

主催 独立行政法人工業所有権情報・研修館
平成20年度 特許流通講座 実務編

特許流通のためのビジネスプラン

イノベーション 21
代表 奥山哲哉

主な内容

- ビジネスプランとは
- 流通の観点から魅力あるビジネスプラン
- ベンチャーキャピタルとは
- ベンチャーキャピタルからみた魅力的なビジネスプラン
- 公的支援制度の活用
- 開発助成型支援制度

ビジネスプランとは

- ビジネスプランは事業構想を企業戦略、資金調達等の経営方針をもとに論理的・体系的にまとめたもの
- 特に新規事業に取り組む場合に必要とする
- 新事業の事業環境や将来性を調査・分析し、事業としての新規性・収益性や実現性などを実証的に表す
- 高い理想も良いが実現性の裏付けが重要
- ビジネスプラン作成過程が大切で、経営者の思い・目標と現実のギャップ、経営資源の不足、収益性や経営管理体制の課題等が明らかになる
- 何のために作成するか目的を明確にすること

ビジネスプランの活用

1. 資金調達のため

銀行・証券・VC等あるいは既存株主などに事業の成長性や成功の可能性を理解・納得してもらう

2. 事業提携先発掘のため

事業提携や事業支援先の発掘のために事業内容や今後の経営計画を理解してもらう

3. ベクトル合わせのため

社員・役員などが事業の進む方向や経営方針、事業目標、解決すべき課題、スケジュールなどを共有化するため

特許流通のためのビジネスプランとは

- 特許の価値評価と密接に結びついている
- 一般のビジネスプランとの違いは、特許とそれに関する技術に焦点を当てること
- 特許以外に大きな経営資源・期間を必要としないで事業化できる場合のビジネスプラン、例えばライセンスビジネス
- 特許だけでは事業化できない、例えば、設備投資や販売網整備など大きな経営投資が必要な場合のビジネスプラン

技術シーズについての記載項目例

1. 技術シーズ名
2. 特許情報
3. 技術分野、機能
4. 利用分野
5. 適用製品
6. 本技術の完成度
7. 技術の特徴
 - 従来技術・類似技術の問題点
 - 本技術の特徴・効果 / 類似技術との対比
 - 特記事項・添付図面・製品外観図・効果を示す表等

ビジネスプランの構成

1. 「誰が」...フェイスシートとして、事業名と企業概要を記入
2. 「何を」...どのような事業なのか、どんな商品・サービスなのかという事業コンセプトを明らかにする
3. 「誰に、どのように」...商品・サービスを誰に、どのように販売していくのかを中心に、具体的な行動計画を把握する
4. 「いつ、どれくらい」...今後の事業展開と、損益計算、資金計画を具体的な数値として表現する

特許・技術に焦点を当てた ビジネスプランの内容項目例

特許ビジネス市シーズ情報記載シートから

1. 期待する連携内容
2. ライセンス実績の有無
実績無し / 実績有り(ライセンス件数:)
3. 各種助成制度の利用状況
4. 事業化に関する情報
追加開発の要否・具体的内容、事業化に向けて解決すべき問題点
設備投資の要否・設備投資額、提供可能な中間材の規模・コスト
5. 本技術を活用したビジネスプラン
製品・サービスの概要・特徴(従来品・競合品と比較した優位性等を記載)
対象とする市場・分野・顧客等(主な顧客、提供できるメリット等を記載)
競合商品、競合相手の状況等
売上・利益計画(市場規模、推定製品シェア、成長性等を記載)
6. 事業計画: 第1期(初年度) 第2期(2年度)第3期(3年度)
市場規模 (千円/年)
製品シェア(%)
製品売上高(千円/年)

資金調達等のための銀行、証券、VC等向け ビジネスプランの構成要素

ビジネスマッチング用のビジネスプラン

1. 事業名
2. 会社概要
3. 事業内容
4. 直近3期間の財務データ
5. 大株主の状況
6. 資金調達、株式公開の希望
7. 外部機関との取引状況
8. 事業コンセプトと商品・サービス等の説明
9. 販売ターゲット(顧客)
10. 市場規模(予想される顧客数)・販売対象エリアと市場の状況(成長市場か、成熟市場か)
11. 販売価格、価格設定方針
12. 販売方法とPR方法
13. 増収・増益の仕組み(生産・仕入れから販売までの流れ))
14. 人員・組織計画
15. 事業実施上の問題点・課題
16. 技術・製品・サービスの内容、販売方法、PR方法等を含めた事業全体の優位性
17. 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定
18. 売上・利益計画
19. 資金計画

ご清聴を感謝します

イノベーション 21

代表 **奥山哲哉**

横浜市金沢区能見台5 - 60 - 7

E-mail: t-okuyama@syd.odn.ne.jp