

中部経済産業局 令和6年度 知的財産経営ハンズオン支援調査事業

公募説明資料

~中堅・中小企業の皆様、知財アプローチで事業課題の解決を支援します~



応募締切: 令和6年9月13日(金)17:00

申込方法: 中部経済産業局 公式HPより



https://www.chubu.meti.go.jp/b36tokkyo/sesaku/hands_on/06fy/hands_on.html

1. 事業趣旨

貴社のビジネス課題に応じて 専門家を4回無料派遣※する事業です

※中堅・中小企業約5社を採択予定。不採択の場合も、関連する支援施策・支援機関をご紹介します。

支援テーマ例

- □ブランディング(商品・事業・自社)
 □販路開拓、取引継続・拡大
 □研究開発、技術協力・共同研究、生産体制
 □デザイン(モノ・コト・社会)
 □マーケティング・企画
 「新製品開発、新市場開拓、異分野参入)
 □海外取引、海外展開
 □知的財産のライセンス・売買
- □成長戦略の根拠づくり(知財リスクの洗い 出し、知財紛争対策)
- □知財調査手法、オープン&クローズ戦略、 データ・IoT・AIの知財戦略、標準化戦略
- □契約(NDA、PoC、共同開発、製造委託、 販売委託、データ利用等)
- □機密情報・ノウハウ・情報の管理強化
- □人材の育成・成長、無形資産の承継 (ノウハウ・マインド等)

1. 事業趣旨

採択企業様へ専門家(弁理士・弁護士・中小企業診断士・デザインプロデューサー・ブランディング専門家等)を派遣し、知的財産に関係する経営課題・事業課題の解決を支援します。

本事業の支援イメージ

2. 事業概要

過去の支援事例(2018~2023年度)

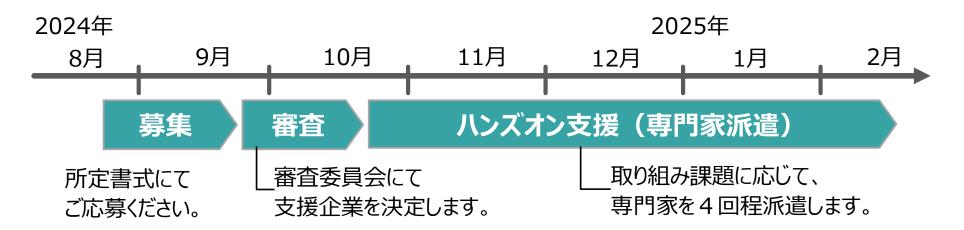
企業名 (事例スライドは企業名をクリック)	所在地 (業種)	支援概要
山本水産株式会社	愛知県蒲郡市 (漁業)	海産物を利用した新たな商品・サービス等のブランディング方策を検 討
株式会社テー・シー・富山	富山県立山町 (製造)	保護すべき価値(ノウハウ等の知的財産)の特定・見える化を実践
株式会社一旗	愛知県名古屋市 (情報通信)	デジタルコンテンツの利活用ノウハウ向上等による、事業の強靱化
四日市電機株式会社	三重県四日市市 (電気工事)	事業化における知財リスク確認し、知財戦略の方向性を明確化
ミナミ産業株式会社	三重県四日市市 (製造)	大豆加工食品を、国内外で本格的にBtoC展開する方策の検討
ライフケア技研株式会社	富山県富山市 (製造)	大企業との協働によるビジネス機会の獲得と必要な法務体制の構築
i Smart Technologies 株式会社	愛知県碧南市 (情報サービス)	契約形態の在り方や共同開発のポイントの整理 ブランディングの方向性検討

知的財産経営ハンズオン支援事業 | 中部経済産業局 (meti.go.jp)

https://www.chubu.meti.go.jp/b36tokkyo/sesaku/hands_on/hands_on_toppage.html

2. 事業概要

ハンズオン支援事業のスケジュール



- ・専門家の派遣は無料で実施します。
- ・採択企業様の課題に応じ、当該分野の知見を持つ専門家を派遣します。
- ・専門家の具体的な助言・指導を通じ、知的財産経営の実践・高度化(知財の切り口で、 事業運営のレベル向上や業績拡大)を支援します。
- ・なお、経営者や現場関係者が自ら課題解決に取り組む企業等を応援する事業につき、 労務やサービスの提供は対象外となります。

3. 公募概要

申込締切	令和6年9月13日(金)17:00
採択予定数	中堅・中小企業 約5社
応募資格	・愛知県、岐阜県、三重県、富山県、石川県 に所在 ・中堅・中小企業に該当
応募方法	中部経済産業局 公式HPより https://www.chubu.meti.go.jp/b36tokkyo/sesaku/ha nds_on/06fy/hands_on.html
その他	応募前のご相談も可能

参考:過去の支援事例(1/7)

2023 年度

ハンズ

オン

支援

結果

成果

を検討

訪問支援: 3回

時期に、引き合い

も複数発生)

事例 5:山本水産株式会社 (海産物を利用した新たな商品・サービス等のブランディング方策を検討)

ブランディング強化

ビジネスモデル検討

■ 知的財産経営実践の概要 海産物を用いた新たな商品・サービスの販売力強化 解決 ● 新商品を開発し、SNSも利用してPRをしている。しかし、PRの したい 方向性が正しいのか確信が持てない。 課題 商品の企画・開発・プロモーションを一貫する戦略を検討したい。 専門家によるハンズオン支援 ▶ 展開を控える製品や、想定する 海産物販売や、店

顧客層やビジネスモデルを確認 頭での飲食事業の ▶ 売りたい商材を、狙い通りに購入 集客力を高めるた め、ブランディング してもらうための考え方を議論 の側面を意識した マーケティング戦略

▶ 集客方法と主要商品・サービスの 顧客導線を整理。商標・データ・ ノウハウの活用を助言

今後の取組課題

✓ Web予約を拡充する中、体験型 サービス名や商品名の商標クリア 「予約型·体験型」 ランス・権利化が必要 の店頭小売・サービ ✓ Web予約やSNSで蓄積される ス提供を強化する 方針が樹立(同

マーケティングデータの活用が必要 ✓ 強みである「顧客との対面コミュニ ケーションに関する『ノウハウ』」の 共有知化が必要

■取組の詳細

- 自社の強みや価値、ブランド価値の源泉となってい る各種要素について、現場見学をしつつ確認。同 社の強みである「顧客との対面コミュニケーション」を 一層活かすための方策について議論を支援。
- 「①地元客、②日帰り圏内客、③インバウンドを含 む遠方の観光客」の顧客層がある中、商品・サービ スの販売力・集客力を高めるために、「売り方」を工 夫する案に議論が至る。一般的な店頭小売だけで はなく、「予約型・体験型」に仕立てることで、高集 客力・高拡散・リピート購入が期待される可能性に 気付き得て、優先度を上げて取り組むこととした。
- 顧客層を意識しつつ、AISASの考え方で、集客力や評判 (ブランド) を高める主要施策を整理し、それらの取り組みと 相乗効果を生む知財活用(商標・データ・ノウハウ)を助言。







■ 企業の声

- 議論を通じて、マーケティングやブランディング、広告と広報など、類似するものの差 異がある概念の理解が深まり、今まで抱いていたもやもやとした感覚が解消されま した。また、PR・発信、受注・決済、訪対対応、アフターフォローの各段階の取り組 みについて、整合性を図りつつ一貫した取り組みを検討するイメージもつきました。
- 当社の情報露出が増えることに伴うリスクや、従業員全員で挑戦していけることな ど、今後の道筋が見えてきたので助かりました。

■ 企業概要						
業種	漁業(漁業、水産物加工販売)					
住所	愛知県蒲郡市		URL	http://www.yam	asui.net/	
創業	1973年10月	従業員数	10人	資本金	1,000万円	

■ 支援専門家(回数)

支援コーディネータ 中小企業診断士(3) 同行専門家 弁理士(3)

参考:過去の支援事例(2/7)

2023 年度

事例6:株式会社テー・シー・富山 (保護するべき価値(ノウハウ等の知的財産)の特定・見える化を実践)

知的財産・ノウハウ管理

契約

体制強化 · 人材育成



従業員数

46人

- 取引先(発注元)や協働先(金型製作業者 など)との情報共有の現状を踏まえつつ、社内で のノウハウや技術情報等の蓄積状況やその整理
- ノウハウ等の蓄積・見える化・管理手法について具
- 営業秘密管理の組織的な対応を進めるにあたり、 担当部署を明確にし、具体的な行動内容を整理。
- 円滑な事業実施のため、取引先や協働先との設 計データ等の取り扱いなどの方針を検討した。
- ノウハウ等の蓄積や営業秘密管理を実施するにあたり無理なく運用できる ルールを検討し、今後の定着に向け従業員の意識変革を実現させるため 具体的な取り組み(社内勉強会等)を整理。
- 専門家の助言を受けつつ、自社に不足していること、改善すべきこと、継続すべきこと を整理することができました。契約に関する理解も深まり、事業上のリスクに対する対 応についても気づきを得ることができました。早速実践していきたいと考えます。
- 今回の取り組みを通じ、社内での機密保持や価値ある情報等の蓄積・管理に対す る意識の変化の兆しを感じています。今後も議論できた施策を継続させ、定着を図 り、その先の自社の競争力の強化につなげたいと考えます。

■ 支援専門家(回数)

支援コーディネータ 弁理士·弁護士(3) 同行専門家 弁理士(2)

創業

1994年7月

600万円

資本金

参考:過去の支援事例(3/7)

2022 年度

事例3:株式会社一旗 (デジタルコンテンツの利活用ノウハウ向上等による、事業の強靭化)

知的財産戦略

契約

ブランディング強化

■ 知的財産経営実践の概要

解決 したい 課題

デジタルコンテンツの知財面での利活用ノウハウを一層高めたい

AI・データ活用の観点で、法的判断が白黒ついていない問題にも一部直面しつつある。また、他社との差異化を図る戦略の磨き上げに課題意識。成長フェーズの中、国内外への展開に向けて効果的な知財戦略を構築する余地があるのか知りたい

ハンズ オン

支援

結果

成果

デジタルコンテンツの制作・利活用に関する知財ノウルの制作・列活用に関する知財ノウル 対戦略の裏付けを伴う形で、事場では構造の改良を図る訪問支援:3回

著作権の最新動向 を把握しつつ、知財 ミックスのイメージを 理解。経営課題に ブランディングがどう 効くかイメージを醸

専門家によるハンズオン支援

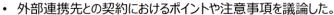
- コンテンツの保護・活用に関して、 著作権だけでなく、複数の法域 (データ・利用規約・特許・商 標・営業秘密等)から方策を 考えうることを助言
- ▶ 体制強化に資するブランディング を講じる余地があることを助言

今後の取組課題

- ✓ 生成コンテンツの一次・二次利 用を促進・保護する各種の知財 活用策を講じる
- ✓ 短中期の経営課題を意識した ブランディングの活動に取り組む

■ 取組の詳細

- プロジェクションマッピングに関する事業構造や業界 概要を把握。直近に対応が必要な事項を把握。
- プロジェクションマッピングに関する知財権の利用可能性と、AI著作物に関する昨今の動向を議論。
- 新たな制作方法(AI活用)や上映技法について、 多角的に知財保護の可能性を議論するとともに、 潜在的なリスクの洗い出しを実施した。
- 海外展開に特有の知財保護の論点について、頭 出し的に議論を実施した。



- 「技術」や「組織づくり」など多角的にブランディングを捉え、今後の事業フェーズで求められる取り組みを議論した。
- 制作コンテンツの副次利用に関するアイデア出しと、利用に伴う注意事項を議論した。

■ 企業の声

急激な事業拡大に体制が追いつかない中で、攻めと守りの両面から斬新なアプローチも含め的確なアドバイスやアイデアを得ることができ、知見を深めることができた。テクノロジーブランディングという視点は画期的で、デザインマネジメントという考え方も今後の成長戦略に取り込んでいきたい。知財保護やリスクの認識もアップデートされた。得られた成果をもとに体制を構築し、日本が世界に誇る知財や技術の価値を最大化できる事業運営を目指していく。

■ 企業概要

業種	情報通信業(プロジェクションマッピング・インスタレーションの企画制作・設計施工・実施運営)					
住所	愛知県名古屋市		URL	https://www.hitohata.jp/		
創業	2019年7月	従業員数	4人	資本金	3,000万円	

■ 支援専門家(回数)

支援コーディネータ 弁理士・弁護士 (3) 同行専門家 デザインプロデューサー

4

参考:過去の支援事例(4/7)

2021 年度

事例1:四日市電機株式会社(センサ診断システムの事業化に対応する知財戦略の構築)

新事業創出

知財権活用

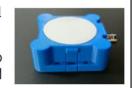
ブランディング強化

■ 知的財産経営実践の概要 開発したTEVセンサを組み込んだ診断システムの事業化を進める 解決 • TEV(Transient Earth Voltage, 過渡接地電圧)センサ診 したい 断システム事業の知財戦略が構築されていない。 課題 事業を展開するためのブランド戦略を検討する。 専門家によるハンズオン支援 ▶ 事業状況の確認、事業化にお TEVセンサ診断シ ける知財リスクの抽出(1回 ステム事業の知財 ハンズ 戦略を理解して実 オン ➤ TEVセンサ診断システムの特許 践することを目指 支援 出願戦略等の助言(2回目) ➤ TEVセンサのブランド化の検討 訪問支援: 3回 (3回目) 今後の取組課題 ✓ TEVセンサの特許出願を行い、 システムメーカー、製造委託先と 事業化における知 協働して診断システムの開発を 結果 財リスクを確認し、 進める。 TEVセンサの知財 ✓ センサ商品のブランド化及び商 成果 戦略の方向性を明 標、意匠の活用について検討す 確化

る。

■ 取組の詳細

TEVセンサ診断システムの事業化への取り組 み状況を確認



海外企業との技術ライセンス契約、開発者の 競業避止義務、システムメーカーとの共同開 発に関する知財リスク等を抽出

- 技術ライセンス契約への対応、競業避止義務についての対応、TEVセンサ診断システムの特許出願戦略について助言
- 商品ブランド、企業ブランドの取り組み方について説明
- TEVセンサ商品のブランド化を進めること、商標と意匠を有効 に活用することを助言

■ 企業の声

TEVセンサ診断システムの事業化に際し、支援専門家の的確な助言を基に、特許 出願前に、知財戦略を中心に据えた事業戦略を検討することが出来た。

この結果、特許出願内容、範囲など、知財戦略を踏まえたものとなり、事業化が一段と進めやすくなったことが、大きな成果であった。

ブランド化については、当社の知見がない助言が得られ、今後具体化に向けて取り組む際の方向性が見えてきた。

■企業概要							
業種	電気工事業、電気通信工事業						
住所	三重県四日市		URL	https://www.yotsuden.jp/			
創業	1947年1月	従業員数	24人	資本金	3,000万円		

■ 支援専門家(回数)

支援コーディネータ 弁護士・弁理士 (3) 同行専門家 ブランド専門家 (1) 知財総合支援窓口 (3)

参考:過去の支援事例(5/7)

2020 年度

事例6:ミナミ産業株式会社(大豆加工食品を、国内外で本格的にBtoC展開する方策の検討)

新事業創出

ブランディング強化

海外展開

Banrai



■取組の詳細

・ 大豆加工食品や大豆加工機器を、BtoB事業として 国内外に製造販売していたが、BtoC事業も展開することで事業拡大や事業リスクの分散を図る。

- 独自の加工技術に支えられた大豆加工食品 (豆乳・大豆パウダーなど)は、味・栄養・健康・ 環境負荷の面で非常に価値が高い製品となって おり、海外では既にブランドが確立している状況。
- ▼・多様なBtoC事業の展開シナリオが考えられる中、 伊勢の町家を改装した店舗を核とした、BtoCブランディングの方策を検討。その際、次世代食品としてグローバル展開することも視野に、独自のブランドコンセプトを構築することを検討。
- ・ 海外展開時に特有の知財法務や、商標や技術ノウハウ に着目したパートナーシップの戦略について助言。

■企業の声

・BtoC事業をどのように展開したらよいのか迷っていた中、専門家とのディスカッションを通じて、自社の状況を整理することができた。その結果、どのように取組を進めて行くのか、社内でさらにディスカッションするための方向性を見出すことができ、新事業の本格稼働に向けて準備を進めることが可能に。また、海外展開や新たな技術開発に関する知財法務の助言も有益だった。

企業概要 業種 製造業 (大豆・豆乳等の加工機械の製造・販売、大豆加工食品の製造・販売) 住所 三重県四日市市 URL https://www.minamisangyo.com/ 創業 1951年 従業員数 20人 資本金 1,000万円

■ 支援専門家(回数)

支援コーディネータ (3) ブランド専門家 同行専門家 (2) 弁護士・弁理士

7

参考:過去の支援事例(6/7)

2019 年度

事例1:ライフケア技研株式会社(大企業との共働によるビジネス機会の獲得と必要な法務体制構築に着手)

知財権活用

法務体制強化

ブランディング強化

■ 知的財産経営実践の概要 特許技術の多分野展開に向けた大企業とのアライアンス確立 ・ 特許技術である発汗量計測パッチの用途開発について、大企業との連携を調整中。なお同技術は他者と共同出願特許。 ・ 自社での実施を想定した社内基盤(法務面)の準備を着実に実施し、BtoCビジネスへの展開を目指したい。 専門家によるハンズオン支援 連携先企業との契

約面での役割等の

明確化、自社事業

としてのプロモー

ション戦略について

助言等を実施

訪問支援:3回

協業関係にあるA

社との契約に先駆

けて、共同権利者

であるB社との連

携方法について継

続協議する方針

- 現状確認・課題抽出(1回目)他者との契約内容の確認ならびに当社から主張するべき事項の確
- 認。ブランディングの重要性を助言(2回目)
- ▶ 契約対応について内容を精査し つつ着実に進捗させることを説明 し、禁忌事項を助言(3回目)

今後の取組課題

- ✓ A、B両者それぞれとの関係を再整理し、自社実施の可能性を確保しつつ契約対応を専門家助言のもと実施していく。
- ✓ 他企業より、新規の引き合いを 得ており、同様に契約で役割を 明確にすることを意識して対応。

■ 取組の詳細

・協業関係にある大企業A社および特許共願先B社との間での契約関係について確認し、契約締結にあたり自社としての方針・戦略の重要性を助言。



- ・締結済契約が今後のビジネスにどのように影響するのか、また、それを踏まえたビジネスモデル・事業性の検討が重要であることについて協議、当面必要となる対応事項について助言。特に、上市の時期が決定事項となっており、必要な措置を早急に対応することが必要であることを説明。
- BtoBとBtoCとのビジネスモデル上の差異を説明し、関係 2 社との関係構築の重要性を再確認。関係各社との商流に応じた契約関係を再整理して臨むことが重要であると助言。また、BtoC商品の準備について、ネーミングやパッケージデザインについて検討する手間とコストを認識するよう助言。

■ 企業の声

契約内容が未確定の段階でのビジネス実施の危険性を認識し、必要な対応を専門家助言を得つつ進めることを理解することができた。引き続き、専門家の助言を参考に取り組みたい。

BtoC販売に向けたブランディングを並行して準備させ、パッケージの工夫やチラシの作成方法といった魅せる化、商標出願による守りの強化に取り組みたい。

■ 企業概要

ハンズ

オン

支援

結果

成果

 業種
 製造業 (機能性パッチ、健康関連製品の製造・販売)

 住所
 富山県富山市
 URL
 http://lifecare-giken.co.jp/

 創業
 1996年
 従業員数
 8人
 資本金
 4,500万円

■ 支援専門家(回数)

支援コーディネータ 弁理士 (3) 同行専門家 弁護士 (2)

_2

参考:過去の支援事例(7/7)

2018 年度

事例1:i Smart Technologies株式会社(新たな取引形態の在り方検討、ブランディングの方向性検討)

■ 知的財産経営実践の概要 新たなビジネス形態への対応策 解決 ■ IoTソリューションビジネスに関して、従来は最終顧客と直接取 したい 引を行うBtoBビジネスだったが、他社と協力して行うBtoBtoB 課題 ビジネスが生まれつつある。 保有する知財の保護・活用を考慮し、新事業を推進したい。 専門家によるハンズオン支援 ▶課題抽出(1回目) 新たな取引形態に ▶ BtoBtoBの新ビジネスが複数立 対応する契約や共 ち上がる中、知財活用を考慮し 同開発の在り方検 ハンズ 討、ブランディング た事業推進の手法について、弁 オン の説明と方向性検 護士兼弁理士を交えて協議(2 支援 回目) ▶ ブランディングの理解と方向性検 訪問支援:3回 討(3回目) 今後の取組課題 ✓ 権利化できる要素を、継続的に 契約形態の在り方 探索し、出願を検討する。 結果 や共同開発のポイ ✓ ブランディングの考え方や、サービ ントを整理できた、 スの再定義が進んだので、視覚 ブランディングの取 成果 化の作業等に移行する。 り組みを進める糸 ✓ 海外事業については、現地特有 口を掴めた

■取組の詳細

・従来は、国内の中小ものづくり企 ションビジネスを提供してきた。



近年、ビジネスパートナーとして、中堅・大手企業との接点が増えている。

- ・同社が保有する知財(技術・ノウハウ・ブランド等)や、知的財産権とし て権利化できる様々な要素に目くばせしつつ、各種事業の内容について ヒアリングを行った。ビッグデータを保護・活用する視点を併せ持ちながら、 複数のBtoBtoBビジネスにおける契約形態や、共同開発の在り方につ いて助言を行った。
- ブランディングの理解を深めるために、複数の取り組み事例を紹介。その後、 既存のIoTソリューションビジネスに関して、サービスの再定義(メニュー、 提供価値、顧客像、等)を試みることで、ブランディング施策を展開してい くための土台を固めた。

■企業の声

本格的に事業が展開する段階のことを前もって想定し、ビジネスの進め方を検 討することの重要性について理解が高まった。

法務面の知識が蓄積されたことや、保護・活用を意識すべき知財の要素につ いて理解が深まったことの意義は大きい。

■企業概要							
業種	情報サービス業(IoTソリューションに基づく、製造ラインの遠隔モニタリング・改善コンサルティング等)						
住所	愛知県碧南市		URL	https://www.istc.co.jp/index.html			
創業	2016年9月	従業員数	12人	資本金	100万円		

のリスクを把握する必要がある。

■ 支援専門家(回数)

支援コーディネータ 中小企業診断士(3) 同行専門家 弁護十兼弁理十(2)