

～知的財産の視点から経営課題の解決を図る～

ハンズオン支援 事例集 2021

令和4年3月
中部経済産業局知的財産室
(業務請負：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)

事例 1 : 四日市電機株式会社 (TEVセンサ診断システムの事業化)	2
事例 2 : 株式会社エムダイヤ (IoT領域におけるオープン・クローズ戦略の構築に向けた)	3
事例 3 : 株式会社松鶴園 (海外展開を機としたブランディング方策の見直し)	4
事例 4 : 株式会社エスウッド (企業成長につながる法務・情報管理体制の強化)	5
事例 5 : アルプススチール株式会社 (新規コンセプトにもとづくビジネスの新規創出)	6
事例 6 : 三和興産株式会社 (中温化アスファルト合材の製造事業の知財戦略)	7
事例 7 : 有限会社都工業 (特許技術を活用した新規事業の確立を目指す)	8

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

解決
したい
課題

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

- TEV(Transient Earth Voltage, 過渡接地電圧)センサ診断システム事業の知財戦略が構築されていない。
- 事業を展開するためのブランド戦略を検討する。

ハンズ
オン
支援

TEVセンサ診断システム事業の知財戦略を理解して実践することを目指す
訪問支援：3回

専門家によるハンズオン支援

- 事業状況の確認、事業化における知財リスクの抽出（1回目）
- TEVセンサ診断システムの特許出願戦略等の助言(2回目)
- TEVセンサのブランド化の検討（3回目）

結果
・
成果

事業化における知財リスクを確認し、TEVセンサの知財戦略の方向性を明確化

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、製造委託先と協働して診断システムの開発を進める。
- ✓ センサ商品のブランド化及び商標、意匠の活用について検討する。

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、開発者の競業禁止義務、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、競業禁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）

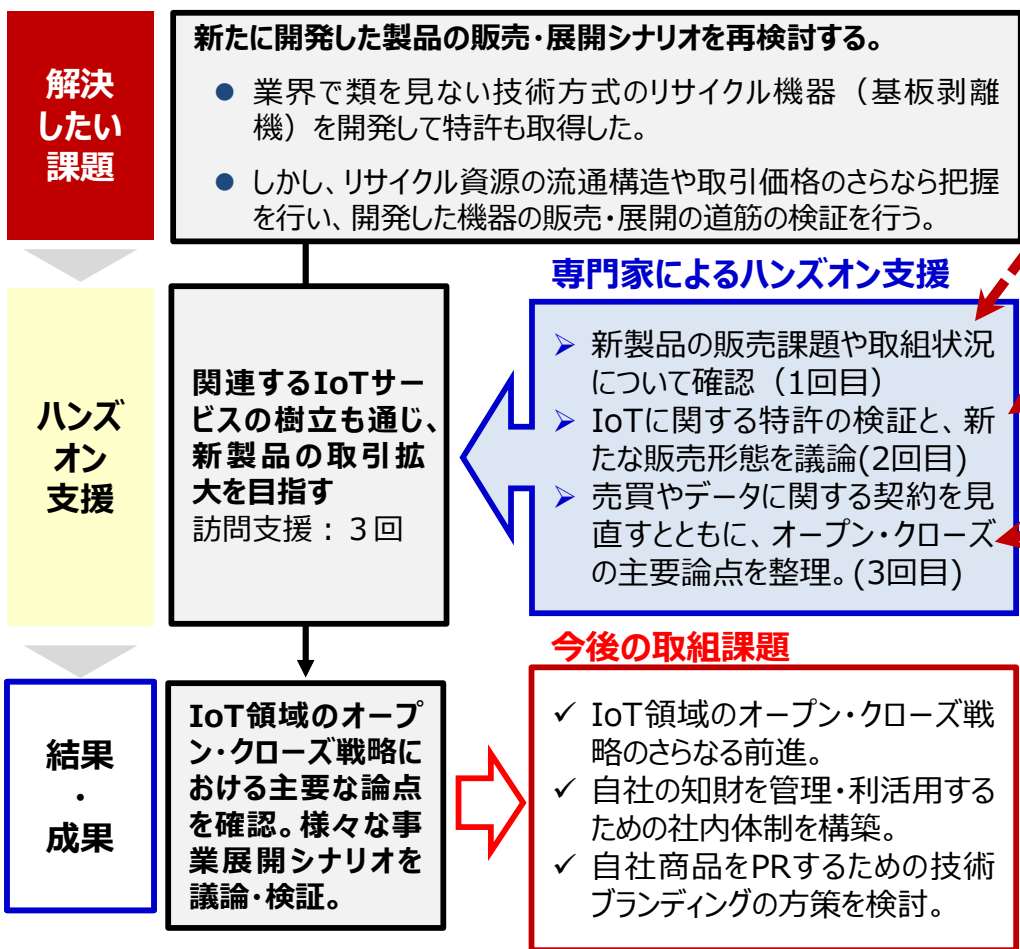
事例2：株式会社エムダイヤ（IoT領域におけるオープン・クローズ戦略の構築準備）

ビジネスモデル検討

知財権活用

データ利活用

■ 知的財産経営実践の概要



■ 取組の詳細

- 基板剥離機の販売拡大を阻む課題の洗い出しを実施。また、IoTモジュールは自社の各種機器と組み合わせる運用できるため、データ面も含めて、各種の知財保護スキームを組み合わせた事業戦略の必要性について議論。
- IoTモジュールを利用することで実現できる、売り切り以外の販売形態について、様々なシナリオを議論したほか、IoTモジュールが秘める特許のポテンシャルについて議論。
- ハード面・ソフト面の特許や、データ、デザイン、ノウハウなど、IoT領域のオープン・クローズ戦略に必要な知財保護の方策について網羅的に確認。



■ 企業の声

専門家や支援コーディネータの助言をいただいたことで、販路拡大に対する足掛かりを得ることができたほか、今後取り組まなければならない新たな課題を見つけることができた。特許と製品の販売を結び付けた独自性の高い販売戦略の構築を行うにあたり、新たなビジネスモデルの構築や販路拡大につなげていきたい。

■ 企業概要

業種	製造業（環境機械の製造・販売、修理・改造業、リサイクル業）				
住所	富山県滑川市	URL	https://www.m-dia.jp		
創業	1979年6月	従業員数	10人	資本金	3,600万円

■ 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・弁護士（2）
知財総合支援窓口（3）

事例3：株式会社松鶴園（海外展開を機としたブランディング方策の見直し）

ブランディング強化

海外展開

知財権活用

知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

海外展開に伴い商品ブランディングの在り方を再考したい

- 海外展開に伴い、安価な他国産と競合しないよう、製品の高付加価値化が課題。
- 最終ユーザーや消費者と距離があるBtoBの取引構造において採りうるブランディング手法が不明。

専門家によるハンズオン支援

- 海外商標の出願や活用方法について助言（1回目）
- 商品・事業・会社単位のブランディングと、中長期的な事業戦略に関して助言（2・3回目）
- 提供価値の議論と、海外知財リスクの議論を実施。（4回目）

今後の取組課題

- ✓ 自社の提供価値を言語化する取り組みを継続しながら、国内・国外におけるブランディング活動を実行していく。
- ✓ 自社ブランドが毀損しないよう、各種の備えを行っていく。

ハンズ
オン
支援

業務用抹茶の
「海外展開×高品質
ブランド確立」を
目指す
訪問支援：4回

結果
・
成果

従来とは異なるスタンスのブランディング活動も実施していく方針が樹立。主要な知財リスクを把握。

取組の詳細

- ・ 先願商標と商品セグメントに鑑み、商標（呼称・観念・外観）の出願内容を議論。また、BtoB市場での模倣品対策とブランドコントロールについて助言。
- ・ 商品単位でのブランディングだけでなく、事業単位・会社単位でのブランディングについて事例を交えつつポイントを解説。製品の高付加価値化につながるブランディング活動を行うためには、「独自性・共感性」の視点で自社の提供価値を見定めていくことが求められることを議論。
- ・ 提供価値は「機能と情緒」の両面で捉え、発信することが肝要と議論。また、海外展開で想定すべき知財トラブルのケース（侵害・被侵害、秘密流出、等）に関して議論を実施。



企業の声

ブランディングについて考える中で、社員間で意見交換をするいい機会にもなりました。自分の思っていたことと同じこともあれば、新たな視点もありました。商標、ブランディングの重要性を再認識し今後も取組んでいきたいと思っています。

企業概要

業種	製造業（業務用抹茶の製造）				
住所	愛知県西尾市		URL	https://biz-shokakuen.jp/	
創業	1993年	従業員数	40人	資本金	1,000万円

支援専門家（回数）

支援コーディネータ
ブランド専門家（4）
同行専門家
中小企業診断士（2）
海外展開専門家（4）

事例4：株式会社エスウッド（企業成長につながる法務・情報管理体制の強化）

ライセンス(契約)

管理体制強化

ノウハウ・営業秘密

■ 知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

法務面の体制確立を目指したい

- 異業種企業を含め、新規の共同開発プロジェクトに参加しており、NDAはじめ、共同開発契約、業務委託契約、販売契約等、多くの契約に触れる機会が増えてきた。
- 他方、しくみ化や体制づくりが十分ではない。

ハンズ
オン
支援

成長戦略に連動する
管理機能の高度化に向けた社内基盤の確立を目指す
訪問支援：3回

専門家によるハンズオン支援

- 現状について意見交換を行い今後の論点を抽出（1回目）
- 事業に必要な契約の考え方について討議（2～3回目）
- 今後の事業展開を想定した法務対応ポリシーや管理体制のあり方について討議（2～3回目）

結果
・
成果

事業に必要な契約締結の考え方を整理し理解
商標戦略を含めた知財戦略の重要性を理解

今後の取組課題

- ✓ スtrandボード事業に関する外部からの引き合いに対応する法務初動の自社標準を固める。
- ✓ 同事業のブランディングについても方針を定め取り組んでいく。

■ 取組の詳細

- ・ 新素材のストランドボードの売上比率を高めていきたいという思いがあるなか、事業推進の現状について分析しつつ、今後取るべき対応について意見交換を実施。
- ・ 協働先が多様化するなかで自社の事業戦略に合致した法務ポリシーが不明瞭であった。エスウッドのビジネス、ビジネスモデルに合致した法務準備の体系理解の重要性を解説。
- ・ 法務準備とともに、ノウハウ管理を並行させることが必要であることを助言。技術的な知見・ノウハウを組織的に共有することが、企業体力向上に好影響を与えることを再認識。
- ・ スtrandボードのブランディング（「エスウッド」を用いないブランド戦略・商標戦略）の考え方について助言。社内活動として取り組み、社員の意識醸成を合わせて行うことを提案。



■ 企業の声

NDAをはじめ、契約機会が増える中、弊社の理念やビジョンを土台とした契約締結が重要であることを理解できた。また、ノウハウ管理や知財戦略についても助言をいただき、社外対応と同時に、社内での管理体制や社員の意識醸成も認識を深めることができた。3回の訪問支援以外にも、弁護士・弁理士の専門家からのフォローも複数回いただき、有意義な学びの機会となった。（以降、知財総合支援窓口・よろず支援拠点による支援継続を予定）

■ 企業概要

業種	製造業（ストランドボードの生産・販売）				
住所	岐阜県各務原市		URL	http://s-wood.jp/	
創業	1999年11月	従業員数	6人	資本金	100万円

■ 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・弁理士（2）
知財総合支援窓口（3）
よろず支援拠点（2）

事例5：アルプススチール株式会社（新規コンセプトにもとづくビジネスの新規創出）

新事業創出

ビジネスモデル検討

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

新規事業の円滑なリリースを目指す

- 新事業を創出するにあたり、製品の見せ方・伝え方といった発信の仕方について十分な練り上げができていない。
- 事業性について早期実現させるための準備が十分とは言えない。

専門家によるハンズオン支援

- 事業の新規創出に向けた諸準備について、考え方や準備内容に関する議論を実施
- 事業コンセプトの再定義、商品のデザイン面のブラッシュアップ、事業計画全体のブラッシュアップ、知財活動の事業計画への反映などについて助言

今後の取組課題

- ✓ 事業計画を引き続きブラッシュアップさせリリースに向けた円滑な進捗を図る。
- ✓ 商標戦略を定め、この事業のブランディング活動を進捗させる。

ハンズ
オン
支援

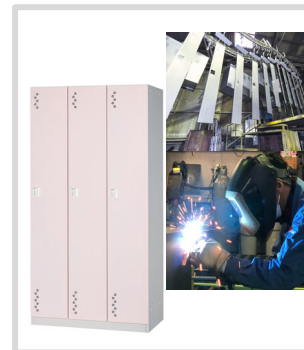
新事業を円滑に進めるための諸活動を整理し、事業計画を固め、以降のブランディングにつなげる
訪問支援：3回

結果
・
成果

目指す将来像を改めて設定し、それに基づく事業計画案を策定。
商品コンセプトについても再考した。

取組の詳細

- コンセプトキーワードの設定とそれに「鉄」のイメージを重ね事業の将来像を検討、共通認識を得た。
- 事業コンセプトに沿った事業の企画検討を、ターゲット顧客を絞り込みつつ進めることを助言。
- 事業計画案を作成し、数値計画、スケジュール・取組事項・役割分担、商品イメージ等について議論。
- 内容について不足点や加えるべき視点を助言し、今後のブラッシュアップについて社内プロジェクトチーム内の理解を深めた。
- 作成した事業計画案をたたき台に、ビジネス・デザインの観点から商品開発に関する議論を継続（事業計画上の不足点、「+α」の発想・着想の考え方、今後共通させるコンセプトからの乖離への対応、ターゲット顧客の絞り込みの考え方（課題設定の方法）ほかについて助言）。



企業の声

今回のハンズオン支援の中で新規事業への視野が広がったと感じております。新規ビジネスの創出を進めていく中で、事業のコンセプトデザインやマーケティング等を支援専門家の方から助言を頂きました。事業計画を試案する中で数値目標やスケジュール等、より具体的に内容をブラッシュアップすることが出来ました。社内だけでは足りなかった知見を今回の支援を通して得ることができ、今後の新事業の円滑なリリースにつなげて参ります。

企業概要

業種	製造業（鋼製事務用什器）				
住所	愛知県名古屋市中		URL	http://alps-steel.com/	
創業	1938年10月	従業員数	175人	資本金	8,000万円

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
デザインプロデューサー
（3）

事例6：三和興産株式会社（アスファルト合材の製造事業の知財戦略）

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

解決
したい
課題

低炭素社会に貢献するアスファルト合材製造の研究を進める

- 大学等と共同で研究開発を進めていく中で生じる知財関連の知識と経験が不足している。
- 当社の企業理念をわかりやすく外部に示して、伝えたい。

専門家によるハンズオン支援

ハンズ
オン
支援

開発している装置の特許戦略と企業のブランディングについて理解し実践することを目指す
訪問支援：3回

- 技術研究開発計画の確認、契約等に関する助言（1回目）
- 事業化に対応した特許戦略について助言（2回目）
- 企業ブランディングについて助言、議論（3回目）

結果
・
成果

事業戦略に基づく特許戦略と企業ブランディングの取り組みについて気づきを得た

今後の取組課題

- ✓ アスファルト合材製造の研究の進捗に応じて成果の権利化を検討する
- ✓ 企業ブランディングの取り組み計画を策定して実行する

取組の詳細

- ・ 経営方針及び原材料の製造・調達からアスファルト製造までの一連のビジネスモデルを確認し、大学、企業との共同研究契約及び知財についての留意事項を助言
- ・ 大学等との契約について知財面のリスク対策を助言
- ・ バイオマス燃料としたアスファルト合材の製造システム事業全体の視点から、特許戦略について助言
- ・ 三和興産のブランディングの取り組みについてディスカッションを行い、まず最初にCI活動に取り組むことを助言



企業の声

弊社の新たな価値づくりに向けて様々な戦略、考え方を学ばせていただきました。他社との差別化、優位性を維持し発展に繋げていくための戦略のひとつであると感じました。
また、知財をもつことで企業イメージやブランディングにもつながると、ご教示頂き今後の経営計画に取り入れて参りたいと考えています。

企業概要

業種	舗装工事業、産業廃棄物処理業				
住所	愛知県一宮市		URL	https://www.sanwakousan.co.jp/	
創業	1996年4月	従業員数	32人	資本金	4,500万円

支援専門家（回数）

支援コーディネータ
弁護士・弁理士（3）
同行専門家
ブランド専門家（1）

事例7：有限会社都工業（特許技術を活用した新規事業の確立を目指す）

新事業創出

ビジネスモデル検討

管理体制強化

知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

出願中の特許技術を用いた製品について、独自事業としてのビジネスモデル検討を行い、事業を着実に離陸させていきたい

- 活動内容や条件等を固めていく必要がある。
- 今後の技術の磨き上げと追加出願（もしくは営業秘密としての秘匿）による権利拡充を考えたい。

ハンズ
オン
支援

事業計画・ビジネスモデルの明確化を目指す
訪問支援：3回

専門家によるハンズオン支援

- 現状把握および知財面（ノウハウ管理含む）の対応課題について助言（1回目）
- ビジネスモデルの検討（2回目）
- 事業化に向けた対応事項の検討・整理（3回目）

結果
・
成果

知財と連動させた目指すべきビジネスモデルを確認、社内体制・契約面の準備について着手

今後の取組課題

- ✓ 事業計画の磨き上げを継続させ早期の体制構築を目指す。
- ✓ 他者との協働について必要な法務面の準備を並走させる。

取組の詳細

- 製品PRコンテンツ、新たなアイデアや技術創出に向けた棚卸、協働先との関係構築に向け法務面の体制・基盤の準備を助言。営業秘密管理の基本的な考え方や対応事項を助言。
- いつでもルームクリーンのマニュアル作成時の注意点等を助言。
- 準備中の契約書ひな形を確認しつつ、事業内容に則した準備の重要性および修正すべき点を助言。
- ビジネスイメージをより明確にし、自社が誰に対していつまでにどのような行動をとるべきかを議論し、今後必要となる取組の方向整理について助言。
- 実現性のある事業計画を協働先へ説明できるように計画練成や知財面の準備を今後の対応事項とすることを確認。



企業の声

自社の知財・ノウハウを守りつつ、現在並行して進めている次なる開発を進捗させ、今後のビジネスモデルの確立に向け取り組んでいきます。今回ハンズオン支援を受けられたことにより、社内でも意識面の変化を感じており、社内体制の強化について取り組んでいきます。今回の支援が始まりだと引き締め直し、事業を推進させて行きたいと思っています。

企業概要

業種	製造業（搬送用容器・物流容器製造、空気清浄機の製造・販売）				
住所	愛知県安城市		URL	https://miyako-industry.co.jp/	
創業	1988年	従業員数	12人	資本金	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・弁理士（2）