

～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 2018

平成31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)

# 目次

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)	2	事例 6 : 千代田機器販売株式会社 (特許技術を活用した新規ビジネスの検討)	7
事例 2 : 株式会社桑原 (特許出願中の新技術を用いた新規事業開拓)	3	事例 7 : <b>非 公 開</b>	8
事例 3 : 柴田美装株式会社 (ブランディングの方針と今後の拡大に向けての体制づくり)	4	事例 8 : <b>非 公 開</b>	9
事例 4 : 株式会社高木化学研究所 (サポイン事業で開発した素材の 事業化に向けた方向性検討)	5	事例 9 : <b>非 公 開</b>	10
事例 5 : 高松油脂株式会社 (知財情報の部門間共有 (バーチャル知財部) による 開発力強化)	6	事例 10 : 有限会社渡辺酒造店 (海外市場での商標活用によるブランド展開、生産工程 の高度化・標準化)	11

# 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

解決  
したい  
課題

### 新たなビジネス形態への対応策

- 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引を行うBtoBビジネスだったが、他社と協力して行うBtoBtoB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。

ハンズ  
オン  
支援

新たな取引形態に対応する契約や共同開発の在り方検討、ブランディングの説明と方向性検討  
訪問支援：3回

### 専門家によるハンズオン支援

- 課題抽出（1回目）
- BtoBtoBの新ビジネスが複数立ち上がる中、知財活用を考慮した事業推進の手法について、弁護士兼弁理士を交えて協議（2回目）
- ブランディングの理解と方向性検討（3回目）


結果  
・  
成果

契約形態の在り方や共同開発のポイントを整理できた、ブランディングの取り組みを進める糸口を掴めた

### 今後の取組課題

- ✓ 権利化できる要素を、継続的に探索し、出願を検討する。
- ✓ ブランディングの考え方や、サービスの再定義が進んだので、視覚化の作業等に移行する。
- ✓ 海外事業については、現地特有のリスクを把握する必要がある。

## ■ 取組の詳細

- 
- 従来は、国内の中小ものづくり企業を主な対象として、IoTソリュー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。

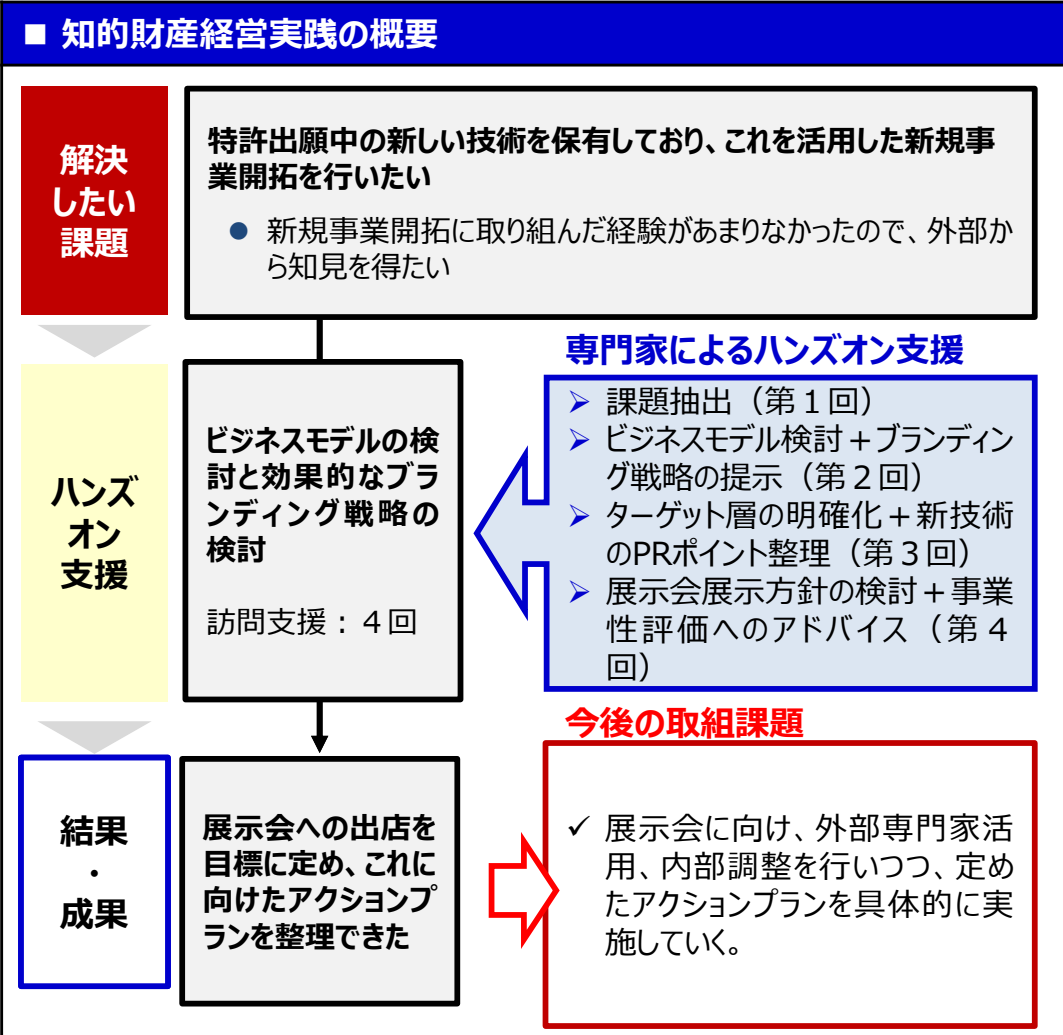
## ■ 企業概要

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

## ■ 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  
弁護士兼弁理士（2）

# 事例2：株式会社桑原（特許出願中の新技術を用いた新規事業開拓）



- ### ■ 取組の詳細
- 課題や目指したい方向性を桑原自身で整理できるようにするため、「ビジネスモデルキャンバス」を書くよう勧めた。以降、これに基づいて支援の方向性を策定した。
  - ヒアリングとともに、事務所に併設されている工場を見学した。この見学を通じて技術力の高さを共有するとともに、営業秘密管理についても課題があることが見出された。別途、営業秘密管理に関する支援が必要であると判断し、知財総合支援窓口へつなぐこととした。
  - 新技術を応用した装置開発・生産体制を整えつつ、当該装置の市場性を判断するために、「プロトタイプを展示会にてお披露目する」方針が提案された。展示会で評判を呼ぶことができれば、市場性が確認できる事になり、これを用いて外部委託先候補を説得しやすくなると期待される。
  - 展示会に向けて、新技術のネーミングやPRポイントの整理、展示会に向けアドバイスできる専門家の活用について検討した。特に、ネーミングに関しては、社内公募を行うなど会社として一丸となれるような仕組みを取り入れた。また、展示会に向けて必要になる専門家については、知財総合支援窓口を通じて、よろず支援拠点等とも連携し、紹介されることとなった。

### ■ 企業の声

今回の支援を通じて得られた大きな成果として、社内に知財意識を醸成出来たことが挙げられる。これまで、知財の活用に関して知見も経験もなかったが、外部専門家からの支援を受けたことで、活用の勘所が分かり「目からウロコが落ちた」ような感覚である。

また、新規事業開拓の手法に関して、これまで社内で検討してきたことに加えて外部専門家の知見が得られたことは貴重であった。頂いたアドバイスは新しい観点を多く含んでいた。さらに、他の支援機関とも連携しているため、本ハンズオン支援事業の終了後も引き続いて外部の支援を受けながら本件に取り掛かる事ができるのはありがたい。

### ■ 企業概要

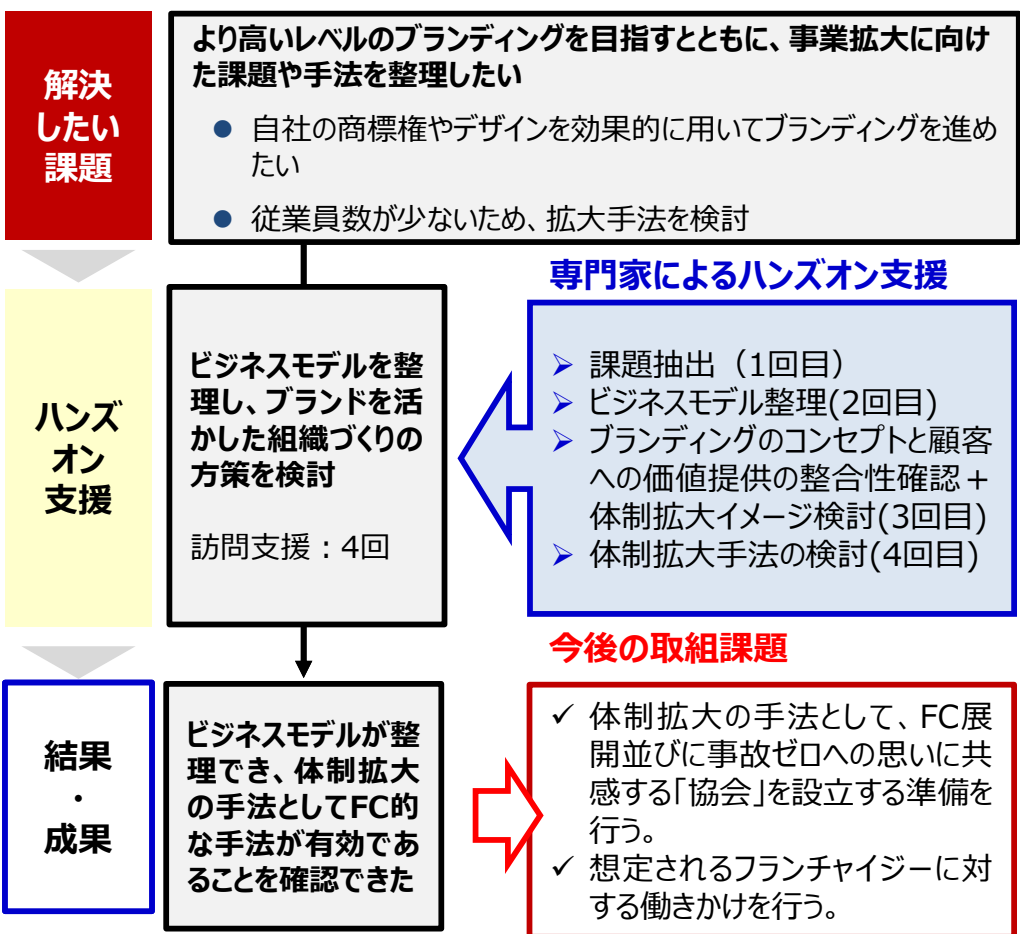
業種	反物・衣料・雑貨の検品、修整業				
住所	愛知県一宮市	URL	https://www.kuwatechno.jp/		
設立	1958年11月	従業員数	250人	資本金	1,000万円

### ■ 支援専門家（回数）

支援コーディネータ 弁理士（4）
同行専門家 中小企業診断士（3）

# 事例3：柴田美装株式会社（ブランディングの方針と今後の拡大に向けての体制づくり）

## ■ 知的財産経営実践の概要



## ■ 取組の詳細

- 「トラックコーティング」という新しいサービスを効果的に展開していくために、現在取り組んでいる事業の詳細と今後展開したいサービスの形を一度全て聞き取り、整理した。
- 上述の整理の中で、「出張型サービス」と「使用薬剤の独自性」が柴田美装の強みであることが浮かび上がったため、これを活かした事業拡大の形として、「フランチャイズ」（FC）が提案された。
- これらの強みは、フランチャイズ展開においては、他との差別化・魅力化・独自化につながるものであり、他社による参入や独立によるノウハウの持ち逃げが起きにくくするための「参入障壁」となるため、これらを用いたFC展開のための体制づくりについて検討した。
- FCの形として、ビジネスを全面に押し出す形や、考えに共感する人を集める形等の中で柴田美装に適合するものを検討した。
- その他、柴田美装がFC展開していく上で必要な要素例えば、FCに加盟する事業者（フランチャイジー）像や価格設定、競合他社分析、BtoCとBtoBの違いの整理等を行い、今後拡大するために検討すべき事項を整理して、自律的な展開の準備を行った。

## ■ 企業の声

- 自社の強みと今後の展開を整理することができた。
- 体制拡大についても、直接雇用だけではなくFC展開という選択肢を頂くことができた。これにより、より柔軟な事業展開の可能性が高まった。
- 今後は、今回の助言等を踏まえ、知財総合支援窓口にご相談しつつ実現に向けた検討を具体化させたい。

## ■ 企業概要

業種	トラックコーティング、洗車、乗用車コーティング				
住所	愛知県岡崎市	URL	https://www.shibata-bisou.com/		
設立(創業)	2013年	従業員数	1人	資本金	-

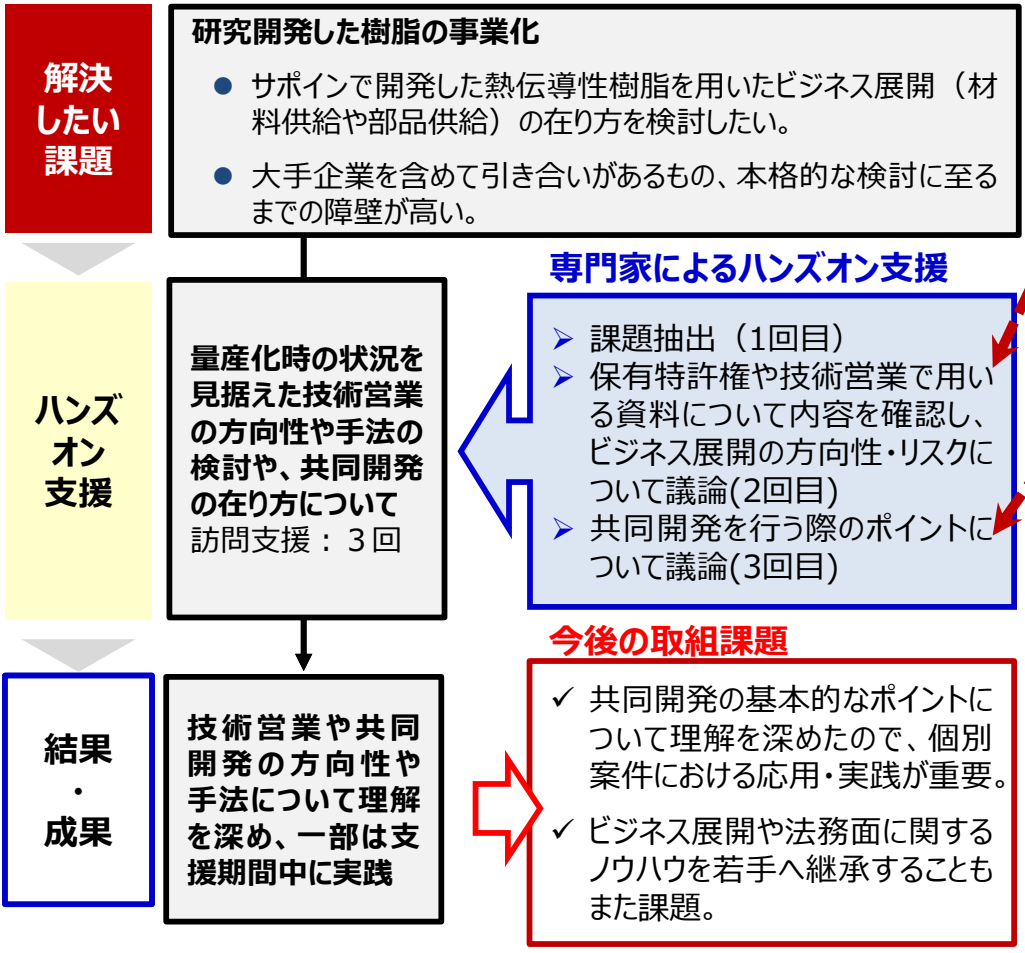
## ■ 支援専門家(回数)

支援コーディネータ  
弁理士 (4)

同行専門家  
中小企業診断士 (3)

# 事例4：株式会社高木化学研究所（サポイン事業で開発した素材の事業化に向けた方向性検討）

## ■ 知的財産経営実践の概要



## ■ 取組の詳細

- サポイン事業で開発を進めてきた熱伝導性樹脂が、事業化の段階にある。可能な範囲で実施できる事項については様々な対応を行っているものの、ビジネスパートナー（≒共同開発先）と本格的な契約締結に至るまでの障壁が高い。
- 特許権・ノウハウの内容や、量産化シナリオを踏まえ、技術営業（≒共同開発）の方向性や手法について議論を深めた。共同開発契約のポイントについても、併せて助言を実施。
- ビジネスパートナーの担当者や社内稟議等を意識した、コミュニケーションのツールや在り方（技術の見せ方や、情報共有の在り方等）について助言を実施。一部、支援期間中に開催された展示会で、助言内容を実践。



## ■ 企業の声

中小企業が今後生き残っていくためには研究開発の継続と、そこで生まれたものをいかに守っていくかが重要である。研究開発したものを事業化するにあたっては、開発資金を早期回収すべき視点と各パートナーと長期的な視点で良い関係を構築する必要がある。当該支援事業によって、新規の営業/事業活動における難しい判断を迫られる可能性を事前想定できるようになり、共同開発に係るポイントの理解が深まった。

## ■ 企業概要

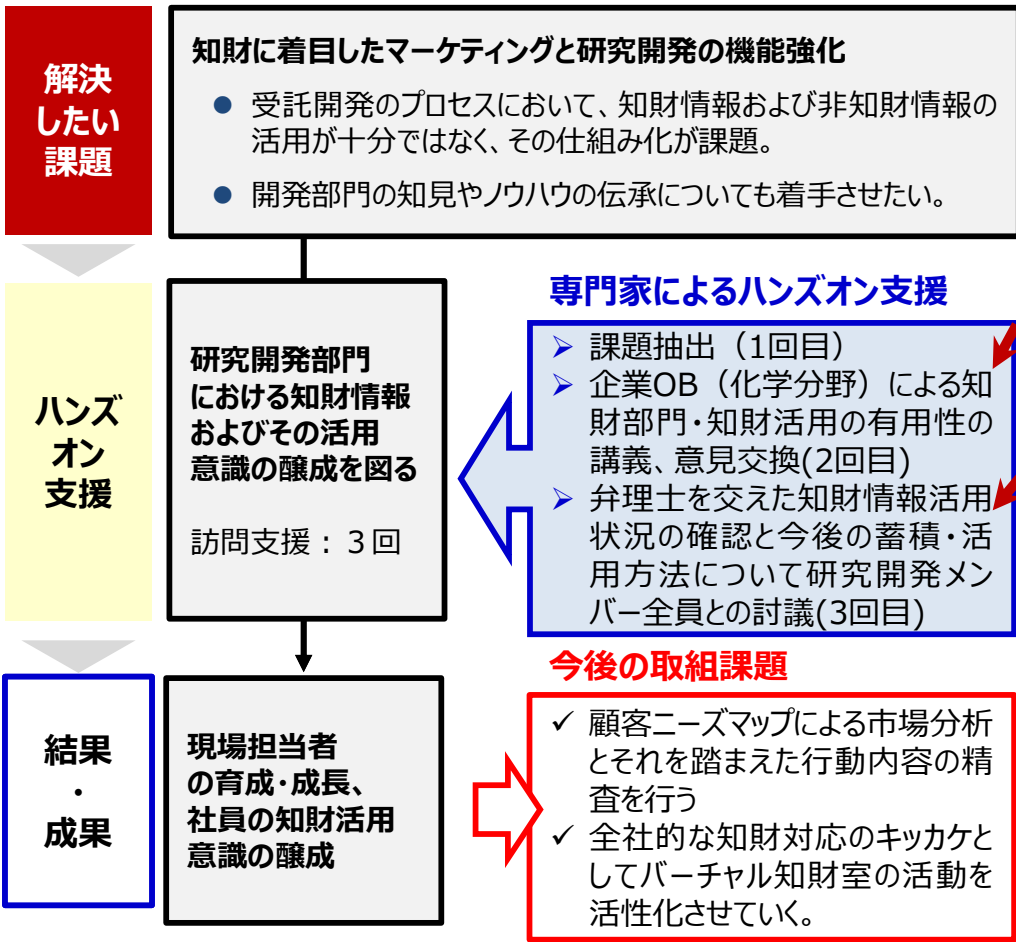
業種	輸送機器部品製造、合成繊維製造、樹脂成形				
住所	愛知県岡崎市	URL	http://www.takagi-kagaku.co.jp/		
創業	1949年4月	従業員数	128人	資本金	3,000万円

## ■ 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（2）

# 事例5：高松油脂株式会社（知財情報の部門間共有（バーチャル知財部）による開発力強化）

## ■ 知的財産経営実践の概要



## ■ 取組の詳細

- 支援コーディネーターおよび企業OBによる「バーチャル知財部」を想定した検討の提案を受け、知財担当者を中心に研究開発部門担当者を交えた検討体制をつくり、自社技術の強み、市場動向、顧客ターゲットおよび顧客ニーズの関係を見える化に向けた知財情報の重要性について共有した。
- 知財情報活用について、研究開発部門担当者に対する現状調査を行い、知財情報の蓄積・活用方法について、今後運用可能な方法について検討に着手。専門家（弁理士）による知財情報管理の重要性や必要となる対応事項を助言。
- 受託開発中心の事業のみならず、今後の商品提案力・開発力を高めることを目指すとともに、各研究員が独自に管理してきた知見やノウハウを蓄積・共有させ、継承していくための考え方や手法について検討に着手。



## ■ 企業の声

専門家からの指摘や助言は、当社の課題として重要な事項であり、多くの気づきを得ることができた。研究開発部門としての解決を図っていくことのみならず、営業部門や経営部門との共有事項として深掘りしていきたい。知財総合支援窓口を有効活用していく方法についても助言を得たことから、今後も課題解決に向け、着実に取り組んでいきたいと考える。

## ■ 企業概要

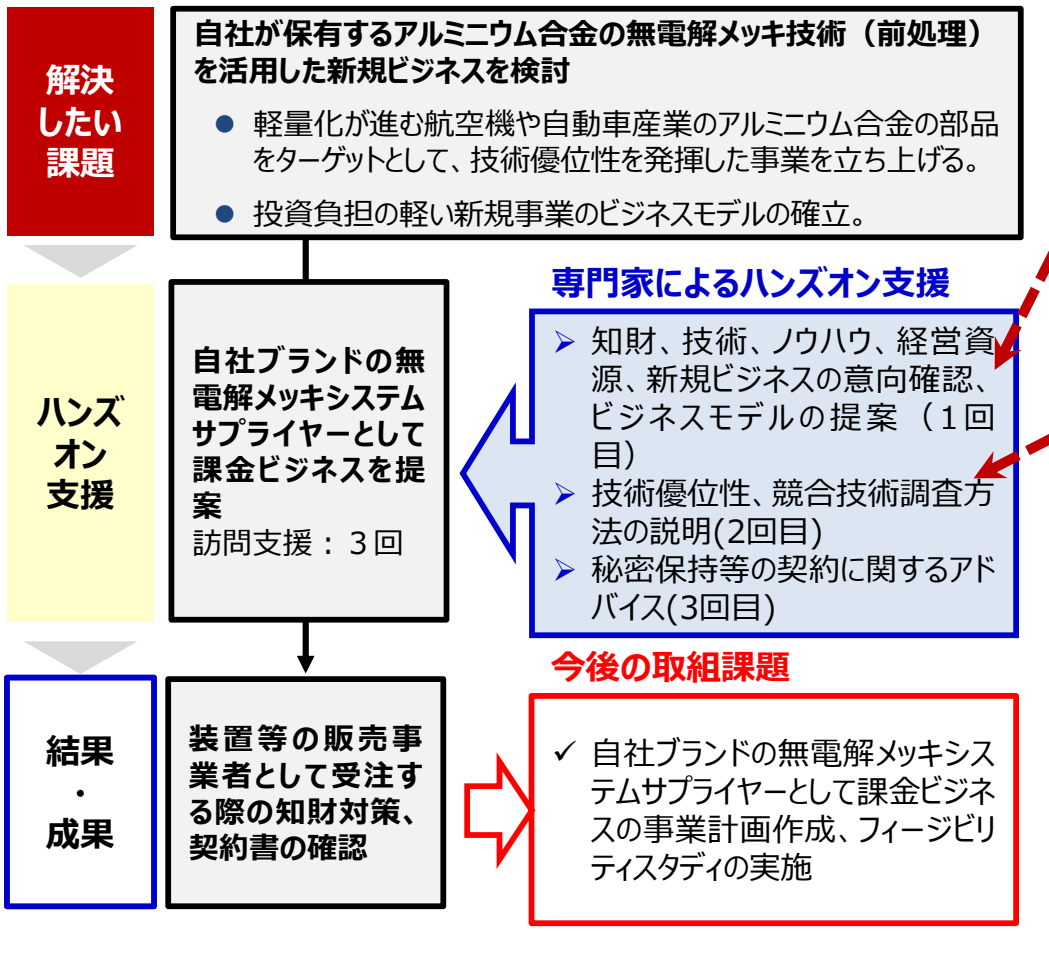
業種	界面活性剤、合成樹脂、工業薬品の開発・製造販売				
住所	石川県能美市	URL	<a href="https://www.takamatsuyusi.co.jp/">https://www.takamatsuyusi.co.jp/</a>		
設立	1952年4月	従業員数	52人	資本金	3,300万円

## ■ 支援専門家（回数）

支援コーディネーター  
経営コンサルタント（3）  
同行専門家  
企業OB（1）  
弁理士（1）

# 事例6：千代田機器販売株式会社（特許技術を活用した新規ビジネスの検討）

## ■ 知的財産経営実践の概要



## ■ 取組の詳細

- 自社が開発した技術の特許（第2764199号）は、複数の企業が既に製品化している。消耗品（薬剤）がノウハウであり、自社の強みとなっている。
- 無電解メッキビジネスは多数の企業が参入している競争市場となっており、競合に対する優位性（耐熱性、500℃に加熱後、急水冷を行ってもフクレが発生しない密着性）を踏まえたビジネス展開が必要。
- 投資負担が小さく、安定した収益を得られるビジネスモデルとして、無電解メッキシステムを自社ブランドで展開し、リースなどの課金ビジネスとして展開することを提案した。
- J-plat-patを使った競合技術調査方法と活用について説明した。
- 当面は海外大手の日本合併企業からの引き合いに対応することを優先して、装置販売または無電解メッキ処理業務として受注する方針で対応することとした。
- ノウハウを秘匿するため弁護士の支援をうけて契約する予定。

## ■ 企業の声

コーディネータのアドバイスにより、新規ビジネスの構想を具体的な形に落とし込むことができた。ノウハウを秘匿しつつ持続可能なビジネスの方法を明確にすることができた。また、海外企業との契約書作成は細心の注意が必要であることが理解でき、技術流出などのリスクを最小限にするため、豊富な経験と専門知識をもつ弁護士と相談しながら作成する。

## ■ 企業概要

業種	各種直流電源機器の販売及び修理等				
住所	愛知県名古屋市	URL	<a href="http://chiyohan.co.jp/outline/gaiyo/index.html">http://chiyohan.co.jp/outline/gaiyo/index.html</a>		
設立	1987年10月	従業員数	7人	資本金	2,000万円

## ■ 支援専門家（回数）

支援コーディネータ  
 弁護士・弁理士（2）  
 同行専門家  
 弁理士（1）



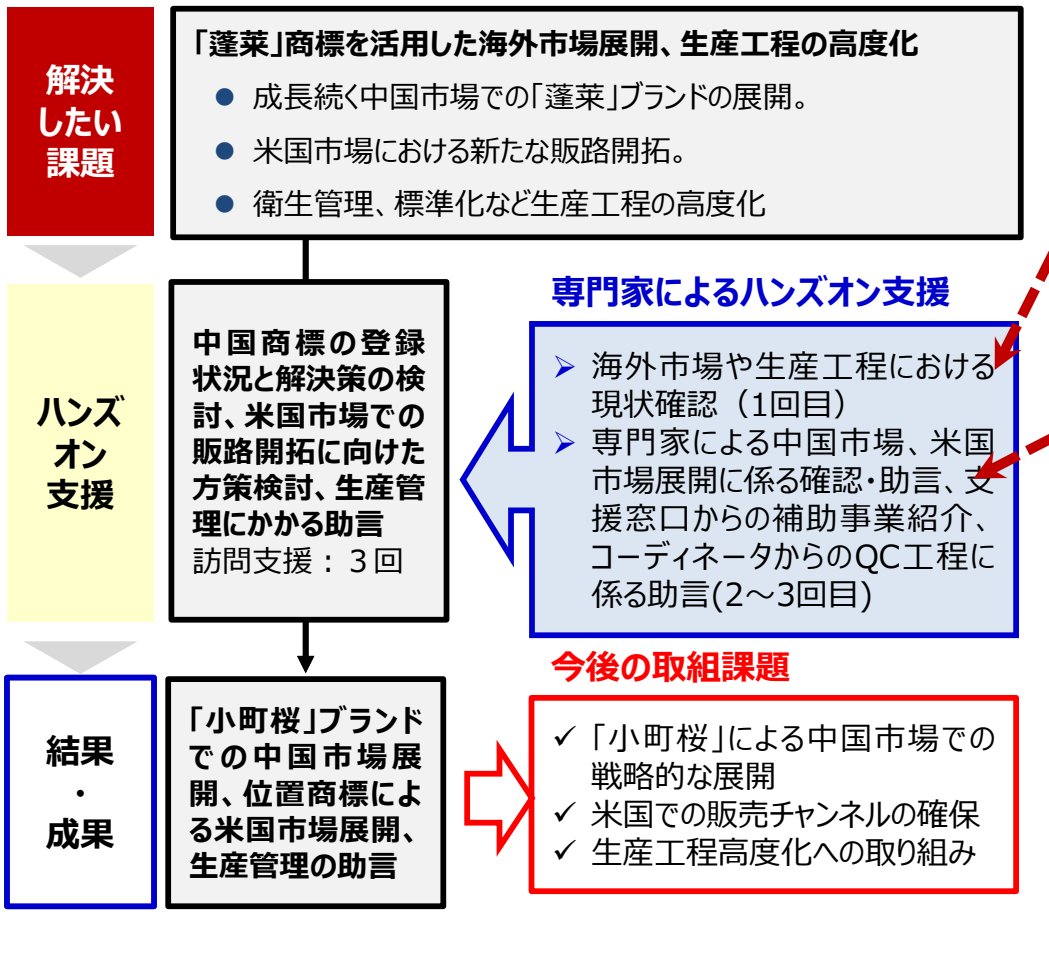
非 公 開

非 公 開

非 公 開

# 事例10：有限会社渡辺酒造店（海外市場での商標活用によるブランド展開、生産工程の高度化・標準化）

## ■ 知的財産経営実践の概要



## ■ 取組の詳細

- 成長著しい中国市場向での展開を目指しているが、酒類で「蓬萊」商標が現地企業により登録されていた。また、米国市場での販売のためこ入れが必要であった。一方、HACCP認証や杜氏の暗黙知の標準化など生産工程の高度化も課題であった。
- 中国市場に関しては、「飛騨蓬萊」での登録可能性、現地企業とのクロスライセンスの可能性を検証したが、決定打とはなり得なかった。一方、「小町桜」の中国商標登録を進めており、現地商社との販売契約も締結していたため、同ブランドでの展開を図ることとした。
- 米国市場に関しては、販路開拓に向けたレップ制度の紹介と位置商標を紹介した。レップ制度は予算面や商習慣などから見送ることとし、位置商標の活用を図ることとした。
- 生産工程の高度化に向けては、QC工程を参考に、引き続き取り組むものとした。



## ■ 企業の声

コーディネータと専門家のアドバイスにより、海外市場の実態把握を行うことができ、展開方針を固めることができた。また、QC工程についても、理解を深めることができた。知財総合支援窓口で、様々な支援・補助メニューが提供されていることを理解できたので、上手く活用しながら取り組みを進めていきたい。

## ■ 企業概要

業種	酒類製造及び販売				
住所	岐阜県飛騨市	URL	http://www.watanabeshuzouten.com/		
設立	1949年9月	従業員数	60人	資本金	3,000万円

## ■ 支援専門家（回数）

支援コーディネータ  
経営コンサルタント（3）  
同行専門家  
弁理士（2）  
知財総合支援窓口（2）