

広域関東圏知的財産戦略 推進計画2024

令和6年4月

広域関東圏知的財産戦略本部

I. 本編	2
1. 本計画の策定背景	2
2. 政府や特許庁等における知財施策の最近の動向	2
3. 本計画の策定に向けた検討	5
4. 本計画の目的と全体像	7
5. 本計画の内容	9
(1) 柱1：自社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」の推進（企業向け方針）	9
(2) 柱2：知財経営支援人材の拡充・育成	41
(3) 柱3：実効力のある地域支援機関の協働体制（地域知財経営支援ネットワーク）の強化	44
II. 参考資料	50
1. 管内経済・産業構造の現状	50
2. 広域関東圏の知的財産活動	53
(1) 出願件数	53
(2) 登録件数	58
3. 広域関東圏知的財産戦略本部の過去3カ年の事業について	63
(1) 知財経営支援	63
(2) 知的財産活用セミナー事業	65
(3) 金融機関向けプログラム	65
4. 各地域における知的財産への取組	66

I. 本編

1. 本計画の策定背景

2002年3月、政府は、内閣総理大臣以下で構成する「知的財産戦略会議」を設置し、同年7月「知的財産戦略大綱」を策定、その中で「知的財産立国」を目指すことを表明した。同年11月には、知的財産基本法が制定され、2003年3月、内閣に「知的財産戦略本部」が設置された。この戦略本部において、行動指針となる知的財産推進計画が毎年策定されることになり、最初の「知的財産推進計画2004」において、中小企業・ベンチャー企業の権利取得等を支援するため、地域の経済産業局等に「地域知財戦略本部」を整備することが謳われた。

これを受け、関東経済産業局（以下「当局」という。）は、2005年5月、関東甲信越静11都県の広域関東圏を対象とする「広域関東圏知的財産戦略本部（以下「広域関東圏知財本部」という。）」を設置した。

当局では、2005年5月の「広域関東圏知財本部」設置以来、企業が変化に立ち向かい、企業価値を維持し、更には、新たなイノベーションを創出し、企業成長を遂げ、稼ぐ力を強化するためには、競争力の源泉となり得る「知的財産」を経営に活かした取組の強化が不可欠との認識のもと、「広域関東圏知的財産戦略推進計画」（以下「推進計画」という。）を毎年策定し、知的財産関連の施策を実施してきた。

一方、知的財産活用にかかる大方針は毎年大きな変容はなく、継続的な取組が多いこと、また、知財経営の効果は単年度では現れにくいことから、本計画の計画期間を複数年（4カ年）計画で策定することとした。本計画を複数年で策定することにより、中長期的な視点で支援の効果等をモニタリングし、振り返ることで、有効な支援スキームの創出を目指す。

本計画で掲げる3本の柱は、地域企業への知財経営支援、支援人材の拡充・育成、地域支援機関の協働体制（地域知財経営支援ネットワーク）強化を推進するものであり、以下、内閣府・経済産業省（特許庁・INPIT）等が展開する知的財産施策の方針と整合するものである。

2. 政府や特許庁等における知財施策の最近の動向

内閣府 知的財産戦略本部

内閣府「知的財産戦略本部」が策定した「知的財産推進計画2023」では、

日本経済の回復のためには、イノベーションの力を最大限発揮する必要があると、企業における知財・無形資産の投資・活用が重要な鍵であるとの認識のもと、以下の重点10施策を整理している。

特に、「8. 中小企業/地方（地域）/農林水産業分野の知財活用強化」では、地方経済産業局・特許庁、独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）、弁理士会地域会によって形成される「知財経営支援のコア」が、各地域の商工会議所や経営、金融、海外展開等の支援機関と連携することで「地域知財経営支援ネットワーク」を形成し、地域中小企業・スタートアップ企業等への知財経営支援を強化するという施策の方向性が掲げられている。

＜知的財産推進計画2023における知財戦略の重点10施策＞

知財戦略の重点10施策
1. スタートアップ・大学の知財エコシステムの強化
2. 多様なプレイヤーが対等に参画できるオープンイノベーションに対応した知財の活用
3. 急速に発展する生成 AI 時代における知財の在り方
4. 知財・無形資産の投資・活用促進メカニズムの強化
5. 標準の戦略的活用の推進
6. デジタル社会の実現に向けたデータ流通・利活用環境の整備
7. デジタル時代のコンテンツ戦略
8. 中小企業/地方（地域）/農林水産業分野の知財活用強化
9. 知財活用を支える 制度・運用・人材基盤の強化
10. クールジャパン戦略の本格稼働と進化

出典) 内閣府「知的財産推進計画2023」より引用

特許庁・INPIT

特許庁は、2023年5月に、2025年度までの3年間の「第3次地域知財活性化行動計画」を策定した。第2次行動計画を推進して明らかとなった課題を解決し、企業の知財活用の動きを加速させるため、第3次行動計画では、以下の3つを基本方針として設定している。これらの基本方針では、地域の中核となる企業への知財経営支援を通じた地域における価値創造への寄与、モデル事例の周知による企業の知財活用の底上げ及び支援の在り方のアップデート、知財を中心とした企業支援の広がり進化を加速させていくための地域関係機関の連携及

びネットワーク強化、自治体の産業振興ビジョン等を踏まえた地域 KPI 設定等が掲げられている。

＜第3次地域知財活性化行動計画の基本方針＞

基本方針
<p>基本方針1：ターゲットを意識した支援体制の構築と地域における価値創造の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 自治体等が支援している地域の中核となる企業や変革期にある中小企業をターゲットに、ハンズオン支援等により、それぞれの状況に応じた知財経営の実践を支援することで、中小企業の経営資源の掘り起こしや活用を通じた、地域における価値創造に寄与する。 ■ 中小企業に対し、知財経営の実践への支援から得られた知財の活用方法等を、モデル的な事例として周知することにより、企業の知財活用の底上げとともに、支援の在り方もアップデートを図っていく。
<p>基本方針2：中央と地域における中小企業に対する知財支援のシナジーの創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 局・自治体・地域の関係機関の連携及びネットワークの強化を図り、知財を中心とした企業支援の広がりや深化を加速させていく。 ■ 関係機関の支援施策の相互利用やシームレスな利用を推進し、企業の経営課題に合わせた支援を実施することで、施策効果の向上を図る。
<p>基本方針3：KPI(重要成果指標・アウトプット)の設定・共有と支援施策への活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 中央では、中央KPIを設定・推進するとともに、知財活用アクションプランによる具体的な取組を推進。 ■ 中央KPIとして設定するハンズオン支援では、支援実施に加え、支援後の結果分析まで実施し、分析結果を地域へフィードバックすることで、取組の地域への浸透を図る。 ■ 地域では、自治体の産業振興ビジョン等を踏まえた地域KPIを設定・推進。 ■ 各関係主体がPDCAサイクルを回しながら検証を行い、その情報を他の関係主体に共有することで、関係主体間で活動状況を相互に把握。

出典) 特許庁「第3次地域知財活性化行動計画」より引用

また、INPITは、2023年5月に、産業技術環境局、中小企業庁、特許庁との合同により、従前のアクションプランを改定し、改めて「知財活用アクションプラン」を策定した。

以下は、改定版に新たに盛り込まれた施策を「知財経営」「支援人材」「支援機関」の観点で整理したものである。企業の付加価値向上、「稼ぐ力」の向上につながる知財経営の強化といった企業支援のための、「地域知財経営支援ネットワーク」の構築、支援人材の育成等が掲げられている。

＜知財活用アクションプランに盛り込まれた施策＞

知財経営	支援人材	支援機関
<ul style="list-style-type: none"> ■ 物価高等により中小企業・スタートアップは、成長投資や賃上げのための原資(付加価値)の確保が急務。 ■ 知財は重要な経営資源であり、知財を強みとして活かした経営(知財経営)を強化し、「稼ぐ力」の向上につなげることが不可欠。 <p>⇒ 日本弁理士会、INPIT及び特許庁は、日本商工会議所と連携した「知財経営支援ネットワーク」を構築。</p> <p>⇒ さらに、弁理士会、INPIT、経産局及び特許庁が各地商工会議所等と「地域知財経営支援ネットワーク」を構築し、ワンストップの支援サービスを提供。</p> <p>⇒ 「地域知財経営支援ネットワーク」を活用して中小企業庁の経営支援と連携し、経営戦略と知財戦略の一体化支援を実現。</p> <p>⇒ 特許庁・INPITの知財経営支援において、標準も含めたオープン&クローズ戦略実現に向けた支援を強化。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 知財経営の主体となる人材、支援人材、将来の人材それぞれに対する育成が必要。 <p>⇒ モデル事例を活用したケーススタディ教材の基礎となる事例収集、大学内研究者等に対する起業・社会実装前の研修プログラムの作成等</p> <p>⇒ INPIT加速的支援におけるOJTプログラム、商工会議所の経営指導員等向けに知財の気付きを与えるコンテンツ作成・公表等</p> <p>⇒ 専門高校、高専向けの知財教育の実績を活用しつつ、普通科高校を対象とした試行的取組を実施。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融機関は融資のみならず、経営に係るコンサルティングの提供を通じて企業の生産性向上を支援しており、企業の「事業性評価」はその支援に不可欠。 <p>⇒ 特許庁では、金融機関の事業性評価を知財面から後押しする支援として知財ビジネス評価書、知財ビジネス提案書を金融機関に提供する「知財金融促進事業」を実施。知財ビジネス評価書について、共通的に分析が必要な項目(基礎項目)について、「ひな形」、「手引き」を策定。支援目的別のひな形も令和4年度に策定。</p>

出典) INPIT「知財活用アクションプラン」を元に事務局作成

金融庁・東京証券取引所、内閣府

金融庁及び東京証券取引所が2015年に公表後、2021年6月改訂されたコーポレートガバナンス・コードにおいて、初めて知的財産に関する情報開示の充実や投資についての項目が盛り込まれた。2022年1月には内閣府が「知財・無形資産の投資・活用戦略の開示及びガバナンスに関するガイドライン」を公表し、「権利化されていない技術やノウハウ等も含め幅広く無形資産を定義すべき」とし、広義の知的財産を企業が把握・定義し、その活用による経営戦略について投資家への説明が必要であるとした。更に2023年3月には当該ガイドラインのVer. 2.0が策定され、「中小・スタートアップをはじめとする上場会社以外の企業が金融機関等と対話する際の活用や、投資家や金融機関が企業と対話する際の活用も期待する」としている。つまり、グローバルな競争力強化が求められる中、企業規模関係なく、生産設備などの「有形資産」のみならずイノベーションの源泉となる「知財・無形資産」の把握、増強、活用の重要性が高まっているといえる。

3. 本計画の策定に向けた検討

本計画の策定にあたり公開情報の調査及び整理、企業等ヒアリング調査を実施

するとともに検討委員会を設置した。3回の検討委員会を通じて、当推進計画2024についての検討を行った。検討委員会とは本計画策定にあたり令和5年度に開催した有識者を委員とする委員会を指し、以下、「検討委員会」という。

公開情報調査	✓ 企業を取り巻く事業環境や注視すべき事業課題、知的財産に関する取組状況等について、各種報告書や統計情報、インターネット情報等をもとに調査・整理を実施
ヒアリング調査	✓ 企業における知的財産の取組状況や意識等を具体的に把握する目的で、中小・中堅・スタートアップ企業、支援機関（金融機関、ベンチャーキャピタル（以下「VC」という）、よろず支援拠点）、専門家を対象としたヒアリング調査を実施
検討委員会設置	✓ 公開情報調査結果、ヒアリング調査結果をもとにした計画策定に対する助言を得る目的で、有識者5名による委員会を設置

検討委員会の委員氏名等および委員会実施日は以下のとおりである。

委員氏名 (敬称略)	所属・役職など
鮫島 正洋 ※委員長	弁護士法人内田・鮫島法律事務所 代表パートナー弁護士・弁理士
生越 由美	学校法人東京理科大学 経営学研究科技術経営専攻 教授
竹内 三明	長野県信用組合 経営支援部 上席調査役（委員会設置時点）
田村 爾	日本弁理士会 関東会 会長
篠原 正幸	しのはらプレスサービス株式会社 代表取締役社長

【事務局】 関東経済産業局 地域経済部 産業技術革新課 知的財産室
三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

【委員会実施日】

第1回 令和5年 9月22日
第2回 令和5年10月17日

4. 本計画の目的と全体像

当推進計画2024は、地域企業の稼ぐ力の強化及び地域経済の持続的成長・活性化のため、競争力の源泉となり得る「知的財産」を経営に活かした取組の促進、強化を目的とする。

なお、当推進計画2024における「知的財産」とは、特許権、実用新案権、著作権等の知的財産権に限らず、ブランド、営業秘密、ノウハウ等の知的財産、経営理念、顧客とのネットワーク等の知的資産を含む広義の知的財産とする（図1）。

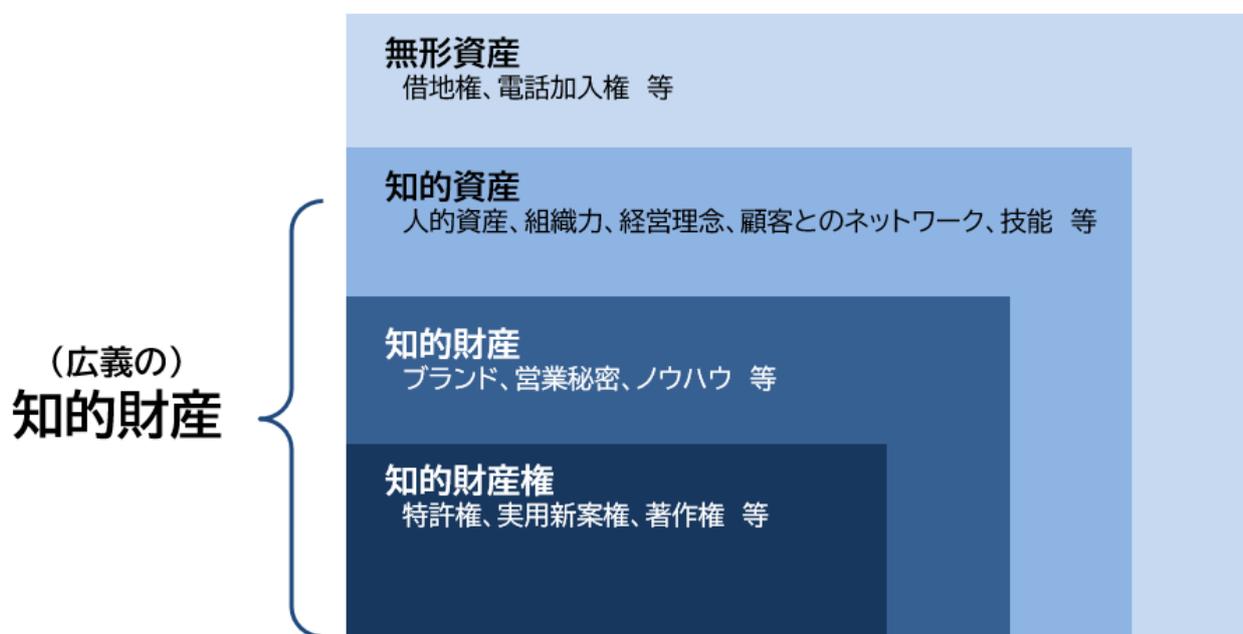
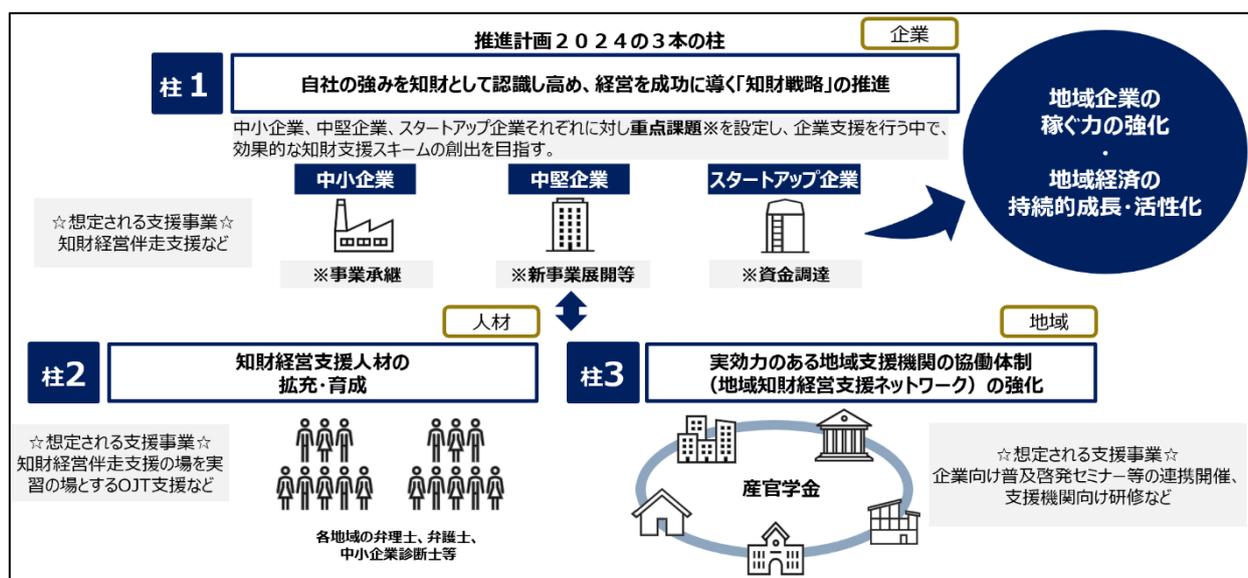


図1 知的財産権、知的財産、知的資産、無形資産の分類イメージ図
経済産業省 WEB サイト「知的資産・知的資産経営とは」を基に関東経済産業局作成

当推進計画2024では、3本の柱を掲げ、中小企業・中堅企業・スタートアップ企業の知財経営の推進に加えて、知財経営支援人材の拡充・育成を行い、また、地域支援機関や局内他課室と連携し協働体制を強化することで、知財経営の観点から地域企業や地域経済を後押しする取組を推進する。

＜当推進計画2024の3本の柱＞



柱1では、地域の稼ぐ力の強化、地域経済の持続的成長・活性化を担うプレイヤーとして中小企業・中堅企業・スタートアップ企業を対象とし、それぞれについて設定した重点課題（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）に対する知財経営支援を推進する。また、当推進計画2024を踏まえた当局実施の支援施策を通じて、地域企業が直面する真の課題を洗い出し、それに対してより効果的な支援スキームを創出する。

柱2では、地域企業に対し知財経営支援を実行できる地域の支援人材の拡充と、地方における次世代を担う新たなコア人材（地域企業に対する知財経営支援の中核を担う人材）の育成を目指し、若手支援人材向けの研修機会、支援の実践の場及び交流機会等を提供する。

柱3では、知財経営を推進すべき地域企業の発掘、知財経営支援への連携を推進するため、地域支援機関の協働体制（地域知財経営支援ネットワーク）を強化し、知財支援をメインとしていない地域支援機関職員（例：商工会議所や商工会の経営指導員や地域金融機関の職員など）が知財課題に対する感度を高めるためのセミナー・研修等の開催、企業への伴走支援への同席など現場研修（OJT）、普及啓発セミナー等の連携開催などを実行する。

なお、本計画に基づき実施する各年度事業の成果を次期推進計画策定時に調査分析し、適切な指標を検討する。

5. 本計画の内容

当推進計画2024は、前述のとおり、取組方針として3本の柱を掲げ、柱1として中小企業・中堅企業・スタートアップ企業の知財経営の推進、柱2として知財経営支援人材の拡充・育成、柱3として地域支援機関や局内他課室と連携した協働体制の強化に取り組むことで、知財経営の観点から地域企業の稼ぐ力の強化及び地域経済の持続的成長・活性化を目指す。以下、詳細に解説する。

なお、重点課題は、地域企業が自社の強み¹を認識し、磨き上げ、社内外に発信することにより経営を持続し、事業を成長させることを本質としてとらえ、政府方針や各種調査、検討委員会での議論、企業及びその支援者へのヒアリング結果を考慮して当局として取り組むべき重点課題を選定しているが、当推進計画2024策定時点の仮説に基づくものである。そのため、実際の支援を通じて見直しが発生する可能性があり、次期推進計画（推進計画2028）の策定前に、重点課題等を修正する事も想定する。

（1）柱1：自社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」の推進（企業向け方針）

重点課題① 中小企業の経営の持続・成長に貢献する知的財産の見える化及び活用推進

政府方針や各種調査、検討委員会での議論、中小企業及びその支援者等へのヒアリング結果をもとに、中小企業を対象とした重点課題を「中小企業の経営の持続・成長に貢献する知的財産の見える化及び活用推進」に設定した。

<政府方針等>

経営者の高齢化及び後継者不在による中小企業の廃業は地域経済に重大な影響をもたらす。我が国経済が持続的に成長するためには、中小企業がこれまで培ってきた価値ある経営資源を次世代に承継していくことが重要である。中小企業にとっても事業承継は単なる経営体制の変更ではなく、更なる成長・発展を遂げるための一つの転換点になり得る。企業の99.7%を占め、労働人口の68.8%を抱える中小企業の事業承継は地域経済にとって喫緊の課題である。

¹ ここでの「強み」とは、企業が付加価値を高めるための源泉となり得る技術やノウハウ、人材、組織能力等をいう。

「付加価値」とは、企業が商品やサービスに対して独自に生み出した価値のことをいう。

図2は、中小企業等の経営者年齢の分布を示している。これを見ると、1995年の経営者年齢のピークが47歳であったのに対して2015年の経営者年齢のピークは66歳であり、経営者年齢の高齢化が進んでいることがわかる。図3に示されるように、2025年までに70歳を超える中小企業等の経営者は約245万人となる見込みであり、このうち約半数が黒字廃業の恐れがある。図4は、後継者不在率の推移を見たものである。後継者不在率は2017年の66.5%をピークに近年は減少傾向にあるものの、依然として約半数の中小企業等が後継者不在である。中小企業庁は、これらのデータも引用しながら、2019年開催の「事業引継ぎガイドライン」改訂にかかる検討会において、現状を放置すれば2025年までの累計で約650万人の雇用と、約22兆円のGDPが失われる可能性があることを指摘している。

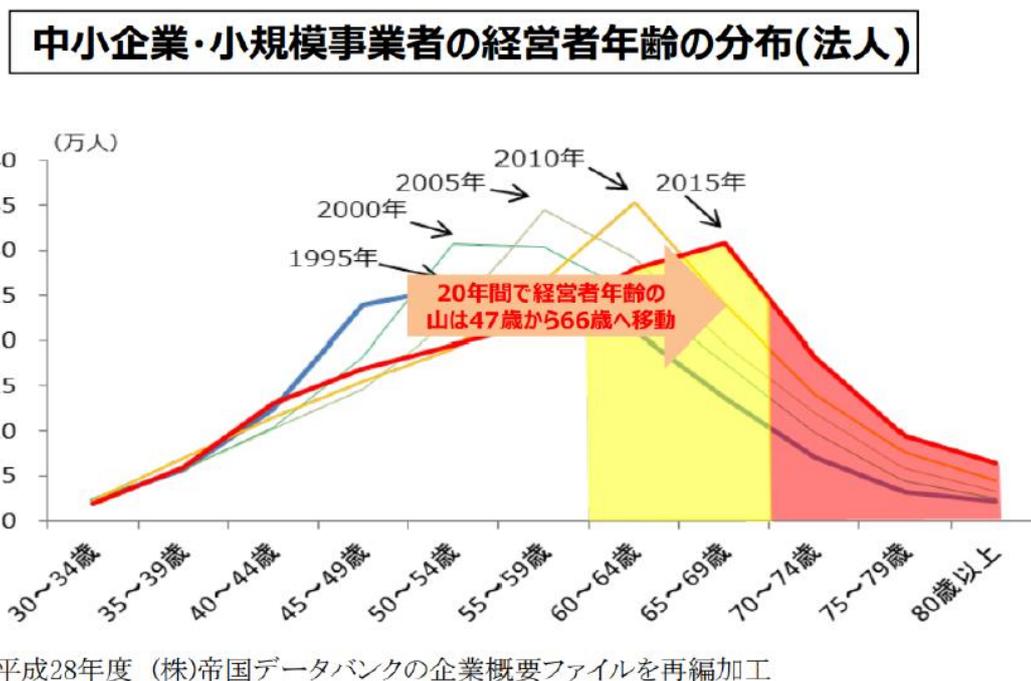
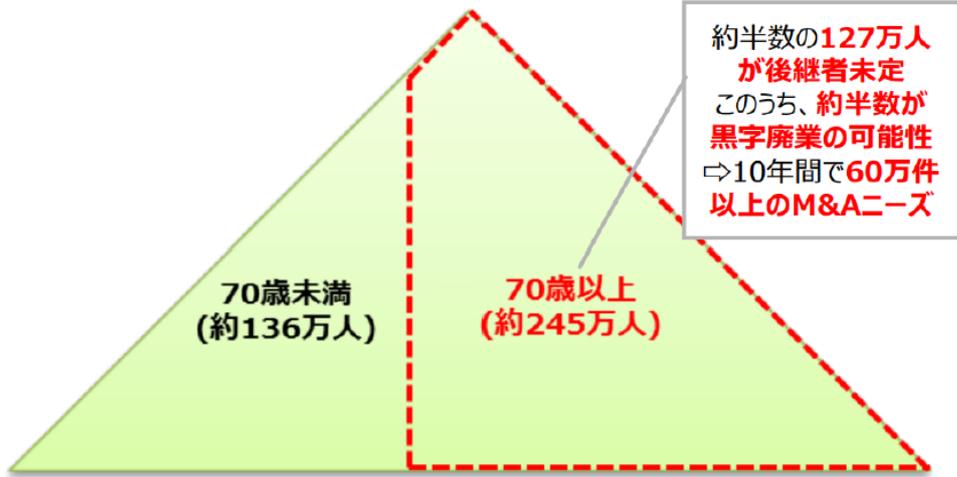


図2 中小企業等の経営者年齢の分布 (法人)

出典) 中小企業庁「中小企業・小規模事業者における M&A の現状と課題」2019年11月7日

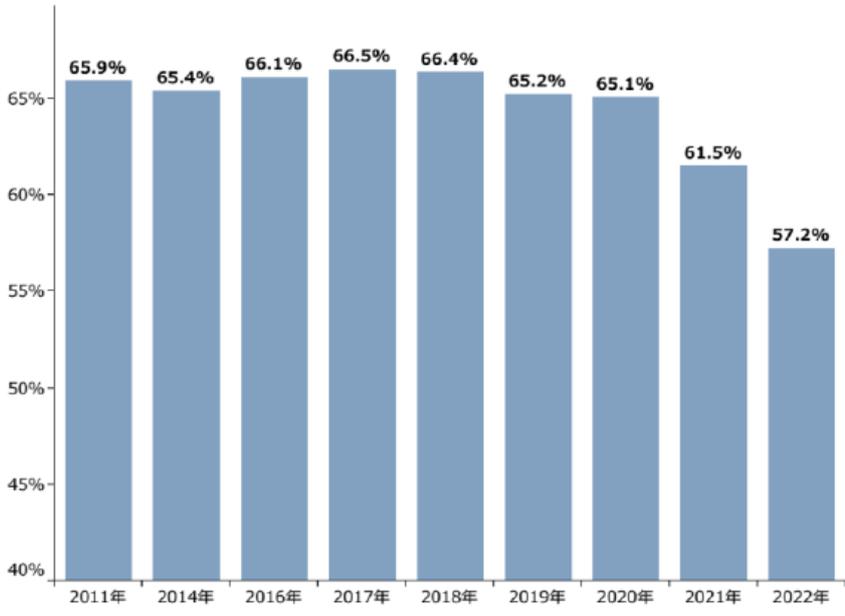
中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢



平成28年度総務省「個人企業経済調査」、
平成28年度(株)帝国データバンクの企業概要ファイルから推計

図3 中小企業等の経営者の2025年における年齢
出典) 中小企業庁「中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題」2019年11月7日

第2-2-3図 後継者不在率の推移

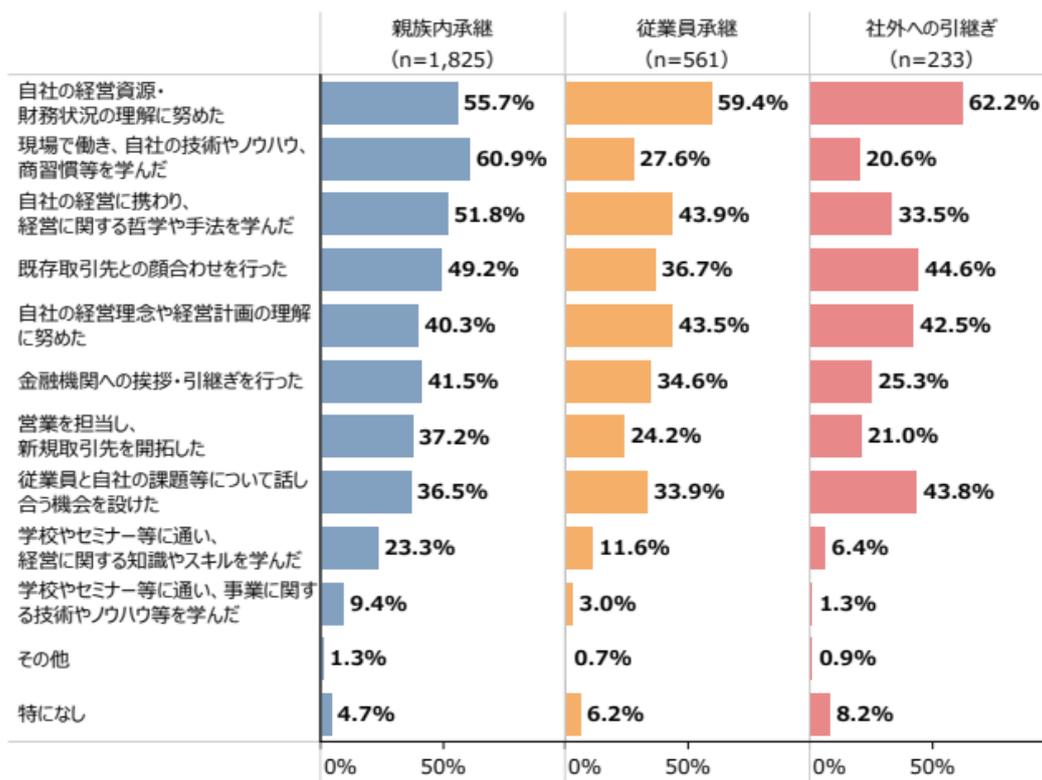


資料：(株)帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査(2022年)」

図4 後継者不在率の推移
出典) 中小企業庁「中小企業白書・小規模企業白書2023年版」

図5は、事業承継の類型別に、後継者の準備期間中の取組について見たものである。これを見ると、親族内承継、従業員承継及び社外への引継ぎのいずれの類型においても「自社の経営資源・財務状況の理解に努めた」が上位である。また、親族内承継では、「現場で働き、自社の技術やノウハウ、商習慣等を学んだ」が最も重視されている。

第2-2-15図 事業承継類型別に見た、後継者の準備期間中の取組



資料：(株)帝国データバンク「中小企業の事業承継・M&Aに関する調査」

(注) 1.ここでの準備期間とは、「事業承継を決定してから社長就任までにかかった期間」を指す。

2.事業承継の準備期間について、「準備期間はなかった」と回答した企業は除いている。

3.「親族内承継」は、社長の就任経緯について、「同族承継」と回答した企業を指す。「従業員承継」は、社長の就任経緯について、「内部昇格」と回答した企業を指す。「社外への引継ぎ」は、社長の就任経緯について、「買収」、「外部招へい」、「出向」、「分社化の一環」と回答した企業の合計。

4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

図5 事業承継類型別に見た、後継者の準備期間中の取組

出典) 中小企業庁「中小企業白書・小規模企業白書2023年版」

図6は、後継者による事業再構築の取組状況について見たものである。後継者が事業を承継した後、事業再構築に取り組んでいるケースは半数以上にのぼる。図7は、事業再構築を実施した理由を見たものである。これを見ると、事業再構築を実施した理由として、既存事業の将来性に対する危機感や、新たな事業創出

を企図するというものが多い。図8は、事業再構築を進める上での課題について見たものである。後継者が事業再構築を進めるにあたり、人材の確保という課題が大きくクローズアップされているほか、「新たな技術・ノウハウの獲得」を指摘する声も多い。

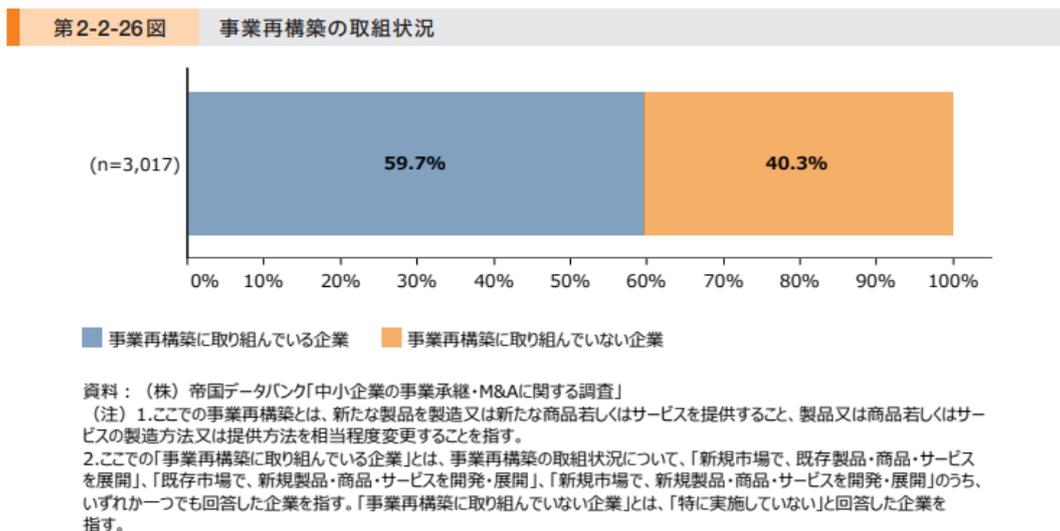
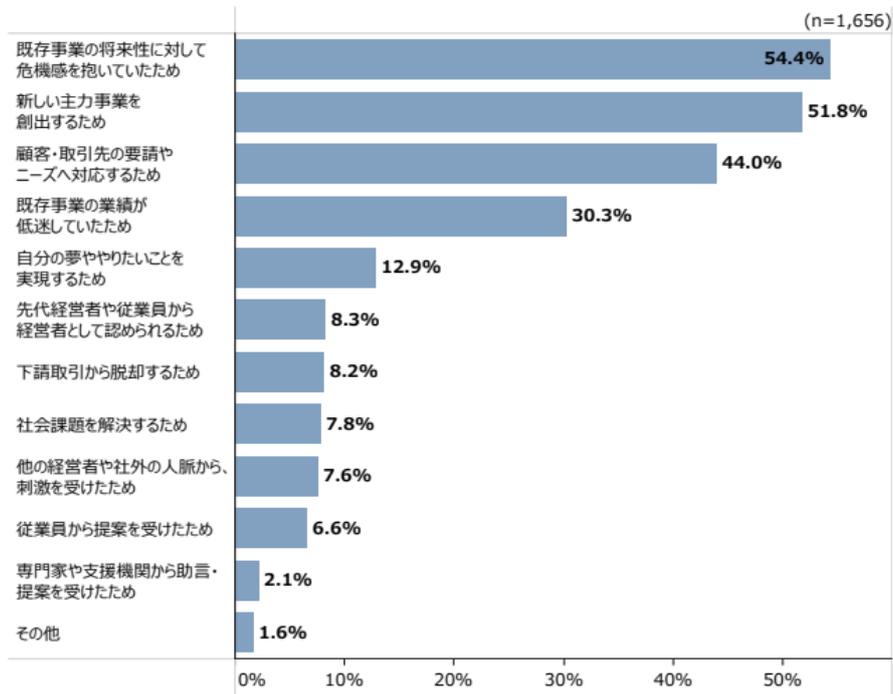


図6 後継者による事業再構築の取組状況

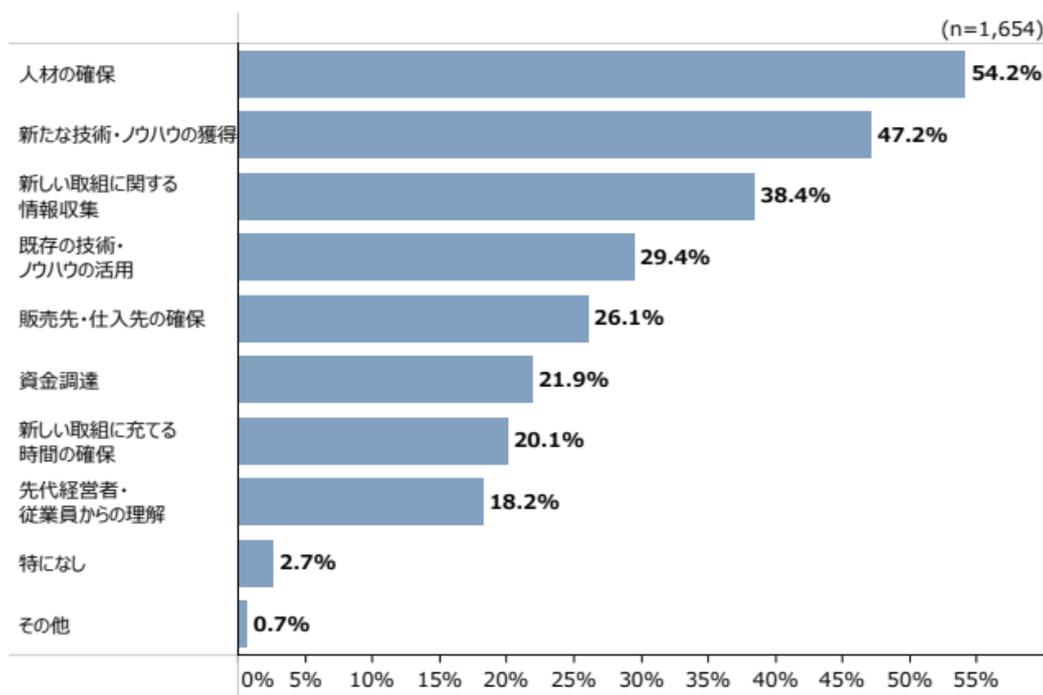
出典) 中小企業庁「中小企業白書・小規模企業白書2023年版」

第2-2-28図 事業再構築を実施した理由



資料：(株)帝国データバンク「中小企業の事業承継・M&Aに関する調査」
 (注) 1.ここでいう事業再構築とは、新たな製品を製造又は新たな商品若しくはサービスを提供すること、製品又は商品若しくはサービスの製造方法又は提供方法を相当程度変更することを指す。
 2.事業再構築の取組状況について、「特に実施していない」と回答した企業は除いている。
 3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

図7 後継者が事業再構築を実施した理由
 出典) 中小企業庁「中小企業白書・小規模企業白書2023年版」



資料：(株)帝国データバンク「中小企業の事業承継・M&Aに関する調査」

(注) 1.ここでいう事業再構築とは、新たな製品を製造又は新たな商品若しくはサービスを提供すること、製品又は商品若しくはサービスの製造方法又は提供方法を相当程度変更することを指す。

2.事業再構築の取組状況について、「特に実施していない」と回答した企業は除いている。

3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

図8 事業再構築を進める上での課題

出典) 中小企業庁「中小企業白書・小規模企業白書2023年版」

以上により、中小企業の事業承継に関して、経営資源の整理や技術・ノウハウの引継ぎ、後継者による事業再構築等への外部支援ニーズがあるものと考えられる。

<検討委員会における議論>

検討委員会では、中小企業の喫緊の課題である事業承継を取り上げ、当推進計画2024を通じて知的財産がどのように事業承継に貢献するのかを明らかにしていくことは有意義であるとの意見でまとまった。また、中小企業の魅力を整理・発信する材料として知的財産を活用し、人材獲得や付加価値向上に貢献できる支援や承継後の後継者支援が必要であるとの意見が挙げられた。

<検討委員会における意見の抜粋>

- 中小企業において、事業承継は極めて本質的な課題である。伴走支援や支援

人材育成を行いながら、事業承継と知財支援との間にどのような関係があるのかを追求していく必要がある。

- 中小企業が成長するエネルギー源の1つである人材を集めるためには、国を挙げて中小企業が魅力的な企業であることをアピールする必要がある、その中で企業が保有する知的財産を活用できる可能性がある。
- 特許は自社の技術や技術開発に対する姿勢をアピールする材料になる可能性があり、また、知的財産権を取得することはブランディングにもつながる。そういった、一見すると知的財産と関係がないと捉えられがちな内的な価値を形成し、その価値を増大するような「本質的なこと」を意識して支援する必要がある。
- 当推進計画2024の目指すべき成果の本質を、中小企業の強み（魅力）の見える化、磨き上げ、社内外への魅力の発信と捉えるべきである。コーポレートガバナンス・コードの改訂において、知的財産に関する項目が盛り込まれた。当該項目は大企業を念頭に置いたものであるが、中小企業等規模の小さな企業の方が、知的財産が企業価値に及ぼす影響は大きい。政府の方針として、社会や投資家への影響力が大きいコーポレートガバナンス・コードを改訂することで、知的財産を企業価値に結び付ける取組を大企業から中小企業等へ波及させていくことを想定したものと考えられる。当推進計画2024における中小企業が目指すべき成果の本質は、この政府の方針と整合するものである。

<ヒアリング調査>

上述した背景を前提としつつ、当推進計画2024策定の基礎材料とすることを目的として、中小企業および中小企業に対する支援実績を有する専門家や支援機関等に対するヒアリング調査を実施した。

ヒアリング対象となった中小企業においては、いずれも事業承継による自社の存続に対する強い意識があった。また、地域金融機関等、中小企業をサポートする立場からも事業承継に対する課題意識があり、事業承継に対する支援の必要性があるとのコメントを得られた。

<課題設定の参考としたヒアリング結果>

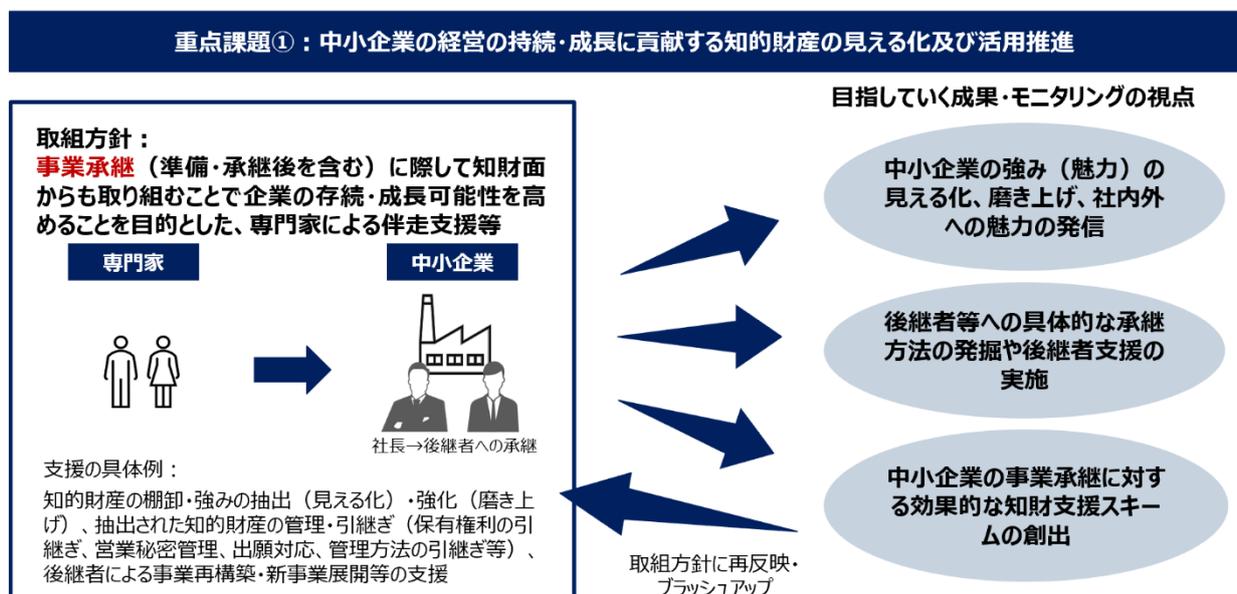
○中小企業の課題として事業承継は無視できないテーマとなっている

- 事業承継については、喫緊の課題であると捉えている中小企業がかなり増えてきている印象である。（金融機関）

- 事業承継の支援は、これから加速していこう。(支援機関)
- 後継者がおらず、従業員承継も目途が立たないため M&A を選択するケースも少なくない。(金融機関)
- 中小企業の支援をしている中で、事業継承がうまく進んでいかないといった課題を抱えている企業は多い。(専門家)
- 日本企業は他国の企業が真似できない独特なやり方をしているところがあるが、その最たるものが中小企業の事業承継、なかでも親族承継等で複数年かけて実施される経営者育成だろう。(中小企業)

重点課題①に対する取組方針及び成果・モニタリングの視点

< 重点課題①に対する取組方針及び成果・モニタリングの視点 >



重点課題①に対する取組方針は、中小企業を対象として、主に事業承継を念頭に置いたうえで、そこへ貢献できるような知財支援を行うものである。

具体的な支援内容は、支援対象となる中小企業の意向や状況次第ではあるが、例えば「自社が保有する知的財産の見える化・整理」や「抽出された知的財産の管理・引き継ぎの支援」等、現経営者が後継者に対して引き継ぐべき知的財産を広く捉え、それを整理していくような支援があり得る。また、先代経営者から事業を引き継いだ後継者の支援も視野に入れることとしており、特に後継者が先代経営者から引き継いだ事業をベースとして、新たな取組にチャレンジしていこうとしているような場合に知財面からの支援を行うことも考えられる。

本取組方針により目指していく成果やモニタリングの視点は、中小企業の強み（魅力）の見える化、磨き上げ、社内外への魅力の発信である。また、後継者等への具体的な承継方法の発掘や後継者による新たなチャレンジの後押しも推進する。これらの成果を目指しながら、中小企業の事業承継と知的財産との関係を整理するとともに効果的な支援スキームを創出し、取組方針に再反映し、ブラッシュアップすることを当推進計画2024、柱1の①中小企業向け取組方針のねらいとする。

<知財支援の具体例>

- 知的財産の棚卸・強みの抽出を行い、継承すべき知的財産についての価値創造の仕組みを整理・発信（魅力の発信）
- 抽出された知的財産の管理・引継ぎ（保有権利の引継ぎ、営業秘密管理、出願対応、管理方法の引継ぎ等）
- 抽出された知的財産・強みを活かした、事業再構築・新事業展開等（後継者支援）

<取組方針設計の参考としたヒアリング調査結果（例）>

○事業承継すべき「知的財産」は広く捉えるべきである

- 承継する知的財産は、知的財産権のような狭い話ではなく、企業理念、雰囲気、技術、やり方、工夫等の全てが知的財産であると捉え承継すべきと考えている。（中小企業）
- 自身の持っているビジョンやノウハウ等は、これから次の世代に承継していかなければならないものと認識している。（中小企業）
- 引継いだものは、企業理念や前社長のビジョン・想いである。これは重要なもので、現在の経営にも活かされており、当社方針はこの企業理念に集約される。従業員教育にも活かされている。（中小企業）
- 企業理念を十分に理解して引き継いだうえで、それをしっかりと行動として実践するという方向で進めている。理念を仕事の中で実践していくことはとても大切なことである。企業理念の承継は、事業承継の中でも最も大切なテーマだと思う。（中小企業）
- 専門家ネットワークや専門家への相談のノウハウ等も知的財産と捉えて承継していくのがよい。（中小企業）
- 大事な先代の考え方や理念を広く知的財産と捉えると、それを自身が引き継いで、さらに特許等の形にして具現化していったと捉えることもできるだろ

う。(中小企業)

○知財面からの支援に対するニーズはある

- 金融機関や中小企業庁が力を入れて事業承継支援に取り組んではいるが、知的財産の観点では抜け落ちていることが散見されるため、事業承継に関する知財支援ニーズはかなりあると感じている。(専門家)
- 金融機関と話していても事業継承のニーズはかなりありそうなことが伺え、知的財産を可視化するといったプログラムの作り方によっては民間支援が成立するくらい十分な知財支援ニーズがあると考えている。(専門家)
- 経営者の頭の中にある知的財産(ノウハウ等)を承継することについて、しっかり手当てできていない印象。本当はそこがその会社の強みであり、最も大事な部分であり促していきたいところであるが、難易度が高い。(金融機関)
- 大事だと言うことはできるが、サポートすることには難しさを感じている。それが最も重要だと思うのだが、どうやればよいのか、良いアイデアがない。株式等の有形資産と違って見えにくい資産であるので、誰がどのような役割で何をすればうまく承継できるのかがわからない。(金融機関)
- 社長の頭の中にある知的財産(ノウハウやビジョン等)を、専門家が協力しながら見える化し、それを後継者がどう活かしていくかを検討する、という趣旨の施策は大変よいテーマだと感じる。中小企業も金融機関も、やはり知財的なものは扱いにくい面がある。そこを専門家がサポートし、経営者の考え(強みや成長の源泉等)を引き出して可視化してくれるのは素晴らしいことだと思う。これを実現できれば、後継者の理解促進になるし、それをベースに新しいことに取り組むきっかけにもなるだろう。(金融機関)
- 金融機関からしても、知財支援は改めてその中小企業の価値を理解・評価できる場になるのではないだろうか。事業性を担保にした融資の文脈とも親和性がある。可視化することは親族間や従業員承継だけでなく、第三者への承継時にも、譲渡価格への反映等に活用できるのではないだろうか。(金融機関)
- 事業承継を支援テーマの1つに設定することについて、直接事業承継につながらないまでも、経営者の想いを伝える機会として知財面からの支援事業を活用いただくことは有意義であろう。(金融機関)
- 知恵の承継に限らず、公的機関が事業承継をサポートしてくれるのは安心感がある。民間ベースだと、どうしても利益優先的な目線で動いているのではという見方をしてしまう部分もあるが、公的機関なら安心できる。(中小企業)

○具体的な支援内容に関する意見

(支援に際しての目線の置き方)

- 過去に特許庁事業で事業承継マニュアルを作成した際には、知的財産そのものにフォーカスするのではなく、事業承継という流れの中に知的財産の要素を組み込みながら、知財経営に対する意識を高めてもらうことを意識していた。(専門家)

(中小企業の知的財産が見える化)

- 事業承継を行う際には、どのようなビジネスモデルがあって、そこにどのような経営資源が有機的にからみあっているかを整理するといった企業の全体像を可視化しなければならないため、企業の有する知的財産を可視化させるような知財支援は効果的だと考えている。(専門家)
- 事業承継のフェーズを、①事業・経営資源の可視化、②可視化した内容の評価・算定、③PMI²、引継ぎ、④新たな経営者の独自性創出という4段階に分けた際に、中小企業を想定すると①の可視化フェーズに課題を抱えていることが多い。創業者が息子等の親族に会社を継がせる際にもどんな会社なのか分からないまま引き継いでいるといったことが多発している。(専門家)
- 知的財産の可視化の工程は必ず必要であり、なおかつ不十分であると感じているため、可視化のフェーズにフォーカスした行政支援が望ましい。事業承継に限らず販路拡大等の様々な行政支援で、自社の経営資源を可視化・深掘りしないまま支援が進んで結果が出ないというケースを多く見ているため、前段にフォーカスして定着させていくことを目指すのがよいのではないかと。(専門家)
- 自社の価値を正しく認識する、という話は例えば事業承継の場面でも重要になるだろう。(専門家)
- 自社の魅力や強みを整理することは、親族内承継、第三者承継、M&Aのどのタイプの承継でも重要だろう。(中小企業)
- 後継者が決まっているのであれば、現経営者・後継者が同席する場で知的財産の見える化をできるとよい。このパターンが最も効果を得やすいだろう。(中小企業)
- 中小企業は自社の技術、強みを理解できておらず、技術の棚卸等の可視化も

² 中小企業庁ウェブページ「財務サポート『事業承継』」

(https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/sme_pmi_guideline_course.html)によると、PMI (Post Merger Integration) とは、主に M&A 成立後に行われる統合に向けた作業であり、M&A の目的を実現させ、統合の効果を最大化するために必要なプロセスのことをいう。

できていないことが多いため、承継する側や金融機関に自社の魅力を伝えられないことが大きな障壁になっている。特許を保有している場合でも、承継する側や金融機関はその特許を何に活用していいのかわからない。さらに、特許を取っていない中小企業が大半を占めるため、ノウハウが正しく可視化・棚卸できておらず、本来の魅力が伝えられない。このような背景から、自社の強みを適切に可視化・棚卸することが重要である。強みの可視化・棚卸においては、技術だけでなく顧客リレーション等含めた広義の知的財産（無形資産）に目を向ける必要がある。（専門家）

（整理した強みを外部へ魅せていく／磨き上げていく）

- 事業承継に関しては、自分らしさ（強み）を特定し、社内、社外に見せることができているかが重要である。（専門家）
- どのような強みを、どう磨き上げていくのか、そのためにどのような知財対応が必要になってくるのか、今、何をすべきなのかを検討し実行していく必要がある。（専門家）
- 事業承継においては誰かに対して自社が魅力ある会社であることを、客観性をもって伝えていく必要がある。（専門家）
- 「自社らしさ」＝「経営につなげていくための『知的財産』」であると考えれば、知的財産はコストではなく投資になる。投資と捉え、知財活用をしていくのであれば、足りないところを追加していく必要もある。（専門家）
- 専門家が「その会社のすごいところを見つけてあげる」「後継者がそれをどう活かしていくのかヒントをあげる」といった支援ができるとよい。（中小企業）
- 承継する側や金融機関に自社の魅力を適切に伝えていくためには、技術の棚卸に加えて、棚卸した技術をビジネスモデルに紐づける等、自社技術を顧客価値に置き換えて説明できるようになる必要がある。現状の事業継承支援では、売り手企業側に自社説明資料の作成を依頼しても、知的財産の論点が欠落しているか、あったとしても棚卸で留まっていることがほとんどであり、ビジネスモデルと技術の紐づけ（どこが顧客価値になっているのか、競合他社と比較してどうか等）まではできていない。（専門家）

（後継者支援）

- 当社の成長は、事業承継をネガティブに捉えるのではなく、最大の経営課題を解決する手段と捉え、後継者自ら動いたことが大きかった。（中小企業）
- 後継者の新たな取組を支援するという面でも、ニーズはあるだろう。自身も、

支援専門家によって道を作ってもらえたと思っている。会社の将来と一緒に考え、伴走して相談にのってくれる人がいたことは大きい。(中小企業)

重点課題② 中堅企業における新事業展開等への知的財産の活用及び対応促進

政府方針や各種調査、検討委員会での議論、中堅企業及びその支援者へのヒアリング結果をもとに、中堅企業を対象とした重点課題を「中堅企業における新事業展開等への知的財産の活用及び対応促進」に設定した。

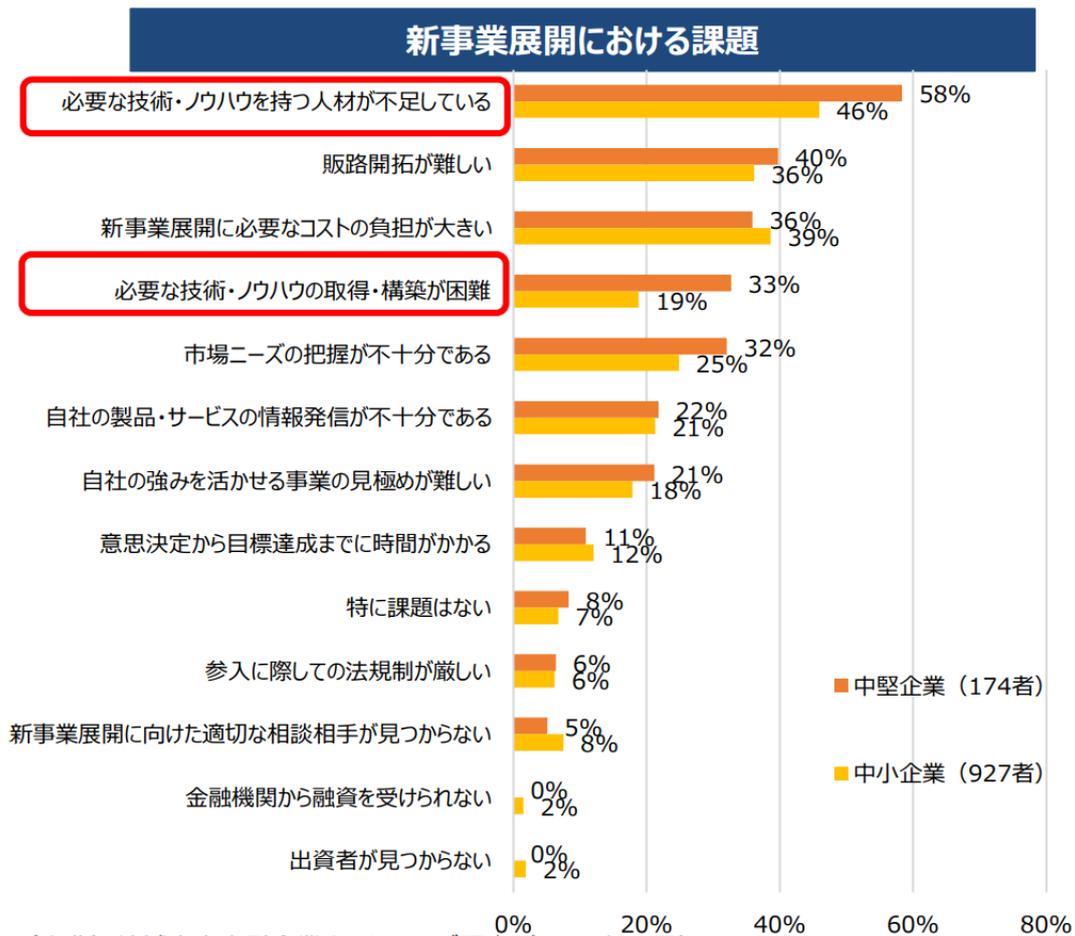
なお、中堅企業には外需獲得も期待されていることから、新事業展開等には、海外展開の視点も含めることとする。

<政府方針等>

政府は、地域経済の担い手として中核的な役割を果たすことが期待される中堅企業等の成長促進に資する支援施策を展開している。

経済産業省は、中堅企業は良質な雇用を創出し地域経済の牽引役を担うとともに、日本経済全体への波及効果が期待できるものとしている。この中堅企業の成長を促進するため、経営力向上に資する新事業展開に関する支援を支援強化の方向性の一つに打ち出している。

図9は、経済産業省が2023年4月に実施した地域未来牽引企業向けヒアリング調査において、「新事業展開における課題」を調査した結果である。これによると、中堅企業では、新事業展開に向けて「必要な技術・ノウハウを持つ人材の不足」や「必要な技術・ノウハウの取得・構築」が課題となっている。したがって、このような課題意識に対して企業に知財専門家を投入してメンタリングを行う等、知的財産の側面から支援を提供できる可能性がある。また、図10は、上述の地域未来牽引企業向けヒアリング調査において、「課題解決のために相談した支援機関」を調査した結果である。こうした課題解決の場面に際して、中堅企業は外部専門家・コンサルに相談する傾向があるというデータもあり、一定程度の支援ニーズを有しているものと考えられる。



(出典) 地域未来牽引企業向けヒアリング調査 (2023年4月)

(注) 中小企業は、従業員数300人以下で定義。中堅企業は、従業員数301人以上で定義

図9 地域未来牽引企業の新事業展開における課題

出典) 経済産業省「地域未来牽引企業の振り返りと中堅企業支援の在り方について」2023年5月29日

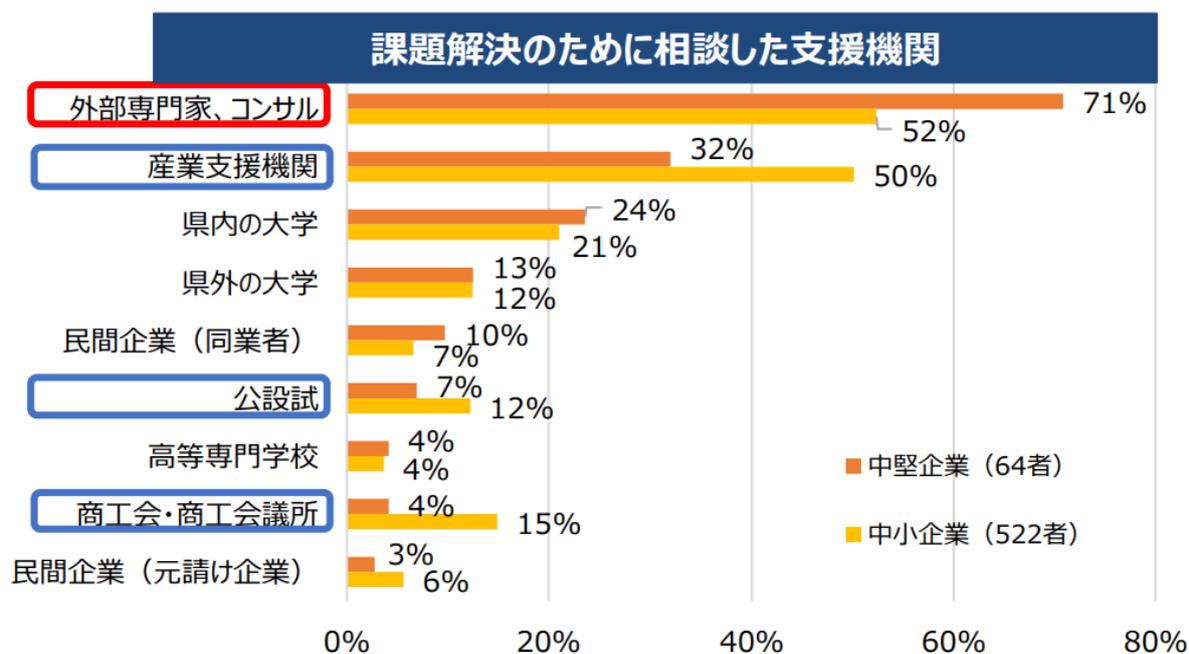


図 10 課題解決のために相談した支援機関

出典) 経済産業省「地域未来牽引企業の振り返りと中堅企業支援の在り方について」2023年5月29日

< 検討委員会における議論 >

検討委員会では、中堅企業がグローバル企業に成長するためには付加価値の向上が本質であり、この本質に対して知財面からアプローチすることは政府の方針に貢献するものであるとの意見で一致した。また、付加価値向上のアプローチとして新事業展開等を重点課題に仮設定するが、現場支援を通じて中堅企業の課題を洗い出し、今後の支援方策を見極める必要があるとの意見でまとまった。

< 検討委員会における意見の抜粋 >

- 大企業に準ずる資金力や人材力がありながら意思決定が速い中堅企業がグローバル企業に成長することへの期待があり、知財面での公的支援として何ができるかが問われている。
- 付加価値の向上を本質としてとらえると、知的財産は相当程度関係があるはずである。
- 中堅企業についてはこれまで公的事業による支援がほとんど行われていない企業群である。そのため、新事業展開等を重点課題として仮設定しつつ、現場支援を通じて実際の課題や支援ニーズを洗い出し、今後の支援方策を見極めることが本計画の趣旨になる。

<ヒアリング調査>

上述した背景を前提としつつ、当推進計画2024策定の基礎材料とすることを目的として、中堅企業および中堅企業に対する支援実績を有する専門家に対するヒアリング調査を実施した。

ヒアリング対象となった中堅企業においては、いずれも新事業展開に対する強い意識があり、その背景には外部環境変化等の影響によって既存事業だけで自社の成長を維持していくことに対する懸念や危機感等があった。

<課題設定の参考としたヒアリング結果>

○新たな事業の立ち上げは喫緊の課題となっている

- 今立ち上げつつある事業を自社にとって新たな柱にしないといけないと、というのが全社共通の理解である。既存事業を取り巻く環境変化を受けて、新事業を立ち上げて育てていかないといけないという危機感がある。(中堅企業)
- 新規事業開発については社内で話題になる。ただ、本来はこれまで自社が培ってきた知見やノウハウ、強みを活かした新規事業を考えていくのがよいと思うが、なかなかそのような事業を考えて取り組んでいくことが簡単ではないという現状もある。(中堅企業)
- 自社技術を別分野に用途展開することで新規事業を創出していこうと考えている中堅企業は多い。(専門家)
- ワードとして頻出するのは「両利きの経営」である。既存事業を維持しつつも新事業を新しいチャレンジとして次の収益の柱にしていなければという意識を持つ経営者は多い。(専門家)

○組織として新たな取組を推進していこうとする動きが見られる

- 社内で新規事業を検討するための部署を新設し、当該部署が中心となって推進していこうとしている段階である。(中堅企業)

○知財部門として事業戦略に対する貢献が求められている

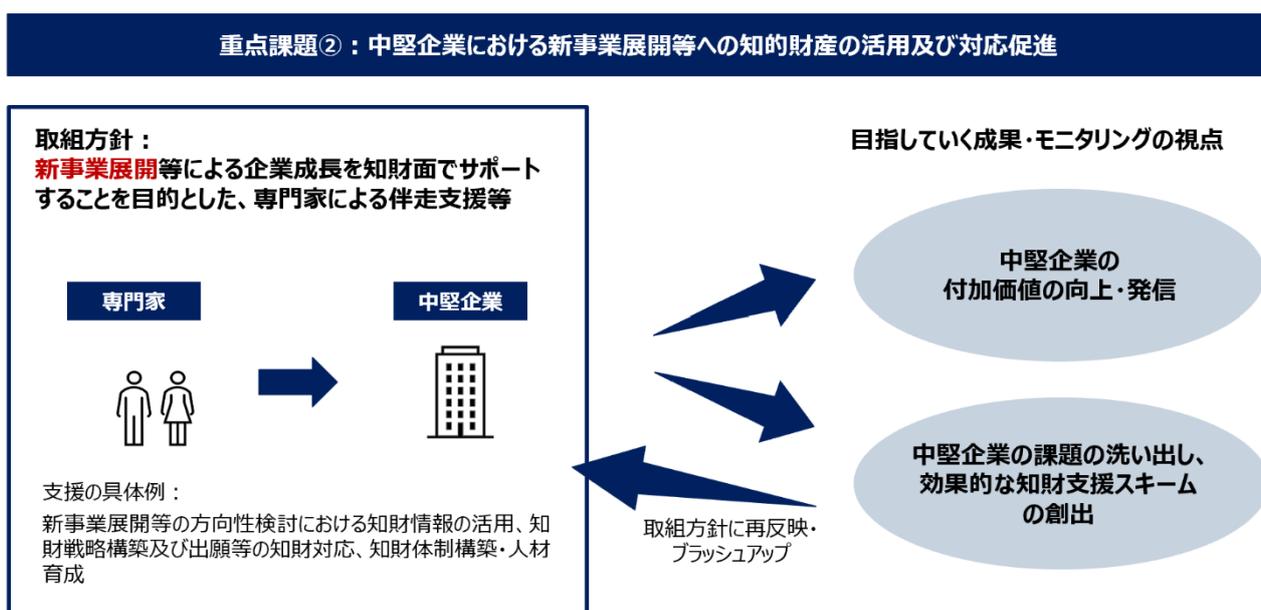
- 知財部門の役割として、本来的には権利化業務だけでなく、当社の経営戦略に対して知的財産の側面からも何らかの貢献をしていくことがミッションとして存在している。業界全体を俯瞰した場合に、将来の話として当社の事業戦略をどの方向へ進めていくとよいか等の観点で、知的財産から得られる示

唆を経営層や事業部へ提供していくことが必要だが、人材等のリソース不足もありそれを実践できていない。(中堅企業)

- 経営層や事業部との連携や示唆の提供を求める声は最近聞こえてくるようになってはいるが、現状そこまで対応できていない。(中堅企業)

重点課題②に対する取組方針及び成果・モニタリングの視点

< 重点課題②に対する取組方針及び成果・モニタリングの視点 >



重点課題②に対する取組方針は、中堅企業を対象として、主に新事業展開等のテーマを念頭に置いたうえで、そこへ貢献できるような知財支援を行うものである。

具体的な支援内容は、支援対象となる中堅企業の意向などにもよるが、例えば「新事業の核となるような技術・ノウハウの可視化支援」や「知財情報を活用した新たな事業展開の方向性検討支援」といった IP ランドスケープのような視点からの支援もあり得る。また、中堅企業がさらに成長しようとするタイミングであれば、知財部門の拡充など社内体制の強化等にかかる支援も考えられる。加えて、知財意識の高い中堅企業においては、投資家等に対する知財情報開示の検討支援というテーマも考えられる。

本取組方針により目指していく成果及びモニタリングの視点は、中堅企業の付加価値の向上・発信である。この成果を目指していく手段の一つとして、各種調査に基づき重点課題を「新事業展開等」に仮置きしたものの、中堅企業の状況や目

指していく方向により課題は異なることが予想される。そこで、当推進計画2024では、支援を通じて中堅企業各社の課題を洗い出し、その課題に対する知財支援ニーズを把握・分析し、支援実証をすることによって、効果的な知財支援スキームを創出することをねらいとする。

< 知財支援の具体例 >

- 新事業の核となる技術・ノウハウ（知的財産）の整理・創出・磨き上げ
- 自社の中核となる知的財産を活用した新市場探索
- 知財情報を活用した新規市場・海外市場調査
- 新事業展開・海外展開に備えた国内外出願等、知財戦略構築
- 上記を継続的に実施するための人材育成、規定整備等の社内知財体制の構築
- 新事業等に対する取組を知財面から対外的に PR するための検討

なお、ヒアリング調査結果によれば、中堅企業においては昨今単なる権利化業務だけでなく、こうした事業戦略へつながるような活動が知財担当者のミッションとして認識されている。

しかしながら、ミッションとして認識はしつつも、現状として知財担当者がリソース等の問題で十分にこうした活動を担えていないという指摘もあった。こうした背景もあり、中堅企業からは IP ランドスケープ³のような観点での支援や、知財情報開示に関する検討支援等、事業計画に資する知財活用・知財戦略の検討に対するニーズが寄せられている状況である。

また、中堅企業に対する知財支援実績を有する専門家からも、上述した観点での支援展開を支持する意見があがっている。例えば、中堅企業の新事業展開に際して自社知財の可視化を的確に行うことの必要性や、知財情報を活用した市場環境分析、また知財体制強化の必要性に関する指摘があった。

< 取組方針設計の参考としたヒアリング調査結果（例） >

○中堅企業の知財担当者に求められるミッション

³ 特許庁「経営戦略に資する知財情報分析・活用に関する調査研究」（2021年4月）では、IP ランドスケープの定義を「経営戦略又は事業戦略の立案に際し、①経営・事業情報に知財情報を組み込んだ分析を実施し、②その結果（現状の俯瞰・将来展望等）を経営者・事業責任者と共有（※）すること」としている。つまり、従来の特許調査、パテントマップとは異なり、自社、競合他社、市場の研究開発、経営戦略等の動向および個別特許等の技術情報を含み、自社の市場ポジションについての現状俯瞰、将来展望等を示す「攻め」の観点からの取り組みである。

（※）ここでの共有とは、分析結果を提示することをきっかけに、経営戦略又は事業戦略の立案検討のための議論や協議を行ったり、分析結果に対するフィードバックを受けたりするなどの双方向のやり取りが行われることをいう。

- 本来的には権利化業務だけでなく、自社の事業戦略に対して知的財産の側面からも何らかの貢献をしていくことがミッションとしては存在している。(中堅企業)
- 業界全体を俯瞰した場合に、将来の話として当社の事業戦略をどの方向へ進めていくとよいか等の観点で知財からの示唆を経営層や事業部へ提供していくことが必要だと思っている。(中堅企業)
- 新しいことにチャレンジする際には、そのことが他社保有の特許権等を侵害していないかの確認(クリアランス調査)を行う必要がある等、知的財産を無視できない。(専門家)

○新事業等に対する知財担当者の貢献はできていないケースが多い

- 残念ながら事業部への貢献をあまり実践できていないのが実情である。自社だけの特許マップ等は作ることもあるが、業界全体を知財情報から俯瞰したり、あるいはそこから得た示唆を経営層や事業部に提供したりするようなことはできていない。(中堅企業)
- 数年後の戦略に照らし合わせて、知財面から何が言えそうか、というところまでは事業部門側はまだ意識を持っていないかもしれない。だからこそ、知財部門からそのような示唆をこれから事業部門や経営層に提供していかなければならないと思っている。(中堅企業)

○知財面からの支援に対するニーズはある

(IP ランドスケープ関連の支援)

- IP ランドスケープの考え方や進め方、経営層や事業部への示唆につながる情報の見方を、知的財産以外の部分も含めて外部コンサルタントからサポートしてもらいたい。(中堅企業)
- IP ランドスケープを専門とするコンサルティングの方々にサポートしてもらえる機会があると非常に助かる。IP ランドスケープのやり方や事業の見方を教えてほしい。社内で予算を取れたら、自前でもやってみたいと思っている。(中堅企業)
- IP ランドスケープのような取組にも知財部門として着手しているところであるが、その連携先は現状では開発技術部門に留まっている。(中堅企業)
- IP ランドスケープを行うのであれば、新規事業が一番マッチするのではないか。現在の保有技術と今後の市場ニーズについて、知財情報と、市場情報や技術情報等の非知財情報とを総合的に分析した結果から示唆を得て、今後何

に取り組めるかを検討するために使うと良いのではないか。(専門家)

- IP ランドスケープは難しいものではないという認識を持ってもらい、IP ランドスケープの実施を目的化しないことが重要である。IP ランドスケープはあくまで手段であり、一番重要なのは企業が知的財産を意識して、その知的財産によってビジネスの競争力を持ち、利益を上げてもらうことである。そのため、IP ランドスケープのハードル・敷居を下げ、知財情報をうまく活用しながら戦略や方向性、見せ方等を考えてもらうといった、経営に知的財産を取り入れること全般に関心を持ってもらう工夫をした方が良いのではないか。(専門家)

(知財情報開示関連の支援)

- コーポレートガバナンス・コード改訂の背景もあり、アニュアルレポート等での知財情報開示というテーマも、これから知財担当者のミッションとしてあがってくるかもしれない。(中堅企業)
- コーポレートガバナンス・コード関連の支援(知財情報開示に関する支援)があると大変ありがたい。(中堅企業)
- 知財情報開示の本格的な検討は、なかなか自前で進められていないミッションの一つである。外部専門家の知恵を借りて進められるのであれば、大変助かる。知財担当者や経営企画、技術部門の社員が一緒になってやっているとよい。(中堅企業)

(知的資産経営⁴への支援)

- 知財部門がステップアップするための活動の一つとして、知的資産経営に注目している。知的資産経営に関するレポート等も読み始めているが、果たしてこれが自社の利益につながるのか等についてはよくわかっていない。こうしたテーマについて、活用の仕方等を相談できるとありがたい。当社にも様々な知的資産が存在しているだろうという感覚を持っているが、それを利益につなげるにはどのような考え方で何をすればよいのかという点が気になっている。(中堅企業)

○具体的な支援内容に関する意見

⁴ 経済産業省ウェブページ「知的資産・知的資産経営とは」

(https://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/teigi.html)では、「知的資産」とは、人材、技術、組織力、顧客とのネットワーク、ブランド等の目に見えない資産のことで、企業の競争力の源泉となるものであり、このような企業に固有の知的資産を認識し、有効に組み合わせて活用していくことを通じて収益につなげる経営を「知的資産経営」と定義している。

(技術・知財の可視化)

- 中堅企業の新規事業展開を支援する際にも自社技術の可視化が重要だと考えている。(専門家)
- 中堅企業であれば、知財部門があることも多いが、単に出願するための部署となっており、自社技術の優位性や技術・知財と製品の関係等を整理しないまま知的財産権取得に取り組んだ結果、ある程度のボリュームの権利は持っているが、その権利が事業に生かせていないというケースが多い。システムチックに全社の知的財産を可視化できる仕組みを作ることが求められる。(専門家)
- 中堅企業の新事業展開に向けた知的財産の可視化の場合は、抽象的な整理だけでなく、可視化の結果を全社員のタスクとして整理できるように、マニュアルやロードマップ等の具体的なアウトプットを策定するような取り組みが求められる。(専門家)
- 他方、中堅企業の新事業展開における知的財産の可視化を行政事業として支援していく際には、具体的なアウトプットを策定するというよりは、可視化する上での整理軸を一緒に考えていくといった伴走支援スキームが成り立つのではないか。(専門家)
- 業界内の重要分野における知財活動をモニタリングしており、売上を伸ばしたい分野を KPI 管理している。また、全体の売上に対して、知的財産を活用した製品の売上比率を算出するようにしている。こうした観点でモニタリングすることによって、知的財産の重要度が見える化している。(中堅企業)

(知財情報を活用した市場環境分析)

- IP ランドスケープのように知的財産の世界がどのような景観になっているのかを可視化できれば、ビジネスチャンスがどこにあるのかを明確にする裏付け材料となり、ストーリー化しやすいし、中堅企業もそのような支援を望んでいるのではないか。(専門家)

(知財体制の構築)

- 中堅企業がさらなる成長を目指す際には、組織体制作りを支援メニューに入れることが多い。知財部門が既にあったとしても、それを機能する組織にしていくというイメージである。知財部門を社内での公知な組織にしていくという取組が必要である。(専門家)
- 知財部を作ることを目的としてはいけない。縦割りにさせないような工夫が

必要である。組織横断の意義が希薄になっている可能性がある。(専門家)

重点課題③ スタートアップ企業の資金調達に備えた知財対応・知財活用の推進

政府方針や各種調査、検討委員会での議論、スタートアップ企業及びその支援者等へのヒアリング結果をもとに、スタートアップ企業を対象とした重点課題を「スタートアップ企業の資金調達に備えた知財対応・知財活用の推進」に設定した。

< 政府方針等 >

図 1 1 は、2022年に東京商工会議所が実施した「創業・スタートアップ実態調査」において、規模の拡大を目指すスタートアップ企業、現状維持・規模の拡大を目指さないスタートアップ企業それぞれの創業後・事業拡大期の課題について東京都内の事業者を対象にアンケート調査を行った結果である。これによると、規模の拡大を目指す企業の創業後の課題は「資金調達」が最も多い。

また、図 1 2 に示されるように、日本における VC の事業化前段階（プレシード・シード期）の投資は限定的であるとのデータもあり、事業化前・長期に成長を支える資金が不足している。図 1 3 は、研究開発型のスタートアップ企業が事業化に至るまでの 2 つの関門を示している。研究開発型のスタートアップ企業が事業化に至るまでには、製品開発フェーズに至る上での関門（魔の川）と事業化フェーズに進むための関門（死の谷）を乗り越える必要があるが、各段階を支える資金が不足している。その要因としては、グラント性資金の供給が限定的であること、民間 VC の運用期間が研究開発型スタートアップの事業化までの期間と目線が合わないこと等が挙げられる。

<事業の規模・成長に対する考え方×
創業後・事業拡大期の課題>
(n=1,047・複数回答、上位5項目のみ抜粋)

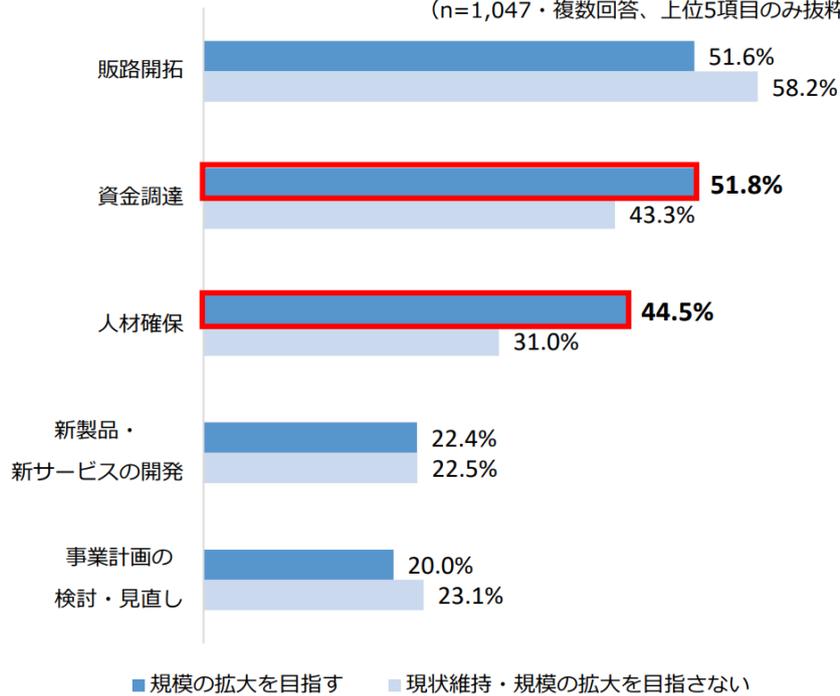


図 11 規模の拡大を目指す企業の創業後・事業拡大期の課題
出典) 東京商工会議所「『創業・スタートアップ実態調査』報告書」

ラウンド別投資件数の割合

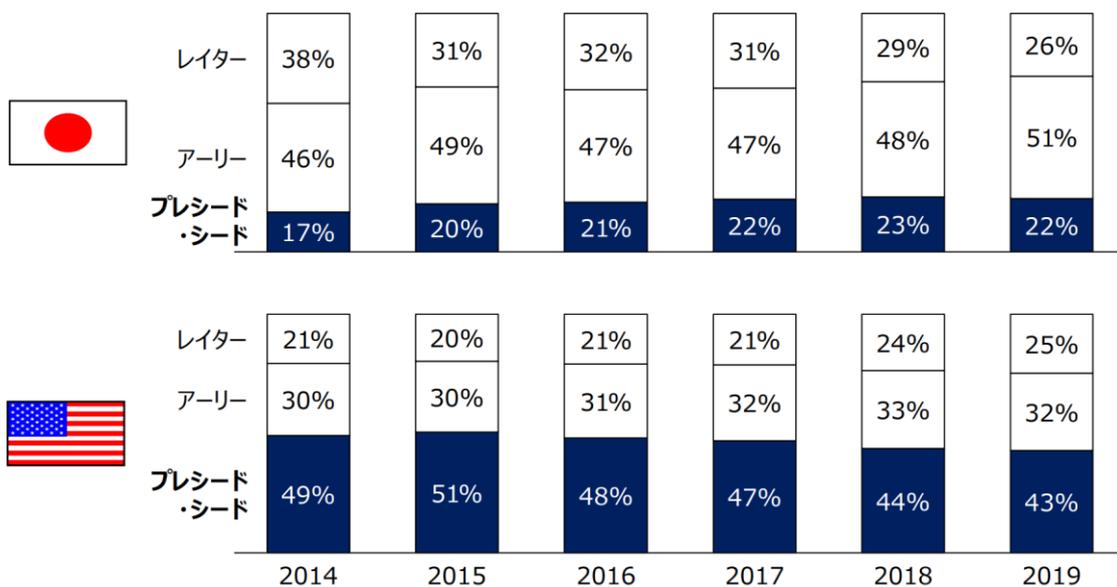


図 12 ラウンド別投資件数の割合

出典) 経済産業省 第4回産業構造審議会経済産業政策新機軸部会 資料3「事務局説明資料(スタートアップについて)」2022年2月16日

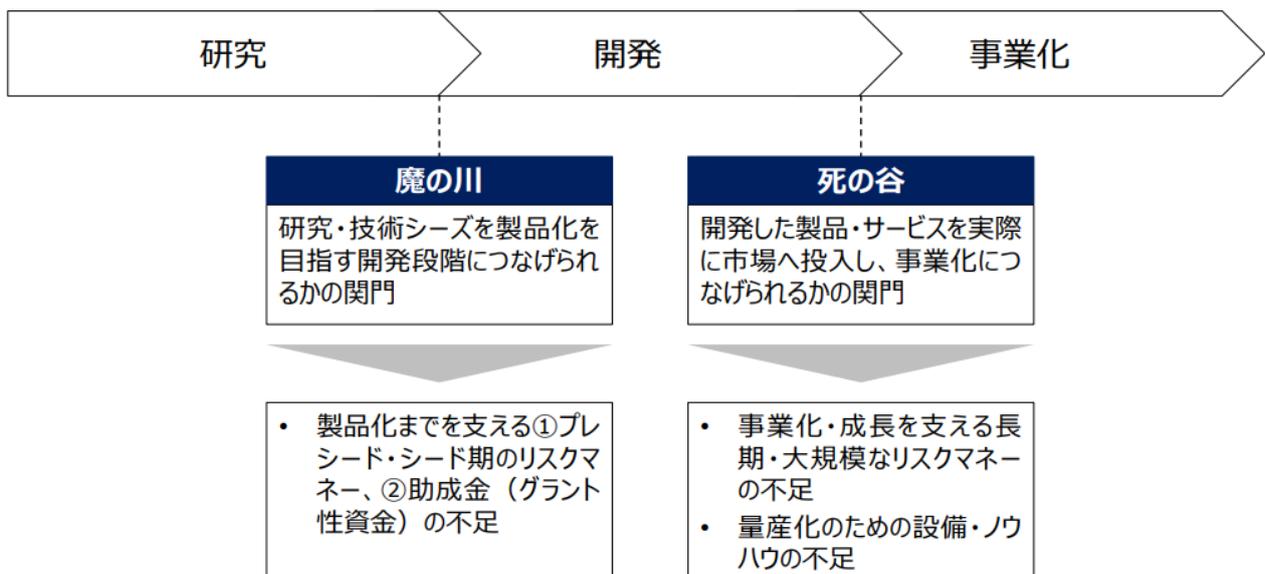


図 13 研究開発型のスタートアップ企業が事業化に至るまでの 2 つの関門（魔の川・死の谷）

出典）経済産業省 第 4 回産業構造審議会経済産業政策新機軸部会 資料 3 「事務局説明資料（スタートアップについて）」 2022 年 2 月 16 日

図 1 4 は、特許庁が実施した国内投資家へのヒアリングによって、知財支援の主な課題を調査した結果である。図 1 4 に示されるように、スタートアップ企業は、プレシード・シード期において多くの知財課題を抱えていることが判明した。

そのため、スタートアップ企業は早い段階で事業に知的財産を組み入れ、投資家に対して自らの知的財産による強みを説明できるようになる必要がある。特許庁や東京都はスタートアップ企業に対する知財ハンズオン支援を実施している⁵⁶が、それぞれ採択数や地域に制約があることから、関東経済産業局による支援のニーズも余地があると想定される。

⁵ 特許庁の知財アクセラレーションプログラム（以下、「IPAS」という。）では、スタートアップ企業に対し、ビジネスの専門家と知財専門家からなる知財メンタリングチームが適切なビジネスモデルの構築とビジネス戦略に連動した知財戦略の構築を支援している。

⁶ 東京都の「スタートアップ知的財産支援事業ハンズオン支援」では、優れた技術やアイデアを持つ都内スタートアップ企業に対し、知財戦略の策定から知的財産権取得までの中長期ハンズオン支援を実施している。

国内ヒアリングにおいて指摘された投資家による知財支援の主な課題	
エンジェルラウンド (プレシードステージ)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 事業計画に知財活用の方向性（知財戦略）が明確化されていない。 2. コア技術の内容について出願前に学会・論文発表や共同研究先への開示を行ってしまい、基本特許を取れなくなる。 3. 共同研究契約の条件で共同研究の成果活用に制約がつき、大学からベンチャーにライセンスできず、シードラウンドで起業できなくなる。
シードラウンド (シードステージ)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 大学で出願した知財権はあるが、商用化の観点から権利化されていない。 2. 大学（や個人出願人）とのライセンス契約の条件に課題があり、起業後の企業価値の向上やEXITに問題が生じる。 3. 持ち株比率が低いためにCTOが発明を出し惜しみし、継続的な知財の創出が難しくなる
シリーズAラウンド (アリーステージ)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 知的財産権は保有しているが、ビジネスモデルと権利・ノウハウの範囲が合致していない。 2. ピボットで事業が変化・陳腐化し、知財権の範囲との対応関係がなくなる。範囲がずれたままに対応されない。
シリーズBラウンド (ミドルステージ)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 基本特許は確保したが、他社に周辺知財を押さえられてしまい、事業がスケールしない
シリーズCラウンド (レイターステージ)	<ol style="list-style-type: none"> 1. IPO直前に競合他社から侵害警告・訴訟を受ける 2. 海外展開を目指しているが、知財・標準化戦略が国内市場向けに留まっている

創業期に課題が多い

図 14 国内投資家へのヒアリングにおいて指摘された知財支援の主な課題
特許庁「ベンチャー企業が適切に評価されるための知財支援の在り方に関して」
2019年3月

< 検討委員会における議論 >

検討委員会では、スタートアップ企業が成長するために資金調達には重要な課題であり、知的財産を活用して自社の強みを投資家にアピールし、投資を引き出していくことは重要であるとの意見で一致した。資金調達以外に、アライアンス先との交渉における知財活用やアライアンスに先立ち知的財産で事業を保護する重要性等について意見が挙がった。

< 検討委員会における意見の抜粋 >

- 起業したスタートアップ企業が着実に育っていくためには、資金調達は重要な課題である。スタートアップ経営において、投資家にどのように自社の強みをアピールし投資を引き出していくのかは本質的な課題である。
- スタートアップが自立するためには資金が必要であり、そのためには知的財産を活用したアイデアのアピールが必要である。
- 資金調達に関する支援以外では、スタートアップ企業の知的財産を活用したアライアンスの推進にかかる支援等も議題に挙がった。
- 大学発スタートアップ企業は東京が圧倒的に多いが、地方にはそれぞれ大学

があり、その大学の理系学部から技術が生まれ、スタートアップ企業を介して社会実装して発信していく中で、当局もスタートアップ企業の支援を行える体制を構築する必要がある。

- スタートアップ企業は投資家に対し企業価値をアピールすることが特に必要であるため、そのアピール材料として知的財産をどのように活用するかというのは、大きく実地的な課題である。知的財産を活用し投資につながった実例が本プロジェクトを通じて創出されれば、社会的貢献性が高い成果と言えるだろう。

<ヒアリング調査>

上述した背景を前提としつつ、当推進計画2024策定の基礎材料とすることを目的として、スタートアップ企業及びスタートアップ企業に対する支援実績を有する専門家やVCに対するヒアリング調査を実施した。

ヒアリング対象となったスタートアップ企業やVCにおいては、投資家に対し、事業やビジネスモデルと結び付けた知財価値をストーリーとしてアピールする必要があるとの強い意識があった。また、現状はそういった知財活用ができていないスタートアップ企業は少なく、成功事例の創出の積み重ねが起爆剤となり、より多くのスタートアップ企業が資金調達における知財価値のアピールに挑戦するようになるだろうとの意見も得られた。

<課題設定の参考としたヒアリング結果>

○投資家に対し、知的財産を事業やビジネスモデルと結び付けてストーリーとして発信する必要がある

- 投資家目線で知財価値をどのように評価しているのかを伺った際に、特許、意匠等の知財権単独で価値を感じることはあまりなく、知的財産がどのように事業やビジネスモデルと結びついているかをストーリーとして整理することで、初めて知的財産の価値が評価できると言われた。また、投資家側も知財リテラシーが高いわけではないため、弁理士等の専門家が、「この特許は価値がある」と言ったものについて、それが本当に価値を有しているのかどうかを議論できないとも言われた。このような背景から、投資家に知的財産の価値を評価してもらうためには、知財単独の価値をアピールするのではなく、事業やビジネスモデルと結びつけたストーリーとして発信していく必要がある。(スタートアップ企業)
- 投資家が注目する指標が知的財産によって支えられているといったストーリー

一を説明できれば、投資家の知的財産に対する見方も変わるかもしれない。一般的なスタートアップでそこまで至っている企業は少ない印象である。(スタートアップ企業)

- 資金調達において特許を強みとして持っていること、大手との対等な協業において特許を持っていることが重要である。資金調達、大手との交渉のいずれの場面においても特許の存在を聞かれることが多い。(スタートアップ企業)
- 投資家には、技術や特許権そのものの強さというより、それらが競争優位性を獲得するまでのストーリーを訴えなくてはならない。そのストーリーに知財を絡められるかどうかは企業次第である。(VC)
- 従来、知的財産が重視されたバイオ・創薬・ものづくり等の業界以外は、知的財産は加点要素的な部分が強く、上手く見せることができたなら投資家に刺さる場合がある。(専門家)
- ビジネスモデルとそれに絡めて取得した特許権の数の紹介だけでは、投資家に評価されない。エクイティストーリーの中に、成長のために必要な要素や、そのために知的財産をどう使用するのが入っていると説得力が増す。逆に、そのレベルで説明ができないのであれば意味がないので、その説明を顧客ができるように、特許権取得の段階から支援をしている。(専門家)
- 開発期間が長く、ローンチまでのタイムラグがある中で、自社の競争優位性を伝えて資金調達に繋げなければいけないため、特許を含めた強みを認識し、それらを踏まえた適切な戦略を描いておくことが重要である。(スタートアップ企業)
- 資金調達のために知財戦略を構築するというよりも、自社が作り上げたい世界を実現する手段の1つとして知財戦略を検討する必要がある。(スタートアップ企業)
- 資金調達における投資家への説明やアライアンス先との交渉において、当社に独自技術があることを理解してもらうために特許をエビデンスとして活用することができる。(スタートアップ企業)

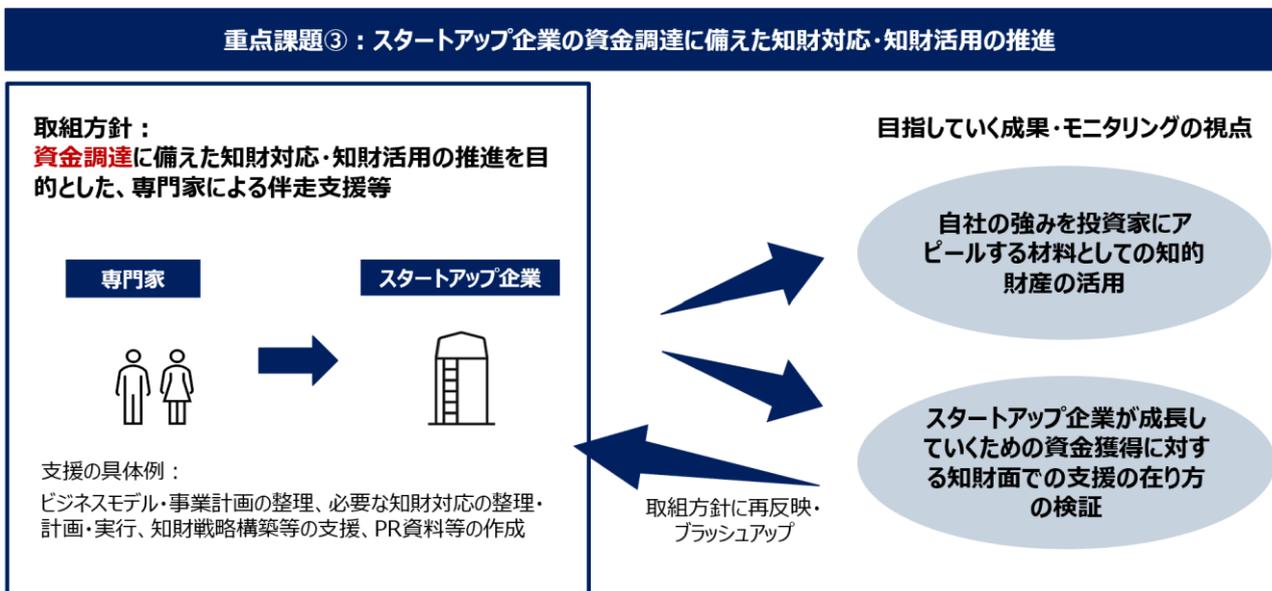
○起爆剤となるような成功事例の創出が重要

- 現状、上場時に競争優位性の観点で、よい知的財産を有しているからよい会社なのだと IR 的にアピールしている会社はほとんどない。投資家に対して、知的財産というプレミアムがあるということをアピールし、高額の時価総額がついて上場する例を作っていきたい。(VC)

- ほとんどのスタートアップ企業が知的財産のアピールにトライさえしていないため、投資家側も知的財産をどう評価していいかわからない状況である。スタートアップ企業が知的財産をアピールしたことが功を奏した成功事例が出てくることが、起爆剤になると考えられる。(VC)

重点課題③に対する取組方針及び成果・モニタリングの視点

< 重点課題③に対する取組方針及び成果・モニタリングの視点 >



重点課題③に対する取組方針は、スタートアップ企業を対象として、主に資金調達に備えた知財対応・知財活用をテーマとし、そこへ貢献できるような知財支援を行うものである。

具体的な支援内容は、支援対象となるスタートアップ企業の意向などによるが、例えば「収益を生み出す源泉となる技術の知財権利化による成長ストーリーの構築」や「投資家に事業の継続性を説明するための他社知財侵害回避」といった視点からの支援もあり得る。

本取組方針により目指す成果・モニタリングの視点としては、スタートアップ企業が自社の強みを投資家にアピールする材料として知的財産を活用できるようになることである。さらに、スタートアップ企業が成長していくための資金獲得に対して知的財産がどのように貢献することができるのか、知財支援の在り方の検証も行う。

<知財支援の具体例>

- ビジネスモデル・事業計画の整理
- 必要な知財対応の整理・計画・実行
- 知財戦略構築等の支援
- PR 資料等の作成

<取組方針設計の参考としたヒアリング調査結果（例）>

○ビジネスモデル構築に先んじて知財戦略を策定する必要がある

- ビジネスモデルを下支えする知財戦略は刻々と変化していくと感じており、ビジネスモデルとしてまだ誰に何を売っていくかが明確になっていない中で、迷いながら知財戦略に取り組んでいる。（スタートアップ企業）
- 変化の速いスタートアップにおいては、後追いで知財戦略策定では、スピード感についていけないため、先んじて対応していくことが求められる。（スタートアップ企業）

○スタートアップ企業と初期段階での知財対応は相性が良い

- 特にディープレック系スタートアップ企業については、知的財産の対応を早い段階から行うべきである。（VC）
- 特にディープレック系スタートアップにおいて、権利範囲の広い基本特許を取得でき、その特許を使った自社製品がスケールアップしていけば、知的財産を活用して市場を席捲できるポテンシャルがある。（スタートアップ企業）
- ディープレック系スタートアップでは、経営資源であるヒト、モノ、カネを考えた時に、モノ（技術、特許）がないと資金や人材を集めることができないため、創業時のアカデミアからの特許譲受は最優先事項として取り組んだ。そのため、知財・無形資産全体を含めたモノの優先度が高く、知的財産は競争力の源泉であると認識している。（スタートアップ企業）

○資金調達の観点から、スタートアップ企業が取り組んでおくべき知財対応

- シード・アーリー段階においては、競争優位性のストーリーに沿った知的財産を早めに確保する必要がある。事業を実施する上で必要な権利を正しく確保していることや、競合他社の知的財産を侵害していないか等も重要である。（VC）
- 商品やサービスを市場に出す前に知財対応を進めておくことが重要である。資金調達ができるまでのシード期、アーリー期の知財対応が必要であるが、

費用が確保できない時期でもあるため、必要な対応に絞って取り組むことになる。そのため、どうしても守り重視の対応となり、知的財産によってどのような防御・防衛していくかの検討が中心になる。(VC)

○初期段階での知財対応に関する支援のニーズ

- シーズン段階から特許を出している会社は少ないため、そういった会社に向けて行政事業として知財支援を行うことはニーズがあるのではないか。(スタートアップ企業)
- レイターに近づくほど後戻りができなくなる。例えば、初期であれば、商標権を取得していなくても社名やプロダクト名を変えることで治癒できるが、事業が成長して形になってくると、そのような対応が難しくなり、押さえないといけないものが増えてくる。(VC)
- スタートアップ企業が持っている知財課題はフェーズによって様々だが、初期段階では、具体的な課題を見つけることすらできていない、何をやったらいいかわからないが何かやった方が良さそうだ、という課題感のところが多い。そういった相談に対しては、事業内容や今後の事業計画を聞いたうえで、今後行うべき知財対応についてアドバイスをしている。(専門家)
- 業種により知的財産に対する意識に差がある。ITサービス分野において、知的財産に対する意識を十分に有している者は相対的に少ない。こうした層と知的財産について一緒に考え、壁打ちするだけでも有用であり、早い段階から取り組んでもらえるよう促していくことが重要である。(VC)

○具体的な支援内容に関する意見

(支援先企業の掘り起こし)

- シード期のスタートアップ企業の知財支援ニーズがあると感じる一方で、自発的に相談に来ることはないと思うため、支援ニーズの掘り起こしが必要だと考えている。そのため、行政事業としてベンチマークやベストプラクティスとなる事例を創出し、対外的に発信していくことで早期から知的財産に投資するスタートアップ企業が増えていくのではないか。(スタートアップ企業)

(壁打ち相手を担う外部専門家へのニーズ)

- IPAS のメンターのように、短いスパンではあるが伴走し、壁打ち相手の役割を担うようなプログラムは喜ばれるのではないか。インハウスの知財専門家

がないようなスタートアップ企業にとっては、外部弁理士の意見を鵜呑みにせざるを得ないようなところがあり、本当にその対応が自社にとって良いのかを判断するためのセカンドオピニオンを持つことが重要だと考えており、出願代行の弁理士以外に壁打ち相手となる外部支援人材が重要だと感じる。(スタートアップ企業)

- セカンドオピニオンのニーズはあるのではないかと感じる一方で、現状では知財窓口等を活用しているスタートアップ企業は少ないため、支援ニーズを掘りこしていくことが重要だと感じる。(スタートアップ企業)
- IPAS は、知財関連のことに限らず、事業計画、資金調達、オープンイノベーション等についてビジネス観点からアドバイスをもらうことができ、良いプログラムだったと感じている。ビジネス専門家・知財専門家がペアで支援するスキームは素晴らしいと思うし、アクセラレータのメンター機能としてはモデルスキームと言ってよいのではないか。(スタートアップ企業)
- 知的財産に関して課題感を持った、経営者、社内の技術者、知財担当者等の壁打ち相手・メンターがいるとよい。初期段階から内部にこのようなメンターを抱えることは難しいので、例えば、大企業の知財部員が副業・兼業でスタートアップ企業の知財対応をできるようになれば解決するかもしれないし、適切な方向に誘導してくれる外部の壁打ち相手がいれば、解決するかもしれない。(VC)
- ビジネスモデルの壁打ち相手に対するニーズは高いと思われる。スタートアップ企業が私たちに相談に来てくださる理由を分析すると、ビジネス面も含めて話を聞いてくれる点が評価され、継続して相談に来てくださっている顧客が多いようである。(専門家)

(適切な専門家とのマッチング)

- 専門家のマッチングについては、知財専門家のプール・コミュニティの中から、支援内容に合致する専門家を選ぶイメージである。そのマッチングに際しては、技術分野や経験している業務内容が一番重要な軸である。(VC)
- 優秀な知財専門家をいかにスタートアップ支援に引っ張り出すかも課題である。(VC)
- 信頼できる外部専門家をどう見つけてくるかというところは課題である。(専門家)
- ミスマッチを減らすためには、自社の成長に利害関係を持っている VC のような者であって、かつ場数を踏んでいる者から紹介を受けるのが良い。また、

マッチング後の専門家とのコミュニケーションに関しても課題があると感じるが、この課題は支援者側の課題でもあると思う。(専門家)

- スタートアップ企業の実情を知っている知財専門家は少ない。また、VCに対する理解も十分ではないため、VCが欲しているものをスタートアップ企業へ提示してくれる知財専門家は限られている。経験が浅いことが要因である。(VC)
- スタートアップ企業と弁理士とのマッチングにおいては、マッチングの根拠となる弁理士の評価が必要である。弁理士の得意分野や、権利範囲の取り方の上手さ等を考慮して、適切な弁理士をスタートアップ企業に紹介できる仕組みがあるとよい。(スタートアップ企業)

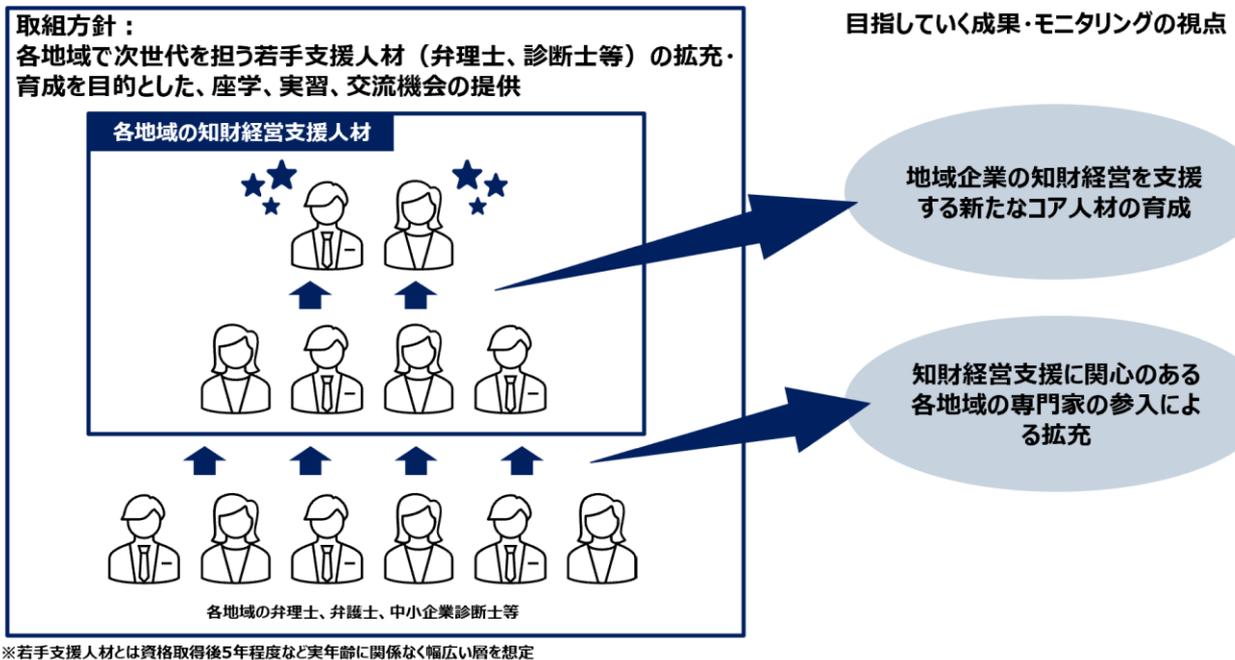
(2) 柱2：知財経営支援人材の拡充・育成

特に首都圏を除く地域において、経営課題から紐解き知財経営を支援できる人材が不足していると言われている。他方、地元での支援人材を希望する中小企業等は少なくなく、地域における支援人材の拡充、育成が必要との意見が検討委員会にて挙がった。

この点については当局は支援人材育成を目標として掲げ、2021年度より弁理士、中小企業診断士、弁護士、ブランディング専門家等の若手専門家の育成にも着手してきたところである。具体的には、若手専門家を対象とした座学講座の実施や、ベテラン専門家による知財経営支援の現場に若手専門家が同席するスキームの運用等を通じて、取組を図ってきた。しかしながら、各地域における支援人材の育成という観点では、現時点ではその成果は十分であるとはいえない。

本取組方針により目指す成果とモニタリングの視点として、こうした取組を継続・発展させつつ、地域企業を支援できる地域の知財経営支援人材の拡充と、次世代を担う新たなコア人材（地域企業に対する知財経営支援の中核を担う人材）の育成を目指し、地域の若手支援人材に対して研修機会、支援の実践の場及び若手支援人材の交流機会等を提供していく。ここでいう若手支援人材とは、資格取得後5年程度など実年齢に関係なく幅広い層を想定している。

< 柱 2 の取組方針及び成果・モニタリングの視点 >



< 検討委員会における意見の抜粋 >

- 広域関東圏のどこの県であっても、スタートアップ企業や中小企業については、それらが所在する県の人材が支援をすることができて自己完結できることが理想的である。
- これまで活躍してこられた支援人材がベテランの年代になっている。彼らのような人材を次の世代から作っていかねばいけない。
- 現状の職業が何であろうと、中小企業等の支援に興味があって、将来的にコア人材になるような候補がいれば、広く受け入れるべきだと思う。多様なプレイヤーを広く集めて、その中から将来的なコア人材を発掘・育成するというプロセスが良いのではないか。

< 取組方針設計の参考としたヒアリング調査結果（例） >

○人材拡充・育成に関する課題

- コンサルティングへのモチベーションや営業スキルがないといった個人の課題に加えて、上述の知財経営支援の市場規模が小さく、民間契約を取ることが困難であるため、営業スキルのない弁理士が顕在化されていないニーズを掘り起こして案件組成してまでわざわざコンサルティング市場に参入したいと考えないのではないか。（専門家）
- 関東局が伴走支援で実施している OJT は非常に有効な手法である。特に、若

手弁理士、弁護士、中小企業診断士が、先輩の弁理士・弁護士・中小企業診断士がチームを組んで支援する現場に同席し、実際に支援の場を体験してもらうことが重要である。それによって、事業と知財それぞれの切り口を理解することができる。(専門家)

- 若手弁理士に対して OJT 機会を提供することは有益である。ただし、OJT 後に、その若手弁理士が前に出て支援実践を経験する機会まで用意しないと本格的な育成にはならないだろう。(専門家)
- スタートアップ企業の知財コンサル・知財支援をやりたいという若手支援人材をもっと増やしていけたらよいと思うが、採用をやっているとなかなか若くて良い人材が来ないと感じている。(専門家)

○拡充したい人材・育成のイメージ

- スタートアップ企業に対する支援人材としては、やる気があって、コミュニケーションすることが好きな人、成長意欲がある人が良い。(専門家)
- これまでの経験等からどのようなスキルセットを持っているかによって教育内容は変わってくると思うが、OJT で経験を積んでいくことが重要だろう。(専門家)
- ビジネスに接する経験が無かったとしても、その場の状況を自分なりに解釈することができ、経歴に関係なく信頼関係を築ける人、自ら積極的に勉強していく人であれば、知財経営支援人材になれる。(専門家)
- 最も重要なのは、知的財産はあくまでもツールであり、ビジネスの中での役割を意識するというマインドの部分ではないだろうか。(専門家)

○行政支援への期待

- 公的機関ならではの業界の盛り上げ方によって若手支援人材が増えていったら嬉しいと思う。
- 企業と弁理士のマッチングや紹介の仕組みがあると良いのではないか。例えば、伴走支援に参加した専門家リストを公開すれば企業側は相談できる専門家を見つけるのに役立つし、これから知財経営支援を始めたい専門家にとってもインセンティブになる。
- 支援人材育成のためには、知財専門家以外の方も含めた講師陣を交えたオムニバス形式の座学の時間があれば良いと思う。(専門家)

（３）柱３：実効力のある地域支援機関の協働体制（地域知財経営支援ネットワーク）の強化

地域支援機関の協働体制構築については、弁理士会（地域会）、INPIT、特許庁・経済産業局が知財経営支援のコアとなり、全国の商工会議所と連携して「知財経営支援ネットワーク」を形成し、知財経営支援を通じて、中小企業、スタートアップ企業等の稼ぐ力を磨き上げ、付加価値拡大による地域経済の好循環を実現することが宣言（令和５年３月）されたところである。

広域関東圏においても、こうした流れを受けて知的財産に関する合同研修会の開催や各支援機関と一緒にワークショップを実施する等の動きが出始めてきている。また、当局独自の施策として、令和３年より金融機関職員が知財・無形資産の観点から取引先の中小企業と対話を進めるスキルを身につけられるプログラムも展開してきた。

柱３の取組方針では、こうした流れを土台として、地域知財経営支援ネットワークをさらに強化するために、知財支援をメインとしていない各支援機関職員（例：商工会・商工会議所の経営指導員等）が知財視点を兼ね備え、知財課題を（潜在的に）持つ地域企業を発掘し、知財経営支援につなげるためのノウハウを習得することを目的とした、セミナーや研修の開催、伴走支援における現場実習（OJT）等を実施する。

本取組方針が目指す成果とモニタリングの視点は大きく２段階で構成される。具体的には、①支援機関を対象としたワークショップやセミナーを拡充することによって支援機関職員の取引先・支援先に対する知財視点での目利き力・課題発見力を醸成すること、②それに加えて、支援機関が知財視点での目利き力を発揮し、経営と知的財産の両面から地域企業の成長に資する総合的な連携支援を増やしていくことである。この２点を、成果・モニタリングの視点とすることによって、広域関東圏における地域知財経営支援ネットワークの実効力を高めていく。

ここで、このような環境を構築・強化するにあたり、知財視点を持って連携支援を拡充していくことが各支援機関にとってもインセンティブとなることが望ましい。

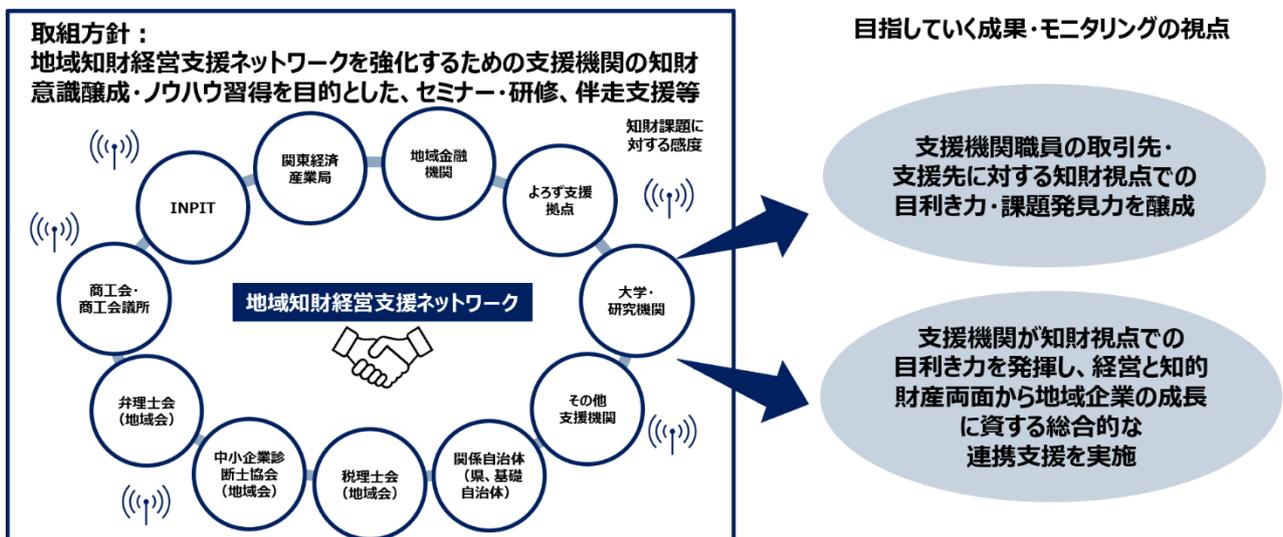
地域金融機関を例に挙げると、金融庁が２０２３年６月に公開した「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」では、金融機関が、資金供給者としての役割のみならず、顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮を通じて、中小企業をはじめとする顧客企業の経営改善等に向けた取組みを最大限支援していく

ことが求められる旨、明記されている。一方で、社会情勢や産業構造の変化等により、企業の課題が多様化しているため、金融機関単独であらゆる課題に対する支援を実施することは困難である。そのため、地域金融機関に求められているコンサルティング機能を十分に発揮するためには、他支援機関との連携が不可欠であり、専門性が求められる知財経営支援においてそのニーズは明らかである。

次に、商工会議所を例に挙げると、商工会議所法第6条では、「商工会議所は、その地区内における商工業の総合的な改善発達を図り、兼ねて社会一般の福祉の増進に資することを目的とする」と定められている。すなわち、商工会議所には、地域企業が抱える多様な課題を総合的に改善し、企業の成長に貢献することが求められていると解することができる。前述のように、地域企業が抱える課題が多様化している中、商工会議所にとっても専門性を有する知財経営支援機関と連携し、経営と知的財産の両面から総合的な支援を実施することは組織の目的にかなったものである。

上に挙げた例に限らず、地域企業の様々な課題を抽出し、質の高い支援を実施するためには、支援機関同士のネットワーク強化が重要である。また、支援機関同士が互いの専門性や強みを理解することにより、地域企業がどの支援機関にアクセスしても、課題に応じた適切な支援を享受できる環境を整備することができる。

＜柱3の取組方針及び成果・モニタリングの視点＞



＜検討委員会における意見の抜粋＞

- 地域の自立的なインフラを構築するには人材が非常に重要な要素であるが、地域の支援機関との連携も重要な要素である。当推進計画2024では、そ

ういった重要な要素を作り出していく必要がある。

- 金融機関の職員の役割は、基礎的な知識を持ち、アンテナを高く張っておくことである。聞きもらさず、聞き流さず、引っかかるというアンテナを高く張っていれば、その先については他の支援機関や専門家に繋がればよい。すなわち、金融機関の職員はホチキスに徹し、経営者が欲しがっている支援人材を連れていくことが重要である。
- 企業毎に最適な専門家を選定し、繋ぐコーディネーターの存在は重要である。経験のある支援機関の職員をコーディネーターとして育成するとよいのではないか。

< 取組方針設計の参考としたヒアリング調査結果（例） >

○支援機関におけるニーズの高まり

（支援機関職員を対象とした知財セミナー）

- 商業系メーカーには商工会・商工会議所が入り込んでおり、ここ最近毎月のように商工会・商工会議所でセミナー講師をしている。4者連携を宣言した効果だと感じる。（専門家）

（支援機関が知的財産を意識する意義）

- 経営者も考えていなかったようなノーマークの部分に知的財産を活用してリーチできると、関心をもってもらえ、議論ができる。そのためにも訪問先企業に関する知財的な要素を把握して臨むことが必要だと感じている。（金融機関）
- 金融機関が知的財産を意識できれば、取引先にもそのことを伝えることができる。弁理士を紹介して終わりにする職員もいるが、それ以上に知的財産を糸口としてコミュニケーションを図ることが望ましい。（金融機関）
- 金融機関が知財意識を高めるのに手っ取り早い方法は、営業店や職員の業績評価などのポイントにつながる活動に、知的財産の観点を入れてしまうことである。知的財産に着目した活動が、明示的にその営業店や職員の評価につながるのであれば、支店長から営業店職員に対して積極的に実施するよう指示がおりるだろう。ただし、これは完全にトップダウンのやり方になるので、それが本当の知財意識向上につながるかどうかは別である。（金融機関）
- 企業の強みやノウハウを含めた広義の知的財産に気付き、それらを活用するためにどうしたらいいのかという論点は、自社内だけで検討するには限界があり、金融機関が関与して第三者視点の新たな切り口（市場・顧客視点、競

合視点等)で検討することで、改めて自社の強み・コア技術等を認識し、次のビジネスを考えていく上でのきっかけになっていると思う。(専門家)

- 地域企業が新規事業への投資を行うと融資に繋がる可能性が高いため、経営支援という文脈の中でフラットに知財支援を実行できることが、金融機関が担う意味だと感じている。知財専門家の場合は、どうしても出願誘導等の権利化の話に帰着しやすいが、金融機関のように企業全体を俯瞰して経営・ビジネスを支援する立場であれば、本当にその特許を出願すべきなのか、どの程度知的財産に資金投入できるのか、制約がある中でどのような知財対応が求められるのか等の論点を、経営全体の優先順位を考慮した上で、バイアスなく知財支援を実行できると思う。(専門家)
- 中長期での支援が実行可能という点も地域金融機関と知財支援の親和性が高いと感じている。単発の出願支援で終わってしまうのではなく、中長期的な付き合いにより企業の理解度が深まった状態で、出願、権利化、その後の活用といった長期目線での伴走支援が実行できる。企業によっては、例えば、弁理士として出願支援としての関わりだけであると一旦、権利取得できてしまうと、その時点で支援が切れてしまうことがあるため、地域金融機関など地域の支援機関であれば、取得後の活用なども含めて継続的に中長期的な知財支援ができることは非常に重要である。(専門家)

(INPIT 知財総合支援窓口とさらに連携を進める余地)

- 現状、一定数 INPIT 知財総合支援窓口と連携しているが、当支援機関のアドバイザーの知財意識に差があるため、知財意識を全体的に高めることができればさらに連携が進むと思っている。(支援機関)

○支援機関の役割

- 中堅企業を探すのであれば金融機関や工業技術センターで情報を集めて支援先を探すのが合理的ではないか。工業技術センターは、大手や中堅でも試験機を活用しているので、つながりが多いのではないかと思う。また、そういった機関は地元企業の行政機関に対する対応状況や支援を受け止める体制、や雰囲気等の感覚的なところも把握しているだろう。(専門家)
- 中小企業の経営者は、金融機関に対して「自社を的確に理解してほしい」「良い部分だけでなく課題も含めて指摘してほしい」等の考えを持っており、表面的な付き合いではなく、地域金融機関として深く伴走する姿勢が求められている。知的財産という観点から企業に対して深く向き合うことによって、

経営者からの信頼を大きく高めることができたと感じることがあった。(金融機関)

○支援機関の現状

(知財意識の浸透は道半ば)

- 組織内の職員における、知的財産や無形資産に関する意識の浸透状況はまだまだこれからだと認識している。(金融機関)
- 職員が知的財産や特許に着目して対話をしていくのは、まだハードルが高い。知的財産というよりも、社長のノウハウや人材、クオリティ等の知的資産の観点からアプローチしていこうとしている。(金融機関)
- 組織全体で見ると、知的財産に関する取り組みは思ったようには進んでいない。このため、モデルとなり得る取引先において成果を挙げることが重要である。波及効果を生み出したいと考えている。(金融機関)
- 知的財産に関する取り組みは、特定の人材に偏っている面はある。ただし、若手職員の経験としては有意であると捉えており、その後の仕事に繋がっていることはある。(金融機関)
- 金融機関向け、という観点で見ると、なかなか職員の末端にまで知財金融が波及しない現状があるように感じている。これは、知財金融に取り組むことが、金融機関にとっての収益につながるイメージがわきにくいことが原因ではないかと思っている。支店職員のポイントにつながるイメージがわきにくいということである。そうなってしまうと、金融機関が知財に取り組むのは後回しになってしまう。(支援機関)
- 正直なところ、知的財産に対する意識は低調だと感じており、知的財産について積極的に取り組んでいこうという段階にはまだ至っていない。知的財産に関する取組や意識等を機関内で継承しなければならない。具体的な継承の取組を考えているわけではないが、今後も関東経済産業局の伴走支援事業等に参加し、当機関の職員の意識を高めていけるとよい。(金融機関)
- 知的財産の前に、事業性評価や取引先との対話から課題があると感じている。事業性評価や対話の基礎的な部分からトレーニングしていく必要があると感じている。(金融機関)
- 知的財産の問題というよりは事業性評価が浸透していないことが根本的な課題であると感じる。地域金融機関は融資の際に、有形資産のみを見る担保主義から脱却できておらず、事業性評価を含む経営・ビジネスに目が向けられていない。金融機関目線で、現在のビジネスだけを判断軸として中長期の貸

し付けを行うことに危機感を感じてもらい、中長期目線での新規事業を仕込む必要性を理解させることが求められる。(専門家)

(知財情報を事業成長のストーリーに結び付けるような見方が必要)

- 実際に融資という場面になった場合には、持っている特許がどれほど事業に貢献しているか、という話が必要になっている。特許を持っているが事業へ貢献させられておらず、宝の持ち腐れになってしまっているようなケースもあるかもしれない。(金融機関)
- 特許を持っていること自体が直接的に評価を得られるかというと、そうではない見方にもなるだろう。事業成長のストーリーに知的財産の話をつなげられないと、最終的な評価にはつながらないのかもしれない。(金融機関)
- 知的財産が事業性評価へダイレクトにつながるものだという話になれば、金融機関もやりたがるだろう。知財価値が見えるとファイナンスへつながりやすくなる、というようなイメージである。知財価値が見えると事業性評価に活用でき、その先の融資へとつなげられる、というストーリーになるとよい。ここで言う知財価値とは、金銭的な価値のみならず、定性的な価値も含めて考えてよい。「この特許があることにより、この会社がこの分野へ展開することができそうだ」等の根拠があると、融資の稟議の際に話を通しやすくなる。(支援機関)

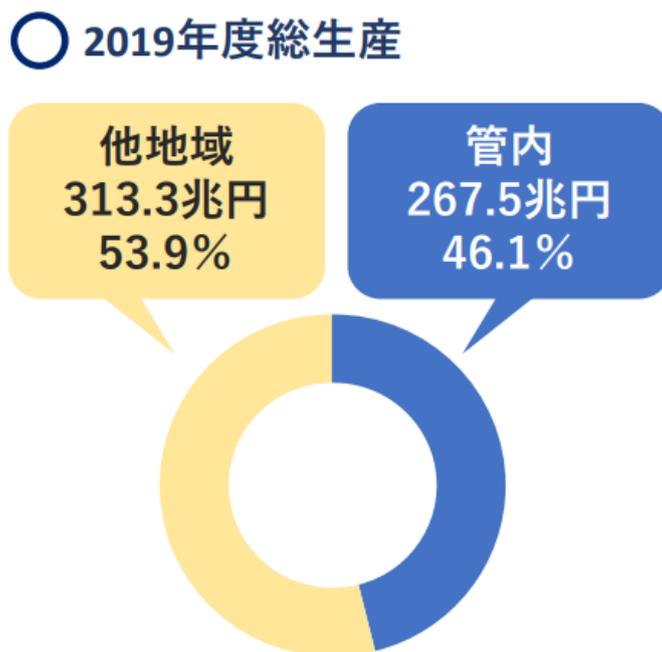
なお、「知財経営支援ネットワーク」の形成を機に、地域支援機関の協働体制構築の一環として、各支援機関の職員と弁理士や INPIT アドバイザーなどの知財支援者が同じグループになってワークショップを行う取組が始まりつつある。これは、各支援機関にとってなじみのあるような仮想事例(各支援機関が日頃支援を行っている企業の規模や業種等を考慮した事例)を題材として、支援機関職員や知財支援者がどのような助言を行い得るかを実際に検討しあう内容となっており、同じ事例を知財目線で見ただけの場合にどのような論点があるのかを支援機関職員が学べる機会となっている。

現状は全国的に見ても少数の地域での実施に留まっているが、このような取組を広域関東圏全体で進めていくことも考えられる。

II. 参考資料

1. 管内経済・産業構造の現状

図15は、他地域と管内の2019年度の総生産を示している。2019年度の広域関東圏内総生産は267.5兆円（全国比46.1%）であり、これは、図16の管内総生産の国際比較を見てわかるように、国際比較で8位相当の経済規模である。



出所：内閣府「令和元年度県民経済計算」

図15 2019年度の他地域に対する管内の総生産の割合
出典) 関東経済産業局 パンフレット, 「サポートします!!地域経済」

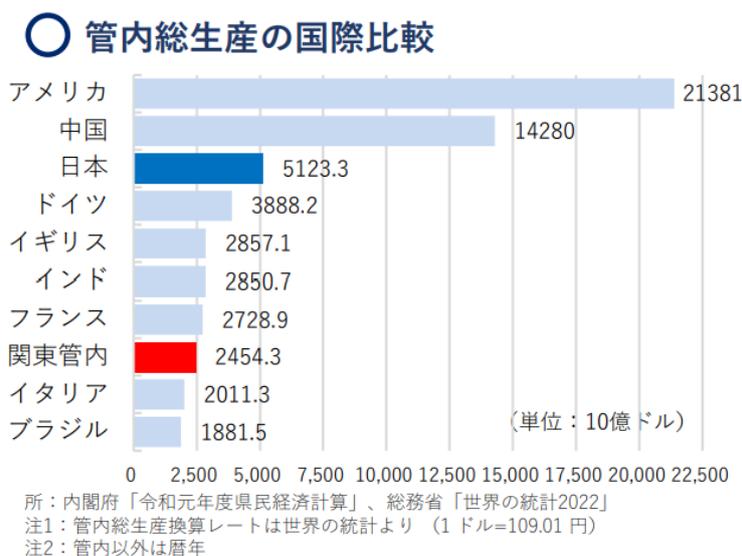


図 16 管内総生産の国際比較

出典) 関東経済産業局 パンフレット, 「サポートします!!地域経済」

図 17 は 2020 年の管内の都道府県別人口を示している。管内人口は全国比約 4 割であり、東京都が管内の 1 / 4 以上となり、一都三県で約 7 割を占める。都県別に見ると、東京都が管内の 1 / 4 以上となり、一都三県で約 7 割を占める。

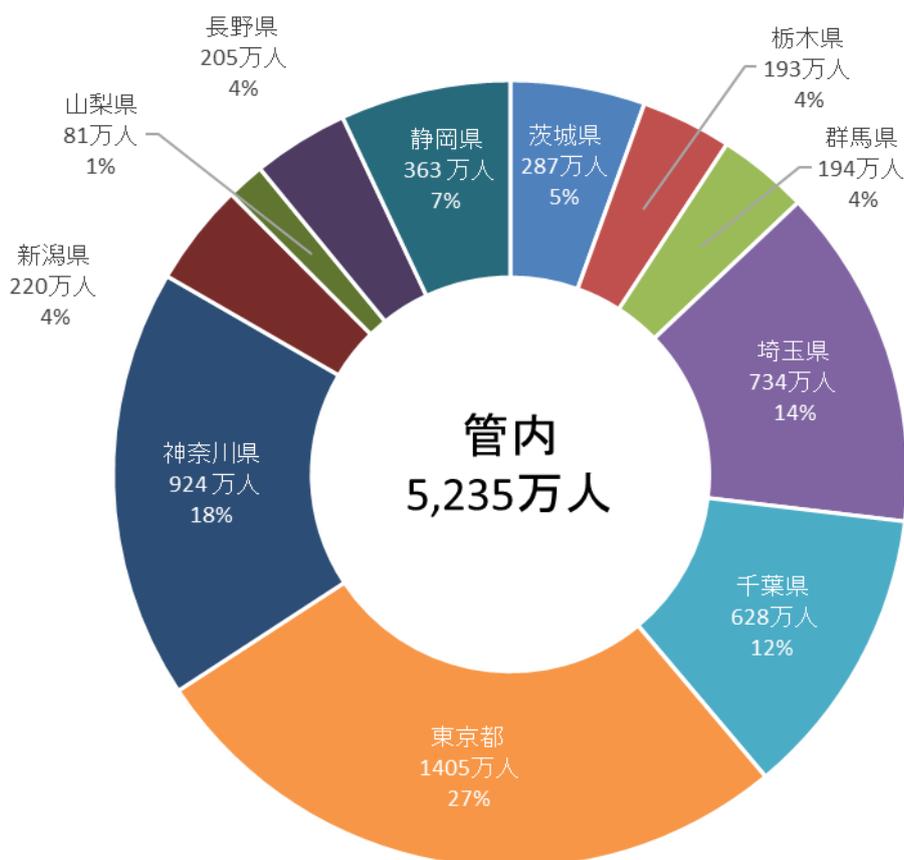
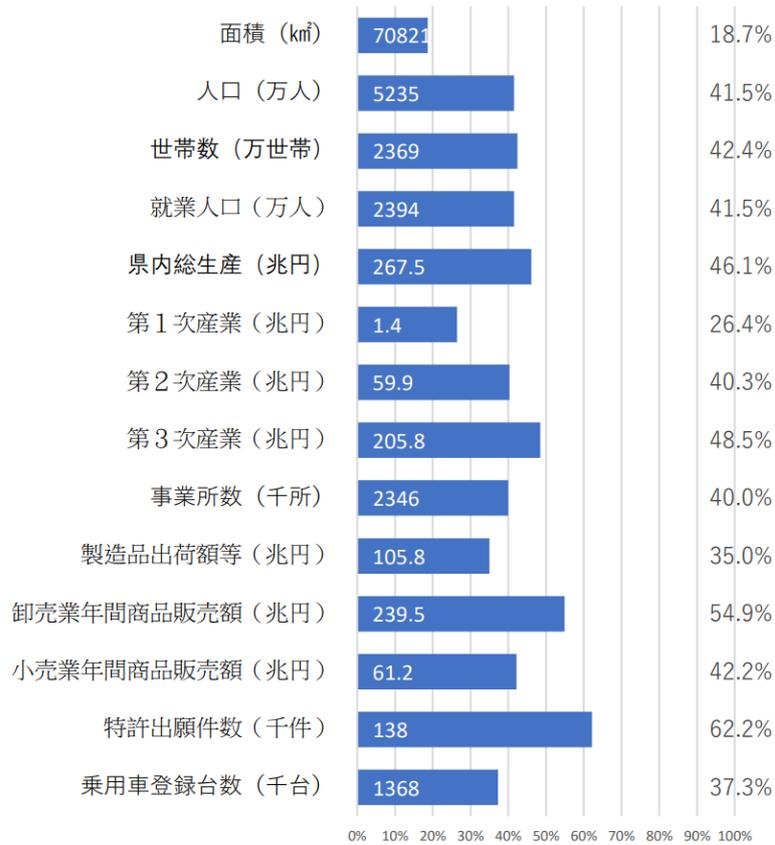


図 17 2020 年の管内の都道府県別人口

出典) 総務省「令和 2 年国勢調査」

図 18 の管内経済の主な指標を見てわかるように、その他指標も管内経済は全国の 4 割程度を示すものが多く、広域関東圏は日本経済の約 4 割を占める経済圏である。

○ 管内経済の主な指標



出所：面積：国土地理院「令和4年全国都道府県市区町村別面積調（10月1日時点）」/人口、世帯数、就業人口：総務省「令和2年国勢調査」/県内総生産：内閣府「令和元年度県民経済計算」/事業所数、製造品出荷額等：「令和3年経済センサス-活動調査」/卸売業年間商品販売額、小売業年間商品販売額：総務省「平成28年経済センサス-活動調査」/特許出願件数：特許庁「特許行政年次報告書2022年版」/乗用車登録台数（令和3年）：日本自動車販売協会連合会・全国軽自動車協会連合会

図 18 管内経済の主な指標

出典) 関東経済産業局 パンフレット, 「サポートします!!地域経済」

2. 広域関東圏の知的財産活動

(1) 出願件数

図19は、2022年の広域関東圏の都県別特許出願件数である。広域関東圏で東京都の特許出願件数が80%以上を占めている。2022年の特許出願件数の全国平均は4655件である。全国平均と比較すると東京都が圧倒的に多く、神奈川県も平均を大きく上回るが、その他の県は全て平均を下回っている。

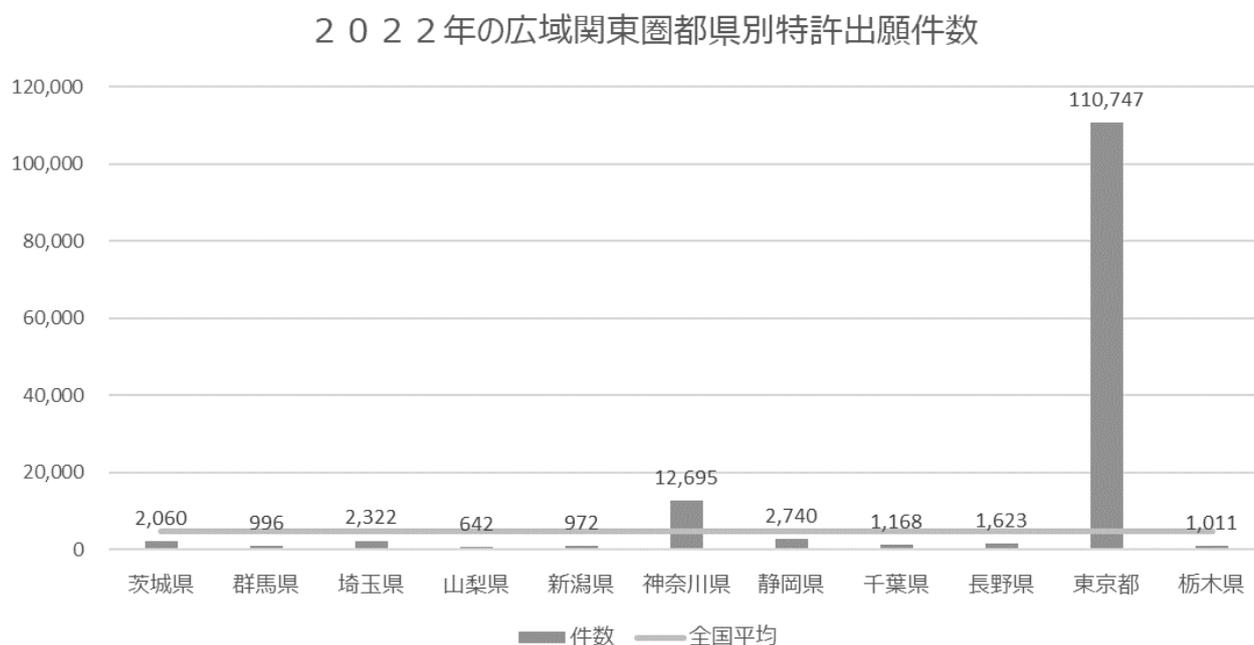


図19 2022年の広域関東圏の都県別特許出願件数

出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

図20に示されるように、広域関東圏における11都県の特許出願件数の合計は、やや減少傾向となっており、2022年度は2015年度と比較して約16%減少している。

広域関東圏の特許出願件数推移

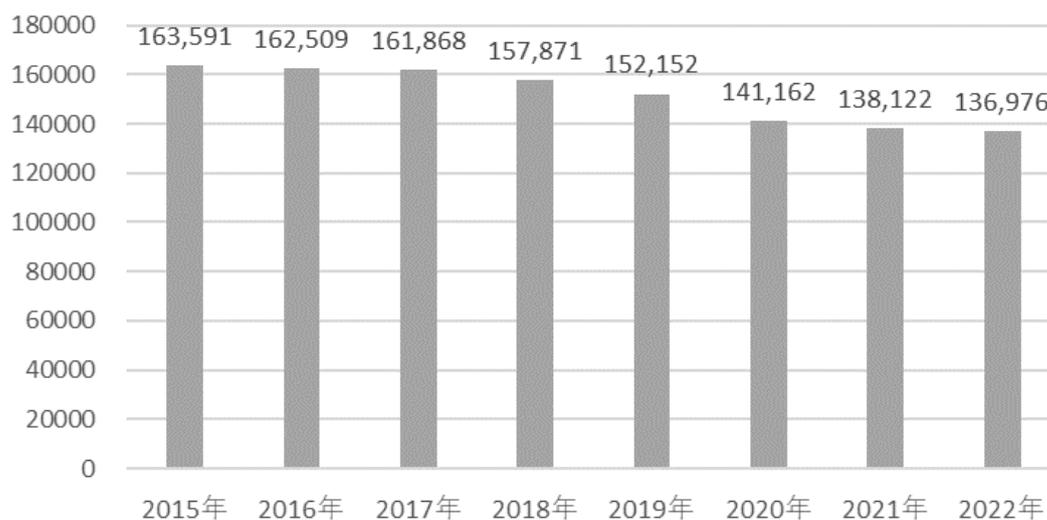


図 20 広域関東圏の全都県の特許出願件数の合計の推移
出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

図 2 1 は、2 0 2 2 年の広域関東圏の都県別意匠登録出願件数である。東京都の意匠登録出願件数が約 7 3 % を占めている。2 0 2 2 年の意匠登録出願件数の全国平均は 4 5 7 件である。全国平均と比較すると東京都が圧倒的に多く、神奈川県及び埼玉県も平均を上回り、静岡県は平均をわずかに下回っている。その他の県は全て平均を下回っている。

2022年の広域関東圏都県別意匠登録出願件数

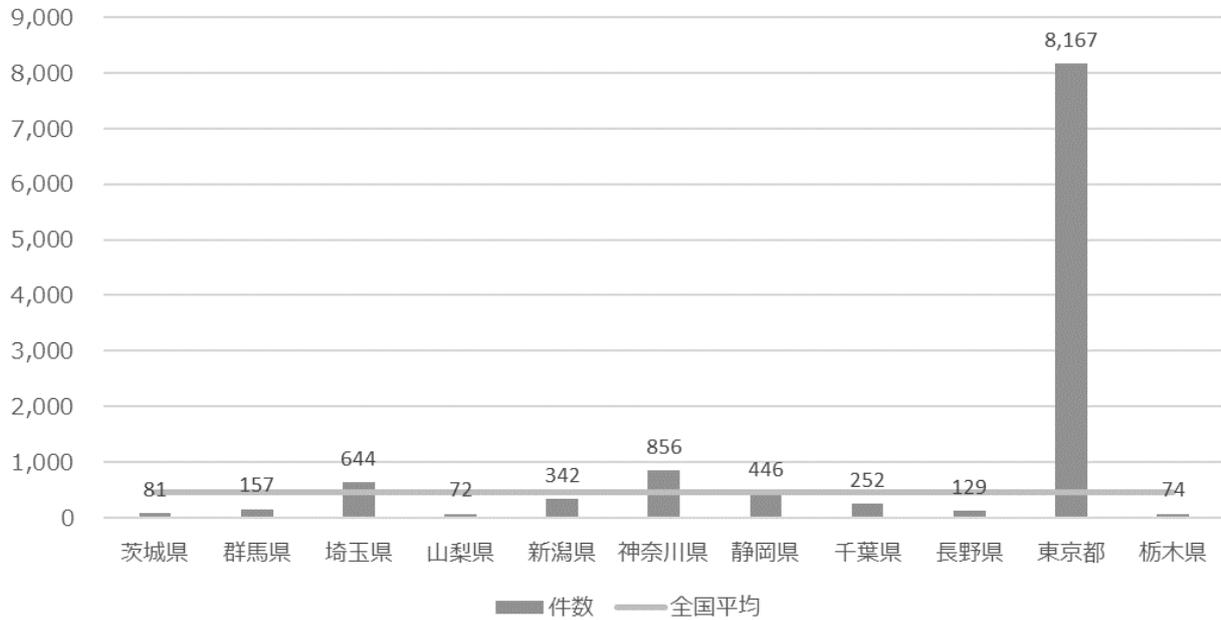


図 21 2022年の広域関東圏の都県別意匠登録出願件数
出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

図 22 に示されるように、広域関東圏における 11 都県の意匠登録出願件数の合計はやや減少しており、2022年度は2015年度と比較して約 12% の減少となっている。

広域関東圏の意匠登録出願件数推移

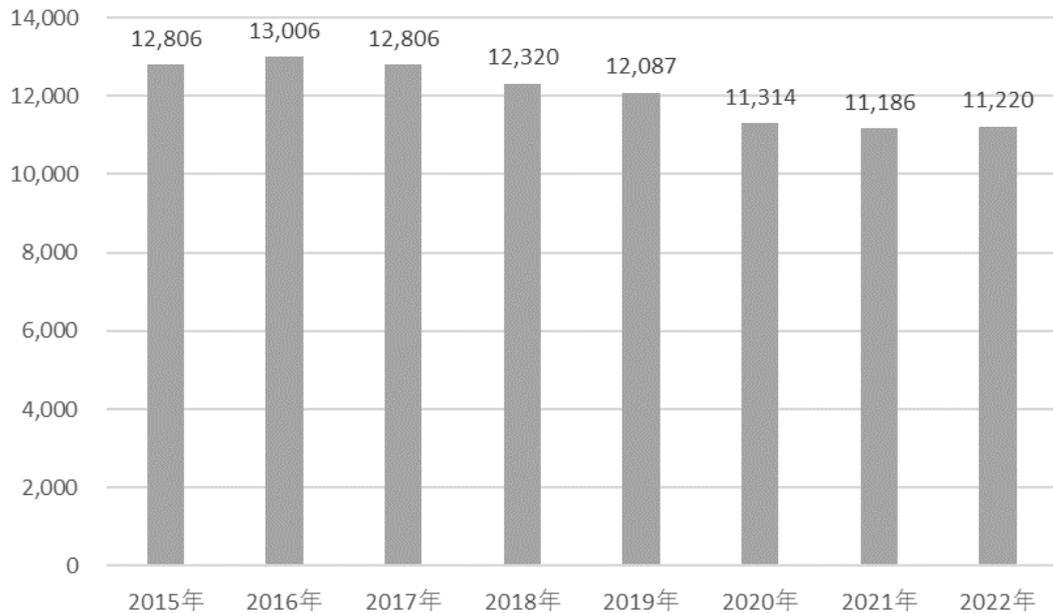


図 22 広域関東圏の全都県の意匠登録出願件数の合計の推移

出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

図 23 は、2022 年の広域関東圏の都県別商標登録出願件数である。東京都の商標登録出願件数が約 75% を占めている。2022 年の商標登録出願件数の全国平均は 2666 件である。全国平均と比較すると東京都が圧倒的に多く、神奈川県及び埼玉県は平均を上回るが、その他の県は全て平均を下回っている。

2022年の広域関東圏都県別商標登録出願件数

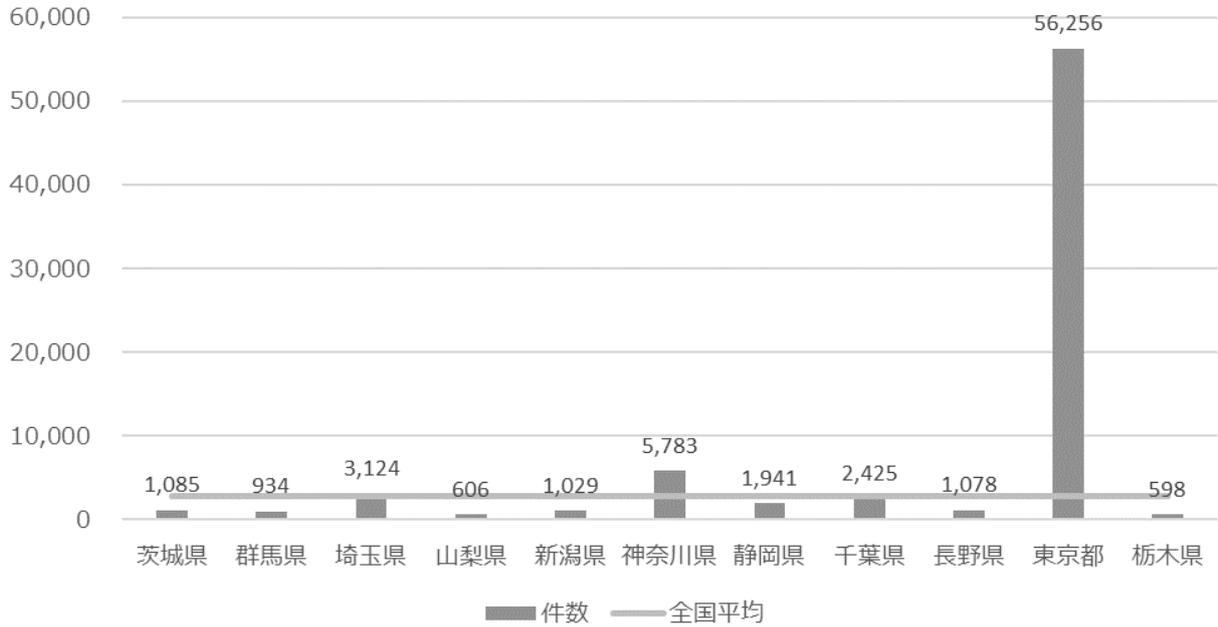


図 23 2022年の広域関東圏の都県別商標登録出願件数
出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

図 2 4 に示されるように、広域関東圏における 1 1 都県の商標登録出願件数の合計は 2 0 1 7 年度以降あまり変化が見られず、毎年 7 4 , 0 0 0 件前後で推移している。なお、2 0 1 5 年度と比較すると 2 0 2 2 年度は約 2 5 % 増加となっている。

広域関東圏の商標登録出願件数推移

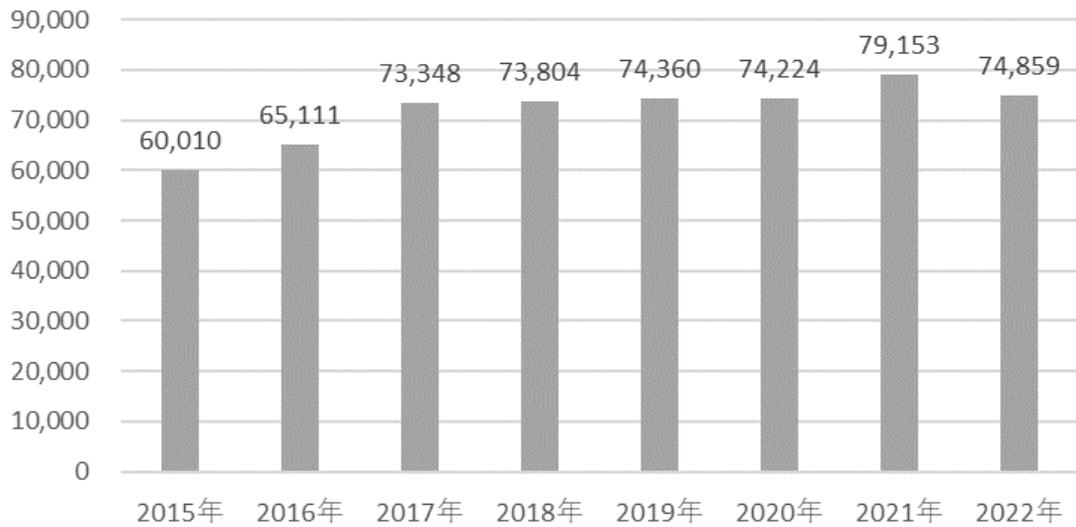


図 24 広域関東圏の全都県の商標登録出願合計件数推移
出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

(2) 登録件数

図 25 は、2022 年の広域関東圏の都県別特許登録件数である。2022 年の特許登録件数の全国平均は 3300 件である。全国平均と比較すると東京都が圧倒的に多く、神奈川県も平均を大きく上回るが、その他の県は全て平均を下回っている。

2022年の広域関東圏都県別特許登録件数

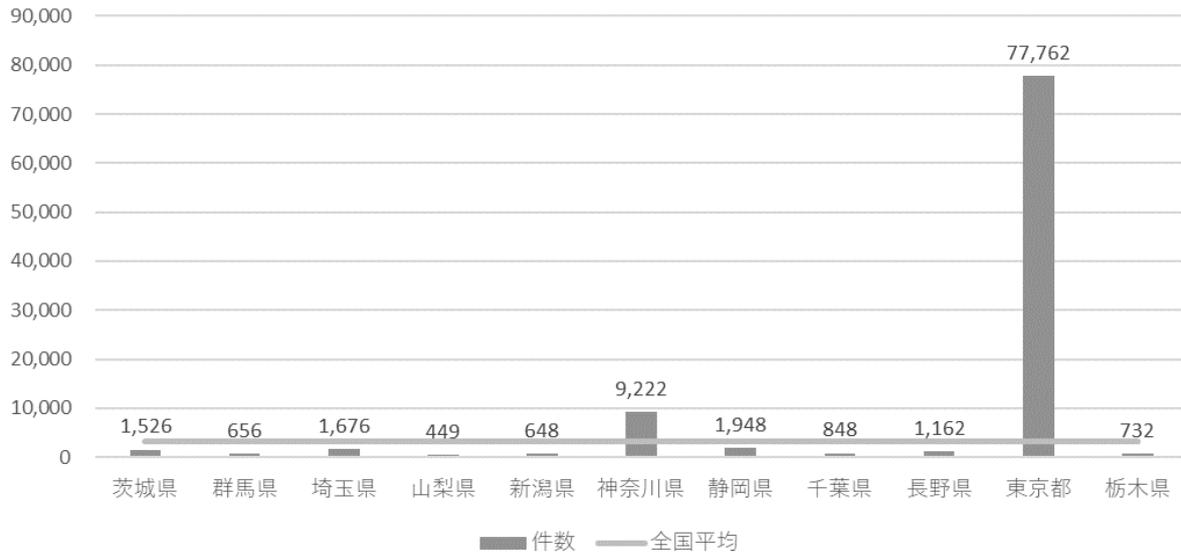


図 25 2022年の広域関東圏の都県別特許登録件数
出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

図 26 に示されるように、広域関東圏における全都県合計の特許登録件数の推移に大きな変化は見られない。

広域関東圏の特許登録件数推移

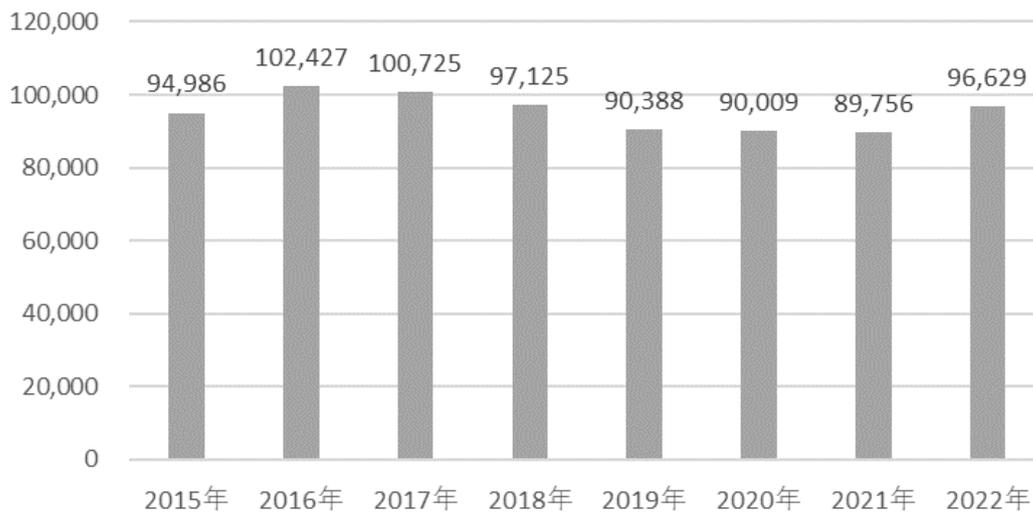


図 26 広域関東圏の全都県の特許登録件数の合計の推移
出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

図 27 は、2022 年の広域関東圏の都県別意匠登録件数である。2022 年の意匠登録件数の全国平均は 430 件である。全国平均と比較すると東京都が圧倒的に多く、神奈川県も平均を上回るが、その他の県は全て平均を下回っている。

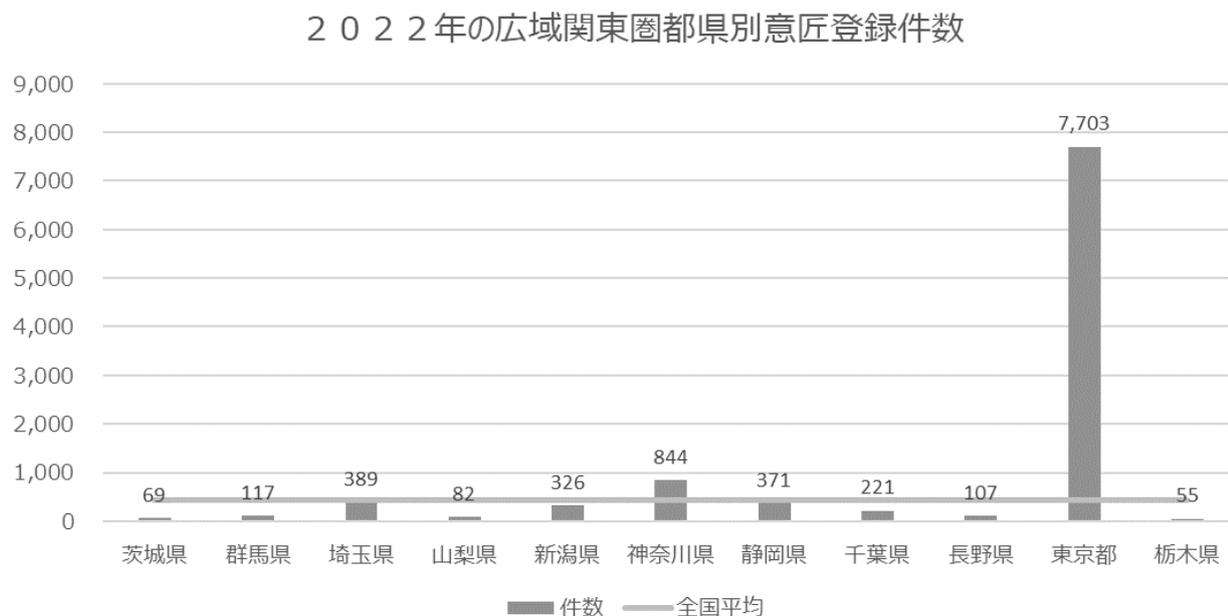


図 27 2022 年の広域関東圏の都県別意匠登録件数
出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

図 28 に示されるように、広域関東圏における全都県合計の意匠登録件数の推移に大きな変化は見られない。

広域関東圏の意匠登録件数推移

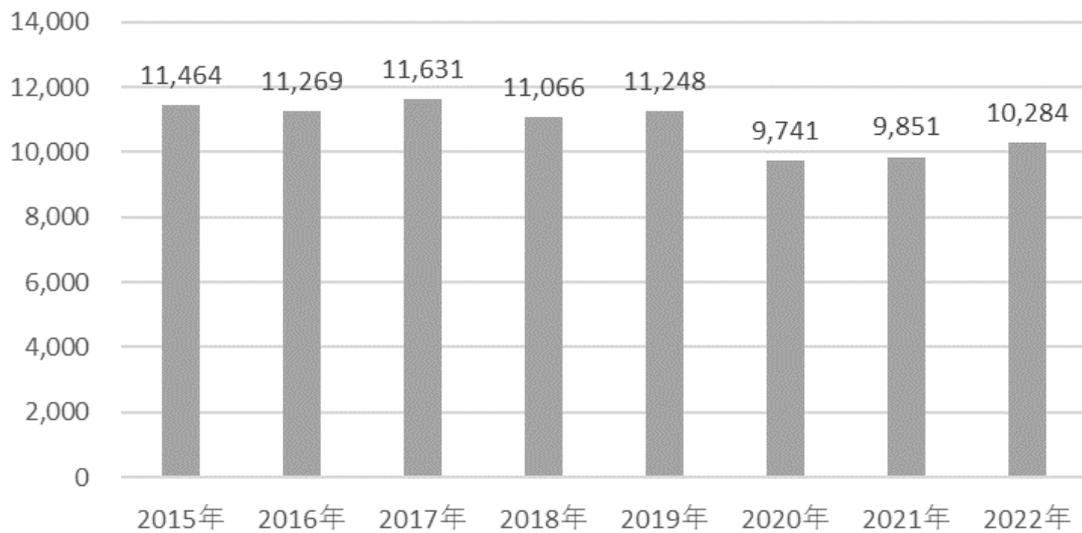


図 28 広域関東圏の全都県の意匠登録件数の合計の推移
出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

図 29 は、2022 年の広域関東圏の都県別商標登録件数である。2022 年の商標登録件数の全国平均は 2790 件である。全国平均と比較すると東京都が圧倒的に多く、神奈川県及び埼玉県も平均を上回るが、その他の県は全て平均を下回っている。

2022年の広域関東圏都県別商標登録件数

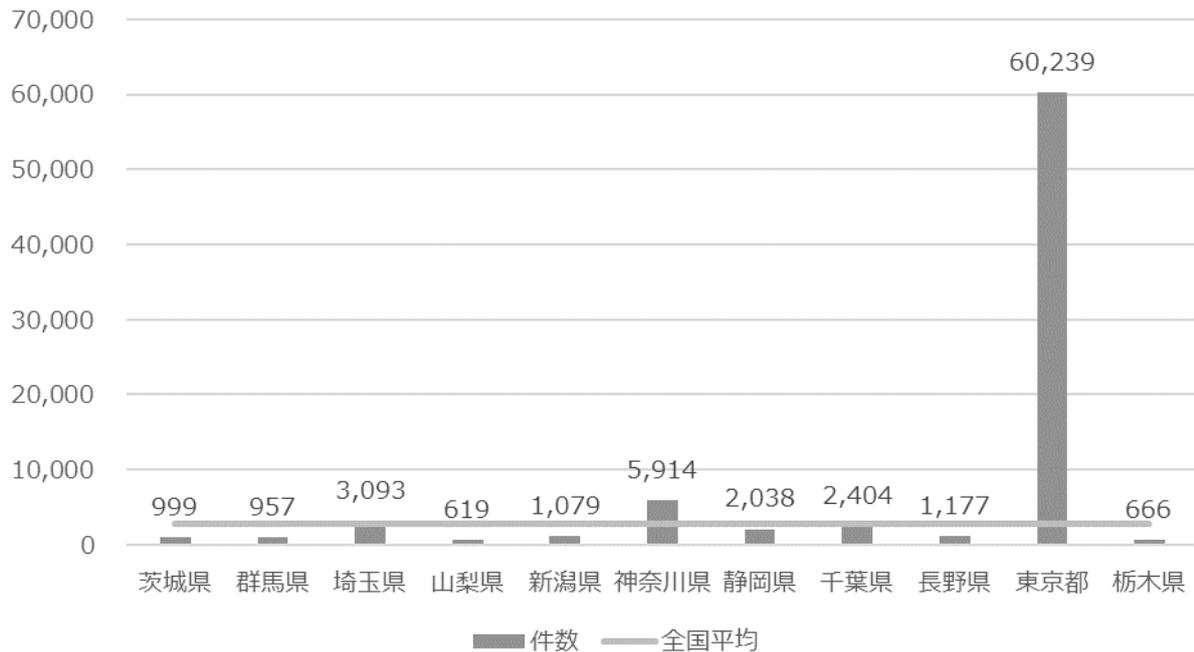


図 29 2022年の広域関東圏の都県別商標登録件数
出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

図 30 に示されるように、広域関東圏における全都県合計の商標登録件数は増加傾向である。

広域関東圏の商標登録件数推移

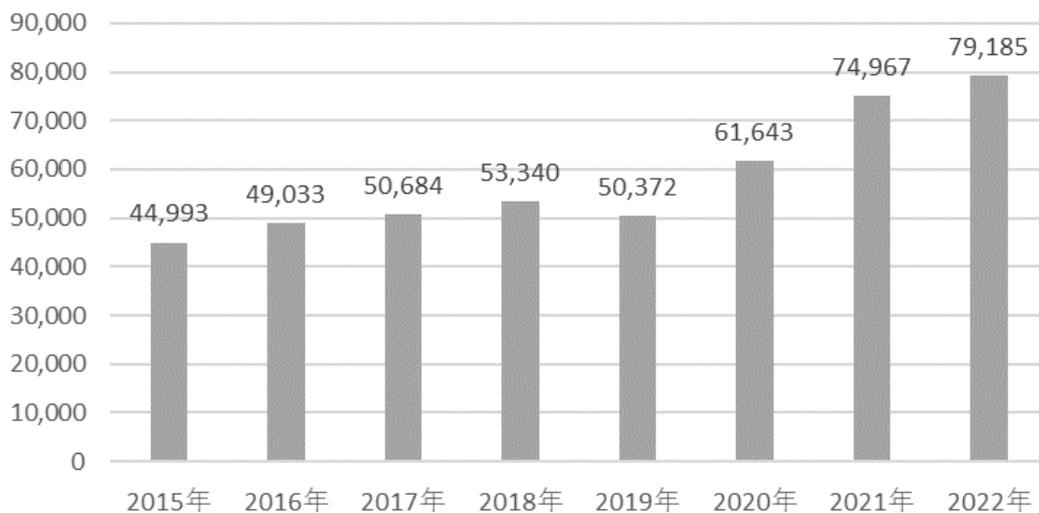


図 30 広域関東圏の全都県の商標登録件数の合計の推移
 出典) 特許庁「特許行政年次報告書」

3. 広域関東圏知的財産戦略本部の過去3カ年の事業について

関東経済産業局では、企業が変化に立ち向かい、企業価値を維持し、更には、新たなイノベーションを創出し、企業成長を遂げ、稼ぐ力を強化するためには、競争力の源泉となり得る「知的財産」を経営に活かした取組の強化が不可欠との認識のもと、「広域関東圏知的財産戦略推進計画」を毎年策定し、知的財産関連の施策を実施してきた。実施してきた主な施策として、知財経営支援、知的財産活用セミナー事業、金融機関向けプログラム等がある。

(1) 知財経営支援

企業の付加価値となる知的財産を戦略的に企業経営に活かす「知財経営」への取り組みを後押しするため、複数専門家で構成された支援チームによる知財経営の導入・定着に向けた伴走支援（知財経営コンサルティング）を実施してきた。

知財経営支援自体は、当局において従前より実施をしてきたものであるが、2020年度より複数専門家で構成された支援チームによる伴走支援を展開した。2020年度は10社、2021年度は7社、2022年度は10社、2023年度は10社の支援を実施した。

年度	企業名	都道府県
2020	株式会社印南製作所	東京都
2020	HMT バイオメディカル株式会社	神奈川県
2020	小柳建設株式会社	新潟県
2020	KJ ケミカルズ株式会社	東京都
2020	ショーダテクトロン株式会社	静岡県
2020	大静テクノ株式会社	静岡県
2020	株式会社田中電気研究所	東京都
2020	中村製作所株式会社	長野県
2020	日本特種ボディー株式会社	埼玉県
2020	妙義プレスウッド株式会社	群馬県
2021	イノベーティブ・デザイン&テクノロジー株式会社	静岡県

2021	入江工研株式会社	東京都
2021	スターエンジニアリング株式会社	茨城県
2021	テクノハイウェイ株式会社	茨城県
2021	TOMPLA 株式会社	新潟県
2021	長野精工金属株式会社	長野県
2021	株式会社パルメソ	新潟県
2022	株式会社アガツマ	千葉県
2022	植木鋼材株式会社	栃木県
2022	株式会社 M's ワークス	埼玉県
2022	オオニシ体育株式会社	東京都
2022	株式会社川崎制御設計	栃木県
2022	株式会社ジャパン・アドバンスト・ケミカルズ	神奈川県
2022	株式会社竹村製作所	長野県
2022	多摩防水技研株式会社	東京都
2022	株式会社ツカダファイネス	長野県
2022	株式会社ティー・エム・ピー	茨城県
2023	アスエネ株式会社	東京都
2023	eternal story 株式会社	長野県
2023	株式会社かめや	長野県
2023	清水物産株式会社	静岡県
2023	株式会社昭芝製作所	東京都
2023	株式会社高砂製作所	神奈川県
2023	株式会社タクト	長野県
2023	株式会社福しん	東京都
2023	株式会社フタバ	東京都
2023	株式会社リグノマテリア	東京都

いずれの年度においても、支援先となる中小企業等を公募により選定し、その後専門家が複数回にわたって知財経営の視点から支援を実施するという方式で展開された。

なお、当局による支援完了後、INPIT が提供する加速的支援等へと接続し、さらに知財経営の取組を発展させていくような事例も創出されている。

また、支援人材育成という観点で、伴走支援の場を実習の場とする取組を2021年度より強化してきたところである。具体的には、ベテランの専門家による

知財経営支援の現場に若手専門家が同席し、支援手法等を現場実習として学ぶものである。

(2) 知的財産活用セミナー事業

知的財産制度の普及・啓発、知財経営の導入促進を図るため、中小企業や支援機関等を対象としたセミナーを毎年複数地域で開催してきた。

広域関東圏の都県各地で開催してきたものであり、そのテーマも特許や商標、営業秘密管理、地域ブランド、海外展開等、多岐にわたって取り扱ってきた。

また、2023年度はさらにテーマを拡張し、生成 AI や SNS 活用、スタートアップ、創業、サーキュラーエコノミー等、社会的に注目度の高い内容に絡めたセミナーを実施した。

(3) 金融機関向けプログラム

地域金融機関の職員が、知財・無形資産の観点からも地域企業と対話することによって、これまで以上に事業理解を深め、課題の発掘やソリューションの提案へとつなげていけるようになることを目的としてプログラムを展開してきた。

具体的には、金融機関職員を対象としたセミナーやワークショップの開催や、金融機関職員による企業訪問・知財視点の対話実践等を実施してきた。

なお、2023年度には、対話の実践だけでなく、対話を通じて得られた情報から課題発掘および支援提案まで踏み込んで実施し、実際に INPIT 知財総合支援窓口との連携支援等も実施した。

年度	採択金融機関	地域
2021	埼玉縣信用金庫	埼玉県
2021	三島信用金庫	静岡県
2022	柏崎信用金庫	新潟県
2022	鹿沼相互信用金庫	栃木県
2022	城南信用金庫	東京都
2023	(幹事実施機関) 一般社団法人長野県信用金庫協会 (連携実施機関) 長野信用金庫	長野県

松本信用金庫 上田信用金庫 諏訪信用金庫 飯田信用金庫 アルプス中央信用金庫	
--	--

4. 各地域における知的財産への取組

各県の産業振興ビジョン等には、以下のとおり知的財産に関する施策が掲げられている。

①茨城県：第2次茨城県総合計画～「新しい茨城」への挑戦～〔2022－2025〕

活力ある中小企業・小規模事業者の育成のための施策の主な取組として、競争力強化のため、商品開発、販路開拓、知的財産対応及びICTを活用した経営環境改善等の新たな事業活動を促進する。

②栃木県：新とちぎ産業成長戦略 ～Society5.0 時代を切り拓き、飛躍するとちぎの産業～〔2021－2025〕

戦略3産業（自動車、航空宇宙、医療福祉機器）を核としたものづくり企業の躍進のため、新技術・新製品開発や人材育成、国内外における販路開拓を支援するとともに、産学官金連携や知的財産の活用促進等を図る。

③群馬県：群馬県産業振興基本計画〔2021－2023〕

県試験研究機関を中心とした地域イノベーションの創出に向けた環境整備及び科学技術人材の育成を推進する。また、（一財）群馬県発明協会等と連携し、知財を活用した価値の創造、企業の成長戦略の実現支援を行う（科学技術振興・知財戦略）。

④埼玉県：埼玉県5か年計画 ～日本一暮らしやすい埼玉へ～〔2022－2026〕

各地域の稼げる力の向上のための取組として、産学官連携や知的財産活用（発明、考案、著作物など人間の創造的活動により生み出されるもの、商標、商号等事業活動に用いられる商品や役務を表示するもの、営業秘密その他の事業活動に

有用な技術上や営業上の情報を商品化・技術化し、ビジネスに結び付けること)などによる新技術・新製品の開発支援を行う。

⑤千葉県：第5次「ちば中小企業元気戦略」[2023-]

関係機関と連携して、知的財産権の取得や保護等に関する個別の相談に対応し、中小企業の優れた技術や独創的な製品における知的財産の活用、保護を支援する。増加する知的財産の相談ニーズに合わせて、知的財産契約や海外特許出願の基礎知識等のセミナーを行い、知的財産を戦略的に活用し、事業展開できるよう支援する。

⑥東京都：東京都中小企業振興ビジョン

中小企業が知的財産に関して正確に理解し、その保護や活用を適切に行うことのできるよう、相談窓口でのアドバイスや情報提供を行うとともに、大企業などが一般の利用を可能とするために開放した知的財産を活用する製品の開発を支援する。

中小企業の知的財産活用のための東京戦略

東京都知的財産総合センターを設置し、当センターが「中小企業・スタートアップ企業の知的財産部」であることを基本的なあり方として、社会経済環境の変化に対応した知的財産に関する普及啓発や相談事業、中小企業・スタートアップ企業向けの経営支援や技術支援との有機的連携を促進し、経営戦略と一体的な知的財産戦略の構築を支援する。

⑦神奈川県：かながわグランドデザイン第3期実施計画[2019～2022年度]

ものづくり高度化への支援として、神奈川県立産業技術総合研究所による中小企業のイノベーション創出のための技術開発や特許の活用などに関する指導、相談、情報提供を行う。新たな研究の推進と成果の展開への支援として、県試験研究機関が創出する特許権などの県有知的財産の適正な維持活用を推進する。

かながわ知的財産活用指針

「神奈川県の特性を生かした知的財産による地域経済の活性化」「神奈川県の特性を生かした知的財産による県民生活の質の向上」を目標とし、3つの特区を活用した産業の創出と集積による市場展開の促進、技術シーズと開発ニーズを結

び付ける「橋渡し」、国際標準化の推進、ベンチャー企業への支援強化、産学公金連携の強化を基本的な方向とした施策を展開する。

⑧新潟県：新潟県総合計画 [2018～2024年度]

成長産業の創出・育成を目指し、技術の高度化や競争力の強化に向け、企業ニーズと大学シーズ（大学が有する研究成果（技術、知的財産等）や人材、知見等）とのマッチングを図るとともに、企業や大学等による国の競争的資金等の活用を促進することで、県内企業や大学等が取り組む新規性や独自性の高い技術などのR&Dや画期的な製品開発、人材育成等を支援する。

⑨山梨県：山梨県中小企業・小規模企業振興計画 [2020～2022]

中小企業者の新商品・新役務の開発を促進するため、知的財産の発掘・保護など、知的財産の利活用を支援し、中小企業のイノベーションを促進する。また、中小企業者の知的財産の創造、保護、活用のため、特許流通コーディネータを配置し、企業に埋もれている休眠特許を有効活用するなどの相談に応じる。

⑩長野県：長野県産業振興プラン [2023～2027]

クロスイノベーションによる新たな価値の創出を目指し、県内企業が取り組む、産産連携・産学官連携等による共創やAI・IoT等の新技術導入を通じた新たな製品・サービスの研究開発を支援し、成長期待分野における新事業展開につなげる。

長野県ものづくり産業 知的財産活用指針

知的財産に対する県民意識の向上、産業イノベーションの創出活動の促進、適切な権利の確立と経営向上のための支援、オープンイノベーションの推進、サポート体制の強化を活動指針に掲げ、各指針に対応した各種施策を展開する。

⑪静岡県：静岡県経済産業ビジョン2022～2025 [2022～2025]

知的財産を活用した中小企業の新製品の開発や販路開拓を支援するため、特許流通アドバイザーによる企業訪問などにより、企業保有の未利用特許等の流通や大手企業の開放特許の活用を促進する。特許権と商標権の外国出願を支援する。