

経済産業省
関東経済産業局



令和7年度知財経営推進ベストプラクティス創出事業
「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

目次

1. プロジェクトのねらいと対象	2
2. 伴走支援の概要	
2-1. 中小企業の皆様に対する伴走支援	7
2-2. 中堅企業の皆様に対する伴走支援（IPランドスケープの実装以外を強化したい企業様）	16
2-3. 中堅企業の皆様に対する伴走支援（IPランドスケープを実装したい企業様）	23
3. 本プロジェクトに参加するには？	30
参考事例 ～ 令和6年度の本プロジェクトの成果事例 ～	33

1. プロジェクトのねらいと対象

本プロジェクトは、自社の強みを知的財産として認識し高め、ビジネスで成功を収めることができるように活用していただくものです

本プロジェクトのねらい

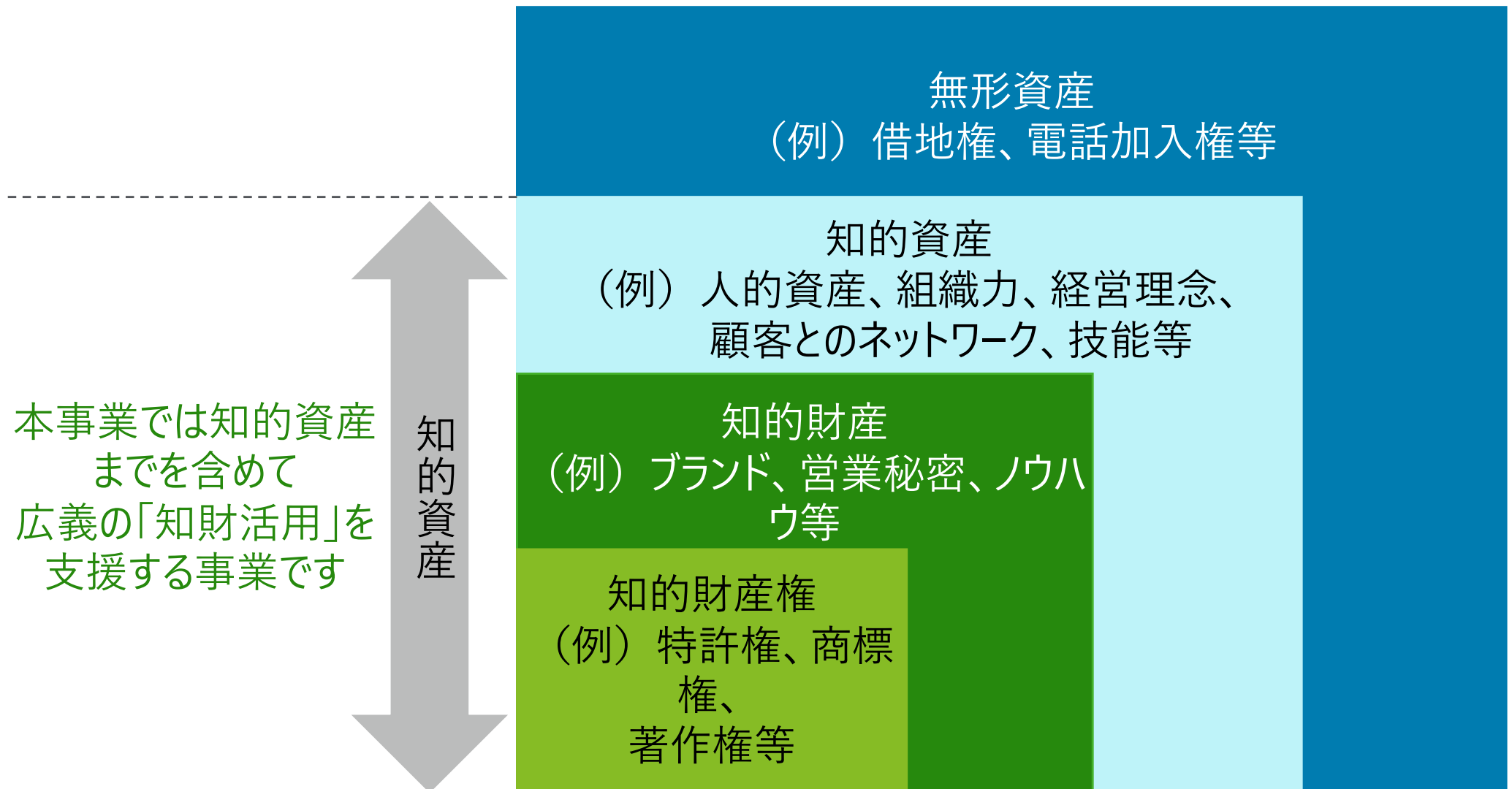
このプロジェクトの目的は、

中小企業や中堅企業の皆様が、自社の強みを知的財産や無形資産として認識し、高め、

ビジネスで成功を収めることです

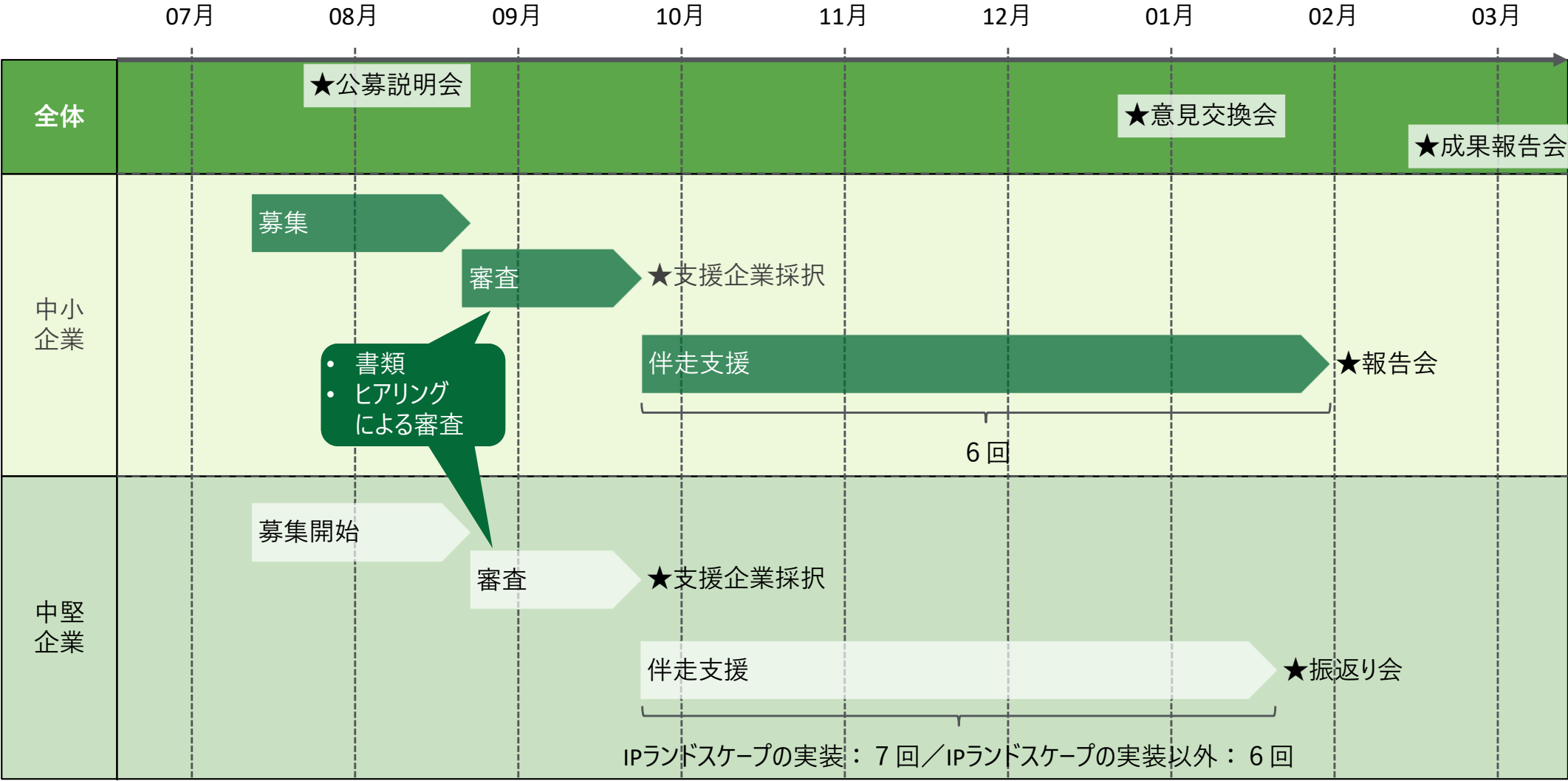
本プロジェクトで対象とする「知的財産」および「無形資産」は、知的財産権だけでなく、人的資産等の知的資産までを含んだ範囲を指しています

【参考】本事業で活用の対象とする知的財産・知的資産



2025年9月～2026年1月を伴走支援とし、2月には成果報告会を設けて取り組み内容を共有し、自社の更なる磨き上げを促します

全体スケジュール



本プロジェクトの対象は、事業承継を検討・実施中の中小企業の皆様及び、新事業展開や知財体制構築を想定している中堅企業の皆様です

本プロジェクトの支援対象



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



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

IPL以外の支援※：P.16

IPLの実装：P.23

※ 例えば、知財戦略策定、新事業創出、知財体制強化を想定しています。

2. 伴走支援の概要

2-1. 中小企業の皆様に対する伴走支援

本プロジェクトでは、事業承継を検討・実行中の中小企業の皆様に対し、無形資産の承継と本プロジェクト後の継続的な承継実行を目指しています

本プロジェクトで実施する事項

本プロジェクトに参加すると、

下記の2つの事項に向けた支援を受けることができます。

- ① 引継ぐべき現社長の重要な無形資産を具体化します
- ② 上記の無形資産を起点に後継者の新たな経営の方向性を描きます

※本プロジェクト終了後は、地域支援機関の協力も得て①②を実行していただく事を想定しています。

無形資産は、一見売上に直結しない資産のように見えますが、後継者からすると新たな経営を始めううえで非常に心強い資産であると言えます

なぜ無形資産を承継すると良いのか？

本プロジェクト活用前

無形資産を承継したところで、すぐに売上が上がるわけでもないし、他を優先しよう。



本プロジェクト活用後



後継者

現社長が培ってきた暗黙知を可視化していただき、新経営陣が一丸となって新しいスタートを切ることが出来ました。

会社の歴史や先代の思いを再確認でき、会社が進むべき道、やりたいことが言語化できました。



後継者

※ 令和6年度のプロジェクト活用者の声

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

無形資産とは？



有形資産
（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



「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）に対応してもらうこともできます



無形資産
（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



無形資産の承継は、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

出所：特許庁「知財金融事業 知財ビジネス評価書（目的別編）～事業承継 作成の手引き～」

本プロジェクトは、事業承継を検討・実行中の中小企業に対し、当局が約4か月間専門家を派遣して無形資産の承継や支援体制・スキームの一案検討を支援します

本プロジェクトの概要（1/3）

公募対象	✓ <u>事業承継を検討・実行中の中小企業</u>
想定する 支援先像 例	✓ これからの事業承継を考えられている現社長・後継者 ✓ 後継者に意思決定方法等のノウハウを承継したい現社長 ✓ 現社長から経営のイロハを承継中の後継者 ✓ 承継後、後継者視点でのビジネスモデルを検討したい後継者
公募期間	2025年7月24日（木）～8月18日（月）
支援社数	5社程度

本プロジェクトは、事業承継を検討・実行中の中小企業に対し、当局が約4か月間専門家を派遣して無形資産の承継や支援体制・スキームの一案検討を支援します

本プロジェクトの概要（2/3）

想定成果	✓ 後継者様が新たな経営に活用可能な<u>無形資産を承継</u> ✓ 今後の継続的な<u>アクションの一案</u>
支援方式	✓ 当局より、<u>専門家を1・2名派遣</u>させていただきます ✓ 上記専門家による<u>6回のお打合せ</u>と<u>助言・提案</u>があります ✓ 支援には日頃からお付き合いのある<u>地域支援機関の同席</u>が可能です
支援期間	2025年9月後半～1月末（ <u>約4か月間</u> ）
費用	<u>無料</u>

本プロジェクトは、事業承継を検討・実行中の中小企業に対し、当局が約4か月間専門家を派遣して無形資産の承継や支援体制・スキームの一案検討を支援します

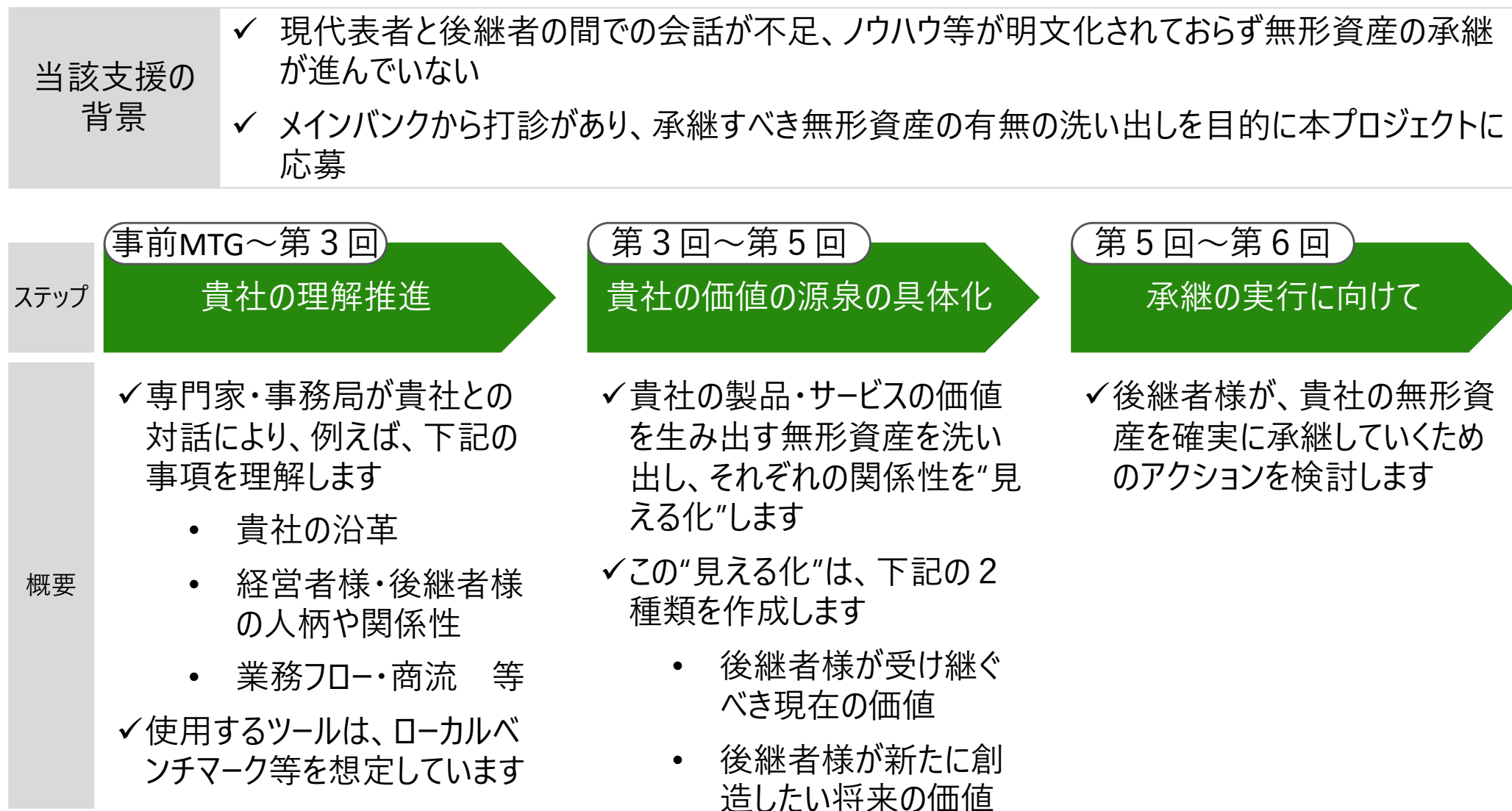
本プロジェクトの概要（3/3）

主な ご留意 頂きたい 事項

- ✓ 年度末に支援の成果を記載した事例集を作成します
その際、内容の確認や一般公表への了承をお願いします（機密情報など機微な情報は掲載しません）
- ✓ 事務局から依頼のあった場合に、成果報告会や交流会への参加・発表等の対応をお願いします
- ✓ 原則、現経営者と後継者が共に本事業に参加してください
- ✓ 本事業実施期間中または終了後に、アンケート調査やヒアリング調査へのご協力をお願いする場合があります
- ✓ その他、公募要領に記載されている内容にご了承下さい
- ✓ 支援機関に事前にご相談いただいたうえで応募していただき、支援中の会議等には支援機関と一緒にご参加ください

本プロジェクトの流れは、一例として、「貴社の理解推進」、「貴社の価値の源泉の具体化」、「承継の実現に向けて」の3つのステップというものがあります

支援の流れの一例



※ 本事例は実際の支援を参考に、本年度のプロジェクトに合わせて作成した架空の事例となります

本プロジェクトでは、プロジェクト完了後の使い続けやすさに留意し、既に公表されているフレームやツールを活用します

参考資料

本プロジェクトでは、例えば下記のようなフレーム・ツールを使用することがあります。

- ✓ [無形資産可視化ツール](#)
「中小企業における「無形資産」価値の可視化・見える化に関する調査研究」(公益財団法人 全国中小企業振興機関協会)
- ✓ [ローカルベンチマーク](#)
(経済産業省)

2. 伴走支援の概要

2-2. 中堅企業様に対する伴走支援 (IPランドスケープの実装以外※を強化したい企業様)

※ 例えば、知財戦略策定、新事業創出、知財体制強化を想定しています。

本プロジェクトでは、知財戦略の策定に取り組む中堅企業等に対し、知財経営実現のための各種支援を行い、さらなる成長につなげることを目的としています

本プロジェクトで実施する事項

本プロジェクトでは、

知財戦略の策定に取り組む中堅企業等に対し、下記のいずれかの達成を目指します

- ① 知財戦略の策定支援：単なる技術の出願から一歩前へ
- ② 新規事業の検討・協業先探し
：アイデアの着想、オープンイノベーション先の抽出・アプローチ
- ③ 体制の整備
：知財部・知財担当の役割明確化、経営層へのアプローチ

過年度実施した企業様からは、本プロジェクトによって知財部や新規事業検討メンバーの視野が広がり検討が進んだと評価いただいています

本プロジェクトの効果

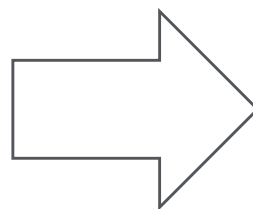
本プロジェクト活用前

当社は、顧客の発注へ応えるだけでなく、新製品を創造・提案することが求められています。

ただ、その際に、基盤となる当社の“強み”を十分に具体化できておらず苦慮しています。



知財部社員



本プロジェクト活用後

専門家の助言で自社の知的資産に目を向けた瞬間に、参加者の視野が広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。



知財部社員

※ 令和6年度のプロジェクト活用者の声（新規事業の検討におけるアイデア着想手法を支援）

本プロジェクトは、知財戦略の策定に取り組む中堅企業等に対し、当局が約4か月間専門家を派遣して特許情報の収集、新規市場や連携先企業の探索を支援します

本プロジェクトの概要（1/3）

公募対象 (右記を満たす企業)	✓ <u>知財戦略の策定に取り組む中堅企業等</u> ※「中堅企業等」には現在中堅企業ではないものの、中堅企業を目指している企業も対象に含める ✓ 知財部署のみではなく<u>経営層の本事業への理解及び参加</u>が可能な企業
想定する 支援先像 例	✓ 自社の強みを活かし新たな事業のアイデアを創出したい方 ✓ 知財部の組織体制を強化したい方 ✓ 単なる出願にとどまらず、知財を戦略的に活用していきたい方 等
公募期間	2025年7月24日（木）～8月18日（月）
支援社数	3社程度

本プロジェクトは、知財戦略の策定に取り組む中堅企業等に対し、当局が約4か月間専門家を派遣して特許情報の収集、新規市場や連携先企業の探索を支援します

本プロジェクトの概要（2/3）

支援方式	✓ 当局より、<u>専門家を1・2名派遣</u>させていただきます ✓ 上記専門家による<u>6回のお打合せ</u>と<u>助言・提案</u>があります
支援期間	2025年9月後半～1月末（ <u>約4か月間</u> ）
費用	<u>無料</u>
想定成果	✓ コア技術や類似技術の<u>知的財産活用手法の明確化</u> ✓ <u>新規事業開発に向けたネクストアクション</u> ✓ <u>貴社における知財体制構築の方向性</u>

本プロジェクトは、知財戦略の策定に取り組む中堅企業等に対し、当局が約4か月間専門家を派遣して特許情報の収集、新規市場や連携先企業の探索を支援します

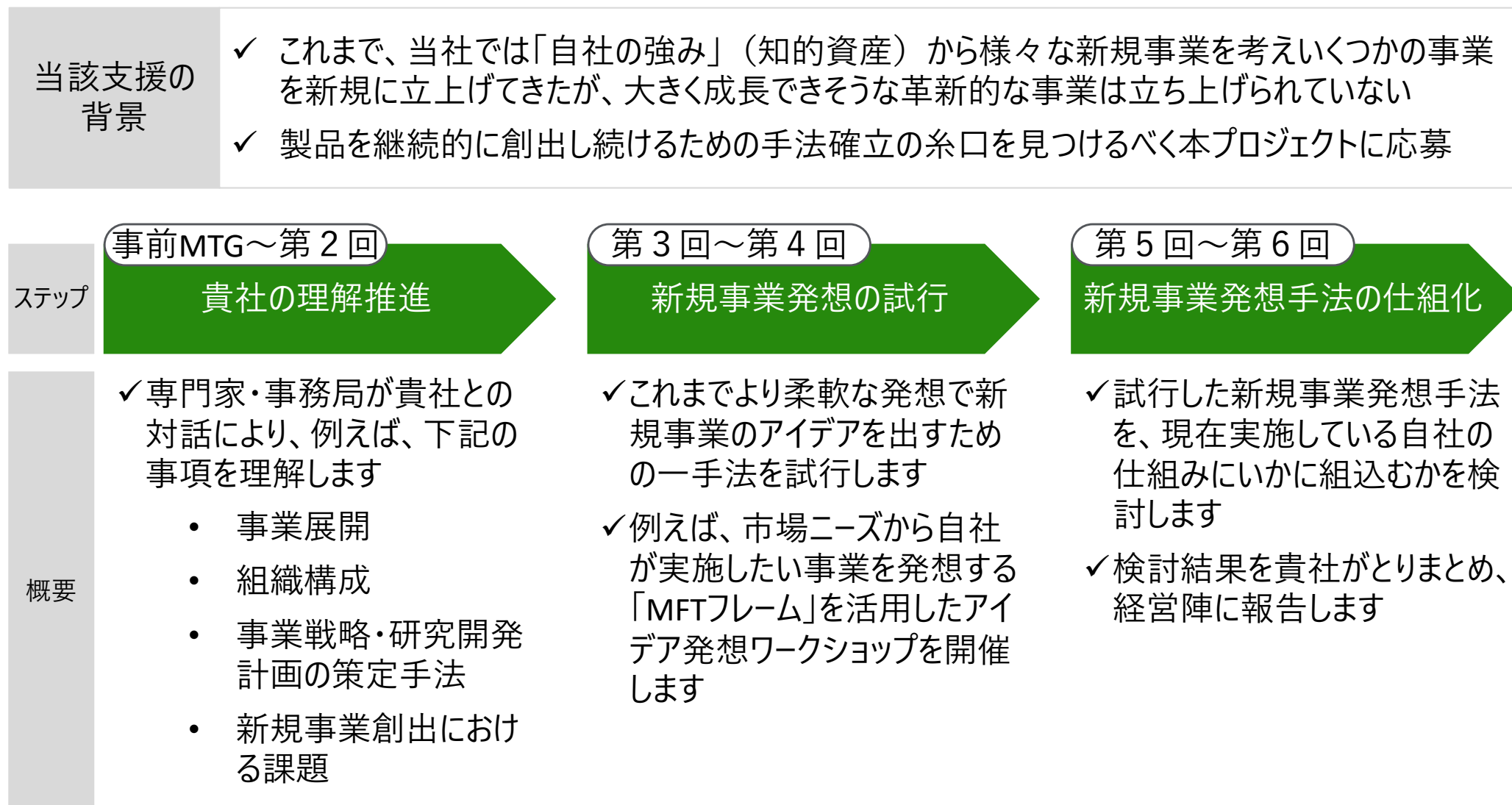
本プロジェクトの概要（3/3）

主な ご留意 頂きたい 事項

- ✓ 年度末に支援の成果を記載した事例集を作成します
その際、内容の確認や一般公表への了承をお願いします（機密情報など機微な情報は掲載しません）
- ✓ 事務局から依頼のあった場合に、成果報告会や交流会への参加・発表等の対応をお願いします
- ✓ 本事業実施期間中または終了後に、アンケート調査やヒアリング調査へのご協力をお願いする場合があります
- ✓ 第6回の会議は経営層への支援結果の提案を想定していますので、最終回における経営層の参加を予定しておいてください
- ✓ その他、公募要領に記載されている内容にご了承下さい

本プロジェクトの流れは、一例として、「貴社の理解推進」、「新規事業発想の試行」、新規事業発想手法の仕組化」の3つのステップというものがあります

支援の流れの一例



※ 本事例は実際の支援を参考に、本年度のプロジェクトに合わせて作成した架空の事例となります

2. 伴走支援の概要

2-3. 中堅企業様に対する伴走支援 (IPランドスケープを実装したい企業様)

本プロジェクトでは、戦略的に活用できる優れた知的財産権を有する中堅企業等に対し、特定の技術等を起点とした事業戦略の立案、技術開発戦略・知財戦略の立案・パートナーリング等を行います

本プロジェクトで実施する事項

本プロジェクトでは、

戦略的に活用できる優れた知的財産権を有する中堅企業等に対し、下記のいずれかの達成を目指します

- ① 事業戦略の立案：新規顧客探索、新規用途探索 等
- ② 技術開発戦略・知財戦略の立案：自社の知財上のリスク抽出 等
- ③ パートナーリング：パートナー候補企業の抽出 等
- ④ 活動の外部向け可視化：CGCへの対応 等

過年度実施した企業様からは、本プロジェクトによって特許情報から新技術の展開プランをどう作成したら良いかわかったとの声をいただいています

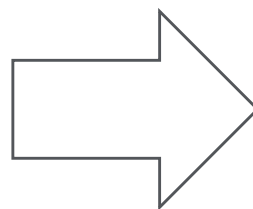
本プロジェクトの効果

本プロジェクト活用前

当社の新技術について、新事業展開に向けて動いていますが、確たる顧客採用に至っていません。



知財部社員



本プロジェクト活用後

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ました。
また、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。



知財部社員

※ 令和6年度のプロジェクト活用者の声

本プロジェクトは、戦略的に活用できる優れた知的財産権を有する中堅企業等に対し、当局が約 4 か月間専門家を派遣してIPランドスケープによる新事業展開戦略の立案を支援します

本プロジェクトの概要（1/3）

公募対象 (右記のいずれか)	✓ <u>戦略的に活用できる優れた知的財産権を有する中堅企業等</u> ※「中堅企業等」には現在中堅企業ではないものの、中堅企業を目指している企業も対象に含める ✓ 知財部署のみではなく<u>経営層の本事業への理解及び参加</u>が可能な企業の皆様
想定する 支援先像	✓ 特定の技術シーズの事業化を図っていきたい方、IPランドスケープを実施してみたい方
公募期間	2025年7月24日（木）～8月18日（月）
支援社数	2 社程度

本プロジェクトは、戦略的に活用できる優れた知的財産権を有する中堅企業等に対し、当局が約4か月間専門家を派遣してIPランドスケープによる新事業展開戦略の立案を支援します

本プロジェクトの概要（2/3）

支援方式	✓ 当局より、<u>専門家を1・2名派遣</u>させていただきます ✓ 上記専門家により<u>7回のお打合せ</u>を通じて貴社の<u>IPランドスケープの活用を実践的に支援</u>させていただきます
支援期間	2025年9月後半～1月末（ <u>約4か月間</u> ）
費用	<u>無料</u>
想定成果	✓ 新たな販路先候補の洗い出し ✓ 研究開発における協業先の洗い出し 等

本プロジェクトは、戦略的に活用できる優れた知的財産権を有する中堅企業等に対し、当局が約 4 か月間専門家を派遣してIPランドスケープによる新事業展開戦略の立案を支援します

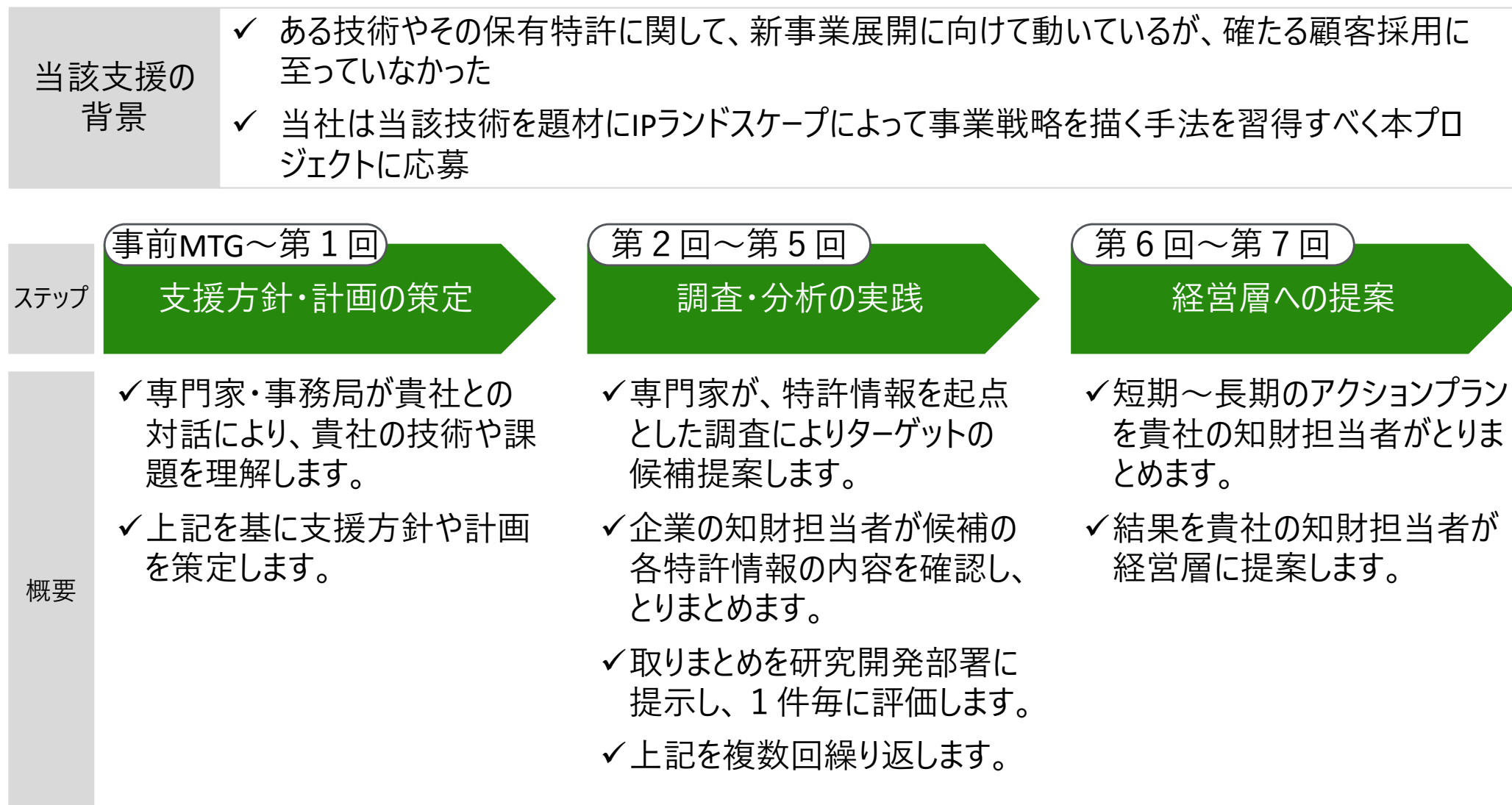
本プロジェクトの概要（3/3）

主な ご留意 頂きたい 事項

- ✓ 年度末に支援の成果を記載した事例集を作成します
その際、内容の確認や一般公表への了承をお願いします（機密情報など機微な情報は掲載しません）
- ✓ 事務局から依頼のあった場合に、成果報告会や交流会への参加・発表等の対応をお願いします
- ✓ 本事業実施期間中または終了後に、アンケート調査やヒアリング調査へのご協力をお願いする場合があります
- ✓ その他、公募要領に記載されている内容にご了承下さい

本プロジェクトの流れは、一例として、「支援方針・計画の策定」、「調査・分析の実践」、「経営層への提案」の3つのステップで進みます

支援の流れの一例



※ 本事例は実際の支援を参考に、本年度のプロジェクトに合わせて作成した架空の事例となります

3. 本プロジェクトに参加するには？

応募用紙の提出期限は2025年8月18日(月)ですので、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	■ 2025年7月24日(木)～8月18日(月)
採択予定件数	■ 合計10社程度（中小企業：5社程度、中堅企業：5社程度）
応募方法	■ 応募用紙に記入の上、下記のメールアドレス宛てにご提出ください chizaiBP-office@tohmatu.co.jp ■ 応募用紙は企業の属性（中小企業・中堅企業）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
審査の流れ	■ 書類審査＋ヒアリング審査（ヒアリング審査は8月下旬頃を予定）

ご応募お待ちしております

お問合せ先：

令和 7 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：キム、根本、福井

〒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: chizaiBP-office@tohmatu.co.jp

参考事例

令和 6 年度の本プロジェクトの成果事例
(詳しくは、下記のQRコードまたはURLにアクセスください)



https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/chizai/data/03_R6fychizaibansouzireisyuu.pdf

【中小企業の事業承継支援事例】

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てていない。
- ・ 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	

【中堅企業の成長支援事例】

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くった。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。



宇宙向け部品「小型人工衛星用リ
アクションホイールARW-3m」

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

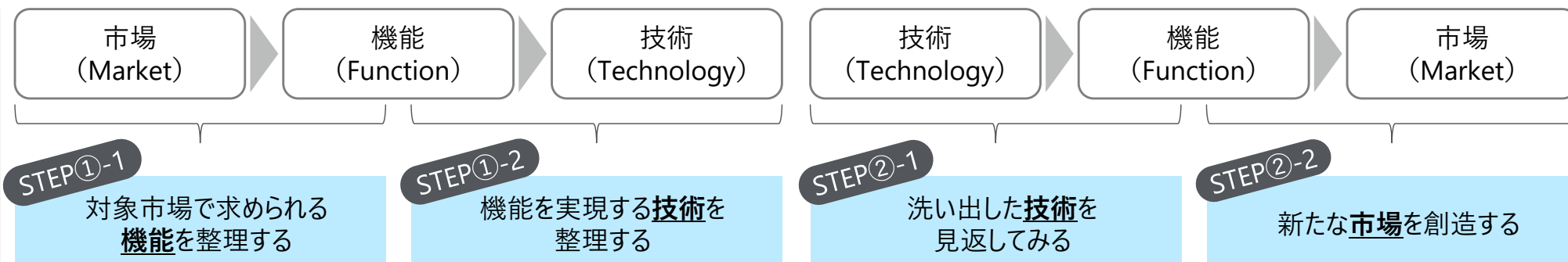
取り組み詳細

テーマ

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」

WSの進め方



WSの概要

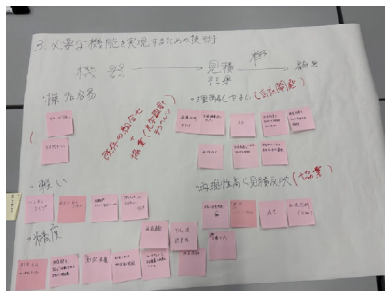
今回は、現在当社で検討している2つの新規事業を題材とした。

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

臼井 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）

【中堅企業の成長支援事例】

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。



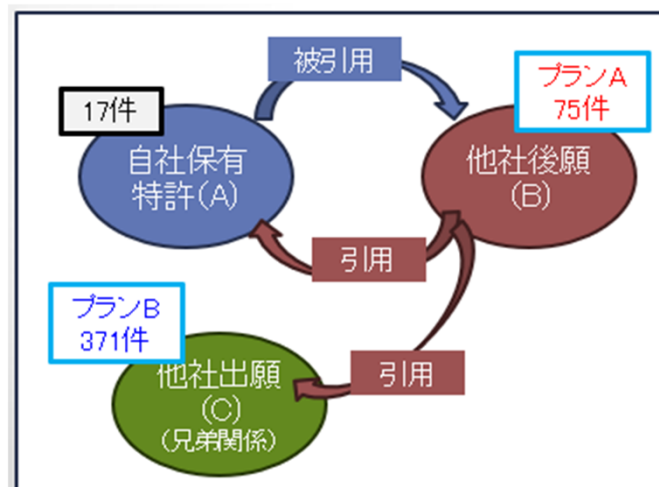
⑦ ユシロ化学工業株式会社

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OD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 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 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 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います。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

山内 明：株式会社知財ランドスケープ（監修）

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。