

令和6・7年度 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 （スタートアップ支援担当）

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、

経営や事業の課題に対する経営者の意思決定やアクションを

市場や事業、知財等の情報の分析を通じて、ご支援する事業です。

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。

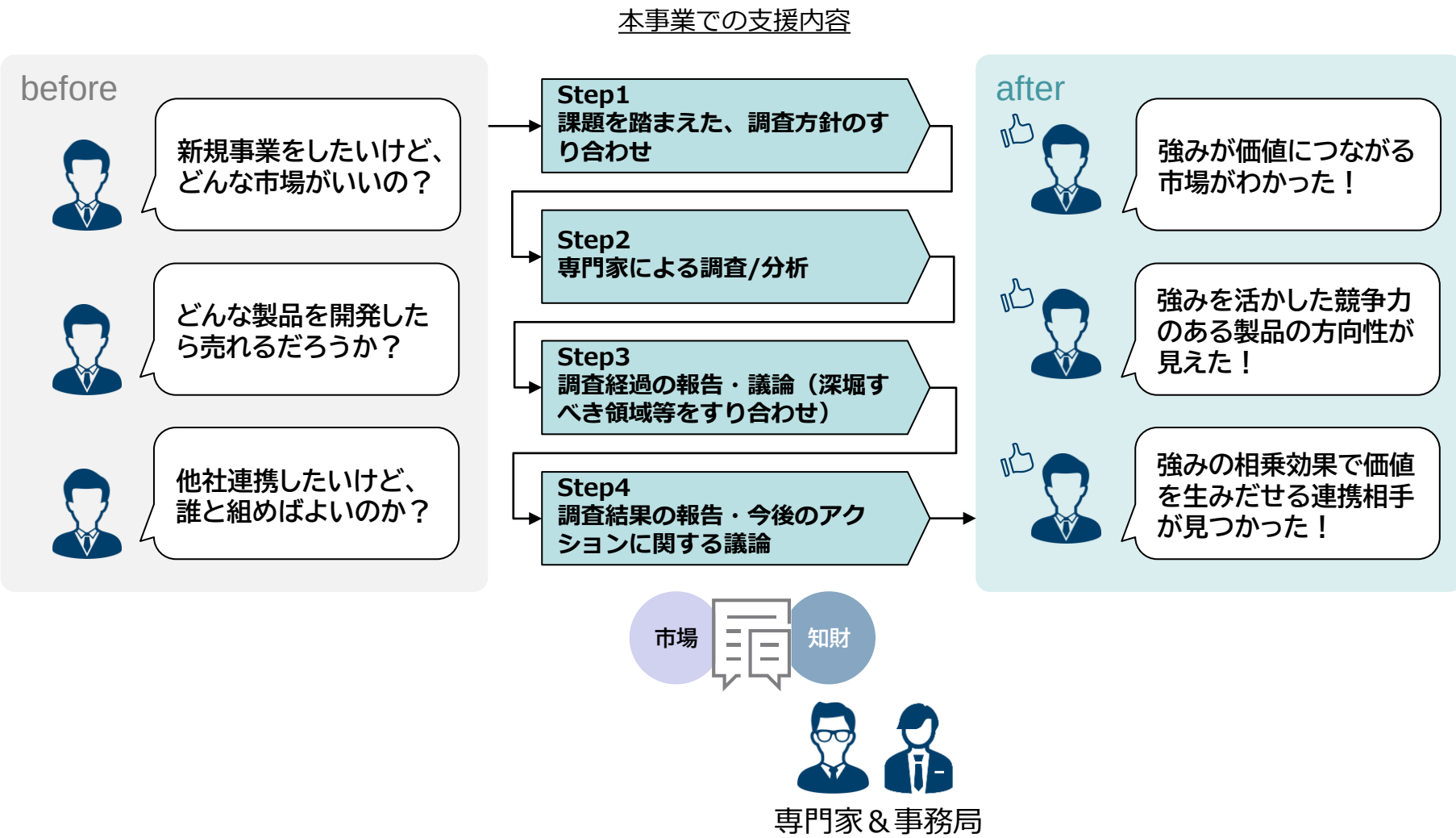
そのため、企業の経営戦略や事業戦略を検討する際に、自社の「強み」やライバル企業の状況、市場や技術開発の動向などをふまえた戦略を策定するためには、知的財産の情報も加味することが欠かせません。

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、強みを活かした意思決定やアクションをご支援いたします。

※「IPランドスケープ」は登録商標です。

本事業の概要と価値

本事業では、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、**強みを踏まえた経営層の意思決定やアクションをご支援**します。



本事業での「IPランドスケープ」の考え方

本事業では、以下のように「誰」が「何をする」ために「何を使う」かを重視しており、この考え方に即して支援の設計や採否の審査を行っています。

本事業における「IPランドスケープ」では

(誰が)	経営層が	
(何をする)	意思決定やアクションに	
(何を使う)	知財の情報を活用する	事を重視しています。



したがって、本事業では・・・

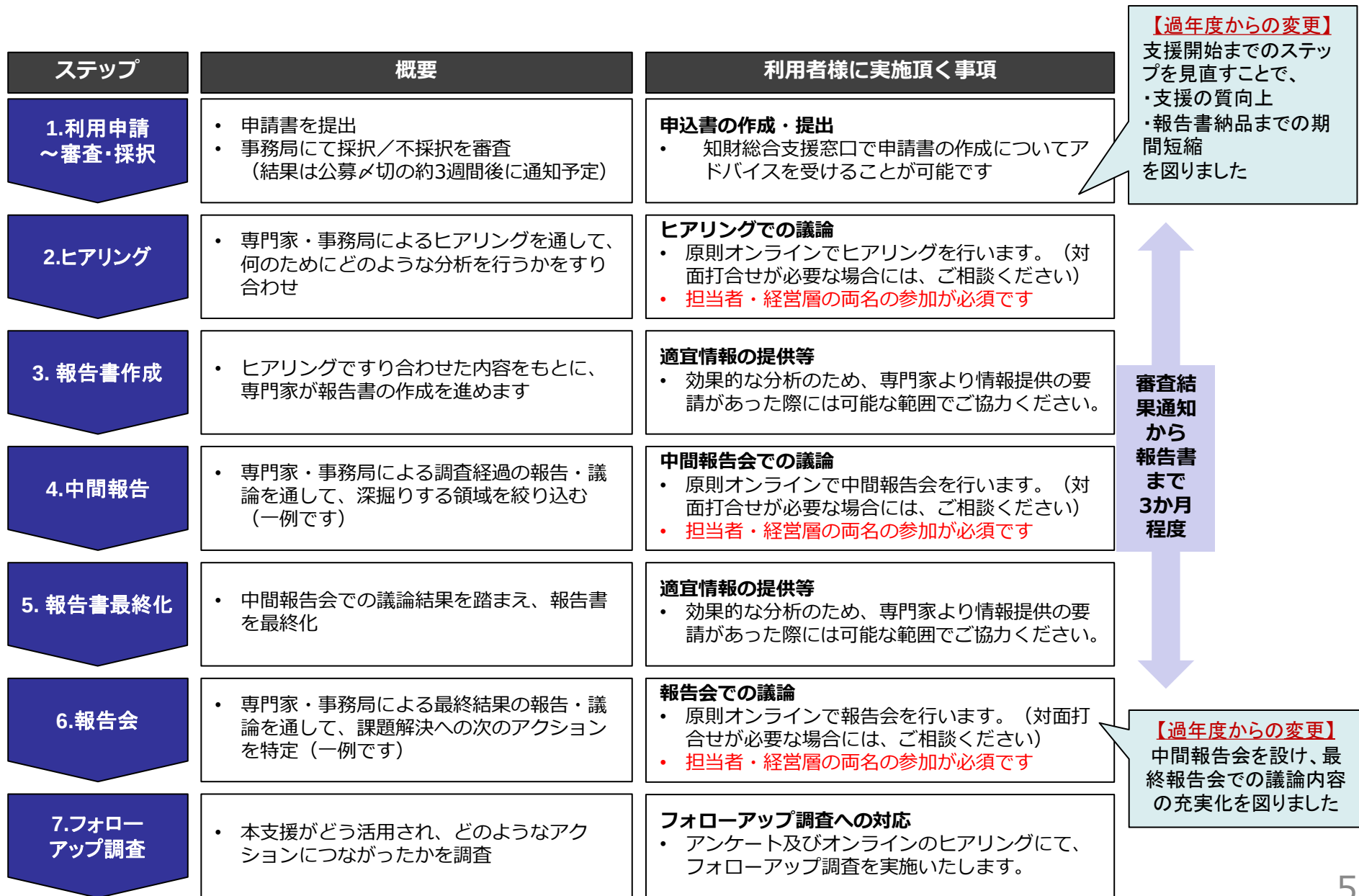
(支援の対象について)

- ・ 知財の侵害予防調査や出願方針の検討等、一般的に知財部門や知財担当者が管轄するような事項を目的の分析は支援対象外です。
- ・ 知財の情報を使わない分析（例：財務調査/ニーズ調査のみ）は支援対象外です。

(採否の審査について)

- ・ IPL支援事業を活用して、どのような意思決定やアクションに繋げることを意図しているのかという点を重視しています。

利用申請～ご支援の流れ



支援内容例の紹介（1） 自社の強みを生かせる新たな市場の探索 を目的とする場合のアウトプット例

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、**自社の強みを生かして新たな市場に参入したいが、どの市場に参入すべきか悩んでいる方**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

1. 強みとなる技術に類似する特許の用途分析

強みとなる技術に類似する特許が、どんな用途で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. 市場情報の収集

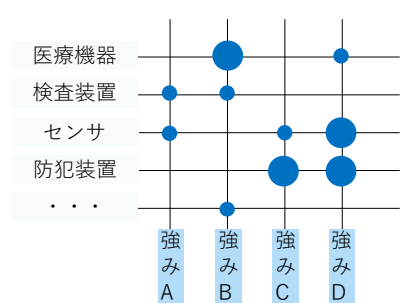
特許分析により特定したいくつかの候補分野について、市場規模や業界情報等、市場見通しに関する情報を収集いたします。
※市場規模のデータを収集するのが困難な分野では、市場見通しに関連する他の情報を収集するなど、分野に応じて実施可能な分析は異なります。

3. 技術転用先の候補案についてコメント

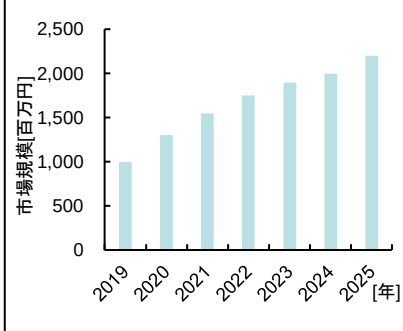
分析結果を踏まえ、技術の転用先として好適と考えられる分野についてコメントいたします。

アウトプットイメージ

●●技術に関する特許の用途



●●市場の規模・規模予測



●●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。

時期	内容
20XX.X.X	
20XX.X.X	
20XX.X.X	

結論

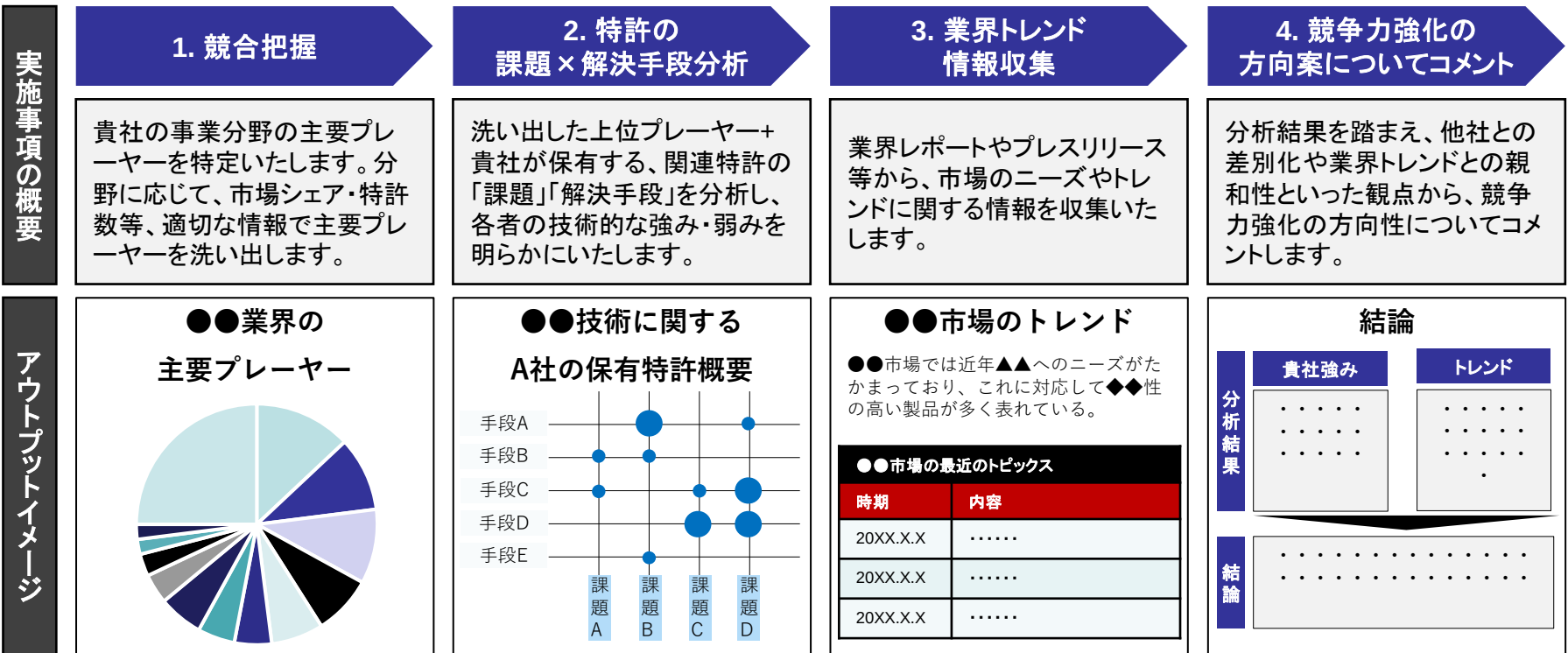
	●●分野	△△分野
分析結果		
結論		

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

- ・ 今後は当社の強みである●●を活かして、★★領域を中心に据えた製品展開を行いたい、★★領域は幅が広く、社内リソースも限られている。そのため進出すべき領域を効率的に選定する必要がある。
- ・ 当社は●●という強みが求められている市場や製品分野について分析ができておらず、当該内容が記載されている調査レポートも見つけることができていないことから、強みに対して効果的な開発・販路拡大戦略が立てられない。

支援内容例の紹介（2） 特定領域での競争力強化 を目的とする場合のアウトプット例

次に、**ビジネスを行う業界は決まっているが、どのような方向で競争力を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、同分野では大手メーカーとの競合が見込まれる。競合回避に向けて今後どのように技術面や機能面での差別化を図っていけばよいかわからない。
- 自社製品の製品ラインナップ拡大に向けて、製造コストの削減と◆◆性能の向上を実現したいと考えているが、実現に向けた自社の技術開発方針を明らかにすることができていない。

支援内容例の紹介 (3) 自社にない技術を持つ連携相手候補の探索 を目的とする場合のアウトプット例

最後は、**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、その条件を満たす最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

2. 条件に即した特許や事業情報の収集

3. 連携する事業領域のトレンド情報収集

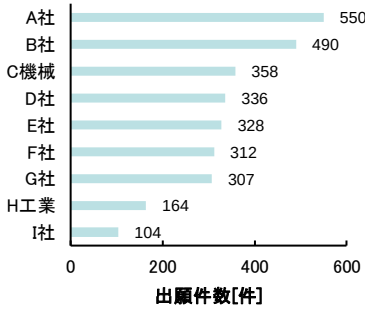
3. 技術転用先の候補案についてコメント

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

- 当社は●●技術に関して先端的な技術を有しているが、将来最終製品へ実装する製造設備や開発力を有していない。これまで業界における主要メーカーやトレンド等の大局的な情報把握は行ってきたが、具体的な技術力や業界でのポジションといった観点で有効な連携候補を絞ることができていない。
- 当社は▲▲技術を活用した製品の普及に向け、★★技術を持つ企業との連携を行いたいと考えていたが、技術力・実績ともに適切な相手を見出すことができていない。

8

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：常時使用する従業員の数が2,000人以下の会社等（中小企業者を除く）
 - ✓ 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領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。

2024・2025年度の2年間で10回程度の公募を実施予定です。

回	公募期間	審査結果の通知 (予定)	採択件数 (目安)
1	2024年6月10日（月）～ 6月28日（金）17時まで	7月下旬を予定	合計200件 程度
2	2024年7月22日（月）～ 8月9日（金）17時まで	9月中旬を予定	
3	2024年8月26日（月）～9月13日（金）17:00まで	10月下旬を予定	
4	2024年9月30日（月）～10月18日（金）17:00まで	11月下旬を予定	
5	2024年11月1日（金）～11月21日（木）17:00まで	12月下旬を予定	
6	2025年1月8日（水）～2月7日（金）17:00まで	3月上旬を予定	
7	2025年3月24日（月）～4月25日（金）17:00まで	6月上旬を予定	
8	2025年5月19日（月）～6月20日（金）17:00まで	7月下旬を予定	
9	2025年7月14日（月）～8月15日（金）17:00まで	9月下旬を予定	
10	2025年9月1日（月）～10月3日（金）17:00まで	11月中旬を予定	

本事業の成果物は何か？	・ 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。 ・ また、報告書の提供後に報告会を実施いたします。
利用料金はかかるのか	・ 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・研修館が全額支援いたします。）
フォローアップ調査とは何か	・ 支援後に、当事業の支援に対する効果測定のためのフォローアップ調査（アンケート及びヒアリング）にご協力いただく必要がございます。 ・ 結果は、今後の事業運営に反映させていただく予定です。
支援結果は公表されるのか	・ 支援の結果（報告書）は公表されません。 ・ ただし、事例集への事例掲載をお願いさせて頂く場合がございます。その場合、掲載内容については事前にご相談させていただきます。
経営層の参加は必要なのか	・ ヒアリング・中間報告会・最終報告会には、経営層の参加が必須でございます。事前に社内で合意をとったうえでのお申し込みをお願いいたします。 ・ 大学や研究機関の場合は、産学連携部門のリーダーや副リーダー層の方の参加を想定しております
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。

本事業に一度採択されたが、再度応募することは可能か	- 令和4,5年度のIPランドスケープ支援事業に採択された企業様であっても、過年度事業と重複しない調査内容となる場合であれば、本年度事業に再度応募いただけます。 - なお、令和6,7年度のIPランドスケープ支援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。ただし、大学、研究機関等に関しては、研究テーマ・シーズの多さを考慮し、過去採択されたテーマと異なるテーマであれば申請を受け付けます。
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もご活用下さい。
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。
スタートアップも本事業を利用可能か	中堅・中小企業に包含されるスタートアップの方も本事業をご利用いただけます。
スタートアップ等現時点で事業を行っていない場合どの申請書を使用すれば良いか	スタートアップ等、現時点で事業を実施されていない申請者様は、「大学・公設試等研究機関の申請者様用」の申請書をご利用ください

P6-8以外の分析も可能か	もちろん可能です。ヒアリングで、目的に応じた分析内容をすり合わせさせていただきます。ただし、以下の調査には対応できません。 ✓ 他社特許の回避を目的とする調査（いわゆるFTO（Freedom To Operate）調査、抵触調査、特許侵害予防調査（パテントクリアランス調査）） ✓ 特許の出願方針の検討を目的とする調査 ✓ 他社の特許を無効にすることを目的とする調査 ✓ 知財情報を使用しない調査（例：財務調査/ニーズ調査のみ等）
分析を行う専門家を指定できるか	• 申込書の記載内容を踏まえて、事務局にて適任と思われる専門家を選定いたします。利用者が専門家を指定することはできません。
「ヒアリング」とは実際に何を行うのか	• 申請書の内容に応じた調査分析の設計や報告書内容のすり合わせのため、事務局・専門家からヒアリングを行います。 • ヒアリングは、原則オンラインとします。（対面打合せが必要な場合には、ご相談ください）
分析対象となる情報は何か	• 本事業では、原則として一般に公開されている情報が分析の対象となります。

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

電話：050-3154-0381

E-mail: jp_ipl_promotion@pwc.com

(INPIT担当)

知財活用支援センター 知財戦略部 スタートアップ支援担当

電話（代表）03-3581-1101 内線3841

E-mail: ip-sr06@inpit.go.jp