

～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 2023

令和6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 : tantore株式会社 (tantore sheet事業の販売拡大)	3
事例 2 : 株式会社ナ・デックス (ノウハウ等の知的財産の見える化・継承手法をブラッシュアップ)	4
事例 3 : 日本エコシステム株式会社 (原油スラッジ処理剤の事業化)	5
事例 4 : 株式会社木村台紙 (新商品(特許取得済)の展開に向けた、適切な原材料検討とマーケティング検討)	6
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)	7
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)	8
参考資料 : 公募用チラシ	9

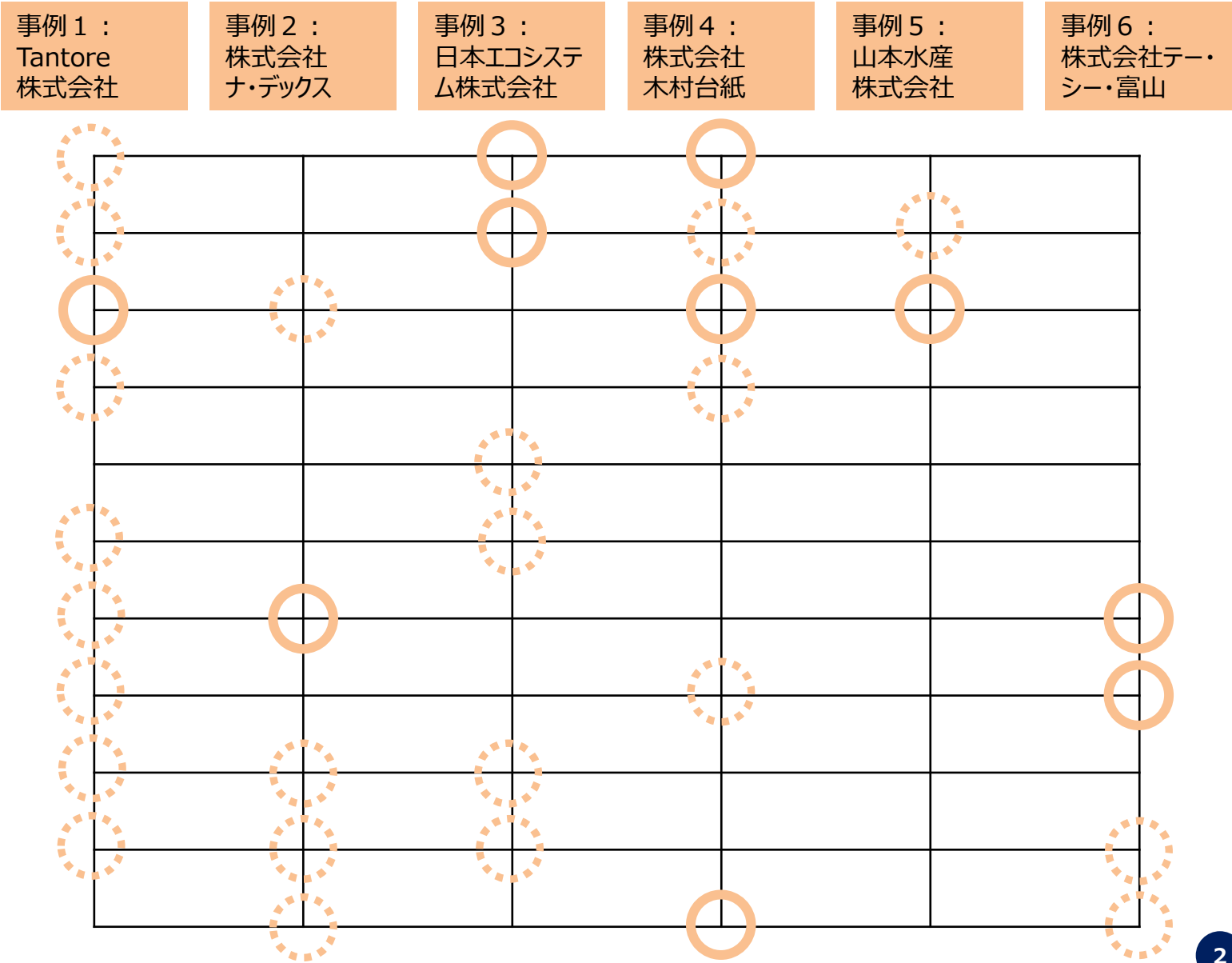
支援対象テーマ一覧



メインテーマ



サブテーマ



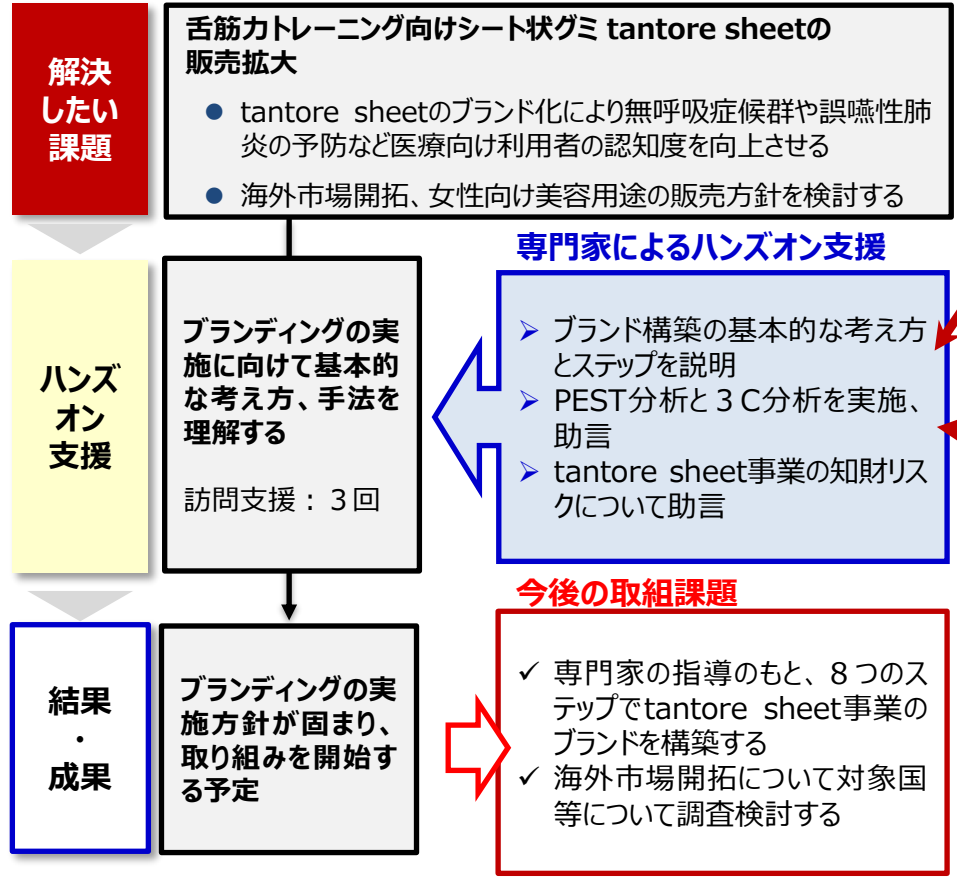
事例 1 : tantore株式会社 (tantore sheet事業の販売拡大)

ブランディング

新事業創出

知的財産情報活用

知的財産経営実践の概要



取組の詳細

- ・ tantore sheetの事業方針、資金調達、将来の事業展開について議論、整理した。
- ・ 価値の提供、コミュニケーションメッセージ、ブランド再生、ブランドアイデンティ、ブランド体験などブランド構築の基礎について説明した。
- ・ ブランド構築の8つのステップについて説明した。
- ・ 第1ステップであるPEST分析、3C分析を担当者が行い、ブランド専門家がその分析結果について助言した。
- ・ ブランド構築について今後の取り組みを議論、助言した。
- ・ コア技術のシート製造ノウハウの管理、先使用権の活用、協力会社との秘密保持契約等、知財対策について助言した。



企業の声

- ・ 当初は販売方法やリピート受注についての支援を考えていましたが、製品ブランディングをご提案頂きました。基礎的な考え方からブランド構築までのステップを段階的に教えて頂きました。ブランディングに対する認識が低かったと気づき、今後は販売戦略として取り組みたいと考えています。
- ・ 知財に関し、先使用権の重要性、必要性をご教授頂きました。弊社知財の管理と活用 of 知識を得ることが出来ました。
- ・ プレゼン資料について知財の観点からアドバイスいただいたことも役立ちました。

企業概要

業種	メッシュ加工品製造業				
住所	愛知県豊橋市		URL	https://amimesh.net/info/	
創業	2018年	従業員数	20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)
ブランド専門家(2)

事例2：株式会社ナ・デックス（ノウハウ等の知的財産の見える化・継承手法をブラッシュアップ）

知的財産・ノウハウ管理

体制強化・人材育成

事業承継・技術等継承

■ 知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

営業情報や顧客サポート情報等の知的財産を蓄積、継承する社内基盤を検討し、改善を図る

- 知的財産の棚卸・見える化・蓄積手法を確立
- 知的財産の継承の仕組みを強化

専門家によるハンズオン支援

ハンズ
オン
支援

社内の知的財産を蓄積・継承する社内基盤を検討し、現実的な運用を目指し試行しつつ改善を図る
訪問支援：3回

- これまで蓄積してきた知的財産（営業情報、データ、顧客対応の知見、経験等）の見える化の手法設計・実践に対する助言
- 蓄積できた財産を組織的に活用しグループの提案力や顧客サービス充実等へ派生させる方法について提案

結果
・
成果

知的財産の棚卸・見える化につながる整理手法を策定
部門・機能をまたぐ社内資源の共有方法を検討

今後の取組課題

- ✓ 社が掲げる「トータルソリューションプロバイダーへの変革」の実現に向け、今回案出した棚卸・見える化の仕組みの運用
- ✓ 不断のブラッシュアップを実践し、継承活動の定着を図る

■ 取組の詳細

- ・ 同社グループにおける営業情報ならびに顧客サポートに関する情報・知識・ノウハウ等の知的財産の所在や整理状況の現状から、改善点やあらたに検討すべきことを議論。
- ・ 社内に遍在する知的財産の棚卸・見える化につながる整理フォーマットを案出し、試行実施を通じ、以降の実践フェーズにおける留意点を整理。
- ・ 対顧客サービス（保守サービス）の見直しを含む提供価値の再考の重要性について議論を深掘り。
- ・ 知的財産を承継する仕組みを組織的に定着させていくための手法について改善点を整理。



■ 企業の声

- ・ 経営と知的財産の専門家からの助言を受けつつ、自社の強みを構成する知的財産を再認識する機会となりました。
- ・ グローバル化、ダイバーシティ化が進む自社ビジネスにおいて、蓄積してきた知的財産を着実に蓄積し、それらを活用した事業・製品の改善・改良を図り、当社の提供価値を最大化させていくことに今後も取り組んで参ります。

■ 企業概要

業種	製造業（接合機器の開発、製造、販売、取付工事および接合材料の販売ほか）				
住所	愛知県名古屋市	URL	https://www.nadex.co.jp/		
創業	1950年10月	従業員数	225人（単独）	資本金	10億2,800万円

■ 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）

事例 3 : 日本エコシステム株式会社 (原油スラッジ処理剤の事業化)

新事業創出

ビジネスモデル検討

知的財産・ノウハウ管理

知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

独自開発した原油スラッジ処理剤を事業化する

- 原油スラッジ（原油タンク等の底部に堆積する沈殿物）を処理する現場における実証が必要
- 本処理剤の販売ターゲット事業者及び処理実態の把握が十分にされていない

ハンズ
オン
支援

事業化のために、
技術及び市場の
情報を把握する

訪問支援：3回

結果
・
成果

原油スラッジ処理
事業者と連携して
事業化するという
方向性が見い出された

専門家によるハンズオン支援

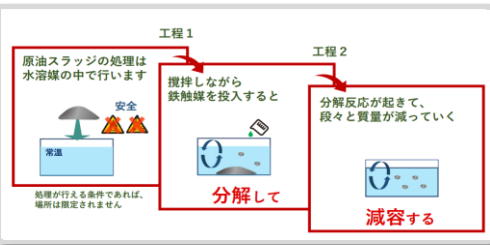
- 実証試験の実施、知財の取り扱いについて助言
- 石油精製事業者2社に対するヒアリングを実施
- 石油精製事業者の処理実態を踏まえた事業化の方向性について助言

今後の取組課題

- ✓ 原油スラッジ処理事業者と連携した技術の実証試験を検討する
- ✓ 大学等研究機関との共同研究による実証データ分析を行う
- ✓ 自社ビジネスを検討し、事業可能性を明らかにする

取組の詳細

- ・ 独自に開発した処理剤の価値とビジネスモデルについて議論、整理した。
- ・ 技術の実証試験について、産業廃棄物に関わる公的機関へプレゼンして支援を受けることを助言した。
- ・ 大学等との共同研究における知財の取り扱いについて助言した。
- ・ 石油精製事業者2社にヒアリングを実施し、工場における原油スラッジ処理の実態について詳細把握した。
- ・ 本処理剤の原油スラッジ処理工程図の作成、COW工法との比較、海外企業へのアプローチ等について助言した。
- ・ 事業化にむけた今後の取り組みについて議論、助言した。



企業の声

- ・ 本事業により、弊社単独では難しい大手石油精製事業者とのコンタクトが実現し、処理実態を詳細にヒアリングできたことで、連携すべきターゲットが明らかになりました。
- ・ 当社のプレゼン資料がより効果的となるように、第三者目線での指導を頂いたことも有益でした。

企業概要

業種	化学工業・サービス業				
住所	愛知県一宮市		URL	https://www.jp-eco.co.jp/	
創業	1998年	従業員数	218人	資本金	856,477,138円

支援専門家（回数）

支援コーディネータ
弁理士（3）

事例4：株式会社木村台紙（新商品（特許取得済）の展開に向けた、適切な原材料検討とマーケティング検討）

新事業創出

ブランディング強化

事業承継・技術等継承

■ 知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

新商品（赤ちゃんの手形採取キット）のリリースを目指す

- 新商品に用いる適切な原材料がない
- 新商品のマーケティング・ブランディングの検討が不十分
- 既存事業を含め技術や事業の棚卸（承継準備）が不十分

専門家によるハンズオン支援

ハンズ
オン
支援

新商品（特許取得済）の上市に向けた、当該知財の有効な活用につなげる
訪問支援：3回

- 上市の方向性（想定顧客、販売価格等）について議論
- 原材料製造技術を有する機関と連携する場合に生じる知財や契約面の留意事項を整理しつつ、原材料のアイデアだしを実施
- 事業承継も見据え、事業の見える化の必要性について助言

結果
・
成果

新商品の上市に向けて検討すべき事項と留意点について認識いただいた

今後の取組課題

- ✓ 上市方針（商品デザイン、商品価格、想定顧客等）を引き続き検討し進捗を図る
- ✓ 新商品の企画資料と試作品の検討記録を引き続き更新する
- ✓ 事業承継も見据え、社内の技術やノウハウの棚卸を行う

■ 取組の詳細

- ・ 販売価格について、原価をベースとした具体的な設定方法や留意事項について助言した。
- ・ 他社との連携に際して、情報管理（秘密保持契約等）に係る留意事項について助言した。
- ・ 新商品に用いる原材料のこれまでの検討経緯について確認し、新たなアイデアだしを行った。
- ・ 自社のみで準備する可能性を見出せたため、製造技術の出願可能性と出願書類作成の際の留意事項について助言した。
- ・ 新商品について原材料の試作結果を記録に残すなど、関係者間で認識共有できる企画書や実験データ等の作成の必要性を認識いただいた。
- ・ 社長にお話しいただいた台紙業界の現状や、昨今の台紙の需要を踏まえ、今後の事業承継を見据えた事業の見える化の重要性について改めて認識いただいた。



■ 企業の声

- ・ きめ細かいヒアリングにより つい日々製造に追われ見落としがちな問題点改善点をわかりやすく可視化されてまとめていただき感謝しております。
- ・ 秘密保持契約書・商品代金の算出方法・商標・実用新案など 開発を進めながらも留意すべき点など多角的視点からアドバイスいただき大変有難かったです。次に何か解決したい事案が起きた時 頼れる窓口の予測がつき安心して開発に進むことが出来ます。

■ 企業概要

業種	紙製造業、卸売・小売				
住所	愛知県名古屋市		URL	https://kimuradaishi.com	
創業	1914年	従業員数	7人	資本金	1,000万円

■ 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
デザイナー（2）

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

解決 したい 課題

海産物を用いた新たな商品・サービスの販売力強化

- 新商品を開発し、SNSも利用してPRをしている。しかし、PRの方向性が正しいのか確信が持てない。
- 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、想定する顧客層やビジネスモデルを確認
- 売りたい商材を、狙い通りに購入してもらうための考え方を議論
- 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ランス・権利化が必要
- ✓ Web予約やSNSで蓄積される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』」の共有化が必要

ハンズ オン 支援

海産物販売や、店頭での飲食事業の集客力を高めるため、ブランディングの側面を意識したマーケティング戦略を検討

訪問支援：3回

結果 ・ 成果

「予約型・体験型」の店頭小売・サービス提供を強化する方針が樹立（同時期に、引き合いも複数発生）

■ 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）

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

解決
したい
課題

樹脂成形に関する製造データ・ノウハウ等の営業秘密やノウハウ等の守るべき知的財産の適切な管理について社内意識や行動を共通化させ、組織力を強化したい

- 知的財産の蓄積や保護管理、継承の体制やしくみの確立

専門家によるハンズオン支援

ハンズ
オン
支援

自社の知的財産の棚卸・見える化を通じた管理機能の強化につなげる行動内容を議論

訪問支援：3回

- 金型データ、製造のノウハウ、製造データ等の知的財産見える化及び管理の手法設計に対する助言
- 取引先との関係強化に資する契約面の改善点を助言
- ノウハウ等の蓄積や営業秘密管理を実施するための社内人材の育成に関する方針や施策検討に対する助言

結果
・
成果

保護対象財産の特定、見える化の試行開始
財産管理や社内意識変容に資する活動に着手

今後の取組課題

- ✓ 知的財産の見える化ほかの取り組みを継続させ、意識や行動の定着を図っていく
- ✓ 契約面の基盤・ツールの適切な運用を図り協働先との関係強化を図っていく

■ 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）



中部経済産業局
Chubu Bureau of Economic Industry

令和5年度 知的財産経営 ハンズオン支援事業

～経営層・現場層に寄り添い、課題解決をお手伝いします～



貴社の **ビジネス課題**^{※1} に応じて **専門家を無料で連続派遣**^{※2} する事業です

※1：知財に関連する幅広いテーマが支援対象となります。

※2：原則3回の派遣。6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。

応募締切：令和5年9月25日（月）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/05fy/hands_on.html



応募資格

- 愛知県、岐阜県、三重県、富山県、石川県に所在する中堅・中小企業やベンチャー企業等の事業者（個人や創業準備中の方は除く）
- 社内にある知的財産の見える化、既にある知的財産（権）の活用などにより経営課題・事業課題を外部専門家を活用しつつ解決したいとお考えの事業者

主な支援テーマ（例）

- 知財戦略の構築 ▶ 強み・知財を活かした新事業、事業に合った体制づくり
- ブランド・デザイン戦略 ▶ 特許情報による市場調査の活用
- 事業リスクの軽減対応 ▶ ブランディング活動、モノ・コトのデザイン活動
- 製品・サービス・事業等の戦略検討 ▶ ノウハウの保護・承継、データの保護・利活用、契約、等
- 他社とのアライアンス、販路開拓、海外展開

【知的財産経営ハンズオン支援調査事業 運営事務局】
三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）政策研究事業本部/研究開発第1部（名古屋） 担当：平川、林、萩原、長尾
電話番号：052-307-0937（平川）、052-307-0779（林）

【事業主体】
中部経済産業局 地域経済部
産業技術革新課 知的財産室 担当：中村、山本、小石
電話番号：052-951-2774 メール：bzl-chb-chizai@meti.go.jp

令和5年度「知的財産経営 ハンズオン支援事業」について

①事業概要・目的

- 採択企業へ専門家（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。
- 専門家の派遣は無料で実施します。採択企業の課題に応じ、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。

②実施期間

- 採択決定日（10月上旬頃）～翌年2月上旬頃

③応募資格

- 社内にある知的財産の見える化、既にある知的財産（権）の活用などにより経営課題・事業課題を解決したいとお考えの愛知県、岐阜県、三重県、富山県、石川県に所在する中堅・中小企業やベンチャー企業等の事業者（個人や創業準備中の方は除く）

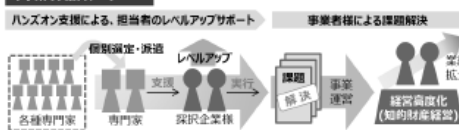
④応募締切

- 令和5年9月25日（月）17:00

⑤お申し込み

下記の応募ページ（入カフォーム）よりお申し込みください。
https://www.chubu.meti.go.jp/b36tokkyo/sesaku/hands_on/05fy/hands_on.html
【応募ページに関する問い合わせ先（知的財産経営ハンズオン支援調査事業 運営事務局）】
 三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）政策研究事業本部/研究開発第1部（名古屋）（担当：平川、林、萩原、長尾）

本事業の支援イメージ



■支援テーマの例

- ・ブランディング活動
- ・ノウハウの保護・承継
- ・データの保護・利活用
- ・強み・知財を活かした新事業
- ・契約、他社とのアライアンス
- ・製品・サービス・技術・事業の知財に配慮した戦略構築、等

過年度の支援内容のご紹介 ※応募HPに「35事例」を掲載

A社（愛知県江南市 塗装工事）：独自開発の抗菌塗装技術を事業展開すべく、新事業も含めて取組策を検討したい。
→ メーカーとの提携による高付加価値な製品市場の開拓方策と、ブランディング・販売促進策を助言。

B社（石川県小松市 鋳造製造）：本業で培ったノウハウを活かし、食品用金型を製造・販売する事業を拡大したい。
→ 自社ブランドを確立するために社内メンバーで理念を磨くとともに、ブランディング方策を検討。自社のデザイン力を活かすためのビジネスモデルも両輪で検討し、取り組みの道筋を模索。

C社（愛知県名古屋市中区 医療ベンチャー）：研究開発の補助を受けて実用化を進める高度医療機器を事業化したい。
→ オープン&クローズ戦略の提案や、それに伴う契約・交渉に関して助言。テクノロジーブランディングにも言及。

応募上の留意点

①応募にあたって

- 令和5年9月25日（月）まで支援企業の応募受付を行います。その後、外部有識者による選定委員会で支援企業の選定を行います。
- 採択決定後、令和6年2月頃までの期間、3回程度、専門家を派遣します。
- 支援企業と専門家が協議を行い、支援プランを策定します。支援プランの内容に応じ、複数名の専門家を派遣する場合もあります（例：弁理士と中小企業診断士のチーム）。支援対象は短期的な課題に留まりません。
- 定期的に進捗状況等を関係者間で共有しながら、支援プランに沿って企業自ら解決に取り組んでいただきます。

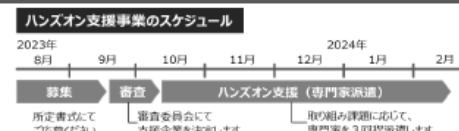
②選定基準について

- 「抱えている課題内容」、「解決に対する意欲」、「実施体制の有無」などを総合的に勘案して支援先を選定します。
- 課題解決により自社事業にどのような好影響を及ぼすか、応募時に整理いただくことが望まれます。
- チームメンバーに経営層・現場層の関係者が入っているなど、社内体制が整っていることも採択条件とします。

③事務局について

- 本事業の実施にあたっては、事業請負先である、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社が事務局を務めます。同社は守秘義務を負っており、本事業で知り得た内容等を無断で口外することは決してございません。

ハンズオン支援事業のスケジュール



令和5年度 知的財産経営ハンズオン支援調査事業

ハンズオン支援 事例集 2023