これまで知的財産に関してどのような関わりがありましたか？

これまで、知的財産に関するご相談があった際には、外部機関におつなぎする形で対応していました。当庫の職員自身は知的財産に関する知識や経験がほとんどなく、自ら知的財産に関する課題を掘り起こすのは難しい状況でした。今回のプログラムへの参加は、関東経済産業局からのご案内を受け、知的財産に対する意識を営業店にも浸透させることを目的としていました。

－セミナーに参加した職員からはどのような声がありましたか？

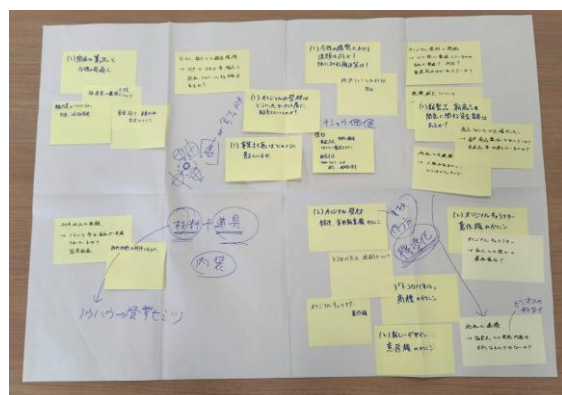
セミナー後、参加職員に個別に感想を聞いたところ、前向きな意見が多く寄せられました。セミナー資料に具体的な事例が盛り込まれていたため、非常に分かりやすく、実務にも活かせる内容だったとの評価もありました。支店に戻った後に勉強会を開催した職員もあり、知識の共有や実践に積極的に取り組む姿勢が見られました。

－職員の行動や意識にどのような変化が見られますか？

セミナーを通じて、職員の知的財産に対する見方や捉え方が変化し、知的財産に関する「引き出し」が増えたことで、お客様との会話の幅が広がりました。実際に、セミナーを受けたことで、職員自身がお客様と知的財産について会話できるようになったという声がありました。

セミナーで学んだ内容をお客様にフィードバックするなど、能動的な行動も見られます。

グループワークの成果物



－これから組織内でどのように展開していくことを考えていますか？

職員自身がお客様へのヒアリングで知的財産に関係しそうなところを聞き出し外部機関につなぐ、「前捌き」ができるようになったことは大きな進歩であると考えています。まだ具体的なことは決まっていますが、今後、今回のセミナーで得た知識を他の職員にも波及させるため、関東経済産業局のガイドブックの掲示や知財視点でのOJTなどを検討していきます。また、将来的には、伴走支援型の活動への展開も視野に入れ、より実践的な知財支援に取り組んでいきたいと考えています。知的財産の活用は企業によってニーズが異なりますが、職員のプレゼンス向上や顧客支援の幅を広げる観点から、どのように金庫全体へ広げていくかは引き続き検討していきます。

知財視点の活動が点から線・面へと発展 誰もが取り組める仕組み作りへ

巣鴨信用金庫

－今回のプログラム前後で、知的財産の印象は変化しましたか？

私自身、知的財産の視点を活用するような取組は、初めての挑戦でした。そのため、難しそうという印象を持っていたのですが、見方が変わりました。

－見方が変わったポイントはどこだったのでしょうか？

セミナーの一環で実施したワークショップです。一見、特許や商標等の直接的な知財用語が登場しない仮想事例の中から知財課題を探す体験をできたのが大きいですね。これまで自分の営業活動の中で、知的財産の話題を出せていなかった場面があったと感じました。

－一緒に参加した職員の皆様にも変化は見られますか？

実際に複数のお客様に対して、知財的な観点を含めた対話をし始めているようです。今回の経験が”点”だとすると、それが”線”や”面”として広がっているように感じています。

また、お客様のことを事前に調査する際にも、深みが出てきました。これまでも事前調査は当然実施していましたが、その調査内容を「知財的に何かないだろうか？」という目線で見えるようになった職員もいます。

－素晴らしい成果ですね。貴庫は今回実際にお客様との対話にもチャレンジされましたが、反応はどうでしたか？

商標登録について、最初はそれほど気にしていない様子でしたが、今回の対話を通じてその必要性を感じてくださったお客様がいました。知財面から多くの気づきを感じ取ってくださったようで、とても嬉しく思っています。実際のアクションへ移行する際には、引き続きサポートさせていただきたいと思います。

セミナーを受講する様子



－組織という目線でお考えのことはありますか？

知的財産を切り口とした活動を進めていく中で、お客様にも認めていただけるポジションを確保していきたいですね。

そのためには、当庫の誰もが知財視点を持って取り組める仕組み作りが必要だと思っています。誰もが知財視点を持って、お客様との対話を通じて「見る・聞く・気づく」という活動をできるようにし、最終的にはお客様へのご提案につなげていくようなスキームにすることが理想です。フレームワーク化するイメージに近いかもしれません。

知財視点での対話に不安を持っている職員もいるかもしれないので、各営業店で勉強会を開催していくのもよいと考えています。

※本事例は、令和7年度にプログラムへ参加した巣鴨信用金庫の職員に対してインタビューした内容に基づいています。
(Case2-2とは別の職員の事例です)

プログラム後に知財支援へと発展 よろず連携大賞・最優秀賞も受賞して組織としてのプレゼンス向上へ

茨城県商工会連合会・茨城県商工会議所連合会

ー 県内の商工会・商工会議所の皆様は、知的財産に対して当初どのような印象を持っていましたか？

関心や知識のある経営指導員等もいれば、少し遠い存在のように捉えていた方もいたかもしれません。

ー 今回参加したことで変化はありましたか？

「受講してよかった」という声が多くありました。プログラムで、商工会・商工会議所の相談者に近い例を多く取り上げてもらったので、参加者が自分事として捉えられたようです。

ー その後具体的なアクションにつながった例があれば教えてください。

ワークショップで知財専門家から提供されたアドバイスをもとに、実際の相談者に対する知財支援を提案した例が複数あります。INPIT茨城県知財総合支援窓口との連携支援にもつながっています。具体的には、他者への権利侵害に関するリスクを話題にしたり、相談者が独自性を有している部分について権利化に関する話題を出したりしました。商工会・商工会議所がはじめにこのような話題を出さなかったら、もしかしたらその相談者は知財リスクを抱えたままだったかもかもしれません。知らず知らずのうちに知財リスクを抱えている小規模事業者は多く存在すると思われるので、今回の提案は非常に有意義な活動をであったと実感しています。

ー 活動の幅も広がって、組織としてのプレゼンスも高まりそうですね。

はい、実は今回の取組が理由の一つにもなって、担当した職員が令和7年度茨城県よろず支援拠点・地域支援機関連携フォーラムで「よろず連携大賞・最優秀賞」を受賞することができました。組織のプレゼンス向上にもつながりますし、これからますます知財支援の輪も広げていければと思っています。

ワークに取り組む様子



ー 素晴らしいですね、おめでとうございます。組織展開も加速しそうですね。

小規模企業振興基本計画(第Ⅲ期)で知的財産等に関する経営者のリテラシー向上が重点施策として掲げられました。商工会・商工会議所として、これに貢献していかなければならないと考えています。そのためには、今回のプログラムで築いた基盤をさらに強くしていく必要があります。今後は両連合会が地域の商工会・商工会議所と連携しながら支援を行う中で、知財の視点を商工会・商工会議所にも共有しながら、小規模事業者の知財活用を促進していきたいと考えています。そして、茨城県内の商工会・商工会議所が知財の観点も含めた支援を展開できるようになることで、小規模事業者の成長に貢献していきたいです。

知財視点も含めた支援活動を実践 今後は市内の支援機関の輪を広げ、連携体制の強化へ

相模原市産業振興財団・相模原市

ープログラム参加前は、知的財産にどのようなイメージを持っていましたか？

相模原市は製造業が多いこともあり、特に研究開発型の中小企業であれば特許は関係するだろう、という印象を持っていました。

ー今回参加したことで変化はありましたか？

知的財産の捉え方が広がりました。研究開発型でなくても、その企業が培ってきたノウハウなども知的財産として意識するようになりました。営業秘密管理の目線を持つようになったと思います。

ー是非支援活動で活かしていただくと嬉しいです。

職員の中には、早速プログラムで学んだ知識を活かしている者もいます。例えば、展示会を控えた支援先に対して、営業秘密管理の観点で出すべき情報と秘匿すべき情報の線引き等について情報提供した者がいます。この例では、支援先から「そのようなリスクには気付いていなかった、助かった」という言葉をもらえています。

ーすぐに実践に移す行動力が素晴らしいですね。他にも支援活動に知財視点を取り入れた例はありますか？

支援先との面談前にJ-PlatPatで知財情報を見る活動を始めた者もいます。多くの職員が「知財視点で考えるようになったことで、支援先のリスクに対する感度が高まった」「知的財

産は特別なものではなく、どのような企業でも活かすべきものだ」「企業が持っている独自技術やノウハウは知的財産だ」という感覚を共通して持てるようになったと思います。

グループで意見交換を行う様子



ーこのまま知財意識が浸透することを願っていますが、今後の構想をどのように考えていますか？

知財課題に気付いていない事業者が多いと思うので、こちらからその課題を見つけて、うまくリレーすることによって事業者から「相談してよかった」と思ってもらえる機会を増やしたいです。

今回は、相模原市と相模原市産業振興財団が市内の支援機関のハブ機能的な役割を担う形で、他に相模原商工会議所やさがみはら産業創造センター等が集う体制でプログラムに参加しましたが、この輪を広げたいですね。今回のプログラムで知的財産があらゆる業種や規模の企業に関係するものだとわかりました。今回の体制の中でもその意識をさらに浸透していくことで、市内の事業者の支援を強化していきたいですし、金融機関等を含めてさらに連携体制を広げたいと思っています。

INPIT知財総合支援窓口

本事例集の中で、何度か「INPIT知財総合支援窓口と連携した」という事例がありました。

支援機関の皆様が知財課題に気付いた場合、皆様自身がその課題解決を全て手掛けなければならないということではありません。ここで連携して支援を行う先として、INPIT知財総合支援窓口が強力なパートナーになります。

INPIT知財総合支援窓口は中小企業等の知財活用を支援する公的機関であって、全都道府県に設置されています。相談は無料で、事業者を訪問して支援することも可能です。

既に全国的には金融機関や商工会・商工会議所等の支援機関と連携した支援が展開されていますが、是非皆様の強力なリレー先としてご認識ください。

INPIT知財総合支援窓口の情報はコチラから



<https://chizai-portal.inpit.go.jp/>

- お近くのINPIT知財総合支援窓口の情報
- 支援事例
- よくあるご相談
- パンフレット / 等

令和7年度地域支援機関向け知財支援リレー人材育成プログラム

支援先の課題の解決へ リレー人材として活躍するためのヒント
支援機関による実践例

(事業実施主体)

関東経済産業局地域経済部産業技術革新課知的財産室

(事業請負先)

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

