

IPランドスケープ支援事業 事業説明資料



独立行政法人 工業所有権情報・研修館（INPIT）
知財活用支援センター 知財戦略部 （営業秘密管理担当）

知を以て財を為す～ ビジネスに生かす知財支援はINPIT～

本事業は、企業の経営層が持つ「経営」や「事業」の課題に対して、市場や事業、知財等の情報の分析を通じて、提案する事業です。

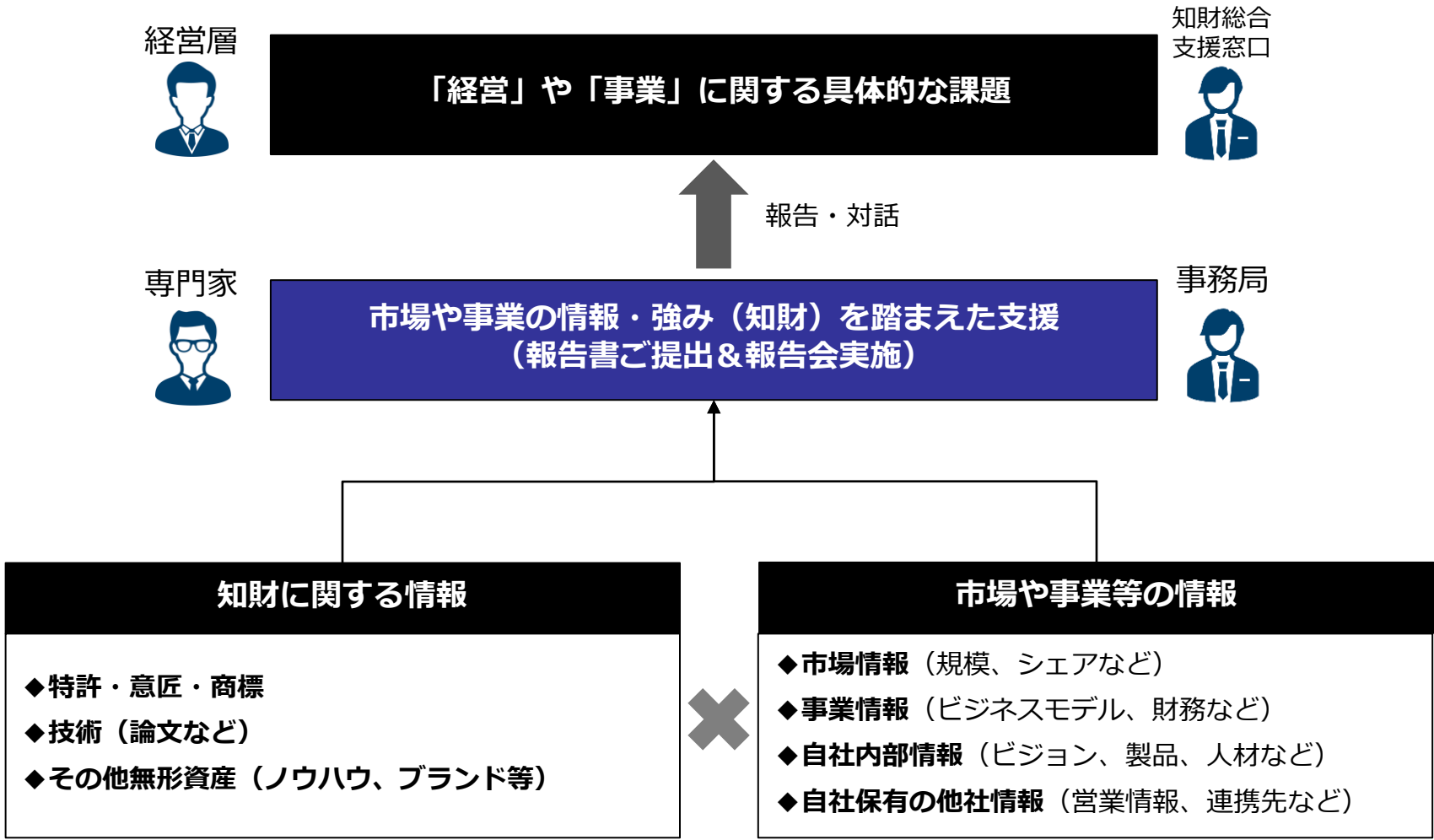
いま、企業の強みは「見える強み」から「見えない強み（知財等）」へ変化しています。

そのため、企業の経営戦略や事業戦略を検討する際に、自社の「強み」やライバル企業の状況、市場や技術開発の動向などをふまえた戦略を策定するためには、知的財産の情報も加味することが欠かせません。

本事業では、「市場」や「事業」の情報に「知財」の情報を合わせた分析を行い、企業の抱える経営や事業の課題に対して、強みを活かした解決策のご提案をいたします。

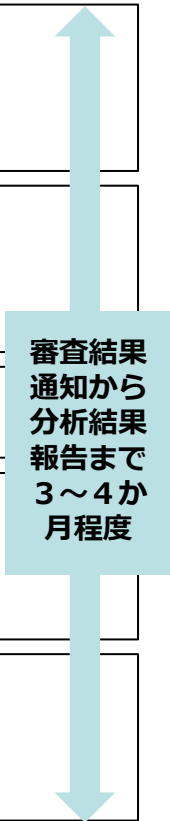
※「IPランドスケープ」は登録商標です。

いま、企業の強みは「見える強み」から「見えない強み（知財等）」へ変化しています。
本事業では、一般的に企業等が「経営」や「事業」の課題を考える際に考慮する市場や事業の情報に加え、企業の強みである「知財」の情報を組合せ、企業等が抱える事業上の課題の解決に向けた支援を行います。



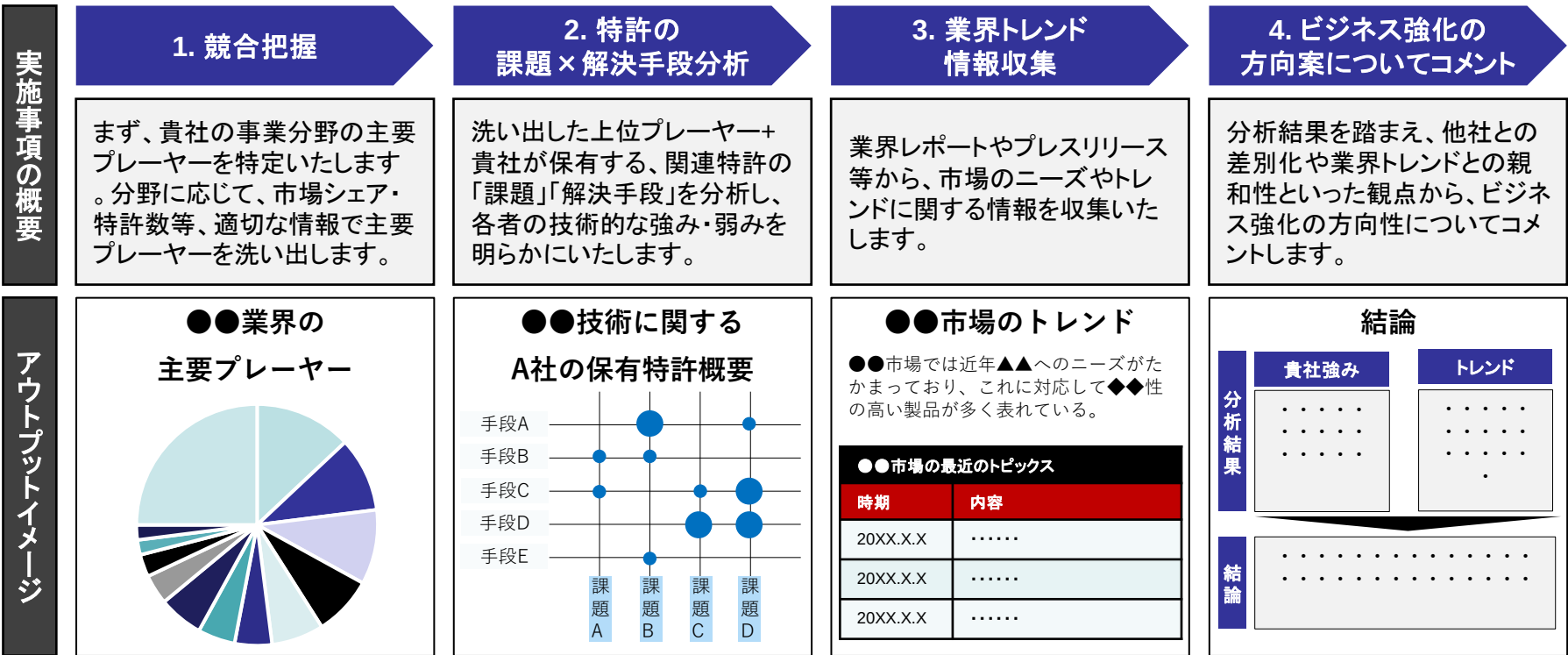
利用申請～ご支援の流れ

ステップ	概要	利用者様に実施頂く事項	スケジュール（目安）
利用申請 ～審査・採択	- メールにて申請書を提出 - 事務局にて採択／不採択を審査（結果は公募締切の約3週間後に通知）	申込書の作成・提出 知財総合支援窓口で申請書の作成支援を受けることが可能です	
ヒアリング （事務局）	事務局によるヒアリングを通じ、 何のためにどのような分析を行うかを議論	ヒアリングでの議論 - 原則オンラインでヒアリングを行います。 担当者・経営層の両名の参加が必須です	審査結果通知からヒアリングまで 約1～3週間
仕様 すり合わせ	ヒアリングでお伺いした内容をもとに事務局と申請者様でやり取りを重ね、分析の仕様を確定させます。	仕様の確認 オンラインでの書面のやり取りやチャットにて、仕様の確認、すり合わせをお願いいたします。	約 1～3週間
専門家選定	事務局にて、確定した仕様に適した専門家を選出いたします。	（特になし）	約 2 週間
ヒアリング （専門家）	専門家によるヒアリングを通じ、 分析の詳細な内容を設定	ヒアリングでの議論 - 原則オンラインでヒアリングを行います。 担当者・経営層の両名の参加が必須です	専門家選定からヒアリングまで 約 2 週間～
報告書作成	仕様書に即し、専門家が 報告書を作成	適宜情報の提供等 効果的な分析実施のため、専門家より情報提供の要請などがあった際には可能な範囲でご協力ください。	約 4 週間
報告会	専門家からの報告会で、 分析結果を共有し、それをふまえた打ち手を議論	報告会での議論 担当者・経営層の両名の参加が必須です	報告書完成から報告会まで 約 1～2 週間



本事業での支援内容の例をいくつか紹介いたします。まずは、**ビジネスを行う業界は決まっているが、
どういう方向で強化すればよいか悩んでいる方**へのご支援の例です。

この例では、技術の強み・弱み分析や、業界トレンドの把握を通して、ビジネス強化の方向性についてコメントをいたします。



今までにこんな課題を抱える方をこのアウトプットでご支援してきました

- 新たに●●業界に参入することが決まったが、競合や業界のことがよくわかっておらず、どういう方向で製品開発を進めれば競争力を獲得できるかわからない
- △△業界で長年事業をしてきたが、最近競合が増えてきた。強みを活かして差別化し、高品質・高価格路線で勝負したいが、自社の強みや市場ニーズがよくわからず、開発の方向性が定まらない。

次は、**保有する技術を新たな用途に展開したいが、どんな用途に展開するのがよいか悩んでいる方**へのご支援の例です。

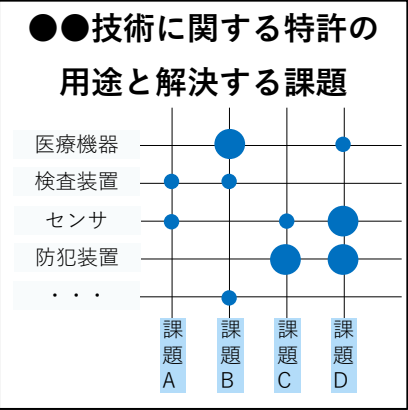
この例では、他社の類似技術の用途・課題分析や、それを通して見えてきた候補領域の市場情報分析を通して、貴社技術の用途展開先候補についてコメントをいたします。

実施事項の概要

アウトプットイメージ

1. 類似技術に関する特許の用途×課題分析

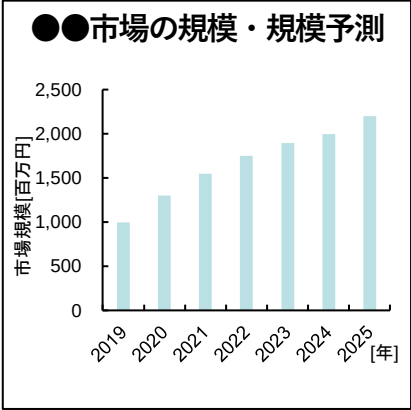
貴社技術に類似する技術が、どんな用途でどんな課題解決に使われているかを分析し、展開先の候補をいくつか特定します。



2. 市場情報収集

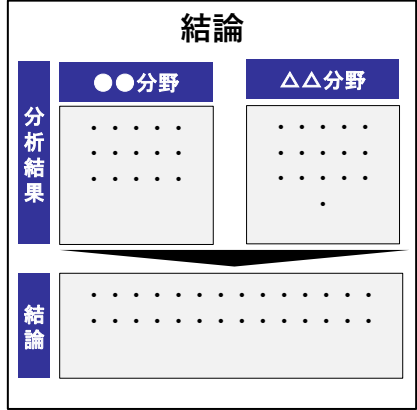
特許分析により特定したいくつかの候補分野について、市場規模や業界情報等、市場見通しに関する情報を収集いたします。

※市場規模のデータを収集するのが困難な分野では、市場見通しに関連する他の情報を収集するなど、分野に応じて実施可能な分析は異なります



3. 技術転用先の候補案についてコメント

分析結果を踏まえ、技術の転用先として好適と考えられる分野についてコメントいたします



今までにこんな課題を抱える方をこのアウトプットでご支援してきました

- 現在●●素材を提供している◆◆業界が頭打ちになってきた。自社の素材技術を活かすことができ、かつ市場性のある新たな業界に展開したいが、他業界の知見がなく、検討が困難。
- 新たな★★技術の開発に成功した。これを現在は△△装置に使う想定だが、ほかの業界でも使えるポテンシャルを感じている。しかし、具体的なアイデアはまだない。

次は、**自社に足りない技術を保有する相手と連携したいと考えている**方へのご支援の例です。

この例では、保有する技術などに着目していくつかの条件を設定し、その条件を満たす好適な連携相手候補をご提案いたします。

実施事項の概要

1. 探索する相手の条件の設定

ヒアリングにて、連携相手に関する仮説をお伺いさせていただき、連携相手の条件（技術以外の観点の条件も含む）を設定いたします。

2. 条件に即した特許や事業情報の収集

設定した条件に即して、特許情報や事業情報を収集します

3. 連携する事業領域のトレンド情報収集

業界レポートやプレスリリース等から、連携して事業を行う業界の、市場のニーズやトレンドに関する情報を収集いたします。

3. 技術転用先の候補案についてコメント

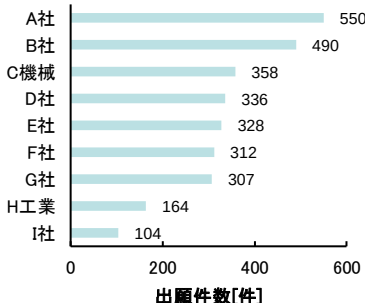
分析結果を踏まえ、設定した条件とのマッチ度が高い者を連携先候補としてご提案いたします。

アウトプットイメージ

連携相手探索の条件の整理

連携相手の条件		
#	条件	重要度
1	●を★する技術を保有	必須
2	企業規模●程度	中
3	△の抑制技術を保有	低
4	◆地域に開発拠点	中

●●技術の出願件数



●●市場のトレンド

●●市場では近年▲▲へのニーズがたかまっており、これに対応して◆◆性の高い製品が多く表れている。

●●市場の最近のトピックス	
時期	内容
20XX.X.X	
20XX.X.X	
20XX.X.X	

結論

連携相手としては、●●が最も好適と考えられる。

企業	条件1	条件2	条件3
A社	評価:◎ コメント:.....	評価:◎ コメント:.....	評価:◎ コメント:.....
C社	評価:● コメント:.....	評価:◎ コメント:.....	評価:● コメント:.....
D社	評価:● コメント:.....	評価:× コメント:.....	評価:△ コメント:.....

今までにこんな課題を抱える方をこのアウトプットでご支援してきました

- 自社の製品を●●と組み合わせて★★業界に参入したいと考えているが、●●を自前で作るのは現実的ではなく、外部連携したいと考えている。
- 自社の△△技術なら、◆◆をしたいと考えているロボットメーカーの力になれると考えている。しかし、どうやってそんなロボットメーカーを探せばよいのかわからない。

7

本事業の特徴の一つとして、報告書の提出後に、報告書を作成した専門家より利用者様の担当者や経営層に対して分析結果を報告し、その内容をふまえて打ち手を議論するための報告会を開催し、対話を行う機会を提供します。

◆報告会のイメージ

利用者
(経営)



•分析の結果、貴社の強みは・・・であり、この強みと相性のよい●●用肌着業界での新事業が好ましいと考えられます！！

•この市場で競合として想定されるA社と差別化して競争力を確保するには▲▲が必要で・・・

•特に衣料品メーカーX社との連携が効果的と考えられ、このことにより・・・

なるほど、確かに●●用肌着業界は面白そうだ。検討を進めたいが、次は何に着手すれば・・・

そういう事なら、中小企業の経営に関する公的な支援窓口である▲▲窓口をご紹介します！

▲▲窓口相談して、まずは事業計画書を作成してみよう。

専門家



利用者
(知財部)



X社と連携となると、知財の観点からは■■が必要になるな・・・

他にも、長期的には★★や◆◆も対応する必要があります。

INPITの知財総合支援窓口では、幅広い支援メニューをご用意しております。
今後とも引き続きご支援をさせていただきます！！

事務局



専門家



知財総合支援窓口



応募の要件（対象者の要件）

以下の1～7のいずれかに該当する方からの応募を受け付けます。

1. 中堅・中小企業※1、個人事業者、中堅・中小企業者で構成されるグループ※2
2. 地方公共団体
3. 公設試験研究機関
4. 都道府県等中小企業支援センター
5. 商工会議所や商工会等
6. 事業協同組合
7. 大学、高等専門学校、高等学校等の教育機関 等

※1：中堅・中小企業について

- ・ 本事業での中堅企業・中小企業の定義は以下の通りとします。
 - ✓ 中堅企業：資本金10億円以下の企業
 - ✓ 中小企業：下表の資本金の額（出資の総額）、又は、従業員の数のどちらか一方の要件を充たすこと

業種	資本金の額又は出資の総額	常時使用する従業員の数
製造業、建設業、運輸業、その他の業種	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下

- ・ 単独の大企業が1/2以上出資、複数の大企業が2/3以上出資の中堅・中小企業は対象外となります。
- ・ 特許情報の分析や知財情報の提供を業として実施している企業は対象外となります。

※2：中堅・中小企業で構成されるグループについて

- ・ 典型的には、事業協同組合、企業組合、協業組合等を想定しております。また、連合会であっても、連合会の構成員が中堅・中小企業者で構成されるグループであると判断できれば支援対象となります。
- ・ 構成員のうち中堅・中小企業者が3分の2以上を占め、中堅・中小企業者の利益となる事業を営む者が対象となります

その他詳細な要件については、事業ページ内の公募要項にてご説明しております。
こちららも応募前に必ずご一読下さい。

2022・2023年度の2年間で10回程度の公募を実施しました。

回	公募期間	採択件数
1	2022年 6月6日（月）～ 7月8日（金）	合計197件 採択
2	2022年 7月25日（月）～ 8月26日（金）	
3	2022年 9月12日（月）～ 10月14日（金）	
4	2022年 10月31日（月）～ 11月25日（金）	
5	2022年 12月12日（月）～ 2023年1月20日（金）	
6	2023年 2月6日（月）～ 3月10日（金）	
7	2023年 4月3日（月）～ 5月12日（金）	
8	2023年 5月29日（月）～ 7月7日（金）	
9	2023年 7月31日（月）～ 9月1日（金）	
10	2023年 9月25日（月）～ 10月13日（金） ※第10回が最終回	

※2024年度については公募回数・時期含め未定です。

本事業の成果物	専門家が分析の結果を取りまとめた報告書をご提供いたします。
利用料金	利用者が費用を負担することはありません。 （本事業での専門家への報酬は（独）工業所有権情報・研修館が全額支援します）
効果分析への協力	支援のご提供後に、当事業の支援に対する効果測定アンケートにご協力いただく必要がございます。 アンケート結果は、今後の事業運営に反映させていただく予定です。
結果の公表	支援の結果（報告書）は公表されません。ただし、事例集作成の為、任意でインタビューへのご協力をお願いさせて頂く場合がございます
経営層の関与	経営層の参加が必須となるヒアリング・報告会がございます。事前に社内で合意をとったうえでの申し込みをお願いいたします。
分析対象情報	本事業で分析対象となる情報は、原則公開情報となります。

質問	回答
P5-7以外の分析も可能か	もちろん可能です。事務局からのヒアリングで、分析内容をすり合わせさせていただきます。
分析を行う専門家を指定できるか	ヒアリング結果を受けて、事務局にて適任と思われる分析会社を選定いたします。利用者が専門家を指定することはできません。
今年度本事業に一度採択されましたが、再度応募することは可能か	本事業に一度採択された企業様の再度の申請については、お受けできません。
審査の結果不採択となったが、次の公募に再び申し込むことは可能か	可能です。申請書の記載について何かお悩みの際には、知財総合支援窓口による申請書作成支援やHP上にある記載例も併せてご活用下さい。
本事業に専門家として関与したいがどうすればよいか	最終ページに記載のお問い合わせ先までご相談下さい。

質問	回答
採択・不採択の選考内容を知ることが出来るか	「採択」・「不採択」の結果はご報告いたしますが、採択基準に基づく選考内容の公表はしておりません。 また、選考結果に対するご意見・ご質問、異議申立等についてはお受けできません。
「ヒアリング」とは実際に何を行うのか	採択された利用者に対して、事務局・専門家が「ヒアリング」を行います。 ヒアリングにより、徹底的に経営課題から棚卸して支援を設計することで、経営層の意思決定に資する情報を提供いたします。 面談については、原則オンラインとします。（利用者と要調整）
採択された場合、依頼した調査結果は公表されますか	調査結果については公表されません。ただし、事例集作成の為、任意でインタビューにご協力頂く事はあります。
アンケートへの回答とは何を行うのですか	利用者に対して、当事業の支援に対する効果測定アンケートを実施します。 アンケート結果を参酌して、今後の事業運営に反映させたいと考えています。

本事業にご関心をお持ちいただき、 ありがとうございました。

是非お申し込みをご検討いただければ幸いです。
ご不明点やご質問がある場合は、ご遠慮なく以下の連絡先までご連絡ください。

(お問合せ先)

IPランドスケープ支援事業 事務局

E-mail: jp_ipl_promotion@pwc.com

(INPIT担当)

知財戦略部 営業秘密管理担当

電話(代表)03-3581-1101 内線3841

E-mail: trade-secret@inpit.go.jp