

# 令和5年度知財戦略ハンズオン支援事業

## 事業報告書

2024年3月

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

## 内容

序 事業目的 .....	4
1. 本事業の概要 .....	5
1. 1. ハンズオン支援企業の選定 .....	5
1. 2. 支援企業の課題・解決策の分析及び専門家の選定 .....	5
1. 3. ハンズオン支援の実施及びアクションプランの作成 .....	5
1. 4. 成果報告会の開催・運営 .....	5
1. 5. 事業報告書の作成 .....	6
2. ハンズオン支援企業の選定 .....	7
2. 1. 公募実施 .....	7
2. 2. 企業の選定 .....	7
3. 支援企業の課題・解決策の分析及び専門家の選定 .....	8
3. 1. 支援企業の課題・解決策の分析 .....	8
3. 2. 専門家の選定 .....	8
3. 3. 支援チームの組成およびハンズオン支援計画の作成 .....	10
4. ハンズオン支援の実施及びアクションプランの作成 .....	12
4. 1. 支援の実施概略 .....	12
4. 2. 支援のコンセプト .....	12
4. 3. 支援全体の進め方 .....	13
4. 4. 支援内容 .....	13
(1) A社 .....	13
(2) B社 .....	14
(3) C社 .....	14
(4) D社 .....	15
(5) E社 .....	15
(6) 支援内容のまとめ .....	16
5. 成果報告会の開催・運営 .....	17
5. 1. 開催概要 .....	17
5. 2. プログラム .....	17
5. 3. 成果報告会の様子 .....	18
5. 4. アンケート .....	26
(1) 参加者の属性 .....	26
(2) 成果報告会を知った経緯 .....	26
(3) 全体満足度 .....	27
(4) プログラム別満足度 .....	28
(5) 中小企業・スタートアップ企業が知財戦略に取り組む意義や有効性に	

ついて .....	36
(6) 知的財産に関して、今後開催して欲しい(参加したい) セミナー・フォーラムのテーマ .....	37
(7) 意見・要望 .....	38
6. 本事業のまとめ .....	39
6. 1. 支援成果のまとめ .....	39
6. 2. 課題および今後必要な取組 .....	39
(1) 企業の知財意識向上 .....	40
(2) 支援人材の拡充 .....	41
(3) 支援内容の充実 .....	41

## 序 事業目的

企業が競争優位性を得て利益を最大化するためには、原材料費や生産コスト等を抑えて価格を下げるほか、競合他社にはない独自の製品やサービスを提供したり、顧客からの信頼を高めてブランド化したりすることで、差別化を図ることが重要である。

企業が保有する技術ノウハウや製品デザイン、営業上の信用などは、差別化の要素となる「知的財産<sup>1</sup>」であり、適切な方法・内容での権利化や、特許・意匠・商標等を組み合わせた知財ミックス戦略、JIS・ISO等の標準化による市場拡大も組み込んだオープン・クローズ戦略など、最適な形で知財を保護・活用することが、競争力の維持に有効である。

東北には大手メーカーからの受注生産型の中小企業が多いが、新興国の台頭やデジタル化の進展による技術のコモディティ化等によって、売上や利益が圧縮されるリスクが顕在化しており、中小企業においても、下請けで培ったノウハウを活かした技術の高度化や、社外のリソースも取り入れたオープンイノベーションを通じた新たな価値の創造によって、競争力を強化していくことが不可欠である。

本事業では、地域未来牽引企業を始めとした地域の中堅・中小・スタートアップ企業に対し、ビジネスと知財に精通した専門家を派遣するハンズオン支援を実施することで、知的財産を経営に活かし、新たな価値創造やキャッシュフローの創出に繋げる気付きを与えると同時に、成果事例をモデル化して、東北管内企業に展開することによって波及効果を高めることを目的とする。

---

<sup>1</sup> 本事業における「知的財産」とは、特許権や商標権など登録された権利のみならず、アイデア・デザイン・ロゴマーク・著作物・営業上のノウハウなどの無形資産を含む。

## 1. 本事業の概要

### 1. 1. ハンズオン支援企業の選定

東北経済産業局管内（青森県、岩手県、秋田県、宮城県、山形県、福島県）に本社のある中堅・中小・スタートアップ企業から、支援対象となる企業を公募し、地域や事業内容等のバランスを踏まえて5社選定した。

公募に際しては、公募要領および事業説明資料等を作成した上で、オンデマンド形式による説明会を開催した。

また、支援企業の選定にあたっては、選定基準を作成した上で応募のあった8社から5社を選定した。

### 1. 2. 支援企業の課題・解決策の分析及び専門家の選定

支援企業においては、応募用紙に自社の現状や課題、知財活用状況等を記入してもらうように設計したほか、オンライン形式で事前ヒアリングを実施し、聴取した情報に基づき課題の分析および解決手段の仮説設定を行った。

支援企業において想定される課題に応じて、知財戦略についてビジネス視点で助言ができる専門家5名（以下、「ビジネス専門家」という）を選定した。ビジネス専門家については、略歴等を記載したリストとして整理した。

ビジネス専門家のほか、1社につき1名の弁理士を日本弁理士会東北会の推薦により選定・配置した。

### 1. 3. ハンズオン支援の実施及びアクションプランの作成

5社に対して、各5回の支援を実施した。全案件に対して、概ね1回目は取組方針の設計・合意、2回目から4回目で具体的な支援、5回目でアクションプランの作成という流れで実施した。

各社の支援状況等は取組シート（以下、「ハンズオン支援取組書」という）として整理した。

なお、すべての案件において当該地域の独立行政法人工業所有権情報・研修館（以下、「INPIT」という）知財総合支援窓口担当者にも同席してもらった。

### 1. 4. 成果報告会の開催・運営

2024年3月19日（火）14:00～16:00にて、成果報告会を開催した。押久保政

彦弁理士による中小企業の知財経営に関する講演、グローバル・ブレイン株式会社の平井孝佳氏によるスタートアップ企業の知財戦略に関する講演、支援企業5社からの取組報告を実施したほか、終了後に参加者交流の時間を設けた。

参加者に対しては事後アンケートを実施し、成果報告会に対する満足度等を集計・分析した。

#### 1. 5. 事業報告書の作成

前記 1.1.～1.4.の実施結果を総合的に分析し、事業報告書としてとりまとめた。

## 2. ハンズオン支援企業の選定

### 2. 1. 公募実施

自社の強み（知的財産）を経営に活用することに対して、興味や意欲、課題認識等を有する中堅・中小・スタートアップ企業を対象として、2023年6月30日（金）～2023年8月7日（月）の期間で公募を実施した。公募実施に際しては、東北経済産業局のホームページやメールマガジンによる周知だけでなく、スタートアップ企業向けのプラットフォームに登録された企業に案内を行う等、管内の企業に広く行き届くようにするための工夫を施した。

また、公募要領に加えて公募説明用の動画を作成し、本事業のために立ち上げたYoutubeチャンネルで動画を公開した。

### 2. 2. 企業の選定

公募期間中に、8社からの応募があり、東北経済産業局と事務局との間で協議を行い、最終的に支援対象として5社を選定した。選定に際しては、地域性や事業内容だけでなく、経営者の認識・熱意や事業・商材の魅力、経営資源・体制等を踏まえて多角的な観点で審査基準を整備した上で、評価・審議を実施した。

図表 1 支援対象企業一覧

#	企業名	所在地	事業内容
1	A社	宮城県	AIを用いた放射線治療計画の支援ソフトウェア設計・販売
2	B社	宮城県	農業用AIロボットおよび農業データ分析プラットフォームの開発
3	C社	福島県	乳酸発酵溶液の開発
4	D社	岩手県	医療系パッケージソフトウェア開発、システム受託開発
5	E社	福島県	パートナーロボットおよびパートナーロボット・プラットフォームの開発

### 3. 支援企業の課題・解決策の分析及び専門家の選定

#### 3. 1. 支援企業の課題・解決策の分析

応募用紙には企業が抱える経営課題や強み・弱み、認識している顧客や競合、知的財産の出願・権利保有状況、知財体制等、課題分析に必要な情報を記入してもらうように設計した。さらに、応募用紙で不足している情報や記載された情報への理解を深めることを目的として、選定された5社に対してオンライン形式で事前ヒアリングを実施した。応募用紙および事前ヒアリングで聴取した情報に基づき、支援企業の課題の分析および解決手段の仮説設定を行った。

#### 3. 2. 専門家の選定

各支援案件のビジネス専門家については、事務局からの推薦者を基本とし、各案件で想定される課題等を踏まえて次の5名を選定した。なお、いずれの専門家も「知的財産を活かした経営戦略・事業戦略・ビジネスモデルの構築に関する提案・助言を行うことができる者」を満たす支援者である。

図表 2 ビジネス専門家略歴等

氏名（敬称略）	所属・資格	略歴
平井 孝佳	グローバル・ブレイン株式会社 Investment Group Director	メーカー知財部門にて勤務した後、2022年よりグローバル・ブレインの知財戦略室に参画し、現在に至る。 グローバル・ブレインでは投資時の知財デューデリジェンスおよび投資先への知財支援を担っている。
青木 孝博	アンダーソン・毛利・友常・法律事務所 弁理士	メーカー、知財調査会社に勤務した後、法律事務所にて特許を中心とした知財案件を専門に取り扱う。 知財戦略、特許出願、スタートアップ支援、及び知的財産デューデリジェンスに精通している。 2022年度 IPAS 知財メンターを務める。
清水 慎一	中小企業診断士	複数のメーカーで勤務経験を有する。 「新事業開発、技術経営など総合的な企業支援」、「顧客と市場を意識した戦略策定」、

		「研究開発・技術開発業務の推進」に実績を有する。 INPIT 知財総合支援窓口の派遣専門家として登録されている。
森 尚子	株式会社フォ レスタ経営 中小企業診断 士	IT サービス業、総合電機メーカー、半導体メーカー勤務を経て、経営コンサルタントとして独立開業した。 現在は、主に中小企業を中心に、小売店、サービス業、商店街、ものづくり企業などのコンサルティングや企業内研修に携わる。 INPIT 知財総合支援窓口の派遣専門家として登録されている。
工藤 正博	三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 プリンシパル コンサルタント	事業会社、シンクタンク、外資系コンサルティングファームを経て、2019年に三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社に参画し、現在に至る。 現職では、事業経営と研究・技術開発の両方のバックグラウンドを活かし、先端技術や既存技術資産を起点とした戦略策定から実行を一貫して支援している。

各支援案件の弁理士については、日本弁理士会東北会の推薦により次の5名が選定された。

図表 3 弁理士略歴等（敬称略）

氏名（敬称略）	所属	略歴
藤田 正広	川北国際特許事務所	東北大学大学院理学研究科物理学専攻修士課程修了、東北大学サイクロトロン・RIセンター（博士号取得）を経て入所。
伊藤 夏香	アイエヌ知財特許事務所	東京工業大学卒、同大学院修士課程修了。 INPIT 知財総合支援窓口の専門相談員、派遣専門家として登録されている。
齊藤 博子	あきた知的財産事務所	玉川大学大学院農学研究科資源生物学専攻修士課程修了。 担当分野はバイオテクノロジー・機械・化

		学・生活用品の特許、実用新案、意匠。
野崎 俊剛	バクロド特許 商標事務所	理工系大学を卒業後、大手自動車部品メーカー、IT 企業、都内特許事務所勤務を経て、岩手県盛岡市に事務所を開業。
竹内 三明	弁理士法人イ ンターブレ イ	横浜国立大学工学部金属工学科卒業。大手複写機メーカー、特許事務所勤務を経て、現在に至る。

### 3. 3. 支援チームの組成およびハンズオン支援計画の作成

応募用紙と事前ヒアリングに基づく課題および解決手段の仮説を参考として、以下のとおり各チームの編成を実施した。

全案件において、当該県の知財総合支援窓口のアドバイザーも支援チームに加わった。これは、INPIT（知財総合支援窓口）等支援機関とも連携を図り、ハンズオン支援終了後も継続して課題解決に向けてフォローアップできる体制を構築することを目的としている。

ハンズオン支援を開始する前に、事務局から事前ヒアリングの結果を専門家に共有し、支援の全体方針を設計した。

図表 4 支援チームの編成（敬称略）

#	企業	解決手段の仮説	ビジネス専門家	弁理士
1	A 社	既取得特許の確認、開発方針に応じた出願戦略、ライセンス契約に関する助言	平井 孝佳 (ベンチャーキャピタル)	藤田 正広
2	B 社	ハードウェア、ソフトウェア、AI それぞれに関する知財戦略の策定	青木 孝博 (弁理士)	伊藤 夏香
3	C 社	開発方向性、ビジネスモデルの検討、知財対応を含めた事業計画の策定	清水 慎一 (中小企業診断士)	齊藤 博子
4	D 社	ビジネスモデル	森 尚子	野崎 俊剛

		の整理、システムに関する知的財産権の取得や権利活用に関する助言	(中小企業診断士)	
5	E社	営業や財務を含めたビジネスモデルの創出、知財戦略に関する新たな視点からの助言	工藤 正博 (経営コンサルタント)	竹内 三明

## 4. ハンズオン支援の実施及びアクションプランの作成

### 4. 1. 支援の実施概略

2023年10月～2024年2月にかけて、各企業に対してそれぞれ5回の支援を実施した。なお、すべての支援企業に対して、支援全体方針を策定した上で伴走支援を実施した。

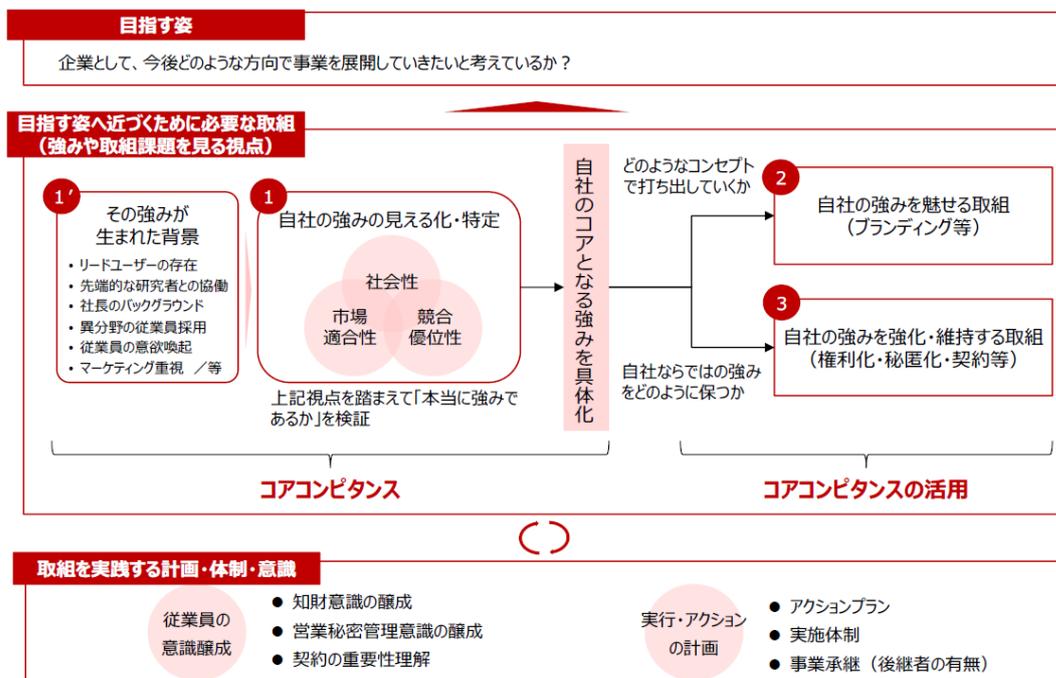
実施形態は、対面・オンライン・対面とオンラインのハイブリッドの形式を各案件の事情（企業・専門家の意向等）に応じて選択した。なお、特段の事情がない場合は可能な限り2回は対面形式で実施した。

### 4. 2. 支援のコンセプト

本事業では、以下の図に示されるコンセプトを意識して支援を実施した。

支援対象企業によって取組テーマは様々であるものの、強み・知的財産を経営に活かすための取組は全体としてこのような図で俯瞰することができるのではないかと考えられる。

図表 5 支援のコンセプト

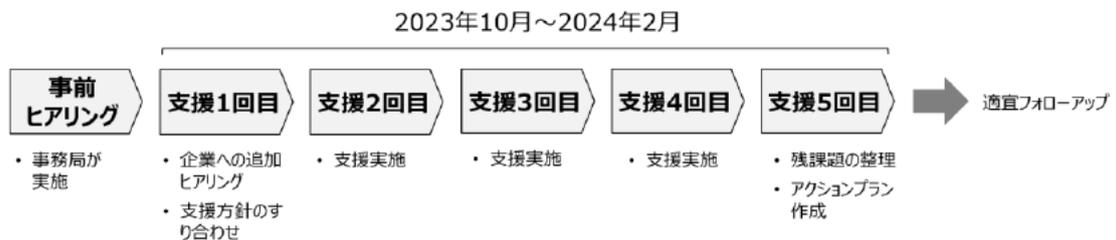


出典) 当社作成

#### 4. 3. 支援全体の進め方

各案件について、概ね進め方を統一し、1回目は専門家による企業への追加ヒアリングと支援方針のすり合わせを中心とし、2回目から4回目で具体的な支援、5回目で残課題の整理とアクションプランの作成という流れで実施した。支援実施に際しては、ハンズオン支援取組書を作成して支援企業および支援チームへ共有し、その中で支援企業が事前準備を行えるよう取組内容を提示した。

図表 6 支援全体の進め方



#### 4. 4. 支援内容

各社に対する支援内容をハンズオン支援取組書として整理した。以下に各社の取組概要を記載する。

各社の具体的な支援内容については別添の事例集を参照されたい。

##### (1) A社

##### A社の取組概要

取組目標	・ 抽出した課題に対する方針決めを行い、事業終了後に方針に沿ったアクションを知財専門家も活用しながら自走できることをゴールとする。
本事業で対象とした取組課題	1. 大学から出願された既存出願の価値の向上 2. 攻めの知財戦略としての事業戦略に沿った知財ストーリーと出願方針の構築 3. 守りの知財戦略としての他社特許方針の策定
支援概要	上記1.～3.の取組課題に対応する形で記載 1. 既存出願の確認および対応方針等を支援 2. 製品 a、製品 b の開発に向けて自社の強み整理と自社技

	<p>術の棚卸をした上で事業戦略を踏まえた知財ストーリーと出願方針の検討等を支援</p> <p>3. 競合の他社特許調査と、確認の優先順位付け等を支援 他、今後の資金調達やExitを見据えた規程、情報管理等の対応方針の検討を支援</p>
成果概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 既存出願については内容を詳細確認した上で、対応方針について考え方を整理。</li> <li>・ 自社の強みや技術を棚卸しした上で、最終的に①事業ストーリーに沿った知財ストーリー、②知財ストーリーにあった出願方針の整理（既存出願の位置づけ整理＋新規アイデアの依頼準備＋今後のフロー整理）、③他社特許調査方針、の3点セットが揃っている状態とした。</li> <li>・ 他、規程や情報管理などの今後の方針について定めた。</li> </ul>

## (2) B社

### B社の取組概要

取組目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中長期的な事業成長を見据えた知財戦略の策定</li> </ul>
本事業で対象とした取組課題	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 知的財産についての理解の向上</li> <li>2. 事業計画に合わせて取得すべき特許とその優先順位の整理</li> <li>3. 事業成長と特許取得にあたり実施すべき内容の整理</li> </ol>
支援概要	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 知的財産に関する基本情報の提供</li> <li>2. 中長期的な事業計画の検討及び整理</li> <li>3. 事業計画を踏まえて取り組むべき知財活動の整理</li> </ol>
成果概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 今後事業を進めていく上で、事業を守るために取得すべき特許とその優先順位及びスケジュールを設定</li> <li>・ 特許出願の他に、事業成長を支えるために必要な知財関連タスクを特定</li> </ul>

## (3) C社

### C社の取組概要

取組目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業化に向けた活動の具体化</li> </ul>
本事業で対象	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 事業化を進めていくテーマの抽出</li> </ol>

とした取組課題	2. 事業化を進めていく際に必要な論点の整理
支援概要	1. 当社内で複数出てきている事業化テーマの優先順位付けに関する議論 2. 事業化に必要な要素としての知的財産に関する助言
成果概要	・ 第一段階として進めていけそうなテーマと、それが軌道に乗った後に検討を本格化していくべきテーマの切り分け ・ 当社の強みの整理と、権利化もしくはノウハウ秘匿すべき要素に関する理解浸透

#### (4) D社

##### D社の取組概要

取組目標	・ 売上規模を拡大していくために、外部リソースも活用したビジネスモデルを整理した上で、当社独自の強みを検討し、知財活用を含む差別化戦略を構築
本事業で対象とした取組課題	1. 営業活動をコントロールできていない。 2. 知財権利化の判断ポイント、知財活用の方法が検討できていない。 3. 差別化戦略の検討が必要である。
支援概要	1. パートナーとの連携、代理店の活用を意識したビジネスモデルの整理 2. 製品の機能を棚卸、権利化の検討。今後の開発における権利化のポイントについて助言 3. 知財活用を含めた差別化戦略の検討
成果概要	・ 外部リソースを活用した体系的な営業活動へのイメージを具体化した。 ・ 当社の強みを知的財産として保護し、顧客やパートナーにアピールしていくことへの意識を高めた。

#### (5) E社

##### E社の取組概要

取組目標	・ 自社の強み・ビジョンを力強く展開するために主に営業・財務面にフォーカスした事業展開・知財形成のアクションプランの導出
------	--

本事業で対象とした取組課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>3. 技術者が主体となっており、コンテンツサービス開発や営業・財務人材が不足している。</li> <li>4. 事業を推進していくために客観的・体系的な効果検証が必要である。</li> <li>5. 販売や財務を含めたビジネスモデルを構築し、計画的に事業を推進する必要がある。</li> </ul>
支援概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>4. 課題の棚卸、アライアンス形態の紹介及び議論</li> <li>5. 顧客・行政の KPI に訴求する価値証明方法の提案及び議論、指標の紹介</li> <li>6. 事業加速・知財形成スキームの提案及び議論、自律的な事業展開を図るロードマップ・アクションプランの策定、知財戦略・知財体制に関する助言</li> </ul>
成果概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 知財をテコに外部リソースを活用した仕組み・ルールを作り、客観的に評価可能な当社製品による成果を蓄積・発信し、自律的展開を図るための具体的なアクションプランを導出することができた。</li> </ul>

#### (6) 支援内容のまとめ

シーズ段階の大学発スタートアップ企業である A 社と B 社においては、ビジネスの源泉となるコア技術に係る特許の確保を最優先とし、今後の開発方針と出願戦略を検討して、知的財産を投資家へのアピール等に活用していくことを重視した支援が行われた。

同じく初期段階のスタートアップ企業である C 社においては、自社のコア技術を特許で保護し、事業化テーマを模索することに関して重点的に支援を行った。

豊富な技術力で既に実績を積み上げてきた D 社については、顧客特性や商慣例を整理した上で、権利化の可能性と顧客獲得等への知的財産の活用について助言を行った。

既存事業を軌道に乗せ新規事業に取り組んでいるレイター段階のスタートアップ企業である E 社については、知的財産を起点にアライアンスを推進し、収益化を図るための仕組みづくりが主な支援テーマであった。

5 社それぞれに対して専門家によるオーダーメイド型の支援が行われ、支援テーマも様々であったが、大学発スタートアップ企業 2 社についてある程度の共通項が見られたように、今後支援企業数が増えていけば、業種・事業段階・規模等によって課題と支援内容の傾向が見えてくるのではないかと予想される。

## 5. 成果報告会の開催・運営

### 5. 1. 開催概要

本事業の成果等を広く周知し、また参加者どうしの交流を促す目的で成果報告会を企画・開催した。開催概要は以下のとおりである。

タイトル	令和5年度知財戦略ハンズオン支援事業 成果報告会
日時	2024年3月19日(火) 14:00~16:00
場所	TKP ガーデンシティ PREMIUM 仙台西口 ホール5C
参加者数	28名
オンライン視聴者	申込人数: 48名 視聴人数: 29名(最大)

### 5. 2. プログラム

項目	プログラム	登壇者
開会	開会挨拶	経済産業省東北経済産業局
概要説明	本事業の概要説明	三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
講演	講演①「知財経営～中小企業が経営に知財を取り入れる～」	押久保政彦国際商標特許事務所 弁理士 押久保政彦氏
	講演②「資金調達の際に知財はどう見られるか-VCから見たスタートアップ知財-」	グローバル・ブレイン株式会社 Investment Group Director 平井孝佳氏
成果報告	報告① A社	A社 グローバル・ブレイン株式会社 Investment Group Director 平井孝佳氏
	報告② B社	B社 アンダーソン・毛利・友常法律事務所 弁理士 青木孝博氏
	報告③ C社	C社 中小企業診断士 清水慎一氏
	報告④ D社	D社

		株式会社フォレスタ経営 中小 企業診断士 森尚子氏
	報告⑤ E社	E社 三菱 UFJ リサーチ&コンサルテ ィング株式会社 プリンシパ ル コンサルタント 工藤正博氏

プログラム終了後、参加者交流の場として名刺交換会の時間を設けた。

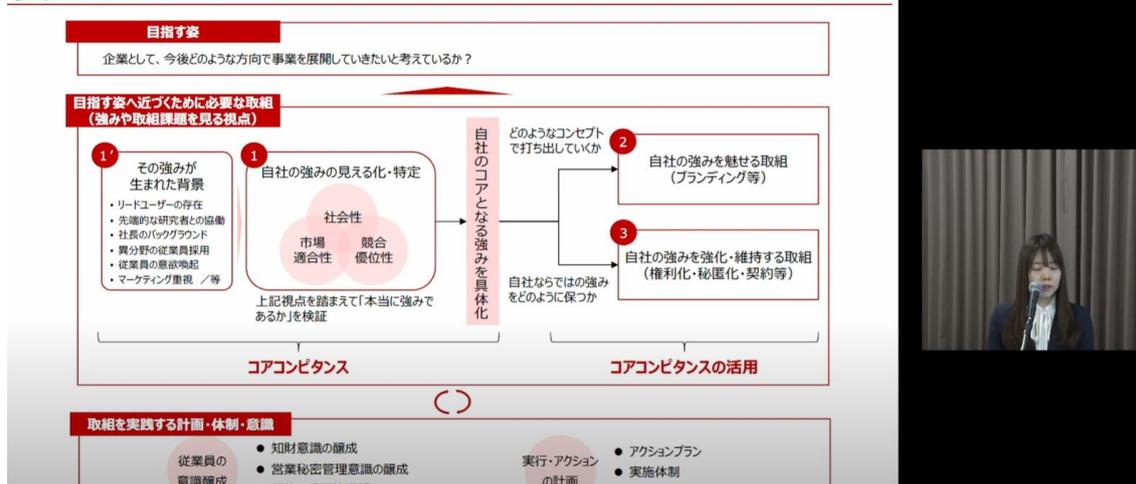
### 5. 3. 成果報告会の様子

○開会挨拶（東北経済産業局 地域経済部 知的財産室 室長 青柳政嗣氏）



○概要説明（三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 北口景子）

1. 「令和5年度知財戦略ハンズオン支援事業」概要説明  
事業コンセプト



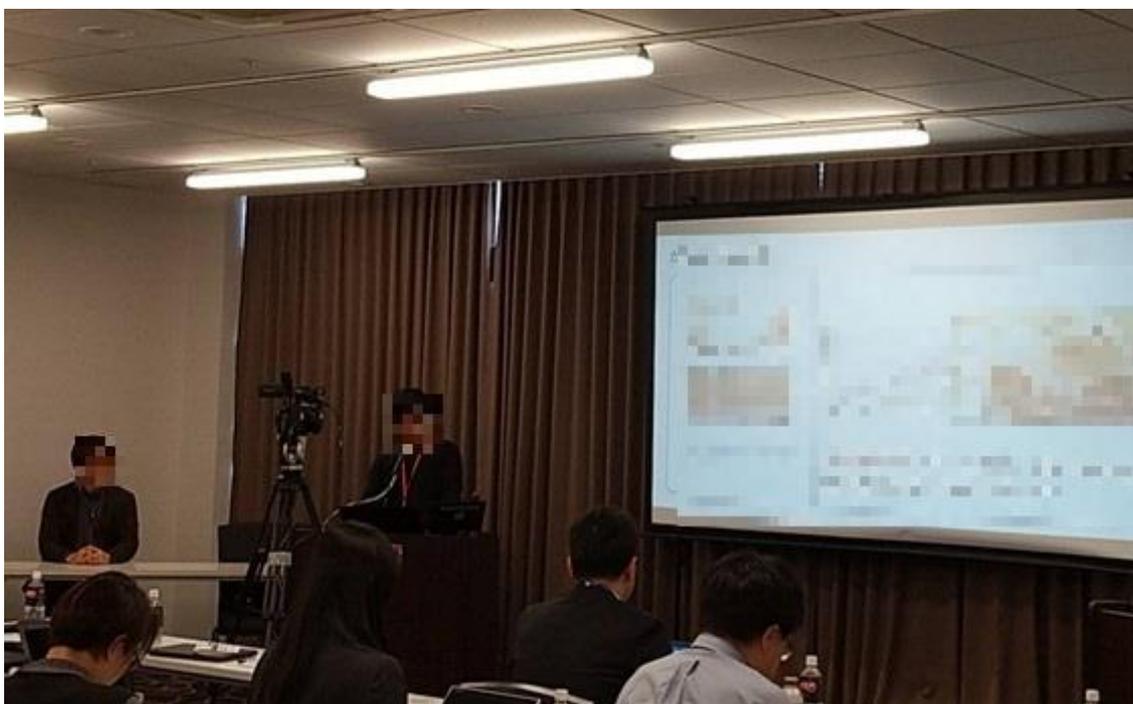
○講演①（押久保政彦国際商標特許事務所 弁理士 押久保政彦氏）



○講演② (グローバル・ブレイン株式会社 Investment Group Director 平井孝佳氏)



○報告① (A社、グローバル・ブレイン株式会社 Investment Group Director  
平井孝佳氏)



○報告② (B 社、アンダーソン・毛利・友常法律事務所 弁理士 青木孝博氏)



○報告③ (C社、中小企業診断士 清水慎一氏)



○報告④ (D社、株式会社フォレスト経営 中小企業診断士 森尚子氏)



○報告⑤ (E社、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 プリンシパル  
コンサルタント 工藤正博氏)

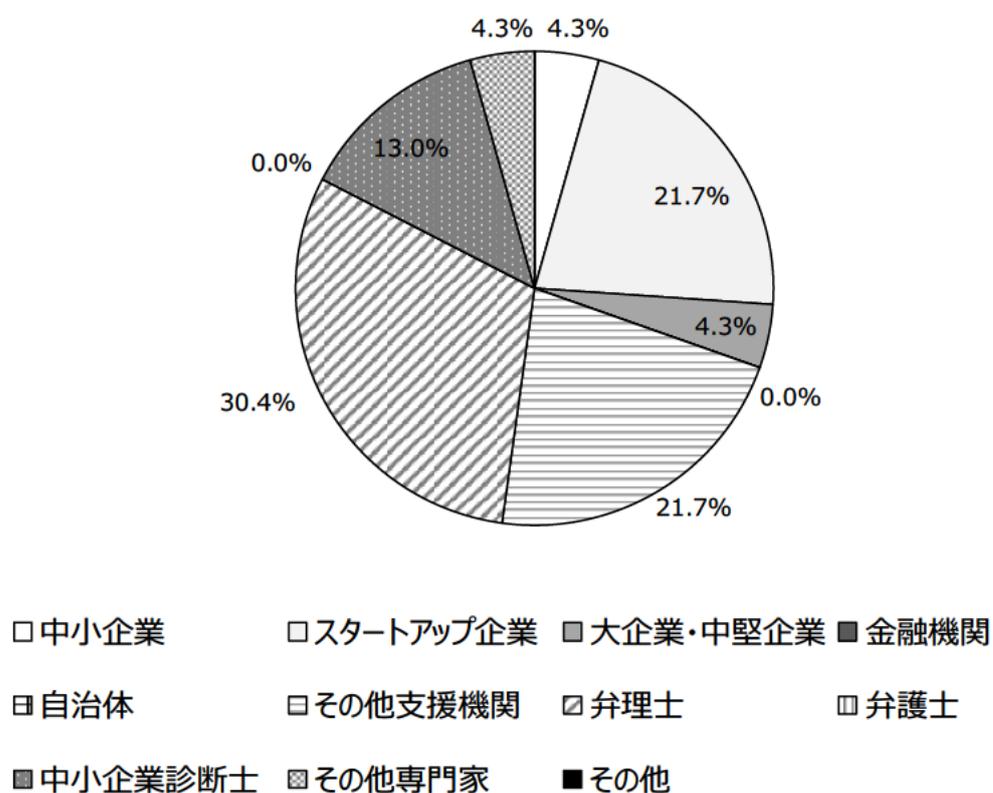


## 5. 4. アンケート

### (1) 参加者の属性

回答者の属性については、「弁理士」が最も多く 30.4%であった。次いで、「その他支援機関」および「スタートアップ企業」がそれぞれ 21.7%であった。

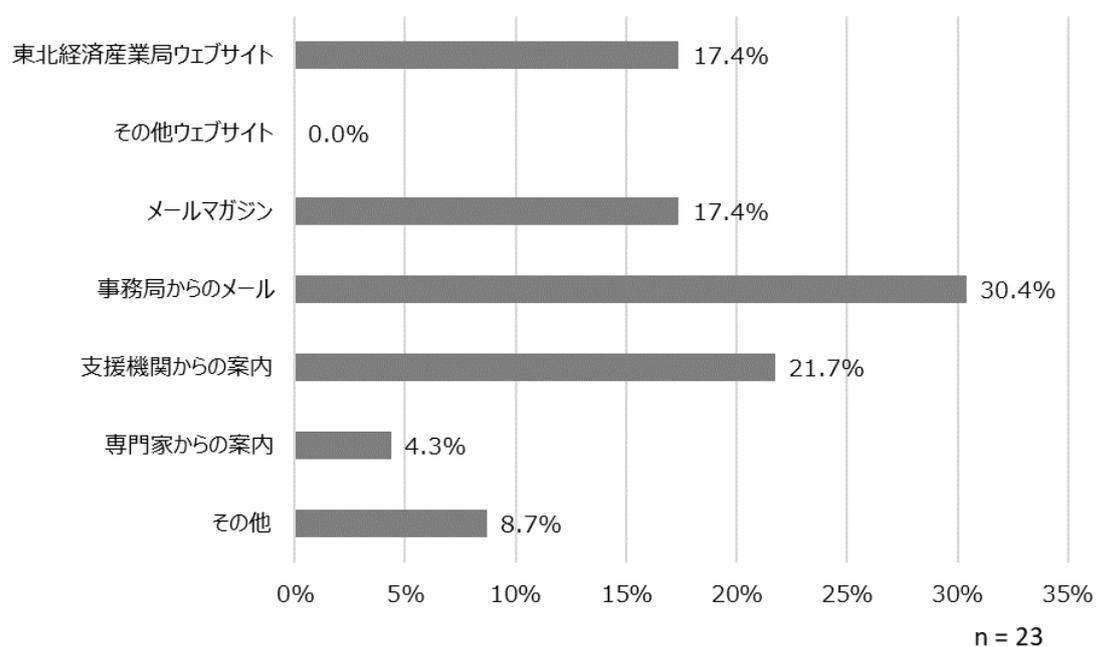
図表 7 アンケート回答者の属性



### (2) 成果報告会を知った経緯

回答者が成果報告会を知った経緯は、「事務局からのメール」が最も多く 30.4%であった。次いで、「支援機関からの案内」(21.7%)「東北経済産業局ウェブサイト」(17.4%)、「メールマガジン」(17.4%)となっている。

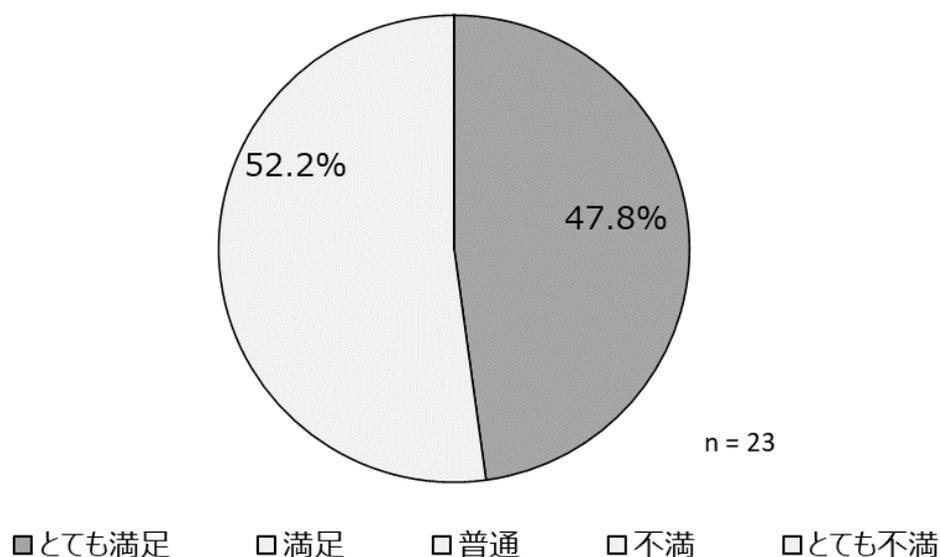
図表 8 成果報告会を知った経緯



### (3) 全体満足度

成果報告会の全体満足度は、「とても満足 (47.8%)」と「満足 (52.2%)」をあわせて 100%となっており、一定程度高い満足度を得られたものと評価できる。

図表 9 成果報告会全体の満足度



【本設問に関して得られたコメント】

<企業支援に活用できる>

- ・ 現在支援している企業へ適用できる。

<他社の取組が参考になった>

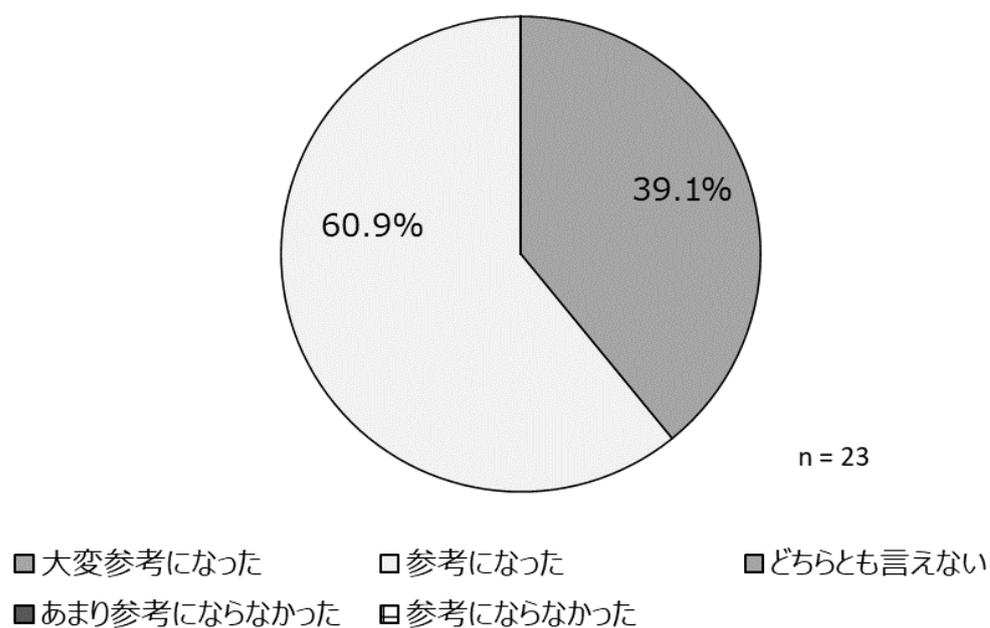
- ・ 各社の多様な課題と取組を知ることができた。
- ・ 自社の知財戦略の見直しだけでなく他社の取組が参考になった。
- ・ リアルな事例が聞けてよかった。
- ・ 様々な戦略を学ぶことができた。
- ・ 他社の様々な分野の話が聞けてよかった。
- ・ 多くのチームの実績を共有できてよかった。

(4) プログラム別満足度

○本事業の概要説明

概要説明（三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社）に対する感想については、「大変参考になった（39.1%）」と「参考になった（60.9%）」をあわせて100%となっており、一定程度有用な情報提供となったものと評価できる。

図表 10 事業概要説明の満足度



【本設問に関して得られたコメント】

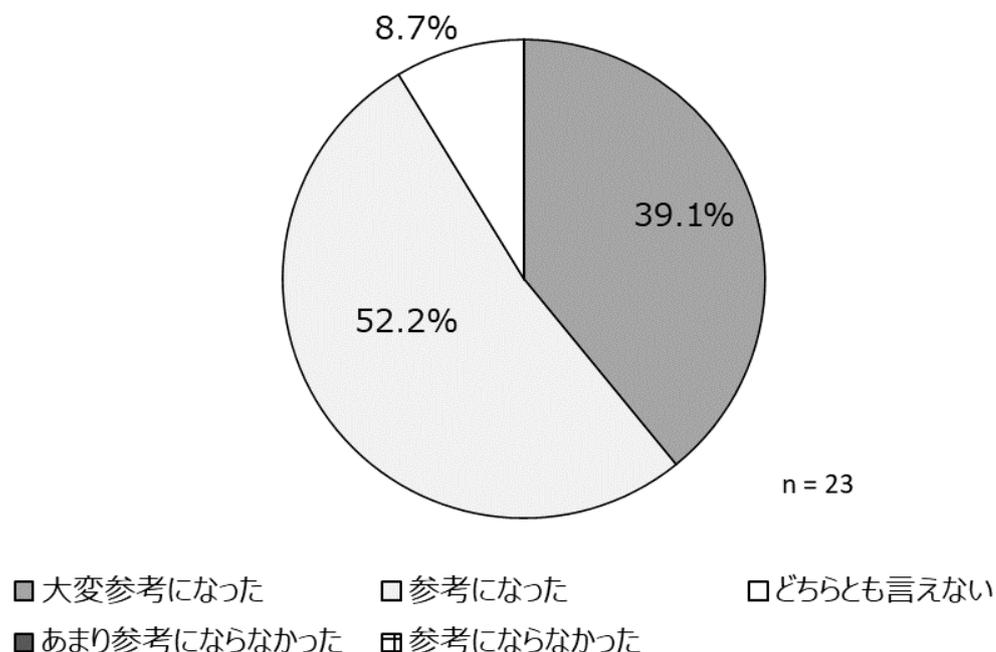
<本事業への理解を深めた>

- ・ 本プログラムの取組について理解が深まった。
- ・ 明解な説明でよく理解できた。
- ・ 各ステップの戦略を知ることができた。

○講演①知財経営～中小企業が経営に知財を取り入れる～（押久保氏）

講演①（押久保政彦国際商標特許事務所 弁理士 押久保政彦氏）については、「大変参考になった（39.1%）」と「参考になった（52.2%）」をあわせて9割を超えており、一定程度有用な情報提供になったものと評価できる。

図表 11 講演①「知財経営～中小企業が経営に知財を取り入れる～」  
の満足度



【本設問に関して得られたコメント】

<知財経営への理解を深めた>

- ・ 知財経営について復習できた
- ・ 知財経営についてよくわかった。

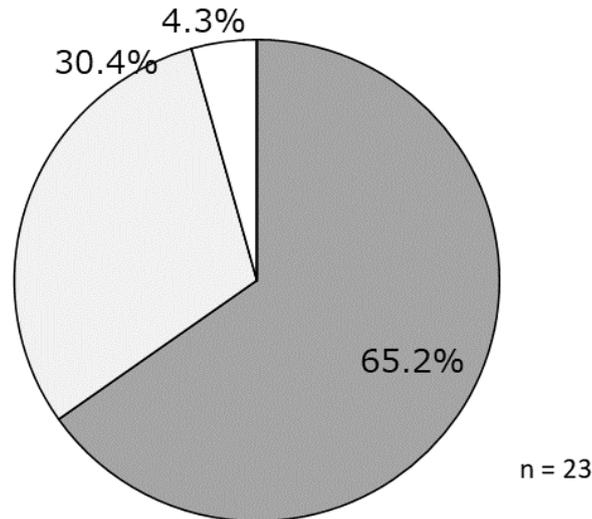
<課題がない場合の対応も重要だと感じた>

- ・ 「経営上の課題」が明確でない場合への対応方法も聞きたいと思った。

○講演②資金調達の際に知財はどう見られるか-VC から見たスタートアップ知財- (平井氏)

講演②(グローバル・ブレイン株式会社 Investment Group Director 平井孝佳氏)については、「大変参考になった(65.2%)」と「参考になった(30.4%)」をあわせて9割を超えており、一定程度有用な情報提供になったものと評価できる。

図表 12 講演②「資金調達の際に知財はどう見られるか-VC から見たスタートアップ知財-」の満足度



- 大変参考になった      □ 参考になった      □ どちらとも言えない
- あまり参考にならなかった      □ 参考にならなかった

【本設問に関して得られたコメント】

<ベンチャーキャピタルの視点が勉強になった>

- ・ スタートアップの評価観点について勉強になった。VC の視点についてもよくわかった。
- ・ IPO 戦略において DD は非常に重要だと感じた。
- ・ VC の視点からの講演で新鮮に感じた。

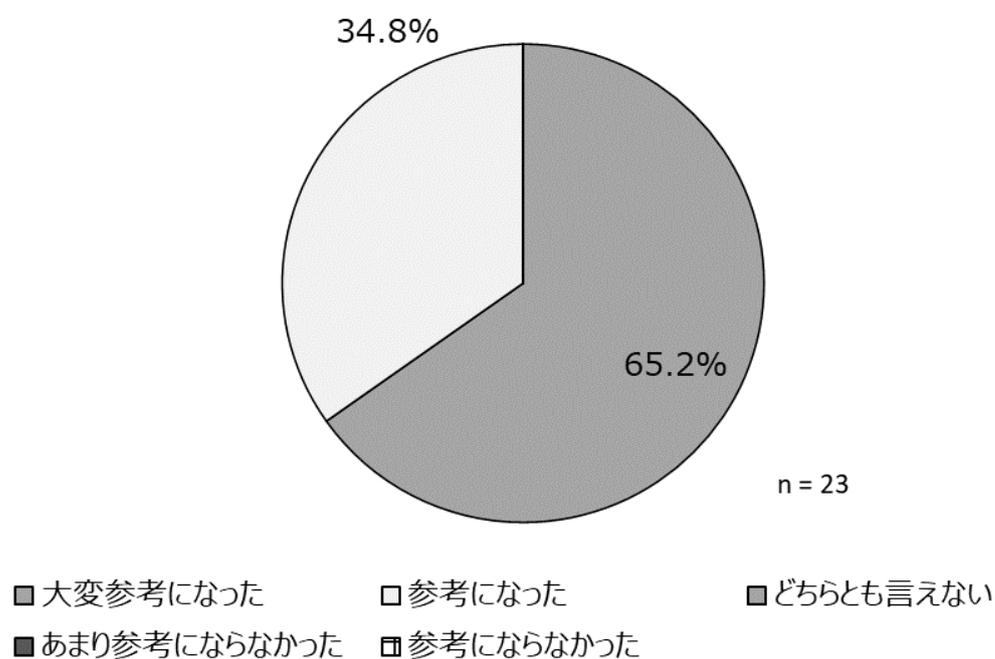
<今後の支援に役立つ>

- ・ 今後の支援において活用できる。

○成果報告①A 社

A 社の成果報告については、「大変参考になった (65.2%)」と「参考になった (34.8%)」をあわせて 100%となっており、一定程度有用な情報提供になったものと評価できる。

図表 13 成果報告①A社の満足度



【本設問に関して得られたコメント】

<事業内容が興味深かった>

- ・ ガンの放射線治療の最適化に向けた取組が面白かった。
- ・ 医療関係の課題に対して興味深く感じた。
- ・ 大学との関係、キャピタルの関係など勉強になった。

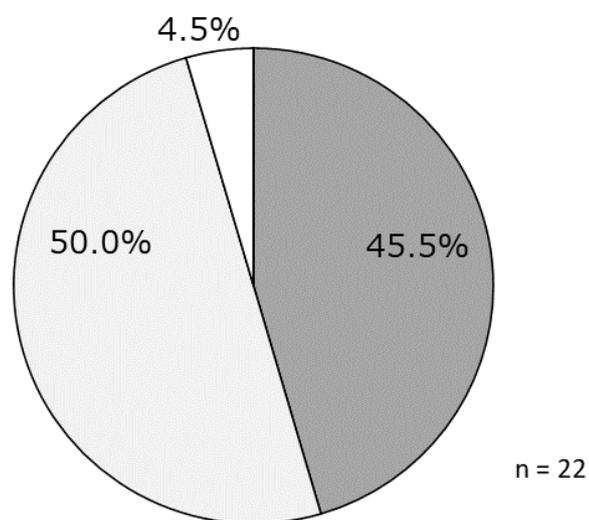
<戦略が参考になった>

- ・ 戦略策定の背景を理解することができた。
- ・ 成果がすばらしかった。

○成果報告②B社

B社の成果報告については、「大変参考になった（45.5%）」と「参考になった（50.0%）」をあわせて9割を超えており、一定程度有用な情報提供になったものと評価できる。

図表 14 成果報告②B社の満足度



- 大変参考になった      □ 参考になった      □ どちらとも言えない  
■ あまり参考にならなかった      □ 参考にならなかった

【本設問に関して得られたコメント】

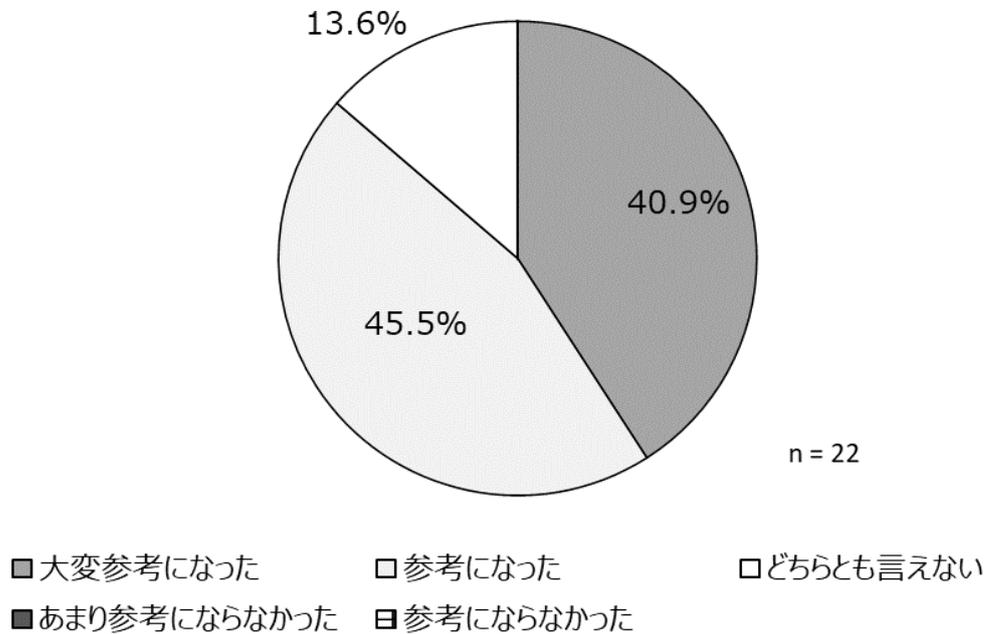
<支援内容がよかった>

- ・ 技術内容に適したアドバイスがされていると感じた。

○成果報告③C社

C社の成果報告については、「大変参考になった（40.9%）」と「参考になった（45.5%）」をあわせて8割を超えており、一定程度有用な情報提供になったものと評価できる。

図表 15 成果報告③C社の満足度



【本設問に関して得られたコメント】

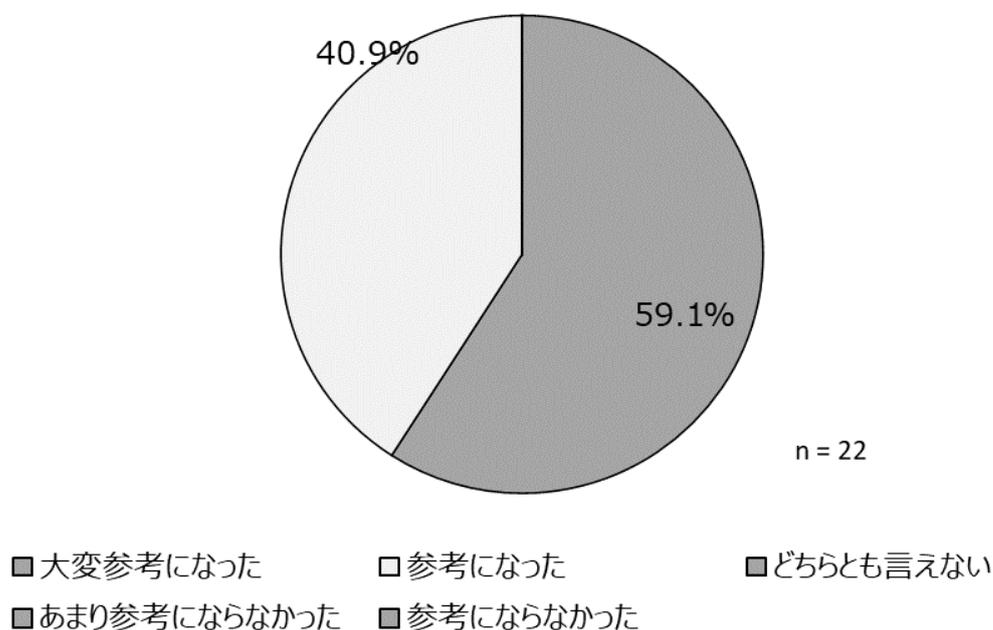
<支援内容、社長の考えを理解できた>

- ・ 議論の展開についてよく伝わった。
- ・ あらためて社長の考えを聞き、理解を深めた

○成果報告④D社

D社の成果報告については、「大変参考になった（59.1%）」と「参考になった（40.9%）」をあわせて100%となっており、一定程度有用な情報提供になったものと評価できる。

図表 16 成果報告④D社の満足度



【本設問に関して得られたコメント】

<支援の参考になった>

- ・ 現在支援している企業へ適用することができる。

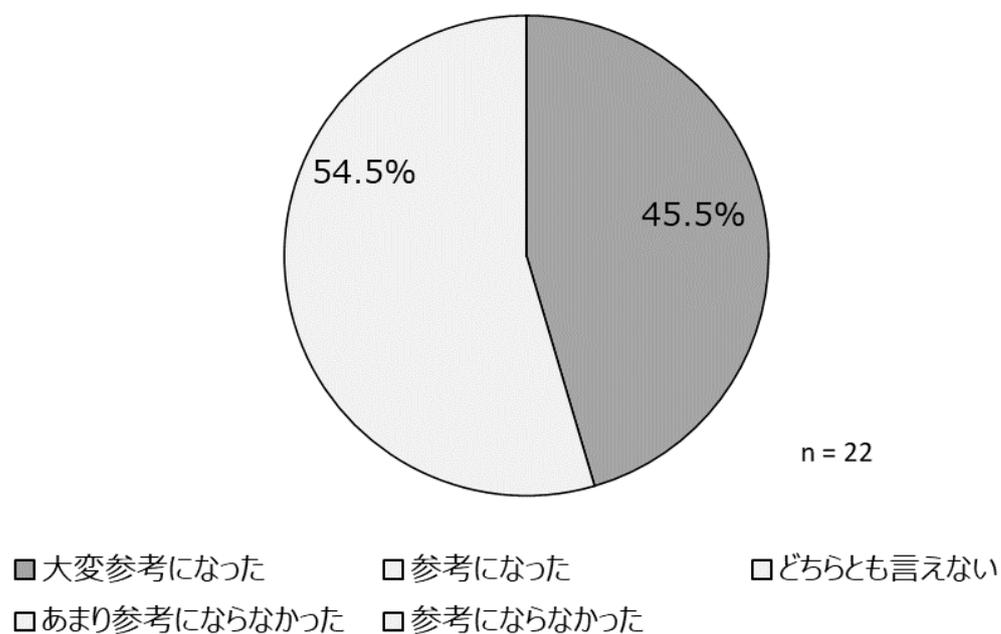
<企業の優位性の高さを感じた>

- ・ 従業員5人のソフトウェア企業で17期連続黒字は社長の優位性が極めて高いことを示していると感じた。
- ・ 組織で対応できるようになっている。

○成果報告⑤E社

E社の成果報告については、「大変参考になった（45.5%）」と「参考になった（54.5%）」をあわせて100%となっており、一定程度有用な情報提供になったものと評価できる。

図表 17 成果報告⑤E社の満足度



【本設問に関して得られたコメント】

<発表がよかった>

- ・ よくまとまった発表であったと思う。

<将来性を感じる>

- ・ 未来がもうすぐ来る感じがした。

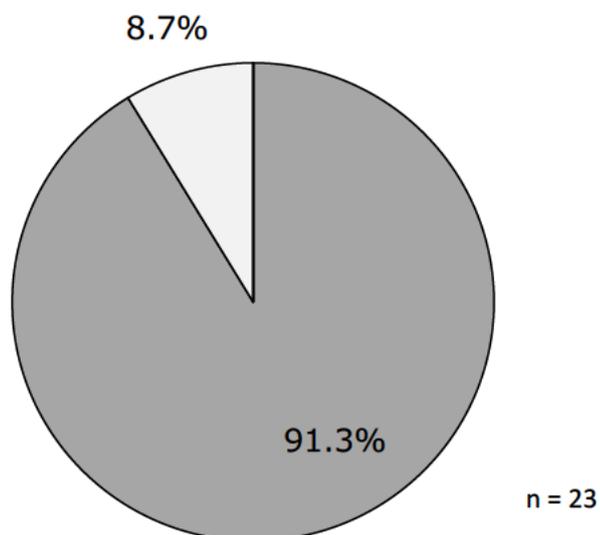
<支援の活用ができています>

- ・ 支援を有効に活用されている。

(5) 中小企業・スタートアップ企業が知財戦略に取り組む意義や有効性について

中小企業・スタートアップ企業が知財戦略に取り組む意義や有効性については、「よく理解できた」(91.3%)と「やや理解できた」(8.7%)をあわせて100%となっており、一定程度有益な情報提供を行えたと評価することができる。

図表 18 中小企業・スタートアップ企業が知財戦略に取り組む意義や有効性  
 についての理解度



■よく理解できた □やや理解できた □あまり理解できなかった □ほとんど理解できなかった

【本設問に関して得られたコメント】

- ・ 地方ならではの企業イメージが伝わってきた。
- ・ 本プログラムを通じて要点を学ぶことができた。
- ・ 中小企業の差別化・模倣防止策として、知財戦略は最も重要なものであると考えている。

(6) 知的財産に関して、今後開催して欲しい(参加したい)セミナー・フォーラムのテーマ

今後開催してほしいセミナー・フォーラムのテーマとしては、知的財産に関する海外戦略への要望が複数得られた。また、本事業と同様のプログラムを望むとの声があったことから、ある程度高い満足度を得られたことがうかがえる。その他、知的財産権の流通活性化に関するセミナー・フォーラム開催への要望もあった。

【本設問に関して得られたコメント】

- ・ 本事業と同様のプログラム
- ・ 海外特許出願戦略
- ・ 海外出願について
- ・ 海外の知財戦略
- ・ 知的財産権の流通活性化について

#### (7) 意見・要望

意見・要望の自由記入欄では、「本イベントが参考になった」、「また参加したい」といったポジティブなコメントが複数得られた。一方で、5回の支援で具体的な成果を出すことは難しく、より長期での支援が必要との意見もあった。

#### 【本設問に関して得られたコメント】

<本イベントへの満足度の高さがうかがえるコメント>

- ・ 各社の特徴のある事業や取組報告を聞くことができ参考となった
- ・ バリエーションに富んだ分野での様々な視点の報告が聞けた。
- ・ またこのようなイベントに参加したい。

<支援の課題に関するコメント>

- ・ 5回の支援で具体的な成果を出すことは、かなり難しいと感じた。より長期的な支援が必要であると考えた。

## 6. 本事業のまとめ

### 6. 1. 支援成果のまとめ

本事業では、「強み・知的財産を経営に活かす」ことを趣旨に掲げ、各社の目指す姿を明らかにした上で、強みの創造・分析・発信・保護およびそのための企業活動といった要素を総合的に検討し、優先順位をつけて支援が行われた。

いずれの企業においても、一つの要素に留まって支援を行うことはなく、強み・知的財産を経営に活かすためにはこれらの要素を有機的に絡めていく必要があると考えられる。

従来知財支援では、「強みの保護」である特許等の知的財産権の取得を中心に捉えられがちであったが、例えば、他社特許調査や特許文献の活用により3C分析・SWOT分析といったマーケティング戦略の確度を上げたり（「強みの分析」）、自社の特許を積極的に発信し、提携先や投資家へのアピール材料として活用することで資金調達等に繋げたりするなど（「強みの発信」）、広範な経営・事業活動に知的財産の視点を入れて整理することで、差別化や競争力強化に寄与するということが、支援を通してより明確になった。

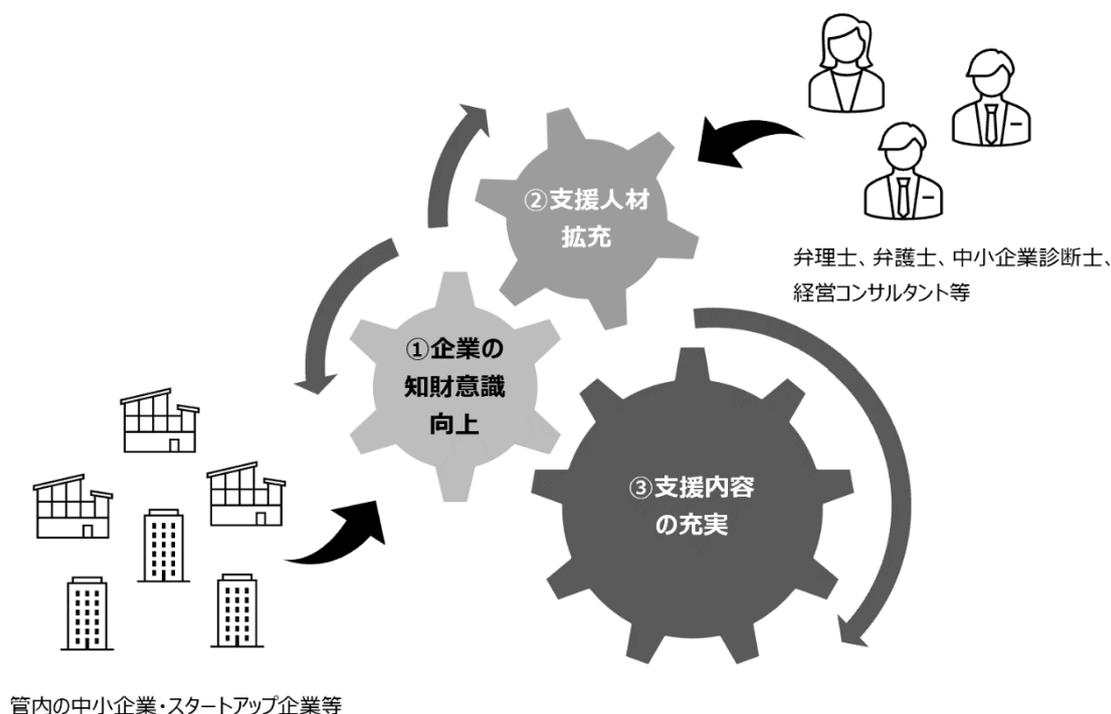
支援の定量的・定性的な成果については、今後の取組次第で現れてくるものと思われるが、支援終了の段階では、企業から「事業拡大を図る上で積極的に知的財産を活用していこうと思えるようになった」「強みを活かした収益化に向けて進むべき方向性とそのために検討すべき事項が明確になった」といった声が得られる等、概ね好評をいただいていると認識している。

### 6. 2. 課題および今後必要な取組

本事業における支援対象企業から概ね好評を得られたことから、地域企業の成長を促し、地域経済を発展させていくためには、知的財産を起点にした取組を引き続き促進していくことが有効な手段の一つであると考えられる。

取組を促進していくために検討すべき事項として、①企業の知財意識向上、②支援人材拡充、③支援内容の充実が考えられる。

図表 19 より多くの企業が知財戦略を経営に活かすために検討すべき事項



出典) 当社作成

## (1) 企業の知財意識向上

### ①課題

本事業では、支援対象企業5社に対して、応募企業は8社であった。このことから、管内の中小企業・スタートアップ企業は、知財戦略を経営に活かすことへの意識が低いか、こういった支援があることを知らないといった現状がうかがえる。

### ②今後必要な取組

今回の支援においても、業種や事業段階等により課題や支援内容は様々であったことから、管内の企業に対して一様に働きかけていくよりも、ターゲットに応じた働きかけを行うことが有効であると考えられる。

例えば、ターゲットと同じ属性を持つ企業の成功事例を持ち出して、知的財産を経営に活かすことでどのような効果が得られたかを具体的に訴求していく必要があると考えられる。

また、知的財産による効果が見込めるターゲット、例えば下請け脱却を目指して自社製品を開発している中小企業、ディープテック系の大学発スタートアップ企業等に重点的にアプローチしていくことも一案である。

あるいは、より多くの企業に知的財産を身近に感じてもらうために、商標に焦点を当て、サービス業や飲食業等へ対象を広げていくことも考えられる。

## (2) 支援人材の拡充

### ①課題

今後、知財経営に取り組む企業が増えていくことを想定して、支援人材の拡充も図っていく必要がある。

そのためには、中小企業・スタートアップ企業の支援に関心がある専門家を広く受け入れ、育成スキームを確立していくことが重要であると考えられる。

### ②今後必要な取組

中小企業・スタートアップ企業の支援に関心のある専門家が支援に参加する機会を提供することが重要である。また、関心はあるが経験のない専門家が参加するハードルを下げするため、見習いという位置づけで参加してもらい、OJTでスキルを習得する機会を提供することが有効であると考えられる。

また、関心のある専門家を増やすためには、中小企業・スタートアップ企業の支援を行うことで得られるインセンティブも重要である。例えば、公的支援に参加した実績が公表されることで顧客獲得につながる、知財コンサルの実績を積むことで元の業務の質向上につながる、といったインセンティブもあるかもしれない。

育成スキームとしては講座やOJTが考えられるが、その他に、蓄積された支援実績から支援をモデル化し、専門家が支援を行う際のガイドとなるような資料を作成することも一案として考え得る。例えば、「強みの創造」「強みの分析」

「強みの発信」「強みの保護」「強みを活かすための企業活動」という項目それぞれについて、どのようなヒアリングを行い、支援を行うかといったことが整理されていると、専門家の補助ツールとして役立つ可能性があると考えられる。

## (3) 支援内容の充実

## ①課題

現状は専門家のスキルや経験に依存したオーダーメイド型の支援内容となっており、各社に対してきめ細やかな支援ができたことは有益であったと思われる。一方で、今回の支援では、既に中小企業やスタートアップ企業の支援で活躍し、実績が豊富な専門家を選出することができたが、今後支援対象企業の数が増えていったときに、全ての企業について適任の専門家が見つかるとは限らず、支援の質にばらつきが生じる可能性がある。

## ②今後必要な取組

支援実績を蓄積していくことで、企業の属性・特徴等とそれに応じた支援内容のパターンがある程度見えてくると考えられる。東北経済産業局として過去の支援内容を引き出しとして整理しておけば、別の専門家が支援で参考にすることができ、支援内容の充実を図ることができる可能性がある。

ただし、そうはいつでも支援を行う専門家のスキルや経験も重要であるため、やはり支援人材の拡充と同時に育成を強化していく必要がある。

なお、地域の知財支援のコアである INPIT 知財総合支援窓口及び弁理士会地域会との連携が地域における知財活動の底上げのためには不可欠であり、これらの機関との役割分担をした上で連携を図り、よろず支援拠点や商工会議所・商工会、金融機関といった他の支援機関も巻き込みながら、知財支援の裾野を拡大していくことが重要である。