



**令和 2 年度
東北地域企業におけるアライアンスツールとしての知的財産活用支援事業
成果報告書【概要版】**

2021年3月

目次

1. 本事業の背景及び事業全体像	3
------------------	---

2. 事業成果と成果に基づく考察及び今後の方針案	4
--------------------------	---

3. 知財・事業戦略メンタリング支援の有用性の背景	5
---------------------------	---

研究開発を行う中小企業のお他社連携の幅を広げるための知財の有効活用方法の普及啓発及び、事業面での知財出願を増やすことを目的とした事業である

1. 本事業の背景及び事業全体像

背景

- 特許を出願する中小企業数の割合は全国平均で0.3%しかなく、特に東北地域は0.1%以下にとどまっている
- 中小企業において「他社との提携等事業の幅を広げる」といった事業面で知的財産を活用しようとする取組は限定的である
- 中小企業庁の「戦略的基盤技術高度化支援事業」において、東北地域の事業者の30%以上が、研究開発成果の量産体制の整備（設備投資）を課題として挙げている

事業内容

平成30年度及び平成31年度事業

1

企業間アライアンス検討会議の開催・運営

本事業の趣旨を踏まえて、効率的かつ効果的な委員会の開催・運営に努めるとともに、当日運営、議事録の作成等、委員会の開催に必要な事務を行う

2

企業の公募・選定

- 自社技術の可視化情報を提供する企業等を公募し、東北管内の企業等2社程度を選定する
- 企業に事前訪問を実施し、ヒアリングを行いアライアンスに関する情報収集を行う

3

技術力可視化調査

- 技術力を可視化するため、特許情報調査会社などを活用して詳細な知財活用可能性レポートを作成する

4

企業への報告・
検討会議実施

- ③の可視化調査結果を、企業へ報告する
- 検討会議の実施に向け、必要に応じて企業からの意見や要望を確認する
- 検討会議を実施する

5

アライアンス締結に向けた
フォローアップ支援

- ④で実施した企業への報告・検討会議の結果を踏まえ、アライアンス候補企業に対し、自社のコア技術を活用したアライアンス提案や市場のターゲットを踏まえた知財・事業戦略を策定する

本年度事業

6

企業間アライアンス検討会議の開催・運営

平成31年度事業の支援先2社のアライアンスの方向性を検討するための会議の準備及び運営を行う

7

平成31年度事業の支援先企業への
アライアンス締結に向けたフォローアップ支援

平成31年度事業の支援先2社への企業間アライアンスのためのフォローアップ支援を実施する

8

有効性の検証・報告書の
作成及び普及啓発

本事業内容を取りまとめ、今後の施策展開に必要な情報を記載し、同様の研究開発企業の意識・情報共有を図ることを目的とした報告書を作成する

今後大企業とのマッチングの確度を高めていくためには、専門家派遣を通じた知財・事業戦略に係るメンタリングを定期的の実施していくことが有用であると考えられる

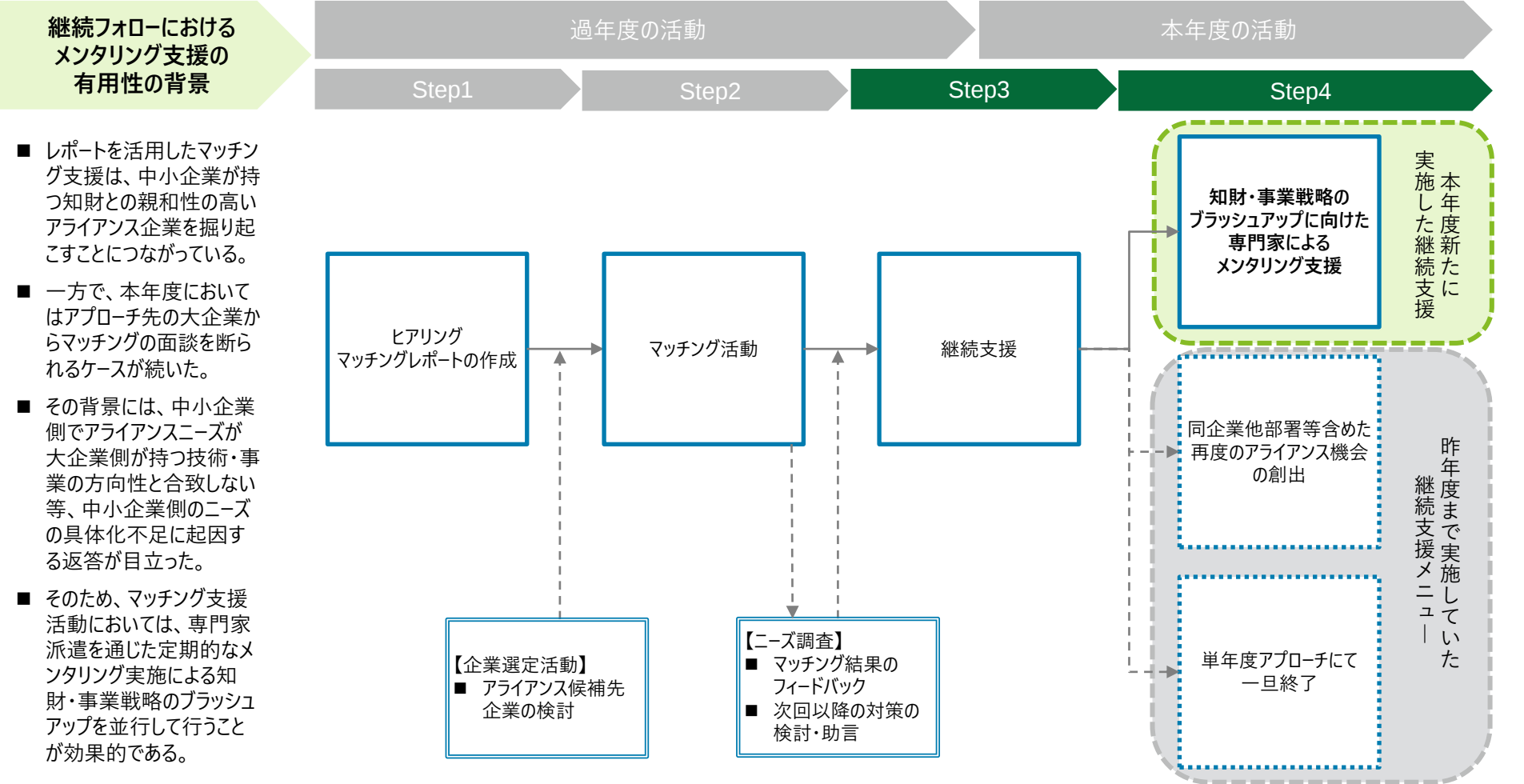
2. 事業成果と成果に基づく考察及び今後の方針案

企業別成果概観			
本年度フォローアップ支援を実施した過年度採択企業			
宮城県 A社		宮城県 B社	
企業情報 支援希望 支援内容 成果	2019年設立のベンチャー企業 - 燃料電池・金属空気電池用触媒電極材料の研究/開発/製造/販売 - 次世代エネルギーデバイスの研究/開発/製造/販売	2014年設立のベンチャー企業 - 電子部品・材料（新規圧電単結晶材料、圧電振動子、圧電フィルタ、圧電発振器など）の開発/製造/販売	
	- マッチングに向けたアライアンス候補への継続アプローチ - 知財戦略に係る専門家とのメンタリング	- マッチングに向けたアライアンス候補への継続アプローチ - 知財戦略に係る専門家とのメンタリング	
	空気電池の想定導入先である人工内耳メーカーへの面談打診	- 電子部品、精密機器メーカーを中心とした大企業への面談打診 - 弁護士・弁理士によるメンタリング機会の提供	
	打診先企業から今回の面談の目的に沿うことが出来ないとの理由から、面談を断られる状況を踏まえ、知財戦略ブラッシュアップのためのメンタリング機会を調整中	事業の課題感及び知財ビジネスにおいて検討すべき問題点に関する助言の獲得	

考察及び今後に向けた示唆			
実施結果		考察	今後に向けた方針案
中小企業	- ものづくり企業A社支援 - ものづくり企業B社支援 - 各企業の共同開発パートナー選定・検討	- マッチングの確度を高めるために、自社が持つ知財を用いて大企業とアライアンスを目指す際の戦略精緻化が必要 - 新型コロナウイルスの影響でアプローチ先企業のリソースも限られる中、知財・事業戦略に基づいた、より具体的で一貫性のあるアプローチ先の選定が求められる	知財の観点からの中小企業の成長加速に向けて、マッチング面談の支援と並行して弁護士・弁理士等の専門家派遣を通じたメンタリング支援の強化が有効になる
	- マッチングに向けたアプローチの継続実施 - 弁護士・弁理士による知財メンタリングの機会の提供	- 中小企業と大企業間のアライアンスニーズの乖離によりマッチング面談の実施が難航したと考えられる - 上記の状況を鑑みて、改めて知財活用戦略をブラッシュアップするために実施した専門家によるメンタリング支援が効果的である	上述の通り、継続的なフォローアップ支援の過程の中で、メンタリングによる知財・事業戦略のブラッシュアップを定期的の実施できるような体制を構築することが求められる
事務局			

本年度においては、アプローチ先の大企業に十分なアライアンスイメージを提示できなかったことから、メンタリング等を用いた中小企業側のニーズ具体化の必要性が見受けられた

3. 知財・事業戦略メンタリング支援の有用性の背景



デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイト ネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ 合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人、DT 弁護士 法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のビジネス プロフェッショナル グループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスク アドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市以上に1万名を超える専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュート マツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバル ネットワーク組織を構成するメンバー ファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト ネットワーク”）のひとつまたは複数を指します。DTTL（または“Deloitte Global”）ならびに各メンバー ファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTL および DTTL の各メンバー ファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTL はクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィック における100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー、リスク アドバイザリー、税務およびこれらに関連するプロフェッショナル サービスの分野で世界最大級の規模を有し、150を超える国・地域にわたるメンバーファームや関係法人のグローバル ネットワーク（総称して“デロイト ネットワーク”）を通じFortune Global 500®の8割の企業に対してサービスを提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約312,000名の専門家については、（www.deloitte.com）をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、デロイト トウシュート マツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバル ネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト ネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。またDTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接また間接に発生したいかなる損失および損害に対して責任を負いません。DTTLならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

