

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

- | | |
|--|--|
| ☐ <u>ブランディング（商品・事業・自社）</u> | ☐ <u>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）</u> |
| ☐ <u>販路開拓、取引継続・拡大</u> | ☐ <u>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</u> |
| ☐ <u>研究開発、技術協力・共同研究、生産体制</u> | ☐ <u>契約（NDA、PoC、共同開発、製造委託、販売委託、データ利用等）</u> |
| ☐ <u>デザイン（モノ・コト・社会）</u> | ☐ <u>機密情報・ノウハウ・情報の管理強化</u> |
| ☐ <u>マーケティング・企画</u>
<u>（新製品開発、新市場開拓、異分野参入）</u> | ☐ <u>人材の育成・成長、無形資産の承継（ノウハウ・マインド等）</u> |
| ☐ <u>海外取引、海外展開</u> | |
| ☐ <u>知的財産のライセンス・売買</u> | |

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

ハンズオン支援による、担当者のレベルアップサポート

事業者様による課題解決



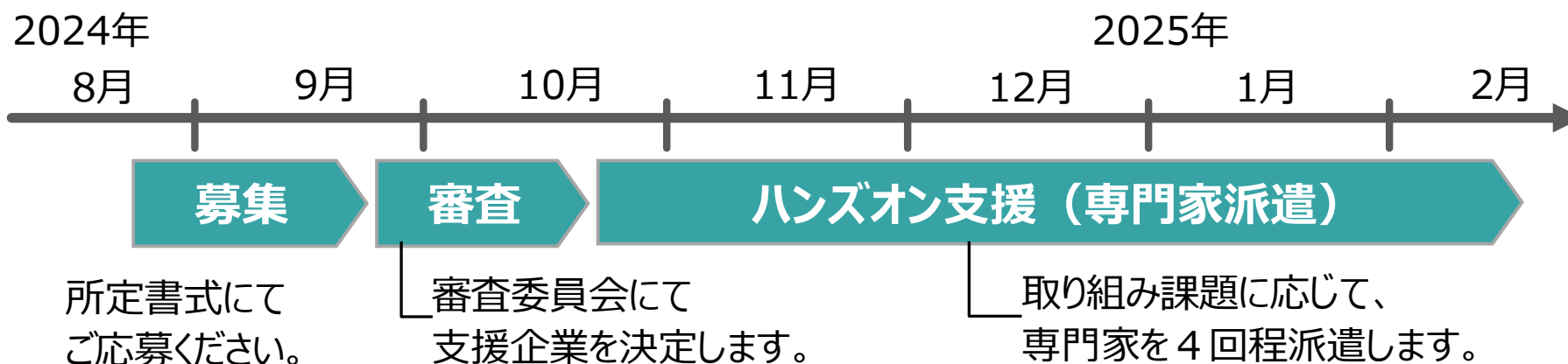
2. 事業概要

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
<u>山本水産株式会社</u>	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
<u>株式会社テー・シー・富山</u>	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
<u>株式会社一旗</u>	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
<u>四日市電機株式会社</u>	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
<u>ミナミ産業株式会社</u>	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
<u>ライフケア技研株式会社</u>	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
<u>i Smart Technologies 株式会社</u>	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

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/hands_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）

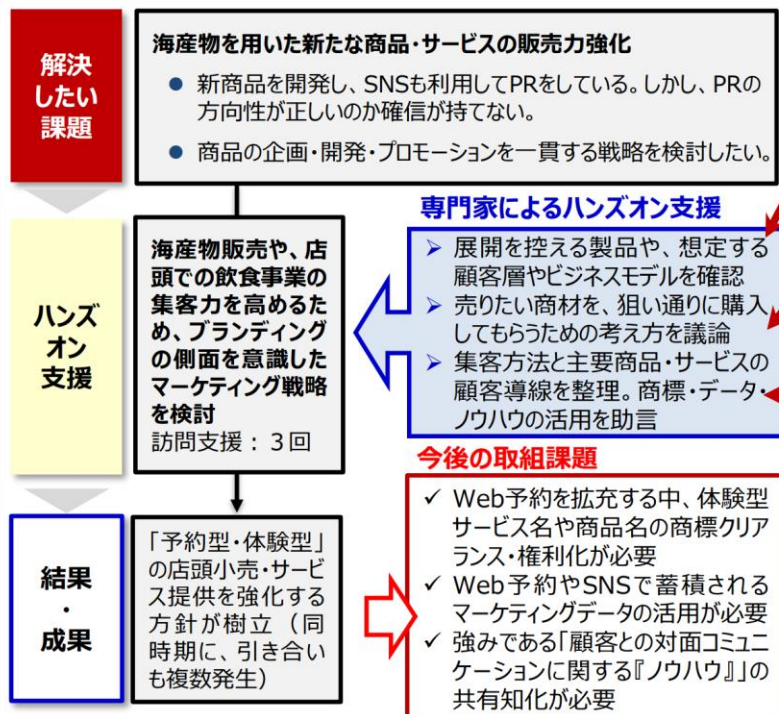
2023
年度

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



■ 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が付き得て、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.yamasui.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）

7

参考：過去の支援事例（2/7）

2023
年度

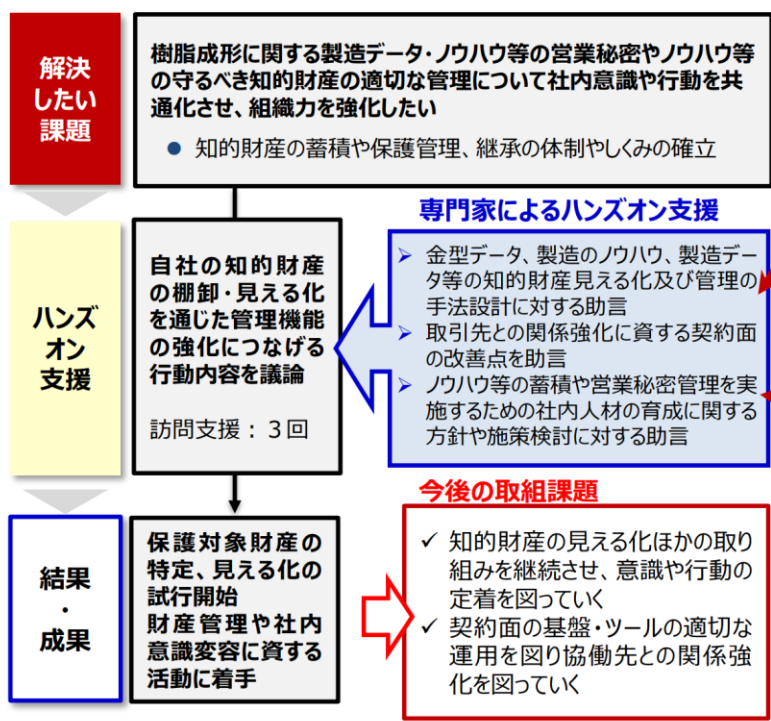
事例 6：株式会社テー・シー・富山（保護すべき価値（ノウハウ等の知的財産）の特定・見える化を実践）

知的財産・ノウハウ管理

契約

体制強化・人材育成

■ 知的財産経営実践の概要



■ 取組の詳細

- 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方法について議論。
- ノウハウ等の蓄積・見える化・管理手法について具体的な方策を施行。
- 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。



■ 企業の声

- 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。

■ 企業概要

業種	製造業（高精度インサート樹脂成形による自動車用バルブ部品等の製造）				
住所	富山県立山町	URL	https://tctoyama.com/index.html		
創業	1994年7月	従業員数	46人	資本金	600万円

■ 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
弁理士（2）

8

参考：過去の支援事例（3/7）

2022
年度

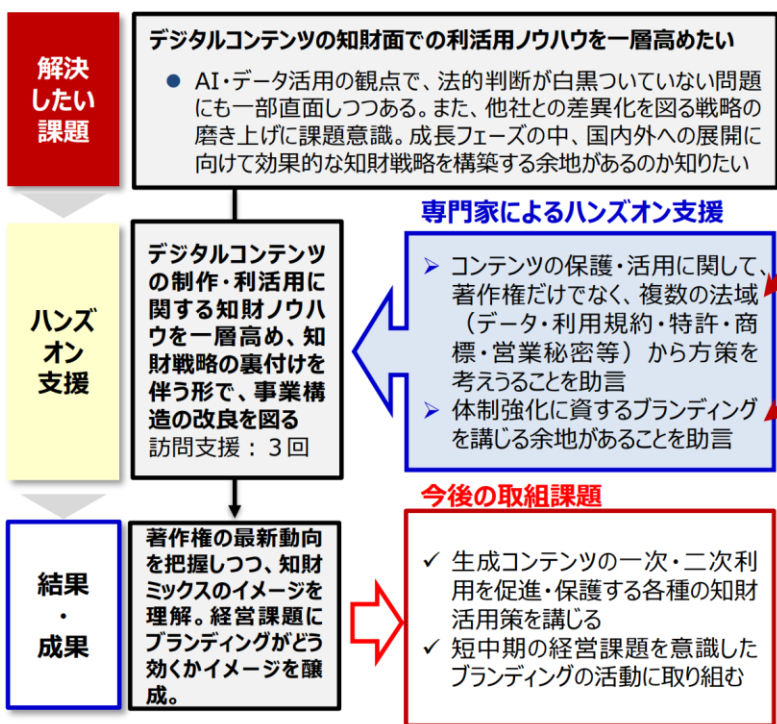
事例3：株式会社一旗（デジタルコンテンツの利活用ノウハウ向上等による、事業の強靱化）

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



■ 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。
- ・ 外部連携先との契約におけるポイントや注意事項を議論した。
- ・ 「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（2）

4

参考：過去の支援事例（4/7）

2021
年度

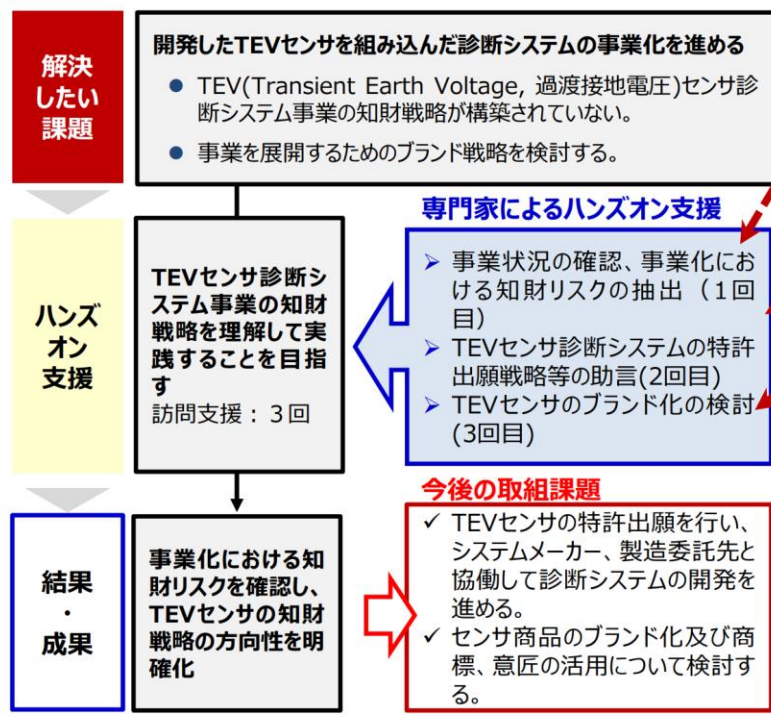
事例1：四日市電機株式会社（センサ診断システムの事業化に対応する知財戦略の構築）

新事業創出

知財権活用

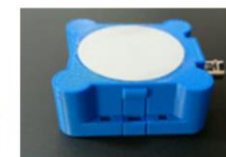
ブランディング強化

■ 知的財産経営実践の概要



■ 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）

2

参考：過去の支援事例（5/7）

2020
年度

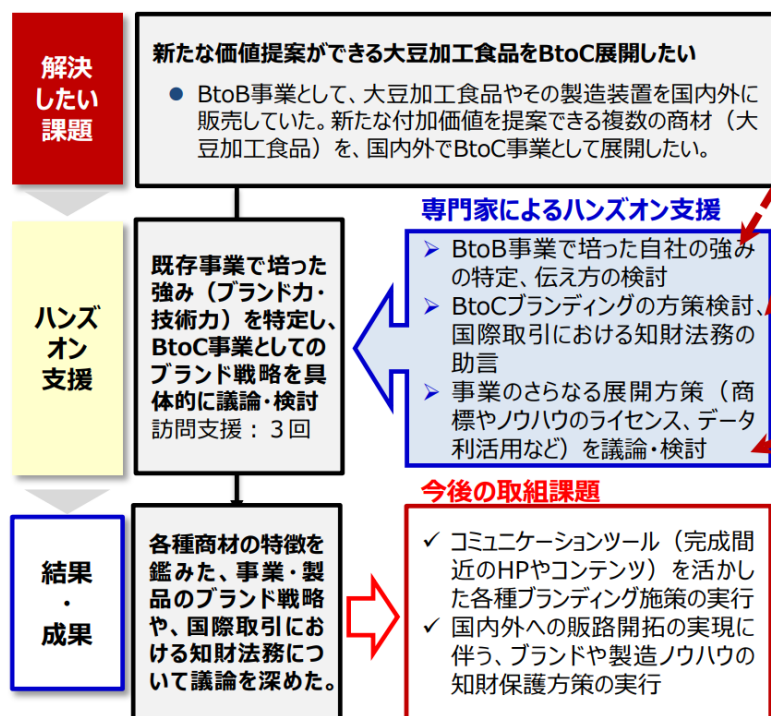
事例6：ミナミ産業株式会社（大豆加工食品を、国内外で本格的にBtoC展開する方策の検討）

新事業創出

ブランディング強化

海外展開

■ 知的財産経営実践の概要



■ 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、社内です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

2019
年度

知財権活用

ブランディング強化

解決 したい 課題

- 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。

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

結果・成果

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

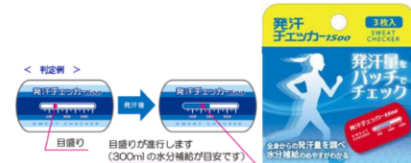
専門家によるハンズオン支援

- 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。プランニ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。

・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。

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)

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）

