

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

～スタートアップの皆様、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27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/c85shinjigyo/event/20240814/index.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

※スタートアップ企業約7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>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>海外取引、海外展開</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>知的財産のライセンス・売買</u> |
| ☐ <u>機密情報・ノウハウ・情報の管理強化</u> | ☐ <u>ブランディング（商品・事業・自社）</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>研究開発、技術協力・共同研究、生産体制</u> |
| | ☐ <u>デザイン（モノ・コト・社会）</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> |

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



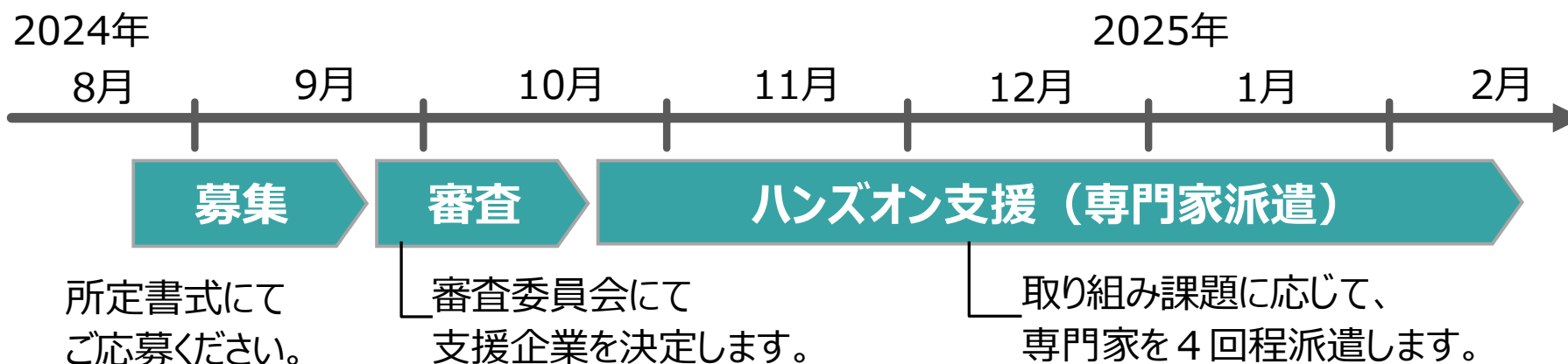
2. 事業概要

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>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>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>株式会社iCorNet研究所</u>	愛知県名古屋市 (医療機器)	心臓サポートネットの事業戦略と知財戦略の検討
<u>株式会社五合</u>	愛知県春日井市 (製造)	特許権を組み合わせた新事業検討
<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27日（金）17:00
採択予定数	スタートアップ企業 約7社
応募資格	・愛知県、岐阜県、三重県、富山県、石川県、静岡県浜松市 に所在 ・スタートアップ企業に該当 ※個人事業主の場合：「事業開始後10年未満」 ※法人の場合：「設立後10年未満で資本金額又は出資総額が3億円以下の法人」かつ「大企業（資本金額又は出資総額が3億円以下の法人以外の法人）に支配されていない」
応募方法	中部経済産業局 公式HPより https://www.chubu.meti.go.jp/c85shinjigyo/event/20240814/index.html
その他	応募前のご相談も可能

参考：過去の支援事例（1/6）

2022
年度

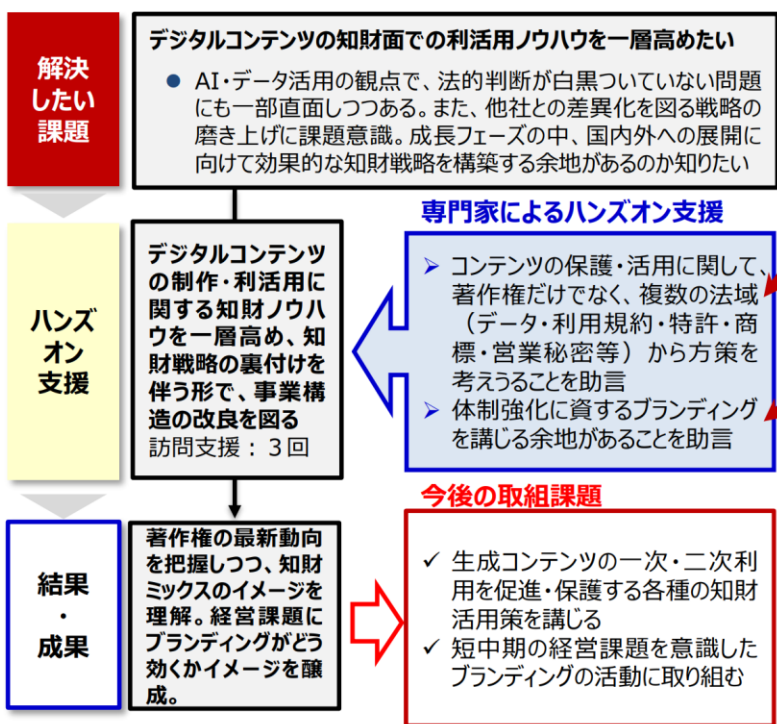
事例3：株式会社一旗（デジタルコンテンツの利活用ノウハウ向上等による、事業の強靱化）

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た確か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（2/6）

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

解決
したい
課題

新たな価値提案ができる大豆加工食品をBtoC展開したい

- BtoB事業として、大豆加工食品やその製造装置を国内外に販売していた。新たな付加価値を提案できる複数の商材（大豆加工食品）を、国内外でBtoC事業として展開したい。

ハンズ
オン
支援

既存事業で培った強み（ブランド力・技術力）を特定し、BtoC事業としてのブランド戦略を具体的に議論・検討
訪問支援：3回

専門家によるハンズオン支援

- BtoB事業で培った自社の強みの特定、伝え方の検討
- BtoCブランディングの方策検討、国際取引における知財法務の助言
- 事業のさらなる展開方策（商標やノウハウのライセンス、データ活用など）を議論・検討

結果
・
成果

各種商材の特徴を鑑みた、事業・製品のブランド戦略や、国際取引における知財法務について議論を深めた。

今後の取組課題

- ✓ コミュニケーションツール（完成間近のHPやコンテンツ）を活かした各種ブランディング施策の実行
- ✓ 国内外への販路開拓の実現に伴う、ブランドや製造ノウハウの知財保護方策の実行

■ 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

参考：過去の支援事例（3/6）

2019
年度

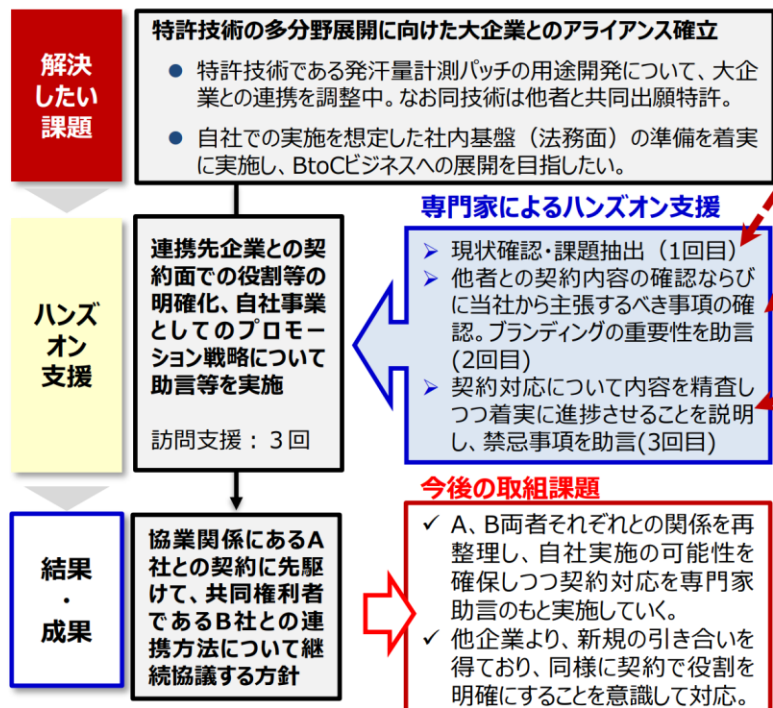
事例1：ライフケア技研株式会社（大企業との共働によるビジネス機会の獲得と必要な法務体制構築に着手）

知財権活用

法務体制強化

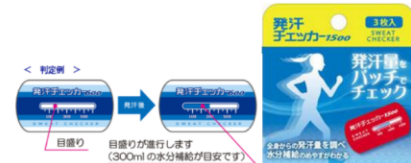
ブランディング強化

■ 知的財産経営実践の概要



■ 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

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（4/6）

2019
年度

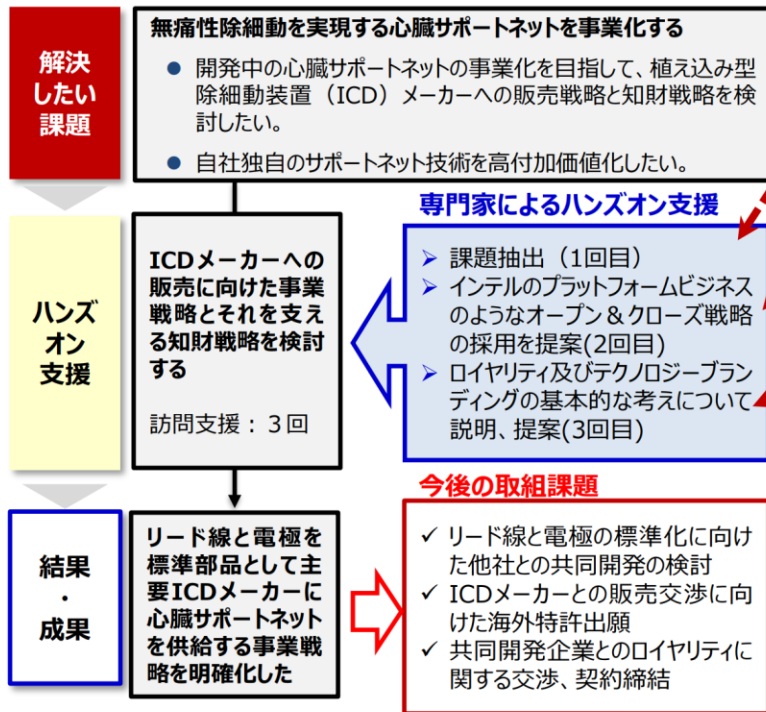
事例5：株式会社iCorNet研究所（心臓サポートネットの事業戦略と知財戦略の検討）

ブランディング強化

法務体制強化

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

- 心臓突然死の救命に利用される植え込み型除細動装置の閾値を無痛性レベルまで下げる心臓サポートネットを開発し、動物実験での検証を行った。
- 心臓サポートネットの自社技術をクローズにして、ネットとICD装置をつなぐリード線と電極の技術を標準化して、主要ICDメーカー全社に心臓サポートネットを部品として供給するビジネスモデルを提案した。
- 共同開発企業との契約書及びネットに関する自社の特許とノウハウを確認して、製品販売時の許可の必要性や技術流出対策の取り組み等について助言した。
- 共同開発メーカーとのロイヤリティ交渉にあたっての基本的な考え方、ICDメーカーへの販売交渉に向けた海外特許出願の対応、患者をターゲットとしたブランディングなどについて助言した。



■ 企業の声

事業化に向けて海外の主要除細動装置（ICD）メーカーとの交渉を行うにあたって事業戦略を検討していたが、自社の技術を踏まえてオープン＆クローズ戦略に基づく自社のビジネスモデルを提案いただき、方向性を明確化できた。提案いただいた海外特許出願とテクノロジー・ブランディングについても取り組みを進めていきたい。

■ 企業概要

業種	医療用機械器具製造業（重症心不全患者に対するテラーメイド方式の心臓サポートネットの開発）				
住所	愛知県名古屋	URL	http://icor-net.jp/		
創業	2016年12月	従業員数	9人	資本金	9500万円

■ 支援専門家（回数）

支援コーディネーター
産学連携コーディネーター
(3)
同行専門家
弁理士・弁護士（2）

6

参考：過去の支援事例（5/6）

2019
年度

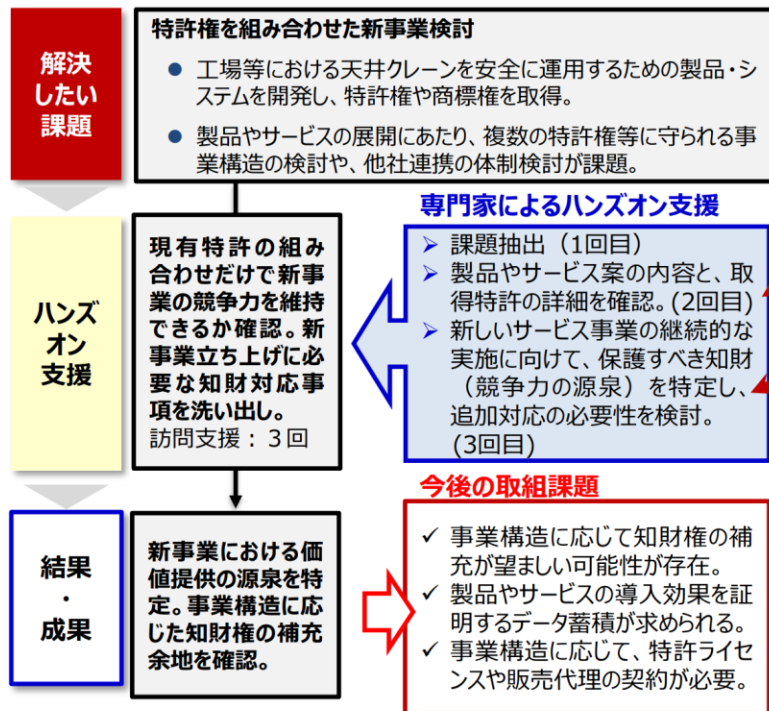
事例10：株式会社五合（特許権を組み合わせた新事業検討）

知財権活用

新事業創出

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

- 全国の工場で、天井クレーンの事故防止に向けた取り組みが潜在的な課題として存在。そこで、工場等の天井クレーンを安全に運用する製品・システムを開発した。
- 提供するサービス領域が1つではなく複数考えられるなか、現有の知財権で独自の競争力を維持できるか、知財ビジネス評価書（知財金融促進事業）を活用しつつ、権利の詳細内容について確認を行った。
- 複数の物品（コントローラー、指示器）やシステムが競争力の源泉となることが予想される中、ハード・ソフト、公知・非公知の知財を組み合わせ、物品販売だけでなく、サービス提供までを視野に入れた事業の内容・構造を検討。モノの製造・販売に加え、サービス事業も手掛けることを目指す。



■ 企業の声

開発や特許申請の段階から具体的なサービス像をイメージし、特許権以外の知財も組み合わせることで事業の競争力を高めていくことを細かく検討することができた。従来より高度な知財戦略を検討する体験を、チームとして経験することができたと振り返る。

■ 企業概要

業種	製造業（完全無機塗料「ゼロ・クリア」等の製造販売・加工、天井クレーンコントローラ安全システム「zen」の製造販売、等）				
住所	愛知県春日井市		URL	http://www.gogoh.jp/	
創業	2003年5月	従業員数	10人	資本金	2,500万円

■ 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）

11

参考：過去の支援事例（6/6）

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）

